

**UNIVERZITET SINGIDUNUM
FAKULTET ZA EKONOMIJU, FINANSIJE I ADMINISTRACIJU
BEOGRAD**

DOKTORSKA DISERTACIJA

**DETERMINANTE RASTA IZVOZA
I ANALIZA MOGUĆNOSTI POVEĆANJA IZVOZA SRBIJE**

Mentor: Prof. dr Snežana Popovčić-Avrić

Kandidat: Mr Nebojša Gagović

Beograd, 2016.

**UNIVERZITET SINGIDUNUM
FAKULTET ZA EKONOMIJU, FINANSIJE I ADMINISTRACIJU**

DOKTORSKA DISERTACIJA

**DETERMINANTE RASTA IZVOZA
I ANALIZA MOGUĆNOSTI POVEĆANJA IZVOZA SRBIJE**

Mentor: Prof. dr Snežana Popovčić-Avrić
Član komisije: Prof. dr Mihailo Crnobrnja
Član komisije: Prof. dr Lidija Barjaktarović

Ime i prezime kandidata: Nebojša Gagović

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

Beograd, februar, 2016.

SAŽETAK

DETERMINANTE RASTA IZVOZA I ANALIZA MOGUĆNOSTI POVEĆANJA IZVOZA SRBIJE

Tehnološka struktura i faktorska intenzivnost robnog izvoza Srbije unapređena je u proteklih petnaest godina. Međutim, te promene nisu u kritičnoj meri poboljšale strukturu domaćeg izvoza i, samim tim, nisu stvorile uslove za njegov snažan dugoročan rast. Naime, kvalitet srpskog robnog izvoza, koji se može pratiti kroz udeo robe višeg nivoa finalizacije, i dalje znatno zaostaje za zemljama EU, a u nešto manjoj meri i za ekonomijama centralne Evrope u tranziciji.

Predmet analize u ovom radu su kvantitativne promene tehnološke strukture i faktorske intenzivnosti domaćeg izvoza, kroz praćenje udela industrijskih proizvoda intenzivnih ljudskim kapitalom (skill-intensive manufactures), kao i visoko i 'srednje-visoko' tehnološki intenzivnih proizvoda u ukupnom robnom izvozu od 2000 do 2014. godine.

Neophodan je transfer moderne tehnologije i investicija, posebno kroz strane direktne investicije, i to kompetitivnim sektorima (auto-industrija, industrija električnih uređaja i sl.), kako bi se "proširila" izvozna ponuda. Unapređenje regulatornog okvira na tržištu rada, te tržišno bazirana reorganizacija nauke i obrazovnog sistema, od suštinske je važnosti. Ciljana industrijska politika, primena sektorskih i strategija na nivou preduzeća su neophodne da bi se dao podstrek prelasku na tehnološki intenzivnije aktivnosti. Izvozno vođen rast, koji je od suštinskog značaja za Srbiju, zahteva snažno povećanje spoljne trgovine. Institucionalni okviri za rast spoljne trgovine već postoje (Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju EU, kao i CEFTA). Za Srbiju je značajno da je projektovani rast volumena uvozne tražnje Evrozona u umerenom porastu, uprkos tome što je uvoz i dalje ograničen stagancijom ukupne tražnje u evrozoni i negativnim uticajem depresijacije evra.

Na osnovu sprovedenog istraživanja moguće je na odgovarajući način sagledati značaj eksternih faktora okruženja, kao i konkurentskih strategija i njihovu vezu sa identifikovanim ključnim pokazateljima konkurentnosti preduzeća u uslovima tranzicije. Na taj način, prilagođavanjem okruženja, odnosno otklanjanjem ključnih prepreka u okruženju putem implementacije odgovarajuće konkurentne strategije, kreiraju se adekvatne pretpostavke za strateško pozicioniranje izvoznih preduzeća u tranzicionim uslovima, u funkciji povećanja njihove konkurentnosti.

Srbiji je potreban novi koncept sistemske podrške konkurentnosti. Koncept sistemskog podsticanja konkurentnosti obuhvata političke i ekonomske determinante koje treba da doprinesu uspešnom privrednom razvoju. Reč je o pristupu u okviru kojeg država i ostali privredni subjekti zajedno aktivno učestvuju u kreiranju uslova neophodnih za razvoj konkurentnosti. Ovaj koncept pravi jasnu distinkciju između četiri nivoa delovanja: mikro nivoa korporacija i interkorporativnih mreža međuzavisnosti, mezo nivoa specifičnih politika i institucija, makro nivoa generičkih uslova privređivanja i meta nivoa sporo promenljivih varijabli, kao što su sociokulturne strukture, bazični ekonomski poredak i orijentacija, te kapacitet učesnika društvenog života da donose efikasne strateške programe.

Ključne reči: *Srbija, robni izvoz, izvoz usluga, globalizacija, faktorska intezivnost, tehnologija, konkurentnost.*

ABSTRACT

DETERMINANTES OF EXPORT GROWTH AND ANALYSIS OF POSSIBILITIES FOR SERBIAN EXPORTS ENLARGEMENT

Technological structure and factor intensity of Serbian merchandise export have been improved in the period 2000-2014. However, the changes didn't in the critical extent improve the structure of domestic exports and thereby didn't create conditions for its strong sustainable long-term growth. The quality level of Serbian merchandise exports, which can be traced through the share of goods of higher levels of processing, lags greatly behind the countries in the EU and to a lesser extent to the Central European economies in transition.

The paper analyzes the quantitative changes in the technological structure and factor intensity of domestic merchandise exports through changes in the tendency of shares of skill-intensive manufactures, as well as high and 'medium-high' technology products in total exports in the period 2000-2014.

It is necessary to have the transfer of modern technology and investments, especially through FDI, in competitive sectors which would 'spread' export offer. Improved approach to employment policy regulations and an extensive re-organization of science and education system is needed. A targeted industrial policy, sector and firm level strategies are necessary to give momentum to a shift towards technology-intensive activities, associated with higher spill-over effects. Export-led growth, which is essential to Serbia, requires an expansion of foreign trade. Institutional framework conditions for foreign trade expansion already exist (the Stabilization and Association Agreement of the EU with Serbia, as well as CEFTA). For Serbia it is significant that euro area imports demand is projected to grow moderately in 2015 and 2016, in spite the fact that imports remain constrained by the subdued growth of total euro area demand and some downward impact stemming from the recent depreciation of the euro.

Based on this research, the significance of the external environmental factors, as well as of the competitiveness strategies and their correlation with the identified critical competitiveness indicators of small and medium sized enterprises in the transition economies can be adequately observed. Thus, by adapting to the environment, that is, by removing the key obstacles in the environment by implementation of adequate competitive strategies, adequate assumptions for the strategic positioning of small and medium sized enterprises in the transitional context are being created in order to improve their competitiveness.

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

Key Words: *Serbia, merchandise exports, services exports, globalization, factor intensity, technology, competitiveness.*

SADRŽAJ

<i>SAŽETAK</i>	3
<i>ABSTRACT</i>	4
<i>SADRŽAJ</i>	5
<i>SPISAK TABELA</i>	10
<i>SPISAK GRAFIKONA</i>	12
<i>SPISAK SKRAĆENICA</i>	14
<i>UVODNA RAZMATRANJA</i>	15
Predmet i cilj disertacije	15
Osnovne hipoteze	16
Metodologija primenjena u istraživanju	17
Očekivani rezultati istraživanja i naučni doprinos	18
Kratak opis sadržaja	19
GLAVA I: DETERMINANTE RASTA IZVOZA NA OSNOVU TEORIJSKOG KONCEPTA UPRAVLJANJA IZVOZOM	21
1.1. STARA I NOVA PARADIGMA	22
1.1.1. Teorijski koncept međunarodnih odnosa	22
1.1.2. Uloga i značaj trgovine kroz istoriju	24
1.1.3. Kontroverze po pitanju nacionalnog i internacionalnog u ekonomskim odnosima	26
1.1.4. Stara i nova ekonomija	31
1.2. KRATAK OSVRT NA TEORIJSKE KONCEPTE SPOLJNE TRGOVINE	33
1.2.1. Merkantilistički pristup	33
1.2.2. Klasična teorija spoljne trgovine - korist od specijalizacije	34
1.2.2.1. <i>Načelo apsolutnih prednosti</i>	34
1.2.2.2. <i>Načelo komparativnih prednosti</i>	34
1.2.3. Teorije nesavršene konkurencije	36
1.2.3.1. <i>Teorija monopolske konkurencije</i>	36
1.2.3.2. <i>Gravitaciona teorija</i>	38
1.2.3.3. <i>Teorija recipročnog dampinga</i>	38
1.2.4. Neotehnološke teorije	39
1.2.4.1. <i>Teorija tehnološkog gepa</i>	39
1.2.4.2. <i>Teorija ekonomije obima</i>	40
1.2.4.3. <i>Teorija životnog ciklusa proizvoda</i>	40
1.3. UPRAVLJANJE IZVOZOM	42
1.3.1. Zadatak i cilj upravljanja izvozom	42
1.3.2. Elementi uspešne strategije privrednog razvoja – 3I	43
1.3.2.1. <i>Investicije</i>	43
1.3.2.2. <i>Inovacije</i>	44
1.3.2.3. <i>Izvoz</i>	45
1.3.3. Potreba za upravljanjem izvozom	46
1.3.3.1. <i>Globalni trendovi</i>	47
1.3.3.2. <i>Privredni razvoj</i>	48
1.3.4. Eksterni i interni faktori upravljanja izvozom	49
1.3.4.1. <i>Upravljanje izvozom u uslovima globalizma</i>	49
1.3.4.2. <i>Interni faktori koji utiču na upravljanje izvozom</i>	50
1.3.5. Lokalna i globalna povezanost	51
1.3.5.1. <i>Specijalizacija</i>	51
1.3.5.2. <i>Socijalna kohezija i međunarodna konkurentnost</i>	52
GLAVA II: SAVREMENE TENDENCIJE U SVETSKOJ PRIVREDI	55

2.1. GLOBALIZACIJA	56
2.1.1. Definisane pojma globalizacije	56
2.1.2. Dimenzije globalizacije	57
2.1.2.1. <i>Globalizacija vs. regionalizacija</i>	59
2.1.2.2. <i>Trilateralizacija</i>	60
2.1.3. Uzroci globalizacije	62
2.1.4. Nosioци globalizacije	62
2.1.4.1. <i>Industrijski razvijene zemlje</i>	62
2.1.4.2. <i>Međunarodne institucije</i>	64
2.1.4.3. <i>Transnacionalne kompanije</i>	67
2.1.5. Posledice globalizacije i pojava globalnih kriza	68
2.1.6. Uključenost Srbije u globalne tokove	71
2.2. LIBERALIZACIJA I DEREGULACIJA	72
2.2.1. Liberalizacija trgovinskih tokova i dinamika svetske trgovine	72
2.2.1.1. <i>Snižavanje carina i jačanje uloge prikrivenih barijera u međunarodnoj trgovini</i>	72
2.2.1.2. <i>Dinamika svetske trgovine i efekti globalizacije na pojedine grupacije zemalja</i>	73
2.2.1.3. <i>Globalizacija i preraspodela globalne ekonomske moći</i>	76
2.2.2. Liberalizacija tokova kapitala i tokovi stranih direktnih investicija	77
2.2.2.1. <i>Povezanost robnih i finansijskih tokova</i>	77
2.2.2.2. <i>Dinamika stranih direktnih investicija</i>	82
2.2.3. Deregulacija	83
2.2.3.1. <i>Demonopolizacija javnog sektora</i>	83
2.2.3.2. <i>Denacionalizacija i decentralizacija vlasti</i>	84
GLAVA III: TRANZICIJA SRPSKE PRIVREDE	89
3.1. MODEL TRANZICIJE SRPSKE PRIVREDE	90
3.1.1. Osnovni modeli tranzicionih promena	90
3.1.2. Program strukturnog prilagođavanja privrede Srbije	92
3.2. NEKI REZULTATI TRANZICIJE SRPSKE PRIVREDE	93
3.2.1. Makroekonomska stabilnost	93
3.2.2. Razvojni rezultati	99
3.2.2.1. <i>Dinamika privredne aktivnosti</i>	99
3.2.2.2. <i>Strukturne promene</i>	100
3.2.2.3. <i>Štednja i investicije</i>	106
3.3. PRIVATIZACIJA I PRILIV STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA	109
3.3.1. Efekti privatizacije	109
3.3.2. Priliv stranih direktnih investicija	110
3.3.3. Indeks performansi priliva SDI	115
3.4. DOPRINOS POJEDINIH FAKTORA DINAMICI PRIVREDNE AKTIVNOSTI SRBIJE	117
GLAVA IV: KONCEPT GLOBALNE KONKURENTNOSTI	121
4.1. RAZLIČITI KONCEPTI KONKURENTNOSTI	122
4.1.1. Definisane konkurentnosti	122
4.1.2. Koncept konkurentnosti preduzeća	123
4.1.3. Koncept konkurentnosti na lokalnom nivou	124
4.1.4. Koncept strukturne konkurentnosti na nacionalnom nivou	125
4.1.4.1. <i>Konkurentnost vis a vis komparativne prednosti</i>	126
4.1.4.2. <i>Strukturna konkurentnost</i>	127
4.1.4.3. <i>Definisane veličine zemlje</i>	129
4.1.4.4. <i>Konkurentnost male zemlje</i>	130
4.1.5. Globalistički koncept konkurentnosti	133
4.1.6. Održiva konkurentnost	135
4.1.6.1. <i>Cirkularna ekonomija</i>	135
4.1.6.2. <i>Uticaј mera ekološke zaštite na strukturu komparativnih prednosti</i>	136

4.1.7. Determinante sistemske konkurentnosti u industriji	139
4.2. SAVREMENI KONCEPTI UTVRĐIVANJA KONKURENTSKIH PREDNOSTI ZEMALJA	141
4.2.1. Izgradnja konkurentnog okruženja prema konceptu Instituta za razvoj menadžmenta	141
4.2.1.1. <i>Elementi konkurentnog okruženja</i>	141
4.2.1.2. <i>Mapa konkurentnosti svetske privrede</i>	144
4.2.2. Indeks globalne konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma	148
4.2.2.1. <i>Globalna kriza i konkurentnost</i>	148
4.2.2.2. <i>Definisanje indeksa globalne konkurentnosti</i>	149
4.2.2.3. <i>Pozicioniranje zemalja prema indeksu globalne konkurentnosti</i>	154
4.3. SRBIJA I KONCEPT GLOBALNE KONKURENTNOSTI	156
4.3.1. Indeks globalne konkurentnosti za Srbiju 2013-14.	156
4.3.1.1. <i>Opšte performanse</i>	156
4.3.1.2. <i>Bazični zahtevi</i>	160
4.3.1.3. <i>Unapređenje efikasnosti</i>	161
4.3.1.4. <i>Inovacije i složenost poslovnog sistema</i>	165
4.3.2. Predlog mera za unapređenje konkurentnosti Srbije	166
GLAVA V: KONKURENTNOST IZVOZA	168
5.1. ANALIZA KONKURENTNOSTI IZVOZA	169
5.1.1. Analiza konkurentnosti na osnovu podataka o dinamici izvoza	169
5.1.2. Bilansna analiza konkurentnosti	169
5.1.3. Analiza tržišnog učešća	170
5.2. KONKURENTNOST ROBNOG IZVOZA	173
5.2.1. Obim i dinamika robne razmene sa svetom i stepen otvorenosti srpske privrede	173
5.2.2. Pakt stabilnosti za Jugoistočnu Evropu	175
5.2.3. Ispunjenost uslova za sprovođenje ubrzane liberalizacije trgovine	176
5.2.4. Dekompozicija dinamike izvoza	178
5.2.5. Regionalna analiza konkurentnosti	180
5.2.5.1. <i>Indeks konkurentnosti na osnovu regionalne strukture izvoza</i>	180
5.2.5.2. <i>Dominantna uloga tržišta EU i usitnjenost ponude</i>	182
5.2.5.3. <i>Mogućnosti za povećanje izvoza u zemlje BRIKS-a</i>	184
5.2.5.4. <i>Trgovina sa zemljama CEFTA</i>	185
5.2.5.5. <i>Komparacija trgovinskih struktura Srbije i zemalja CEFTA</i>	188
5.2.5.6. <i>Tretman nekarinskih barijera u okviru CEFTA</i>	190
5.2.6. Karakteristike robne strukture izvoza Srbije	192
5.2.6.1. <i>Komplementarnost strukture srpskog izvoza i svetske tražnje za uvozom</i>	192
5.2.6.2. <i>Analiza komparativnih prednosti na nivou robnih grupa</i>	195
5.3. TENDENCIJE NA SVETSKOM TRŽIŠTU USLUGA I IZGLEDI RASTA SRPSKOG IZVOZA	197
5.3.1. Globalne i regionalne tendencije u svetskoj razmeni usluga	197
5.3.2. Strukturne karakteristike svetske razmene usluga	200
5.3.3. Značaj usluga za spoljnu trgovinu Srbije	201
5.3.4. Strukturne karakteristike spoljnotrgovinske razmene usluga Srbije u 2013. godini, po vrstama usluga	203
5.3.5. Konkurentnost srpskog izvoza usluga	205
5.3.6. Statičke i dinamičke komparativne prednosti sektora usluga	208
5.3.7. Analiza izvoznih potencijala pojedinih vrsta usluga	212
5.4. FAKTORI KONKURENTNOSTI SRPSKOG IZVOZA	214
5.4.1. Determinante komparativnih prednosti	214
5.4.2. Faktori konkurentnosti	215
5.4.2.1. <i>Cenovni faktori konkurentnosti srpskog izvoza</i>	217
5.4.2.2. <i>Necenovni faktori konkurentnosti</i>	223
5.4.2.3. <i>Rast značaja izvoza uslužnog sektora</i>	230
5.4.3. Načini za povećanje ukupne faktorske produktivnosti	231
5.4.3.1. <i>Kreativna destrukcija i poboljšanje investicione klime</i>	231
5.4.3.2. <i>Produbljanje trgovinske integracije: SDI i ponuda izvozne robe</i>	232

5.4.3.3. Podsticanje inovacija: Komercijalizacija i primena znanja	233
GLAVA VI: UPRAVLJANJE IZVOZOM NA NIVOU KORPORACIJE	235
6.1. STRATEGIJA NASTUPA NA GLOBALNOM TRŽIŠTU	236
6.1.1. Izmenjeni uslovi poslovanja na međunarodnom tržištu	236
6.1.1.1. Analiza tržišta	236
6.1.1.2. Strategija penetracije inostranog tržišta	238
6.1.2. Prepreke ulasku na tržište	239
6.1.2.1. Izvoz kao dominantan oblik spoljnotrgovinskog posla	239
6.1.2.2. Prodaja licence kao način izlaska na strana tržišta	240
6.1.2.3. Upravljanje rizicima u izvoznom poslu	241
6.1.3. Distinktivne prednosti strateškog naspram prodajnog pristupa na ino-tržište	247
6.2. ORGANIZACIONA ŠEMA POVEZIVANJA PREDUZEĆA UNUTAR KLASTERA	248
6.2.1. Politika klastera	248
6.2.2. Značaj MSP za funkcionisanje klastera	250
6.2.3. Teorijski osnov koncepta klasterizacije	251
6.2.3.1. Metakorporacija	251
6.2.3.2. Outsorsing i insorsing	252
6.2.4. Modeli povezivanja MSP u okviru klastera	253
6.2.4.1. Azijski model organizacije male privrede - vertikalna integracija	253
6.2.4.2. Evropski model organizacije male privrede - horizontalna integracija	255
6.2.4.3. Kombinovani model organizacije male prvrede u SAD	256
6.2.4.4. Nemački model organizovanja male privrede	258
6.3. UPRAVLJANJE POSLOVNIM SISTEMOM	259
6.3.1. Upravljanje lancem vrednosti i izbor modela poslovanja	259
6.3.1.1. Federalni poslovni model	261
6.3.1.2. Potpuno diverzifikovan poslovni model	264
6.3.1.3. Izbor uspešnog poslovnog modela	264
6.3.2. Integrisani proizvodni sistemi - CIM	265
6.3.3. Upravljanje troškovima	268
6.3.3.1. Načini za unapređenje produktivnosti rada	268
6.3.3.2. Metode upravljanja troškovima	268
6.3.4. Upravljanje odnosom s klijentima	270
6.3.5. Upravljanje ljudskim kapitalom	272
6.3.5.1. Razvoj preduzetničke kulture i menadžment znanja	272
6.3.5.2. Motivacija zaposlenih	274
GLAVA VII: INSTITUCIONALNI FAKTORI UPRAVLJANJA IZVOZOM SRBIJE	278
7.1. KRITIČKI OSVRT NA DOSADAŠNJE STRATEGIJE PRIVREDNOG RAZVOJA SRBIJE	279
7.2. RAZVOJNA (INDUSTRIJSKA) POLITIKA	280
7.2.1. Alokaciona politika u uslovima nesavršenog funkcionisanja tržišta	281
7.2.1.1. „Neutralni” i „Prošireno neutralni status izvoznika”	281
7.2.1.2. Devizno tržište	283
7.2.1.3. Slobodan trgovinski status uvoza inputa i slobodne zone	285
7.2.1.4. Automatski pristup finansiranju izvoza i načini plaćanja	287
7.2.1.5. Principi i načela na kojima se zasniva koncept	289
7.2.2. Politika podsticanja priliva SDI	289
7.2.2.1. Atraktivnost Srbije za privalčenje stranog kapitala	289
7.2.2.2. Podsticanje razvoja strateških oblasti privrede Srbije	290
7.2.3. Konkurentska politika	292
7.2.3.1. Uloga i značaj konkurentске politike na različitim nivoima privrednog razvoja	292
7.2.3.2. Industrijska politika kao kompromis između politike prilagođavanja i konkurentске politike	293
7.2.3.3. Odnos tržišnih struktura i ekonomske efikasnosti	294
7.2.3.4. Istraživanje i razvoj	295

7.2.3.5. Ugovori o horizontalnom povezivanju preduzeća	296
7.2.3.6. Ugovori o vertikalnom povezivanju preduzeća	296
7.2.3.7. Damping	297
7.2.3.8. Case study: Koncentracija ponude na tržištu mleka	298
7.2.4. Politika podsticanja I-R delatnosti i obrazovanja	301
7.3. MAKROEKONOMSKA POLITIKA U FUNKCIJI UPRAVLJANJA IZVOZOM	305
7.3.1. Monetarna politika	305
7.3.2. Fiskalna politika	307
7.3.3. Spoljnotrgovinska politika	310
7.3.3.1. Izgradnja i pozicioniranje nacionalnog brenda Srbije	310
7.3.3.2. Ekonomska diplomatija u funkciji podsticanja izvoza	312
7.3.3.3. Digitalizacija trgovine	313
GLAVA VIII: ZAKLJUČNA RAZMATRANJA I PREPORUKE	315
8.2. REZULTATI TESTIRANJA HIPOTEZA	316
8.1.1. Rezultati testiranja H1	316
8.1.2. Rezultati testiranja H2	317
8.1.3. Rezultati testiranja H3	320
8.1.4. Rezultati testiranja H4	321
8.1.5. Rezultati testiranja H5	323
8.1.6. Rezultati testiranja H6	325
8.1.7. Finalni rezultat istraživanja	327
8.2. PREDLOG SISTEMSKIH MERA UPRAVLJANJA IZVOZOM I KONKURENTNOŠĆU	328
8.2.1. Osnovni postulati koncepta sistemske konkurentnosti	328
8.2.2. Makro-nivo: Stabilno poslovno okruženje	328
8.2.3. Mikro-nivo: Tehnološki i organizacioni zahtevi	330
8.2.4. Mezo-nivo: Podrška preduzećima	331
8.2.4.1. Mezo institucije	332
8.2.4.2. Mezo politike	332
8.2.4.3. Međuzavisnost regionalnog i nacionalnog nivoa	333
8.2.5. Meta-nivo: Upravljanje industrijskom konkurentnošću	334
8.2.5.1. Zahtevi na meta nivou	334
8.2.5.2. Meta-nivo u zemljama u razvoju	335
8.2.5.3. Potreba za heterarhijskom upravljačkom strukturom	336
ANEKS	338
LITERATURA	354

SPISAK TABELA

Tabela I-1. Udeo trgovine u svetskoj proizvodnji, 1980-2013.	30
Tabela II-1. Indeks globalizacije, 2013	72
Tabela II-2. Prosečne godišnje stope rasta izvoza, 1950-2013.	73
Tabela II-3. Trgovinska i finansijska integracija, 1980-2013.	81
Tabela III-1. Republika Srbija: Produktivnost po sektorima, 2001-2010.	102
Tabela III-2. Sektorska struktura bruto privrednih fiksnih investicija u osnovne proizvodne fondove, 2002-2012.	108
Tabela III-3. Marginalni kapitalni koeficijenti privrede Srbije, 1996-2013.	108
Tabela III-4. Republika Srbija: Ostvarene investicije u osnovne fondove profitabilnih i neprofitabilnih grana prerađivačke industrije, 2010-2012.	109
Tabela III-5. Indeksi performansi priliva SDI u odabranim evropskim zemljama, 1992-2013.	116
Tabela III-6. Spoljnotrgovinska razmena robe i usluga Republike Srbije, 1997-2014.	117
Tabela III-7. Koeficijenti izvoza, uvoza i ukupne spoljnotrgovinske razmene robe i usluga u BDP Srbije, 1995-2014.	118
Tabela III-8. Dekompozicija rasta ekonomske aktivnosti u periodu 1995-2014. godine	119
Tabela IV-1. Ponderi tri osnovna subindeksa u svakoj od razvojnih faza	155
Tabela IV-2. Definisane razvojnih faza prema kriterijumu BDP per capita	155
Tabela IV-3. Republika Srbija: Indeksi globalne konkurentnosti po godinama	156
Tabela V-1. Koeficijent otvorenosti privrede Srbije, 1989.-2013. godine	174
Tabela V-2. Uticaj konkurentnosti na prirast izvoza Srbije u 2013. godini u odnosu na 2002.	180
Tabela V-3. Džini-Hiršmanov koeficijent regionalne koncentracije robnog izvoza "G _{ij} ", 2001-2013.	183
Tabela V-4. Robni uvoz zemalja BRIKS u 2000. i 2013. godini	184
Tabela V-5. Produktivnost rada u zemaljama CEFTA, 2013. godina (SAD=100)	186
Tabela V-6. Stepen integrisanosti CEFTA grupacije u periodu 2005-2013. godine	188
Tabela V-7. Koeficijenti podudarnosti sektorske strukture ukupnog robnog izvoza Srbije i ukupnog robnog uvoza zemalja CEFTA, 2013. (prema SMTK)	189
Tabela V-8. Koeficijenti podudarnosti robne strukture izvoza i uvoza Srbije u razmeni sa ostalim zemljama CEFTA grupacije, 2004.-2013. godine	189
Tabela V-9. Indeks komplementarnosti strukture izvoza Srbije i eksterne uvozne tražnje EU15, 1990-2009.	193
Tabela V-10. Struktura izvoza Srbije po faktorskoj intenzivnosti proizvoda 1990-2009.	194
Tabela V-11. Struktura izvoza Srbije po kvalifikovanosti radne snage	194
Tabela V-12. Komparativne prednosti izvoza Srbije prema faktorskoj intenzivnosti, na osnovu pokazatelja otkirivenih komparativnih prednosti (RCA), u periodu 2004-2013. godine	195
Tabela V-13. Izvoz usluga po razvijenosti zemalja, 2003-2013.	198
Tabela V-14. Svetska trgovina komercijalnih usluga, po vrstama usluga	200
Tabela V-15. Bilans usluga, Republika Srbija (bez Kosova i Metohije), januar – decembar 2013.	203
Tabela V-16. Učešće Srbije u svetskom izvozu usluga i u izvozu usluga ZUT, 2003-2013.	205
Tabela V-17. Koeficijenti regresije logaritamskog trenda izvoza usluga, 2003-2013.	206
Tabela V-18. Dekompozicija rasta deviznog priliva od izvoza usluga Srbije u 2013. u odnosu na 2003. godinu	207
Tabela V-19. Koeficijenti relativnog spoljnotrgovinskog salda uslužnog sektora Srbije, po vrstama usluga, 2003-2013.	208
Tabela V-20. Rang uslužnih grana delatnosti prema strukturi izvoza i pokazatelju komparativnih prednosti u 2003. i 2013. godini i Spirmenov ro koeficijent korelacije ranga	210
Tabela V-21. Usluge u kojima je Srbija jedan od 25 najznačajijih izvoznika među zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji (procentualno učešće u izvozu zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji), 2010, 2012 i 2013. godine	212
Tabela V-22. Rang pojedinih uslužnih oblasti prema učešću u strukturi izvoza usluga u 2003. i 2013. godini i prema promeni učešća u 2013. u odnosu na 2003.	213
Tabela V-23. Relativna produktivnost po sektorima, 2007-2013. godine	220
Tabela V-24. Indeksi jediničnih troškova rada u prerađivačkoj industriji Srbije, u periodu 1997-2012. godine	222
Tabela V-25. Intenzitet intra-industrijske razmene Srbije po regionima, 1990-2012.	224
Tabela V-26. Republika Srbija: Dohodna elastičnost i granična sklonost izvoza i uvoza robe i usluga, 2003-2012.	226
Tabela V-27. Dohodna elastičnost uvoza srpskih proizvoda u najznačajnije partnerske zemlje u periodima: 2003-2007. i 2008-2012.	227
Tabela V-28. Segmentacija grupa proizvoda (prema trocifrenoj SMTK)	229
Tabela V-29. Segmentacija po sektorima SMTK	229
Tabela V-30. Izvoz usluga Srbije u poređenju sa odabranim zemljama	230

Tabela VI-1. Usporedne karakteristike MTS, ATO, MTO i ETO strategija	265
Tabela VII-1. Tržišno učešće anketiranih mlekara u ukupnim otkupljenim količinama mleka namenjenih industrijskoj preradi u Republici Srbiji	300
Tabela VII-2. Ulaganja u istraživanje i razvoj, 2007-2012.	302
Tabela A-1. Struktura izvoza po razvojnim grupama zemalja u 1995, 2005. i 2013. godini	339
Tabela A-2. Priliv SDI i spoljnotrgovinska razmena po grupama zemalja, 1980-2013.	339
Tabela A-3. Rang odabranih zemalja prema relativnom per captia BDP/PPP u USD	340
Tabela A-4. Indeksi promena udela pojedinih delatnosti u BDV Republike Srbije, u periodu 2001-2013. godine	341
Tabela A-5. Bazni indeksi fizičkog obima proizvodnje po granama prerađivačke industrije, svrstanim prema nivou tehnološke intenzivnosti, 2014. godina	342
Tabela A-6. Robna razmena Republike Srbije u periodu 1988-2014. godine	343
Tabela A-7. Rang delatnosti prema nivou otvorenosti (od najotvorenije do najzatvorenije), 1989.-2013. godine	344
Tabela A-8. Oračun regionalnog Indeksa konkurentnosti izvoza Srbije, za dva podperioda 2002-2008. i 2008-2013.	345
Tabela A-9. Robni izvoz Republike Srbije po ekonomskim zonama, 1997-2014.	345
Tabela A-10. Najznačajnijih 10 izvoznih tržišta u 2001. i 2014. godini	346
Tabela A-11. Indeksi per capita BDP/PPS zemalja Zapadnog Balkana, 2005.-2013. godine (EU-28=100)	346
Tabela A-12. Indeks komplementarnosti robnog izvoza odabranih ZUT i svetskog robnog uvoza, 2008-2013.	346
Tabela A-13. Struktura komparativnih prednosti po faktorskoj intenzivnosti, 2004-2013.	347
Tabela A-14. Stope promena izvoza komercijalnih usluga, po vrstama usluga i regionima	351
Tabela A-15. Republika Srbija: Prihodi i rashodi po osnovu razmene usluga sa inostranstvom, 2007-2013.	352
Tabela A-16. Produktivnost po delatnostima (BDV po zaposlenom u hilj. RSD), 2007-2013.	353

SPISAK GRAFIKONA

Grafikon I-1. Šema međunarodnih ekonomskih odnosa	24
Grafikon I-2. Prosečne stope realnog rasta BDP/per capita, 1980-2013.	29
Grafikon I-3. Sistem vrednosti – stara i nova paradigma	31
Grafikon I-4. Uticaj monopolske konkurencije na tradicionalni H-O-S model spoljne trgovine	38
Grafikon I-5. Kretanje troškova proizvodnje po fazama životnog ciklusa	42
Grafikon I-6. Faktori koji utiču na potrebu školovanja eksperata za upravljanje izvozom	47
Grafikon I-7. Stvaranje vrednosti	50
Grafikon I-8. Lokalna i globalna povezanost	52
Grafikon II-1. Svetski izvoz robe po pojedinim grupacijama zemalja, 1948-2012. godine	73
Grafikon II-2. Učešće pojedinih grupa zemalja u svetskom izvozu, 1950-2012.	74
Grafikon II-3. Per capita BDP svetske privrede, zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji u odnosu na per capita BDP industrijski razvijenih zemalja, 1970-2013. godine	75
Grafikon II-4. Relativane prosečne godišnje bruto zarade u nekim novoprimljenim članicama EU u poređenju sa Holandijom, 1997-2011. godine	76
Grafikon II-5. Svetski izvoz robe, usluga i SDI, 1980-2013.	82
Grafikon III-1. Modeli tranzicionih reformi	91
Grafikon III-2. Indeksi realnih promena BDP i fizičkog obima industrijske proizvodnje	92
Grafikon III-3. Zvaničan i realan prosečan godišnji kurs dinara u odnosu na evro, 2001-2014.	96
Grafikon III-4. Realna apresijacija kursa dinara u odnosu na evro i učešće evro zone (EU15) u strukturi robnog izvoza Srbije, 2001-2013.	97
Grafikon III-5. Bilans razmene robe i usluga (milioni evra), 1997-2014.	98
Grafikon III-6. Prosečna stopa rasta BDP u periodu 2005-2014. u zemljama regiona	100
Grafikon III-7. Promena strukture zaposlenosti tokom privrednog razvoja	101
Grafikon III-8. Sektorska struktura svetske privrede, 2012.	102
Grafikon III-9. Udeo razmenjivih i nerazmenjivih sektora u BDP privrede Srbije, 1995-2013.	105
Grafikon III-10. Različiti trendovi razvoja izvoza i uvoza: Srbija vs. „Višegradska grupa“, 2008-2014.	105
Grafikon III-11. Stopa štednje u Republici Srbiji, 1997-2012.	107
Grafikon III-12. Udeo bruto investicija u osnovne fondove u BDP Republike Srbije, 1997-2014.	107
Grafikon III-13. Neto priliv SDI i godišnje stope realnog rasta BDP, 2000-2014.	112
Grafikon III-14. Ukupan stok priliva SDI po stanovniku, u periodu 1980-2013. godine	113
Grafikon III-15. Sektorska struktura neto priliva SDI u periodu 2004-2014. godine	114
Grafikon III-16. Udeo izvoza u BDP zemalja Evrope u 2012. godini	118
Grafikon IV-1. Strategija integracije preduzeća iz malih zemalja u globalnu privredu	131
Grafikon IV-2. Analiza proizvodnje dva proizvoda uz prisustvo dva faktora, rada i kapitala	137
Grafikon IV-3. Analiza proizvodnje dva proizvoda uz ograničenja standarda ekološke zaštite	138
Grafikon IV-4. Izmena u strukturi međunarodne trgovine izazvana aktiviranjem zagađivača	139
Grafikon IV-5. Determinante sistemske konkurentnosti	140
Grafikon IV-6. Četiri fundamentalne dimenzije konkurentnosti	142
Grafikon IV-7. Tri modela ponašanja društvene zajednice	146
Grafikon IV-8. Komparacija indeksa konkurentnosti Srbije i klastera efikasnošću-vođenih ekonomija	157
Grafikon IV-9. Najproblematičniji faktori za obavljanje poslovne aktivnosti u Republici Srbiji u 2012. godini	158
Grafikon IV-10. Procentualno učešće faktora koji predstavljaju konkurentske prednosti i konkurentske nedostatke privrede Srbije po godinama	159
Grafikon IV-11. Rang indeksa GCI za zemlje CEFTA, istorijski podaci	160
Grafikon V-1. Per capita robni izvoz odabranih zemalja u 2013. godini	174
Grafikon V-2. Učešće ukupne robne razmene, deviznih rezervi i spoljnog duga u BDP, u periodu 2005-2013. godine	177
Grafikon V-3. Odnos stvarnog i hipotetičkog izvoza u 2008. godini po zemljama	181
Grafikon V-4. Odnos stvarnog i hipotetičkog izvoza u 2013. godini po zemljama	182
Grafikon V-5. Indeksi rasta izvoza Srbije po regionima, 1997-2013.	187
Grafikon V-6. Agrarni i primarni proizvodi: dinamika RCA i svetskih berzanskih cena (lančani indeksi)	196
Grafikon V-7. Struktura ukupnog srpskog izvoza u 2013. godini	201
Grafikon V-8. Struktura ukupnog srpskog uvoza u 2013. godini	202
Grafikon V-9. Izvoz, uvoz i saldo po osnovnim kategorijama usluga, 2013.	204
Grafikon V-10. Udeo pojedinih vrsta usluga u ukupnom izvozu sektora usluga, Republika Srbija, 2013.	204
Grafikon V-11. Udeo pojedinih vrsta usluga u ukupnom uvozu sektora usluga, Republika Srbija, 2013.	205

Grafikon V-12. Logaritam izvoza usluga Srbije i različitih grupacija zemalja svrstanih po ekonomskoj razvijenosti, 2003-2013.	206
Grafikon V-13. Dinamika realnog efektivnog kursa dinara i fizičkog obima industrijske proizvodnje, 2000-2012.	218
Grafikon V-14. Relativna inflacija u Srbiji u periodu 2007-2012. godine	219
Grafikon V-15. Učešće grana prerađivačke industrije svrstanih prema profitabilnosti u ukupnom sektorskom izvozu u 2002. i 2013. godini	220
Grafikon V-16. Doprinos strukturnih promena i sektorskog rasta produktivnosti ukupnoj promeni produktivnosti privrede Srbije u periodu 2007-2012.	221
Grafikon V-17. Granska kompozicija ukupnog izvoznog sadržaja (direktnog i indirektnog) u izvozu usluga Srbije i odabranih zemalja, prosek 2007-2010.	231
Grafikon VI-1. Porterovih pet konkurentskih sila	238
Grafikon VI-2. Organizacija proizvodnje po vertikalnom sistemu veza	254
Grafikon VI-3. Organizacija proizvodnje po horizontalnom modelu povezanosti	255
Grafikon VI-4. Različiti poslovni modeli	260
Grafikon VII-1. Udeo mleka i mlečnih proizvoda u robnom izvozu i uvozu Srbije, 2004-2014	301
Grafikon VII-2. Struktura bruto izdataka za I-R prema finansijerima u 2011. godini	303
Grafikon VII-3. GERD prema izvorima sredstava i grupama korisnika u 2011. godini	303

SPISAK SKRAĆENICA

- ASEAN** - *Association of Southeast Asian Nations* – Udruženje zemalja jugoistočne Azije
BDP – Bruto domaći proizvod
BDV – Bruto dodata vrednost
CEFTA – *Central European Free Trade Agreement* – Centralnoevropski sporazum o slobodnoj trgovini
CIE – Centralna and Istočna Evropa
EFTA – *European Free Trade Association* – Evropska asocijacija za slobodnu trgovinu
EU – *European Union* - Evropska unija
GATT – *General Agreement on Trade and Tariffs* – Opšti sporazum o trgovini i carinama
GATS – *General Agreement on Trade of Services* – Opšti sporazum o trgovini uslugama
GCI - *Global Competitiveness Index* – Indeks globalne konkurentnosti
HACCP – *Hazard analysis and critical control points* – Sistem bezbednosti hrane zasnovan na analizi i kontroli potencijalnih opasnosti
IKT – Informaciono-komunikacione tehnologije
I-R – Istraživanje i razvoj
IRZ – Industrijski razvijene zemlje
ISO standards– *Standards of International Organization for Standardization* – Standardi Međunarodne organizacije za standardizaciju
MMF – Međunarodni monetarni fond
MSP – Mala i srednja preduzeća
NAFTA – *North American Free Trade Association* – Severnoamerička asocijacija za slobodnu trgovinu
NIE – Novoindustrijalizovane ekonomije
OECD – *Organization for Economic Co-operation and Development* – Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj
RCA – *Revealed Comparative Advantage* – Otkrivene komparativne prednosti
RPU – Relativna pokrivenost uvoza izvozom
RSS – Relativni spoljnotrgovinski saldo
SDI – Strane direktno investicije
SMTK – Standardna međunarodna trgovinska klasifikacija
STO – Svetska trgovinska organizacija
TNK – Transnacionalne korporacije
UN – *United Nations* – Ujedinjene nacije
UNCTAD - *United Nations Conference on Trade and Development* – Konferencija Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju
UNIDO – *United Nations Industrial Development Organization* – Organizacija Ujedinjenih nacija za razvoj industrije
USD – SAD dolar
WEF – *World Economic Forum* – Svetski ekonomski forum
ZUR – Zemlje u razvoju
ZUT – Zemlje u tranziciji

UVODNA RAZMATRANJA

Predmet i cilj disertacije

Iako su otpočele još u toku osme dekade prošlog veka, krucijalne promene na polju globalnih odnosa u svetskoj privredi postale su transparentne tek na prelasku u novi milenijum. U sklopu sveukupnih promena u funkcionisanju svetske privrede, postojeću ekonomsku stvarnost ne karakteriše samo prelaz u savremeniju i višu fazu uspostavljanja međusobnih veza i globalno definisanih odnosa među akterima na jedinstvenom tržištu, već i niz globalnih neravnoteža koje se javljaju usled već izgrađene ekonomske međuzavisnosti u svetskom reprodukcijom ciklusu. Procene ukazuju da se oko polovine svetskog bruto domaćeg proizvoda (BDP) generiše u industrijskom sektoru, koji je već zahvaćen, ili je na putu ubrzanog uključivanja u ove procese.

U tom kontekstu, jedino otvorene privrede, koje su spremne da prihvate novu logiku tržišta i prilagode svoju strukturu i institucije savremenim procesima, mogu da računaju na pozitivne ekonomske efekte Novog svetskog poretka. Ustaljeni pojam „domaća tržišta“ gubi na značaju, jer u novim okolnostima prkosi realnosti, koja pokazuje da se lokalna tržišta, tradicionalnim metodama, više ne mogu zaštititi i izolovati od uticaja globalne konkurencije, niti postaviti kao okvir za proizvodnu ili tržišnu ekspanziju u budućem periodu.

Državama i preduzećima potreban je nov pristup u prevazilaženju višestrukih problema koji se javljaju u procesu održavanja privrednog rasta i razvoja u novoprofilisanom konkurentskom okruženju. Najveće promene odnose se na donošenje poslovnih odluka u oblasti: marketinga i finansija, pravnih ograničenja i administrativne podrške, međunarodnih trgovinskih barijera i uopšte identifikovanja mogućnosti koje postoje na svetskom tržištu.

Uključivanje u globalne tokove zamenilo je međunarodnu pomoć kao sredstvo postizanja idustrijskog i opšteg privrednog prosperiteta za većinu nedovoljno razvijenih zemalja (osim onih najsiromašnijih). Rastuća liberalizacija trgovinskih i investicionih režima, zasnovana na davanju prednosti tržišnim podsticajima i izvozno orijentisanim programima, predstavlja ključni okvir za ulazak u novo ekonomsko okruženje definisano unitarnim svetskim tržištem.

Poput ostalih zemalja Jugoistočne Evrope, Srbija nastoji da se uključi u globalne tokove kroz proces tranzicionih reformi ekonomskog i sveukupnog društvenog uređenja, kao i učestvovanjem u evropskim integracionim procesima. Sa decenijom zakašnjenja u odnosu na ostale napredne zemlje bivšeg socijalističkog uređenja, u Srbiji je, tokom poslednjih petanaest godina, sprovedeno niz reformskih zahvata u različitim oblastima društvenog oranzovanja i privređivanja. Uporedo s procesom reformi, Srbija je uspela da ostvari relativno visoke stope ekonomskog rasta u pojedinim fazama tranzicije i delimično povrati međunarodni uticaj, kroz redefinisane položaja u većem broju regionalnih i globalnih institucija i učešće u evropskom integracionom projektu „Sporazum za stabilizaciju i pridruživanje“.

Predmet ovog rada je utvrđivanje pozitivnih i negativnih efekata procesa globalizacije i pozicioniranja Srbije u kontekstu njenog uključivanja u globalnu podelu rada, sa posebnim akcentom na proizvodne procese u oblasti industrije i trgovinske tokove industrijskim proizvodima.

Dosadašnja praksa je pokazala da bez celovitog multidisciplinarnog pristupa upravljanju izvozom, nije moguće ostvariti značajnije rezultate na ovom polju. Proširenje regionalnih integracija, zajedno s procesima opšte liberalizacije i deregulacije, doprinosi porastu konkurencije, tako da se otvara potreba za uvođenjem sistematskog pristupa upravljanja izvozom na globalno tržište i profilisanjem kadrova koji bi se specijalizovali za tu oblasti.

Cilj istraživanja je da objedini najnovija naučna saznanja iz područja koja su relevantna za uspešno pozicioniranje na globalnom tržištu u posebnu ekonomsku disciplinu, koja bi se bavila teorijom i praksom upravljanja izvozom; da doprinese razvoju kvalitativnog strateškog mišljenja i poslovnog preduzetništva; kao i da utiče na razvoj multifunkcionalnih sposobnosti budućih menadžera. To omogućava struktura disertacije, koja integriše više funkcija i poslovnih aktivnosti: finansije, menadžment, marketing, preduzetništvo, poslovno-ekonomske analize, analizu globalnih trendova, kao i

analizu konkurentskih sposobnosti i potencijala privrede Srbije. Dispozicija disertacije kreirana je s ciljem da pomogne menadžerima da samostalno profilišu svoju aktivnost na promovisanju izvoza, u zavisnosti od ličnih sklonosti i zahteva posla.

U najširem smislu, pod pojmom „upravljanje izvozom“ treba podrazumevati razvoj svesti svih segmenata društva o neophodnosti ličnog angažovanja na podsticanju proizvodnje robe i usluga za globalno tržište. Svaki akt državnih zvaničnika, naučnika, preduzetnika, radnika i ostalog dela populacije, treba da bude učinjen sa svešću o potrebi formiranja takvog okruženja, koje će podsticati razvoj zemlje zasnovan na izvozu proizvoda i usluga sa značajnom komponentom tehnološkog progressa.

Ovaj rad je koncipiran tako da pruži odgovarajući naučni doprinos svima koji žele da izgrade uspešnu poslovnu karijeru kroz obrazovanje i razvoj novih ideja, kako onima koji kreiraju ekonomsku politiku zemlje, tako i onima koji već rade na poslovima koji su direktno ili indirektno povezani s međunarodnim poslovanjem u širem smislu reči - zaposlenima u korporacijama, komorskom sistemu, bankama, ministarstvima, kao i u istraživačkim institucijama iz oblasti međunarodne trgovine i međunarodnog poslovanja, finansija, osiguranja i sl.

Osnovne hipoteze

Polazna pretpostavka u disertaciji je da nedostatak kvalitetnog upravljanja izvozom predstavlja osnovni uzrok nezadovoljavajućeg pozicioniranja Srbije na globalnom tržištu.

U cilju dokazivanja ove složene pretpostavke, biće testirano šest hipoteza, primenom raznovrsnih kvantitativnih i kvalitativnih metoda ekonomskog, ekonometrijskog i statističkog istraživanja. Što veći broj hipoteza bude odbačen, to će predstavljati čvršći dokaz ispravnosti polazne pretpostavke u disertaciji. Drugim rečima, to bi značilo da su uzroci nekonkurentnosti srpske privrede i njenog izvoza ugrađeni u sam sistem funkcionisanja društva, što zahteva adekvatan (sistemski) pristup njihovom eliminisanju.

H1: Privredni rast Srbije vođen je ekspanzijom izvoza.

Da bi se dokazala ova hipoteza, izvršiće se analiza proizvodne funkcije, prilagođene potrebi izračunavanja doprinosa domaće tražnje, izvozne ekspanzije i uvozne supstitucije, privrednom rastu Srbije. Pod uslovom da se hipoteza odbaci, to bi značilo da je privredni rast Srbije u dosadašnjem periodu bio vođen prevashodno rastom domaće tražnje, a ne ekspanzijom izvoza, što bi ukazivalo na bitne propuste u sprovođenju tranzicionih reformi, koji sprečavaju ostvarivanje očekivanih promena u strukturi proizvodnje i izvoza.

H2: Strukturne promene u srpskoj privredi rezultirale su porastom značaja razmenljivih, ekološki prihvatljivih, profitabilnih i tehnološki intenzivnih delatnosti.

U okviru ove hipoteze, testiraće se pretpostavka da struktura proizvodnje i izvoza, koja se formirala kroz tranzicioni proces restrukturiranja srpske privrede, nije u skladu s konceptom postizanja održive globalne konkurentnosti. Odbacivanjem H2, potvrdila bi se pretpostavka, da je za vreme tranzicije u strukturi proizvodnje i izvoza Srbije došlo do povećanja učešća nerazmenljivih sektora, niskoakumulativnih i tehnološki siromašnih industrija, kao i industrija koje predstavljaju značajnu ekološku pretnju. Time bi se otvorio prostor za analizu mera poslovne politike preduzeća i ekonomske politike Vlade u cilju podsticanja kvalitetnih strukturnih promena u proizvodnji i izvozu.

H3: Struktura robnog izvoza Srbije komplementarna je strukturi izvoza zemalja EU.

Hipoteza o rastu tehnološke intenzivnosti srpskog izvoza, biće posredno testirana metodom komparacije učešća „human and physical capital“ i „high skill“ intenzivnih proizvoda u strukturi izvoza Srbije i EU, prema odsecima SMTK. Ovaj metod se zasniva na činjenici da je tehnološki intenzivna proizvodnja, ujedno i intenzivna ljudskim i fizičkim kapitalom, kao i visoko-stručnim radom. U meri u kojoj dolazi do povećanja podudarnosti učešća proizvoda intenzivnih ljudskim i fizičkim kapitalom i visoko stručnim radom u strukturi izvoza Srbije i EU, moglo bi se zaključiti da raste i tehnološka intenzivnost srpskog izvoza. Ukoliko se hipoteza odbaci, to bi značilo da Srbija ostaje na tradicionalnim izvorima komparativnih prednosti koji se zasnivaju na jeftinom radu i resursima.

H4: Robna struktura izvoza Srbije odgovara strukturi svetske uvozne tražnje i uvozne tražnje njenih najznačajnijih spoljnotrgovinskih partnera.

Istinitost ove teze utvrđivaće se analizom komplementarnosti robne strukture izvoza Srbije sa strukturom svetske uvozne tražnje, kao i uvozne tražnje na najznačajnijim srpskim izvoznim tržištima, EU i CEFTA. Odbacivanjem *H4*, moglo bi se zaključiti da tradicionalna i stagnantna struktura domaćeg izvoza predstavlja značajno ograničenje dinamičnijem i ravnopravnijem uključivanju zemlje u globalne trgovinske tokove.

H5: U periodu tranzicije zabeležen je napredak u strukturi konkurentskih prednosti srpskog izvoza.

Hipoteza će biti testirana primenom metodologije obračuna indikatora otkrivenih komparativnih prednosti RCA, kojom će se utvrditi struktura statičkih i dinamičkih komparativnih prednosti izvoza Srbije. Na osnovu iskazanih prednosti, utvrdiće se struktura faktora konkurentnosti, koja treba da pokaže, da li je u posmatranom tranzicionom periodu došlo do povećanja značaja kvalitativnih faktora konkurentnosti nad cenovnim, što bi ukazivalo da je ostvaren bitan napredak u strukturi konkurentskih prednosti domaćeg izvoza.

H6: Rast izvoza srpskih kompanija je rezultat poboljšanja njihove konkurentne pozicije na tržištu.

Ova hipoteza će biti testirana na osnovu regresione analize funkcije rasta robnog izvoza, koja iskazuje pojedinačni doprinos ekspanzije svetske trgovine i strukturne prilagođenosti domaće ponude regionalnoj i robnoj strukturi uvozne tražnje, promeni vrednosti robnog izvoza Srbije u poslednjoj posmatranoj godini tranzicije u odnosu na njen početak. Rezidualna veličina regresione jednačine predstavlja uticaj nedefinisanih faktora na promenu vrednosti izvoza u posmatranom periodu, što se definiše kao zbirni doprinos cenovne i kvalitativne konkurentnosti proizvoda izvoznom diferencijalu. Eventualnim odbacivanjem *H6*, dokazala bi se pretpostavka da za rast robnog izvoza Srbije veći značaj imaju nezavisni eksterni faktori, od internih faktora konkurentnosti, što bi ukazalo na potrebu revidiranja ekonomske politike države i poslovnih politika kompanija, u cilju poboljšanja konkurentne pozicije izvoznika

Metodologija primenjena u istraživanju

U disertaciji dominira primena metoda istraživanja i tumačenja ekonomskih zakonitosti i kategorija. Kao podsistem metoda društvenih nauka koriste se principi i faze opšteg metoda naučnog istraživanja. Poseban značaj je posvećen metodu analitičko–kvalitativne analize koji se koristi u društvenim naukama (pristup, postupak, verifikacija), ali u delimično izmenjenom obliku prilagođenom prirodi ekonomskih fenomena.

Polazeći od teorijsko-filozofske osnove naučnog metoda, posebno su korišćena obeležja metode logičke i ekonomske analize, kao i osnovnih metodoloških pravaca u ekonomiji. Osvrt na osnovne metodološke pravce u ekonomiji korišćen je da bi se analizirao doprinos dominantnih ekonomskih škola problematici privrednog razvoja, globalizacije i upravljanja izvoznom aktivnošću.

Pregled različitih aspekata metodoloških rasprava pokriva relevantna dostignuća u filozofiji nauke uopšte, ali i sporna pitanja logičke konzistentnosti (problem uvek aktuelnih kontroverzi) kojima obiluje metodologija ekonomskih nauka. Rad ne sadrži samo taksativno nabranje suštinskih pitanja povodom kojih postoje razmimoilaženja teoretičara ekonomije, već pokušava da rasvetli kontroverze kroz naglašavanje metodoloških aspekata analiziranih problema.

Najveći broj zaključaka u radu zasnovan je na korišćenju logičkih metoda naučne spoznaje: sintezi i analizi, indukciji i dedukciji, dekonstrukciji, definiciji, apstrakciji i analogiji.

U disertaciji su iskorišćene i kombinovane metode istraživanja kao što su: metode ankete i intervjua, istorijsko-komparativne metode, metode ekonomske analize, metod analize sadržaja. Od čisto ekonomskih metoda analize, koriste se metode statističke i ekonometrijske analize. Kao osnovne statističke metode, u radu su primenjene: multivarijaciona regresiona i korelaciona analiza simultanog preseka i vremenskih serija; analiza elastičnosti; strukturalna analiza, s posebnim osvrtom na obračun koeficijentata robne i regionalne koncentracije i diversifikacije izvoza, otvorenosti domaće privrede i slaganja robnih struktura (koeficijent kongruencije, kosinosa metoda); obračun i analiza indeksa statičkih i dinamičkih konkurentskih prednosti uz primenu različitih metoda (otkrivenih konkurentskih

prednosti, relativnog spoljnotrgovinskog salda i relativne pokrivenosti uvoza izvozom); analiza tržišnog učešća s posebnim naglaskom na CMS (constant market share) model; kao i analiza faktora konkurentnosti izvoza.

Od ekonometrijskih metoda, ističu se: analiza proizvodne funkcije, prilagođene potrebi izračunavanja doprinosa pojedinih oblika tražnje (domaća, izvozna i uvozno-supstitutivna) privrednom rastu zemlje i model hipotetičkog izvoza, koji ukazuje na pojedinačan doprinos trenda globalne trgovine, robne i regionalne strukture izvoza i konkurentnosti na promenu obima izvoza u posmatranom periodu.

Očekivani rezultati istraživanja i naučni doprinos

Na osnovu naučnih metoda analize, disertacija treba da dokaže da primena strateškog koncepta upravljanja izvozom predstavlja optimalan način za uključivanje srpske privrede u globalne proizvodne procese i trgovinske tokove, kao preduslova za ostvarivanje održivog razvoja na dugi rok. *U tom kontekstu, očekuje se da se uz primenu brojnih metoda statističke i matematičke analize, dokaže da robni izvoz Srbije ne odgovara savremenim zahtevima globalnog tržišta ni prema strukturi, ni prema ceni, ni prema kvalitetu. Štaviše, očekuje se da analiza pokaže da je za vreme perioda tranzicije nastavljen trend pogoršavanja strukture industrijske proizvodnje i izvoza, pre svega, sa aspekta održivosti privrednog razvoja zemlje. Rad treba da ukaže da je u periodu tranzicije došlo do povećanja udela manje profitabilnih i u ekološkom smislu „nečistih“ industrija u strukturi proizvodnje i izvoza Srbije, te da sa takvom strukturom privrede nije moguće očekivati postizanje relativno visokih stopa rasta na duži rok.*

Globalne promene uticale su na uspostavljanje novih, znatno složenijih odnosa među akterima na svetskom tržištu. Složenost odnosa koji vladaju na globalnom tržištu, zahteva ozbiljan i sistematski pristup problematici uključivanja jedne male i nedovoljno razvijene zemlje u svetsku podelu rada. Svetsko tržište prihvata, pre svega, globalno orijentisane i konkurentne ekonomije. *U disertaciji treba da se pokaže da je za vreme tranzicije došlo do stagniranja konkurentnosti srpske privrede, umesto da ona raste i da je za to najodgovornije nesavršeno delovanje ekonomskih zakonitosti, uslovljeno nedovoljnom razvijenošću tržišta (pre svega, kapitala, deviza i inputa).* Devijantnost u sprovođenju alokativne funkcije tržišta onemogućila je da se u periodu tranzicije oblikuje savremena struktura privrede u kojoj bi dominantno mesto zauzimale strateške, globalno orijentisane industrije poput: automobilske, avio i svemirske, farmaceutske, elektronske, informacionih tehnologija, telekomunikacija, robotike, biotehnologije, genetskog inženjeringa i sl.

Istraživanje, dalje, treba da ukaže na značaj i ulogu korektivnog delovanja institucionalnog faktora u cilju podsticanja priliva kapitala (domaćeg i inostranog) u strateške i izvozne orijentisane delatnosti. Dva najznačajnija podsticajna faktora za priliv kapitala u globalno orijentisane industrijske oblasti su, stabilno makroekonomsko okruženje i izjednačavanje uslova privređivanja izvoznih i potencijalno izvoznih preduzeća u zemlji sa uslovima koje ima konkurencija na svetskom tržištu. *Analiza treba da pokaže da „neutralan status izvoznika“ nije dovoljan uslov za optimalnu alokaciju faktora na izvozne i uvozno-supstitutivne sektore, već da je neophodno da država bude garant „prošireno-neutralnog statusa izvoznika“ na nivou svakog pojedinog preduzeća i svakog pojedinog proizvoda.* Na osnovu ovog zaključka, u radu će se analizirati različite institucionalne mere usmerene ka formiranju okruženja, koje će delovati podsticajno na razvoj izvoznih i potencijalno-izvoznih industrija.

Finalni rezultat istraživanja treba da bude formulisanje i afirmacija multidisciplinarnog koncepta upravljanja izvozom, kao rezultata interakcije svih učesnika u privrednom životu zemlje na sprovođenju ideje o visoko-konkurentnoj Srbiji u globalnom okruženju. S tim u vezi, odvojeno će biti obrazložene uloge i zadaci države i preduzeća u ostvarivanju ovog koncepta.

„Upravljanje izvozom“ predstavlja novu teorijsku disciplinu na katedrama međunarodne ekonomije najprestižnijih visokoškolskih ustanova u svetu. Nakon ustanovljenja istoimenih doktorskih studija, Zagrebački univerzitet predstavlja prvu obrazovnu instituciju u regionu, koja je „upravljanje izvozom“ i formalno proglasila kao posebnu naučnu disciplinu, dajući joj odgovarajući značaj u uslovima naglašene konkurencije na globalnom tržištu. Ako ni zbog čega drugog, onda zbog činjenice

da uključivanje u globalne proizvodne procese i trgovinske tokove predstavlja osnovni preduslov za rast i razvoj domaće privrede, dužnu pažnju ovoj tematici mora da posveti i srpska naučna i stručna javnost. *Osnovni doprinos ove disertacije u naučnom smislu, treba da bude podsticaj za formulisanje jednog novog sistemskog, multidisciplinarnog i naučno utemeljenog pristupa ukupnim naporima društva da se privreda Srbije što bolje pozicionira na svetskom tržištu, čije se funkcionisanje danas odvija pod dejstvom zakonitosti globalnog privređivanja.*

Kratak opis sadržaja

Rad sadrži osam poglavlja i aneks sa obimnim statističkim materijalom, koji čini dopunu tekstualnom delu analize u radu.

Uvodno poglavlje pruža uvid u teorijske aspekte međunarodnih ekonomskih odnosa, uz naglašavanje dominacije moći kao opredeljujućeg faktora koji determiniše zbivanja na svetskoj ekonomskoj sceni. Sažeti osvrt na genezu teorija o spoljnoj trgovini osvetljava istorijat političkog uticaja na osnovne postulate međunarodne razmene, u cilju oblikovanja naučnog koncepta koji treba da afirmiše vladajući ekonomski poredak u svetu. Kompleksno okruženje u kojem se odvija spoljnotrgovinska aktivnost nametnulo je potrebu za uvođenjem multidisciplinarnog koncepta upravljanja izvozom, zasnovanog na punom uvažavanju eksternih i internih determinanti izvoza i lokalne i globalne međuzavisnosti. Determinante koje utiču na rezultate izvoza nacionalnih kompanija su: spoljno okruženje, poslovni ambijent u zemlji, tržišna konkurencija i sposobnost povezivanja u vertikalne lance stvaranja vrednosti koja se generiše eksportom na jedinstveno globalizovno tržište.

Drugo poglavlje posvećeno je analizi spoljnog okruženja, odnosno, savremenih tendencija u svetskoj privredi, koju karakterišu: globalizacija, liberalizacija i deregulacija ekonomskih odnosa, kao glavna oruđa novog svetskog poretka u procesu demontaže starog „vestfalskog poretka“ zasnovanog na ekonomskom suverenitetu zemalja. Proces globalizacije doprineo je da na svetskom nivou institucionalizovani kapitalizam detronizira državni kapitalizam, koji je u „vestfalskom poretku“ imao ključnu ulogu u formiranju tokova međunarodne trgovine. Procesi liberalizacije i deregulacije u potpunosti su devalvirali ulogu države u kreiranju eksternih i internih tokova robe, usluga i faktora proizvodnje, dok su proširene ingerencije globalističkih institucija, regionalnih birokratija i lokalnih samouprava na račun ograničenja suvereniteta nacionalnih ekonomija. Kao rezultat ovih procesa došlo je do ekspanzije globalne razmene robe, usluga, radne snage i kapitala, koja je nadmašila trend rasta svetske proizvodnje. Iako su sve grupe zemalja, klasifikovanih po razvijenosti, ostvarivale korist od rasta trgovine, ipak su najveći dobitnici transnacionalne korporacije (TNK) i izvozni klasteri iz najrazvijenijih zemalja, koji prisvajaju tehnološku rentu na bazi „efekta polarizacije“ globalnog tržišta.

Poslovni ambijent u Srbiji odlikavaju rezultati tranzicionih reformi, čemu je posvećeno treće poglavlje u radu. Izbor modela sprovođenja tranzicionih reformi je od krucijalnog značaja za stabilnost i razvojne perspektive zemlje. Od ovog izbora zavise rast i strukturne promene u privredi, koji su, pre svega, definisani nivoom štednje i kalitetom investicionih ulaganja. Osim toga, poslovni ambijent predstavlja ključnu pretpostavku u procesu privatizacije i podsticanja atraktivnosti zemlje za privlačenje stranih investicija, čemu se posvećuje posebno mesto u ovoj glavi.

Konceptu konkurentnosti posvećeno je četvrto poglavlje u radu. U teoretskom delu razmatra se koncept mikro, mezo i makro održive konkurentnosti, uz naročit osvrt na potrebu sistemskog pristupa oblikovanju konkurentnog okruženja. Kao sumarni indikator konkurentnosti nacionalne privrede najčešće se koristi „Globalni indeks konkurentnosti“, Svetskog ekonomskog foruma. Stoga se posebna pažnja u radu posvećuje analizi elemenata na osnovu kojih je Indeks konstruisan, kao i pozicioniranju Srbije u svetu prema pojedinim kriterijumima konkurentnosti, prezentovanim u Izveštaju o globalnoj konkurentnosti za 2013/14. godinu. Poseban doprinos ovoj temi predstavlja utvrđivanje konkurentskih prednosti i nedostataka srpske privrede, uz predlog mera za podsticanje pozitivnih i eliminisanje negativnih uticaja na konkurentsku poziju Srbije u budućem periodu.

Ključni analitički deo u radu predstavlja peto poglavlje, koje se bavi konkurentnošću izvoza robnog i uslužnog sektora srpske privrede, kao i faktorima koji utiču na pozicioniranje domaćeg izvoza na globalnom tržištu. Prvi deo ovog poglavlja posvećen je robnom izvozu i analizi regionalnog,

sektorskog i robnog aspekta njegove konkurentnosti. Poseban akcenat stavljen je na dekompoziciju doprinosa dinamike svetske trgovine, regionalne i robne strukture izvoza i konkurentnosti, na rast robnog izvoza domaće privrede u periodu tranzicije. U drugom delu ovog poglavlja, posvećenom uslugama, posebno su analizirani: dinamika i struktura deviznog priliva po osnovu usluga, konkurentnost, statičke i dinamičke komparativne pradnosti sektora usluga, kao i izvozni potencijali pojedinih uslužnih grana.

U okviru šestog poglavlja obrađuje se tematika upravljanja izvozom na nivou korporacije i posebno se ukazuje na značaj analize tržišta i strateškog planiranja izvoza na inostrana tržišta, uz detektovanje i prevazilaženje svih prepreka koje izvoznici stoje na tom putu. Organizacioni aspekti proizvodnje i poslovanja predstavljaju bitan faktor koji utiče na usitnjenost srpskog izvoza, kao i njegovu nedovoljnu cenovnu i kvalitativnu konkurentnost. U tom cilju, posebno su razmatrane mogućnosti unapređenja konkurentnosti izvoznika kroz: razne organizacione šeme povezivanja preduzeća unutar klastera, upravljanje lancima vrednosti i izbor optimalnog poslovnog modela, upravljanje troškovima, razvoj odnosa s klijentima i podsticanje preduzetničke kulture i menadžmenta znanja kroz različite mehanizme motivacije zaposlenih.

Temu sedmog poglavlja predstavljaju institucionalne determinante upravljanja izvozom. Nakon kratkog osvrt na dosadašnje strategije privrednog razvoja Srbije, u nastavku se odvojeno razmatra uticaj razvojne i stabilizacione politike na kreiranje povoljnih uslova privređivanja u zemlji. U okviru razvoje politike analizira se uloga institucija sistema u funkciji alokacije faktora proizvodnje, u uslovima nesavršenog funkcionisanja tržišta. Primena koncepta „Prošireno-neutralnog statusa izvoznika“, uz podršku razvoju strateških industrijskih grana, optimizaciju odnosa tržišnih struktura i ekonomske efikasnosti i odgovarajuću politiku obrazovanja i podsticanja I-R aktivnosti, mogla bi predstavljati uspešan model razvojne politike, kojim bi uticala na poboljšanje konkurentne pozicije srpskih privrednika. U tom kontekstu, zadatak makroekonomske politike je da ostvari što stabilnije i što predvidljivije okruženje za sprovođenje procesa, preko potrebne, reindustrijalizacije domaće ekonomije. Na ispunjenje ovog zadatka država utiče preko monetarne i fiskalne politike, kao i kroz ograničen uticaj na spoljnotrgovinsku politiku, pre svega, preko izgradnje i pozicioniranja nacionalnog brenda Srbije, razvoja mreže ekonomske diplomatije u svetu i podrške procesu digitalizacije trgovine.

U poslednjem, osmom poglavlju, prezentiraju se rezultati istraživanja u skladu sa postavljenim hipotezama i predlažu sistemske mere za poboljšanje izvoznih performansi srpskog izvoza.

Glava I

**DETERMINANTE RASTA IZVOZA
NA OSNOVU TEORIJSKOG KONCEPTA
UPRAVLJANJA IZVOZOM**

1.1. STARA I NOVA PARADIGMA

1.1.1. Teorijski koncept međunarodnih odnosa

Od pamtiveka, među narodima i njihovim državama odnosi se odvijaju prema interesima, i to interesima jačeg partnera. Istorijski posmatrano, kako su se interesi menjali, menjali su se i odnosi među partnerima. Što je moć jedne strane, u poređenju sa drugom, bivala veća, to je njihov odnos postajao sve više određen interesom jačeg partnera. Ovo pravilo eskalira sve do ekstremnog slučaja kada jača strana uspostavlja potpunu premoć nad svojim partnerom i o svemu samostalno odlučuje.

I danas se međunarodni odnosi odvijaju u zavisnosti od međusobnog odnosa snaga učesnika u njima. Mada ovi odnosi nisu uvek proporcionalni sili koja utiče na njih, ona, ipak, predstavlja opredeljujući faktor i regulator sveukupnih relacija koje se uspostavljaju među nacijama. U ovom kontekstu, „sila se može definisati kao potencijalna energija učesnika u odnosu, koja se ispoljava u konkretnim oblicima ekonomske, političke, vojne i druge moći“ (T. Ivanović, 2010, s.31.). Ovakve relacije u svetu najdrastičnije se manifestuju između najrazvijenijih i najmanje razvijenih naroda i najvećih i najmanjih zemalja, gde veći, svojom moći i veličinom, uspostavlja odnos koji mu odgovara. U savremenim međunarodnim okvirima, SAD, kao izrazito dominantna sila u svim relevantnim odnosima, javno nameću svoj interes celom svetu, sprovodeći ga kroz proces dogovaranja, ili upotrebom sile.

Ako se prihvati teza da se odnosi u svetu danas odvijaju na osnovu i prema načelima moći, neophodno je sagledati šta predstavlja prirodu i izvor moći, kao preduslova za ostvarivanje svih ostalih prednosti na međunarodnom planu.

Pojedine zemlje raspolažu različitim potencijalima za život, jer su međusobno diferencirane prema veličini teritorije, broju stanovnika, ili prirodnom bogatstvu. Veće zemlje su u startu u prednosti nad ostalim zemljama u pogledu raspoloživosti produkcionih resursa, što ih dovodi u povoljniji položaj kada je reč o obimu i kvalitetu proizvodnje. Razlike među zemljama se mogu manifestovati na celoj skali faktora i uslova proizvodnje, ili samo u nekim njenim segmentima, i one determinišu snagu jedne zemlje u poređenju s ostalim. Diferencijacija zemalja po ovom osnovu, na slabije i jače, predstavlja temelj za uspostavljanje određenih oblika saradnje.

U ekstremnom slučaju, koji u praksi ne predstavlja retkost, jedna zemlja može raspolagati određenim faktorom u izobilju, dok ga druga uopšte ne poseduje, tako da prva zemlja ostvaruje apsolutnu prednost u odnosu na drugu. U ostalim slučajevima obe zemlje mogu imati uslova za proizvodnju nekog proizvoda, ali jedna od njih to radi efikasnije i ostvaruje relativnu prednost u odnosu na drugu.

Navedene prednosti su samo potencijalne i one kao takve ostaju, ukoliko se ne iskoriste na odgovarajući način i u pravo vreme. Dakle, da bi određeni resurs doneo prednost nekoj zemlji, on mora biti u funkciji svoje namene. Ekonomski razvijene zemlje ovaj uslov maksimalno koriste, dok one druge najčešće ni ne dostignu nivo razvijenosti koji im obezbeđuje optimalnu upotrebu raspoloživih faktora. *Najveća prednost razvijenih nad nerazvijenim zemljama nije u bogatstvu resursima, već u načinu i efektima njihove eksploatacije.*

U periodu liberalnog kapitalizma, prednost razvijenih nacija, uglavnom, je bila apsolutna i subjekti privređivanja iz ovih zemalja su imali lak zadatak da otkrivene prednosti realizuju na tržištu, ostvarujući profit uvećan za razvojnu, ili tehnološku rentu. Svetsko tržište je u to vreme bilo pod apsolutnom kontrolom i monopolskim uticajem razvijenih država. Međutim, preokret je nastao sa pojavom prvih sukoba unutar razvijenog sveta, koji je započeo razrešavanjem pitanja kolonija. U ovim sukobima nisu učestvovala samo kompanije, već su iza njih, više ili manje skriveno, stajale njihove države sa svom svojom snagom i celokupnim potencijalima, uključujući i vojne. Reč je o periodu koji obuhvata kraj XIX i početak XX veka, kada se ekonomski odnosi među zemljama više ne rešavaju sameravanjem vrednosti kroz proces rezmene u čistom obliku, već se odvijaju uz odgovarajuće mere i instrumente države. Odnosi među zemljama i njihovim subjektima privređivanja postaju instrumentalizovani i institucionalizovani, tako da se sve češće rešavaju pregovorima i dogovorima, a

ako bi se to pokazalo neuspešnim, gotovo neminovno bi dolazilo do sukoba. Ekvivalentni sadržaj rada ugrađenog u proizvod i uslugu više nije predstavljao osnov za postizanje uspeha na tržištu, već je on sve više zavisio od širokog spektra podsticajnih i preventivnih mera ekonomske politike svake pojedine države. Odnos snaga među državama postao je ključni faktor kreiranja odnosa među nacijama, bilo da je reč samo o njihovom ekonomskom ili sveukupnom sadržaju. Početak XX veka obeležava nastupanje nove faze u međunarodnim odnosima, koju karakteriše briga za bezbednost. Profit je i dalje predstavljao osnovni cilj svakog subjekta privređivanja, ali samo u sklopu sistema ukupne odbrane zemlje. Narastanje antagonizma među zemljama i njihova nespremnost da konflikte reše za pregovaračkim stolom, doveli su do dva svetska rata samo tokom prve polovine prošlog veka.

Iako su, nakon ratnih strahota, gotovo svi bili saglasni da se međunarodni odnosi moraju organizovati na drugačiji način, oni su i danas pretežno motivisani i prožeti geostrateškim interesima najrazvijenijih zemalja, a pre svega SAD. Reč je o imperijalnim ciljevima koji se manifestuju kroz nove oblike, s obzirom na izmenjeno stanje i nivo razvoja u svetu. I nakon dva svetska rata, koji su u suštini bili imperijalnog karaktera, vojni sukobi u svetu ne jenjavaju. Može se reći da antagonizam u međunarodnim odnosima dostiže kulminaciju, jer SAD, nakon okončanja „Hladnog rata“, žele da iskoriste svoj primat u svetu i da ga što više potčine interesima krupnog kapitala.

Dvojica teoretičara međunarodnih odnosa, Vajt i Ker (Wight i Care), smatraju da sa rastom moći jedne zemlje ona dobija dodatne potencije da ekspandira prema drugim prostorima i narodima. Svaka sila teži ekspanziji van dotadašnjih granica sve dok ne bude zaustavljena, odnosno dok se ne postigne ravnoteža između spoljnog pritiska i njene unutrašnje organizacije. Ovo širenje ne može biti ograničeno pravom, međunarodnim konvencijama, dogovorima ili etičkim normama, već ono vremenom dobija inerciju koja se zaustavlja samo snažnim otporom ostalih, ili sukobom sa drugom silom. Zato se s pravom može konstatovati da odnos snaga danas predstavlja najvažniji, ako ne i jedini, merodavni i regulativni zakon u međunarodnim odnosima (I. Janev, 1998, s 31).

U tom kontekstu je Morgentau, još polovinom prošlog veka, zaključio da je politika determinisana objektivnim zakonima, kojima se države i državnici moraju priklanjati i da oni predstavljaju konstante istorijskog razvoja, nepodložne promenama (H. Morgentau, 1948.). I ostali autori, od Tukidida, pa preko Makjavelija i Hobsa, dokazuju da suštinu spoljne i unutrašnje politike jedne zemlje čine interesi (I. Janev, op. cit., s 31.). Zato politika treba da sagledava i ostvaruje interese države kao objektivne kategorije. Nacionalni interes u međunarodnim odnosima zavisi od sile koja predstavlja osnov nacionalnog opstanka. Odatle proizilazi da povećanje moći (sile) države predstavlja najviši nacionalni prioritet (Ibid, s. 37).

Stavovi Morgentaua i danas predstavljaju osnovnu vodilju zapadne politike, samo su se promenili forma njene realizacije i identifikacija nacionalnih ciljeva. I ostale teorije spoljne politike, uglavnom, prihvataju tezu da interesi predstavljaju osnov međunarodnih odnosa. Neke od njih, poput funkcionalne teorije međunarodnih odnosa (T. Parsons, 1966. i D. Easton, 1961.), ukazuju kako da učesnici u igri realizuju svoje interese, *dok se druge teorije bave analizom kako se interesi ostvaruju u uslovima postojećeg međunarodnog sistema, koji determiniše ponašanje država*. Ova druga grupa teorija (M. Kaplan, D. Singer i ost.), znatno više odgovara realnoj situaciji, oličenoj u novom međunarodnom poretku zasnovanom na tzv. globalnim interesima, u čije se ime, zapravo, ostvaruju uski nacionalni interesi velikih sila (C.A.L Prager, 1978, ss. 15-29).

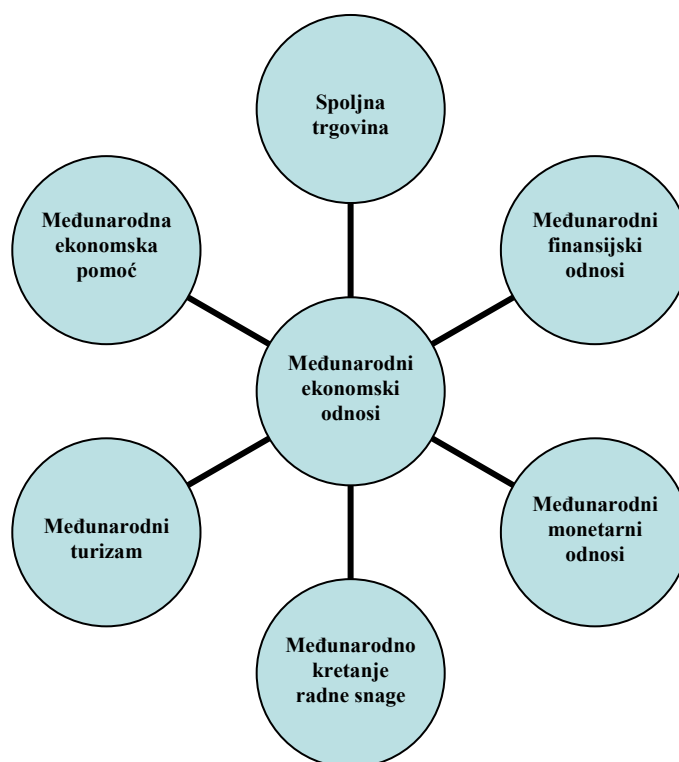
Na osnovu pomenutih teorijskih koncepata moguće je identifikovati bilo koji događaj koji čini celinu društvene strukture jedne sile i njene moći. U tom kontekstu, privreda ima ključnu ulogu i treba je posmatrati kao bazu nadgradnje i događaja koji se razvijaju mimo nje, jer lišena ekonomske osnove, nadgradnja brzo splasne i vremenom se ugasi.

Polazeći od primarne uloge i značaja ekonomije za ukupna zbivanja u društvu, uputno je osvrnuti se na međunarodne ekonomske odnose, a posebno spoljnu trgovinu, i objasniti problematiku odnosa zemlje sa svetom, tj. odnosa između nacionalnog i internacionalnog.

1.1.2. Uloga i značaj trgovine kroz istoriju

Međunarodni ekonomski odnosi čine suštinu sveukupnih odnosa među narodima i ispoljavaju se u više oblika:

- Spoljna trgovina predstavlja najstariji, najmasovniji oblik ekonomske saradnje s inostranstvom i obuhvata: a) „vidljivi“ ili robni promet i b) „nevidljivi“ ili nerobni (uslužni) promet;
- Međunarodni finansijski odnosi obuhvataju: a) naplate i plaćanja po osnovu robnog ili uslužnog prometa sa inostranstvom i b) međunarodno finansiranje;
- Međunarodni monetarni odnosi obuhvataju probleme novca u međunarodnom prometu, i to: a) devizni kurs, b) devizni sistem, c) carinski sistem, d) pitanje međunarodne likvidnosti;
- Međunarodno kretanje radne snage obuhvata međunarodnu emigraciju, odnosno imigraciju radne snage;
- Međunarodni turizam obuhvata ekonomske pojave zasnovane na turističkim potrebama ljudi da putuju i borave izvan granica svoje zemlje;
- Međunarodna ekonomska pomoć, predstavlja transfer kapitala, ili robe, bez neposredne nadoknade.



Grafikon I-1. Šema međunarodnih ekonomskih odnosa

Izvor: Izrada autora

Pojava trgovine vezuje se za praistoriju i početak komunikacije među ljudima. U to vreme, ona je predstavljala osnovnu veštinu na bazi koje su ljudi međusobno razmenjivali dobra i usluge. Jedan od vodećih ekonomskih istoričara, Piter Votson, označava period od pre 150.000 godina kao vreme od kada datira istorija trgovine, odnosno, robne razmene između dva udaljena mesta (P. Watson, 2001, s. 534).

Trgovina je nastala iz nekoliko razloga. Prilikom specijalizacije i podele rada, lokalna ponuda robe je bila koncentrisana na uži aspekt proizvodnje, tako da je trgovina omogućavala razmenu različitih vrsta proizvoda. Trgovina se javlja i između raznih regiona, zato što neki od njih iskazuju komparativnu prednost u proizvodnji robe kojom se može trgovati, ili, pak, imaju dovoljno veliko tržište koje omogućava da se ostvari korist iz masovne proizvodnje. Tako je kroz istoriju trgovina između različitih

lokacija, zasnovana na tržišnim cenama, doprinosila ostvarivanju zajedničke koristi za sve učesnike na tržištu.

Trgovina se pominje kroz veći deo zabeležene ljudske istorije. Postoje dokazi trgovine vulkanskim staklom i kremenom još u vreme kamenog doba. Materijalima koji su korišćeni za proizvodnju nakita se trgovalo sa Egiptom još od 3000. godine pre nove ere. Feničani su bili poznati moreplovci koji su plovili od Sredozemnog mora pa sve do današnje Britanije na severu u potrazi za nalazištima kalaja, koji im je bio potreban za proizvodnju bronzne. Iz ovog razloga oni su osnivali kolonije koje su Grci nazivali trgovačkim središtima. Od početka grčke civilizacije, pa sve do propasti Zapadnog Rimskog carstva u V veku nove ere, finansijski unosna trgovina donela je dragocene začine u Evropu sa Dalekog istoka, posebno iz Kine.

Pad Rimskog carstva i tamni period koji je potom usledio, donose Zapadnoj Evropi nestabilnost i stanje koje se graniči sa kolapsom trgovinskih veza. Ipak, trgovina se na volšeban način održala. U periodu od VIII do XI veka Vikinzi i Varangijani (plaćenici za koje se pretpostavljalo da su Ruskog porekla) trgovali su dok su plovili po Skandinaviji.¹ Hanza je bila savez nemačkih gradova, koji je u periodu od XIII do XVII veka držao monopol nad trgovinom u većem delu Severne Evrope i Baltika.

Međutim, počeci savremene trgovine vezuju se za portugalskog moreplovca Vasko da Gamu, koji je otpočeo trgovinu začinima još 1498. godine, što je predstavljalo jedan od važnijih ekonomskih događaja u periodu koji je u istoriji poznat kao "doba otkrića". Začini dopremani u Evropu iz dalekih zemalja predstavljali su dovoljno vrednu robu, koja se čak mogla porediti sa zlatom. Tokom XVI veka centar slobodne trgovine postala je Holandija, koja nije vršila administrativnu kontrolu međunarodne razmene, već je zastupala tezu o slobodnom kretanju robe. Dominantnu ulogu u trgovini sa Istočnom Indijom u ovom veku još uvek je imao Portugal, dok je Holandija primat preuzela u XVII veku, a Britanija u XVIII.

Adam Smit je 1776. objavio kapitalno delo, „Bogatstvo naroda”, u kojem je kritikovao merkantilizam i pružio dokaze u prilog ekonomske specijalizacije i njenog doprinosa blagostanju nacije. Pošto je podela rada ograničena veličinom tržišta, Smit je smatrao da bi zemlje, ukoliko bi imale pristup većim tržištima, mogle efikasnije da izvrše podelu rada i ostvare veću produktivnost. Smitovo delo predstavlja prekretnicu koja označava pojavu ere slobodne trgovine. Najveća žrtva ere slobodne trgovine bila je "Holandska istočnoindijska kompanija" (VOC -Vereenigde Oostindische Compagnie) prva i najveća multinacionalna kompanija na svetu, koja je bankrotirala 1798/99. godine, nemogavši da se odupre ekspanziji slobodne trgovine i jačanju međunarodne konkurencije, pre svega britanske i francuske.

U vreme velike krize, od 1929. do 1941. godine, došlo je do značajnog pada trgovine i ostalih ekonomskih pokazatelja. Mnogi su smatrali da osnovni uzrok depresije leži u ograničenju slobodne trgovine, tako da su 1944. godine, 44 zemlje potpisale "Bretonvudski sporazum" u cilju prevencije od potencijalnog rasta protekcionizma i pojave nove depresije. Tom prilikom su utvrđena pravila i osnovane institucije koje će regulisati međunarodnu ekonomsku politiku: Međunarodni monetarni fond i Banka za obnovu i razvoj (kasnije podeljena na Svetsku banku i Banku za međunarodna poravnanja). Tri godine kasnije, 23 zemlje su pristupile Generalnom sporazumu o carinama i trgovini (GATT), kako bi podstakle slobodan protok robe i usluga. Novi temelji slobodne trgovine omogućili su njen dalji razvoj na kraju XX i početkom XXI veka.

Današnji trendovi u trgovini su pretežno orijentisani na smanjenje zaštitnih ograničenja (carine, kvote, kontingenti). Sa širenjem Evropske unije, sve više padaju granice i sve se više potencira liberalizacija trgovine, dok globalizacija uzima sve više maha. Trgovina je danas najunosnija delatnost, što potvrđuje i podatak da je kompanija sa najvećim prihodom na svetu, "Wal Mart", upravo iz sfere trgovine na malo. Jedan od trendova je i taj da se trgovina razvija u smeru ukрупnjavanja i širenja na nerazvijena područja, zbog prevelike saturiranosti tržišta u matičnim zemljama, dok se drugi manifestuje kroz fuziju pojedinih oblika trgovine, što najbolje pokazuje činjenica da trgovina na malo sve više preuzima funkcije trgovine na veliko, koja se postepeno gasi.

¹ Vikinzi su plovili ka Zapadnoj Evropi, dok su Varangijani plovili ka Rusiji.

1.1.3. Kontroverze po pitanju nacionalnog i internacionalnog u ekonomskim odnosima

U teoriji i praksi gotovo da nikada nije postignut konsenzus po pitanju odnosa među državama, a naročito ekonomskih odnosa i spoljne trgovine kao njihovog najvažnijeg segmenta. Najveća neslaganja među teoretičarima nastaju po pitanju univerzalnosti teorijskog koncepta spoljne trgovine, njene geografske i strukturne rasprorostranjenosti, kao i slobode odvijanja međunarodne razmene i uloge države u tom procesu. Sva ova pitanja svode se na dilemu između nacionalnog i internacionalnog u ekonomiji, odnosno na njihov odnos i međusobni primat. Opređenjenje za nacionalni ili međunarodni ekonomski koncept, po sebi, uslovljava odgovarajuću strategiju i politiku spoljne trgovine i privrednog razvoja svake zemlje.

Ni u vreme formulisanja prve zaokružene teorije spoljne trgovine nije postojala saglasnost u kojoj meri razvoj zemlje zavisi od međunarodnih uslova i faktora privređivanja, a u kojoj od internih. Takođe, saglasnosti nije bilo ni oko pitanja u kojoj meri domaća privreda, pa time i njena spoljna trgovina, treba da bude liberalizovana, a u kojoj meri zaštićena, tj. pod kontrolom države i njenih institucija, pri čemu se otvorenost neke privrede može definisati kao mera u kojoj ona razmenjuje svoj bruto domaći proizvod sa ostalim zemljama.

Teoretska razmimoilaženja po pitanju nacionalnog i internacionalnog razvojnog koncepta, dometa spoljne trgovine i njenih sloboda, javila su se još početkom XIX veka i sa izvesnim oscilacijama traju i danas. Adam Smit i Dejvid Rikardo predstavljaju začetnike prve zaokružene teorije o međunarodnoj trgovini. Reč je o tzv. klasičnoj teoriji spoljne trgovine, zasnovanoj na „laissez-faire“ konceptu. Teorija slobodne trgovine nastala je na kritici merkantilističke teze o nužnosti ograničenja međunarodne trgovine u cilju zaštite domaće privrede i ostvarivanja suficita platnog bilansa. Merkantilisti su se zalagali za ograničavanje uvoza i kontrolu njegove strukture, kao i za podsticanje izvoza, a sve u svrhu teaurisanja zlata (novca) stečenog trgovinom, kao, po njima, jedinog izvora nacionalnog bogatstva. Suprotno tome, „klasici“ su zagovarali slobodu trgovine, ukazujući da se u takvim uslovima zemlja orijentiše na proizvodnju koja iskazuje najviši nivo produktivnosti i koju može razmenjivati sa drugim zemljama za proizvode u čijoj izradi ostvaruje niži nivo produktivnosti. Tako će se, prema ovoj teoriji, sve zemlje u procesu proizvodnje i razmene upravljati otkrivenim prednostima, bilo apsolutnim (Smit), bilo relativnim (Rikardo), što predstavlja najracionalniji oblik podele rada među njima.

Već tada su neke razvijene, ali manje uticajne zemlje od Velike Britanije, poput SAD i Nemačke, osporavale univerzalnost koncepta slobodne trgovine. Predsednici SAD, Hamilton (A. Hamilton, 1957.) i Džeferson (Jefferson), insistirali su na zaštiti mladih privreda, što se kasnije pretočilo u zahtev za zaštitom zemalja u razvoju (ZUR). Istovremeno, Fridrih List (Friedrich List) je u Nemačkoj detaljno razradio tezu o zaštiti mladih industrija carinama, dok se one ne razviju i ne postanu konkurentne. Na ovaj način su i američki i nemački ekonomisti osporavali tezu britanske klasične ekonomske misli, da će se zemlje najbrže i najpovoljnije razvijati u uslovima slobodne međunarodne razmene robe i usluga. Nasuprot tome, oni su bili ubeđeni da je manje konkurentnoj privredi neophodan određen stepen zaštite, kako bi smanjila jaz u odnosu na konkurentniju zemlju. U protivnom, razvoj manje konkurentne zemlje odvijao bi se sporijim tempom, uz visok rizik kreiranja nepovoljne strukture njene privrede.

Pod pritiskom neistomišljenika, pristalice klasične teorije spoljne trgovine napokon su prihvatile tezu da mlade privrede, do određene mere, treba zaštititi od nepovoljnog uticaja inostrane konkurencije. Tako je Džon Stjuart Mil (John Stuart Mill, 1909.), u svom najpoznatijem delu „Principi političke ekonomije“, priznao postojanje razlika u nivou razvijenosti među pojedinim zemljama i ostavio mogućnost privremene zaštite nedovoljno razvijenih industrijskih grana. U tom kontekstu, on se zalagao za postepenu liberalizaciju spoljne trgovine nedovoljno razvijenih zemalja, koja bi im omogućila izvestan period privikavanja na konkurenciju iz industrijski razvijenih zemalja. U osnovi, ovaj koncept se u stručnoj literaturi i danas prihvata kao jedan od najsvrsishodnijih načina uključivanja novih zemalja u međunarodnu podelu rada.

Spoljnotrgovinska razmena se, od tada pa sve do danas, uglavnom odvija u uslovima neprekidne konfrontacije i isprepletanosti dva koncepta, ali sa preovlađujućim stavom da trgovina među zemljama treba da bude slobodna i samo korigovana izvesnim merama (pre svega carinama), koliko je to neophodno za razvoj industrije u povoju.

Zahvaljujući dominaciji liberalnih ideja i širenju pozitivnih efekata „Treće naučno-tehnološke revolucije“, međunarodna trgovina je dobila širok zamajac i postala ključni faktor ekonomskog razvoja u svetu. Kontinuirano, tokom nekoliko decenija, stope rasta trgovine značajno su nadmašivale realan rast svetske privrede, pa su sve zemlje nastojale da se što intenzivnije uključe u globalne trgovinske tokove, pokušavajući da sopstvenu proizvodnju prilagode svetskim zahtevima. To je izazvalo ekspanziju konkurencije na svetskom tržištu, dok je nadmetanje u efikasnosti proizvodnje postalo glavno obeležje ekonomskog prosperiteta zemalja.

Oštra konkurentna utakmica na svetskom tržištu pokazala je da u njoj najbolje prolaze oni koji upražnjavaju savremeniji način proizvodnje u tehničko-tehnološkom smislu (G. Grossman and E. Helpman, 1993.). Privredni rast ovih zemalja zasniva se na inovacijama i tehničko-tehnološkom progresu, koji su skladno uklopljeni sa odgovarajućim ambijentom, organizacijom proizvodnje i radnom snagom. U novim uslovima konkurencije na svetskom tržištu, ljudski faktor postaje osnovni pokretač prosperiteta i nosilac inovacija, kreativnosti i organizacije poslovanja. Prema Linderu, čovek je odlučujući faktor procesa proizvodnje i razmene sa drugim zemljama, čiji značaj nadmašuje ulogu raspoloživosti prirodnih resursa i izgrađenih kapaciteta (S. Linder, 1971.). Na taj način, dinamičkim faktorima se pripisuje sve veća uloga u razvoju efikasnosti privređivanja i oni postaju osnov tzv. dinamičkih komparativnih prednosti, koje zemlje stiču i neguju u procesu razvoja. Dinamičke komparativne prednosti danas značajno potiskuju uticaj statičkih komparativnih prednosti na globalne trgovinske tokove i determinišu konkurentnu poziciju izvoznika na svetskom tržištu.

Razvojni model koji doprinosi održanju dinamičkih komparativnih prednosti jedne zemlje, omogućava joj da u isto vreme ostvari diverzifikaciju i standardizaciju proizvodnje, i otvara put za uspostavljanje viših oblika ekonomske saradnje sa drugim zemljama, a posebno proizvodno-tehničke kooperacije u izradi sofisticiranih industrijskih proizvoda. Kao posledica ovog procesa, došlo je do promene u strukturi međunarodne trgovine, koja se ogleda u ekspanziji intra-granske razmene i njenoj sve značajnijoj ulozi u odnosu na tradicionalnu međugransku razmenu (H. Groubel and P. Lloyd, 1975.). U suštini, tek pojavom intra-granske razmene, dinamički proizvodni faktori došli su do svog punog izražaja (P. Romer, 1994.).

Jačanje uloge dinamičkih faktora konkurentnosti u spoljnoj trgovini (ljudski kapital, tehnologija, istraživačko-razvojna aktivnost, infrastruktura, institucije sistema i sl.), rezultat je dugoročnog privrednog razvoja u svetu, uz manju ili veću ulogu i prisustvo države i njenih institucija. Uloga države u periodu liberalnog kapitalizma bila je samo korektivna, dok je nastankom tzv. državnog kapitalizma, njena uloga postala koordinirana. Ponder države danas je znatno veći, kako po pitanju privrednog razvoja, tako i u kontekstu međunarodne trgovine. Ipak, država nikada nije izašla van granica sistema koji bi ugrozio, u osnovi, liberalni koncept ustrojstva svetske privrede. Kapitalistički, pretežno liberalni privredni sistem, održan je u svojim osnovnim postulatima i odrednicama, kako na nacionalnom, tako i na međunarodnom nivou, dok je u ekonomskoj teoriji i praksi nastao period dominacije ideja neoliberalizma.

Neoliberalna ekonomska misao evoluirala je u pravcu razvoja globalističkih ideja, što predstavlja posledicu nemogućnosti potpune liberalizacije međunarodnih ekonomskih odnosa u uslovima koegzistencije velikog broja suverenih država u svetu. U tom kontekstu, neki autori, pre svega američki, formulisali su tezu da za međunarodnu razmenu i ukupne međunarodne odnose, države predstavljaju sporednu kategoriju. To se objašnjava činjenicom da država gubi značaj u uslovima novog međunarodnog ekonomskog poretka, koji se nameće celom svetu. Tako, poznati američki ekonomista, Pol Krugman ističe tezu da ne stoje nacije u međusobnom konkurentskom odnosu, nego njihove kompanije, pa se ne može govoriti o konkurentnosti nacija, već samo o konkurentnosti kompanija. Stoga, nema „win-lose“ nacija, jer one ne mogu postati ni gubitnici ni dobitnici, već to mogu biti samo njihove kompanije (P. Krugman, 1994.).

Krugman samo teoretski obrazlaže i opravdava savremenu globalnu politiku SAD na ekonomskom planu, koja se svodi na kontrolu svih važnijih procesa i odnosa u svetu i njihovo koordiniranje sa interesima krupnog kapitala, čiji su SAD glavni zaštitnici. Pod geslom zaštite globalnih interesa, SAD su inicirale novu institucionalizaciju odnosa u svetu, što se najbolje ogleda kroz proces transformisanja Opšteg sporazuma o trgovini i carinama (GATT) u Svetsku trgovinsku organizaciju (STO), koja je od foruma dogovora prerasla u organ sprovođenja donetih odluka o institucionalizaciji međunarodne razmene robe i usluga. Na ovaj način je celokupna međunarodna trgovina postala pravno kodifikovana, a prekršioc i ustanovljenih normi oštro se kažnjavaju, pri čemu se neki prekršaji iz oblasti razmene uslužnog sektora mogu tretirati kao krivična dela koja se gone po sudskom postupku. Istovremeno, posredstvom Svetske banke i Međunarodnog monetarnog fonda (MMF), SAD utiču na sveukupne međunarodne tokove kapitala, a posebno na uslove, visinu i rokove korišćenja finansijskih sredstava.

Sve navedeno ukazuje na uvođenje radikalnog zaokreta u razvoju globalnih ekonomskih odnosa, koji se ogleda u činjenici da se međunarodni procesi i odnosi, u suštini, više ne izgrađuju dogovorom suverenih nacija, već im se oni nameću kao takvi. Proces mondijalizacije vrši ustrojavanje nacionalnih ekonomija pod trendove globalnog razvoja, kanališe ih i podvodi pod jedinstvene standarde i pravila koja propisuju SAD. Ovu suštinu ne može prikriti ni činjenica da se sve ključne odluke formalno donose na demokratski način u odgovarajućim međunarodnim forumima i uz saradnju sa drugim zemljama.

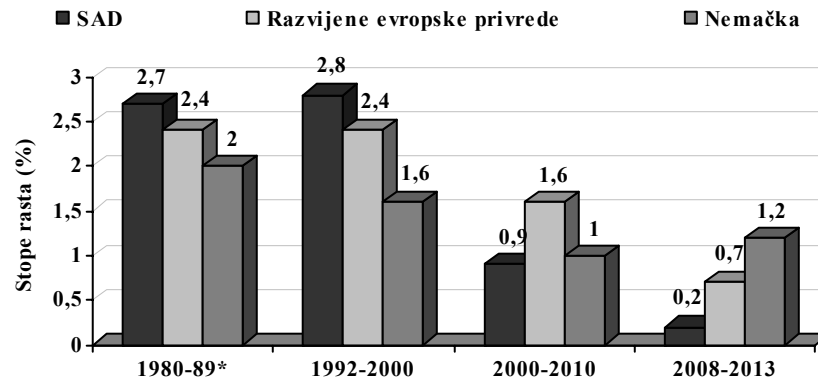
Istorija se ponavlja, samo što je dominaciju Velike Britanije iz XVIII i XIX veka zamenila dominacija SAD u XX veku, a očitost se nastavlja i u XXI. Međutim, istorija se ponavlja i na drugoj strani. Nemačka se, na prelasku iz XX u XXI vek, našla u sličnoj poziciji u kojoj je bila krajem XVIII i početkom XIX veka, a koju karakteriše njena borba za očuvanje nacionalne ekonomije od denacionalizacije. Nekada je Nemačka branila svoj nacionalni identitet, ali i identitet cele Evrope, od britanskog mondijalizma („Pax Britannica“), a danas od američkog („Pax Americana“).

Tokom većeg dela druge polovine prošlog veka, suparništvo SAD i Zapadne Evrope, na ekonomskom planu, bilo je prigušeno savezništvom protiv trećeg rivala – SSSR i ostalih socijalističkih zemalja. Međutim, sa okončanjem „Hladnog rata“, sve jasnije i sve jače izlaze na videlo protivrečni ekonomski interesi između SAD i Nemačke, pa i Evrope u celini, koju ova predvodi kao najjača ekonomska sila. Sve ukazuje da će se ovaj konflikt rasplamsati tek u nekom budućem periodu, jer današnja pozicija Nemačke i Evrope nije povoljna za razrešenje nagomilanih protivrečnosti. Nemačku i ostale evropske zemlje, opterećuju nezaposlenost i visok nivo budžetskih i socijalnih izdataka, a tokom tri poslednje decenije i nešto usporeniji tempo razvoja. Pored toga, Nemačka ima i značajne izdatke za reintegraciju Istočne Nemačke u privredu Zapadne Nemačke, koji su se pokazali većim od očekivanih.

Pojava azijskih zemalja na ekonomskoj mapi sveta, pre svih Japana i Kine, dodatno je ugrozila globalnu konkurentsku poziciju evropskih privreda. Pritom, Kina, Japan i novoindustrijalizovane zemlje Dalekog istoka², imaju znatno veće tržišne potencijale od Evrope koja, bez intenziviranja ekonomske saradnje sa Rusijom, teško može održati svoju konkurentsku poziciju u ovom veku.

U okviru grafikona I-2, prezentirane su prosečne stope realnog rasta BDP po stanovniku tokom poslednje gotovo tri i po decenije, u SAD, Nemačkoj i zemljama Zapadne Evrope, kao svojevrsan uporedni sintetički pokazatelj njihovog ekonomskog razvoja. Tokom tri poslednje dekade, sve do pojave najnovije globalne krize, Nemačka je beležila znatno niže stope realnog rasta BDP per capita od SAD i ostalih razvijenih evropskih zemalja. Kulminacija nemačkog posrtanja dostignuta je početkom novog milenijuma, kada je razvoj njene privrede bio gotovo zaustavljen. Samo zahvaljujući činjenici da nije u potpunosti ugušila ključne nacionalne institucije, Nemačka može da zahvali što je u periodu krize ispoljila znatno bolje ekonomske performanse od konkurencije.

² Tajvan, Singapur, R. Koreja, Hong Kong, Malezija, Tajland, Filipini i Indonezija.



Grafikon I-2. Prosečne stope realnog rasta BDP/per capita, 1980-2013

Napomena: * Podatak za bivšu Saveznu Republiku Nemačku.

Izvor: UNCTAD, 2014.

Ključna pitanja koja se danas postavljaju pred kreatora razvojne strategije u Nemačkoj su: da li će se krizni aspekti u privredi i društvu ove zemlje pre i uspešnije razrešiti uz veću implementaciju tržišta; kako uvesti tržišne kriterijume u neke specifične oblasti, poput obrazovanja, osiguranja i sl., te kako državu efikasno integrisati u tržišni način privređivanja. U pokušaju da se pronade odgovor na ova pitanja, može poslužiti stav bivšeg ministra Saveznog ministarstva privrede Nemačke, Klause Bungere, koji ne osporava ulogu tržišta, ali ni funkcije države. Pritom, on ukazuje na davno utvrđenu činjenicu, da tržište nije savršen alokator faktora proizvodnje i da njegovim nekontrolisanim delovanjem može doći do značajnih negativnih posledica, čime sugerise jasnu ulogu države u oblasti privrednog razvoja i odnosa s inostranstvom (K. Bünger, 1997).

Nemačka je danas visokorazvijena i funkcionalna država u svim relevantnim, pa i ekonomskim aspektima. Na to ukazuje praksa i njena organizacija koja drži pod kontrolom sve makro poluge privrede i društva. Stoga je razumljivo što Nemačka danas ima najrazvijeniji poreski sistem u svetu i najveća poreska zahvatanja posle SAD. Međutim, za razliku od SAD, nemački državni aparat najracionalnije koristi ubrane poreze, što potvrđuje razrađen sistem selektivnih subvencija, kojima se finansira razučena društvena infrastruktura, naročito u oblasti osiguranja, zdravstva, obrazovanja, nauke, kulture i sporta.

Iako je poslednjih godina izvršena značajna racionalizacija u fiskalnom sektoru Nemačke, Savezna vlada je zadržala čvrst stav da država mora ostati jaka u svim relevantnim aspektima, pa i ekonomskom, radi očuvanja elementarne sigurnosti društva i pojedinaca od brojnih životnih rizika kojima su izloženi i obezbeđivanja pretpostavki za razvoj investicione i inovativne aktivnosti. U Nemačkoj je preovladao stav da se rešenja za sve probleme u ekonomiji moraju tražiti kroz razvoj i povećanje dinamičnosti tržišta, ali uz veću ličnu i kolektivnu odgovornost u privredi i društvu. U tom kontekstu, izvršene su značajne promene u pravcu podsticanja tržišnih kriterijuma i ekonomske racionalnosti, jer je u tako organizovanom društvu bilo ozbiljnih propusta. Međutim, o isključivanju države iz društvenog života Nemačke nikada nije bilo reči. Država je i dalje tu da obezbeđuje makro koordinate privrede i društva, kao i da štiti svoj ekonomski prostor i ekonomske interese u sve agresivnijem globalnom okruženju. Njena uloga je važna i na mikroekonomskom nivou, jer obezbeđuje odgovarajuće uslove poslovanja preduzeća i ublažava sklonost privrednog sistema ka entropiji.

Dakle, suprotno Krugmanovim tvrdnjama, ekonomisti i državnici u Nemačkoj ukazuju da država sa svim svojim funkcijama i danas predstavlja nužnost. Uz ispravljanje određenih devijacija u njenom ponašanju, država i dalje ima neizostavnu ulogu u očuvanju stabilnosti i nezavisnosti nemačke privrede, kao i obezbeđivanju njenog dinamičnog i skladnog razvoja. Stabilan i skladan razvoj, pored zadovoljavajućih stopa privrednog rasta, podrazumeva i ravnomernost u raspodeli ostvarenih rezultata, a poznato je da ne postoji tržište koje bi, lišeno minimuma kontrolnih mehanizama vlasti, bilo u stanju da generise socijalno poželjnu distribuciju dohotka.

Na tezu da preduzeća stoje u konkurentskom odnosu jedna naspram drugih u međunarodnim ekonomskim odnosima i da nema nacija-dobitnika i nacija-gubitnika, tj. da se ne može govoriti o konkurentnosti nacija, postavlja se pitanje, šta je onda sa obavezom države da po saldu bilansa plaćanja, kada se on računa kao višak ili manjak kapitala, izvrši njegovo izravnjanje na srednji rok. Kako je moguće da država preuzima obavezu izmirenja duga po osnovu deficita bilansa plaćanja, ako se ni za šta ne pita i ni na šta ne utiče?

Preduzeća potiču iz svojih specifičnih sredina, koje se razlikuju po uslovima i raspoloživim faktorima privređivanja, što definiše njihove razvojne mogućnosti i konkurentnost u međunarodnim odnosima. Kompanije odražavaju strukturu i karakter privrede iz koje potiču i predstavljaju izraz uslova i sistema funkcionisanja zemlje i njenih opštih potreba i mogućnosti. Tačno je da u svojim transakcijama, kompanije stoje jedne naspram drugih, ali iza njih, jedne naspram drugih, stoje njihove matične države, sa svim svojim prednostima i manama. Tako se kroz pojedinačno ispoljava opšte, odnosno preko kompanija do izražaja dolaze zemlje iz kojih ove potiču, čak i onda kada je reč o multinacionalnim korporacijama.

Ne može se reći ni da je dinamičan rast međunarodne trgovine, tokom nekoliko poslednjih decenija, dovoljan razlog da se zaključi da je internacionalna komponenta svetske ekonomije nadvaldala nacionalnu. U tom smislu, nije prihvatljiva apsolutnost sugerisanog zaključka da svet postaje jedinstven, čak u toj meri da se o njemu može govoriti kao o „globalnom selu“.

Međunarodni tokovi kapitala su, zaista, ostvarili neslućene razmere tokom nekoliko poslednjih decenija, zahvaljujući njegovoj prirodi da neprestano traga za profitom. Međutim, to nije dovoljno da bi se opravdala teza o unitarnosti svetske zajednice, kao što se malo može opravdati i razlikama u faktorskim odnosima i njihovim prekograničnim tokovima. Primera radi, prema podacima Eurostata, uočava se da je neposredno pre pojave globalne ekonomske krize, godišnje oko 70% direktnih investicija iz zemalja EU bilo plasirano unutar ove grupacija, a samo neznatno u ZUR. U isto vreme, više od 65% izvoza mašina i transportne opreme iz zemalja EU, činilo je intra-regionalnu razmenu. Iz ovoga se može izvući zaključak da je na delu proces integrisanja nacionalnih ekonomija u svojevrsne ekonomske celine, koje se mogu posmatrati kao izolovana ostrva svetske privrede. Reč je o autonomnom procesu, koji SAD i predvodnici interesa krupnog kapitala pokušavaju da transformišu u opštu globalizaciju.

Statistika svetske razmene i proizvodnje, takođe, opovrgava teze mondijalista o dominaciji globalnog nad nacionalnim. Naime, podaci ukazuju da je manje od trećine svetske proizvodnje predmet međunarodne razmene, i da je maksimum bio ostvaren 2011. godine, kada je 31,9% svetske produkcije trošeno mimo granica zemalja-proizvođača, što nije dostignuto u naredne dve godine.

Tabela I-1. Udeo trgovine u svetskoj proizvodnji, 1980-2013.

	1980	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013*
BDP (mlrd. USD)	12043	22604	32858	46506	64401	71212	72692	74601
Robni promet (mlrd. USD)	2004	3496	6453	10502	15301	18329	18405	18818
Promet usluga (mlrd. USD)	396	831	1522	2573	3896	4373	4474	4720
Udeo prometa robe i usluga u BDP (%)	19,9	19,1	24,3	28,1	29,8	31,9	31,5	31,6

Napomena: * Procena

Izvor: Obračun na osnovu podataka UNCTAD, 2014.

Na osnovu svega izloženog, moguće je izdvojiti nekoliko predrasuda koje su demantovane razvojem međunarodnih odnosa, a posebno međunarodnih ekonomskih odnosa.

Kao prvo, međunarodni odnosi se ne odvijaju između jednakih i ravnopravnih partnera u cilju ostvarivanja obostrane koristi, već između partnera koji se razlikuju po brojnim osnovama (političkim, vojnim, ekonomskim, kulturnim itd.) i gde obično veće koristi ostvaruje dominantniji partner.

Drugo, najveća prednost razvijenih nad nerazvijenim zemljama nije u bogatstvu resursima, već u načinu i efektima njihove eksploatacije.

Treće, interesi pojedinih učesnika u međunarodnim odnosima ostvaruju se u uslovima definisanog međunarodnog sistema. Nametnuti globalni sistem, velikim delom, determiniše ponašanje

pojedinih aktera u međunarodnim odnosima, ostavljajući nedovoljno razvijenim zemljama minimalan prostor za inicijativu.

Četvrto, svetska ekonomija nije jedinstvena, već se u okviru nje prepliću različite tržišne zakonitosti. Globalnom privredom dominira institucionalizovani kapitalizam, koji nerazvijenim zemljama nameće imperativ primene neoliberalnog tržišnog koncepta po modelu „Vašingtonskog konsenzusa“. S druge strane, globalne institucije u slučaju razvijenih zemalja tolerišu monopolsku struktu njihovih privreda i znatno veći uticaj države u kontroli ekonomskih tokova, što se ogleda kroz dugoročnu politiku zaštite poljoprivrednog sektora, ili državno angažovanje na saniranju bankarskog sektora u vreme poslednje globalne krize.

I peto, na osnovu izmenjenih uslova privređivanja u svetu, došlo je do evolucije svesti o značaju i ulozi spoljne trgovine. Prema tradicionalnom shvatanju, koje datira još iz doba merkantilizma, svrha spoljne trgovine je bila da se kroz ekspanziju izvozne aktivnosti ostvari što veći suficit tekućeg računa platnog bilansa, pri čemu je ostvarivanje neto-izvozne pozicije već samo po sebi predstavljalo svojevrsan cilj ekonomske politike. U uslovima globalizacije ekonomskih odnosa, izvoz više ne predstavlja cilj sam po sebi, već se uspeh nacionalnih privreda posmatra kroz stepen ostvarenog blagostanja za svoje stanovništvo. Spoljna trgovina je utkana u proces generisanja održive ekonomske vrednosti, koja se ostvaruje kroz izbalansiranu privrednu aktivnost na lokalnom i globalnom nivou, odnosno kroz optimizaciju strukture proizvodnje za domaće i svetsko tržište.



Grafikon I-3. Sistem vrednosti – stara i nova paradigma

Izvor: M. Grgić, 2014.

1.1.4. Stara i nova ekonomija

Istorijski posmatrano, sa razvojem i primenom inovacija koje sa sobom donosi naučno-tehnički progres evoluirala je i priroda odvijanja procesa globalizacije. Informatika i elektronika modifikovali su dosadašnje tradicionalne pokretače procesa globalizacije. Pojava interneta krajem prošlog veka afirmisala je koncept virtuelnog (elektronskog) poslovanja i promenila prirodu konkurencije na globalnom tržištu. Osim nezaobilaznog pitanja cena i kvaliteta proizvoda i usluga, u prvi plan izbija i marketinška instrumentalizacija noviteta koje sa sobom donose informaciono-komunikacione tehnologije (IKT). Transnacionalne kompanije postaju promotori savremenih informaciono-komunikacionih sistema i neprikosnoveni „gospodari“ globalnog tržišta.

Elektronska razmena podataka i poslovne dokumentacije omogućila je transnacionalnim kompanijama (TNK) da učvrste veze sa svojim filijalama, poslovnim partnerima i kooperantima širom sveta, i afirmišu model „mrežne ekonomije“. Pojam „mrežna ekonomija“, „digitalna ekonomija“, „ekonomija znanja“, koristi se da označi „postindustrijsko društvo“. U pitanju su pojmovi koji

razdvajaju „staru ekonomiju“, (ekonomiju vođenu resursima), i „novu ekonomiju“, (ekonomiju vođenu znanjem i informacijama).

U tom kontekstu, poslednjih godina se među ekonomskim analitičarima ustalio pojam „nova ekonomija“, kao nova naučna paradigma koja treba da objasni čitav niz ekonomskih, socijalnih i kulturnih promena koje sa sobom donose IKT, u okviru kojih vodeća uloga pripada internetu. Neretko se u literaturi pod pojmom „nova ekonomija“ pojavljuju različite interpretacije ove faze globalizacije. Iako u literaturi još nije iskristalisan stav, da li je to „nova ekonomija“ ili je to samo nova faza razvoja postojeće ekonomije, može se reći da su inovacije koje sa sobom donosi naučno-tehnološki progres najprepoznatljivija odlika ovog ekonomskog fenomena. Posmatrano sa tog aspekta, „nova ekonomija“ predstavlja kvalitativno viši nivo „stare ekonomije“. Međutim, ako se „nova ekonomija“ tretira kao skup ekonomskih pojava i međusobno uslovljenih procesa zasnovanih na informatičkoj tehnologiji, koji podrazumevaju nove načine poslovanja i daljeg privrednog razvoja, onda se može reći da postoji kvalitativno drugačiji obrazac ekonomskog razvoja. Ovakva definicija povezuje „staru“ i „novu ekonomiju“ u smislu da je „nova ekonomija“ samo još uvek oblik ispoljavanja tehnološkog i ekonomskog razvoja (G. Milovanović, P. Veselinović, 2009.).

Druga grupa teoretičara smatra da „nova ekonomija“, kao takva, ne postoji. Postoje samo nove tehnologije proizvodnje i distribucije, koje svaki put imaju kvalitativno drugačiji uticaj na način odvijanja poslovanja. Po njima, brži ekonomski rast u SAD krajem devedestih godina XX veka nije rezultat „nove ekonomije“, već porasta produktivnosti u sektoru IKT, dopunjenog cikličnim efektima visokog nivoa investiranja (Đ. Ćuzović, S. Sokolov Mladenović, 2014, s. 145).

Bez obzira na teorijska razmimoilaženja, moguće je izvesti jedan siguran zaključak, a to je da su IKT pokretači „nove ekonomije“. Izazove IKT prve su prihatile TNK, kao lideri globalnog tržišta. Zbog različitog tempa implementacije IKT u strategiju poslovanja, dolazi do tehnološkog i ekonomskog gepa između kompanija. Razlike su još uočljivije ako se razvoj i primena tehnoloških inovacija posmatra na globalnom nivou. Digitalna podela koja već postoji između razvijenog Severa i nerazvijenog Juga, vodiće daljoj tehnološkoj i ekonomskoj podeli između ovih zemalja. Generatori „nove ekonomije“ dovode i do podele preduzeća na globalno prepoznatljiva i preduzeća parohijalnog tipa. Kroz tu prizmu, i u uslovima daljeg prodora IKT treba sagledati buduće trendove globalizacije (Ibid, s. 145.).

Poslujući u okviru dinamičnog i prilično neizvesnog okruženja, preduzeća su prinuđena na znatno fleksibilnije usvajanje novih paradigmi i pravila ponašanja. Kada se desi nova paradigma, sve se restartuje, i sa novim dobom otpočinje nova tržišna utakmica. Kompanije koje su bile lideri u starom modelu privređivanja, prihvatanjem nove paradigme vraćaju se na startnu poziciju, uporedo sa svim ostalim konkurentima na tržištu. Usled ove promene uticaja, kompanije koje prihvate novu paradigmu dobijaju priliku, ne samo da se bore, već i da pobeđe predvodnike stare paradigme (J.A. Barker, 1993.).

Zašto onda stari uspeh ne predstavlja obavezno garanciju uspeha u budućnosti? Najčešće se to dešava zbog glavne „bolesti“, tzv. *paradigm paralysis*. Kompanije su toliko „zaražene“ načinom na koji su poslovale u prošlosti, da je za njih gotovo nemoguće da se promene i da postanu učesnici u novoj igri (K. Dalkir, 2005, p. 117.).

Kako se nalazimo na raskrsnici između „Industrijske ekonomije“ i „Ekonomije znanja“, treba sagledati u čemu se nova paradigma razlikuje od stare. Za razliku od stare organizacione logike koja se odlikuje stabilnošću, informacionom skromnošću, lokalnim karakterom, velikim obimom, orijentacijom na posao, individualnom orijentacijom i hijerarhijom, nova organizacija se odlikuje dinamikom i učenjem, bogatstvom informacija, globalnim karakterom, timskom orijentacijom, orijentacijom na veštine i orijentacijom na korisnika usluga. U novoj ekonomiji znanja, menadžment se sreće sa redizajniranjem svih poslovnih procesa, jer preduzeća imaju potrebu da se menjaju i da konstantno preispituju svoje ciljeve, kao i svrhu i način poslovanja, odnosno, da se prilagođavaju neprestanim promenama u okruženju (B. Mašić, J. Đorđević-Boljanović, 2005.).

Najuspešnije kompanije su one koje su bogate nevidljivom imovinom (informacijama i znanjem), za razliku od sirovina u tradicionalnom smislu koje gube na značenju. Takva organizacija, poznata kao organizacija „all brains, no body“ je u suprotnosti sa tradicionalnom, tzv. „small brain, large body“, organizacijom industrijskog doba. Ono što je karakteristično za ovakvu organizaciju i po

čemu ona predstavlja ogledalo menadžmenta znanja, kao nove menadžment paradigme, jeste da samo mozak („brain“) proizvodi dodatnu vrednost kompanije, pa zato ovaj deo organizacije treba dalje razvijati (K. Dalkir, op. cit., p. 120.).

1.2. KRATAK OSVRT NA TEORIJSKE KONCEPTE SPOLJNE TRGOVINE

Izučavanje spoljne trgovine je privlačilo pažnju praktično svih nosilaca ekonomske i političke misli od XV veka, kada je nastao kapitalistički način proizvodnje. Temelji savremene ekonomske analize postavljeni su tokom teorijskih rasprava o ekonomskim politikama, započetih u okrilju pozne faze merkantilističke škole (u XVI i XVII veku), dok su najznačajnija naučna dela iz oblasti međunarodnih ekonomskih odnosa, a posebno međunarodne trgovinske politike i svetskog tržišta, napisana krajem XX i početkom XXI veka.

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

1.2.1. Merkantilistički pristup spoljnoj trgovini

Početni korak u razvoju teorije spoljne trgovine načinjen je u okviru prve ekonomske škole, Merkantilizma, bez obzira što je u takvim koncepcijama bilo mešanja elemenata spoljnotrgovinske politike i teorije spoljne trgovine.

Ova škola se razvila u zemljama Zapadne Evrope, u periodu između XV i XVII veka, kada je trgovina, u toku velikih previranja na prelasku feudalizma u kapitalizam, postala najnapredniji i vodeći nosilac ekonomskog razvoja, podstaknutog procesom prvobitne akumulacije kapitala.

Merkantilisti su zastupali ideju da izvor bogatstva čini novac, do kojeg se dolazi proizvodnjom zlata i srebra (otvaranjem rudnika) i spoljnom trgovinom. Kako mali broj zemalja poseduje rudnike zlata i srebra, merkantilisti su kao osnovni način za stvaranje bogatstva apostrofirali spoljnu trgovinu (unutrašnja trgovina po ovom učenju ne dovodi do povećavanja bogatstva). Otuda, merkantilisti zastupaju tezu o pozitivnom trgovinskom bilansu, kako bi se u zemlju slilo što više zlata i srebra iz drugih država i sprečio odliv domaćeg zlata i srebra u inostranstvo.

Merkantilističke ideje su u to vreme bile veoma zastupljene u zakonskim aktima i merama ekonomske politike Zapadnih zemalja. Pod tim uticajem, u Zapadnim zemljama je započeo razvoj intervencionizma i donošenje protekcionističkih mera u okviru spoljne trgovine (podsticanje izvoza i ograničavanje uvoza), saobraćaja (davanje prednosti domaćim prevoznicima, jer su merkantilisti smatrali da se novac može zaraditi i obavljanjem i naplatom prevoznih usluga) i proizvodnje (podsticanje razvoja manufaktura i proizvodnje robe za izvoz).

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

1.2.2.1. Načelo apsolutnih prednosti

Prvi odgovor na pitanje zašto uopšte dolazi do spoljnotrgovinske razmene dao je Adam Smit (A. Smith, 1937.), formulišući teorijski koncept koji objašnjava trgovinsku razmenu samo u slučajevima u kojima zemlje imaju apsolutne prednosti u proizvodnji određenog dobra. Prema ovom pristupu, ako jedna zemlja proizvodi neko dobro efikasnije od druge (s manjim utroškom rada) ona ima apsolutnu prednost u proizvodnji tog dobra. Stoga, svaka zemlja treba da se specijalizuje za proizvodnju onih proizvoda kod kojih ostvaruje apsolutne prednosti. Na taj način, zemlje će izvoziti ono dobro koje proizvode jeftinije, a uvoziti ono dobro koje proizvode skuplje, nego druga zemlja. Međutim, ovakvim tumačenjem međunarodne trgovine, nije se moglo objasniti zašto zemlje razmjenjuju dobra i u uslovima kada ne ostvaruju apsolutne prednosti u njihovoj proizvodnji.

1.2.2.2. Načelo komparativnih prednosti

Odgovor na ovo pitanje dala je, takođe, tradicionalna teorija trgovine, afirmisanjem zakona komparativnih prednosti. Ova teorija obuhvata veći broj različitih, ali srodnih predloga, koji su u većoj ili manjoj meri potvrđeni empirijskim podacima. Centралni predlog u okviru ove teorije jeste teorema o koristi koju pojedini akteri ostvaruju u procesu međunarodne razmene. Osnovna teorema tradicionalne teorije spoljne trgovine, zasnovane na uporednim prednostima, tvrdi da ukoliko je neka zemlja u stanju da trguje po bilo kojoj relativnoj ceni koja se razlikuje od njene domaće relativne cene, onda to predstavlja bolju soluciju nego da se uzdržava od trgovine. Prema načelu komparativnih prednosti, zemlja ostvaruje korist od trgovine kroz specijalizaciju za izvoz robe u čijoj proizvodnji ostvaruje komparativnu prednost, tj. robe koju može proizvesti po nižim relativnim troškovima u poređenju sa ostalim zemljama.

Tradicionalna teorija razlikuje dva osnovna faktora koji utiču na divergenciju između autarkičnih cena i cena koje se ostvaruju u procesu nesputane međunarodne razmene. Oni proističu iz razlika u tehnologiji i razlika u faktorskoj raspoloživosti (rada i kapitala). Rikardova teorija polazi od pretpostavke da tehnološke razlike među zemljama predstavljaju preduslov za sticanje koristi od trgovine na bezu komparativnih prednosti, dok model Hekšera i Olina (Heckscher-Ohlin) ključnu ulogu u ostvarivanju koristi od trgovine pripisuje razlikama u raspoloživosti faktora proizvodnje.

Osnovne postavke Rikardovog modela (D. Ricardo, 1817.) su: postoje samo dve zemlje (Engleska i Portugal) koje proizvode dva proizvoda (vino i platno), upotrebom samo jednog faktora proizvodnje (rada). Otuda su troškovi rada jedini troškovi u ukupnim troškovima proizvodnje vina i platna.

Rikardova teorija komparativnih prednosti pokazuje da dve države mogu imati korist od proizvodnje dobara sa nižim relativnim oportunitetnim troškovima i razmenjivati ih za druga dobra koja imaju više relativne, oportunitetne troškove. Model pokazuje da je obema zemljama isplativo da se specijalizuju u proizvodnji onog proizvoda u čijoj proizvodnji imaju komparativne prednosti (bez obzira da li imaju i apsolutne prednosti) i da taj proizvod izvoze. Ukoliko jedna zemlja u poređenju sa drugom ima apsolutne prednosti u proizvodnji oba proizvoda, ona ima i komparativne prednosti u proizvodnji onog proizvoda kod kojeg njena produktivnost u većoj meri nadmašuje produktivnost druge zemlje. Ako jedna zemlja nema apsolutnih prednosti u proizvodnji oba proizvoda, ona ima komparativne prednosti u proizvodnji onog proizvoda kod kojeg je njeno zaostajanje u produktivnosti manje.

Rikardovu teoriju proširio je Džon Stjuart Mil, uvodeći uticaj faktora tražnje u analizu komparativnih prednosti (J.S. Mill, op.cit.). Prema "teoriji recipročne tražnje", koliko će jedna zemlja dobiti od specijalizacije u spoljnoj trgovini zavisi od intenziteta međusobne recipročne tražnje dve zemlje, tj. kolika je potrebna količina izvoza da bi se ostvarila određena količina uvoza. Na ovaj način je analiza trgovinskih tokova obogaćena praćenjem kretanja izvoznih i uvoznih cena za nepromenjene količine prometa, što predstavlja svojevrsnu preteču analize odnosa razmene. Međunarodna ravnoteža

trgovinske razmene ostvaruje se u tački preseka domaće ponude određenog proizvoda i inostrane tražnje za tim istim proizvodom.

Za razliku od Rikardovog modela, švedski ekonomista Hekšer (E. Hecksher, 1949.) i ekonomista i političar Olin (B. Ohlin, 1957.), nezavisno jedan od drugog, ponudili su autonomnu formulaciju zakona komparativnih prednosti, koja proizilazi iz razlika u bogatstvu faktorima proizvodnje. Ovaj model podrazumeva postojanje dva faktora proizvodnje (rad i kapital), dve zemlje (jedna raspolaže radom, a druga kapitalom) i dve vrste proizvoda (radno-intenzivni i kapitalno-intenzivni), i polazi od pretpostavke da razlike u raspoloživosti rada i kapitala predstavljaju jedinu determinantu komparativnih prednosti na osnovu kojih se obavlja međunarodna razmena. Uz brojna ograničenja kojima je opterećena (konstantni prinosi od proizvodnje; nepromenljivost faktorske intenzivnosti, ponude faktora i sklonosti potorašača; savršena konkurencija i apstrakovanje transportnih troškova), Hekšer-Olin teorema tvrdi da neto-izvoz sveke zemlje predstavlja linearnu funkciju raspoloživosti faktora proizvodnje. Zemlja koja izvozi ima proizvodnu sklonost ka robi u čijoj se proizvodnji intenzivnije koristi faktor koji poseduje u relativno većem obimu.

Kasnije je Hekšer-Olinova teza dopunjena sa još tri značajne teoreme. Stolper i Semjuelson (W. Stolper and P.A. Samuelson, 1941, pp. 58-73) postavili su teoremu po kojoj porast relativnih cena jedne robe povećava realne prihode faktora koji su intenzivno korišćeni u proizvodnji te robe i smanjuje realne prihode ostalih faktora (Stolper-Samuelson teorema).

Ribžinski (T.M. Rzybczynski, 1955.) je autor teoreme prema kojoj, ukoliko se cene robe održe na konstantnom nivou, rast u obilju jednog faktora dovodi do nadproporcionalnog povećanja proizvodnje robe koja koristi taj faktor relativno intenzivnije i apsolutni pad produkcije ostalih vrsta proizvoda (Rzybczynski teorema).

Na posletku, Pol Semjuelson (P.A. Samuelson, 1948.) je zaokružio „Hekšer-Olin-Semjuelson“ (H-O-S) koncept stavom da, pod izvesnim okolnostima, liberalna trgovina finalnih proizvoda dovodi sama do izjednačavanja cena faktora proizvodnje, te da pri konstantnim robnim cenama, male promene u faktorskoj raspoloživosti u zemlji ne utiču na cene produkcionih faktora (teorema o izjednačavanju cena faktora).

Klasična teorija komparativnih prednosti predviđa mogućnost uspostavljanja trgovinskih odnosa samo ukoliko su ispunjene strogo postavljene pretpostavke. U nešto realističnijim uslovima, koje karakterišu postojanje brojnih trgovinskih prepreka, intermedijarnih inputa i velikog broja aktera i proizvoda, Rikardova teorija gubi na značaju, dok je H-O-S teorema morala da pretrpi brojne preformulacije, kako bi fundamentalna postavka komparativnih prednosti i dalje delovala u pravcu predviđanja i objašnjavanja nastanka trgovine i ostvarivanja koristi od nje. Nesavršenost tržišta, monopolske tržišne strukture, zakon rastućih prinosa u proizvodnji i uticaj ostalih faktora koji degenerišu ulogu tržišta, još više komplikuju značaj teoreme komparativnih prednosti, ali je ne skrnave (P. Epifani, G. Gancia, 2006.).

U cilju prilagođavanja H-O-S modela realnim uslovima privređivanja, Dirdorf (A.V. Deardorff, 1982.) je konstruisao opšti model trgovine, koji obuhvata neodređeni broj proizvoda i faktora proizvodnje. Uz pomoć modela i pretpostavke o različitosti cena faktora u pojedinim zemljama, on je empirijski dokazao da će zemlje u proseku biti neto-izvoznici onih proizvoda čija izrada zahteva visoko učešće faktora kojima raspolažu.

Dokaz pozitivne linearne regresione povezanosti između granskog neto-izvoza, granske faktorske intenzivnosti i nacionalne faktorske raspoloživosti, kao tri osnovne velične na kojima se zasniva H-O-S teorema, pružio je Forsner (H. Forsner, 1985.). On je pokazao da procenjeni regresioni koeficijenti faktorskog intenziteta i faktorske raspoloživosti imaju pozitivan predznak, tj. da se ove dve varijable nalaze u direktnoj proporciji sa neto-izvozom grane.

Ipak, vremenom su ekonomski teoretičari morali da priznaju da je sve teže naći objašnjenje za postojeće spoljnotrgovinske tokove na osnovu brojnih restriktivnih pretpostavki koje značajno odstupaju od stvarnosti, jer je praksa pokazala da rezidualna veličina postaje dominantna determinanta rasta međunarodne razmene.

1.2.3. Teorije nesavršene konkurencije

1.2.3.1. Teorija monopolne konkurencije

Američki ekonomista Bela Balaša (B. Balassa, 1966.) prvi je pokazao da je nakon konstituisanja Evropske zajednice, suprotno očekivanjima tradicionalne teorije, smanjen obim međugranske razmene među zemljama članicama i povećan obim unutargranske razmene. Da bi se ovaj fenomen objasnio, ekonomska teorija se morala lišiti ograničenja o savršenoj konkurenciji i delovanju zakona konstantnih prinosa, kojima je do tada bila sputavana.

U tom kontekstu, Krugmanov model monopolne konkurencije pokazao se kao jednostavan, ali vrlo uverljiv teorijski koncept koji objašnjava kako zemlje, slične po nivou tehnologije i raspoloživosti resursa, ostvaruju korist od međusobne trgovine i zašto se najveći deo njihove razmene obavlja unutar istih industrijskih grana (P.R. Krugman, 1979.).

Krugman je u svoj model uveo osnovne pretpostavke: delovanje zakona rastućih prinosa³ (tj. ekonomije obima) i sklonost potrošača da biraju između većeg broja ponuđenih proizvoda. Da bi otpočele poslovanje, kompanije su izložene fiksnim i varijabilnim troškovima. Fiksni troškovi su oni koje kompanija mora da plati nezavisno od obima proizvodnje (npr. ulaganja u zgrade i postrojenja), dok se varijabilni troškovi uvećavaju u izvesnoj proporciji sa njenim rastom (npr. ulaganja u rad i sirovine). Na taj način kompanije imaju konstantan marginalan trošak (trošak izrade dodatne jedinice outputa), dok se njihov prosečan trošak (ukupan trošak po jedinici outputa) smanjuje sa povećanjem proizvodnje, jer se fikсни troškovi raspoređuju na veći broj proizvoda. Drugim rečima, što su veća ulaganja u fiksni kapital, to su prosečni troškovi niži. Ovo se naročito odnosi na kapitalno-intenzivne grane, poput elektronske ili avio-industrije, kod kojih, zbog visokih ulaganja u fiksni kapital, postoji relativno ograničen broj kompanija koje vrše masovnu proizvodnju.

Efekti zakona rastućih prinosa mogu se ispoljiti i u uslužnim delatnostima, naročito tamo gde digitalna transmisija omogućava centralizaciju izvesnih aktivnosti. Primera radi, trgovinska kompanija „Wal-Mart“ je bila među prvima koji su izvršili značajna investiranja u oblasti magacinskog menadžmenta, tako što je uvela „bar kod“ sistem i softver koji joj je omogućio da poveže prodavnice sa distributivnim centrima i dobavljačima, i na taj način ostvari detaljan uvid u celokupno magacinsko poslovanje. Nova tehnologija omogućila je „Wal-Mart-u“ da značajno poveća realizaciju i snizi operativne troškove na osnovu eksploatacije efekata ekonomije obima. Procenjuje se da je na svakih 10% rasta obima prodaje, kompanija ostvarila pad prosečnih troškova za 2% (E. Basker, P.H. Van, 2007.).

Ono što sprečava potpuno monopolisanje tržišta, tj. nastanak ekstremne situacije kada jedan snabdevač zadovoljava celokupnu tražnju, jeste želja potrošača da biraju između većeg broja ponuđenih proizvoda. Ponašanje potrošača favorizuje egzistenciju velikog broja manjih proizvođača na tržištu, koji nude donekle diferencirane proizvode, dok korišćenje efekata ekonomije obima iziskuje organizovanje proizvodnje isključivo u velikim kompanijama. Krugman je povezao ove dve, naizgled oportune tendencije, u jednostavan model monopolne konkurencije.

U situaciji kada veće kompanije ostvaruju troškovne prednosti nad manjim, tržište prestaje da bude savršeno konkurentno. Tržišna struktura monopolne konkurencije podrazumeva da svaka kompanija vrši specifične izmene na proizvodu, koje ga čine diferenciranim u odnosu na izmene koje vrše ostale kompanije. Svaka kompanija ima slobodu u vođenju politike cena, bez bojazni da bi se kupci u kratkom periodu mogli opredeliti za jeftinijeg ponuđača. Međutim, sve dok se promene na datom proizvodu koje vrše pojedine kompanije međusobno razlikuju, ovi proizvodi predstavljaju supstitute jedan drugom, tako da se pojedinačna preduzeća suočavaju sa konkurencijom unutar grane. Što je veći broj specifičnih proizvoda unutar grane, svaka kompanija ima manji udeo na tržištu, pa opada i nivo cene koji može da zaračuna. Kako broj kompanija raste, svaka od njih se suočava sa padom prodaje i povećanjem prosečnih troškova. Broj preduzeća na tržištu određen je ravnotežom cene i prosečnog

³ Prema zakonu rastućih prinosa, kompanije koje udvostruče inpute više nego dvostruko uvećaju proizvodnju.

troška unutar grane. Kada je cena viša od prosečnog troška, na tržište ulaze nove kompanije, a kada cena padne ispod nivoa prosečnog troška, određeni broj kompanija mora da napusti datu granu.

Kada se dve identične zemlje, sa monopolskom strukturom ponude u okviru posmatrane grane, otvore prema spoljnom tržištu na osnovu tradicionalnog modela spoljne trgovine, među njima ne bi trebalo da bude bilo kakve robne razmene. Međutim, u uslovima diferenciranosti proizvoda i rastućih prinosa od obima, otvaranje tržišta kompanijama omogućava da opsluže veći broj kupaca i smanje prosečne troškove, a potrošačima raznovrsniji izbor. Povećana mogućnost izbora podstiče senzitivnost kupaca na varijacije u nivou cena, tako da svaka kompanija može povećati prodaju samo pod uslovom da snizi cene svojih proizvoda (usluga). Ukoliko obim tražnje na integrisanom tržištu ostane na prethodnom nivou (zbir tražnje na dva autarkična tržišta), a svaka pojedina kompanija nastavi da beleži rast, onda će neke firme biti prinuđene da napuste datu oblast proizvodnje. Dakle, trgovinsko otvaranje zemalja sa monopolskom tržišnom strukturom, potrošačima na novom integrisanom tržištu pruža veću mogućnost izbora robe ili usluga, uz istovremeno smanjenje broja kompanija koje te proizvode ili usluge nude.

Korist koja proizilazi iz međusobne trgovine posmatranih zemalja je trostruka:

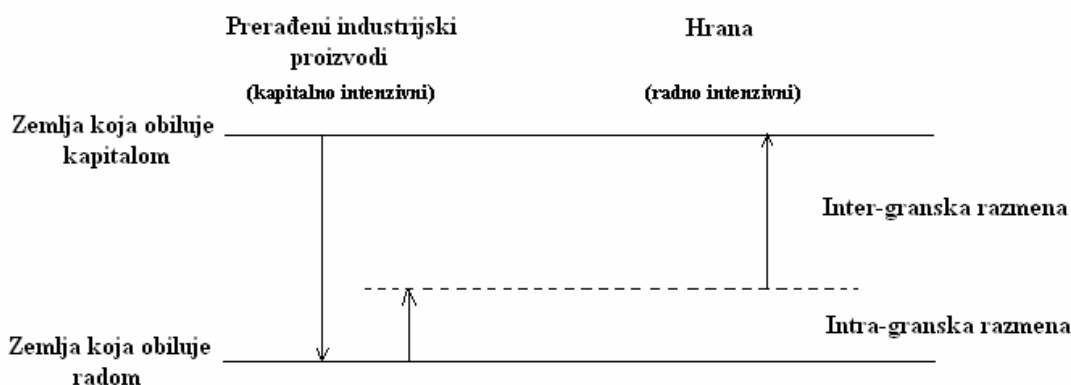
1. kompanije povećavaju proizvodnju i eksploatišu efekte ekonomije obima (efekat obima),
2. dok potrošači u obe zemlje dobijaju mogućnost izbora između više ponuđenih varijanti (efekat ponašanja potrošača),
3. uz istovremeno plaćanje niže cene za kupljenu robu ili uslugu (efekat konkurentnosti).

Pod dejstvom ova tri efekta, slične zemlje se odlučuju na međusobnu razmenu (izvoz i uvoz) različitih varijeteta istog proizvoda ili usluge. U ovom scenariju svi dobijaju, osim najmanje konkurentnih kompanija koje bivaju „istisnute“ sa integrisanog tržišta. O kojim kompanijama je reč i iz koje zemlje potiču kompanije koje će opstati na integrisanom tržištu, nemoguće je zaključiti na osnovu prikazanog modela.

Slobodna trgovina, za razliku od autarkičnog modela, pruža znatno veće mogućnosti za specijalizaciju zemalja u jednom užem segmentu proizvodnih varijeteta. Ipak, kompanije mogu doneti odluku da se pretežno lociraju na jednom tržištu. Primera radi, ako međunarodna razmena prouzrokuje velike manipulativne troškove, proizvodnja se koncentriše u blizini dominantnog tržišta, čak i ako se ono nalazi u inostranstvu. Organizujući proizvodnju na mestu gde je najveća tražnja, kompanije ostvaruju ekonomiju obima, uz istovremeno minimiziranje transportnih i ostalih trgovinskih troškova. Tako bi se u većoj zemlji proizvodio i veći broj varijeteta nekog proizvoda, pa bi ona postala neto-izvoznik u okviru posmatrane grane (efekat domaćeg tržišta).

Značaj analize uticaja monopolskih tržišnih struktura na spoljnu trgovinu najbolje se sagledava kada se Krugmanov model primeni na teoremu Hekšera i Olina. Prema H-O teoremi, jedna zemlja obiluje radom, a druga kapitalom i između sebe razmenjuju dve vrste proizvoda, kapitalno-intenzivni (prerađeni industrijski proizvodi) i radno-intenzivni (hrana). Ukoliko se u ovaj model uvede pretpostavka da prerađivački sektor ostvaruje ekonomiju obima na osnovu proizvodne diferencijacije koju srpovode kompanije na monopolskom tržištu, dolazi se do rezultata koji značajno odstupaju od tradicionalnih očekivanja.

U uslovima konstantnih prinosa od obima, zemlja koja raspolaže kapitalom izvozila bi prerađene industrijske proizvode, a uvozila hranu, dok bi zemlja koja raspolaže radom činila obrnuto. Uvođenjem pretpostavke o monopolskoj konkurenciji u prerađivačkom sektoru, zemlja bogata kapitalom bi još uvek bila uvoznik hrane i neto-izvoznik prerađenih industrijskih proizvoda, dok bi zemlja sa komparativnim prednostima u proizvodnji radno-intenzivnih proizvoda, bila izvoznik i hrane i prerađenih industrijskih proizvoda. Ovo je rezultat diferencijacije proizvodnje, koju vrše kompanije iz prerađivačkog sektora zemlje sa obiljem radne snage, podstaknute preferencijom potrošača u zemlji koja obiluje kapitalom. Struktura trgovine između dve zemlje ukazuje da obe izvoze i uvoze prerađene industrijske proizvode, s tom razlikom što samo zemlja bogata kapitalom ostvaruje suficit u razmeni ovih proizvoda (P.R. Krugman, M. Obstfeld, 2006.).



Grafikon I-4. Uticaj monopolske konkurencije na tradicionalni H-O-S model spoljne trgovine

Izvor: P.R. Krugman and Obstfeld, M., 2006, p. 127.

1.2.3.2. Gravitaciona teorija

Gravitacionu jednačinu postavio je Jan Tinbergen (J. Tinbergen, 1962.), pokušavajući da predvidi strukturu međunarodne razmene u uslovima apstrakovanja uticaja faktora koji doprinose distorziji trgovinskih tokova. Polazna pretpostavka u njegovoj analizi je da vrednost bilateralne trgovine između dve zemlje predstavlja rastuću funkciju bruto nacionalnog proizvoda (BNP) obe zemlje:

- zemlje izvoznika, čiji izvozni kapacitet zavisi od njene ekonomske veličine i
- zemlje uvoznika, jer se tražnja za uvoznom robom povećava sa rastom tržišta.

Istovremeno, Tinbergen je observirao pretpostavku da su trgovinski tokovi u negativnoj korelaciji sa geografskom udaljenošću dve zemlje, što mu je poslužilo kao mera aproksimacije nivoa transportnih troškova, troškova istraživanja izvoznog tržišta i ostalih spoljnotrgovinskih prepreka.

Rezultati analize su pokazali da je rast trgovine između dve zemlje u srazmeri sa povećanjem njihovog zajedničkog BNP i u obrnutoj srazmeri sa distancom između njih. Distanca među zemljama Tinbergen nije definisao samo geografskom razdaljinom, već i nivoom raznovrsnih prepreka koje utiču na trgovinske troškove, kao što su: jezičke razlike, istorijski i kulturni faktori i trgovinske barijere. Na primeru Španije, sa bogatom kolonijalnom tradicijom, Tinbergen je pokazao da zemlje znatno više trguju sa partnerima kod kojih nailaze na manje prepreka, nego sa drugim zemljama slične geografske udaljenosti.

Gravitaciona jednačina je dobila ime po Njutnovom zakonu koji silu gravitacije definiše kao funkciju proizvoda mase dva objekta i distance između njih. Ova jednačina je imala izuzetan uspeh u objašnjavanju determinanti bilateralnih trgovinskih tokova i uticaja trgovinske politike, poput formiranja zona slobodne trgovine. Ipak, ova teorija nije ponudila nikakvo novo objašnjenje za nastanak komparativnih prednosti. Tek sa razvojem modela monopolske konkurencije kompletirana je teorijska osnova za primenu gravitacione jednačine.

Prvo je Anderson (J.E. Anderson, 1979.) u gravitacioni model uvrstio pretpostavku o diferencijaciji proizvoda u zemlji porekla, da bi nešto kasnije Iton i Kortum (J. Eaton, S. Kortum, 1986.) izveli gravitacionu jednačinu na osnovu Hekšer-Olinovog i Rikardovog modela. Anderson je, na osnovu „Armingtonovog modela“, objasnio specijalizaciju zemalja za izvesne vrste proizvoda, dok su Iton i Kortum ukazali da gravitacija ne utiče na specijalizaciju zemalja, već se usled visokih troškova transporta neki proizvodi samo uvoze od jeftinijeg dobavljača.

1.2.3.3. Teorija recipročnog dampinga

Brander (J.A. Brander, 1986, pp. 713-715.) je opisao situaciju u kojoj jedan isti proizvod izrađuju monopolisti u dve, u ekonomskom smislu, identične zemlje. Da bi maksimizirali profit monopolisti, po pravilu, veštački smanjuju ponudu i podižu cene na viši nivo od onoga koji bi se

formirao u uslovima savršene konkurencije. Obrnuto, monopolisti mogu da povećaju prodaju smanjenjem cena kroz obračun niže marže, čime ostvaruju manju zaradu od one koja bi se postigla prodajom robe po ceni koja maksimizira profit. Ako bi monopolisti u obe zemlje zaračunali identičnu cenu za dati proizvod, povod za robnu razmenu između dve države ne bi postojao.

Međutim, kompanije često vrše segmentaciju tržišta, primenjujući diskriminatornu politiku cena u zavisnosti od toga da li se roba prodaje u zemlji ili u inostranstvu. Uz pretpostavku da domaći rezidenti ne mogu lako doći u posed proizvoda namenjenih izvozu, monopolisti u obe zemlje mogu odlučiti da naprave prodor na inostrano tržište na osnovu snižavanja cena izvozne robe. Ovakva odluka je rezultat procene kompanije da je cenovna elastičnost izvoza veća od cenovne elastičnosti prodaje na lokalnom tržištu. Kada se kompanije suočavaju sa značajnim izvoznim troškovima, onda svaka firma ima niže troškove u zemlji nego u inostranstvu, pa stoga i ostvaruje manje učešće na spoljnom nego na domaćem tržištu.

Preduzeće koje ima manji udeo na tržištu može duplirati svoju prodaju na osnovu određenog sniženja cene, međutim, kompaniji sa većinskim učešćem na tržištu za postizanje istog cilja biće potrebna znatno veća cenovna restrikcija. Stoga se kompanije radije opredeljuju za manju monopolsku moć u inostranstvu i veće olakšice u cilju održavanja niskih cena izvoznih proizvoda. Ukoliko trgovinski troškovi nisu suviše visoki, monopolske kompanije iz obe zemlje mogu se odlučiti na dampinšku prodaju, odnosno, obračun nižih cena u izvozu od cena na domaćem tržištu. Izvozeći u inostranstvo, kompanije povećavaju prodaju i profit, čak i ako je izvozna cena niža od domaće, sve dok su u poziciji da negativnu razliku u ceni prenesu na teret druge firme.

Praksa recipročnog dampinga, prema ovom modelu, dovodi do dvosmerne trgovine identičnim proizvodima, čak i kada postoje određeni trgovinski troškovi i kada je inicijalna cena proizvoda jednaka u obe države. Međutim, kada se monopolski odnosi konkurencije iz modela, zamene duopolskim, dovodi se u pitanje motivacija za međunarodnu razmenu. Potrošači u obe zemlje ostvaruju korist od veće ponude posmatranog proizvoda po nižoj prosečnoj ceni. I dok povećana konkurencija predstavlja izvesnu korist za kupce, dotle se kod njih razvija svest o tome da ne bi trebalo rasipati sredstva na transportne troškove identičnih proizvoda (ili bliskih supstituta), jer bi, u zavisnosti od visine ovih troškova, ukupan efekat na kvalitet života potrošača mogao biti negativan. Dakle, u uslovima postojanja duopola, motivacija za međunarodnu razmenu zavisi od visine trgovinskih troškova.

1.2.4. Neotehnoške teorije

U savremenom svetu tehnologija ne predstavlja slobodno dobro, već se zemlje međusobno razlikuju po osnovu nivoa tehnološkog razvoja i inovativne sposobnosti. Pojava teorija međunarodne trgovine zasnovanih na uključivanju tehnologije kao nezavisno promenjive, prenosi fokus analize sa statičke (kratkoročne) forme na dinamičku (dugoročnu). Dok su tradicionalne teorije spoljne trgovine bile okupirane problemom ravnoteže, tehnološke teorije se bave načinom na koji sistem dolazi do ravnoteže.

1.2.4.1. Teorija tehnološkog gepa

Činjenica da nivo tehnološkog razvoja zemlje sve više opredeljuje njeno mesto i ulogu u međunarodnoj razmeni, doprinela je pojavi teorije spoljne trgovine zasnovanoj na tehnološkom gepu među zemljama učesnicama u razmeni. Ovu teoriju prvi je razradio Pozner (M.F. Posner, 1961, p.p. 323-341.), tvrdeći da inovativna aktivnost i pojava novih proizvoda i tehnologija predstavljaju kontinuiran proces. Zemlje u kojima se inovacije dogode za izvesno vreme će ostvarivati tehnološku prednost u proizvodnji i razmeni ovih proizvoda. Zahvaljujući tehnološkoj prednosti zemlja postaje izvoznik proizvoda, iako nema prednosti po osnovu faktorske raspoloživosti. Tehnološka prednost zemlje se kroz proces difuzije inovacija i imitacije posteno gubi, međutim, kako se tehnološke promene odvijaju u kontinuetu, proces se nastavlja kroz pojavu novih proizvoda i procesa, uz ponovno sticanje tehnološke prednosti na svetskom tržištu.

Ovu teoriju dalje razrađuje Hufbauer, tako da dolazi do formulisanja poznate Pozner-Hufbauer hipoteze, prema kojoj je međunarodna trgovina zasnovana na generisanju i difuziji superiorne tehnologije (G.C. Hufbauer, 1970, p.145.).

Na osnovu ove teze, Krugman je izvukao zaključak da se model trgovine, u suštini, ne menja, odnosno da razvijeni sever proizvodi i izvozi nove proizvode, dok nerazvijeni jug proizvodi i izvozi tradicionalna dobra, ali da se zato kontinuirano menja kompozicija trgovine. Sveko dobro se prvo proizvodi u razvijenim zemljama, a zatim se zahvaljujući procesu difuzije seli u manje razvijene regione (P.R. Krugman, 1979, p.p. 469-479.). Proizvođači novih proizvoda uživaju apsolutnu monopolsku prednost pri izvozu, dok proizvođači koji se kasnije uključuju u proizvodnju ovih dobara, istu moraju zasnivati na nižim produkcionim troškovima.

Teorija tehnološkog gepa nije pružila odgovor na pitanje, zašto se prilikom uvođenja inovacija, kojim se ostvaruje prednost, ne primeni i princip najnižih troškova lokacije, tj. zašto razvijena zemlja odmah ne izvrši transfer celokupnog procesa izrade novog proizvoda u zemlju koja bi joj garantovala najniže troškove proizvodnje. Odgovor na ovo pitanje dali su Vernon i ostli autori koji su se bavili problematikom masovne proizvodnje i ekonomije obima.

1.2.4.2. Teorija ekonomije obima

Najveći doprinos razvoju teorije ekonomije obima pružili su ekonomisti Dreze, Hufbauer i Kising (Keesing), koji su naglašavali da trgovina između zemalja raste sa intenziviranjem uvođenja novih tehnoloških procesa i unapređenja postojećih, što dovodi do sniženja jediničnih troškova proizvodnje finalnih proizvoda, kao specifičnog oblika komparativne prednosti. Kod izvesnih proizvoda, poput čelika, proces izrade zahteva velike proizvodne kapacitete, zasnovane na masovnoj proizvodnji i ekonomiji obima. Tako jeftin čelik ugrađuje se u finalne proizvode i doprinosi smanjenju troškova njihove izrade. Na ovaj način, ekonomija obima dvostruko deluje na poboljšanje konkurentne prednosti (G.C. Hufbauer, 1970, op. cit.):

- direktno, kroz njeno dejstvo u procesu proizvodnje finalnog proizvoda i
- indirektno, kroz multiplikativno dejstvo primene ekonomije obima u proizvodnji međufaznih proizvoda na sniženje troškova finalnih proizvoda u koje se oni ugrađuju.

Ekonomija obima, primenjena u procesu masovne proizvodnje, zahteva punu iskorišćenost kapaciteta. Što je ona podignuta na viši nivo, to su niži troškovi amortizacije po jedinici proizvoda, što doprinosi rastu troškovne konkurentnosti izvoza. Stoga, zemlja koja je u stanju da u proces izrade određenog proizvoda uvede savremene tehnološke procese, ostvari visoku serijsku proizvodnju i postigne značajnu iskorišćenost kapaciteta i na toj osnovi eksploatiše pozitivne efekte ekonomije obima, ostvaruje troškovnu komparativnu prednost i postaje izvoznik ovih proizvoda.

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

Tokom šezdesetih i sedamdesetih godina prošlog veka, masovna proizvodnja je dovela do ujednačavanja kvaliteta proizvoda i rasta značaja standardizacije, što je podstaklo međunarodnu razmenu, tako da je faktor ekonomije obima u značajnoj meri definisao njene tokove. Međutim, sa povećanjem diferencijacije dobara i pojavom tehnološki-intenzivnih, visokosofisticiranih proizvoda, smanjen je značaj cene kao faktora konkurentnosti u međunarodnoj razmeni, pa je trebalo iznaći novi osnov za objašnjavanje njenih tokova.

1.2.4.3. Teorija životnog ciklusa proizvoda

Rodonačelnik teorije „životnog ciklusa proizvoda“, Rajmond Vernon, međunarodnu razmenu posmatrao je u kontekstu evolucije proizvoda kroz tri različite faze životnog ciklusa (R. Vernon, 1966.):

1. fazu nastanka nekog proizvoda i njegovog uključivanja na tržište,
2. fazu punog razvoja proizvoda i

3. fazu zrelosti proizvoda.

Industrijski razvijene zemlje, koje obiluju naučnoistraživačkim potencijalom, imaju visoku stopu inventivnosti i predstavljaju vodeće inovatore i proizvođače novih proizvoda, ostvaruju apsolutnu prednost u prvoj fazi životnog ciklusa proizvoda. Stoga su tokovi izvoza novih proizvoda uvek usmereni od industrijski razvijenih zemalja ka zemljama u razvoju.

U okviru druge faze, koju karakterišu stabilno tržište, jasno definisan proizvodni proces i masovna produkcija, smanjuje se potreba za visoko-kvalifikovanim radom i dolazi do zaoštavanja konkurencije na osnovu disperzije imitacionog efekta. To otvara mogućnost za seljenje proizvodnje u regione sa obiljem produkcionih faktora koji dominiraju ovom fazom ciklusa. Komparativne prednosti tokom faze punog razvoja proizvoda ostvaruju zemlje sa velikim domaćim tržištem, koje omogućava korišćenje efekata ekonomije obima.

Kada proizvod uđe u zrelu razvojnu fazu, on je uveliko standardizovan, dok je proces njegove izrade maksimalno kapitalno-intenzivan i odvija se uz korišćenje nekvalifikovane radne snage. Kako nerazvijene zemlje obiluju jeftinom radnom snagom, to one ostvaruju komparativnu prednost u proizvodnji proizvoda koji su dostigli fazu zrelosti.

Tako se spoljnotrgovinska razmena kontinuirano odvija kroz izvoz novih proizvoda iz industrijski razvijenih zemalja u pravcu nerazvijenih zemalja i izvoz zrelih proizvoda koji teče obrnutim smerom. Kada proizvod dostigne fazu pune razvijenosti, napredna industrijska zemlja prepušta njegovu izradu manje razvijenoj zemlji, a ona sama kreira nove proizvode, čime se ciklus nastavlja.

Ovu teoriju dodatno su razradili Luk Soet (Luc Soete) i Karlota Perez (Carlota Peres), analizom kretanja ulaznih troškova proizvodnje kroz četiri različite faze životnog ciklusa proizvoda: uvođenje proizvoda, rani rast proizvoda, kasni rast proizvoda i zrelost proizvoda (L. Soete, C. Peres, 1988, p. 458.).

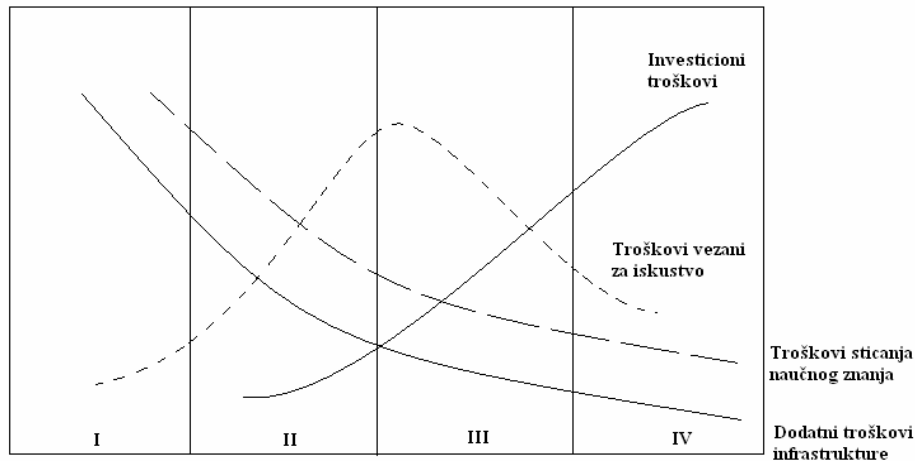
Prvu fazu karakteriše preduzetnički duh i proces učenja za sve aktere na tržištu - dizajnera, menadžera, radnika, distributera i potrošača. Sve aktivnosti su usmerene ka proizvodu i njegovom uvođenju na tržište. U ovoj fazi najveći su troškovi sticanja naučnog znanja i izgradnje infrastrukture, koji su vezani za postizanje uspeha na tržištu, dok su relativno niski troškovi vezani za investicije i iskustvo.

U drugoj fazi, pažnja je fokusirana na proizvodni proces, a dominantnu ulogu preuzimaju proizvodni inženjeri i marketing menadžeri. Naglasak je na usavršavanju organizacije poslovanja koja treba da doprinese smanjenju troškova uz angažovanje savremene opreme. Sa povećanjem optimalne veličine preduzeća, dolazi do rasta investicionih troškova i troškova vezanih za iskustvo, dok opadaju troškovi sticanja naučnog znanja i ulaganja u infrastrukturu.

Fazu kasnog rasta proizvoda moguće je prepoznati po uhodanom proizvodnom procesu, stabilnom tržištu i orijentaciji preduzeća na povećanje tržišnog udela. Proizvodni proces karakteriše dalji rast obima proizvodnje i tehničke opremljenosti rada. U okviru ove faze ciklusa, troškovi investicionih ulaganja, i naročito troškovi vezani za iskustvo, dostižu maksimalan iznos, dok su ostali troškovi relativno niski.

Poslednju fazu karakteriše visok nivo standardizacije proizvoda i proizvodnog procesa. Do izražaja dolaze ekonomija obima i visina troškova proizvodnje, tako da se proces izrade locira u regione gde su produkciono troškovi najniži (J. Kozomara, 1994.).

Tako će visokorazvijene zemlje-inovatori, koji imaju razgranatu istraživačko-razvojnu (I-R) aktivnost, stručnu radnu snagu i visok nivo naučnog znanja, imati interes da ostvaruju proizvodnju dobara koja se nalaze u početnoj fazi životnog ciklusa. Odgovor na pitanje zašto ove zemlje odmah ne sele proizvodnju u regione sa niskim troškovima proizvodnje, proizilazi iz strukture troškova koji dominiraju u ovoj fazi. Pošto je u fazi uvođenja i tržišnog pozicioniranja novog proizvoda bitna uloga naučno-tehničkih kadrova i veličine tržišta, proizvodnja se locira u regione sa visokostručnim kadrovima i platežno sposobnom tražnjom.



Grafikon I-5. Kretanje troškova proizvodnje po fazama životnog ciklusa

Izvor: J. Kozomara, 1994, s. 35.

Kompleksnost relanog sveta, zajedno sa teškoćama koje proizilaze iz potrebe izolovanja i observiranja pojedinih vrsta odnosa, predstavljaju veliki izazov za sve one koji žele da utvrde validnost pojedinih teorija o spoljnoj trgovini. Razvoj metodologije empirijskog testiranja pojedinih hipoteza i obogaćivanje statističke građe, omogućili su izvestan uvid u faktore koji najviše doprinose razumevanju međunarodne trgovine. Empirijski podaci potvrđuju da alternativna teorijska objašnjenja uzroka trgovine i izvora koristi koje proističu iz nje, nisu međusobno isključiva. Struktura međunarodne trgovine, tipično, odražava interakciju velikog broja različitih faktora. Parcijalne teorije spoljne trgovine, opterećene brojnim ograničenjima, nisu bile u mogućnosti da objasne savremene tokove robe i faktora proizvodnje, tako da je nastala potreba za formulisanjem jednog znatno opštijeg i sveobuhvatnijeg koncepta međunarodne razmene, teorije konkurentnosti, o kojoj će više reči biti u četvrtom poglavlju.

1.3. UPRAVLJANJE IZVOZOM

1.3.1. Zadatak i cilj upravljanja izvozom

Na ukupne spoljnoekonomske odnose, pa samim tim i na spoljnu trgovinu kao njihov najznačajniji segment, utiču brojni egzogeni i endogeni faktori. Visoko institucionalizovano međunarodno okruženje, u kojem dominiraju industrijski razvijene zemlje i krupni kapital, nameće ostalim akterima na globalnom tržištu stroga pravila ponašanja, ostavljajući veoma uske margine za autonomno delovanje.

Istovremeno, ekspanzija nauke i tehnologije uticala je na pojavu brojnih faktora koji opredeljujuće utiču na izvozne performanse preduzeća, što je sve više ukazivalo na potrebu korektivne uloge administrativnog aparata u kreiranju što povoljnijih uslova poslovanja na domaćem tržištu.

Proširenje regionalnih integracija, uklanjanje trgovinskih barijera i opšta liberalizacija doprineli su zaoštavanju konkurencije na svetskom tržištu i podstakli potrebu za edukacijom eksperata koji su u stanju da uspešno upravljaju na svim nivoima (mikro, mezo i makro) jednim tako kompleksnim poslom kao što je izvoz.

Dugoročno stagniranje srpskog izvoza, naročito tokom poslednje dekade prošlog veka, postalo je ograničavajući faktor daljeg ekonomskog rasta, te se povećanje izvoza postavlja i kao razvojni imperativ. Istovremeno, trend sve izraženijeg međunarodnog umrežavanja preduzeća i multikulturalno poslovno okruženje, postavili su nove zahteve pred menadžere kompanija i kreatore ekonomske politike na nacionalnom i lokalnom nivou.

Zadatak ovih eksperata je da samostalno vode projekte ili sektore u okviru preduzeća i državnih i lokalnih institucija, čija je aktivnost usko povezana sa međunarodnim poslovanjem, međunarodnim marketingom, finansiranjem, osiguranjem, upravljanjem rizicima i sl. Osnovni cilj njihove aktivnosti je da doprinesu što efikasnijem uključivanju domaće privrede u globalne proizvodne procese i trgovinske tokove, uz ostvarivanje zadovoljavajućih razvojnih performansi na dugi rok. Tako, u uslovima savremenog poslovanja, izvoz (pored investicija i inovacija) preuzima ulogu jedne od najvažnijih determinanti uspešnog, dugoročno održivog ekonomskog razvoja.

1.3.2. Elementi uspešne strategije privrednog razvoja – „3I“

1.3.2.1. Investicije

Uspešan privredni razvoj zasniva se na efikasnosti investicija, inovacija i izvoza (3I). Najveći doprinos investicija privrednom rastu proizilazi iz ulaganja u tehničku opremljenost, obrazovanje, istraživanje i razvoj, infrastrukturu, zdravstvenu zaštitu itd. Osnovni izvori investicija su: akumulacija, amortizacija, krediti (iz domaćih i inostranih izvora) i strana direktna i portfolio ulaganja kapitala.

Zemlje u tranziciji, poput Srbije, odlikuju se niskom akumulativnošću privrede, zastarelom tehnologijom i malom ponudom kapitala kao faktora proizvodnje. Nedovoljna sredstva iz akumulacionih i amortizacionih fondova, kao i visoka cena kapitala na lokalnom tržištu, onemogućavaju veći doprinos domaćih investicija privrednom uzletu zemalja u tranziciji, tokom početne faze razvoja.

Da bi se dostiglo optimalno učešće bruto fiksnih investicija u BDP od 25%, potrebnih za otpočinjenje investiciono vođenog privrednog rasta, neophodan je dodatni priliv stranog kapitala. Zaduživanje u inostranstvu pod komercijalnim uslovima je nepovoljna opcija, s obzirom na, po pravilu, nizak kreditni rejting zemalja u razvoju, tako da kao najprihvatljivije rešenje ostaje privlačenje stranog kapitala u formi direktnih i portfolio investicija. Imajući u vidu da priliv SDI, osim kapitala, donosi neophodno znanje, proizvodno i upravljačko iskustvo, tehnologiju, razvijene kanale distribucije, veze sa dobavljačima, brend, imidž i sl, ovaj oblik stranih investicija se smatra najpovoljnijim u početnim fazama tranzicije. To je razlog što se u globalnim razmerama između ZUR razvila žestoka borba za privlačenje SDI.

Atraktivnost zemalja za privlačenje SDI kao jednog od preduslova za unapređenje konkurentnosti, zavisi, pre svega, od motiva stranih investitora (Savić N., M. Džunić, 2008.):

1. *Horizontalne SDI* motivisane su osvajanjem lokalnih i regionalnih tržišta i obično predstavljaju repliku proizvodnih kapaciteta investitora. Tipičan primer su „greenfield“ investicije, koje se najvećim delom grupišu u zaštićenim ili uvozno supstitutivnim sektorima. Kako je svrha horizontalnih SDI da se podmiri tražnja na lokalnom tržištu proizvodnjom u domicilnoj zemlji, veličina i rast tržišta u zemlji domaćina, kao i visina carinske zaštite i transportnih troškova, podsticajno deluju na njihov priliv.
2. *Vertikalne ili izvozne SDI* odnose se na slučaj kada kompanija ulaže u inostranstvu, da bi aktivirala resurse kojima ne raspolaže u svojoj zemlji (npr. prirodni resursi, sirovine ili jeftinija radna snaga). U slučaju kada TNK direktno investiraju u prerađivački sektor radi povećanja izvoza, presudan faktor za njihovo privlačenje predstavlja nivo troškova faktora proizvodnje. Za razliku od horizontalnih SDI, vertikalne ili izvozno orijentisane SDI uključuju realokaciju delova proizvodnih lanaca u zemlju domaćina. Raspoloživost jeftinog rada je primarni vodič za izvozno orijentisane SDI, dok je priliv kapitala u sektore proizvodnje resursa, kao što su nafta i prirodni gas, privlačan za zemlje sa obiljem prirodnog potencijala.
3. *Efikasnošću vođene SDI* su prisutne kada kompanija pokušava da ostvari pozitivne efekte od geografski disperziranih aktivnosti, uz prisustvo ekonomije obima i ekonomije prostora. Ovo je bilo posebno karakteristično za napredne zemlje u tranziciji, što im je omogućilo zasnivanje jakih regionalnih korporativnih mreža.
4. *Strateškim resursima/sposobnošću vođene SDI*, se najčešće ostvaruju kroz mehanizam kupovine aktive postojeće firme, obično konkurenta (acquiring assets). Motivi za udruživanje su

zajednički potencijali i prednosti radi ostvarenja dugoročnog strateškog cilja, u uslovima stalne i sve veće međunarodne konkurentnosti. Očekuje se da će ovakva kupovina doneti prednosti ostalom delu korporativnog sistema: otvaranje novih tržišta, ostvarenje sinergije razvojnih kapaciteta ili proizvodnih kapaciteta, kupovinu tržišne moći, sniženje transakcionih troškova, racionalizaciju administracije, povećanje strukturne fleksibilnosti i podelu rizika (M. Unković, N. Kordić, 2010, s.251.).

Svi oblici SDI doprinose privrednom rastu, ali u prvom slučaju na osnovu ekspanzije domaće tražnje, a u ostalim slučajevima na osnovu rasta izvoza. Vertikalne SDI podstiču resursno intenzivnu proizvodnju i na njoj zasnovan izvoz, efikasnošću vođene SDI favorizuju izvoz zasnovan na korišćenju ekonomije obima i regionalnog i globalnog umrežavanja, dok su SDI vođene strateškim resursima i sposobnostima motivisane udruživanjem potencijala radi ostvarivanja dugoročnih strateških ciljeva.

Pred malim, eksterno orijentisanim zemljama, je veliki izazov privlačenja SDI u izvozno i potencijalno izvozne sektore domaće privrede. U početku se priliv izvozno orijentisanih SDI bazira na raspoloživosti resursa, da bi u kasnijoj razvojnoj fazi veći akcenat morao biti na afirmaciji onih faktora koji najviše doprinose produktivnosti i efikasnosti proizvodnje.

U zemljama u tranziciji (ZUT) prerađivački sektor je glavni nosilac razvoja na strani ponude. Čitav region Centralne i Istočne Evrope se specijalizovao u oblasti srednje visokih tehnologija za proizvodnju investicionih dobara. Infrastrukturne potrebe i obnova kuća i stanova nosioci su rasta u građevinarstvu, dok istovremeno dobre rezultate ostvaruju i uslužne i mrežne industrije. Zastoj u razvoju primetan je kod tradicionalnih radno-intenzivnih grana, zbog konkurencije zemalja sa niskim troškovima rada. Tradicionalno relevantni sektor zemalja u tranziciji, tekstil, nije više konkurentan izuzev u nekim nišama. U svim zemaljama u tranziciji prerađivački sektor je nosilac razvoja. S druge strane, stare evropske zemlje gube proizvodnju nekih dobara i postepeno se specijalizuju u aktivnostima sa visokom novododatom vrednošću (dizajn, soft goods, patenti, komercijalizacija itd). Lideri ove proizvodne strukture i nosioci konkurentnosti Regiona su:

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

Očigledno je da ekonomske reforme i tranzicija treba ozbiljnije da zahvate mikroekonomsko tkivo srpske privrede i da firme zauzmu aktivan stav u pogledu jačanja sopstvene konkurentnosti. Aktivan pristup znači da preduzeća ne treba samo aktivno da prate savremene trendove i da se isključivo interesuju za rast učešća na tržištu, već i da: prepoznaju i unapređuju svoje interne sposobnosti i razvijaju kritične faktore uspeha kao preduslova za jačanje svoje strateške pozicije i unapređenje konkurentnosti. Unapređenje konkurentnosti preduzeća u Srbiji mora se zasnivati na: 1) razvoju kompetencija, 2) inovativnosti, 3) razvoju preduzetničke kulture, 4) jakoj tržišnoj orijentaciji i 5) razvijenom liderstvu i menadžmentu. Ulazak u investiciono vođenu fazu nameće Srbiji nove izazove u pogledu unapređenja konkurentnosti, a eventualni prelazak u inovacionu fazu iziskivao bi ispunjavanje još strožijih zahteva u tom pogledu.

1.3.2.2. Inovacije

Sve do polovine prošlog veka, u ekonomskoj literaturi inovacije nisu bile posebno analizirane, već su tretirane kao “ostali varijabilni faktori razvoja”, za koje se pretpostavljalo da nemaju značajnijeg uticaja na promene i performanse globalne privredne strukture. Jozef Šumpeter je rodonačelnik teorije o inovacijama kao osnovnom faktoru ekonomskog razvoja. Prema ovom autoru, “...osnovni impuls koji pokreće i održava u pokretu mašine ... potiče od novih dobara, novih metoda proizvodnje ili transporta, novih tržišta i novih formi industrijske organizacije ...” (J. Schumpeter, 1962, p. 82.). U kontekstu razmatranja različitih vidova inovativne aktivnosti, tehnološke inovacije imaju posebnu ulogu. Veliki

broj empirijskih istraživanja potvrđuje značaj inovacije u savremenim uslovima privređivanja i doprinos inovacija i tehnološkog progresa međunarodnoj konkurentnosti nacionalnih ekonomija (P. Romero, R. Lucas, M. Scott, M. Boskin ...). Opšta saglasnost je postignuta oko toga da rast ne potiče, kao što neoklasični koncept pretpostavlja, od egzogenih činilaca nezavisnih od konvencionalnih faktora proizvodnje, već od akumulisanog povećanja endogenih faktora u vidu bruto investicija koje uključuju i tehnološki progres.

Istraživanja vezana za privredu Japana pokazala su da je doprinos inovacija rastu konkurentnosti domaće privrede u periodu intenzivne industrijalizacije bio izuzetno značajan i da se iz godine u godinu povećavao. Taj doprinos je, sa početnih 20% u periodu 1955-60, povećan na 40% u periodu 1971-75, da bi nakon sredine sedamdesetih godina prošlog veka porastao na 65% (S. Petrović, 1998, ss.26-27.).

Džems Uterbek (J. Utterback, 1974, pp. 620-626.) i Sidni Vinter (S. Winter, 1987, pp. 159-182.) ukazali su da je inovacioni proces uslovljen uticajem većeg broja spoljnih i unutrašnjih faktora, od kojih su najznačajniji:

1. nacionalna naučno-tehnološka politika, a pre svega nivo usmeravanja sredstava na I-R, politika obrazovanja, fiskalna politika, monetarna politika i druge mere podsticanja u smislu podrške za I-R aktivnost i
2. raspoloživost naučnih i tehnoloških potencijala i dostignuti nivo tehnološkog razvoja kao i karakteristike tražnje i njen uticaj na privrednu strukturu.

Tehnologija se sastoji od primenjene nauke, inženjerskog znanja, invencije i subinvencije. Primenjena nauka se sastoji od testiranih generalizacija, korišćenih u industriji, koje mogu imati formu teorije ili zakona, ili sistematizovanih empirijskih opservacija o prirodi ili ljudskom radu. Inženjerska znanja su deo primenjene nauke, koja se bavi načinom proizvodnje ekonomskih dobara i kontrolom tehničkih industrijskih procesa. Invencija predstavlja recept za novi proizvod ili proces, koji nije bio vidljiv za čoveka, kvalifikovanog u određenoj veštini do vremena kada je ideja generisana. Subinvencija nastaje kao rezultat primene inženjerskog znanja ili rada kvalifikovanih radnika u proizvodnom procesu kojom je izvršena modifikacija na proizvodu ili procesu, i ona za razliku od invencije nema patentnu zaštitu (J. Schmookler, 1966, p 50.).

Inovacija je primenjena invencija. Inovativna kompanija preuzima najveći rizik, pošto prva primenjuje invenciju. Između patentiranja invencije i njene komercijalne upotrebe postoji određeni vremenski pomak, koji je najkraći kod mehaničkih, hemijskih, farmaceutskih i elektronskih inovacija, a najduži kod vojne industrije, petrohemijske i nekih drugih strateških industrijskih grana. Period uvođenja invencija je u neprekidnom padu, tako da je od sedamdesetih godina prošlog veka nastala sveopšta inovaciona trka, koja se odvija kroz kontinuirano uvođenje novih proizvoda na tržište.

Najveći stimulans ekspanziji inventivne i inovativne aktivnosti pružaju: naučna otkrića (science push), ostvarene inovacije i prevazilaženje problema vezanih za njihovu upotrebu (technology push) i signali i stimulansi vezani za tržište (demand pull). Naučna otkrića, lišena zarade od primene invencije, ne bi predstavljala dovoljan stimulans za tehnološke promene. Inoviranje proizvoda i procesa vodi sniženju troškova proizvodnje i cena finalnog proizvoda, ili poboljšanju njegovog kvaliteta, utičući na povećanje tražnje za tim proizvodom. Preduzeće inovator uvećava profit samo ukoliko tržište rastom tražnje pozitivno odreaguje na promene (pad cene, poboljšanje kvaliteta) izazvane primenom određenog naučnog otkrića.

1.3.2.3. Izvoz

Ekonomska globalizacija, kao proces pretvaranja zasebnih nacionalnih ekonomija u integrisanu svetsku ekonomiju, najvećim delom se ispoljava kroz povećanje međunarodnih tokova robe, usluga kapitala, ljudi i tehnologije. Međunarodna trgovina, čiji je rast nakon Drugog svetskog rata premašio rast svetske proizvodnje, danas postaje nužnost bez koje se ne može ostvariti osnovni nacionalni ekonomski cilj – poboljšanje standarda života stanovništva. Ona omogućava specijalizaciju proizvodnje, što je u funkciji rasta ekonomske efikasnosti i ukupne potrošnje svake zemlje. Specijalizirajući se u sektorima u kojima ostvaruje najveću relativnu produktivnost, svaka zemlja može trošiti više od onoga što sama proizvodi.

Zemlje sa razvijenom spoljnom trgovinom imaju tzv. otvorenu ekonomiju, koja im omogućava da se posvete onoj proizvodnji za koju imaju najpovoljnije uslove i gde se ostvaruje najveća produktivnost. U savremenim uslovima, nema nacionalnih ekonomija koje na neki način ne ostvaruju veze sa drugim privredama. Osnovna odlika otvorene ekonomije je da slobodno uspostavlja odnose sa drugim privredama širom sveta. Nasuprot njoj, nalazi se zatvorena ili autarkična ekonomija, koja ne upražnjava nikakve oblike saradnje sa ostalim zemljama. Spoljnotrgovinska aktivnost predstavlja jednu od najznačajnijih poluga privrednog rasta i razvoja jedne zemlje, što u krajnjem ishodu rezultira rastom životnog standarda njenog stanovništva. Ne učestvovati u međunarodnoj razmeni, znači biti osuđen na izolaciju, ekonomsku stagnaciju i siromaštvo. Drugim rečima, nijedna zemlja, čak i ona ekonomski najrazvijenija, ne može biti dovoljna sama sebi i zatvorena prema svetu, ako ni zbog čega drugog, onda zbog efekta difuzije tehnologije i znanja.

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

U zatvorenoj ekonomiji input je jednak dohotku, odnosno sve što se proizvede u privredi neke zemlje uravnoteženo je sa dohotkom te zemlje, pošto rezidenti jedne države ne mogu da kupe proizvode i usluge druge države, niti da svoje autpute plasiraju na inostrano tržište. U tom slučaju, celokupan nacionalni dohodak raspodeljuje se na domaću privatnu i javnu potrošnju i investicije.

Otvorena privreda, s druge strane, stvara mogućnost međunarodne trgovine i dohodak u njoj jednak je privatnoj i javnoj potrošnji, investicijama i trgovinskom bilansu koji se manifestuje kroz suficit, deficit ili uravnoteženu razmenu. Dakle, u otvorenoj ekonomiji postoje dva izvora dobara (dohodak i uvoz) i četiri upotrebe dobara (privatna potrošnja, javna potrošnja, investicije i izvoz).

Svaka privreda mora da se otvori prema svetu, ukoliko želi da prosperira, međutim, stepen te otvorenosti razlikuje se od zemlje do zemlje. Razvoj proizvodnih snaga i nivo otvorenosti i zatvorenosti ekonomije neposredno i posredno se odražavaju na ulogu i značaj spoljnotrgovinskog poslovanja.

1.3.3. Potreba za upravljanjem izvozom

Imperativ obrazovanja širokog ešalona menadžera koji bi se bavili upravljanjem eksportnom aktivnošću na svim nivoima posmatranja, posledica je delovanja tri osnovna činioca:

1. autonomnih trendova na globalnom tržištu;
2. potrebe za ostvarivanjem dugoročno održivog rasta i razvoja i
3. neophodnosti jačanja ljudskih potencijala.

Svetska ekonomija se razvija pod uticajem novih trendova, poput globalizacije tržišta, širenja uticaja međunarodnog preduzetništva i razvoja novih tehnologija. U uslovima liberalizacije trgovinskih tokova robe, usluga i faktora proizvodnje; deregulacije društvenih odnosa; transnacionalizacije proizvodnje i dominantnog uticaja neotehnološkog progressa; globalna konkurencija se zaoštrila do nivoa na kojem nema mesta za donošenje proizvoljnih odluka, već sve postaje „šahovska tabla“, gde svaki nespretn potez košta gubitka pozicije na tržištu i usporavanja tempa razvoja u odnosu na ostale učesnike.

Na nacionalnom nivou, nove okolnosti zahtevaju od kreatora razvojnih strategija umeće da privuku investicije u inovativne i izvozno orijentisane sektore, unaprede konkurentnost privrede u odnosu na ostale partnere i obezbede optimalnu strukturu proizvodnje za domaće i izvozne potrebe.

Istovremeno, edukovanje stručnjaka iz ove oblasti doprinelo bi značajnom unapređenju ljudskih potencijala zemlje, kroz pružanje najšireg ekonomskog obrazovanja, kao i jačanju srednjeg sloja stanovništva na osnovu obezbeđivanja sigurne poslovne karijere i rasta životnog standarda.



Grafikon I-6. Faktori koji utiču na potrebu školovanja eksperata za upravljanje izvozom

Izvor: M. Grgić, 2014.

1.3.3.1. Globalni trendovi

Međunarodna trgovina predstavlja integralni deo procesa globalizacije. Godinama je veliki broj zemalja pokušavao da otvori svoje privrede prema svetu, koristeći se uticajem multilateralnog trgovinskog sistema, ekspanzije procesa regionalne saradnje, ili kao integralni deo nacionalnih reformskih programa. Uopšteno posmatrajući, međunarodna trgovina i globalizacija doneli su evidentne koristi velikom broju zemalja i njihovom stanovništvu. Trgovina im je omogućila da ostvare korist od specijalizacije i da proizvode robu i usluge na efikasniji način. Ona je doprinela rastu produktivnosti, disperziji znanja i novih tehnologija i sve većoj paleti proizvoda i usluga koji postaju dostupni potrošačima. Međutim, integracija u svetsku ekonomiju nije uvek prihvatana s blagonaklonošću, jer ni korist od trgovine i globalizacije nije ravnomerno raspoređena kroz sve segmente društva. Zato je neophodno pružiti odgovor na nekoliko ključnih pitanja: šta predstavlja globalizaciju, šta je pokretač globalizacije, koje koristi ona nosi sa sobom, koji su izazovi globalizacije i koja je uloga trgovine u svetu narastajuće međuzavisnosti. Zašto neke zemlje uspevaju da realizuju prednosti koje proističu iz smanjenja troškova trgovine i podsticajne izvozne politike, dok druge bivaju izopštene iz međunarodnih trgovinskih tokova? Ko su dobitnici, a ko gubitnici u procesu razvoja trgovine i koje mere vlade treba da preduzmu da bi se pozitivni efekti međunarodne razmene što ravnomernije rasporedili na celo društvo?

Osnovna ekonomska karakteristika globalizacije ogleda se u produbljivanju integracije na tržišta proizvoda, kapitala i rada. Kako je već pomenuto, globalizacija ne predstavlja novu pojavu, međutim, tek nakon Drugog svetskog rata, podstaknuta razvojem komunikacija i saobraćaja, ona je omogućila značajan rast trgovinske i ukupne privredne aktivnosti u svetu, tokom jednog relativno dugog perioda.

Globalizacija je podstakla značajne strukturne promene u oređenim segmentima svetske privrede, koje su pojedine zemlje i privredni sektori bili u stanju da iskoriste bolje od drugih. U prvoj poratnoj deceniji, najveće koristi od internacionalizacije ekonomskih tokova imale su zapadnoevropske zemlje i Japan, koje su uspešno izvršile restrukturiranje svojih ekonomija. U kasnijim godinama, glavni dobitnici procesa ekonomskih integracija u svetu, osim zemalja izvoznica nafte, postale su NIE Azije (Izrael, Indija, Hong Kong, Singapur, R. Koreja, Tajvan, Tajland, Malezija, Filipini i Kina), Latinske Amerike (Brazil, Argentina i Meksiko), Afrike (Južnoafrička Republika) i Mediterana (Jugoslavija i Kipar).

Globalizaciju su pratile dugoročne promene u kompoziciji svetske robne trgovine, koje su se manifestovale u dramatičnom rastu udela prerađenih industrijskih proizvoda i opadanju učešća poljoprivrednih i mineralnih proizvoda, osim goriva. Dominacija razvijenih zemalja u svetskom izvozu prerađenih industrijskih proizvoda najpre je značajno bila ugrožena u segmentu radno-intenzivnih proizvoda (tekstil i odeća), a zatim i u oblasti elektronike i kapitalno-intenzivnih proizvoda (automobili).

Rast svetske trgovine postao je manje dinamičan nakon naftne krize 1973. godine, dok je istovremeno ubrzan trend migracija i tokova SDI. Migracioni tokovi su se razlikovali u dva globalizaciona perioda, u prvom je dominirao tok jug-sever, a kasnije je nastavljena migracija na relaciji jug-jug.

Tokovi kapitala su oduvek imali važnu ulogu u procesu globalizacije. Tokom nekoliko poslednjih decenija, procesi liberalizacije i deregulacije značajno su doprineli rastu tokova SDI, mada nisu svi regioni na isti način bili obuhvaćeni ovim procesom. Ove razlike su uticale na razvoj tehnološkog know-how i formiranje geografske strukture industrijalizacije.

1.3.3.2. Privredni razvoj

Globalna ekonomska kriza samo je potvrdila nagoveštaje nekih ekonomista, da je u Srbiji neophodno implementirati sasvim nov razvojni model. Već na osnovu površnih analiza moguće je sagledati bar dva indikatora koji idu u prilog ovoj tezi:

1) sve do 2009. godine, samo je 52% robnog uvoza iz EU bilo pokriveno izvozom, čija je struktura bila izuzetno nepovoljna i ukazivala da Srbija nema robu za evropsko tržište (doduše, usled pada životnog standarda koji se negativno odrazio na uvoz iz EU, pokrivenost uvoza izvozom se u 2014. povećala na oko 74%)⁴;

2) nezaposlenost u Srbiji je zabrinjavajuća, jer stopa nezaposlenosti prema metodologiji Međunarodne organizacije rada iznosi približno 20%, dok je prema metodologiji Nacionalne službe za zapošljavanje, tek neznatno niža od 30%.⁵

Očigledno, model rasta zasnovan pretežno na domaćoj tražnji i ekspanziji uslužnog sektora nije primeren maloj i otvorenoj evropskoj privredi, poput srpske, pa će poseban izazov predstavljati koncipiranje nove razvojne strategije čiji bi efekti na ekonomiju bili efikasniji i dalekosežniji. Za sada, inflacija raznih strategija, donetih u procesu evropskih integracija, i nepostojanje hijerarhijske povezanosti među njima, u startu devalviraju kredibilitet ovih napora.

Osnovni preduslov za afirmaciju novog razvojnog modela koji bi podstakao konkurentnost privrede je ulaganje države u ljudski kapital, tehnološku osnovu i infrastrukturu (fizičku, pravnu, institucionalnu, obrazovnu, zdravstvenu i sl.), jer bez kapitalnih investicija nijedna zemlja ne može da izađe iz začaranog kruga siromaštva. Budući da je Srbija još uvek daleko od članstva u EU, pa samim tim i od strukturno-kohezivnih fondova, ona je prinuđena da se zadužuje kod međunarodnih finansijskih organizacija i uvećava spoljni dug. Međutim, problem Srbije nije u samom zaduživanju, koliko u činjenici da se neretko ugovaraju krediti čija namena nije precizno definisana i koji ne doprinose izgradnji konceptualno prihvatljivog razvojnog modela. Uzrok je u činjenici da Srbija nikada nije razradila adekvatnu nacionalnu strategiju u okviru koje bi usvojila osnovne dugoročne pravce ekonomskog, demografskog, ekološkog, političkog, nučnog, kulturnog i drugih vidova razvoja zemlje.

Najznačajniji tok javnih investicija je onaj u obrazovanje i nauku, pošto niska cena jednostavnog rada više ne predstavlja bitan faktor privlačenja stranih investicija, već se težište prenosi na kvalifikovanu radnu snagu. Seoba pojedinih industrijskih grana iz razvijenih zapadnoevropskih zemalja sve više inklinira ka sredozemnoj Africi umesto Istočne Evrope i Balkana. Koliko je stručna radna snaga važna za privlačenje sofisticiranih stranih investicija, najbolje ilustruje primer Irske, kojoj je prvi korak razvojne politike bio reforma visokoškolskog obrazovanja. Povezano sa ovim pitanjem je i ulaganje u tehnološku osnovu zemlje. Savremene ideje o formiranju industrijskih parkova, softverskih klastera i tehnoloških instituta nisu zaživele u Srbiji, pa ne treba da čudi što ona i danas uglavnom izvozi primarne proizvode, poput crnih i obojenih metala, žitarica, voća i povrća.

Konkurentnost i produktivnost moraju biti ključni ciljevi nove razvojne politike, ali se do toga ne može doći bez modernizacije saobraćajne i energetske infrastrukture. Energetska efikasnost u Srbiji je na niskom nivou, pošto su efekti korišćenja energije na stvaranje BDP manji nego u većini drugih evropskih zemalja. Najkvalitetniji oblik energije, električna energija, se po stanovniku koristi upola manje od proseka razvijenih zemalja. Umesto da se maksimalno koristi hidropotencijal i biomasa,

⁴ Podaci RZS, Saopštenje ST12 br. 24 od 29.01.2010. i br. 25 od 30.01.2015.

⁵ Podaci iz Ankete o radnoj snazi RZS i Biltena NSZ, višegodišnji proseci.

značajna količina energije u Srbiji se stvara ekstrakcijom lignita i korišćenjem jalovine, koji ostvaruju nisku faktorsku produktivnost. Prirodni gas, kao najčistiji oblik energije, se u potpunosti uvozi, pa je efekat korišćenja ovog energenta na BDP mali. Energetska neefikasnost podrazumeva manju konkurentnost privrede, a zavisnost od uvoza energije dovodi do značajnog deviznog odliva. Investicije u energetiku predstavljaju sofisticiran vid ulaganja i donose natprosečne prinose, pa moraju biti prioritet u Srbiji. Od saobraćajne infrastrukture treba pomenuti revitalizaciju rečnog saobraćaja na Dunavu i železničkog transporta na Koridoru 10 kao apsolutne, ali zapostavljene prioritete.

Dakle, u cilju unapređenja srpske privrede neophodne su značajne kapitalne intervencije u oblasti obrazovanja, nauke, tehnologije i infrastrukture. Modernizacija Srbije, kao prvi značajan korak u procesu kompetitivnog uključivanja zemlje u globalne proizvodne procese i trgovinske tokove, biće dug i naporan poduhvat, koji će zahtevati odricanja građana i ogromno strpljenje. Upravo zbog složenosti posla i neophodne podrške stanovništva, koju treba obezbediti, samo odgovorna, moralna i viskostručna elita može ga preduzeti i dovesti do kraja.

1.3.4. Eksterni i interni faktori upravljanja izvozom

1.3.4.1. Upravljanje izvozom u uslovima globalizacije

Osnovni zadatak svake zemlje je da ostvari kontinuiran rast životnog standarda svojih stanovnika i zadovoljenja ukupnih potreba društva. Da bi se to postiglo, neophodno je beležiti zadovoljavajući nivo privrednog rasta, koji bi bio održiv na dugi rok. Proces generisanja vrednosti u kompleksnim uslovima koji vladaju na svetskom tržištu, mora biti rezultat strateškog pristupa iskorišćavanju:

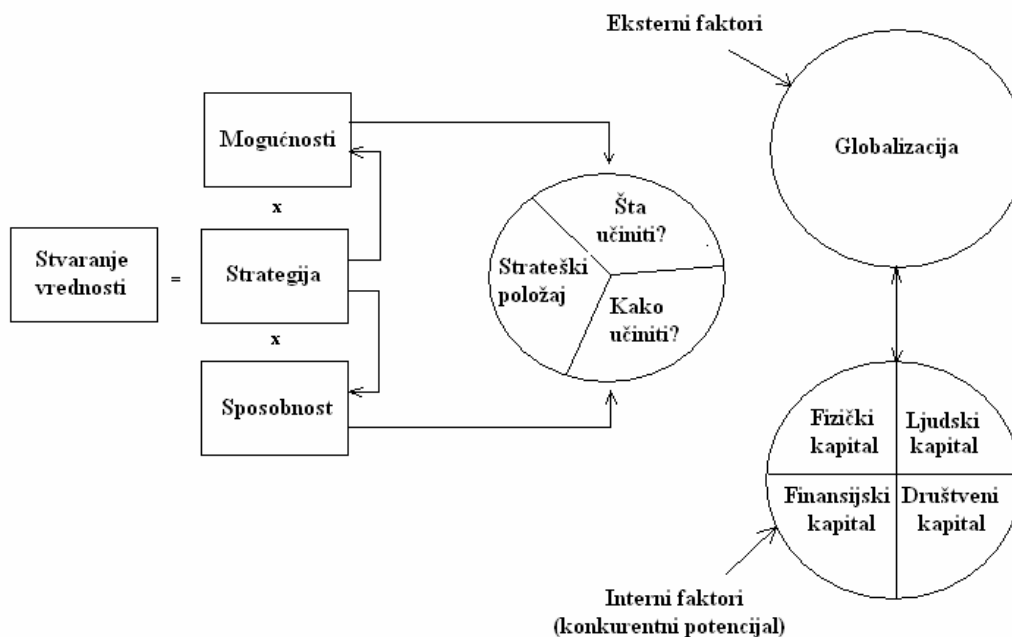
1. raspoloživih potencijala privrede i
2. sposobnosti ljudskog faktora da te mogućnosti kontinuirano podiže na sve viši nivo.

Potencijali jedne zajednice zavise od komparativnih prednosti, odnosno, relativne raspoloživosti i kvaliteta osnovnih faktora proizvodnje (prirodnih resursa, kapitala i rada) i tehnoloških procesa koji ove faktore stavljaju u funkciju svoje namene. Sposobnost ljudi da kontinuirano podstiču ukupnu faktorsku produktivnost daje dinamičku komponentu procesu preoblikovanja komparativnih prednosti na jedan viši nivo, koji doprinosi poboljšanju konkurentne pozicije privrede.

U otvorenoj privredi, izvoz učestvuje u procesu generisanja vrednosti, i kao takav, postaje bitna determinanta ostvarivanja osnovnog ekonomskog cilja svake zemlje, rasta blagostanja stanovništva. Štaviše, u slučaju male zemlje, izvoz predstavlja najvažniji faktor optimalnog korišćenja privrednih potencijala i podsticanja njene konkurentnosti.

U uslovima institucionalizovane globalne privrede, kao bitnog eksternog faktora koji utiče na poslovnu aktivnost u svakoj zemlji, izvoz mora biti sastavni deo strategije privrednog razvoja, i kao takav, osmišljen da generiše novostvorenu vrednost realizacijom robe i usluga na spoljnom tržištu, usled čega je neophodno optimizirati sve potencijalne determinante konkurentnosti u zemlji.

Ova, nadasve komplikovana aktivnost, podrazumeva visokostručan multidisciplinarni rad na svim nivoima posmatranja, što zahteva obrazovanje eksperata iz različitih oblasti menadžmenta, kompetentnih da upravljaju izvoznim poslovima, kako na nivou firme tako i na nivou lokalne i državne zajednice.



Grafikon I-7. Stvaranje vrednosti

Izvor: M. Grgić, 2014.

1.3.4.2. Interni faktori koji utiču na upravljanje izvozom

Raspodela BDP uvećanog za uvoz vrši se na različite oblike potrošnje: ličnu, proizvodnu, investicionu, opštu i izvoz. Svaki od ovih oblika potrošnje transformiše se u kapital, neophodan za nastavak procesa reprodukcije. Na nacionalnom nivou, lična potrošnja stavnovništva može se poistovetiti sa ulaganjem u obnavljanje i razvoj potencijala radne snage, proizvodna potrošnja sa ulaganjem u fizičke faktore produkcije (osnovna i obrtna sredstva), investiciona potrošnja sa ulaganjem finansijskih sredstava, opšta potrošnja sa ulaganjem u ostvarivanje opštih društvenih ciljeva, dok spoljna trgovina doprinosi korekciji nivoa svih vidova potrošnje u zemlji.

Proces reprodukcije podrazumeva stvaranje vrednosti, koja se generiše realizacijom robe i usluga na domaćem i inostranom tržištu. Ta vrednost je rezultat korišćenja osnovnih faktora proizvodnje, koje u strukturi vrednosti čine troškovi rada, amortizacija i materijalni troškovi, a koji se finansiraju iz nacionalnih fondova fizičkog i ljudskog kapitala. Proces proširene reprodukcije podrazumeva kontinuirani rast realnog BDP, za šta je neopodno ulaganje investicionog kapitala iz fondova akumulacije ili iz uvoza. Kada se procesu proširene reprodukcije pridoda zahtev za dugoročnom održivošću, do izražaja dolazi korektivna uloga države u ostvarivanju što ravnomernije raspodele ostvarene vrednosti i ulaganju društvenog kapitala u obezbeđivanje optimalnih uslova poslovanja, kroz ulaganje u fizičku, pravnu, obrazovnu, zdravstvenu, kulturnu i ostale oblike infrastrukture.

Ukoliko se izvoz tretira kao generisanje novostvorene vrednosti kroz realizaciju proizvodnje na inostranom tržištu, onda on u osnovi zavisi od istih internih faktora od kojih zavisi i proces stvaranja vrednosti – ljudskog, društvenog, finansijskog i fizičkog kapitala. U savremenim uslovima poslovanja, kombinacijom ova četiri faktora reprodukcije treba obezbediti cenovno i kvalitativno konkurentnu proizvodnju za globalno tržište, što isključuje prevaziđenu praksu formiranja posebnih produkcionih linija za domaće i izvozne potrebe.

Konkurentnost svakog pojedinog preduzeća zavisi od intfernog okruženja, koje je definisano bogatstvom zemlje, i načinom na koji se kombinuje upotreba raspoloživog kapitala. U vreme intenzivnog privrednog rasta, nedostatak domaćeg kapitala kompenzuje se uvozom iz spoljnih izvora, što dovodi do negativnog salda tekućeg računa platnog bilansa zemlje. Istovremeno, ulaganje u ljudski kapital se velikim delom vrši iz sredstava opšte potrošnje kroz ulogu javnog sektora u obrazovanju,

zdravstvu, kulturi i sl., dok se finansijski i fizički kapital, takođe, delimično alimentiraju iz društvenih sredsava u vidu subvencionisanja bankarskih kredita i ulaganja u infrastrukturne objekte, baz čije izgradnje nema priliva inostranog privatnog kapitala.

Upravljanje izvozom predstavlja, zapravo, upravljanje determinantama optimizacije uslova privređivanja, na bazi kombinovanja različitih vidova kapitala na mikro, mezo i makro nivou posmatranja, a u cilju stvaranja konkurentne palete proizvoda i usluga namenjenih globalnom tržištu.

1.3.5. Lokalna i globalna povezanost

1.3.5.1. Specijalizacija

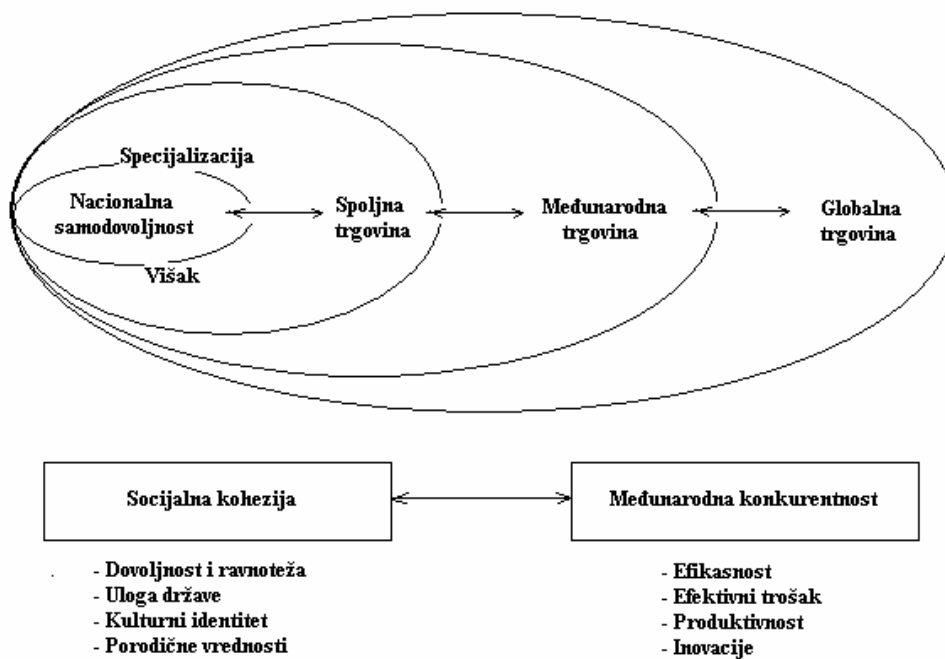
Ekonomski odnosi sa inostranstvom ne predstavljaju aktivnost koja je svrha sama sebi, već su isprepletani sa razvojem i generišu se iz njega, pa je otuda njihova pojava i egzistencija, posredno ili neposredno, izvedena iz privrednog razvoja. Imajući ovo u vidu, prirodno je da se spoljna trgovina jedne zemlje, kao najznačajniji oblik ekonomskih odnosa sa inostranstvom, razvija u skladu sa tempom i kvalitetom ekonomskih promena u njoj. Tempo razvoja neke zemlje u najvećoj meri zavisi od privrednog rasta, dok na kvalitet razvoja, između ostalog, najviše utiče pravednost sistema raspodele rezultata proizvodnje između različitih slojeva stanovništva.

Istorijski cilj proizvodnje bio je da se zadovolje potrebe domaćeg stanovništva, a stepen samodovoljnosti jedne zemlje zavisio je od veličine njenog tržišta i bogatstva osnovnim resursima. Kako je u procesu proizvodnje doprinos tehnologije bio sve veći, rast tražnje je počeo zaostajati za tempom rasta proizvodnje i došlo je do pojave prvih viškova proizvoda, koji su se realizovali kroz spoljnotrgovinsku razmenu na tržištima drugih zemalja u okruženju. U eri masovne proizvodnje, lokalna i regionalna tržišta pokazala su se nedovoljnim da bi se ostvarila korist od ekonomije obima, tako da je forsirana posebna linija proizvodnje za izvoz, koja se po kvalitetu, dizajnu i cenama prilagođavala potrebama šireg međunarodnog tržišta. Pojavom globalizma, nacionalne ekonomije postaju sastavni deo svetske privrede, tako da je i njihova proizvodnja koncipirana na način da po svim kriterijumima zadovolji potrebe globalnog tržišta. U meri u kojoj je razmena viškova proizvoda sa drugim zemljama evoluirala, od regionalne, preko međunarodne do globalne trgovine, rastao je i uticaj spoljne trgovine na privredni rast pojedinih zemalja. Dakle, pojava spoljne trgovine je posledica privrednog rasta, ali istovremeno ona postaje i jedan od glavnih pokretača tog istog rasta.

Konkurentnost jedne zemlje počinje sve više da zavisi od konkurentnosti izvoza njenih kompanija, na šta poseban uticaj ima okruženje u okviru kojeg te kompanije posluju. Kreator okruženja u kojem kompanije funkcionišu je država, koja preko mera ekonomske politike uspostavlja više ili manje povoljne uslove za obavljanje poslovne aktivnosti.

Kvalitet okruženja u kojem se obavlja poslovna aktivnost zavisi od razvojne orijentacije ekonomske politike zemlje i socijalne kohezije, koja se manifestuje stabilnošću društvenih odnosa u njoj. U meri u kojoj se privreda zemlje specijalizuje na putu od autarkične do globalne, raste uticaj faktora izvozne konkurentnosti na uštrb socijalne sigurnosti, za koju se briga sa nacionalnog nivoa sve više premešta na globalni nivo. Globalizacija i institucionalizacija socijalnih pitanja ima destabilizujući uticaj na osnovne determinante društvenih odnosa u zemlji, kao što su: ravnotežna raspodela dohotka, demokratsko uređenje države, kulturni identitet nacije i sistem porodičnih vrednosti. Istovremeno, država zadržava izvesne ingerencije u obezbeđivanju uslova za sprovođenje nametnutog modela privređivanja, koji se isključivo zasniva na elementima neoliberalnog koncepta, odnosno efikasnosti proizvodnje, efektivnosti troškova, produktivnosti faktora i inovativnosti.

Izopštavanje socijalne komponente iz delokruga aktivnosti nacionalnih vlada, može značajno ugroziti razvojne napore ZUR i ZUT, pošto kod njih ne postoje dovoljno razvijeni tržišni mehanizmi koji bi, bez korektivne uloge države, mogli doprineti ostvarivanju opštedruštvenih interesa.



Grafikon I-8. **Lokalna i globalna povezanost**

Izvor: M. Grgić, 2014.

Dosadašnja praksa uglavnom potvrđuje da ekonomski razvoj podstiče kretanje robe, usluga i faktora proizvodnje između zemalja, tako da, što je razvoj brži, dinamičnija je i njihova razmena. Prema tome, ponuda i tražnja robe, usluga i faktora, kooperacija i specijalizacija, prodor u svet i uklapanje u međunarodnu podelu rada i razmenu, zavise pre svega od nivoa i brzine privrednog razvoja. Stepem i tempo razvoja su osnovni pokazatelji stanja jedne zemlje i njenog položaja u svetskoj privredi. Statična struktura razmene sa svetom i statično uravnoteženi odnosi unutar privrede, utiču i na kreiranje relativno statičnih elemenata razvoja.

Iz svega izloženog, proizilazi da se ekonomski odnosi sa inostranstvom ne mogu definisati isključivo pojmom „uklapanja u međunarodnu podelu rada“, jer on upućuje na jednostrano izlaženje jedne privrede u svet, dok su, u stvari, ekonomski odnosi sa svetom mnogo širi pojam, budući da obuhvataju ukupno ekonomsko međusobno prožimanje domaće i svetske privrede. Otuda se pojam „ekonomski odnosi sa svetom“ može smatrati prihvatljivijim od pojma „uklapanja u svetsku podelu rada“, jer tačnije i potpunije objašnjava celokupni splet međusobnih ekonomskih odnosa između domaće i svetske privrede.

1.3.5.2. **Socijalna kohezija i međunarodna konkurentnost**

Širenje slobodnog tržišta, mobilnost kapitala, migracije radne snage, naučno-tehnološki razvoj, sveprisutnost medija i sredstava komunikacije, uz istovremene poremećaje koji se javljaju u okruženju, na tržištima radne snage, u socijalnim i političkim strukturama, kulturi itd, podstakli su potrebu za pravnom i administrativnom regulacijom tih procesa i transformacijom političkih sistema u uslovima globalizacije. U tom kontekstu, najmanje dve okolnosti zahtevaju promptni politički odgovor na globalne pomene.

Prvo, bojazan da neka privreda ne bi bila dovoljno atraktivna da privuče ili zadrži kapital multinacionalnih preduzeća i finansijskih institucija, prisiljava države na ekonomska i pravna prilagođavanja i promene u funkcionisanju sistema, poput, primera radi, socijalnog ili penzionog osiguranja, koji čine garanciju stabilnosti društvenih odnosa. Paradoksalno zvuči, ali države su na te promene prisiljene upravo da bi zadržavanjem ili privlačenjem inostranog kapitala obezbedile sredstva za održanje ovih sistema. Stoga, novo socijaldemokratsko geslo „prvo zaraditi, a zatim preraspodeliti“,

ne predstavlja jedan svrsishodan program, već čin prinude kojem su izložene vlade pojedinih zemalja. Prinudna urgentna tehnokratska rešenja često ne ostavljaju prostor za dugotrajnije procese javnog političkog odlučivanja, koje iziskuje zadiranje u temelje društvenog ustrojstva. Utoliko ne čudi da se zemlje s manjom autonomijom javnog političkog odlučivanja, brže, a time i uspešnije, prilagođavaju zahtevima globalizacije i postaju činioci tzv. globalne ekonomske stabilnosti.

Drugo, očigledan je izostanak globalne javnosti, ili savezništva javnosti iz pojedinih zemalja, koja bi mogla podstaći prevazilaženje poremećaja nastalih u procesu globalizacije. Indikativno je, tako, da je u EU, uprkos uznapredovalo ekonomskoj i pravnoj integraciji, te kulturnoj i istoriskoj bliskosti, zajednička politička kultura i dalje u povoju. Ideju globalnog javnog odlučivanja dodatno ograničava i okolnost što mnogobrojne države, uključene u globalizaciju, nemaju razvijeno javno mnjenje, dok neke, čak i svesno, suzbijaju njegovo delovanje.

Prinuda na prilagođavanje makroekonomskim promenama, koja ograničava političku autonomiju, i nemogućnost koncipiranja globalne politike na temelju međunarodnog dogovora, predstavlja jasan indikator da je uređivanje procesa globalizacije, za sada, prepušteno međudržavnoj i međunarodnoj ekonomskoj i administrativnoj regulativi. Ove tendencije dvostruko produbljuju krizu legitimiteta demokratskih država u periodu poznog kapitalizma:

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

Proces globalizacije remeti političke procese u liberalnim demokratijama na nekoliko načina. U ovom radu biće pomenuta dva aspekta globalizacije na koje je posebno ukazao Etien Balibar u svom tekstu „Univerzali“ (E. Balibar, 1997, pp. 422-423.):

- Kroz ekspanziju prometa kapitala i informacija, globalizacija doprinosi povezivanju čovečanstva u univerzalni prostor. Međutim, kontrakcijom ekonomskog prostora u sferi radnih odnosa, ona istovremeno podstiče i konkurenciju između pojedinaca bez posredovanja državnih i društvenih institucija, što predstavlja reafirmaciju davno prevaziđenog stanja univerzalne borbe svih protiv svih na globalnom tržištu rada.
- Međutim, iako mundijalizacija objedinjuje svet u jedan prostor, ona ne ukida granice, već izmešta granicu između Severa i Juga, veštački deleći svet na velika tržišta, sedišta kapitala i značajne proizvodne centre s jedne strane, i na zemlje isključene iz globalne raspodele s druge. Granica između isključenih i uključenih u pravo državljanstva, usled povećane imigracije i mobilnosti radne snage, pomera se u pravcu razdvajanja većine i manjine unutar društva.

Novi uslovi rada dinamiziraju tradicionalna razgraničenja između radnog mesta i porodičnog doma; radnog i slobodnog vremena; te perioda obrazovanja, radnog veka i penzije. Procesu ukрупnjivanja preduzeća, racionalizacije radnih mesta, autorsinga i ostalih strukturnih promena u poslovanju, posledica su savremene ekonomske doktrine prema kojoj briga o vrednosti akcija ima primat nad dugoročnim planiranjem razvoja, što razgrađuje jedinstvo radnog mesta, radnog vremena i radnog veka. Stoga se društvo sve češće susreće s problemom „paralelnih biografija“, koji podrazumeva da radnici rade bez određenog radnog vremena, na više radnih mesta u isto vreme, često menjaju radna mesta i struku, sami uplaćaju doprinose itd. Nedostatak čvrstog profesionalnog i socijalnog okvira, pojedincu nudi sve manje izvesnosti u pogledu vlastitog društveno-ekonomskog položaja.

Kolizija između zahteva za što većim rasterećenjem kapitala od suvišnih nameta, i istovremene potrebe za sve kvalitetnijom zdravstvenom zaštitom, zbrinjavanjem sve većeg broja starih lica i sl., ugrožava funkcionisanje sistema socijalne zaštite i obesmišljava ulogu države kao garanta socijalne sigurnosti i stabilnosti društvenih odnosa. Priznavanje društvenog identiteta omogućavalo je pojedincu da oblikuje i zahteva primenu jednakih osnovnih prava sa svim ostalim članovima zajednice. Međutim, u uslovima globalizacije, upravo je u društvima u kojima socijalna sigurnost predstavlja univerzalno

pravo, ona zapravo i najmanje izvesna. Narušavanjem socijalne sigurnosti, kao garancije društvene stabilnosti, narušava se ravnoteža bazičnih odnosa u ustrojstvu građanske države.

Globalizacijski procesi pojačane imigracije i povećane mobilnosti radne snage premeštaju granice razgraničenja. Spoljno orijentisane granice, formirane na osnovu građanske pripadnosti, gube na značaju, dok jača uloga ka unutrašnjosti orijentisanih razgraničenja po osnovu pripadnosti manjini ili većini, kao svojevrsnog oblika diskriminacije i “kulturalnog rasizma”. Taj rasizam se kod pojedinca manifestuje kao mržnja prema manjinama, a kod institucija kao kriminalizacija manjina, o čemu najbolje svedoči pojava tzv. nove desnice u Evropi (E. Balibar, 1998, p. 33.).

Nestaje li politika u uslovima globalizacije? Ako je politika na svetskoj sceni, izuzev u interventnim situacijama, prepuštena samo regulaciji između suverenih država, a pri tome te suverene države gube prostor za javno političko legitimisanje na domaćem terenu, onda je politika očigledno u uzmaku. Ali isto tako ostaje otvorena mogućnost da poremećaji koji nastaju iz krize političke legitimacije suverenih zemalja na domaćoj sceni postanu prepreka nesmetanom razvoju globalne ekonomije.

Ta neizvesnost odnosa između realnog procesa globalizacije i procesa emancipacije, zasnovanog na fiktivnoj hegemoniji zajednice, ne sprečava formulisanje preduslova koje globalna politika mora da ispuni da bi se svetski poredak zasnivao na idealnim univerzalima slobode i jednakosti. Za početak, treba navesti tri osnovna preduslova:

1. pomoć zaostalim zemljama da se uključe u globalnu raspodelu kapitala i rada,
2. priznavanje imigrantima univerzalnog prava na “slobodnu i čoveka dostojnu egzistenciju” i
3. podsticanje razvoja demokratskih procesa javnog odlučivanja.

Bez sprovođenja pomenutih mera, proces globalizacije neće pružiti uslove za ravnomeran, dugoročno održiv ekonomski razvoj planete. Štaviše, kolizija između dva naizgled suprotstavljena cilja, ekonomskog rasta i socijalne sigurnosti, delovaće u pravcu urušavanja poretka zasnovanog na temeljima institucionalizacije i transnacionalizacije globalnih odnosa. Drugim rečima, nema dugoročnog globalno održivog razvoja, bez ostvarivanja socijalne kohezije na polju raspodele dohotka, migracija radne snage, učešća u javnom životu, kreiranja kvaliteta životnog okruženja i ostalih društveno opravdanih ciljeva.

Glava II

**SAVREMENE TENDENCIJE
U SVETSKOJ PRIVREDI**

2.1. GLOBALIZACIJA

Na spoljnotrgovinska kretanja utiču brojne determinante iz spoljnog i unutrašnjeg okruženja. Uticaj međunarodnog okruženja definisan je pravilima i institucijama vladajućeg svetskog poretka. Aktuelni odnosi u svetu determinisani su principima „Novog svetskog poretka“ koji su SAD počele da sprovode u delo neposredno nakon okončanja perioda „Hladnog rata“. Mada nikada zvanično nisu obelodanjeni, osnovni principi novog svetskog poretka svakodnevno se otkrivaju u praksi. U sferi međunarodnih ekonomskih odnosa, kao osnovni principi novog svetskog poretka nametnula su se tri međusobno prožeta procesa - globalizacija, liberalizacija i deregulacija svetske privrede.

2.1.1. Definisane pojma globalizacije

Reč „globalizacija“ postala je često korišćen termin u rečniku većine političara i ekonomista širom sveta na prelasku iz XX u XXI vek. Ovaj termin potiče od latinske reči „globus“, koja se može prevesti kao kružni oblik ili sfera, a u geografskom smislu se poistovećuje sa planetom Zemljom. Nakon prisvajanja reči „global“ iz starofrancuskog jezika, Britanci su popularisali ovaj izraz, koji se na engleskom jeziku prevodi kao sveukupan ili opšti. Tako se reč „globalan“ u srpskom jeziku odomaćila pod značenjem zaokružen, sveukupan, planetarni, ili svetski; a reč „globalizacija“ kao sinonim za proces stvaranja svetskog (globalnog) društva.⁶

Američki sociolog, Kristofer Čaz-Dan (Christopher Chase-Dunn), smatra da se termin „globalizacija“ intenzivno počeo koristiti tek krajem osamdesetih godina prošlog veka. Međutim, kada se postavi pitanje šta proces globalizacije obuhvata, javljaju se brojne podele među naučnicima raznih profila. Urilih Bek navodi osam tipova „globaliteta“. Prvi tip je ekonomsko-geografski, a odnosi se na delovanje transnacionalnih korporacija i tokove međunarodne trgovine i finansijskog kapitala; drugi je informatičko-tehnološki; dok se treći tip manifestuje u prepoznatljivim i univerzalnim vrednostima, kao što su ljudska prava i demokratija. Četvrti tip globalizma se ogleda u uspešnosti globalne kulturne industrije; peti u policentričnosti svetske politike, u kojoj pored vlada učestvuju i transnacionalni akteri; šesti u globalnom svetskom osiromašenju; sedmi u globalnom razaranju i uništavanju prirodne okoline i osmi u transkulturalnom konfliktu (U. Beck, 1998, p. 29).

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

Razvoj tehnologije, pre svega, izum interneta, stvorio je uslove za veću povezanost i brže komuniciranje, nezavisno od prostorne udaljenosti. Ovi uslovi olakšane komunikacije omogućili su ubrzanje i povećanje ekonomskih aktivnosti između država, koje su sada mogle poslovati, takođe, nezavisno od prostorne udaljenosti i državnih granica.

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

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

Anton Ferenčić je globalizaciju definisao „kao proces zbližavanja pojedinaca, država i regija u integralni sistem ljudske zajednice“. Globalizacija je, prema ovom autoru, neophodna da bi se zajedničkim naporom i interakcijom svih ljudi prevladale teškoće haotične prirode i haotičnog ljudskog društva (A. Frenčić, 1997, s. 91.). Neki autori globalizaciju definišu kao „rast globalne, transkontinentalne međupovezanosti“ (A. Milardović, Đ. Njavro i A. Vukić).

⁶ U geografskom smislu postoji sedam osnovnih nivoa sa kojih se može posmatrati funkcionisanje privrede: globalni, inter-kontinentalni, kontinentalni, regionalni, nacionalni, sub-nacionalni i lokalni.

Sociolog Entoni Gidens (A. Giddens) globalizaciju definiše kao prostorno i vremensko smanjivanje koje je povezano s mogućnošću ubrzane komunikacije, što omogućava ubrzanu razmenu znanja i kulture.

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

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

Po Gidensu, globalizacija označava intenziviranje društvenih veza sveta, i to tako da veoma udaljena mesta bivaju povezana u toj mreži, a događaji u jednom mestu mogu predstavljati uzrok ili posledicu događaja u drugom, koje je stotinama kilometara udaljeno, i obrnuto ..., a prema Urlihu Mencelu (U. Menzel), kvantitativno i kvalitativno intenziviranje prekograničnih transakcija i istovremeno prostorno proširivanje tih transakcija....

Mesner (D. Messner) smatra da je globalizacija ... najveća ekonomska i društvena promena još od industrijske revolucije, a Mehnad Desai (M. Desai) da se ona odlikuje ... rastom međusobne zavisnosti i integracije različitih ekonomskih sistema na celoj zemaljskoj kugli... .

Globalizacija je proces koji se odvija preko granica nacionalnih država, a čine je događaji i slike, pokreti i životopisi. Uzrokuje delovanje svetskog sistema i uspostavljanje, u svetskim razmerama, ekonomske, političke, kulturne, ekološke i informacione delatnosti i globalne međuzavisnosti društva (A. Milardović, 2003, s. 102.).

Sve navedene definicije globalizaciju objašnjavaju iz posebnog ugla, kao skup ekonomskih, političkih, društvenih, kulturnih, ekoloških i drugih procesa, podstaknutih snažnim uticajem sve većeg i sve ubrzanijeg tehnološkog napretka.

Globalizacija je, dakle, ekonomsko, socijalno, političko delovanje koje prelazi granice nacionalnih država. Primera radi, međunarodna trgovina, transnacionalne korporacije, migracije, transport, nauka, ideje, masovna kultura, ekološka zaštita, informacione i komunikacione tehnologije, sve su to aspekti ili pojavnici procesa globalizacije.

2.1.2. Dimenzije globalizacije

Sredinom druge dekade XXI veka, postoji jedinstveno stanovište da globalizacija predstavlja multidimenzionalan proces. Teoretičari ovog procesa identifikovali su čak četrnaest osnovnih dimenzija globalizacije (Ibid.):

1. pod *ekonomskom globalizacijom* (OECOGLOBAL) podrazumevaju se svi privredni procesi koji prelaze granice nacionalnih država, kao što su: tokovi kapitala; investicija; trgovine robom, uslugama i faktorima i delovanje transnacionalnih korporacija;

2. *politička globalizacija* (POLIGLOBAL) predstavlja političke procese koji se odvijaju preko granica nacionalne države, a koji se odnose na vlade, državne i nevladine organizacije, pokrete, stranke (npr. transnacionalne stranke) itd.;

3. komunikacije sve više postaju svetske komunikacije zbog brzog protoka informacija i vesti, usled čega se može govoriti o *globalnom sistemu komunikacija* (INFOGLOBAL);

4. *demografska globalizacija* odnosi se na rast svetske populacije i redovne ili ilegalne migracije (DEMOGLOBAL);

5. u procesu globalizacije sve više se insistira na razvoju novog svetskog, *globalnog jezika* (LINGUAGLOBAL);

6. nova naučna dostignuća doprinose razvoju *globalnih tehnologija* (TECHNOGLOBAL);

7. *globalne edukacije* (EDUGLOBAL);

8. *etnološke globalizacije* različitih kultura i kulturnih institucija (ETNOGLOBAL);

9. prostor na kojem egzistira globalna populacija, njen raspored i struktura prirodnih bogastava, predstavljaju predmet *geografije svetskog sistema* (GEOGLOBAL);

10. svetska istorija, temporalizacija, dijakronija i sinhronija, predstavljaju osnov za formulisanje *istorije globalnog sistema* (HISTOGLOBAL);

11. vrednosti koje se odnose na *celokupnu umetnost* – likovnu umetnost, literaturu, muziku, arhitekturu itd. – imaju, takođe, svetski značaj (HOMIGLOBAL);

12. u svetu postoje različita verovanja, koja su grupisana u okviru *dominantnih svetskih religija* (METAGLOBAL);

13. *socijalni aspekti* različitih odnosa u svetu izražavaju se kroz sukobe međusobno diferenciranih klasa, kasti i etničkih celina (SOCIOGLOBAL) i

14. zdravstvena zaštita, globalne provenijencije organizovana je u obliku *svetskog sistema zdravstvene zaštite* (VITAGLOBAL).

Nemački filozof, Karl Jaspers, u knjizi “Duhovna situacija vremena” (K. Jaspers, 1998, s. 82.), piše o problemima koji su postali planetarni: “Čini se da u tehničkom i ekonomskom smislu svi problemi postepeno postaju planetarni. Globalna zajednica ne predstavlja samo mesto gde se prepliću različiti ekonomski odnosi i postiže jedinstvo tehničkog ovladavanja opstankom, već je sve veći broj ljudi vidi kao jedan zatvoren prostor, u okviru kojeg se oni udružuju da bi razvijali svoju zajedničku istoriju”. Iako deluje kao zagovornik procesa globalizacije, Jaspers zapravo govori o negativnim efektima procesa ujednačavanja i simplifikacije života na Zemlji. “Pojednostavljuvanjem života na planeti otpočeo je degenerativni proces nivelisanja. Ono što danas postaje opšte za sve, vazda je površno, ništavno i ravnodušno. Ljudi se trude da postanu jednaki, kao da uniformnost čovečanstvu donosi slogu” (Ibid, s. 83.). Tako, Jaspers zaključuje da globalizacija, posmatrana sa aspekta pojednostavljenja i ujednačavanja načina života na Zemlji, poništava razlike u kulturi i identitetu.

Globalizacija podstiče ljudska prava i demokratiju. Demokratija postaje globalni proces koji doprinosi stvaranju globalnog civilnog društva i medijizaciji sveta. Razvojem globalnih elektronskih medija, svet se pretvara u globalno selo. Globalna televizija, kao što je CNN, sve više oblikuje svetsku javnost i mobiliše je za određene ciljeve. Politika uz pomoć globalnih medija postaje svetska politika, pa se govori o globalizaciji politike.

Pitanje zašto se u isto vreme odvijaju tri različita procesa - globalizacija, stvaranje nacionalnih država i regionalistički partikularizam - retko se postavlja. Po svemu sudeći, ovde se ne radi o nekom novom procesu, već je verovatno reč o procesu koji je povezan sa evolucijom želje za vlašću, jer je istorija globalizacije, zapravo, istorija uspostavljanja svetske moći. Rim, Vizantija, Karolinzi, Sveto rimsko carstvo nemačkog naroda, četiri veka evropskog kolonijalizma od XVI do sredine XX veka, te otkrivanje i osvajanje novih svetova, predstavljaju samo neke od oblika globalizacije, koji su rezultirali smenom vodećih svetskih sila. Naravno, svi ovi pokušaji globalizacije bili su praćeni razvojem znanja i umeća, otkrivanjem novih svetova radi njihovog osvajanja, naučnim i tehničkim dostignućima i novim tehnologijama, da bi na kraju XX veka, zahvaljujući razvoju informatičkih i komunikacionih globalnih tehnologija, svet, ali samo u izvesnim aspektima, zaista postao “globalno selo”.

U svetu se danas uspostavlja hegemonija tri globalna ekonomska centra, u teoriji poznata kao “trilateral” - Severna Amerika, Evropa, Istočna Azija. Pišući o središtima ekonomske aktivnosti u svetu, Valerštajn (Wallerstein), zapravo, govori o promenama globalne moći. U relativno dugom istorijskom periodu, zemlje Sredozemlja (Egipat, Grčka, Rim, Italija, Španija, Portugal, Francuska) predstavljale su ekonomski, politički i kulturni centar sveta, da bi, zatim, došlo do promene uloga u korist severnoevropskih zemalja (Velika Britanija, Nemačka, Holandija, Belgija), dok je ostatak sveta predstavljao periferiju. Tokom proteklog veka, a naročito nakon dva svetska rata, centar ekonomske i svekolike moći premestio se iz Evrope u Severnu Ameriku (SAD, Kanada), sa tendencijom daljeg pomeranja na istok Azije (Kina, Japan i novindustrijalizovane zemlje istočne i jugoistočne Azije).

2.1.2.1. Globalizacija vs. regionalizacija

Tokom druge polovine XX veka, evropska ekonomija našla se na udaru globalnih ekonomskih turbulencija izazvanih dominacijom SAD, pojavom velikog broja novoindustrijalizovanih zemalja, predvođenih Japanom, i otvaranjem privreda Rusije i Kine, koje su ubrzano počele prihvatati kapitalističke obrasce ponašanja. Kasniji oporavak zemalja Latinske Amerike (posebno Brazila i Argentine), kao i razvoj Indije, dodatno su pojačali konkurenciju na globalnom tržištu i doprineli formiranju respektabilne zajednice Brazila, Rusije, Indije i Kine (BRIK), kojoj se kasnije priključila i Južnoafrička Republika (BRIKS). Ujedinjenje Evrope predstavljalo je racionalan i verovatno nužan izbor u odgovoru na sve veću ugroženost ekonomskih interesa najrazvijenijih evropskih zemalja. Međutim, iako proces ujedinjenja Evrope traje već pola veka, nikada službeno nije deklarirano čemu ona teži – konfederaciji ujedinjenih država, ili federalnoj državi u nastajanju. Upkos tome što Unija pokušava da dokaže kako uvažava nacionalne identitete vlastitih članica i dopušta isticanje njihovih nacionalnih specifičnosti, podsticanjem regionalnih pokreta, regionalne samouprave i međunarodne saradnje, ona postepeno slabi ulogu nacionalnih država i njihovih institucija, otvarajući prostor za stvaranje nadnacionalnog identiteta, kojim bi ojačala vlastite institucije.

Filozofija globalizma zasniva se na tezi da će nacionalne države uskoro postati potrošena istorijska kategorija i da svet očekuje supranacionalna i intranacionalna budućnost u kojima će nacije i nacionalizmi imati minornu ulogu (E. Hobsbawm, 1993.).

Pojam „regije“ može se odnositi na određenu teritoriju koja egzistira u okviru političkog uređenja neke zemlje i koja uživa određeni stupanj lokalne autonomije i vlasti unutar granica jedne zemlje (Bavarska, Koruška, Lombardija itd.). Ovaj pojam, međutim, može označavati i neku oblast koja prevazilazi nacionalne okvire i odnosi se na širi međunarodni teritorijalni prostor koji se nalazi unutar granica većeg broja država (Mediteran, Podunavlje, Alpe-Adria i dr.).

Kada se govori o regionalizmu kao pokretu, uvek se misli na sub-nacionalnu (unutar-državnu) definiciju regije. Ovaj pokret se najčešće objašnjava dihotomijom centar-periferija i obično nastaje kao reakcija periferije na osećaj kulturne, političke i ekonomske eksploatacije od strane centra. Prema tipologiji oblika i izvora izgradnje identiteta, regionalizmi poput onog u Kataloniji, Škotskoj, Baskiji i sl., primeri su identiteta otpora onih subjekata koji se nalaze u položaju obezvređenosti logikom dominacije centra nad periferijom (M. Castells, 2002.). Neki regionalizmi su isticali eksploatatorski uticaj centra na svim nivoima (Katalonija, Baskija), neki samo na ekonomskom (Liga za severnu Italiju – „Lege Nord“, prema čijim shvatanjima jug Italije predstavlja glavnog krivca što se sever ne razvija brže i dinamičnije), ili na kulturnom (Škotska, Valonija), dok je nekima primarni cilj oživljavanje i valorizacija vlastitog autohtonog jezika (velški pokret). Svi navedeni regionalizmi tokom svoje istorije težili su otcepljenju od matice, ili bar sticanju veće autonomije unutar matične države.

Međutim, savremeni regionalni pokreti i nova ideja regionalizma odbacili su svoje klasične zahteve za autonomijom i nezavisnošću i svoju budućnost vide kao segment većeg političko-ekonomskog entiteta, nego što je to nacionalna država, odnosno kao integralni deo EU (J. Panter, 1998.). Težnja za separatizmom zamenjena je novom strategijom, koja se ogleda u zaobilazanju svojih nacionalnih vlada i direktnom obraćanju Briselu posredstvom dve institucije: Odbora regija, u kojoj učestvuju samo države članice EU i Skupštine evropskih regija, u kojoj učešće mogu uzeti regije iz svih evropskih zemalja.

Skupština evropskih regija osnovana je 1985. godine u Strazburu, kao politička organizacija koja obezbeđuje učešće regija u kreiranju politika na evropskom nivou i podstiče međuregionalnu saradnju u Evropi. Danas ova institucija broji preko 250 regija članica iz tridesetak zemalja Evrope.

Naredni korak u podsticanju međuregionalne saradnje bilo je uspostavljanje INTERREG programa 1990. godine. Cilj ovih programa je uspostavljanje ekonomske i socijalne kohezije u EU postizanjem uravnoteženog razvoja evropskog kontinenta kroz afirmaciju prekogranične, transgranične i međuregionalne saradnje.

Mastrihtskim ugovorom iz 1992. godine, regijama je omogućeno da imaju predstavnike u Veću ministara EU i formiran je novi politički subjekt, Odbor regija, koji je, uz Ekonomski i socijalni odbor, postao drugo savetodavno telo sa sedištem u Briselu. Osnovna načela Odbora su:

- *supsidijarnost*, kao najvažnije načelo koje podrazumeva da donošenje odluka u EU treba što je više moguće približiti građanima;
- *proksimitet*, što predstavlja transparentnost odlučivanja i razgraničenje odgovornosti i
- *partnerstvo* na relaciji: Evropa – nacija – regija – lokalne vlasti.

Sva tri načela u suštini vode maksimalnoj decentralizaciji moći i odlučivanja sve do nivoa pojedinca. Međutim, konstituisanjem Odbora regija, regionalni pokreti su od EU dobili svojevrsnu „dozvolu“ za sopstvenu društveno-političku delatnost, koja je u nekim slučajevima bila ograničavana, a u drugim podsticana. Za razliku od regionalizama iz ranijeg perioda koji su uporište imali u bazi, ovde se radi o klasičnom primeru „top-down“ regionalizma, odnosno regionalizma koji je dobio „zeleno svetlo“ sa vrha globalne vlasti.

Osim što se na ovaj način zvanično omogućava decentralizacija, regije i formalno dobijaju mogućnost donošenja strateških odluka bez prethodnog konsultovanja s vladama svojih zemalja, čime im se omogućava izvesna autonomija u okviru EU. Na taj način regionalizacija „odozgo“ dovodi od disolucije nacionalnih identiteta i usitnjavanja nacionalne države na veći broj autonomnih jedinica. Na ovom primeru gradi se novi nadnacionalni evropski identitet, koji će u budućnosti težiti objedinjavanju svih identiteta evropske provenijencije.

Iza decentralizacije, koja se ostvaruje na konceptu procesa regionalizacije, krije se jačanje autoritarne uloge institucija EU, što potkrepljuju sledeće činjenice:

- Na osnovu ugovora potpisanog u Amsterdamu 1997. godine, uloga Evropskog parlamenta zanačajno je povećana, a uvedena je i mogućnost suspenzije države članice iz postupka donošenja odluka.
- U okviru Nacrta Ustava EU iz 2003. godine izbrisan je pojam „federalna unija“, kako je navedeno u Matrihtu, i zamenjen pojmom „sve bliža unija“. Ovim dokumentom se nedvosmisleno proširuju ovlašćenja institucija EU i na ona područja koja su oduvek predstavljala kompetenciju nacionalnih vlada, kao što su: energetika, kosmička istraživanja, pitanje azila, imigracije, prekograničnog kriminala itd.
- Nacrtom Ustava je kao norma ustanovljeno glasanje kvalifikovanom većinom, dok je jednoglasnost odluka predviđena samo u specijalnim slučajevima, što omogućava većim zemljama članicama da izvrše centralizaciju kontrole u Veću ministara, bez prava veta manjih članica.
- Princip popunjavanja Evropskog parlamenta definisan je u čl. 19, stavka 2, Nacrta Ustava EU, u kojem piše: „Evropski građani zastupljeni su u Evropskom parlamentu regresivno proporcionalno i to s najmanje četiri predstavnika po zemlji“. To znači da što je zemlja veća to svaki njen predstavnik u Parlamentu zastupa veći broj stanovnika, što narušava osnovni princip demokratije – jedan stanovnik jedan glas.⁷

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

2.1.2.2. Trilateralizacija

Planovi za postupnu federalizaciju saradnje između evropskih zemalja bili su motivisani željom da se stvori mehanizam zaštite razvijene Evrope od dve velike političko-ekonomske pretnje. Prvu predstavlja izuzetan privredni uspeh Japana i drugih zemalja Istočne Azije. Druga dolazi iz SAD koje pokušavaju unaprediti svoj položaj na svetskom tržištu kroz intenziviranje saradnje s drugim

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

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

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

Uticaj "trilaterale" manje se oseća u svetskim političkim tokovima, jer jedino EU pokazuje konkretne znake preobražaja u političku uniju. Međutim, vidljivo je da NAFTA ima političke implikacije, jer su se SAD, Kanada i Meksiko izdvojili od drugih zemalja na američkom kontinentu, dok članstvo u ovom udruženju postaje cilj sve većeg broja latinoameričkih zemalja. U istočnoj Aziji Japan je pokretao niz inicijativa, kako bi se nametnuo kao vođa azijskog političkog i ekonomskog bloka. Međutim, privreda ove zemlje već duži period stagnira, a prirodni priraštaj opada, jer se Japanci sve ređe odlučuju da stupaju u brak. Udeo Japana u svetskoj proizvodnji opao je u periodu od 2000. do 2013. godine sa 14,4% na 6,6%. Uporedo sa padom učeća u ukupnom BDP, Japan je u istom periodu zabeležio i pad relativnog BDP per capita, koji je u 2000. bio sedam puta veći od svetskog proseka, dok je u 2013. bio veći svega 3,7 puta. Ovo je posledica seljenja kapitala u zemlje sa nižom cenom rada, a pre svega u Kinu, čiji je udeo u svetskoj proizvodnji u istom periodu povećan čak četiri puta (UNCTAD, 2014.). Japan se nije strukturno prilagodio ovim promenama, tako da mu je privreda ostala relativno statična, a njegova dominacija u regionu prekinuta je ekonomskom ekspanzijom Kine.

Uticaj "trilaterale" najbolje se vidi u svetskoj ekonomiji kojom dominiraju tri pola masovne proizvodnje i potrošnje. S druge strane, manje razvijene zemlje služe kao rezervoari raspoložive radne snage, naročito kroz sistem izvoznih doradnih zona. Radno intenzivne industrije sa Zapada i iz Japana često šalju svoje proizvode na doradu u manje razvijene zemlje, gde su troškovi rada ekstremno niski. Zato su u tim zemljama odvojena cela područja za izgradnju izvoznih doradnih zona, koje su pošteđene carina i drugih davanja, a korist je naizgled obostrana. Manje razvijene zemlje otvaraju nova radna mesta i smanjuju visoku nezaposlenost, dok strane kompanije dolaze do jeftine i poslušne radne snage, a uz to su pošteđene i plaćanja carinskih i poreskih dažbina. Reč je o često veoma unosnim aranžmanima, koji su doprineli deindustrijalizaciji Zapada i otvorili put za njegovu reindustrijalizaciju i ekspanziju novih industrijskih grana i savremenih tehnologija, poput razvoja softvera, genetskog inženjeringa, svemirske industrije, telekomunikacija, biotehnologije, farmacije, alternativnih izvora energije i sl.

Na kraju XX veka EU se, zajedno sa Severnom Amerikom i Istočnom Azijom, našla u ulozi jedne od tri globalne regije, kao središta političke i ekonomske moći. Međutim, savremena geopolitička prestrojavanja ukazuju da se na Pacifiku formira alternativni pol, na temelju već pomenute saradnje između zemalja Istočne Azije, Australazije i Severne Amerike. Svake godine "zemlje pacifičkog basena" održavaju samite, o čijoj ozbiljnosti najbolje svedoči neizbežno prisustvo predsednika SAD.

I taman kad se počelo razmišljati da bi ujedinjenje zemalja pacifičkog basena moglo prouzrokovati pomeranje težišta svetske privrede s područja Atlantika na područje Pacifika, što bi bio najjači argument zagovornicima čvršće saradnje evropskih zemalja i njihove federalizacije, sa američkog kontinenta stigla je nova inicijativa o stvaranju zone slobodne trgovine između zemalja EU i NAFTA. Transatlanska inicijativa je pokušaj SAD da EU nametne svoj autoritet i u potpunosti ovlada evropskim tržištem. Istovremeno, centar odlučivanja o ekonomskoj politici Unije bio bi preseljen iz Berlina na američki kontinent, što je sadržano u predlogu da bi američki sud bio nadležan za sve eventualne sporove koji bi proizašli iz ove saradnje.

Povezivanjem sva tri pola u jedinstveno tržište lišeno spoljnotrgovinskih prepreka, stvorili bi se uslovi za:

- ujedinjenje svetske privrede na principima globalizma, uz slobodan protok robe, usluga, radne snage i kapitala;
- legalizaciju institucija globalnog sistema, kao segmenata globalne vlasti (MMF – centralna monetarna vlast, Svetska banka – glavna razvojna banka, STO – uniformni trgovinski režim, NATO – svetska vojska, Interpol – svetska policija itd.) i
- monopolizaciju tržišta, uz potpunu dominaciju TNK i velikih banaka.

2.1.3. Uzroci globalizacije

U svetskoj literaturi se navodi veliki broj mogućih uzroka globalizacije, a najčešće spominjani uzroci su: tehnološki razvoj, brzina i troškovi transporta, kraj Hladnog rata, globalni problemi i liberalizacija.

- *Revolucionarne promene na polju visokih tehnologija*, i naročito napredak u oblasti razmene informacija i razvoja komunikacija, nesumnjivo su odigrale i igraju jednu od najznačajnijih uloga u nastanku i razvoju globalizacije. Internet, posmatran iz više aspekata, predstavlja personifikaciju globalizacije. Bez ove tehnologije bile bi nezamislive mnoge aktivnosti globalizovanog društva - globalizacija finansijskog tržišta, prebacivanje globalnih suma novca s jedne strane planete na drugu, što se odvija u vremenskim intervalima delića jedne sekunde, organizacije transnacionalne proizvodnje i sl.
- *Ekspanzija međunarodne trgovine* kao bitan element ekonomske globalizacije ima za posledicu smanjenje troškova transporta i njegovo ubrzanje. Ovo se posebno odnosi na sektor usluga u oblasti informacionih tehnologija (IT), odnosno na trgovinu softverom i bazama podataka, koji se gotovo momentalno transferišu s kraja na kraj sveta.
- *Raspad bipolarnog sveta* često se pominje kao jedan od najbitnijih političkih uzroka globalizacije. U periodu hladnoratovske podele sveta na Istok i Zapad, bilo je manje ekonomske saradnje među državama. Nakon raspada SSSR-a i SEV-a, kontakt i saradnja među evropskim zemljama naglo su se intenzivirali. Bivše države 'istočnog bloka' otvorile su svoje granice i iskoračile na svetsko tržište. Sve više država je prihvatilo demokratiju i tržišnu filozofiju, kao vodeće principe svog budućeg razvoja.
- *Globalni problemi* koji se više ne mogu rešavati na nivou pojedinih država i regiona odigrali su važnu ulogu u razvoju svesti. Globalni problemi, kao što su oštećeni ozonski omotač, kisele kiše, izumiranje pojedinih životinjskih i biljnih vrsta, ili kvalitet ljudskog života, zahtevaju globalnu politiku i globalnu svest. Osim pojedinih država, ovim pitanjima bave se međunarodne organizacije poput "Green Peace" ili "Amnesty International", kao i mnoge druge organizacije koje deluju na globalnoj ravni, što su, takođe, pokazatelji nastanka jedinstvenog svetskog društva.
- Antiglobalisti ukazuju na to da globalizacija više nije prisilni proces, već da su njeni procesi nastali kao posledica *politike denacionalizacije i deregulacije* pod vođstvom SAD-a, nakon Drugog svetskog rata. Rezultat ovih procesa je *liberalizacija svetske trgovine* u okvirima GATT-a, odnosno WTO-a.

2.1.4. Nosioци globalizacije

2.1.4.1. Industrijski razvijene zemlje

Globalizacija je promena koja je, nakon pada Berlinskog zida, zahvatila ceo svet. Time je simbolično označen kraj bipolarne podele sveta na Istok i Zapad, koji je obeležavao svetsku političku scenu od zavšetka Drugog svetskog rata. Globalizacija označava novi svetski poredak, u kojem vodeću silu, najnapredniju i najmoćniju zemlju predstavljaju SAD. Kao inicijatori globalizacije, navode se

najbogatije zemlje sveta – SAD, EU, Japan i Kanada, zajedno sa multinacionalnim korporacijama i transnacionalnim organizacijama - pre svega međunarodnim institucijama kao što su Svetska trgovinska organizacija (WTO), Svetska banka, Međunarodni monetarni fond (MMF) i Organizacija ujedinjenih nacija (OUN).

Globalizacija je i novi ekonomski poredak, obeležen prevlašću kapitalizma i neoliberalne ekonomije slobodnog tržišta, što mnogi smatraju pokretačkom silom globalizacije. Ekonomskom globalizacijom, kroz procese intenziviranja slobodnih trgovinskih tokova i uspostavljanje slobodnog kretanja ljudi, kapitala i informacija, širom su otvorena vrata ekspanziji krupnog kapitala.

Mada spoljnotrgovinska razmena ima potencijal da deluje u pravcu suzbijanja siromaštva i podsticanja privrednog rasta, on nije iskorišćen. Nedovoljna iskorišćenost trgovinskih potencijala posledica je pravila koja regulišu svetske trgovinske tokove, a koja su koncipirana na način da štite isključivo interese IRZ.

Transnacionalne organizacije poput STO, Svetske banke i MMF, kao i vodeće svetske vlade, javno se zalažu za načela koja imaju za cilj da se smanji siromaštvo u svetu i svima omogući bolji život i napredak, a kao glavni mehanizam u postizanju toga cilja navode liberalizaciju trgovine i otvaranje tržišta. Poseban naglasak se, pri tom, stavlja na siromašne, nerazvijene zemlje i programe prilagođavanja i pomoći, čijim bi usvajanjem ove zemlje krenule putem napretka.

Međutim, u stvarnosti, svedoci smo rastućeg siromaštva i trenda nezaposlenosti te produblјivanja jaza između bogatih i siromašnih. Dosadašnji rezultati globalizacije u ekonomskoj sferi potvrđuju postojanje dvostrukih standarda i dovode u pitanje liberalni koncept ekonomskog razvoja. Kako se navodi u internet izdanju organizacije “Oxfam international”, pod nazivom “Propisi prilagođeni interesima bogatih i dvostruki standardi”, koje se bavi problematikom globalizovane trgovine - dok su tržišta bogatih zemalja nepristupačna siromašnim zemljama, MMF i Svetska banka vrše pritisak na siromašne zemlje da promptno pristupaju otvaraju svojih tržišta, što ima razarajuće efekte po njihove ekonomije. Uporedo sa tim, velike multinacionalne kompanije dobijaju određene ruke u sprovođenju investiranja i politike zapošljavanja, što još više podstiče siromaštvo i socijalnu nesigurnost u ZUR.

Svetska trgovinska organizacija predstavlja drugu stranu problema. Mnogi propisi o zaštiti intelektualne svojine, investicija i usluga čuvaju interese IRZ i moćnih multinacionalnih i transnacionalnih kompanija, a zemljama u razvoju nameću visoke cene. Legitimitet STO ozbiljno je doveden u pitanje zbog njene naklonosti razvijenim zemljama i velikim kompanijama. Usled dvostrukih standarda i nedovoljno jasnih pravila, česte su optužbe na račun STO-a, da se mehanizam upravljanja ovom institucijom zasniva na diktaturi bogatih, i da ona radi isključivo u interesu globalizovanih preduzeća, potkopavajući demokratske režime širom sveta.

U Oxfamovoj publikaciji, takođe se procenjuje da bi povećanje udela Afrike, Istočne Azije, Južne Azije i Latinske Amerike u svetskom izvozu za samo po jedan odsto, pomoglo da se iz siromaštva izvuče oko 128 miliona ljudi. Istovremeno, trgovinske restrikcije razvijenih zemalja koštaju ZUR približno 100 mlrd. USD godišnje, što je dvostruko više od pomoći koju one dobijaju. Ukoliko bi ZUR uvećale svoje učešće u svetskom izvozu za samo 5%, to bi im donelo zaradu od približno 350 mlrd. USD, ili sedam puta više od iznosa koji ostvaruju kroz programe pomoći. Ovde je reč samo o direktnim troškovima, dok na duži rok, zajedno sa oportunitetnim troškovima propuštenih mogućnosti za investicije i zaostajanja u tempu privrednog rasta, ukupni troškovi postaju znatno viši (WTO, 2006.).

Međunarodni monetarni fond, Svetska banka i većina vlada razvijenih zemalja su zagovornici trgovinske liberalizacije. U slučaju MMF-a i Svetske banke, javno zagovaranje liberalizacije potpomognuto je uslovima za kredite kojima se od zemalja zahteva da smanje svoje trgovinske barijere. Posledica takvih uslova je da su siromašne privrede svoja tržišta otvarale brže od bogatih.

Kao opravdanje brzom liberalizaciji navodi se istraživanje Svetske banke, čija je teza da liberalizacija trgovine pogoduje privrednom rastu i razvoju, te da siromašni ravnopravno učestvuju u dobi koristi koju takav rast pruža. U Oxfamovom izdanju negira se ova teza i objašnjava kako glavni problem potiče od nedovoljno jasne definicije pojma “otvorenosti privrede”. Svetska banka koristi jedan ekonomski pokazatelj (odnos trgovine prema bruto domaćem proizvodu) kao indirektnu meru za rezultate promena politike u korist liberalizacije.

Međutim, koristeći različite pokazatelje otvorenosti, bazirane na brzini i obimu uvozne liberalizacije, može se zaključiti da mnoge od zemalja koje su uspješno integrisane u svetsko tržište – poput NIE Istočne i Jugoistočne Azije – nisu vršile užurbanu liberalizaciju uvoza. Suprotno tome, zemlje koje su ishitreno ulazile u proces liberalizacije uvoza, imale su slabe rezultate u smanjivanju siromaštva, usprkos tome što su doslovno primjenjivale savete Svetske banke i MMF-a.

2.1.4.2. Međunarodne institucije

Međunarodni monetarni fond (MMF) i Grupacija svetske banke (World Bank Group) osnovani su jula 1944. na konferenciji u američkoj državi Nju Hempšair (New Hampshire) i danas predstavljaju dve najznačajnije komplementarne međunarodne institucije, sa 185 država-članica, koje odražavaju raspored tehnološke i finansijske moći u svetu, i uređuju, štite i promovišu osnovne postulate novog svetskog poretka. Komplementarnost se ogleda u tome što je MMF, uglavnom, orijentisan na pružanje tzv. tehničke podrške (technical assistance), oblast međunarodnih plaćanja i politike deviznih kurseva i odobravanje kratkoročnih kredita zemljama-članicama za tekuće uravnotežavanje platnog bilansa, dok je Grupacija svetske banke orijentisana ka dugoročnim projektima (posle osnivanja – za obnovu ratom razrušenih ekonomija, a danas – za specifične projekte – izgradnju vodovoda, mostova, zaštitu životne okoline i sl).

Obe institucije značajno sužavaju i redefinišu tradicionalan nacionalni suverenitet država. MMF ima ulogu supervizora oko kvaliteta tržišnog uređenja nekog državnog prostora, što je opšti i prethodni uslov sa stanovišta podobnosti za spoljnu finansijsku podršku i pristup određene države međunarodnom tržištu kapitala. MMF strogo određuje povoljno unutrašnje privredno-sistemske i makroekonomsko uređenje država-članica, ali ne sa aspekta dobrobiti država-članica, već sa aspekta interesa poverilaca i standarda globalizovanog poretka.

Zajmovi koje MMF odobrava zemlji-članici, preko iznosa njene rezervne (zlatne) tranše, uslovljeni su prihvatanjem i sprovođenjem određenog programa ekonomske politike, sa svrhom da se u razumnom roku eliminišu uzroci koji su doveli do teškoća u platnom bilansu. Uslovljavanjem svog zajma, MMF dovodi do ubrzavanja procesa strukturnog prilagođavanja zemalja korisnika zajma, čime se povećava poverenje ostalih kreditora, kako insitucionalnih, tako i komercijalnih. Ova činjenica je od velikog značaja za zemlje članice, jer MMF nikad ne finansira troškove celog strukturnog prilagođavanja, već se pojedine faze moraju kreditirati iz ostalih izvora. Zato su zajmovi MMF-a na temelju kreditnih tranši uslovljeni implementacijom ekonomskog programa koji je koncipiran da dovede do eliminisanja problema u bilansu plaćanja u odgovarajućem roku. Pre nego što se nekoj članici odobri zajam, ona sa osobljem MMF-a razmatra program strukturnog prilagođavanja svoje privrede, koji uključuje, pre svega, fiskalnu, monetarnu politiku i politiku deviznog kursa, za period od godinu dana. Pismom o namerama zemlja članica formalizuje svoju obavezu da će sprovesti dogovoreni program. Programi podrške MMF-a *uslovljeni su* ispunjavanjem unapred dogovorenih ciljeva ekonomske politike, čijim se prihvatanjem i sprovođenjem zemlji članici omogućava privremeni pristup finansijskim resursima MMF-a. Implementiranje tih uslova podrazumeva i određen mehanizam nadgledanja, čije centralno mesto predstavljaju jasno definisani kriterijumi izvršenja.

Na osnovu izloženog, postavlja se logično pitanje: zašto zemlja korisnik zajma sama ne preduzme potrebne reformske korake i bez pomoći MMF-a? Najjednostavniji odgovor jeste da aranžman sa MMF-om pozitivno psihološki utiče na odluke investitora iz inostranstva, a posebno na priliv privatnog kapitala. Takođe, ne može se osporiti ni činjenica da vlade zemalja koje sprovedu strukturno prilagođavanja iskazuju viši nivo discipline u uslovima monitoringa sprovođenja “dogovorene” ekonomske politike od strane MMF-a. Poseban razlog predstavlja Pismo o namerama, koje, u stvari, sadrži želje, stavove i namere MMF-a, pretočene u formu obraćanja i iznošenja stavova zemlje članice MMF-u (S. Komazec, 2004, ss. 378-382).

U manje-više burnom razvoju monetarno-finansijskih odnosa posle II svetskog rata, MMF se pokazao kao vodeća, centralna institucija sistema, gde su se uglavnom sve dosadašnje promene odigrale uz njegovo učešće. U svim predloženim planovima monetarne reforme, MMF je bio vodeći faktor i njegov kontinuitet, kao stožerne tačke, nije se prekidao u proteklih pola veka. Kada je početkom 70-tih

godina međunarodni monetarni sistem zapao u krizu, koja je i dovela do kraha Bretonvudskog centralističkog sistema, svet je uvideo potrebu za izgradnjom novih međunarodnih monetarnih odnosa. Detronizacija američkog dolara i skidanje tabua sa njegove vrednosti značila je konačno rušenje sistema zlatnih pariteta valuta, što je dovelo do transformacije sistema ka raznim decentralizovanim formama saradnje. U sadašnjoj postbretonvudskoj eri i dalje su prisutni osnovni elementi krize: velike platnobilansne neravnoteže, nestabilni devizni kursevi, povećanje spoljnih dugova, budžetski deficiti, inflacija i sl. Sagledavajući domete i efikasnost MMF-a, može se konstatovati da on nije uspeo da reši problem finansiranja platnobilansnih deficita izazvanih strukturnim neravnotežama u razvoju, kao i premošćavanje jaza između kratkoročnog i dugoročnog finansiranja (D. Jovović, 1992, s. 14.).

Najdramatičnije promene desile su se osamdesetih godina prošloga veka - u vreme reganomije i tačerizma. MMF i Svetska banka su u tom periodu postale, prema rečima nobelovca Stiglicca, "nove misionarske institucije" kroz koje je "ideologija slobodnog tržišta" "gurana" ka siromašnim zemljama koje su često bile u velikoj potrebi za donacijama i zajmovima. Tada je došlo i do personalnih promena u Svetskoj banci. Iako su proklamovane misije MMF-a i Svetske banke ostale jasno razdvojene, u to doba su se njihove aktivnosti sve više preplitale. Tokom osamdesetih, Svetska banka je krenula dalje od pozajmica za projekte ka obezbeđivanju široko zasnovane podrške u formi zajmova za strukturno prilagođavanje. Ovi zajmovi su davani samo uz odobrenje MMF-a i uz uslove koje je on nametao zemlji korisniku. U principu, postojala je podela rada, po kojoj je MMF trebalo da se ograniči na pitanje makroekonomije određene zemlje, tj. na budžetski deficit, njenu monetarnu politiku, inflaciju, trgovinski deficit i zaduživanje u inostranstvu; dok je Svetska banka trebalo da bude zadužena za strukturna pitanja, u okviru kojih dominiraju ona koja se odnose na usmerenje javne potrošnje, finansijske institucije zemlje, tržište rada i trgovinsku politiku.

Ipak, MMF se po pitanju nadležnosti izborio za lidersku ulogu, smatrajući da sve spada u njegov domen, jer sva strukturna pitanja mogu da utiču na ukupne rezultate privrede, a time i na vladin budžet i trgovinski deficit. U komunikaciji između Svetske banke i MMF-a često je bilo kontroverzi u vezi politika koje preporučuju pojedinim zemljama, čak i u godinama najveće dominacije ideologije slobodnog tržišta. Za razliku od Svetske banke, MMF je predlagao u osnovi istu politiku za svaku zemlju, ne upuštajući se u velike diskusije po pitanju njene osobenosti i specifičnosti problema sa kojima se suočava (J. Stiglitz, 2012, ss. 26-28).

MMF i Svetska banka ostvaruju saradnju na nekoliko nivoa, u cilju pomoći zemljama-članicama. Uslovi saradnje ove dve organizacije na projektima gde se nadležnosti preklapaju regulisani su 1989. godine. Prvi nivo je regularna saradnja na sastancima, razmena informacija i učešće osoblja jedne organizacije u misijama po zemljama u organizaciji druge. Drugi nivo čine tzv. zajedničke inicijative, od kojih su dve najzačajnije: Inicijativa o prezaduženim siromašnim zemljama iz 1996. i Strategija smanjenja siromaštva iz 1999. godine. Treći nivo saradnje se ogleda u koordinaciji na najvišem nivou.

MMF insistira na ekonomiji faktora proizvodnje, tako da se državama praktično uskraćuje pravo da putem depresiranih cena faktora proizvodnje (telekomunikacije, železnica, elektroprivreda...) čuva socijalni mir. Iskustva zemalja Istočne Evrope i naročito Latinske Amerike, međutim, potvrdila su pravilo da se društvena cena, izražena socijalnim, psihološkim, ekonomskim i političkim troškovima, drastično povećava sa dužinom trajanja nereguliranih odnosa sa MMF-om. Kriterijumi izvršenja MMF-a vrlo strogo determinišu poželjno unutrašnje privrednosistemske i makroekonomsko uređenje prostora, sa stanovišta interesa poverilaca i standarda poretka. Podsticanje privrednog razvoja ostalo je van interesa MMF, koji nastoji da ostvari više ciljeva stabilizacije istovremeno, što zemljama često ne odgovara, pa se pregovori sa ovom institucijom često svode na traženje kompromisa između mera predloženih paketom MMF-a i onoga što zemlja smatra poželjnim. Na taj način, MMF se pretvorio u jedno od najefikasnijih monetarnih i finansijskih oružja za zaštitu kapitala razvijenih privreda-kreditora (S. Komazec, op.cit., s. 244.).

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

poreza ili snižavanje kamatnih stopa) - danas je tipično da MMF obezbeđuje fondove samo ako se zemlje angažuju u politikama koje vode sužavanju prostora za ekonomske aktivnosti (smanjenje deficita, redukcija potrošnje, povećanje poreza, podizanje kamatnih stopa i sl.).

Treća međunarodna institucija, Međunarodna trgovinska organizacija (ITO - International Trade Organisation), formirana je s namenom da dopuni aktivnost prethodne dve. Predlog za njeno osnivanje potekao je od SAD, koje su bile inicijator stvaranja pripremljene komisije za Konferenciju UN o trgovini i zapošljavanju, koja je imala zadatak da izradi povelju buduće Međunarodne trgovinske organizacije.

Završni akt Havanske povelje prihvaćen je 24. marta 1948. godine, kada ga je potpisalo ukupno 57 zemalja, čije su vlade zakonodavno odobrile stvaranje Međunarodne trgovinske organizacije. Na taj način, ovoj organizaciji su date mogućnosti regulacije carina, kvota, standarda radnika, investicija, monopola i robnih cena.

Pre otpočinjanja Konferencije u Havani (30. oktobra 1947.) donet je privremeni Opšti sporazum o carinama i trgovini, (GATT – General Agreement on Trade and Tariffs), koji je zaživeo 1. januara 1948. Najznačajnije tekovine Opšteg sporazuma su: Kenedijeva runda pregovora (1964-1967), koja je doprinela redukciji carinskih stopa među zemljama potpisnicama u proseku za 36% i Tokijska runda pregovora (1974-1979), koja je bila fokusirana na smanjenje necarinskih barijera. Uprkos orijentaciji na necarinske barijere, Tokijska runda pregovora dovela je do dodatnog smanjivanja carine među zemljama članicama GATT u proseku za 34%. Nakon ove runde pregovora prosečne carinske stope u razvijenim zemljama svedene su na 6,3%, dok je u SAD čak trećina uvoza bila oslobođena plaćanja carina, a na ostatak uvoza je prosečna carinska stopa iznosila 5,5%. Kroz uspešne runde pregovora u okviru GATT, carine na industrijske proizvode u svetu pale su sa prosečnih 40% u 1940. godini na 5% u 1980. Najveći napredak u procesu liberalizacije trgovine pod pokroviteljstvom GATT, ostvaren je kod poljoprivrede, tekstilne industrije, usluga i investicija.

Početkom 1983. godine, ekonomski najrazvijenije države, na čelu sa SAD, insistirale su na otvaranju nove Urugvajске runde pregovora. U tom periodu došlo je do velikih odstupanja od pravila propisanih Opštim sporazumom od carinama i trgovini, što je remetilo sistem multilateralnih trgovinskih odnosa.

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

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

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

- stvaranju sistema sporazuma koji će omogućiti slobodnu trgovinu;
- funkcionisanju foruma za trgovinske pregovore i
- rešavanju sprova kroz mehanizme tela za rešavanje sporova (Dispute Settlement Body).

Cilj formiranja ove organizacije je da pruži doprinos procesu liberalizacije i ekspanzije međunarodnog poslovanja i da kroz politiku redukcije carina i subvencija i usklađivanja trgovinskih politika, utiče na rast svetskog dohotka. Procene eksperata o doprinosu STO rastu svetskog dohotka su različite, međutim, nesumnjivo je da najveće koristi od toga imaju najrazvijenije ekonomije sveta.

2.1.4.3. Transnacionalne kompanije

Internacionalizacija proizvodnje i potrošnje u savremenoj svetskoj privredi je dosegla razmere koje ne mogu ostati neprimećene. Pronicanje u suštinu i razumevanje uloge i značaja ovog procesa za razvoj svetske ekonomije u celini, i nacionalnih privreda ponaosob, tema je kojom se već decenijama bezuspešno bavi ekonomska stručna javnost širom sveta, pošto, jedinstvenog stava nema. Jedna grupa autora sklona je glorifikaciji ovog procesa, dok ga druga u potpunosti kritikuje. Dok prvi u njemu nalaze izvor ekonomskog razvoja i boljeg zadovoljenja ljudskih potreba, drugi ga vide kao ograničenje nacionalnog ekonomskog razvoja i gubljenje nacionalnog identiteta. Sve ovo upućuje na postojanje visoke subjektivnosti u proceni značaja i efekata internacionalizacije svetske privrede.

Oni koji se smatraju ugroženim u procesu internacionalizacije svetske privrede su upravo u transnacionalnim kompanijama pronašli krivca koji ugrožava razvoj domaće privrede i ostavlja ljude bez posla. One su svuda oko nas, beskrupulozne, moćne, uticajne i sebične, a sa druge strane, tajanstvene i nedodirljive. Tako su transnacionalne kompanije za mnoge ljude dobile obeležje neke nedokučive sile od čijeg delanja zavisimo, a na koje ne možemo da utičemo. Ipak, nema ničeg toliko misterioznog u transnacionalnim kompanijama. Problem je samo pronaći u suštinu onoga što ih pokreće.

Transnacionalizacija svetske privrede nije nov proces u svetskoj privredi. Nove su samo njegove razmere. Na početku XXI veka uloga transnacionalnih kompanija i stranih direktnih investicija u svetskoj privredi nastavlja da raste... Povećavajući svoj broj, značaj i uticaj, transnacionalne kompanije ostaju dominantni učesnici u međunarodnoj proizvodnji i međunarodnoj trgovini, kao i u spoljnoj trgovini mnogih zemalja. Jedan od stubova procesa tranzicije je upravo liberalizacija trgovine i tokova kapitala. Time su tranzicione zemlje postale interesantne i za transnacionalne kompanije, koje su u njima videle nove mogućnosti za smanjenje proizvodnih troškova i/ili povećanje svojih prihoda. S druge strane, transnacionalne kompanije su u dobroj meri zaslužne za smanjenje nezaposlenosti u toku tranzicionog perioda, kao i za značajno poboljšanje izvoznih performansi ovih zemalja.

Posebnu opasnost u analizi efekata TNK i SDI na privredu zemlje domaćina predstavlja generalizacija. Istorija je pokazala da stihijsko prepuštanje međunarodnim tokovima kapitala može imati pogubne posledice za ekonomski i društveni razvoj zemlje domaćina. S druge strane, impozantan je broj onih zemalja koje su upravo uz pomoć stranog direktnog kapitala prevazišle višedecenijsku zaostalost i uspele da poboljšaju svoju poziciju u svetskoj privredi i na svetskom tržištu. Kvalitet investicija je upravo jedan od osnovnih faktora koji opredeljuje njihovu valjanost za domaći ekonomski razvoj. Naime, nisu sve strane direktne investicije istog kvaliteta. Nivo tog kvaliteta se ogleda u vrsti investicije, vezama koje postoje sa domaćom privredom, kreiranju radnih mesta, izveznoj orijentaciji, transferu savremenih tehnologija i sl.

Shvatajući ekonomski značaj stranog direktnog kapitala, mnoge zemlje nastoje da privuku što veće iznose. U tom nastojanju, posebnu ulogu ima pažljiva analiza nacionalnih investicionih potreba, kao i sektorska i regionalna distribucija potencijalnih investicija. Sprovođenje nacionalne politike privlačenja kvalitetnih investicija, preduslov je iskorišćavanja pozitivnih efekata SDI na ekonomski razvoj zemlje. Pri tome, treba imati u vidu da se kvalitet SDI ne ceni samo na osnovu ekonomskih pokazatelja, već i širih ekoloških, društvenih i kulturnih uticaja.

Srbija tek u periodu tranzicije ulaže napore da privuče značajnije iznose SDI, a sudeći po iskustvu ostalih tranzicionih zemalja, tek joj predstoji intenziviranje tog procesa. Zato je problematika internacionalizacije proizvodnje i trgovine od posebnog interesa za Srbiju, ali i za zemlje iz okruženja koje se nalaze u sličnoj poziciji.

Tokovi SDI su samo deo jedne šire tendencije integracije i dezintegracije svetske privrede. Na osnovu analize geografske usmerenosti i sektorske distribucije SDI, stiče se uvid u osnovne trendove njihovog razvoja, kao i u efekte koje TNK, kao glavni investitori, imaju na matičnu privredu i privredu zemlje domaćina.

Transnacionalne korporacije su dominantni učesnici u savremenoj međunarodnoj trgovini. Dobar deo te trgovine, *intrafirmnska trgovina*, odvija se među filijalama iste kompanije širom sveta, što je posledica razlaganja proizvodnog procesa na faze koje se odvijaju u različitim zemljama, u skladu sa njihovim konkurentskim prednostima. Posebno je zanimljiva analiza odnosa tog vida trgovine i klasične

međunarodne trgovine. Da li je intrafirmska trgovina supstitut ili dopuna klasične međunarodne trgovine? Značajan broj studija ukazuje na sveukupnu komplementarnost ova dva vida međunarodne razmene, uz napomenu da „svaki specifičan slučaj SDI ima svoj sopstveni ishod“ (N. Stanišić, 2007, s. 162.).

Prisutnost transnacionalnih kompanija u određenoj zemlji je često u toj meri velika da njena aktivnost ima značajne posledice na ukupnu privredu zemlje domaćina, nivo zaposlenosti, socijalni, ali i zdravstveni status njenih stanovnika, kao i na njihovu životnu sredinu. Nacionalna regulativa aktivnosti transnacionalnih kompanija se pokazala neadekvatnom u odbrani nacionalnih interesa zemlje domaćina. Zbog toga je pokrenuto nekoliko inicijativa da se reguliše poslovanje ovih kompanija, pod pokroviteljstvom uticajnih međunarodnih institucija i organizacija, poput Konferencije Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju (UNCTAD), Svetske trgovinske organizacije (WTO) i Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD).

Izračunavanje stepena transnacionalizacije nacionalnih privreda i transnacionalnih kompanija, kao i empirijski nalazi za period od 1990. godine do danas, potvrđuju izrečene tvrdnje o rastućem stepenu transnacionalizacije svetske privrede i međunarodne trgovine u savremenom svetu.

Kada je reč o značaju i ulozi TNK u svetskoj privredi, treba se kloniti površnih zaključaka, tendencioznih stavova i generalizovanja. Stvari nisu predstavljene ni kao „bele“, ni kao „crne“. Kao i svi drugi procesi u svetskoj privredi, i posmatrani proces je praćen mešavinom pozitivnih i negativnih posledica. Stoga, transnacionalizaciju međunarodne trgovine treba razumeti i sagledati objektivno, bez predrasuda, prihvatiti je kao neminovnost i prilagoditi svoje interese interesima krupnog kapitala.

2.1.5. Posledice globalizacije i pojava globalnih kriza

Amerika je, nesumnjivo, još uvek globalna sila. Međutim, ta njena pozicija nije bez protivurečnosti. S jedne strane, Amerika ima svetsku leadersku poziciju, dok, s druge strane, tokom poslednje dekade mnogi prete potkopavanjem njene uloge globalnog vođe. Da li je takvo liderstvo stabilno? Najnoviji ekonomski, finansijski i politički događaji u svetu s trendom stvaranja globalne zajednice ili „mekluanovskog globalnog sela“, pokazuju da je svetska zajednica na kraju XX veka dosta propustljiva, da „voda curi“ iz različitih interesnih i političkih rupa, a globalna sila ne može začepiti sve rupe, jer je totalna kontrola i ambicija „novog Rima“ teško sprovodiva. Ako ni zbog čega drugog, onda zbog činjenice da se istovremeno s globalizacijom i sienenizacijom sveta odvija uporedni proces regionalizacije i partikularizacije.

SAD, kao globalna sila, temelje svoju moć na četiri osnovna elementa: globalnoj vojnoj sili, globalnom ekonomskom uticaju, globalnom kulturno-ideološkom uticaju i globalnom političkom uticaju. Iako Amerika nema konkurenta, ona je duboko zagazila u „paradoks globalne moći“. Vojno, ona ima i još dugo će imati veliki globalni uticaj. Međutim, njen ekonomski uticaj sve je više pod znakom pitanja, jer se javljaju nove svetske regije sa realnim privrednim potencijalom. Zbignjev Bžežinski (Z. Brzezinski, 1994, ss. 91-94.) ukazao je na dvadeset nedostataka koji dovode u pitanje ulogu Amerike kao globalne sile: „zaduženost, trgovinski deficit, niska stopa štednje i ulaganja, nekonkurentnost industrije, niska stopa rasta produktivnosti, neodgvoarajuća zdravstvena zaštita, loše srednjoškolsko obrazovanje, neefikasna društvena infrastruktura i propadanje gradova, gramzivi imućni treći stalež, parazitska opsednutost parničenjem, produbljanje rasnih problema i siromaštva, rast kriminala, masovno uživanje droge, usađivanje beznada, širenje seksualnih sloboda, širenje moralne izopačnosti putem masovnih medija, slabljenje građanske svesti, nastanak potencijalno razjedinjujućeg multikulturalizma, kolaps političkog sistema i razvoj sveopšteg osećanja duhovne praznine“.

Vrlo kritičke opservacije izneo je i Hantington (Huntington) u knjizi „Sukob civilizacija“, skrenuvši pažnju na društvo koje se nalazi na silaznoj putanji (SAD) i rađanje novih konkurentnih civilizacija, koje bi trebalo da upravljaju evolutivnim procesima u XXI veku. Neoliberalni ekonomski koncept koji je doprineo moći SAD, danas u zreloj fazi njenog razvoja utiče na slabljenje finansijske discipline, što je rezultiralo krizom koja se, usled velike mobilnosti kapitala, već 2008. godine prenela u Evropu, sa razornim efektom na njenu privredu. U početku finansijska, a zatim i globalna ekonomska

kriza, razotkrila je sve mane savremenog neoliberalnog kapitalizma i demistifikovala sistem vrednosti na kojima se zasniva privreda industrijski razvijenih zemalja Amerike i Evrope. Evropa je pritisnuta nizom parcijalnih kriza, koje su iznele na videlo veliku zaduženost zemalja u kojima je fiskalna i ukupna finansijska disciplina bila na niskom nivou (Grčka, Portugal, Španija, Italija, Republika Irska, Francuska ...). Za razliku od ovih zemalja, Nemačka privreda nije zapala u velike probleme, zbog činjenice da je kontrolna uloga države u njoj izraženija nego u većini drugih razvijenih zemalja.

Nakon pada Berlinskog zida i ponovnog konstituisanja jedinstvene Republike Nemačke dolazi do neverovatnog talasa političkih i ekonomskih promena, koji zahvata celu Istočnu Evropu. Ovaj talas reformi nije predstavljao legitimni cilj EU, nego isključivo Nemačke, dok su ostale članice bile samo od koristi Nemačkoj u ostvarivanju njenih interesa. Politiku nemačke dominacije u Evropi prva je napustila Velika Britanija, a za njom i Danska. Premijerka Margaret Tačer je, ubrzo nakon ujedinjenja Zapadne i Istočne Nemačke, dala ostavku uz objašnjenje "da ne želi da bude odgovorna za pad Evrope".

Činjenica je da najviše kapitala u Uniji danas ima Nemačka, što joj je donelo lidersku ulogu u Evropi. Neformalno, Nemačka upravlja Unijom i svima nameće model ekonomskog razvoja koji njoj odgovara i od kojeg ima najveću korist. Iako je ekonomska kriza, koja je zahvatila Evropu, preneti sa američkog kontinenta, Nemačke banke su samouvereno ulagale kapital kupovinom američkih akcija, transferišući više milijardi evra u SAD. Samo mesec dana nakon toga, propala je američka banka u koju je nemački novac transferisan, tako da više nema ni nemačkih milijardi uloženi u kupovinu akcija. Usled toga su mnoge nemačke banke pretrpele slom, a njihove akcije zabeležile značajan pad vrednosti. I nakon svega, nemačka kancelarka Angela Merkel ponudila je svim domaćim bankama novčanu pomoć iz državnog budžeta bez kamate.

Ovo dokazuje da Nemački državni budžet ima ogromne zalihe novca i da je trenutna ekonomska kriza u toj zemlji bila samo prividna. Postala je evidentna vodeća pozicija Nemačke u EU, budući da sve odluke koje se donose unutar EU mora odobriti Nemačka, dok je na ostalim državama da odluče da li će prihvatiti nemetnutu realnost, ili će stvarati sopstvenu.

Da bi se odgovorilo na pitanje, šta je uzrok depresije i zašto kriza tako dugo traje, treba razmotriti dve vremenski dimenzionirane pojave - srednjoročne ciklične ritmove i dugoročne strukturalne tendencije.

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

Kada je o ovoj drugoj vrsti ciklusa reč, SAD su od 1873. započele fazu privrednog uspona, u pokušaju da se izbore za prevlast u svetu. Potpunu hegemonističku dominaciju SAD su dostigle 1945, a od 70-ih godina beleže spori pad. Period vladavine predsednika Džordža V. Buša doprineo je ubrzanju daljeg urušavanja pozicije ovog neprikosnovnenog lidera na globalnoj ekonomskoj sceni; tako je malo ostalo od onoga što bi makar podsećalo na američku hegemoniju. Svet je polako postajao multipolaran. Doduše, SAD su još uvek najmoćnija sila, ali će u narednim decenijama njihov primat u odnosu na ostale zemlje nastaviti da slabi, i gotovo da nema načina kako bi se to moglo sprečiti.

Nasuprot hegemonijskim ciklusima, Kondratjevljevi ciklusi imaju drugačiji vremenski raspored. Svet je 1945. izašao iz poslednje Kondratjevljeve B-faze, da bi potom prošao kroz najjači uspon A-faze u istoriji savremenog svetskog sistema. Ta faza je dosegla vrhunac negde 1967-1973. godine, da bi onda započeo trend opadanja svetske proizvodnje. Ova B-faza trajala je znatno duže nego što su trajale prethodne B-faze, i zapravo traje još uvek.

Dobro poznate karakteristike Kondratjevljeve B-faze upravo odgovaraju onome što globalna privreda preživljava u toku poslednje četiri decenije. Profitne stope u proizvodnim delatnostima opadaju, što je naročito izraženo u onim oblastima proizvodnje koje su nekada bile najprofitabilnije. Istovremeno, u želji da ostvare visok nivo profita, preduzetnici se okreću finansijskom sektoru, baveći se poslovima koji u osnovi predstavljaju spekulativnu aktivnost.

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

Kada je reč o špekulativnim mehurima, finansijski kapital na njima uvek ostvaruje veliku zaradu, mada svaki špekulativni mehur pre ili kasnije prsne. Zašto onda ova poslednja Kondratjevljeva B-faza traje toliko dugo? – odgovor je: zbog toga što su vladajuće sile – američko ministarstvo finansija i Federalne rezerve, Međunarodni monetarni fond i njihovi saradnici u Zapadnoj Evropi i Japanu – redovno i značajno intervenisali na tržištu – 1987. (berzanski krah), 1989. (štedno-kreditna kriza), 1997. (valutna kriza u istočnoj Aziji), 1998. (pogrešno vođeno upravljanje dugoročnim kapitalom), 2001-2002. (Enron) – ne bi li nekako ojačale svetsku privredu. Vladajuće sile su izvukle pouke iz prethodnih Kondratjevjevih B-faza i smatrale su da mogu da savladaju sistem. Međutim, tu postoje imanentna ograničenja.

U prošlosti, kad god bi depresija izazvala kaos i pometnju, svetska ekonomija je uspevala da se oporavi, na osnovu inovacija koje su bar jedno vreme mogle da budu kvazimonopolisane.

Postoji, međutim, nešto novo što bi moglo da omete ovaj ustaljeni ciklični obrazac, koji već vekovima održava kapitalistički sistem. U ciklične obrasce mogle bi se uplesti strukturalne tendencije. Osnovne strukturalne odlike kapitalizma, kao svetskog sistema, funkcionišu po određenim pravilima koja utiču da se ravnotežna pozicija na tržištu pomera naviše. Kao i kod strukturalnih ravnoteža svih ostalih sistema, problem se sastoji u tome što, tokom vremena, krive teže da se što više udalje od ravnoteže, tako da ih više nije moguće vratiti u ravnotežni položaj.

Šta je doprinelo da se sistem toliko udalji od ravnotežnog položaja? Reč je o tome da je tokom poslednjih 500 godina procentualno učešće tri osnovna troška kapitalističke proizvodnje (radna snaga, input i porez) u strukturi potencijalne prodajne cene neprestano raslo, tako da danas više nije moguće ostvariti veliki profit na kvazimonopolskoj proizvodnji, koja je oduvek predstavljala osnovu značajne akumulacije kapitala. Nije reč o tome da kapitalizam više ne uspeva u onome u čemu je najbolji, već je upravo zahvaljujući profitnoj motivaciji, svetu podrio osnovu buduće akumulacije.

Kada se dosegne ova tačka, obavezno dolazi do bifurkacije sistema. Neposredna posledica je velika haotična turbulencija, koju aktuelni svetski sistem trenutno preživljava i koju će verovatno i dalje preživljavati, bar još nekoliko decenija. Dok svako vodi politiku u smeru za koji misli da mu trenutno najviše odgovara, iz tog haosa će proisteći novi poredak, koji će se odvijati na jednom od dva alternativna i međusobno različita puta.

Što se tiče neposrednih kratkoročnih i srednjoročnih perspektiva, jasno je šta se svuda događa. Svet ponovo ulazi u eru protekcionizma, tj. u područje znatno veće neposredne uloge države u proizvodnji. Čak i SAD i Velika Britanija delimično nacionalizuju banke, dok velike industrije izumiru. Ulazi se u populističku preraspodelu, na čijem je čelu vlada, i koja može poprimiti socijaldemokratske oblike levog centra, ili pak ekstremno desničarske autoritarne oblike. Nastaje faza akutnog socijalnog konflikta unutar država, gde se svi nadmeću za manji kolač, što kratkoročno posmatrano, prema svim merilima, predstavlja negativnu sliku savremenog sveta.

Ne idealizujući globalizaciju, potrebno je skrenuti pažnju na probleme regionalne anarhije, kao što su: osiromašenje, masovna nezaposlenost, demografske eksplozije, teškoće u sprovođenju vlasti, raspad država, internacionalizacija kriminala, ratovi itd. Prema Hantingtonu, anarhiji i visokoj turbulenciji posebno su sklone ove regije sveta: delovi Latinske Amerike, Azije i Afrike (južno od Sahare), ex-Jugoslavija i pojedine zemlje Srednje i Istočne Evrope.

Zemlje Srednje i Istočne Evrope uvek su predstavljale polje snažnih turbulencija. U tom se prostoru, za razliku od Zapadne Evrope, ispoljavaju snažne tendencije održavanja koncepta nacionalne države i suvereniteta. Taj je prostor duboko prožet idejom tradicionalnog “vestfalskog” poretka država, koja se opire procesu globalizacije.

Veliki broj respektabilnih intelektualaca smatra da postoji više mogućnosti izbora, nego što je puko zagovaranje globalizacije, ili tvrdnja kako je neko protiv nje. Prema njima, postoji bolja alternativa, čiji su osnovni elementi objavljeni u knjizi „Alternativna rešenja za ekonomsku globalizaciju - Bolji svet je moguć“, u izdanju Međunarodnog foruma o globalizaciji (Alternatives Committee of the International Forum on Globalization, 2002.), kao jedinstvenom klubu vodećih intelektualaca iz Evrope, Severne Amerike i zemalja Trećeg sveta, koji su započeli rad na sveobuhvatnoj kritici globalizacijskog procesa i razvoju alternativnih rešenja, još pre nego što su prvi

veliki neredi u Sietlu privukli pažnju svetskih medija. Alternativni model, koji predlažu, temelji se na deset bitnih načela:

1. Nova demokratija – ne samo stranačke, političke strukture, nego i građansko društvo sa svojim sve širim rasponom učešća u odlučivanju. U Češkoj Republici ovo načelo poistovećuju sa Masarikovom vizijom demokratije.
2. Načelo filijale – donesene odluke treba, što je više moguće, približiti građanima na koje se njihov uticaj odnosi.
3. Ekološka održivost – ekonomija mora uvažavati prirodna ograničenja.
4. Zajedničko nasleđe – uključuje tri različite kategorije resursa; prvo: prirodne resurse, vodu, vazduh i sl.; drugo: kulturu i znanje; i treće: savremene opšte resurse kao što su socijalna sigurnost i briga o javnom zdravlju. Nijedan od tih pravih temelja svakog poštenog društva i civilizacije ne treba da bude predmet svetske trgovine kao što je to slučaj danas.
5. Raznolikost – kulturna i ekonomska raznolikost čine ključ održanja svakog društva i svake civilizacije, te se moraju zaštititi od mogućih štetnih uticaja međunarodne trgovine.
6. Ljudska prava – ona ne uključuju samo građanska i politička prava, nego, takođe, kulturna, ekonomska i socijalna prava. Ako su ljudska prava u sukobu s načelom filijale, odnosno, ako lokalna vlast eksploatiše svoje građane, treba posegnuti za univerzalnim ljudskim pravima.
7. Posao, zarada, zaposlenje – nisu samo prava i potrebe radnika u formalnom sektoru, nego se, takođe, moraju uvažiti potrebe nezaposlenih i sve većeg broja ljudi koji su angažovani u neformalnom sektoru.
8. Sigurnost hrane – u nova trgovinska pravila treba uneti načelo da proizvodnja hrane za potrebe lokalnih zajednica predstavlja vrhunski prioritet poljoprivrede.
9. Pravednost – još početkom prošlog veka J.P. Morgan je postavio standard da izvršni direktor u jednoj kompaniji ne sme imati više od dvadeset puta veću zaradu od najmanje plaćenog radnika. Danas u SAD izvršni direktor u proseku zarađuje 485 puta više od prosečnog radnika. To se mora promeniti, jer su socijalna pravda i pravednost – među narodima, unutar naroda, između etničkih grupa, između klasa, između muškaraca i žena – temelji održivog društva.
10. Načelo opreza – suprotno je postupcima procene rizika, koje danas sprovodi svetski trgovinski sistem. Načelo opreza stavlja na samu industriju teret dokazivanja neškodljivosti svakog novog izuma na kojem industrija teži da ostvari dobit. Danas je u praksi suprotno: građansko društvo mora dokazivati škodljivost svakog novog izuma, što obično zahteva vreme tokom kojeg zajednica može pretrpeti ozbiljne štete.

2.1.6. Uključenost Srbije u globalne tokove

Uprkos petanaest godina tranzicije koja je trebalo da osposobi Srbiju da se ravnopravno integriše u novi svetski poredak, ona nije iskazala velike rezultate po pitanju uključenosti u globalne procese. Prema izveštaju “KOF Indeksa globalizacije” za 2013. godinu, Srbija se po stepenu uključenosti u globalne trendove nalazi na 53. mestu od ukupno 207 posmatranih zemalja, sa koeficijentom 64,90, što je gotovo za trećinu slabiji skor od Belgije, koja je prema ovom istraživanju najviše uključena u proces globalizacije sa indeksom 92,30.⁸ Od ostalih kandidata za članstvo u EU, bolji skor od Srbije ima samo Crna Gora (68,86), koja se nalazi na 45. poziciji. Niži indeks globalizovanosti od Srbije imaju: Moldavija na 58. mestu sa skorom 63,49; BIH na 61. mestu sa skorom 62,31; Makedonija na 70. mestu sa skorom 60,10 i Albanija na 78. mestu sa skorom 58,32.

Najveći stepen integrisanosti Srbija je iskazala po pitanju uključenosti u društvene globalne procese, dok je najslabije rezultate ispoljila po osnovu učešća u ekonomskoj i političkoj globalizaciji. Po osnovu socijalne integrisanosti, Srbija zauzima 50. poziciju u svetu i predstavlja lidera među zemljama kandidatima za ulazak u EU.

⁸ 2013 KOF Index of Globalization

Prama pokazatelju integrisanosti u globalne ekonomske tokove, Srbija zauzima 83. mesto u svetu, daleko iza svih ostalih kandidata za članstvo u EU. Najbolji regionalni skor po ovom kriterijumu ima Crna Gora na 50. poziciji, a slede je Albanija, Moldavija, Makedonija i BIH, koja je osam mesta bolje plasirana od Srbije.

Srbija je najniže rangirana po osnovu političke ukljčenosti u globalizacione procese, zauzimajući 88. poziciju u svetu. Međutim, činjenica je da veći stepen integrisanosti od nje u regionu iskazuju samo BIH i Albanija, što je pokazatelj da je ceo Zapadni Balkan nedovoljno politički integrisan u globalnu zajednicu.

Tabela II-1. **Indeks globalizacije, 2013.**

Ukupan indeks globalizacije			Sub-indeks ekonomske globalizacije			Sub-indeks socijalne globalizacije			Sub-indeks političke globalizacije		
Rang	Zemlja	Indeks	Rang	Zemlja	Indeks	Rang	Zemlja	Indeks	Rang	Zemlja	Indeks
1.	Belgija	92,30	1.	Singapur	97,64	1.	Kipar	91,81	1.	Italija	98,21
45.	Crna Gora	68,86	20.	Crna Gora	81,57	50.	Srbija	64,88	65.	BIH	77,29
53.	Srbija	64,90	68.	Albanija	64,45	53.	Makedonija	64,22	76.	Albanija	73,77
58.	Moldavija	63,49	70.	Moldavija	64,05	65.	Moldavija	58,56	88.	Srbija	71,75
61.	BIH	62,31	74.	Makedonija	63,16	67.	Crna Gora	58,21	94.	Moldavija	69,72
70.	Makedonija	60,10	75.	BIH	62,93	81.	BIH	51,16	101.	Crna Gora	66,36
78.	Albanija	58,32	83.	Srbija	59,99	113.	Albanija	41,48	143.	Makedonija	50,00

Izvor: 2013 KOF Index of Globalization

2.2. LIBERALIZACIJA I DEREGULACIJA

2.2.1. Liberalizacija trgovinskih tokova i dinamike svetske trgovine

2.2.1.1. Snižavanje carina i jačanje uloge prikrivenih barijera u međunarodnoj trgovini

Prema instrumentima koji se koriste radi zaštite od inostrane konkurencije, sve spoljnotrgovinske prepreke dele se na carinske i necarinske. Kako je, pod uticajem pravila GATT i kasnije STO, sistem carina sve više gubio na značaju, pažnja kreatora ekonomske politike okretala se ka korišćenju necarinskih barijera, u koje spadaju: tradicionalne necarinske barijere, tehničke barijere i administrativne barijere.

Tradicionalne necarinske barijere obuhvataju sve one prepreke koje su regulisane pravilima GATT iz 1947. godine i uključuju kvote, kontingente, antidampinške mere i sl. Sve ove barijere ukinute su sporazumom GATT u procesu tarifikacije, nakon Tokijske runde iz sedamdesetih godina prošlog veka, kada su carine proglašene jedinim legalnim instrumentom spoljnotrgovinske politike.

Kao odgovor na rezultate Tokojske runde pregovora, države su se okrenule novim vrstama necarinskih barijera u vidu standarda i tehničkih propisa, koji se jedinstveno nazivaju tehničke barijere u međunarodnoj trgovini. Do sada je samo jedan deo ovih barijera regulisan pravilima STO, dok ostatak tek treba da bude predmet regulisanja. Stoga, sve necarinske barijere mogu se podeliti na međunarodno regulisane i međunarodno neregulisane necarinske barijere. U prve spadaju tradicionalne necarinske barijere i deo tehničkih barijera, a u druge ostale tehničke barijere i administrativne barijere.

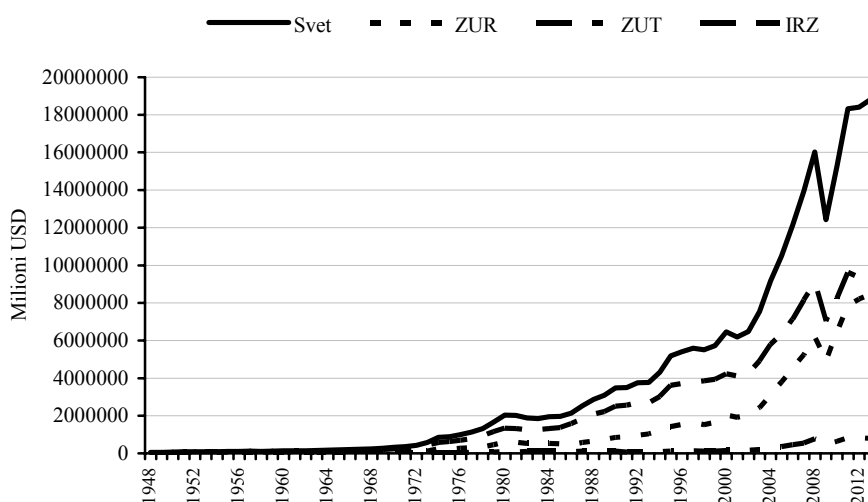
Trenutno su aktuelni naponi da se u okviru STO i drugih međunarodnih organizacija regulišu i ove preostale necarinske barijere. Ovaj proces je poznat kao "olakšavanje" međunarodnih trgovinskih tokova ("trade facilitation").

Čitav spektar specifičnih, necarinskih barijera, svojstven je međunarodnoj trgovini različitih vrsta usluga (na primer, vizni režimi u turizmu, regulativa vezana za osnivanje firmi u inostranstvu, propisi vezani za zapošljavanje stranaca, itd.). Sa procesom liberalizacije pod okriljem Opšteg sporazuma o trgovini uslugama (GATS – General Agreement on Trade in Services), nastoji se

obezbediti slobodna trgovina u oblasti sektora usluga, ali je evidentno da mnoge zemlje pribegavaju prikrivenim vidovima protekcionizma, kroz propisivanje visokih standarda kvaliteta uvoznih usluga, pozivanje na bezbednosne razloge itd.

2.2.1.2. Dinamika svetske trgovine i efekti globalizacije na pojedine grupacije zemalja

Sve do sedamdesetih godina prošlog veka obim međunarodne robne razmene nije ispoljavao visoku dinamiku. Međutim, od sedamdesetih godina, tempo rasta svetskog izvoza naglo je ubrzan, tako da se period 1970-1980. godine može smatrati razdobljem najpovoljnije izvozne konjunktore u novijoj istoriji.



Grafikon II-1. Svetski izvoz robe po pojedinim grupacijama zemalja, 1948-2012. godine (mil. USD)

Izvor: UNCTAD database.

U periodu 1950-2013. godine, svetska trgovina je uvećana 304 puta, sa 60 milijardi USD na preko 18 biliona USD. Korist od razvoja trgovine nesumnjivo su ostvarile sve grupacije zemalja - industrijski razvijene (IRZ), zemlje u razvoju (ZUR) i zemlje u tranziciji (ZUT), čiji je izvoz u posmatranom periodu povećan 246, 402 i 403 puta, respektivno.

I pored težnje kreatora procesa globalizacije da svetsku trgovinu drže pod kontrolom, dinamika globalne razmene je u velikoj meri zavisila od konjunktore na svetskom tržištu. Posmatrano po desetogodišnjim periodima, uočava se da je na svakih dvadeset godina relativno stagnirajuće trgovine, nailazio po jedan desetogodišnji period povoljne trgovinske konjunktore, kada su beležene dvocifrene stope rasta svetskog izvoza. Pored već pomenute osme dekade prošlog veka, povoljan period za razvoj trgovine bio je i period od 2000-2008. godine, kada je svetski izvoz prosečno godišnje rastao po stopi od 13,6% (obračun na osnovu podataka: UNCTAD, database).

Tabela II-2. Prosečne godišnje stope rasta izvoza, 1950-2013. (procenti)

	1950-60	1960-70	1970-80	1980-90	1990-00	2000-10	2010-13
Svet	6,5	9,2	20,4	6,0	6,8	10,9	6,4
IRZ	7,5	10,0	18,8	7,2	5,8	8,5	4,3
ZUR	3,6	6,8	25,7	3,1	9,0	14,4	8,9
ZUT	11,1	8,6	20,2	3,7	6,8	18,3	8,9

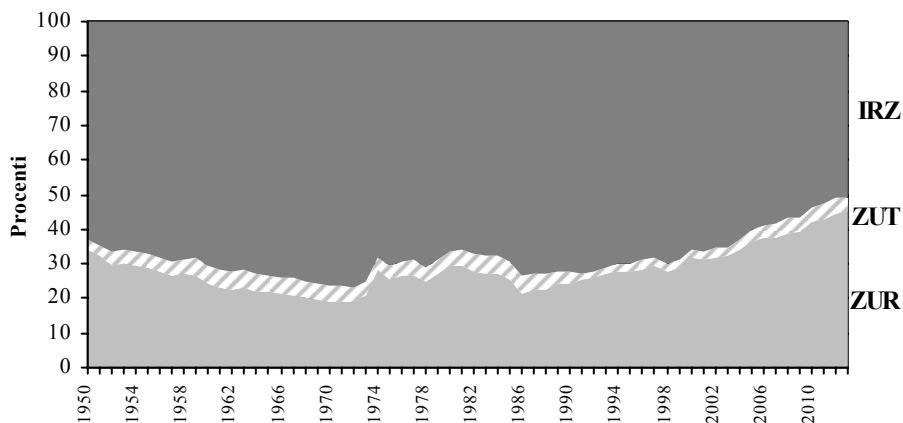
Izvor: UNCTAD, 2014.

Posmatrano po pojedinim grupama zemalja, relativno najdinamičniji rast izvoza do devedesetih godina prošlog veka beležile su industrijski razvijene zemlje. Na ovu grupaciju zemalja nepovoljna

konjunktura najmanje je uticala, jer su u strukturi njihove trgovine dominirali sofisticirani proizvodi visoke faze prerade, čija je tražnja manje izložena uticaju cikličnih varijacija. Nasuprot tome, u periodima nešto povoljnije konjunktura (1970-1980. i 2000-2008.) dinamičniji rast eksportne aktivnosti ostvarivali su izvoznici sirovina, poljoprivrednih proizvoda i industrijskih poluproizvoda, jer se u uzlaznim fazama ciklusa interesovanje za ovom vrstom robe, po pravilu, naglo povećava (tabela A-1 u aneksu).

Izraženija dinamika rasta izvoza ZUR i ZUT od IRZ tokom tri, od poslednje četiri dekade, nije rezultirala u značajnijoj promeni strukture svetske trgovine. Ekspanzija izvoza manje razvijenih zemalja bila je dovoljna da se održi nepromenjena pozicija na globalnom tržištu, na kojem i dalje dominiraju najmoćnije zemlje Zapada.

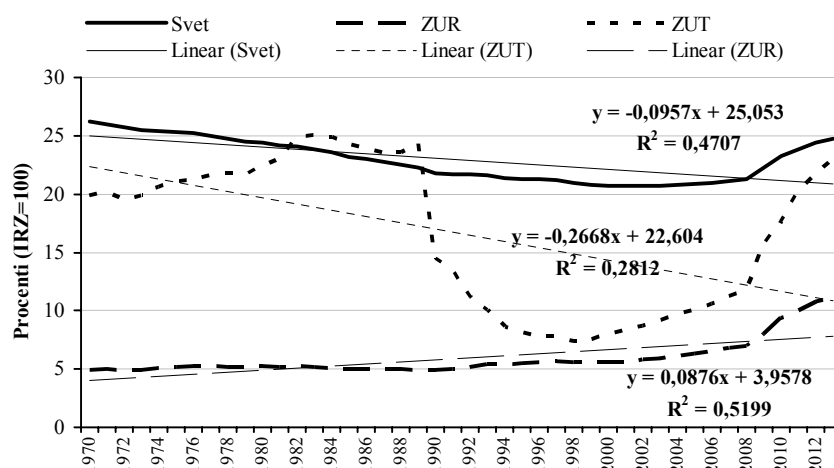
Pre više od pola veka, 1950. godine, IRZ su u strukturi svetskog izvoza učestvovali sa 62,8%, da bi u 2013. godini njihov udeo bio smanjen na 50,9%, pre svega, zbog činjenice da je globalna kriza najviše pogodila ovu grupaciju zemalja (u godinama neposredno pre krize njihov udeo je iznosio 58-60%). U istom periodu, udeo ZUR povećan je sa 34,0% na 44,8%, a udeo ZUT sa 3,2% na 4,3%. Kao i pre 60 godina, i danas vodeću ulogu u globalnoj razmeni ima grupacija IRZ, a pre svih osovina SAD-Nemačka-Japan, koja je u 2013. godini učestvovala sa 19,9% u svetskom robnom izvozu i sa 23,8% u svetskom izvozu usluga.



Grafikon II-2. Učešće pojedinih grupa zemalja u svetskom izvozu, 1950-2012. (procenti)

Izvor: UNCTAD, database.

Ipak, čini se da dvotrećinsko učešće IRZ u svetskoj razmeni, kakvo je zabeležno tokom sedamdesetih i osamdesetih godine prošlog veka, predstavlja samo prošlost, koja je bila posledica činjenice da su zemlje socijalističkog režima u relativno dugom periodu bile izopštene iz tokova međunarodne razmene. Udeo ZUT u međunarodnoj robnoj razmeni je i dalje minoran i u neskladu je sa značajem koji te zemlje imaju za globalnu privredu. Štaviše, proces restrukturiranja ovih privreda, sproveden tokom perioda tranzicije, dodatno je redukovao učešće bivših socijalističkih zemalja u svetskoj trgovini. Primera radi, najveći udeo u svetskoj trgovini, od 5,5%, ZUT su ostvarile 1983. godine, od kada njihov zanačaj u robnom prometu kontinuirano opada, da bi u prvim godinama tranzicije (1991.) ova grupacija jedva dosegla nivo od 1,7% svetskog izvoza. Neznatan relativan pad učešća IRZ u globalnoj razmeni nije adekvatno bio praćen promenom u strukturi raspodele ekonomske moći u svetu. Ukoliko se nivo BDP per capita usvoji kao mera kvaliteta života u pojedinim regionima, uočava se da je u periodu 1970-2008. godine životni standard najviše porastao upravo u IRZ. Naime, prosečan životni standard u svetu je u 1970. godini bio na nivou 26,2% standarda stanovništva IRZ, da bi u 2013. godini opao na 24,7%. Najmanji zaostatak u nivou BDP per capita u odnosu na razvijene zemlje, ZUT su iskazale 1983. godine (25,1%), da bi u 2012. ovaj odnos bio 21,7% (u 2013. godini 23,0%). Izvesno poboljšanje uslova života, i to najvećim delom u vreme globalne krize, ostvareno je u ZUR, kod kojih je, u periodu 1970-2013. godine, relativni BDP per capita porastao sa 4,9% na 11,2% nivoa koji ostvaruju stanovnici najrazvijenijih privreda.



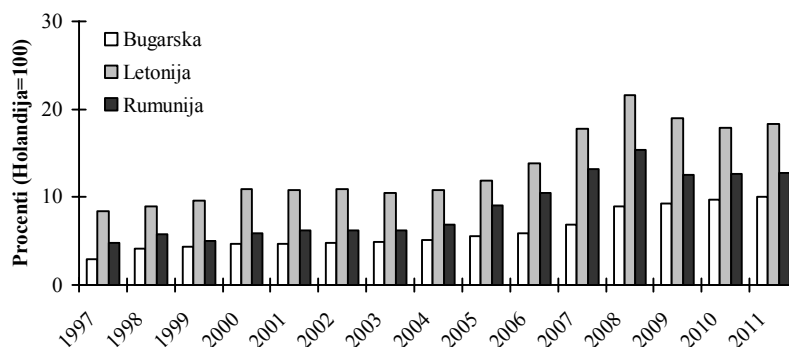
Grafikon II-3. Per capita BDP svetske privrede, zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji u odnosu na per capita BDP industrijski razvijenih zemalja, 1970-2013. godine

Izvor: UNCTAD database.

Da proces globalizacije i liberalizacije svetske trgovine ne doprinosi, a priori, rastu blagostanja u svetu, svedoče brojni politički potezi i odluke EU, koji ukazuju da se ona iznutra integriše, a prema spolja zatvara. Pritešnjena, s jedne strane, ujednačavajućim trendovima globalizacije u ekonomskoj sferi, a s druge strane, amerikanizacijom kulture, EU postaje sve manje ekonomska, a sve više politička integracija. Ona kreira strukturu prostora Srednje i Istočne Evrope, postavljajući političke zahteve, kako bi troškove treće modernizacije centra i istoka Evrope prebacila na teret ovih zemalja. Strah od nekontrolisanih migracija iz Istočne Evrope i Severne Afrike, u uslovima rastuće nezaposlenosti i ksenofobije, čini se polako, ali nezadrživo pretvara EU u ono što je veliki francuski istoričar, Fernan Braudel, nazvao “ekonomija - svet za sebe”. Umesto da u svom dugoročnom interesu otvori svoje tržište poljoprivrednim i industrijskim proizvodima iz zemalja Srednje i Istočne Evrope i tako podstakne stvaranje zajedničkog tržišta, EU propušta istorijsku priliku da postane pobednik u svetskoj ekonomskoj utakmici, a sve u cilju zaštite kratkoročnih interesa svojih radnika i poljoprivrednih proizvođača (L. Thurow, 1993).

Ukoliko želi ostati liberalna i multikulturalna, EU i njeno stanovništvo moraju podneti određene žrtve. Te žrtve proizilaze iz unutrašnje logike globalnog tržišnog privređivanja, koja deluje u pravcu ujednačavanja nadnica i profita. Ono što je EU propustila da učini je da otvori i liberalizuje svoje tržište kapitala i rada, propuštajući “prirodnim tržišnim zakonima” da ujednače zarade u Srednjoj, Istočnoj i Zapadnoj Evropi. Alternativa tome je rast nezaposlenosti, praćen povećanjem javne potrošnje. Međutim, izgleda da EU još uvek nije spremna za ovakve promene, na šta ukazuju i aktuelni finansijski i ekonomski probelmi u evro zoni.

Ograničenje fluktuacije radne snage između starih i novih članica EU usporava izjednačavanje cena faktora, što se može videti i na osnovu podataka o relativnoj prosečnoj bruto zaradi u odabranim novoprimitljenim zemljama Unije, u poređenju sa Holandijom. Primera radi, prosečna bruto zarada radnika u Bugaskoj povećana je u periodu 1997-2011. godine sa 3% na 10% prosečne zarade holandskog radnika, a srazmerno nivou razvijenosti, ni kod ostalih novoprimitljenih članica nije došlo do značajnijeg smanjenja jaza u nivou nadnica u odnosu na najrazvijenije zemlje EU (u Letoniji je prosečna bruto zarada povećana sa 8,4% na 18,3%, a u Rumuniji sa 4,8% na 12,8% prosečne bruto zarade u Holandiji).



Grafikon II-4. **Relativane prosečne godišnje bruto zarade u nekim novoprimaljenim članicama EU u poređenju sa Holandijom, 1997-2011. godine**

Izvor: Eurostat database, novembar 2013.

Kada političke odluke određuju ekonomsku politiku, odmazda stiže brzo u vidu odliva kapitala. Tako su, primera radi, brojne kompanije iz EU “otkrile” jednako kvalitetnu radnu snagu širom sveta, koja je spremna da radi i za desetostruko nižu nadnicu. To je doprinelo seljenju čitavih grana iz regiona sa visokim troškovima eksploatacije faktora, u regione sa niskom cenom faktora.⁹ Sve kompanije koje su islelile svoju proizvodnju u regione sa nižom cenom rada, vodile su se idejom da je u skladu sa prirodom kapitalizma da se u odgovarajućem trenutku iskoriste konjunkturne prednosti i ostvari profit, što u krajnjoj instanci opet dovodi do ujednačavanja cena faktora. Za globalnu ekonomiju, kao i za nacionalnu, vredi isto pravilo: niske cene faktora moraju da rastu, a visoke da padaju, sve dok se, u procesu stvaralačkog razaranja, kapital seli kroz “globalno selo” u potrazi za profitom.

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

2.2.1.3. Globalizacija i preraspodela globalne ekonomske moći

Nakon značajnog privrednog rasta tokom devedesetih godina prošlog veka, zapadne ekonomije ušle su u novi vek sa ozbiljnim strukturnim problemima, koji su praktično prepolovili stope rasta. Japan skoro dve i po decenije beleži prosečne stope rasta od oko 1%, što praktično ukazuje na stagnaciju. Poslednjih skoro deceniju i po prosečna stopa rasta BDP SAD iznosi samo 1,6%. Stanje je još lošije u evrozoni (rast od 1,3% u prvoj deceniji 21. veka). Istovremeno, druga ekonomija sveta, Kina, nastavlja snažan trend rasta, koji je poslednjih godina blago usporio, ali je još uvek iznad relativno visokih 7%.

Globalizacija je, nesumnjivo, podstakla proces prekomponovanja ekonomske moći u svetu, od IRZ ka ZUR, koje su, po prvi put u poslednjih dva i po veka, premašile polovinu svetskog BDP, izraženog u kupovnoj moći. Naime, korigovane vrednosti BDP PPP (IMF, 2014), ukazuju da su 2013. godine ZUR kreirale već 56,4% svetskog BDP. Tezu o rebalansiranju ekonomske moći potkrepljuju i podaci o kretanju zaposlenosti (i realnih zarada), izvoza, uvoza, kao i industrijske proizvodnje.

Posledica snažnog platnobilansnog suficita Azije i deficita zemalja „severnog Atlantika“ je faktička stagnacija IRZ i dramatičan uspon ZUR, posebno onih najmnogoljudnijih. Praktična realokalizacija privredne aktivnosti dovela je do gubitka radnih mesta na Zapadu, uz istovremeni snažan

⁹ Poznati su primeri kompanija „Asea Brown Boveri“, koja je otvorila 21.150 radnih mesta u zemljama Istočne Evrope, ili „Mercedes Benz“, koji je preselio deo proizvodnje u Alabamu (SAD).

rast zaposlenosti na Istoku. Ovaj proces pratio je i rast produktivnosti ZUR, što do tada nije bio slučaj u sličnim situacijama (uglavnom su ranije izmeštane radno intenzivne aktivnosti sa niskom dodatom vrednošću).

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

Kina je u vremenski najdužoj ekspanziji privrede, zabeleženoj u istoriji, koja traje tri i po decenije (dok su drugi slučajevi brzog rasta trajali najduže 15 do 20 godina). U prvoj deceniji 21. veka, rast realnog BDP prosečno je iznosio 10,5% u Kini i 1.7% u SAD. U periodu 2011-2015. očekuje se prosečan rast BDP Kine od preko 8%, dok bi povećanje američke proizvodnje, optimistično, moglo iznositi 2%.

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

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

Kina danas podržava protekcionizam, kao što su činile i SAD tokom XIX veka, međutim, kada postane visokokonkurentna, i ona će promovisati slobodnu trgovinu poput ostalih IRZ.

Na kraju, čini se izvesnim da će u pedesetim godinama XXI veka razlika u udelu u svetskoj ekonomiji biti dvostruka u korist Kine. Kada je u pitanju BDP PPP (kupovna moć), Kina će još bolje stajati. Ipak, kada se porede nominalni BDP po stanovniku, SAD će i polovinom ovog veka biti u velikoj prednosti, verovatno će odnos biti oko 2:1. U svakom slučaju, biće teško za Kinu i druge ZUR da svoju rastuću ekonomsku snagu pretvore u politički uticaj, jer će SAD i dalje imati dosta mogućnosti da usporava taj proces.

2.2.2. Liberalizacija tokova kapitala i tokovi stranih direktnih investicija

2.2.2.1. Povezanost robnih i finansijskih tokova

Jedna od najvažnijih, a često zanemarenih karakteristika globalizacije, ogleda se u zajedničkom razvoju trgovinskih i finansijskih integracionih procesa. Međusobna uslovljenost trgovinskih i finansijskih tokova se može empirijski sagledati, kako na primeru analize simultanog preseka pojedinih zemalja, tako i na primeru analize vremenskih serija, što ukazuje na neraskidivu vezu između pomenutih tokova. Komplementarnost između trgovinskih i finansijskih tokova ne odražava samo dostignuti nivo proizvodnih mogućnosti,¹⁰ već i potrebu da se ostvari puna korist od procesa globalizacije. Primera radi, trgovinska integracija je neophodna da bi se u potpunosti iskoristile prednosti finansijske integracije, pošto nizak nivo trgovinske integracije dovodi do porasta osetljivosti privrede u odnosu na međunarodne finansijske krize.

Rasprave o globalizaciji su se pretežno odvijale na taj način što su se u njima odvojeno tretirale trgovinske od finansijskih integracija. Jedino se u literaturi o liberalizaciji mogao naći stav da je trgovinska liberalizacija preduslov za liberalizaciju finansijskih tokova.

¹⁰ Na primer, tehnološke inovacije u prekookeanskom transportu povećale su mogućnosti svetske trgovine, što otvara potrebu za finansiranjem daljeg razvoja ovih inovacija.

Na bazičnom nivou, spoljnotrgovinski tokovi su povezani sa međunarodnim finansijskim tokovima, na taj način što veći obim trgovine utiče na porast tražnje za finansijskim instrumentima osiguranja od rizika, dok veća finansijska integracija, zauzvrat, zahteva dalju liberalizaciju finansijskih tokova. Slično ovome, SDI u formi "greenfield" ulaganja obično su vezane za povećan uvoz kapitalnih dobara u toku izgradnje projekta i povećan izvoz nakon kompletiranja istog. Takođe, razvoj finansija kroz međunarodne integracije, može olakšati proces trgovinske specijalizacije i eksploataciju efekata ekonomije obima - na primer, u slučaju obezbeđivanja pomoći firmama koje se, u cilju prevazilaženja ograničenja likvidnosti, oslanjaju na eksterno finansiranje.

Analiza tri ključna aspekta globalnog trenda porasta spoljne trgovine i međunarodnih finansijskih tokova tokom poslednjih godina treba da odgovori na sledeća pitanja:

1. Kakva je evolucija trgovinskih i međunarodnih finansijskih institucija u nekoliko poslednjih decenija, u poređenju sa iskustvima iz proteklih stopešest godina? Da li se menjala uloga tehnologije i politike kroz istorijske periode?
2. Koji faktori objašnjavaju razlike u trgovinskim integracijama između zemalja u razvoju i razvijenih zemalja, kao i između samih zemalja u razvoju? Koliki je, u tom pogledu, značaj trgovinske politike i ograničenja kapitalnog računa?
3. Kakve su posledice trgovinske integracije na učestalost eksternih finansijskih kriza i međunarodnih finansijskih integracija na nestabilnost proizvodnje?

Osnovna hipoteza je da je veći obim trgovinskih integracija vezan za veći obim međunarodnih finansijskih integracija, pošto obe zavise od sličnih tehnoloških i političkih faktora. Veoma je bitno sagledati nekoliko dimenzija ove komplementarnosti:

- Prvo, otvorenost prema trgovini i kapitalnim tokovima u proteklim dekadama istovremeno je povećana i u razvijenim i u nerazvijenim zemljama, što predstavlja rezultat liberalizacije trgovinskih i finansijskih politika u pravcu smanjivanja ograničenja trgovinskih i kapitalnih transakcija.
- Drugo, globalna ekonomska integracija krajem devetnaestog veka bila je potencirana pretežno tehnološkim razvojem, dok su integracioni procesi od Drugog svetskog rata bili uglavnom vođeni politikom liberalizacije.
- Treće, analiza savremene trgovinske strukture sugerise da trgovina ostaje značajno ispod očekivanog nivoa, i da trgovinska i kapitalna ograničenja još uvek imaju važnu ulogu u objašnjavanju ovog fenomena.
- Na kraju, empirijski podaci sugerisu da trgovinska integracija teži da redukuje verovatnoću nastanka eksternih finansijskih kriza, dok finansijska integracija ima tendenciju da redukuje nestabilnost proizvodnje.

Tokom nekoliko poslednjih decenija očito je došlo do ekspanzije globalnih integracionih procesa. Međutim, često se postavlja pitanje kako je moguće meriti obim integracione ekspanzije, odnosno, kolika je ekspanzija trgovinskih integracionih procesa u poređenju sa ekspanzijom finansijskih integracionih procesa, i da li su ovi integracioni procesi međusobno povezani? Drugim rečima, važno je utvrditi da li su globalno robno tržište i globalno tržište kapitala jedinstveni, ili je proces njihovog spajanja u toku?

Trgovinska integracija se definiše kao izvoz i uvoz robe i usluga podeljen sa bruto domaćim proizvodom (otvorenost tržišta robe i usluga). Primenjujući identičan princip merenja integracije finansijskog tržišta, finansijska integracija se definiše kao suma inostrane aktive i pasive stranih direktnih i potfolio investicija, podeljena sa bruto domaćim proizvodom (otvorenost finansijskog tržišta). Ostala finansijska sredstva, uključujući bankarske dugove, izopštena su iz mere otvorenosti finansijskog tržišta, pošto je reč o nestabilnim finansijskim sredstvima.

Kroz meru integracije trgovinskih i finansijskih tokova se ne odražavaju samo trgovinska politika i restrikcije kapitalnog računa, već i drugi elementi koji utiču na integracione procese, kao što su: politika tržišta rada; institucionalno uređenje; tehnološki faktori, poput transportnih i transakcionih troškova; kao i ostali fundamentalni činioci, koji se odnose na geografiju, kulturno nasleđe, jezik itd. Povećanje liberalizacije u međunarodnoj razmeni bi moglo, čak, odražavati pogoršanje u sprovođenju

ekonomske politike, ukoliko utiče na smanjenje društvenog proizvoda uz istovremeno zadržavanje trgovine u neizmenjenom obimu (recimo, kod specifičnih mineralnih proizvoda).

Proces finansijske liberalizacije započeo je krajem šezdesetih i početkom sedamdesetih godina prošlog veka, da bi zatim postao jedno od dominantnih obeležja globalizacije na kraju XX i početkom XXI veka. Pod finansijskom liberalizacijom podrazumeva se eliminisanje uticaja države na usmeravanje kredita, visinu kamatne stope, vlasničku strukturu bankarskog sektora i slobodu kretanja međunarodnog kapitala. U ekonomskoj literaturi rasprava o efektima finansijske liberalizacije usledila je nakon raspada Bretonvudskog sistema zlatnog standarda, koju su inicirali Mek Kinon (R. McKinnon, 1973.) i Šou (E.S. Shaw, 1973.), plasirajući tezu o štetnom uticaju države na određivanje uslova ponude i tražnje na finansijskim tržištima. Prema ovoj tezi, finansijski represirani sistemi u kojima država direktno usmerava kredite i ograničava interesne stope na depozite, imaju za posledicu pad štednje i investicija i neefikasnu distribuciju finansijskih sredstava, što predstavlja suboptimalno makroekonomsko ponašanje koje ograničava razvojne mogućnosti.

Integracija finansijskog sektora u globalni sistem pruža brojne prednosti, koje su, međutim, prvenstveno dostupne već pripremljenim akterima za operacije na svetskim tržištima. Sa stanovišta dužnika, globalna finansijska tržišta nude mnogo veći broj mogućnosti korišćenja štednje ostvarene u drugim zemljama po nižim troškovima. U poređenju sa zaduživanjem na lokalnom tržištu, dužnici dobijaju znatno više mogućnosti da koriste brojne finansijske instrumente na međunarodnim tržištima, uz istovremene mogućnosti osiguranja finansijskih transakcija korišćenjem derivata. Finansijska globalizacija, indirektno, doprinosi unapređenju finansijskog sistema u zemlji dužnika, budući da se lokalne finansijske institucije suočavaju sa inostranom konkurencijom, što im pomaže u sticanju novih znanja, snižavanju troškova i osavremenjavanju tehnološke opremljenosti. Sa pozicije štediša, finansijskih investitora i zajmodavaca, finansijska globalizacija omogućava veći izbor ulaganja u brojne finansijske instrumente, sa razuđenom strukturom prinosa i rizika, što omogućava efikasnije strukturiranje portfolija, uz povećanje prinosa i smanjivanje rizika.

Međutim, ovaj proces započeo je sa bitno različitim polaznim pozicijama zemalja u različitim svetskim regionima. Navedene prednosti i mogućnosti prvenstveno stoje na raspolaganju akterima na lokalnim i globalnim tržištima kapitala koji imaju informacione prednosti, kao i prednosti u raspoloživim finansijskim sredstvima. Kompanije, kao potencijalni dužnici, mogu ostvariti korist od pribavljanja dodatnih finansijskih sredstava za investiciona ulaganja na globalnim finansijskim tržištima, samo pod uslovom da su dostigle svetski nivo poslovanja. Da bi ostvarile taj cilj, prethodno je potrebno stvoriti finansijske, kadrovske i materijalne preuslove. Zemlje sa već razvijenim tržišnim strukturama i moćnim finansijskim institucijama imaju velike prednosti u odnosu na zemlje koje nemaju razvijena finansijska tržišta i finansijski sektor. Usled značajnih razlika u polaznim pozicijama, proces finansijske liberalizacije imao je za posledicu udvostručavanje razlika između najbogatijih i najsiromašnijih. Nivo blagostanja najbogatijih pet zemalja u svetu je u osamdesetim godinama prošlog veka bio 128 puta veći od pet najsiromašnijih zemalja, da bi nakon dve decenije razlika bila uvećana na 249 puta (F. Čaušević, 2004, s. 74.). Najveće uspehe u smanjivanju razlika nivoa blagostanja imale su one zemlje u razvoju koje su u prethodnom periodu zadržale instrumente kontrole međunarodnih tokova kapitala i postepenog provođenja finansijske liberalizacije, ili su u periodu šezdesetih i sedamdesetih godina prošlog veka već stvorile institucije i mehanizme za efikasnu kontrolu ovog procesa.

U radu koji se bavio analizom međuzavisnosti i tokova kapitala na svetskim tržištima i njihovog uticaja na privredu u periodu globalizacije svetskih finansijskih tržišta u doba zlatnog standarda (1870-1913.), u poređenju sa globalnim tokovima kapitala u periodu 1970-2000, Moris Obstfeld i Alan Tejlor (2002) su, testirajući rezultate tokova kapitala u vremenskim serijama, otkrili da su međunarodni tokovi kapitala u doba zlatnog standarda bili znatno više usmereni na stvaranje uslova za razvoj ZUR, nego što je to bio slučaj u poslednje tri decenije prošlog veka.

“Današnja distribucija strane aktive se mnogo više odnosi na svopovanje aktive od strane bogatih zemalja - diverzifikaciju - nego što se formiranje stranih aktiva odnosi na akumuliranje velikih jednosmernih pozicija – što predstavlja kritičnu komponentu razvojnih procesa u siromašnijim zemljama. Prema tome, formiranje portfolija stranih aktiva od strane bogatih zemalja, mnogo se više odnosi na operacije osiguranja (hedžing) i smanjivanje rizika, nego što se odnosi na dugoročno

finansiranje i intermedijaciju između štediša i investitora različitih zemalja. ... Danas će akumulacija neto bogatstva jedne zemlje zavisiti pre od domaćih nego od inostranih uslova finansiranja” (M. Obstfeld, and A. M. Taylor, 2002, p. 58).

Ovi zaključci, koji govore o operacijama hedžinga i smanjivanja rizika kao primarnom motivu formiranja inostranih aktiva, predstavljaju značajan dokaz osnovnih motiva međunarodnog kretanja kapitala, dovodeći u pitanje poželjnost promptnog usvajanja pravila pune otvorenosti računa kapitalnih transakcija.¹¹ Obstfeld i Taylor, u zaključku svog istraživanja, ističu sledeće temeljne nalaze: “Jedan interesantan nalaz, u uskoj vezi sa strukturom aktive i pasive zemalja, sledi iz razmatranja udela nerazvijenih zemalja u ukupnim svetskim izvorima sredstava (obavezama). Taj udeo je danas najniži u istoriji svetskih finansijskih tržišta. Godine 1900. nerazvijene zemlje Azije, Latinske Amerike i Afrike učestvovala su sa 33% u ukupnoj svetskoj pasivi, dok su 1990. godine imale svega 11% učešća. Globalno tržište kapitala devetnaestog veka locirano u Evropi, posebno u Londonu, relativno je davalo više kredita nerazvijenim zemljama nego što to čini današnje globalno tržište kapitala” (Ibid, p 58.).

„U eri globalizacije u režimu zlatnog standarda najznačajnija karakteristika bila je da je strani kapital bio bimodalno distribuiran; on se kretao i prema bogatim i prema siromašnim zemljama, uz relativno malo tokova ka srednje razvijenim zemljama. Regionima-primaoci bili su i kolonije i nezavisne zemlje. Bogate zemlje su bile doseljeničke u kojima je priliv kapitala bio posledica viškova zemlje, dok su siromašne zemlje bile mesta u koja je kapital dolazio kao posledica viškova radne snage. Današnje globalizovano tržište kapitala se znatno razlikuje: čini se da su kapitalne transakcije najvećim delom posao na relaciji bogati-bogati, što predstavlja proces diverzifikacijskih, a ne razvojnih finansija. Parovi zemalja kreditor-dužnik su više na relaciji bogati-bogati nego bogati-siromašni i današnje strane investicije u najsiromašnije zemlje u razvoju daleko zaostaju za nivoima koji su dostignuti na početku prošlog veka ...; pre sto godina nivoi svetskog dohotka i produktivnosti bili su daleko manje divergentni nego što su danas, tako da je mnogo više kapitala bilo usmereno prema zemljama koje su bile na, ili ispod nivoa od 20% i 40% dohotka, u odnosu na SAD. Danas je mnogo veći deo svetskog proizvoda i stanovništva lociran u regionima sa niskom produktivnošću, ali je mnogo manji deo globalnih stranih investicija usmeren u te regione“ (Ibid, p. 60).

Analiza Angusa Madisona o rezultatima razvoja svetske ekonomije u periodu 1820. do 1992. godine, te njihova dopuna podacima za 2000. godinu, takođe, predstavlja jednu od najcelovitijih studija svetskog ekonomskog razvoja (A. Maddison, 1995, 2001.). Madisonovi rezultati pokazuju da je Afrika bila svetski region čiji je BDP po stanovniku izražen po paritetu kupovne moći USD, meren u procentima u odnosu na vodeće zemlje u svetu, relativno kontinuirano opadao od početka do kraja dvadesetog veka. Ovaj podatak upućuje na zaključak da se ekonomska integracija u svetu odvijala na štetu ovog regiona/kontinenta, te da argumenti o koristima liberalizacije svetske trgovine, a posebno liberalizacije tokova kapitala, ne mogu biti primenjeni na ovaj region. Drugi region čiji je BDP po stanovniku po paritetu kupovne moći USD relativno niži u odnosu na najrazvijenije zemlje sveta je Azija, bez Japana i Kine. BDP po stanovniku u ovom regionu je krajem XX veka u poređenju sa najrazvijenijim zemljama iznosio svega 56,7% u odnosu na isti pokazatelj 100 godina ranije. Ako bi iz ovog regiona izuzeli istočnoazijske NIE, onda bi ovaj pokazatelj bio još lošiji. Južna Evropa, uključujući i Tursku, u istom periodu je poboljšala svoju relativnu ekonomsku poziciju za svega 2% u odnosu na najrazvijeniju zemlju sveta.

Najdinamičniji ekonomski rasta ostvario je Japan, koji je utrostručio svoje relativno ekonomsko blagostanje mereno po stanovniku. Ovaj napredak Japana bio je najizrazitiji u periodu 1950-1973. godine, dakle, upravo u periodu koji je karakterisala relativna zatvorenost japanske ekonomije, vrlo izražen uticaj japanske vlade u kreiranju i planiranju ekonomskog razvoja, te striktna kontrola tokova kapitala uz značajna ograničenja u režimima uvoza. S druge strane, najmnogoljudnija svetska nacija - Kina, ostvarila je najveću stopu ekonomskog progressa u poslednjoj četvrtini XX. veka.

U kontekstu uticaja finansijske liberalizacije i otvaranja računa kapitalnih transakcija na ekonomski položaj svetskih regiona, posebnu pažnju zaslužuju promene u periodu 1973-2000. godine,

¹¹ Puna otvorenost računa kapitalnih transakcija podrazumeva punu slobodu međunarodnih investitora da ulažu bilo kratkoročna bilo dugoročna sredstva u zemlju, bez prava vlade te zemlje da nameće ograničenja u pogledu obima i učestalosti ulaganja i povlačenja kapitala u i/ili iz te zemlje.

budući da je jedno od osnovnih obeležja svetske ekonomije u ovom periodu upravo bila finansijska liberalizacija. Podaci za navedeni period upućuju na sledeće zaključke (F. Čaušević, 2002.):

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

Rezultati istraživanja o vezama između finansijske liberalizacije, ekonomskog rasta i efikasnosti ekonomske politike, na uzorku od 138 zemalja koje proizvode 96,5% svetskog BDP, za period od 1980. do 1998. godine, pokazuju da su najbrže rastuće ekonomije u ovom razdoblju bile dominantno ekonomije iz istočne i jugoistočne Azije, primarno konfučijansko-taoističkog ili zen-budističkog civilizacijskog kruga, koje su se postepeno otvarale za međunarodno kretanje robe i usluga. Takođe, ove ekonomije su bile otvorene i za međunarodno kretanje kapitala, ali pre svega dugoročnog kapitala u formi SDI, dok je većina njih zadržala kontrolu kratkoročnog međunarodnog kretanja kapitala.

Najveći broj zemalja u razvoju, koje su finansijsku liberalizaciju i integraciju u međunarodne tokove robe, usluga i kapitala sprovele radikalno, bez bilo kakve kontrole procesa otvaranja i usmeravanja poslovnog ciklusa, zaostale su u razvoju, odnosno pogoršale su svoju međunarodnu poziciju. S druge strane, finansijska liberalizacija je stvorila pretpostavke jačanja pozicije i uloge SAD u međunarodnim ekonomskim i globalnim finansijskim tokovima, te korespondirajuće jačanje uloge američkog dolara na valutnim tržištima. Velika Britanija je, takođe, vratila poziciju drugog najznačajnijeg finansijskog tržišta u svetu, nakon provedene finansijske deregulacije 1986. godine (Ibid.).

Tabela II-3. Trgovinska i finansijska integracija, 1980-2013. (procenti)

	1980	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Trgovinska integracija:								
ZUR	50,7	50,3	66,8	78,1	70,3	73,3	72,5	71,0
ZUT	-	-	76,9	67,2	60,7	63,7	62,4	59,5
IRZ	41,2	36,6	43,8	49,5	54,0	58,2	57,2	57,9
Finansijska integracija:								
ZUR	0,40	1,17	5,83	4,40	5,06	4,68	4,50	4,48
ZUT	0,00	0,01	2,45	4,96	6,13	6,51	5,01	7,09
IRZ	1,13	2,27	8,80	3,96	4,11	4,75	3,12	3,22

Napomena: Finansijska otvorenost je merena kao suma inostrane aktive i pasive SDI, podeljena sa BDP, pa je umanjena za iznos portfolio investicija, koje su inače značajno izgubile na značaju u vreme globalne krize.

Izvor: Obračun autora na osnovu podataka UNCTAD, 2014.

Otvorenost trgovinskih i finansijskih tokova je značajno uvećana tokom protekle četiri decenije, kako u industrijski razvijenim zemljama, tako i u zemljama u razvoju. U zemljama u razvoju je liberalizacija trgovinskih tokova bila znatno brža od liberalizacije tokova kapitala, dok je obrnut slučaj bio u industrijski razvijenim zemljama.

U periodu od sredine sedamdesetih godina do 1990. godine, u IRZ i u ZUR je prvo došlo do rasta, a potom do smanjenja liberalizacije trgovinskih i finansijskih tokova. Ove promene bile su rezultat

poremećaja u odnosu cene nafte prema cenama međunarodno nerazmenjivih dobara u posmatranom periodu. Izraženija otvorenost robnog tržišta u ZUR u odnosu na otvorenost robnog tržišta u IRZ više je predstavljala empirijsku potvrdu pravila da male zemlje imaju veći udeo trgovine u dohotku od velikih zemalja, nego što je indicirala na niži nivo restriktivne politike u tim zemljama.

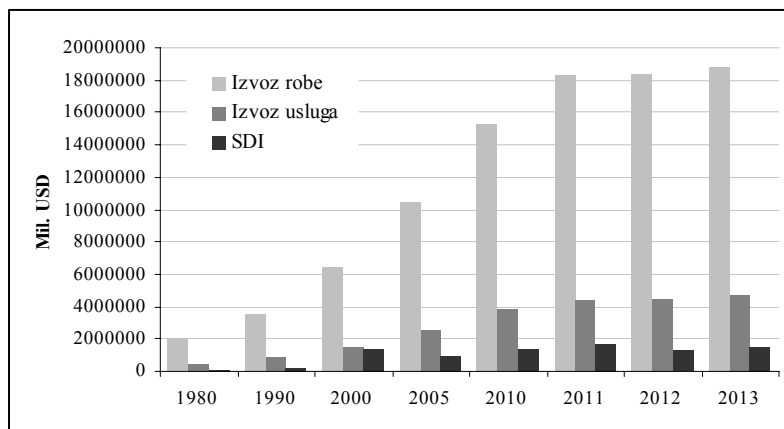
Poslednju dekadu prošlog veka karakteriše dinamičan rast otvorenosti tržišta robe i usluga i finansijskih tržišta. U 2000. godini, tržišna otvorenost ZUR povećana je na 66,8%, a IRZ na 43,8%, dok je njihova finansijska otvorenost porasla na 5,83% i 8,80%, respektivno. Istovremeno, na globalnoj mapi se pojavila nova grupacija zemlja u tranziciji, koja je u posmatranoj godini zabeležila nivo trgovinske integracije od 76,9%, a nivo finansijske integracije od 2,45%, što je posledica tržišno orijentisanih reformskih zahvata u zemljama bivšeg socijalizma.

2.2.2.2. Dinamika stranih direktnih investicija

Svaki plasman kapitala u drugu zemlju, sa ciljem njegove oplodnje, predstavlja stranu investiciju, bilo da je reč o državnim, pojedinačnim ili korporativnim sredstvima. Priliv stranog kapitala može biti u formi portfolio i direktnih investicija. U prom slučaju, investicije se odnose na kupovinu inostranih akcija, bonova ili drugih hartija od vrednosti, u očekivanju prinosa koji se ostvaruju u obliku dividendi, kamata ili kapitalnog dobitka, pri čemu investitor ne ostvaruje direktnu kontrolu nad preduzećem u koje je plasirao sredstva.

Za razliku od portfolio plasmana, SDI podrazumevaju i upravljanje poslovanjem kompanije u koju su sredstva uložena. Cilj SDI je: kontrola poslovanja, pristup inostranim tržištima, veća prodaja u inostranstvu nego putem klasičnih izvoznih poslova, odnosno, izbegavanje mera uvozne zaštite, pristup inostranim faktorima proizvodnje i sticanje vlasništva.

Inostrane investicije rastu brže od svetske trgovine, s tim što portfolio investicije rastu nešto brže od SDI. Zemlje Trijade (SAD, Japan i Evropska Unija) učestvuju sa više od 80% u ukupnim inostranim ulaganjima (portfolio i SDI). Oko četrdeset hiljada preduzeća, glavni su akteri inostranog direktnog investiranja i ona svoje odluke sve više zasnivaju na proceni regiona, a ne pojedinih zemalja kao atraktivnih područja za ulaganje kapitala.



Grafikon II-5. Svetski izvoz robe, usluga i SDI, 1980-2013. (mil. USD)

Izvor: UNCTAD, 2014.

U 1980. godini ukupan priliv SDI u svetu bio je 54,1 mlrd. USD, da bi u 2013. dostigao 1.452,0 milijarde, što je dvadeset sedam puta više. Najveći rast priliva SDI zabeležen je u ZUT, gde je u istom periodu ostvareno povećanje od gotovo četiri i po hiljade puta, što je posledica niske osnove iz perioda pre otpočinjanja procesa tranzicije. Priliv SDI u ZUR porasatao je stotinučetiri puta, a u IRZ, dvanaest puta. U istom razdoblju svetski izvoz robe i usluga povećan je svega tri puta, što je zanatno manje od rasta prometa SDI.

Izvesna komplementarnost između međunarodne trgovine i direktnih investicija nesumnjivo postoji. Ipak, SDI se ne mogu smatrati kao supstitut za međunarodnu trgovinu. Jedna trećina svetske

trgovine obavlja se između kontrolisanih filijala, tako da se brojni trgovinski tokovi ne bi desili da nije bilo SDI (D.J. Daniels and L.H. Radenbaugh, 1998, p.341).

Najveće koristi od tokova SDI osvarile su IRZ, koje su u posmatranom periodu zabeležile veći rast izvoza od uvoza robe i usluga, dok su ZUT i ZUR, uprkos dinamičnijem prilivu SDI imale veći rast uvoza od izvoza (tabela A-2 u aneksu).

Veliki broj ekonomista danas pokušava da dokaže da postoji značajan uticaj SDI na povećanje spoljnotrgovinske razmene (uvoza i posebno izvoza) novih članica EU, koje su imale značajnu ulogu u “catching up” procesu.¹² Osim toga, SDI su imale presudnu ulogu u procesu transfera novih tehnologija, što je doprinelo unapređenju kvalitativne komponente izvoza zemalja Centralne i Istočne Evrope. One su dovele do rasta produktivnosti i “spillover” efekta na lokalne klastere.

Sapienca ukazuje da SDI predstavljaju alternativni način internacionalizacije, tj. da su one, uz izvoz, glavni način da se kompanije “pojave” na svetskom tržištu (Sapienza, 2009.). Rajnhard i Erba su utvrdili da su snažni skokovi SDI u finansijskom sektoru bili povezani sa “boom-bust” ciklusima domaćeg BDP i sa ekspanzijom kreditne aktivnosti u stranoj valuti (S. Reinhardt, S. Dell’Erba, 2013.).

Harding i Javorčik pokazuju da je promovisanje investicija dovelo do snažnog priliva SDI, koje su onda omogućile ZUR i ZUT da unaprede svoju izvoznou strukturu. Proizvodi stranih TNK, po pravilu, ostvaruju višu jedničnu vrednost, što je posledica njihove superiorne tehnologije i marketinških tehnika. Lokalne firme u istim industrijama efektom ugledanja podižu nivo kvaliteta svojih proizvoda (T. Harding, B.S. Javorcik, 2012.).

Moran ukazuje da je značajan deo SDI u prerađivčku industriju plasiran u naprednije sektore, a ne u delatnosti sa niskom dodatom vrednošću, kako se to obično misli (obuća, odeća, tekstil). Na primeru ZUT, on dokazuje da su sektori koji zahtevaju “medium-skilled” operacije (automobilska industrija, mašingradnja, industrija električnih aparata, elektronika, industrija medicinske opreme, hemijska industrija, industrija gume i plastike) primile 14 puta više SDI nego “low-skilled labour-intensive” sektori u periodu 2005-07. (Moran, 2011.)

Halek i Skot pokazuju da se raskorak u kvalitetu izvoza između zemalja sa visokim i niskim dohotkom suzio relativno brzo od 1989. zaključno sa 2003. godinom, što je bio period ubrzane globalizacije i snažnog rasta tokova SDI (Hallak, Schott, 2011).

Nesporno je da su SDI imale značajan uticaj na izvoz zemalja Srednje i Istočne Evrope, tj. njihovo integrisanje u svetsku privredu. SDI su bile veoma važne za transfer novih tehnologija, rast produktivnosti i unapređenje kvaliteta izvoza. U slučaju Srbije, od 2000. godine može se konstatovati blago unapređenje tehnološke strukture izvoza, iako je udeo robe nižih faza prerade i dalje neprimereno visok. Više je nego očigledno da se srpski izvoz snažno povećao u zemlje iz kojih je došao veliki deo SDI, kao što su Italija i Nemačka, i to dominantno izvoz proizvoda iz novoosnovanih firmi. SDI u poslednjih 13 godina nisu značajno doprinele prestanku procesa deindustrijalizacije Srbije. Ipak, ohrabrujuće je da se sektorska struktura priliva SDI u Srbiju u poslednjih nekoliko godina poboljšala (prerađivačka industrija je povećala udeo u ukupnim SDI). Jasno je da SDI doprinose ekonomskom rastu samo kada postoje dovoljni apsorpcioni kapaciteti za napredne tehnologije u zemlji domaćinu, što ukazuje da se pozitivni efekti SDI na ekonomski rast ne mogu smatrati kao pravilo.

2.2.3. Deregulacija

2.2.3.1. Demonopolizacija javnog sektora

Deregulacija se odvija na osnovu dva naizgled odvojena procesa - smanjenja uticaja države na privredu i prenošenja dela suvereniteta nacionalne države na ostale nivoe vlasti (transnacionalni i subregionalni). Prvi proces se sprovodi kroz privatizaciju državnih preduzeća, a drugi kroz decentralizaciju obavljanja funkcije vlasti.

¹² Konvergencija nivoa BDP po stanovniku novih članica EU i kandidata za EU, nivou BDP po stanovniku u zemljama EU15.

Privatizacija javnih preduzeća predstavlja transfer resursa i upravljanja od državnih ka privatnim nosiocima vlasništva, od kojih se očekuje efikasija upotreba tih resursa. Zahtev za privatizacijom javnih preduzeća u zemljama Centralne i Istočne Evrope zasniva se na dva argumenta, od kojih je jedan univerzalan i važi za sve privatizacije, dok je drugi specifičan i važi za ekonomije u tranziciji na izlasku iz administrativno regulisanog ekonomskog miljea.

Univerzalni razlog za privatizaciju državnih preduzeća odnosi se na rast efikasnosti poslovanja, i zasniva se na dve bitne pretpostavke:

1. ciljna funkcija privatnog preduzeća podrazumeva maksimiziranje profita, dok ciljna funkcija javnog preduzeća, osim maksimiziranja poslovnih i proizvođačkih rezultata, podrazumeva i maksimiziranje potrošačkih viškova i dobrobiti, kao i nekih viših državnih ciljeva i interesa;
2. privatna svojina podržava slobodu ulaska na tržište i preduzetničku inicijativu, pa tako deluje u pravcu poboljšanja konkurentne strukture tržišta, bez koje nema efikasnog tržišnog poslovanja.

U zemljama u tranziciji, privatizacija osim povećanja efikasnosti privređivanja treba da obezbedi još:

1. aktiviranje postojećih neiskorišćenih resursa u vidu privatne štednje i stranih privatnih ulaganja;
2. podršku politici tvrdih budžetskih ograničenja i jačanju finansijske discipline i
3. napuštanje monosvojinskog sistema državnog vlasništva i disperziju vlasničkih prava i odgovornosti (B. Cerović, 2000, ss. 9-10.).

Doduše, od evropskih ZUT se kao uslov za evroatlanske integracije nikada eksplicitno nije zahtevala privatizacija državnih preduzeća, već samo demonopolizacija javnog sektora. Ovakav stav proizilazi iz nekoliko činjenica:

1. državne kompanije ne predstavljaju retkost ni u razvijenim kapitalističkim zemljama (Telekom u Nemačkoj, Telenor u Norveškoj, Železnice u SAD ...);
2. ekonomija kao nauka pravi jasnu razliku između vlasništva nad kompanijom i rukovođenja kompanijom, kao odvojenih procesa, gde vlasnici zadržavaju kontrolnu funkciju nad rezultatima rukovođenja profesionalnog menadžment aparata firme, bez direktnog učešća u organizaciji poslovanja;
3. efikasnost kompanije ne zavisi od tipa vlasništva, već od uspešnosti rukovodećeg kadra i zaposlenih u preduzeću i
4. nekonkurentne tržišne strukture nisu karakteristične samo za sektore u kojima dominiraju kompanije u javnom vlasništvu.

Imajući ovo u vidu, u okviru ZUT je razvijeno više različitih modaliteta demonopolizacije javnog sektora. U nekim sektorima javne kompanije iz strateških razloga mogu opstati, ali uz obavezu da se dato tržište liberalizuje, tako što će se dozvoliti ulaz konkurentskih preduzeća iz privatnog sektora ili iz inostranstva. Primera radi, Pošte Srbije, su ostale u državnom vlasništvu, ali su i dobile ozbiljnu konkurenciju u vidu dva inostrana mobilna operatera (Telenor i VIP), SBB-a, DHL-a, Western Uniona i dr. Jedan broj javnih preduzeća se deli na više celina, od kojih se samo neka privatizuju, dok ostala ostaju u javnom vlasništvu uz raskidanje direkne veze sa politkom i angažovanje profesionalnih menadžera, dok država samo vrši monitoring ostvarivanja ciljeva kompanije. Kod treće grupe javnih preduzeća predlaže se model javno-privatnog partnerstva, akcionarskog tipa u kojem bi država zadržala kontrolni paket akcija itd.

2.2.3.2. Denacionalizacija i decentralizacija vlasti

a. Prenosnje dela suvereniteta na supranacionalni nivo

Globalizacija u političkom smislu predstavlja proces demontiranja tradicionalno shvaćane (nacionalne) države, sa definisanom teritorijom i nacionalnim suverenitetom. Država u procesu globalizacije, ili denacionalizacije, gubi određene attribute suverenosti, tako što deo svog suvereniteta prenosi na neke druge političke entitete.

Ako se proces globalizacije sagleda u kontekstu stvaranja EU, uočava se da članice Unije gube deo svog suvereniteta, prenoseći ga na zajedničke institucije sa centrom u Briselu. Proces globalizacije u

smislu dekonstrukcije tradicionalno shvaćenog pojma države i nacionalnog suvereniteta nastavljen je širenjem Unije na Istok, čime je započet proces demontiranja tek rekonstituisanih nacionalnih država na prostoru srednje i istočne Evrope. Ovim zemljama je samo naizgled ostavljena mogućnost da dobrovoljno odluče da li će aplicirati za članstvo u EU ili ne, odnosno da li prihvataju scenario globalizacije ili ga odbijaju. Scenario prihvatanja globalizacije u smislu pristupa evroatlanskim integracijama, zapravo, predstavlja denacionalizaciju i prenos dela suvereniteta na neka nova zajednička supranacionalna tela. Odustajanje od integracija znači očuvanje nacionalne ekonomije, ali ekonomije koja bi bila izolovana od industrijski najrazvijenijih zemalja i osuđena na autarkični koncept privređivanja.

Odluka o prihvatanju ili odbijanju učešća u evroatlanskim integracijama zavisi od odnosa između spremnosti zemlje da ispuní zadate standarde i političke moći i volje da se u slučaju odbijanja odupre nečemu čemu se male države teško mogu odupreti. Pitanje je kolika je cena integracije i denacionalizacije, a kolika je cena borbe za očuvanje nacionalne države. Jednostavna je činjenica da i kod znatno većih naroda i država postoji otpor zamkama globalizacije, koja se nameće kao nezaustavljiv proces, nasuprot stavu da je nacionalna država nešto anahrono, što treba smestiti u muzej političke istorije. Zagovornici procesa globalizacije istupaju najpre sa doktrinom dekonstrukcije nacionalnih država, a zatim i demontaže institucije UN. Ponajpre treba destruirati nacionalne države, jer se nacionalne države pojavljuju kao članice UN, da bi u sledećem koraku bila destruirana i sama institucija UN. Demontiranjem svetske institucije koja reprezentuje nacionalne države, otvara se put prema nametanju unitarne svetske države, pod okriljem SAD kao glavnog predstavnika krupnog kapitala. Ujedinjene nacije su Americi, kao subjektu procesa globalizacije ili denacionalizacije, glavna prepreka koju ova svojom politikom pokušava na različite načine da izbegne, ne vodeći računa o raspoloženju i političkim interesima članica UN kao nacionalnih država.

Srbija kao mala zemlja sa ekonomskim problemima, pokušava da percipira buduće trendove u globalnoj politici i ekonomiji i što je moguće bezbolnije im se prilagodi. U tom kontekstu, Srbija već deceniju i po pokušava da se vrati u punopravno članstvo STO i pristupi evropskim integracionim procesima. Opređenjem za političku i vojnu neutralnost, Srbija još uvek eksplicitno ne aplicira za članstvo u NATO, iako je član Partnerstva za mir, što je ne obavezuje da prenese deo svog suvereniteta na ovu vojnu organizaciju. Međutim, u procesu pristupanja EU, Srbija se u okviru Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju (SSP) jednostrano obavezala na liberalizaciju trgovine sa zemljama Unije, čime je preuzela znatno veće obaveze od onih koje su od nje tražene. Istovremeno, potpisivanjem Multilateralnog CEFTA 2006 sporazuma ona je deo svog suvereniteta prenela na Zajednički komitet CEFTA, kao najviši organ u okviru ovog multilateralnog sporazuma.

Na osnovu sporazuma sa MMF-om, Srbija kao korsnik kredita iz predostrožnosti, u obavezi je da koordinira svoju makroekonomsku politiku sa preporukama stručne službe ove međunarodne institucije i da je redovno izveštava o ostvarenim rezultatima. Ovom obavezom Srbija je ograničila svoj suverenitet u oblasti monetarno-kreditne i fiskalne politike, obavezujući se da striktno poštuje smernice dogovorene sa MMF-om.

Već iz ovoga se vidi da su slobode vođenja makroekonomske i razvojne politike u Srbiji ograničene. Ipak, pozitivna strana je što su ova ograničenja uglavnom posledica većih ustupaka Srbije međunarodnoj zajednici, jer je na striktno poštovanje pravila STO i EU ne obavezuje i formalno članstvo u ovim organizacijama. Pošto se termini za ulazak Srbije u članstvo ovih organizacija neprestano odlažu, to joj otvara mogućnost primene nekih podsticajnih mera, koje inače ne bi mogla koristiti kao punopravni član. Ovo je posebno važno u oblasti trgovinske politike, gde se od kandidata za članstvo traži da postepeno kontinuirano otvaraju svoja tržišta, čime im se pruža šansa da u tranzicionom periodu još neko vreme koriste mere zaštitne politike.

b. Prenošenje dela suvereniteta na subregionalni nivo

U istom pravcu deluje i drugi vid demonopolizacije vlasti nacionalne države, u obliku prenošenja dela svojih odgovornosti na subregionalni nivo, odnosno, na lokalnu samoupravu. Značaj decentralizacije nije uočljiv samo kroz raznovrsne i brojne analize na teorijskom nivou, već se može

prepoznati i njegova operativna vrednost kroz činjenicu da je često istican cilj mnogih vlada da kroz adekvatnu politiku decentralizacije kreiraju institucionalni okvir koji će obezbediti održiv rast per capita dohotka.

Decentralizacija se često pojednostavljeno poistovećuje sa fiskalnom decentralizacijom. Mada i kroz fiakalnu komponentu mogu biti kreirani značajni podsticaji za dinamiziranje privrednog rasta, maksimalne efekte od uspostavljanja decentralizovanih institucionalnih struktura treba očekivati tek kroz njeno konstituisanje u svim obalstima – političkom, administrativnom i fiskalnom. Decentralizacija treba da odslikava stepen nezavisnosti regionalne vlade od uticaja centralne vlasti i stepen komepetencija koji je koncentrisan na regionalnom nivou. Međutim, potrebno je imati u vidu i kapacitet nižih administrativnih nivoa u procesu uticaja na donošenje odluka na centralnom nivou, odnosno, na formulisanje zakona, kontrolu izvršne vlasti, fiskalnu kontrolu i rešavanje ustavnih pitanja (R.Ezcurra and A. Rodríguez-Pose, 2011, p. 6.).

Specifičnost decentralizacije je u tome što od nje moguće očekivati brza ekonomska poboljšanja, pošto i same institucije koje se odnose na decentralizaciju veoma sporo evoluiraju. „Međutim, zaključak koji proizilazi iz posmatranja iskustava unutar grupe najrazvijenijih privreda, a u kontekstu mogućeg značaja decentralizacije za generisanje ekonomskog rasta, je nedvosmislen. Naime, najrazvijenije tržišne privrede, mereno per capita dohotkom, su one koje su i najviše decentralizovane, poput Kanade, Nemačke ili Švajcarske, dok one zemlje koje su najviše centralizovane imaju relativno slabije ekonomske performanse, kao što je to slučaj sa Velikom Britanijom ili Portugalom“ (V. Ivanović, 2014, s 87.).

Impuls procesu decentralizacije daje pretpostavka, da u decentralizovanim privredama dolazi do intenzivnije mobilizacije faktora proizvodnje. Time što su im dodeljeni veći fondovi i autonomija, lokalni nivoi vlasti primorani su da mobilišu resurse na sopstvenoj teritoriji, pre nego da čekaju na rešenja ili obezbeđivanje javnih dobara i usluga koje treba da dođu sa udaljenijih, centralnih instanci (A. Rodríguez-Pose and R. Ezcurra, 2010, p. 6.).

Međutim, kada se govori o decentralizaciji i njenim prednostima, kako u teorijskim modelima, tako i kroz ekonometrijska merenja, identifikovani su konkretni mehanizmi putem koji se ispoljava njen uticaj na kvalitetnije ekonomske performanse i dinamičniju ekonomsku aktivnost.

Superiornost decentralizovanih institucionalnih rešenja objašnjava *Tiebout hipoteza*, prema kojoj konkurencija između različitih jurisdikcija može imati stimulatívno dejstvo na ekonomske performanse, tako što u uslovima pojačanih konkurentskih pritisaka obično dolazi do formulisanja i implementacije najefikasnijih rešenja za ponudu javnih dobara i usluga. Pritom, konkurencija ima dve dimenzije: (1.) vertikalnu, između različitih institucionalnih elemenata koji se nalaze u odnosima subordinacije i (2.) horizontalnu, između hijerarhijski istih administrativnih nivoa vlasti. Krajnji efekti, koji treba da imaju pozitivan upliv na ekonomsku efikasnost, ostvaruju se kroz bolju alokaciju resursa i njihovu efikasniju upotrebu (R.S. Sobel, N. Dutta and S. Roy, 2013, p. 84.).

Za razliku od hipoteze koja ističe prednosti koje se mogu očekivati na strani ponude javnih dobara i usluga, *Oates-ova teorema* naglašava prednosti od decentralizacije koje nastaju kao posledica činjenice da decentralizovane strukture mogu diferencirati i bolje zadovoljiti tražnju građana u odnosu na različitu strukturu i obim javnih usluga. Osnovna poruka ove teoreme se sastoji u tvrdnji da, zbog prednosti koje su bazirane na institucionalnoj i fizičkoj prilagođenosti politika lokalnim rezidentima, dekomponovanje administrativne i političke moći na niže nivoe vodi povećanoj efikasnosti u obezbeđivanju lokalnih javnih dobara i usluga, čime se podstiče ekonomski rast na regionalnom, ali i na nacionalnom nivou (A. Limi, 2005, p. 450.).

Hayek-ovom hipotezom se prednosti od decentralizacije objašnjavaju stavom da je, kroz kooperaciju različitih institucionalnih nivoa, moguće ostvariti značajne prednosti prilikom proizvodnje javnih dobara i usluga. Razlog je u informacionoj sinergiji koja vodi efikasnijem rešavanju problema i korišćenju mogućnosti koje u određenom institucionalnim okruženju postoje, a naročito kod onih institucionalnih celina koje se nalaze na istom hijerarhijskom nivou. Posebnu ulogu, u ovom kontekstu, ima ograničena racionalnost onih koji donose odluke, pa se pretpostavlja da će na višim hijerarhijskim nivoima, ona biti izražena i time verovatnije voditi manje efikasnim alternativama. Osim toga,

decentralizovane strukture su u stanju da donesu odluke brže, što verovatno utiče na to da ove odluke budu i kvalitativno bolje u odnosu na centralizovano formulisane (E. Göbel, 2002, p. 245, 252.).

Na osnovu kombinovanog dejstva elemenata *Hayek-ove* i *Tiebout-ove* hipoteze, može se izvesti stav da se decentralizacijom može ostvariti veća efikasnost kroz stimulisanje eksperimentisanja i inovacija u obezbeđivanju javnih dobara i usluga (G. Roland, 2002, p. 122.).¹³

Zajedničko ishodište povećane konkurencije, informacione sinergije i/ili diferenciranijeg i potpunijeg zadovoljenja potreba lokalnih rezidenata, jeste povećanje alokativne efikasnosti, kao i eventualno povećanje investicija. U tom pogledu, iskustva pojedinih zemalja su različita. Na primer, u Kini je fiskalna decentralizacija dovela do ekonomskog rasta, uglavnom, usled povećanja alokativne efikasnosti, dok je uticaj na investicije bio daleko manji, ako uopšte signifikantan. Pritom, konkretizacija uticaja alokativne efikasnosti se, takođe, može realizovati na različite načine. Efikasnije potrošeni resursi na decentralizovanom nivou će, kroz bolje obrazovanu i zdraviju radnu snagu, u budućnosti imati pozitivan uticaj na ekonomski rast. U tom kontekstu, potrebno je govoriti o uticaju decentralizacije na komponente ekonomskog rasta, poput boljeg kvaliteta i kvantiteta varijabli u jednačini ekonomskog rasta, pre nego o uticaju na ekonomski rast *per se*. Indirektan pozitivan uticaj decentralizacije na ekonomsku efikasnost je u tome što svestranija fiskalna i administrativna decentralizacija vodi snažnijem ekonomskom rastu kroz lokalne politike koje su stimulativnije za preduzetništvo i kreiranje bogatstva, odnosno zato što decentralizacija omogućava bolju poslovnu klimu (R. S. Sobel, N. Dutta and S. Roy, 2013, p. 89.).

Viši stepen decentralizacije verovatno će doprineti kvalitetnijem upravljanju, čime će biti ostvarene pretpostavke za dinamičniju ekonomsku aktivnost. Kako nivo korupcije predstavlja bitnu komponentu koncepta kvalitetnog upravljanja, prema jednom broju studija, posebno bitna veza između decentralizacije i ekonomskih performansi se ostvaruje kroz mehanizam: decentralizacija → niži nivo korupcije → bolje ekonomske performanse. Razlog za ovu vrstu zaključaka sastoji se u tome što korupcija može biti manje izražena na lokalnim nivoima, jer je vidljivija biračima, pa samim tim i efikasnije sankcionisana kroz politički proces nego na centralnom nivou.

Međutim, decentralizacija vlasti može imati i negativne reperkusije na privredu jedne zemlje. Ovo posebno treba razmotriti u kontekstu sagledavanja mogućih efekata decentralizacije na privredu Srbije.

U vezi sa prethodnim aspektom, slabost decentralizovane institucionalne strukture i njena „ranjivost“ na isuviše uske interese dolazi do izražaja na dva načina. Prvo, političari u snažno decentralizovanom sistemu pokazuju poseban senzibilitet u odnosu na glasove lokalnih birača. To može izazvati, usled značajne fiskalne autonomije, da preferencije lokalnih glasača budu zadovoljene na nivou koji ugrožava ekonomsku efikasnost. Ovo je naročito bilo izraženo u socijalističkoj Jugoslaviji, kada su političari, zarad očuvanja socijalne stabilnosti u opštinama koje su vodili i ličnih ambicija za napretkom u karijeri, donosili neracionalne investicione odluke i gradili nerentabilne industrijske pogone u cilju zapošljavanja lokalne radne snage i sticanja naklonosti birača. To je rezultiralo brojnim promašenim investicijama i visokom latentnom nezapolenošću, s kojom Srbija još uvek ne uspeva da se izbori.

Druga moguća implikacija teze o ranjivosti na isuviše uske interese sastoji se u mogućnosti da su politički akteri na nižim hijerarhijskim nivoima izloženi pritisku interesnih grupa, što može prouzrokovati viši nivo korupcije. I ovaj problem je izražen u Srbiji, pošto političari neretko trpe velike pritiske da lokalnim preduzetnicima obezbede što povoljnije kredite, besplatno zemljište, lokale ili sredstva za finansiranje njihovih gubitaka, kao i da saniraju nedomaćinsko poslovanje lokalnih sportskih društava i drugih društvenih organizacija.

Još jedan dodatni faktor može opredeliti prisutnost uticaja interesnih grupa, kada dolazi do prenosa nadležnosti na niže hijerarhijske nivoe, i on se odnosi na karakter i svojstva vlasničke strukture

¹³ Bitno je naglasiti da, o značaju političke konkurencije u kontekstu disperzije političke moći možemo suditi ne samo na nivou političkih aktera, već i na nivou različitih institucionalnih ili administrativnih entiteta. Tako se, na primer, SAD smatraju jako decentralizovanim sistemom sa velikom distribucijom odgovornosti na niže nivoe vlasti, koji se, pak, posmatraju kao svojevrstne „institucionalne laboratorije“. Ukoliko je određena institucionalna inovacija uspešna, ona se uspešno kopira od strane drugih država. S druge strane, u visoko-centralizovanim sistemima, poput Japana i Francuske, institucionalne inovacije su u mnogo većem obimu ograničene i mnogo ređe.

koja preovlađuje u određenom regionu. U ovom slučaju, ukoliko je decentralizacija praćena većim udelom javnih preduzeća, efekti koji se ogledaju kroz fragmentaciju tržišta, ali i efekti rent-seeking aktivnosti, mogu biti veoma izraženi. Ovo je posebno karakteristično za oblasti u kojima postoji značajan broj preduzeća pod kontrolom lokalne vlade, što vodi uspostavljanju veštačkih barijera kojima se ova preduzeća štite, usitnjavanju tržišta i pojavi rent seeking-a.

U tom pogledu, bitna je proporcija između rashoda namenjenih tekućoj potrošnji i onih opredeljenih za kapitalne investicije. Ukoliko je ova druga veličina značajnija, utoliko je verovatnije očekivati da uticaj na ekonomski rast bude veći.

Postoji još nekoliko razloga koji dovode u pitanje uticaj decentralizacije na privrednu efikasnost zemlje, a koji u slučaju Srbije nisu nimalo beznačajni:

1. Slabiji kvalitet ljudskih resursa na nižim nivoima decentralizacije u velikoj meri može generisati neefikasno korišćenje javnih resursa.

2. Ukoliko se uporede stepeni decentralizacije i regionalni dispariteti, čini se da veći stepen decentralizacije vodi i većim nejednakostima, što dugoročno može predstavljati i značajno opterećenje po socijalnu i političku stabilnost, a time i po ekonomski rast. To je izraženije ukoliko se zemlja nalazi na nižem nivou razvoja.

3. Usled mogućnosti da pojedine funkcije, makar delom, mogu biti koncentrisane na više nivoa, obim resursa potrebnih za njihovo obavljanje biće veći od potencijalno efikasnog.

4. Osim navedenih razloga, bitan izvor neefikasnosti je i relacija koja se pojavljuje u domenu političke odgovornosti i koja je u vezi sa tzv. političkim poslovnim ciklusima. U tom smislu, ukoliko veći broj aktera, koji nisu izabrani na nacionalnom nivou, ima uticaj na ekonomske performanse na drugim nivoima upravljanja, teže će biti glasačima da razlikuju kompetencije, ali i rezultate, koji se postižu na različitim nivoima. Kroz decentralizaciju se povećava politička moć političkih instanci koje nisu izabrane na nacionalnom nivou. Oni će biti podstaknuti da maksimalno koriste fiskalne instrumente koji im stoje na raspolaganju, kako bi maksimizirali podršku glasača. Kao krajnji rezultat, doći će do političkog poslovnog ciklusa koji je iniciran na različitim nivoima. Dakle, ovde se ograničenje nalazi i na strani „tražnje“ i na strani „ponude“ na političkom tržištu, odnosno u domenima ponašanja glasača, ali i političara na lokalnim nivoima (V. Ivanović, 2014.).

Teritorijalna podela Srbije izvršena je u skladu sa Uredbom o nomenklaturi statističkih teritorijalnih jedinica iz 2009. i 2010. godine.¹⁴ Prema ovoj uredbi, Srbija je podeljena na pet regiona – Beograd, Vojvodina, Šumadija i Zapadna Srbija, Južna i Istočna Srbija i Kosovo i Metohija, s tim što od 1999. godine nema zvaničnih podataka za Kosovo i Metohiju. Sever Srbije, koji čine Beograd i Vojvodina ostvaruju znatno bolje ekonomske performanse od Juga: veću zaposlenost, manju stopu nezaposlenosti, bolju kvalifikacionu strukturu zaposlenih, veće zarade, veći broj privrednih subjekata (privrednih društava i preduzetnika), bolje finansijske rezultate poslovanja privrednih subjekata, veće učešće u izvozu itd. Izraženi regionalni dispariteti, razlike u kvalifikacionoj strukturi stanovništva, veliki broj političkih stranaka i proporcionalni način izbora na lokalnom nivou predstavljaju značajna ograničenja ostvarivanju pozitivnih efekata decentralizacije na održiv privredni razvoj Srbije.

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

¹⁴ „Službeni glasnik RS“, br. 109/09 i 46/10.

Glava III

TRANZICIJA SRPSKE PRIVREDE

3.1. MODEL TRANZICIJE SRPSKE PRIVREDE

3.1.1. Osnovni modeli tranzicionih promena

Povratak zemalja Centralne i Istočne Evrope u okviru globalno dominantnog, tržišnog sistema privređivanja, odvijao se kroz proces tranzicije njihovih privreda iz centralno-planskog u kapitalističko društveno uređenje. Osnovni cilj ovog procesa su: uvođenje tržišnih elemenata poslovanja, vlasnička transformacija i privlačenje inostranog kapitala, modernizacija i restrukturiranje privrede u skladu tržišnim zahtevima, te preobražaj pravnog sistema i prilagođavanje institucija sistema praksi koja vlada u kapitalističkim zemljama.

U kontekstu odgovora na izazove strukturnog prilagođavanja, podrazumeva se otvaranje ovih zemalja prema inostranom kapitalu. U toj funkciji treba da bude i njihova ekonomska politika, jer su transnacionalne korporacije (TNK) glavni nosioci savremenih tehnologija i inovacionih procesa. Pristalice liberalnog i neoliberalnog koncepta u ekonomiji ističu pozitivnu ulogu SDI kao bitnog faktora razvoja i prosperiteta. Prema ovom konceptu, zemlje u tranziciji posredstvom SDI ostvaruju dinamičniji ekonomski razvoj i rast životnog standarda stanovništva.

Nasuprot navedenom stavu, postoje i oni ekonomisti koji ističu da se pojedinačni pozitivni rezultati, ipak, ne mogu generalizovati. Njihova osnovna teza je da se proces preobražaja pojedinih privreda nije pokazao jednako uspešnim u svim zemljama, i da ne postoje dokazi da su SDI u svim slučajevima doprinosile restrukturiranju privreda zemalja u tranziciji. Naprotiv, postoje brojni primeri koji ukazuju da su neka strana ulaganja bila motivisana isključivo željom da se proširi tržište za investitore. Zato se pred kreatora ekonomske politike nameću dva ključna pitanja, da li su vlasnici savremene tehnologije spremni i zainteresovani za investicije i transfer tehnologije i know-how u transformišuće ekonomije, i sa druge strane, da li su zemlje u tranziciji spremne da apsorbuju i koriste takve investicije za podsticanje privrednog prosperiteta.

Ekspanzija priliva inostranog kapitala u zemlje u tranziciji započela je 1989. godine, odmah po usvajanju seta kriterijuma reformskog programa, poznatijeg kao "Vašingtonski konsenzus". Ključni elementi ovog programa koncentrisani su na nekoliko osnovnih problema: postizanje stabilnosti makroekonomskog sistema; izgradnju novih institucija i implementaciju regulative neophodne za prelazak na koncept tržišnog privređivanja; liberalizaciju cena i trgovine; kao i na sprovođenje globalnog procesa vlasničke transformacije. Drugim rečima, transformacija od plana ka tržištu je predstavljena kao ključni faktor prosperiteta i hvatanja priključka sa razvijenim Zapadom.

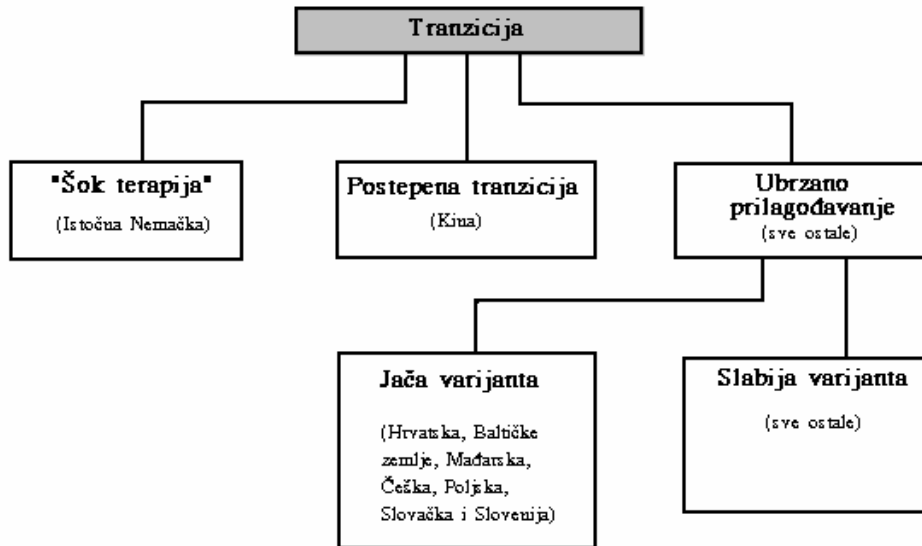
U praksi su, međutim, različite zemlje primenjivale različite metode sprovođenja procesa tranzicije. Ekonomska teorija je izdvojila tri osnovna modela tranzicije: "šok terapija", postepena tranzicija i model ubrzanog prilagođavanja.

Rušenjem Berlinskog zida, Istočna i Zapadna Nemačka su se ujedinile i to predstavlja jedinstven slučaj tranzicije, koji se u ekonomskoj literaturi naziva "šok terapijom". Model "šok terapije" karakteriše potpuna fuzija dva sistema privređivanja, odnosno, utapanje privrede u tranziciji u modernu tržišnu ekonomiju kroz proces formiranja zajedničke države. Pošto je reč o jedinstvenom procesu, koji je moguće delimično ponoviti još samo u slučaju eventualne fuzije Južne i Severne Koreje, mere ekonomske politike koje je primenjivala Nemačka nisu od posebnog interesa za ostale zemlje u tranziciji.

Postepena tranzicija predstavlja dugogodišnji proces parcijalne promene sistema privređivanja, koji se u početku odnosi na pojedine enklave unutar zemlje, a kasnije se širi na celu zemlju. Ovaj model tranzicije se vezuje za Kinu, a svoje prve naznake dobija na prelazu iz sedamdesetih u osamdesete godine prošlog veka, odnosno, u vreme kada je definitivno napušten Mao Ce Tungov koncept "politika iznad svega".

Model ubrzanog prilagođavanja se primenjuje u dve osnovne varijante, "tvrđoj" (jačoj) i "mekšoj" (slabijoj). "Tvrđu" varijantu modela ubrzanog prilagođavanja su sprovodile Baltičke zemlje, Hrvatska, Češka, Mađarska, Poljska, Slovačka i Slovenija; a "mekšu" varijantu Rusija i sve ostale zemlje bivšeg socijalističkog bloka.

„Tvrđu“ varijantu ubrzanog prilagođavanja odlikuju: ubrzana liberalizacija cena, spoljne trgovine i uslova privatizacije; velika budžetska ograničenja i promena poreskog sistema; te ostvarivanje brze makroekonomske stabilnosti - kao osnovnih preduslova za sprovođenje uspešne vlasničke transformacije i priliv inostranog kapitala. Za razliku od napred pomenute, „mekšu“ varijantu sprovođenja tranzicionih promena odlikuje činjenica da se sa procesom ubrzane privatizacije započinje pre nego što se stvore objektivni uslovi za njeno uspešno sprovođenje.



Grafikon III-1. Modeli tranzicionih reformi

Izvor: Izrada autora

Kada se iz današnje perspektive sagledavaju efekti tranzicije na pojedine zemlje, dolazi se do zaključka da su ozbiljni investitori više bili naklonjeni onim privredama koje su primenjivale “tvrđu” varijantu koncepta ubrzanog prilagođavanja, dok je špekulativni kapital gravitirao ka zemljama koje su primenjivale “mekšu” varijantu ovog koncepta. Suština je u tome što ozbiljni investitori po pravilu teže da ulože kapital u uspešne kompanije i dalje nastave da ih razvijaju, dok špekulativni kapital biva investiran u ona preduzeća čija je prodajna cena niska i kod kojih je neznatnim intervencijama, poput otpuštanja radnika, moguće podstaći produktivnost i izvršiti preprodaju kompanije po višoj ceni od kupovne. Najveći priliv SDI u periodu tranzicije ostvaran je u Mađarskoj, Češkoj i Estoniji, dok su TNK, s druge strane, najmanje kapitala po stanovniku investirale u Bosni i Hercegovini, Ukrajini, Belorusiji, Moldaviji i nekim drugim zemljama ZND.

Bivša Jugoslavija je poput ostalih socijalističkih zemalja započela proces tranzicije još na prelasku iz osamdesetih u devedesete godine prošlog veka, sa dolaskom reformskih snaga premijera Ante Markovića na čelo Savezne Vlade. Međutim, početak procesa privatizacije i liberalizacije jugoslovenske privrede zaustavljen je raspadom zemlje i političkom krizom u regionu, koja je okončana agresijom NATO pakta na Saveznu Republiku Jugoslaviju. Do suštinskih političkih promena u Srbiji došlo je tek 2000. godine, kada je konačno otvoren put za kontinuirano sprovođenje procesa ekonomske tranzicije, doduše, sa razorenom privredom i desetogodišnjim zaostatkom u odnosu na većinu ostalih zemalja bivšeg socijalističkog bloka.

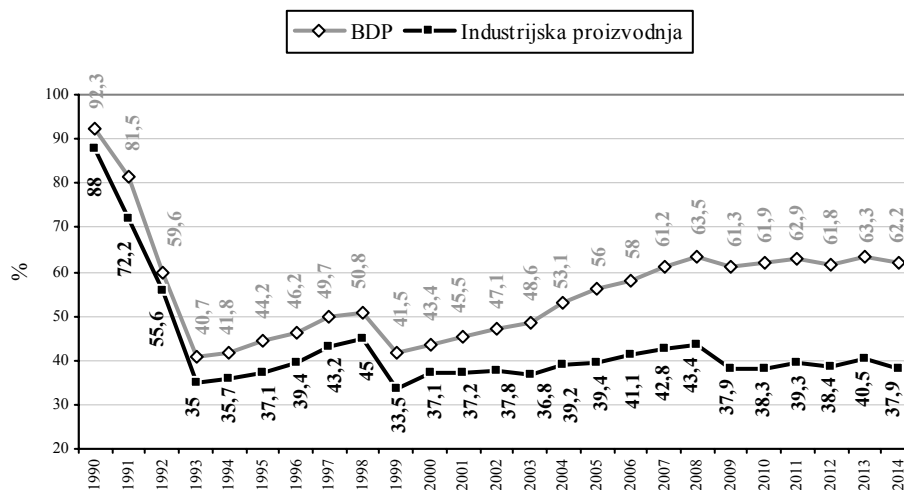
Sve do navedenih promena, domaća privreda je funkcionisala u neregularnim uslovima, pod uticajem visoke političke nestabilnosti, hiperinflacije, širenja unutrašnje i spoljne neravnoteže i eskalacije interne i eksterne zaduženosti. Spori i neodlučni pokušaji privatizacije i restrukturiranja preduzeća, doveli su do stagnacije i opadanja privredne aktivnosti, pada fizičkog obima industrijske proizvodnje, snižavanja efikasnosti investicija, usporavanja procesa strukturnog prilagođavanja,

zaostajanja u tehnološkom progresu i pogoršavanja konkurentnosti privrede na domaćem i inostranom tržištu.

Gomilanje unutrašnjih protivurečnosti dovelo je do prezaduženosti srpske privrede, koja je već bila opterećena brojnim problemima. Razvojne šanse domaće privrede dodatno je ugrožavala permanentna nestašica obrtnih sredstava, koja je izazvala rast unutrašnje zaduženosti kao posledice narastanja neizmirenih finansijskih obaveza pojedinaca, preduzeća, ali i države. Finansijskim odnosima u zemlji, umesto kreditora, počeli su upravljati dužnici. Zakon o stečaju se nije primenjivao, a najveću naklonost države su uživala upravo velika preduzeća, koja su bila i najproblematičniji dužnici. Pod pritiskom države domaće banke su bile prinuđene da odobravaju zajmove nerentabilnim preduzećima, što je slabilo njihovu poziciju i dovelo u pitanje mogućnost naplate kredita, očuvanje kredibiliteta i ispunjavanje obaveza prema poveriocima.

Tržište je bilo ograničeno na tržište robe, dok su tržišta novca, deviza, kapitala i radne snage bila polulegalna i prigušena. Ozbiljnu prepreku procesu tranzicije u Srbiji predstavljala je "siva ekonomija" u čijim se okvirima odvijao veliki deo privredne aktivnosti. Razvoj nelegalnih ekonomskih tokova je emitovao upozoravajuće signale o nesigurnosti i nestabilnosti sistema, što je povećavalo rizik investiranja. Da stvar bude složenija, ovako nepovoljna ekonomska kretanja nisu bila posledica prolaznih teškoća i cikličnih tokova, već su imala karakter dubljih, strukturnih poremećaja u privredi Srbije.

Nakon decenije provedene u kriznim uslovima izazvenim raspadom SFRJ, realni nivo BDP Srbije je u 1999. godini opao na 41,5% ostvarenog u 1989. godini, dok je industrijska proizvodnja pala na 33,5% proizvodnje iz 1989 (baza podataka RZS). Kao rezultat izraženijeg pada industrijske proizvodnje od pada vrednosti ostvarenog društvenog proizvoda u posmatranom periodu, učešće industrije u strukturi privrede Srbije u 2000. godini opalo je u odnosu na 1990. sa 46,8% na 36,9% (Ibid.). Inflacija je bila na trocifrenom nivou, nezaposlenost i siromaštvo uvećavali su se iz godine u godinu, dok je izvozna aktivnost gotovo zamrla usled sankcija međunarodne zajednice.



Grafikon III-2. Indeksi realnih promena BDP i fizičkog obima industrijske proizvodnje (1989=100)

Izvor: Obračun autora na osnovu podataka RZS

3.1.2. Program strukturnog prilagođavanja privrede Srbije

Promene iz oktobra 2000. godine obezbedile su uslove za nastavak sprovođenja procesa tranzicije, ili bolje rečeno njegovo ponovno započinjanje. Ekonomskim prostorom je zavladao neoklasični koncept Programa strukturnog prilagođavanja Međunarodnog monetarnog fonda i Svetske banke, kojim se zemljama u tranziciji predlaže upotreba mera sličnih onim koje su, po modelu

”Vašingtonskog konsenzusa”, primenjivane u Latinskoj Americi. Ključni elementi ovog programa odnose se na sledeće oblasti:

- ukidanje ograničenja stranih ulaganja u domaću industriju, banke i druge finansijske organizacije; smanjenje carina i ostalih ograničenja na uvoz;
- preusmeravanje privrede ka izvozu, uz maksimiziranje korišćenja lokalnih komparativnih prednosti; vršenje pritiska u pravcu ograničavanja rasta domaće platežno sposobne tražnje, odnosno radikalno smanjenje troškova zarada, izdataka za socijalna davanja i obrazovanje;
- kontrola kursa domaće valute i prilagođavanje njene vrednosti prema korpi “čvrstih valuta”;
- sprovođenje programa deregulacije u ekonomskom sistemu u cilju maksimiziranja sloboda ekonomskog delovanja inostranih kompanija na domaćem tržištu;
- privatizacija državnih preduzeća, uz povećanje uticaja stranih kompanija na privrednu aktivnost u zemlji (B. Drašković, 2004, ss. 157-158.).

Proces liberalizacije ekonomske aktivnosti odvijao se u tri segmenta:

- *Ekonomski odnosi s inostranstvom.* Liberalizacija je obuhvatala ukidanje ograničenja na priliv inostranog kapitala u domaću industriju, banke, osiguravajuća društva i ostale finansijske institucije; smanjenje carina i ukidanje svih vidova ograničenja uvoza i omogućavanje privrednim subjektima da slobodno izvoze u skladu sa postojećim komparativnim prednostima. U tom cilju je potpisan niz sporazuma o slobodnoj trgovini sa zemljama Istočne i Jugoistočne Evrope, a od 2006. godine na snazi je Multilateralni CEFTA sporazum.
- *Politika cena.* Liberalizacija se sprovodila kroz uklanjanje svih administrativnih ograničenja slobodnom formiranju cena u nejavnom sektoru, čemu je prethodila eksterna i interna nivelacija cena, kako bi se otklonili dispariteti u unutrašnjoj i spoljnoj trgovini.
- *Pristup domaćem tržištu.* Sprovođenje programa deregulacije u okviru privrednog sistema, a u cilju maksimiziranja sloboda ekonomskog delovanja inostranih kompanija na domaćem tržištu.

U osnovi, pri izboru modela tranzicije napravljena je osnovna greška, jer privreda nije bila pripremljena za sprovođenje procesa vlasničke transformacije. Privatizacija je vođena uporedo s nastojanjem da se stabilise makroekonomska situacija u zemlji, dok je razvojni aspekt tranzicije ostavljen po strani.

Strateški pristup reformama svodio se na ostvarivanje makroekonomske stabilnosti, koja je trebalo indirektno da doprinese razvojnim performansama privrede kroz liberalizaciju poslovanja i priliv inostranog kapitala. U drugoj fazi tranzicije, kada se postigne relativna makroekonomska stabilnost, trebalo je akcenat staviti na razvojne performanse privrede. Međutim, ni nakon više od deset godina tranzicije Srbija se nije ozbiljnije posvetila razvojnoj strategiji i politici.

3.2. NEKI REZULTATI TRANZICIJE SRPSKE PRIVREDE

3.2.1. Makroekonomska stabilnost

U kontekstu ostvarivanja stabilnosti na makroekonomskom nivou, u Srbiji je krajem 2000. godine izvršena devalvacija dinara (30 dinara za nemačku marku), a zatim je preduzeta unutrašnja i spoljna nivelacija cena, koja je trebalo da uskladi cene različitih artikala na domaćem tržištu, kao i da domaće cene prilagodi cenama u inostranstvu po novoproglašenom kursu.

U cilju suzbijanja inflacije, kao jednog od gorućih problema srpske privrede u to vreme, preduzete su mere koje utiču na ograničavanje rasta domaće tražnje. Redukcijom domaće tražnje inflacija je delimično stavljena pod kontrolu, što je bio osnovni preduslov za rast konkurentnosti privrede. Na suzbijanje domaće tražnje uticali su čvrsta monetarna politika i radikalno smanjenje troškova zarada i izdataka za socijalna davanja i obrazovanje. Ipak, najveći značaj imala je politika uravnoteženja budžeta, čime je smanjena administrativna potrošnja, kao jedan od najvažnijih generatora inflacije u zemljama u tranziciji, čemu je najvećim delom doprinelo okončanje ratnih operacija i smanjivanje izdataka za potrebe odbrane.

Da je postignut uspeh u suzbijanju inflacije moguće je zaključiti samo ukoliko se podaci o rastu cena tokom poslednje decenije uporede sa onim iz 1990-tih. Međutim, inflacija u Srbiji, koja je na kraju 2012. godine, ponovo zabeležila dvocifren iznos, i dalje je bila najveća u Evropi, što je ukazivalo da nisu otklonjeni svi strukturni razlozi koji utiču na nestabilnost cena.

Narodna banka Srbije (NBS) od avgusta 2006. godine primenjuje koncept ciljane inflacije, koji podrazumeva da se međugodišnja stopa rasta potrošačkih cena održava u dozvoljenim granicama odstupanja od centralne ciljane vrednosti, merama monetarne i fiskalne politike, dok se formiranje kursa dinara prepušta slobodnom delovanju tržišta, uz eventualnu intervenciju monetarnih vlasti samo ukoliko dođe do prekomernih dnevnih oscilacija kursa. Činjenica da je inflacija u 2010. godine bila gotovo dvostruko veća od one koja je projektovana „Strategijom privrednog rasta Srbije 2006-2012“ i „Memorandumom NBS o projektovanoj inflaciji za period 2010-2012“, ukazuje na značajne propuste kreatora ekonomske politike u zemlji.¹⁵

Teškoće u kontroli inflacije proizilazile su iz nedovoljne efikasnosti monetarne politike, koja nije bila adekvatno praćena merama fiskalne politike, kao i opredeljenja monetarnih vlasti da se gotovo isključivo bavi inflacijom tražnje. Pooštavanje monetarne politike povećavanjem referentne kamatne stope i obaveznih rezervi poslovnih banaka, nije pružalo očekivane rezultate, pre svega zbog neadekvatno reformisanog bankarskog sistema, u kojem dominiraju domaće banke povezane sa centralama velikih inostranih banaka. Ova neprirodna veza ogleda se u tome što centrale evropskih banaka nemaju obavezu prema klijentima svojih srpskih ekspozitura, ali zadržavaju mogućnost da ubacivanjem svežeg novca na tržište ostvaruju korist od visokih kamatnih stopa u Srbiji, kao i da sredstva sakupljena u Srbiji koriste za finansiranje investicija u inostranstvu. Tako je efikasnost mera NBS, usmerenih na povlačenje novca iz opticaja smanjena, usled mogućnosti njegovog neograničenog priliva iz inostranstva. Osim toga, ni Vlada, uprkos izvesnim rezultatima, nije uspevala u potpunosti da ograniči javne rashode, uravnoteži budžet i smanji zaposlenost u javnom sektoru, što predstavlja glavni izvor inflatorne potrošnje i što se delimično odražava na rast administrativno regulisanih cena.

Visok nivo referentne kamatne stope utiče na povećanje kamatnih stopa komercijalnih banaka, i time doprinosi ubrzanom rastu ukupne štednje građana (sa 377,7 miliona evra na kraju 2001. na 8,6 milijardi na kraju 2014. godine), ali i pooštavanju uslova kreditiranja srpske privrede. Tako se domaća štednja delom koristi za kreditiranje potrošnje, a delom za investiranje u razvojne projekte drugih zemalja. Pored toga što je srpska privreda već sama po sebi niskoakumulativna, ni novi bankarski sistem ne obezbeđuje minimum uslova da se domaća štednja plasira u proizvodnju pod međunarodno konkurentnim uslovima.

Kako rizičnost uloga opredeljuće utiče na nivo kamatne stope u Srbiji, jasno je da se formirao veliki gap između aktivne i pasivne kamatne stope. Naime, ako se štedni ulozi stanovništva tretiraju kao sigurna investicija, a bankarski krediti kao rizična ulaganja (usled niskog rejtinga koji srpska privreda ima kod najznačajnijih svetskih finansijskih agencija), onda se stvara velika razlika između relativno niske kamatne stope na štednju i visoke kamatne stope na kredite privredi i stanovništvu. Drugim rečima, banke dolaze relativno jeftino do sredstava za investiranje, koja vraćaju na tržište, ostvarujući visoke profite. Ovaj gap je otvorio mogućnost plasmana neiskorišćenog dela domaće štednje radi finansiranja projekata u inostranstvu i priliva kapitala iz centrala matičnih banaka radi ostvarivanja koristi od visoke profitne stope u bankarskom sektoru Srbije.

Politika ciljane inflacije podrazumeva kreiranje referentne kamatne stope na nivou koji doprinosi povlačenju viška novca sa tržišta i smanjenju inflatornih pritisaka sa pozicije ukupne tražnje. Od 2010. godine, referentna kamatna stopa u Srbiji izjednačena je sa eskontnom stopom po kojoj NBS daje novčana sredstva komercijalnim bankama i na taj način indirektno opredeljuje visinu kamatnih stopa poslovnih banaka. Izraženi inflatorni pritisci zahtevali su sprovođenje restriktivne monetarne politike, u čijem kontekstu je referentna kamatna stopa bila značajno viša od odgovarajućih stopa u zemljama u okruženju. Primera radi, prosečna eskontna stopa Narodne banke Jugoslavije (SRJ) u 1997. i 1998. godini iznosila je visokih 33,74%, da bi postepeno bila snižena u 2012. na 11,25%, a sredinom

¹⁵ Strategijom privrednog rasta prosečno povećanje cena na malo za 2010. projektovano je na nivou od 5%, a inflacija je iznosila 8,6%, dok je Memorandumom NBS, ciljana decembarska međugodišnja stopa rasta potrošačkih cena za 2010. projektovana na 6±2%, a stvarni rast je iznosio 10,3%.

2015. na 6%. Međutim, uprkos ovom smanjenju, eskontna stopa NBS još uvek višestruko nadmašuje nivo eskontnih stopa centralnih banaka većine evropskih zemalja.¹⁶

Proces privatizacije započet je u vreme kada je vrednost domaćih preduzeća bila na najnižem nivou, kao posledica kumuliranog negativnog delovanja hiperinflacije tokom prve polovine 1990-tih, sankcija UN u periodu 1992.-1996. i ratnih operacija tokom 1999. godine. Rezultati privatizacije bili su nezadovoljavajući, jer je u periodu 2002-2014. godine privatizovano 2.360 preduzeća, koja zapošljavaju 333.016 radnika, uz ukupno ostvareni prihod od 3,89 mlrd. evra, od čega su prihodi od prodaje iznosili 2,57 mlrd. evra, prihodi od investicionih ulaganja 1,04 mlrd. evra i prihodi po osnovu ugovorenih socijalnih programa 277 miliona evra (podaci Agencije za privatizaciju).

Istovremeno, priliv stranih direktnih investicija (SDI), u vidu novih ulaganja, nije ni približno u skladu sa razvojnim potrebama zemlje. Prema podacima NBS, ukupan neto priliv SDI u periodu 2000-2014. godine iznosio je 17 mlrd. evra, od čega „greenfield“ i „brownfield“ ulaganja čine manji deo.

Uporedo sa privatizacijom rešavan je problem latentne nezaposlenosti, što je dovelo do otpuštanja velikog broja radnika. Prema podacima Nacionalne službe za zapošljavanje (NSZ), krajem 2014. godine u Srbiji je bilo preko 742 hiljade nezaposlenih, dok se više od milion ljudi nalazilo ispod granice siromaštva. Niska akumulativna sposobnost domaće privrede, neodgovarajuća politika usmeravanja štednje građana u privredne investicije, te nezadovoljavajući priliv inostanog kapitala po osnovu privatizacije i SDI, otežali su razvoj i restrukturiranje srpske ekonomije. Dinamika privrednog rasta nije bila dovoljna da apsorbuje višak radne snage, tako da Srbija još uvek spada među zemlje sa najvećom stopom nezaposlenosti u Evropi (stopa registrovane nezaposlenosti NSZ na kraju 2014. godine iznosila je 28,5%, a stopa nezaposlenosti prema Anketi o radnoj snazi RZS 16,8%, s tim što je svaki četvrti zaposleni radio u neformalnom sektoru).

Politika deviznog kursa je, takođe, trebalo da bude usmerena na očuvanje makroekonomske stabilnosti i podsticanje konkurentnosti izvoza. Ova politika je sprovedena u tri faze. U prvoj fazi se insistiralo na fiksiranju kursa domaće valute, kao sidra za ostvarivanje makroekonomske stabilnosti, u drugoj se prešlo na kontrolisano flotirajući kurs, uz postepeno prilagođavanje kursa dinara prema korpi najznačajnijih valuta, dok je u trećoj napušten koncept kontrole deviznog kursa i njegovo formiranje prepušteno isključivom delovanju ponude i tražnje.

Pozitivna strana politike deviznog kursa je postizanje izvesne stabilnosti, a pre svega, napuštanje prakse višestrukih kurseva, koja se primenjivala sve do poslednje devalvacije u decembru 2000. godine. Međutim, ako se pretpostavi da je devalvacijom postignut ravnotežni nivo realnog kursa dinara prema evru, onda se može reći da su relativno visok nivo inflacije i režim fiksnog deviznog kursa, koji je primenjivan u početnim godinama tranzicije, veoma brzo anulirali efekte devalvacije. Iako se u drugoj fazi prešlo na flotirajući režim deviznog kursa, njegovo prilagođavanje nije uvek bilo u skladu sa relativnom inflacijom, tako da je gotovo svih deset godina tranzicije dinar, u većoj ili manjoj meri, ostao precenjen, jer je prećutno njegov prevashodni cilj i dalje bilo očuvanje cenovne stabilnosti na domaćem tržištu. Precenjen dinar je stimulisao uvoz i otežavao izvozne napore, tako da se deficit trgovinske razmene Srbije neprestano uvećavao, a sa njim i spoljni dug zemlje.

U trećoj fazi, NBS menja monetarnu politiku, tako što prelazi na model ciljane inflacije, dok se vrednost nacionalne valute formira na slobodnom tržištu pod isključivim delovanjem ponude i tražnje, uz eventualne intervencije samo kada dođe od prekomernih dnevnih oscilacija kursa. Devizni kurs prestaje da bude formalno, ili prećutno, sidro za ostvarivanje makroekonomske stabilnosti, već dobija ulogu mehanizma za uravnoteženje platnog bilansa. Reč je o monetarističkom mehanizmu, koji polazi od pretpostavke da deficit platnog bilansa podrazumeva veću tražnju za devizama od njene ponude na domaćem tržištu, što dovodi do depresijacije kursa nacionalne valute. Pad vrednosti domaće valute automatski podstiče izvoz i destimuliše uvoz, čime se ostvaruje bilansna ravnoteža na srednji rok. Drugim rečima, trgovinski deficit ukazuje da je domaća ekonomija nekonkurentna, pa devizno tržište preko mehanizma ponude i tražnje za devizama šalje signal da devizni kurs nacionalne valute treba da depresira, kako bi se cenovna konkurentnost podigla na viši nivo.

¹⁶ Prema podacima iz baze podataka „Eurostat“, u maju 2015. godine, eskontna stopa Evropske centralne banke i većine zemalja članica bila je na nivou od oko 0,26%, dok je najviša stopa od 2,18% bila u Bugarskoj.

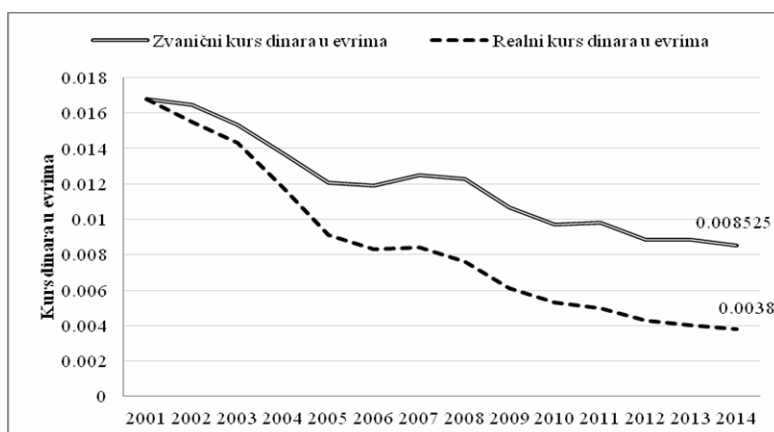
Međutim, ako zemlja sa trgovinskim deficitom odlaže proces uravnoteženja bilansa, tako što se neprestano zadužuje u inostranstvu, onda ona deo viška vrednosti konkurentnijih zemalja predstavlja kao sopstveni višak vrednosti, čime devizno tržište dobija lažne signale o „pregrejanjoj“ konkurentnosti domaće privrede i kroz apresijaciju kursa nacionalne valute deluje u pravcu uravnotežavanja platnog bilansa. To dovodi do dugoročno neodržive situacije u kojoj kurs nacionalne valute jača, uprkos stvarnom pogoršavanju konkurentne pozicije zemlje na svetskom tržištu. Kao posledica ovakvog stanja, ukupan spoljni dug Srbije krajem 2014. godine premašio je 26 mlrd. evra, što iznosi 76,6% BDP, i ponovo se približava granici od 80%, koja ukazuje na visoku zadužnost zemlje (Ministarstvo finansija RS, januar 2015).

Istovremeno, kurs dinara je u toku celog tranzicionog perioda bio značajno precenjen u odnosu na evro. Ukoliko se pretpostavi da je nakon poslednje velike devalvacije iz decembra 2000. godine, u narednoj 2001. godini prosečna zvanična vrednost dinara u odnosu na evro bila realna¹⁷, nivo eventualne precenjenosti ili podcenjenosti nacionalne valute moguće je utvrditi daljim praćenjem kursa po formuli:

$$RKDi = \left(\frac{NKDi}{Ips} \right) * Ipi$$

gde su RKDi – realan kurs dinara prema valuti „i“ (indirektno notiranje), NKDi – nominalan kurs dinara prema valuti „i“ (indirektno notiranje), Ips – indeks potročakih cena u Srbiji i Ipi – indeks potrošačkih cena u zemlji valute „i“. Ukoliko se pretpostavi da valutu „i“ predstavlja evro, dolazi se do realne prosečne vrednosti dinara u 2014. godini od 0,008525 prema evru.

Ovo ukazuje da je dinar značajno precenjen u odnosu na valutu evro zone, u koju je Srbija 2001. godine plasirala više 46,1% robnog izvoza, da bi u 2012. i 2013. taj udeo opao na 34,3% i 39,7%, respektivno. Prema ovom obračunu, u 2014. godini je zvanični srednji kurs dinar/evro (0,008525), realno bio precenjen 124,3%. Dakle, da se Srbija nije zaduživala i kreditima pokrivala deficit budžeta, koji se manifestovao u negativnom saldu razmene sa inostranstvom, ravnotežni tržišni kurs dinara formirao bi se na znatno nižem nivou, koji bi automatski vršio pritisak na uravnoteženje spoljnotrgovinskog i fiskalnog debalansa.



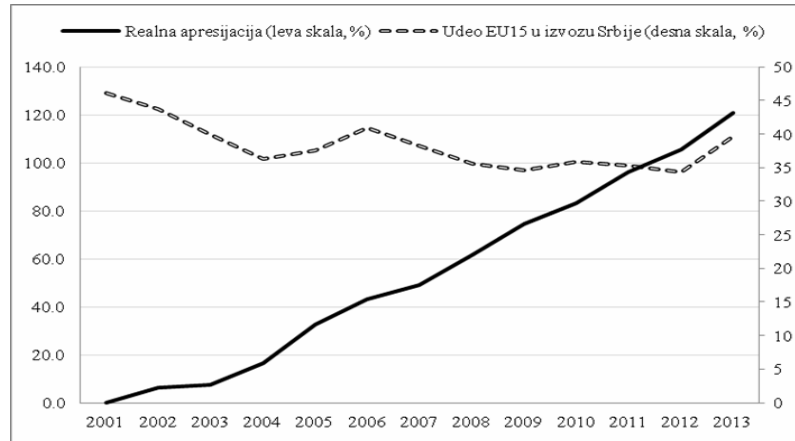
Grafikon III-3. Zvaničan i realni prosečan godišnji kurs dinara u odnosu na evro, 2001-2014.

Izvor: Obračun na bazi podatka NBS, RZS i Eurostat.

Dugoročna realna apresijacija dinara prema evru negativno je delovala na robni izvoz Srbije u zemlje evro zone. Kumulirana realna apresijacija dinara u odnosu na evro se u periodu 2001-2014. godine prosečno godišnje uvećavala za oko 10 p.p., dok je istovremeno udeo zemalja EU15 u ukupnom robnom izvozu Srbije opadao za oko 0,6 p.p., što ukazuje da je jednoprocenatna apresijacija dinara prema

¹⁷ Kurs dinara prema evru iznosio je 0,0168.

evru u posmatranom periodu uticala na smanjenje izvoza u zemlje evro zone za oko 0,06 p.p. Ukoliko se uzme u obzir da je prosečan izvoz Srbije u periodu 2001-2013. godine iznosio 5,7 mlrd. evra, onda se dolazi do zaključka da je rast kumulirane realne apresijacije dinara u ovom periodu za 1 p.p. uticao na smanjenje izvoza u zemlje evro zone za oko 34 miliona evra.



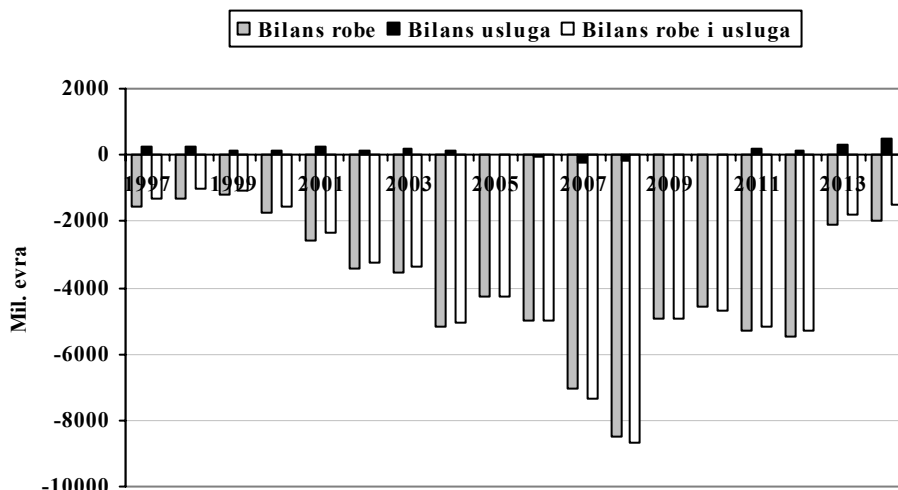
Grafikon III-4. Realna apresijacija kursa dinara u odnosu na evro i učešće evro zone (EU15) u strukturi robnog izvoza Srbije, 2001-2013.

Izvor: Obračun prema podacima NBS.

Činjenica da kurs u periodu tranzicije nije automatski uticao na uravnoteženje spoljnotrgovinske razmene, ponovo je podstakla ideje o uvođenju fiksnog deviznog kursa. Normalno, ovakav režim zahteva da se devizni kurs prilagođava nivou koji prati fundamentalne promene u privredi. Ravnotežni nivo deviznog kursa je veoma teško utvrditi, ali je bilo kojoj zemlji dovoljan signal da kurs nije u skladu sa svojim fundamentima u dugom roku, ukoliko ima strukturne neravnoteže u tekućem bilansu i ako mu je nedovoljno razvijen izvozni sektor, kao što je to slučaj u Srbiji. Zato bi prvi korak u režimu fiksnog deviznog kursa bio najverovatnije devalvacija, do nivoa koji deluje u pravcu eliminacije externe neravnoteže.

Međutim, ako se ima u vidu da je nominalno prilagođavanje kursa manje bolno od realnog, zemljama koje su više izložene eksternim šokovima preporučuje se režim fleksibilnog deviznog kursa. Uvođenje režima slobodno flotirajućeg deviznog kursa nije preporučljivo za zemlje sa izraženim “pass-through” efektom na inflaciju i visoko evroiziranim tržištem, koje sa sobom nosi značajan valutni rizik. Ovakvim zemljama najviše odgovara rukovođeno fleksibilan kurs, koji se kontroliše kroz operacije centralne monetarne vlasti na međubankarskom deviznom tržištu. U suštini, Srbija sprovodi relativno korektan režim deviznog kursa, ali njena monetarna politika nema dovoljno prostora da spreči značajne oscilacije koje mogu narušiti makroekonomsku ravnotežu. Problem je znatno širih razmera nego što je pitanje režima deviznog kursa, pa čak i celokupne monetarne politike. To je pitanje komplementarnosti fiskalne i monetarne politike, makroprudencijalnih mera i neizbežnih strukturnih reformi.

Kontinuirano zalaganje za politiku jakog dinara iz godine u godinu je produbljivalo deficit tekućeg računa platnog bilansa, što predstavlja još jedan od gorućih problema domaće privrede. Iako Srbija tradicionalno beleži pozitivan saldo razmene usluga, tokom tri predkrizne godine prvi put je evidentiran i neto odliv deviza po osnovu međunarodne razmene usluga. Deficit robne razmene rastao je sve do 2008. godine, kada je dostigao rekordan iznos od preko 8,6 mlrd. evra, dok je globalna ekonomska kriza uticala na izvesno smanjenje spoljnotrgovinske razmene u narednim godinama, što je rezultiralo značajnim padom deficita, naročito u 2013. i 2014. godini.



Grafikon III-5. Bilans razmene robe i usluga (milioni evra), 1997-2014.

Izvor: NBS, Platni bilans.

U 2000. godini zabeležen je negativan saldo razmene robe i usluga u iznosu od 1,4 mlrd. USD (1,57 mlrd evra), što je činilo 6,2% BDP, dok je u predkriznoj 2008. godini evidentiran rekordan deficit od 12,8 mlrd. USD (8,7 mlrd. evra), ili 21,1% BDP-a.¹⁸ Najniži udeo deficita tekućeg računa platnog bilansa¹⁹ u BDP Srbija je ostvarila 2002. godine (4,2%), i do 2012. je on uvećan dva i po puta (na 10,5%), da bi u sledeće dve godine ponovo bio sveden na 6% BDP (NBS, 2015).

Činjenica da se u Srbiji kontinuirano trošilo više od onog što je proizvedeno, dala je novi impuls zaduživanju zemlje u inostranstvu, tako da je spoljni dug, u periodu od 2000. do 2014. godine, porastao 2,6 puta, sa 10,1 na 26,0 mlrd. evra, što je gotovo dvostruko više od godišnjeg izvoza robe i usluga.²⁰ Udeo spoljnog duga u BDP na kraju 2012. godine od 85,9% bio je iznad granice od 80%, koja ukazuje na visoku zaduženost zemlje. Poslednjeg dana 2014. udeo spoljnog duga u BDP smanjen je na 78,7%, što je još uvek na granici visoke zaduženosti (NBS, 2015). Na ovaj način je znatno pogoršana eksterna solventnost Srbije i to je uticalo na njen nepovoljan status kod najznačajnijih kuća za ocenu kreditnog rejtinga zemalja.²¹

Precenjen kurs dinara nije samo doprineo pogoršanju salda tekućeg računa platnog bilansa, već je uticao i na relativizaciju udela spoljnog duga u BDP, tako što nivo ekonomske aktivnosti izražen u stranoj valuti godinama prikazuje većim od realno ostvarenog. Naime, da se BDP srpske privrede obračunavao prema realnoj vrednosti dinara, spoljni dug bi odavno premašio godišnju vrednost proizvodnje robe i usluga.

Nakon petnaest godina sprovođenja procesa tranzicije, uglavnom po neoklasičnom konceptu koji akcenat stavlja na makroekonomsku stabilnost, Srbija nije uspeła da ostvari velike pomake u pravcu suzbijanja strukturnih problema koji opterećuju domaću privredu. Izuzev 2013. i 2014. godine, u kojima je inflacija bila ispod donje ciljane granice, u svim ostalim godinama rast cena i stopa nezaposlenosti bili su među najvišim u Evropi. Istovremeno deficit tekućeg računa platnog bilansa se ubrzano povećavao sve do pojave globalne ekonomske krize, koja je krajnje negativno uticala na ekonomsku aktivnost u zemlji i okruženju. Ovo ukazuje da većina elemenata makroekonomske stabilnosti još uvek nije dovedena u stanje stabilne ravnoteže, i da su tek nakon ulaska privrede u recesiju, 2014. godine, preduzete nešto ozbiljnije mere u cilju fiskalne konsolidacije, borbe protiv sive ekonomije, rešavanja

¹⁸ Ovom prilikom je izuzeta 2004. godina, u kojoj je zabeležen nerealno visok rast uvoza, usled težnje uvoznika da izbegnu obavezu plaćanja PDV, koja je stupila na snagu 1. januara 2005. godine.

¹⁹ U skladu sa BPM5, deo procenjenih doznaka prebačen je iz finansijskog računa u tekući račun platnog bilansa.

²⁰ U obzir nije uzet otpis duga članica Pariskog kluba od 51% u 2002. i dodatnih 15% u 2006. godini, kao i otpis duga članica Londonskog kluba od 62% u 2004. godini, što je značajno doprinelo smanjenju spoljne zaduženosti Srbije.

²¹ Primera radi, prema kriterijumima agencije „Standard & Poor’s“, kreditni rejting Srbije u periodu od 2004. do 2014. godine opao je sa „B+“ na „BB-/negativan“.

problema nelikvidnosti i unapređenja privrednog ambijenta, što je donekle smanjilo navedene debalanse u toj godini.

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

Makroekonomska nestabilnost nije kompenzovana visokim i stabilnim privrednim rastom. Liberalizacija ekonomske aktivnosti, u odsustvu jasno definisane razvojne strategije iza koje bi stale sve strukture u zemlji, otvara problem statičnosti proizvodne i trgovinske strukture, koja ne pruža velike šanse za uključenje srpske privrede u evropske integracione tokove. Može se zaključiti, da uprkos višedecenijskom naporu da se konačno ostvari željena makroekonomska stabilnost, ona nakon petnaest tranzicionih godina i dalje predstavlja teško dostižan cilj za Srbiju.

3.2.2. Razvojni rezultati

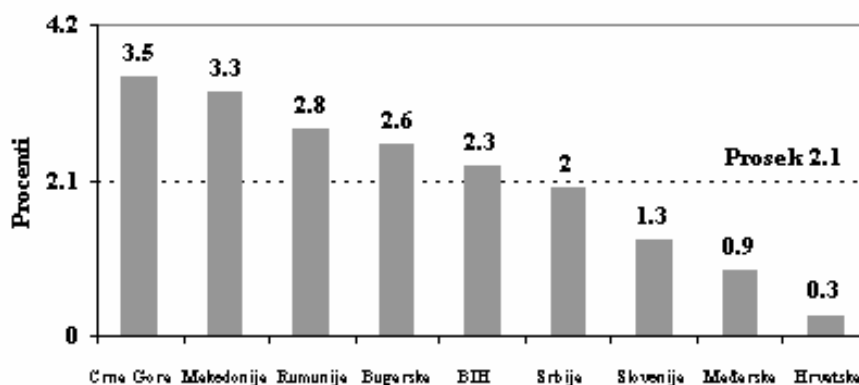
3.2.2.1. Dinamika privredne aktivnosti

Srbija se ne može pohvaliti značajnim razvojnim rezultatima u periodu tranzicije. Štaviše, usporenost privrednog rasta i strukturnih promena u značajnoj meri otežavaju napore da se ostvari makroekonomska stabilnost u zemlji. Prosečan godišnji realan rast domaćeg BDP u periodu 2001-2014. godine iznosi približno 3%, tako da je danas privredna aktivnost u Srbiji jedva dostigla nivo od 62,2% aktivnosti zabeležene u 1989. godini, i to najvećim delom zbog rasta uslužnog sektora, a pre svega saobraćaja i finansija. Prosečna godišnja stopa rasta u periodu tranzicije bila je upola manja od stope projektovane u strateškim razvojnim dokumentima Republike Srbije (oko 5-7% na godišnjem nivou²²), na šta je u najvećoj meri uticala svetska ekonomska kriza.

Prosečna godišnja stopa rasta za period 2005-2014. je još niža i iznosi 2%, što je ispod proseka zemalja iz okruženja (2,1%). Primenom matematičkog identiteta, popularno nazvanog "Pravilo 72", prema kojem varijabla koja raste po stopi X duplira svoju vrednost za približno 72/X godina, može se izračunati da je ovim tempom rasta Srbiji potrebno oko 36 godina da udvostruči svoj realni BDP, te da bi nivo ekonomske aktivnosti iz 1989. dostigla tek oko 2035. godine.

Da je osim objektivnih teškoća izazvanih globalnom krizom, bilo i subjektivnih propusta, ukazuje podatak da su Crna Gora, Makedonija, Rumunija, Bugarska i BIH, u približno jednako nepovoljnim okolnostima, beležile dinamičniji rast ekonomske aktivnosti od Srbije. Prema podacima UNCTAD (Handbook of Statistics 2014), osim posmatranih zemalja, višu prosečnu godišnju stopu rasta u periodu 2005-2013 imale su i preostale dve članice CEFTA, Albanija (4%) i Moldavija (3%).

²² Nacionalna strategija privrednog razvoja Srbije 2006-2012.



Grafikon III-6. Prosečna stopa rasta BDP u periodu 2005-2014. u zemljama regiona (%)

Izvor: Ministarstvo finansija RS, april 2015.

Iako pripada grupi malih zemalja u geografskom smislu, demografski značaj Srbije još uvek je veći od njenog ekonomskog značaja. Prema podacima za 2013. godinu, učešće Srbije u svetskoj populaciji iznosi 0,1%, a njen udeo u svetskom BDP svega 0,056% (obračun na osnovu podataka UNCTAD, 2014.).

Ukoliko se pođe od stanovišta da je osnovni razvojni cilj svake zemlje povećanje životnog standarda njenog stanovništva, lako je uočiti da Srbija u toku tranzicije nije najracionalnije koristila raspoložive potencijale. Prema poslednjim podacima Eurostat-a, životni standard stanovništva u Srbiji, mereno per capita BDP obračunatom prema paritetu kupovne moći (izraženo u međunarodnim dolarima), u 2005. godini bio je na nivou 32% proseka zemalja EU-28, da bi u 2012. bio procenjen na 35% proseka iste grupacije. Prema ovom pokazatelju, nivo životnog standarda u Srbiji u 2012. je još uvek bio nešto viši u poređenju sa Albanijom i BiH, ali i značajno niži u odnosu na većinu ostalih zemalja CIE, a posebno u odnosu na Sloveniju, Poljsku, Mađarsku, Hrvatsku i Litvaniju, koje su odavno premašile granicu od 50% prosečnog standarda stanovnika Unije. Štaviše, ovaj jaz se sve više širi u poređenju s okruženjem, jer dinamičniji ekonomski napredak od Srbije beleže još Crna Gora, Rumunija, Bugarska i Makedonija (tabela A-3 u aneksu).

3.2.2.2. Strukturne promene

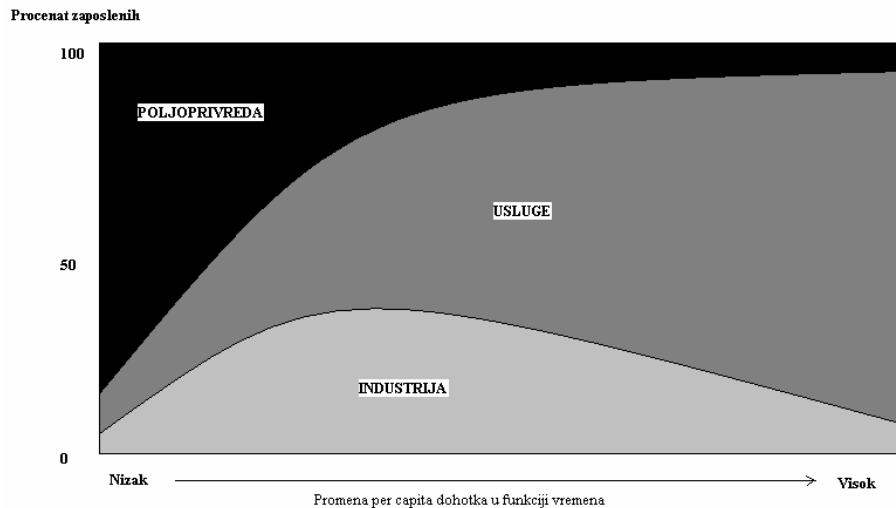
Svaka pojava koja iskazuje rast, takođe, menja i svoju strukturu. Tako, rastuće ekonomije beleže promene u proporcijama i međusobnim odnosima između bazičnih sektora, poljoprivrede, industrije i usluga, kao i između ostalih sektora: ruralnog i urbanog, javnog i privatnog, orijentisanog na domaće tržište i izvozno orijentisnog. Stoga se postavlja opravdano pitanje, postoji li uobičajena struktura po kojoj se privrede u razvoju menjaju, i koje promene treba podsticati, a koje sprečavati?

Jedan od načina da se sagleda struktura neke privrede je da se uporede učešća njenih bazičnih sektora – poljoprivrede, industrije i usluga – u ukupnoj proizvodnji i zaposlenosti. Inicijalno, poljoprivreda je najvažniji sektor zemalja u razvoju. Ali, sa rastom per capita dohotka, poljoprivreda gubi na značaju, omogućavajući prvo da raste industrijski sektor, a zatim i uslužni. Ove dve povezane strukturne promene nazivaju se industrijalizacija i postindustrijalizacija (ili deindustrijalizacija). Sve privrede koje se razvijaju prolaze kroz ove stadijume, koji mogu biti objašnjeni strukturnim promenama u potrošačkoj tražnji i relativnoj produktivnosti rada tri glavna ekonomska sektora.

a. Industrijalizacija

Sa rastom dohotka stanovništva, tražnja za hranom, kao glavnim produktom poljoprivrede, dostiže svoj prirodni limit, pa se preferencije potrošača, u relativnom smislu, sve više okreću ka

industrijskim proizvodima. Istovremeno, usled uvođenja nove tehnike i mašina u poljoprivredi, produktivnost rada u ovoj grani raste brže nego u industriji, čineći poljoprivredne proizvode jeftinijim. Relativan pad cena poljoprivrednih proizvoda dovodi do smanjenja učešća ovog sektora u strukturi BDP. Slično tome, relativno povećanje produktivnosti rada u poljoprivredi doprinosi smanjenju potrebe za poljoprivrednim radnicima, dok šanse za zapošljavanje u industriji rastu. Kao rezultat navedenih tendencija, udeo sekundarnog sektora u BDP se povećava na teret primarnog sektora, dok u strukturi zaposlenosti sektor industrije postaje dominantan.



Grafikon III-7. Promena strukture zaposlenosti tokom privrednog razvoja

Izvor: Izrada autora

b. Postindustrijalizacija

Sa daljim rastom dohotka, tražnja stanovništva postaje sve manje „materijalna“, tako da se sve veći deo dohotka troši na korišćenje usluga zdravstva, obrazovanja, razonode i sl. Istovremeno, produktivnost rada u uslužnoj delatnosti ne raste istim intenzitetom kao u poljoprivredi i industriji, jer se mnogi uslužni poslovi ne mogu obavljati mašinama. Ovo čini usluge relativno skupljim u odnosu na poljoprivredne i industrijske proizvode, što utiče na dalji rast udela usluga u strukturi BDP. Niži nivo mehanizacije u uslužnim delatnostima, takođe, objašnjava zašto zaposlenost u uslužnom sektoru nastavlja da raste, dok zaposlenost u poljoprivredi i industriji opada usled tehnološkog progressa, koji podstiče produktivnost i smanjuje potrebu za zapošljavanjem. Na taj način, u zemljama sa visokim dohotkom, usluge zamenjuju industriju na poziciji vodećeg privrednog sektora.

Sektorske razlike u visini i dinamici produktivnosti su jedan od osnovnih razloga deindustrijalizacije u Srbiji. Dugoročno posmatrano, najveći rast produktivnosti je zabeležen u primarnom sektoru, pa zaposlenost u poljoprivredi dugoročno opada, dok najsporiji rast produktivnosti predstavlja obeležje uslužnog sektora u kojem se broj zaposlenih dugoročno povećava. Tako je u 2004. godini, od ukupnog broja formalno i neformalno zaposlenih lica starijih od 15 godina, njih 24% bilo angažovano u primarnom sektoru, 21,7% u sekundarnom i 54,3% u tercijarnom, da bi u 2014. učešće primarnog i sekundarnog sektora u zaposlenosti opalo na 22,6% i 18,4%, respektivno, dok se udeo zaposlenih u tercijarnom sektoru povećao na 58,9% (RZS, baza podataka).

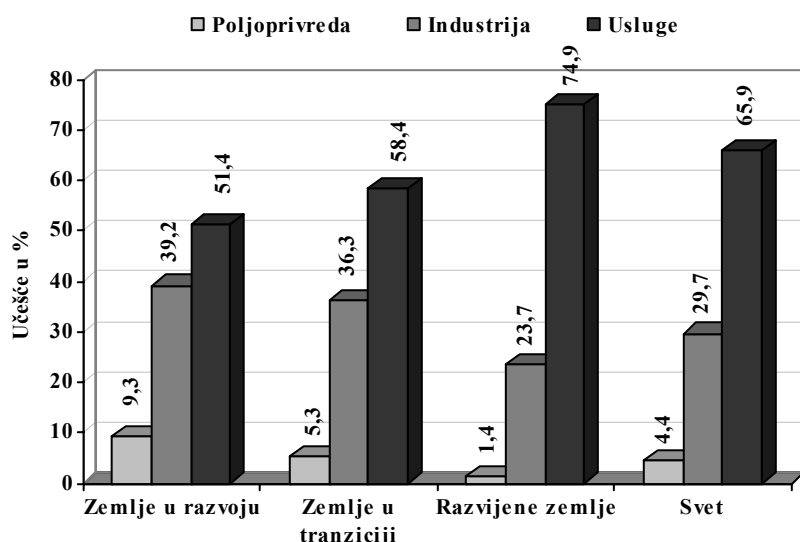
Tabela III-1. **Republika Srbija: Produktivnost po sektorima, 2001-2010*** (bruto dodata vrednost po radniku, u stalnim cenama 2002. godine, iskazano u hilj. RSD)

Sektori	BDV po radniku u stalnim cenama iz 2002. godine (hilj. RSD)										Indeks 2010 2001
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo (primarni sektor)	1654,8	1691,4	1705,8	2171,4	2240,0	2486,7	2486,6	3047,0	3315,2	3551,2	214,6
Industrija (sekundarni sektor)	283,4	315,6	329,7	379,2	404,7	463,8	517,5	553,5	523,4	577,1	203,6
Usluge (tercijarni sektor)	505,7	536,0	566,5	603,0	656,4	723,3	785,0	816,6	809,3	841,2	166,4

Napomena: Poslednja godina u kojoj je BDP obračunat na osnovu stalnih cena 2002. godine je 2010.

Izvor: RZS, baza podataka, strukturne statistike

Većina zemalja sa visokim nivoom per capita dohotka nalazi se u postindustrijskoj fazi i manje je zavisna od industrije, dok se većina zemalja sa nižim dohotkom nalazi u industrijskoj fazi. Ali čak i u zemljama koje se nalaze u industrijskoj fazi razvoja, uslužni sektor iskazuje relativan rast u odnosu na ostatak ekonomije. Danas usluge generišu gotovo dve trećine svetskog BDP, dok je njihov udeo u osamdesetim godinama prošlog veka iznosio svega jednu polovinu.



Grafikon III-8. **Sektorska struktura svetske privrede, 2012.**

Napomena: Podatak za sektor industrije dat je sa građevinarstvom

Izvor: UNCTAD, 2014.

c. Uslužni sektor i održivost razvoja

Uslužni sektor proizvodi „neopipljiva dobra“. Neka od njih spadaju u tradicionalne uslužne proizvode, kao što su saobraćaj, turizam, administrativne usluge, zdravstvo, ili edukacija, dok se druga tretiraju kao novi uslužni proizvodi, poput savremenih komunikacija, informatike i poslovnih usluga. Proizvodnja usluga se, za razliku od industrijske i poljoprivredne proizvodnje, odlikuje znatno manjim ulaganjima kapitala u prirodne resurse i znatno većim investicijama u ljudske resurse. Kao rezultat toga, sve više raste tražnja za edukovanom radnom snagom, što pojedine zemlje podstiče da investiraju u obrazovanje i ostvare korist za sopstvenu populaciju. Druga korist od razvoja uslužnih delatnosti je u tome što ovaj sektor manje troši prirodne resurse od industrije i poljoprivrede, te samim tim, vrši manji pritisak na lokalno, regionalno i globalno okruženje.

Očuvanje prirodnog kapitala i pojačana eksploatacija humanog kapitala, doprinose ekološkoj i socijalnoj održivosti globalnog razvoja. Međutim, rast uslužnog sektora ne predstavlja čudotvornu formulu za problem održivosti privrednog razvoja, jer i industrija i poljoprivreda moraju da zadovolje potrebe sve brže rastuće populacije u svetu.

d. Izazovi za zemlje u tranziciji

U bivšim centralno-planskim privredama uslužni sektor je bio nerazvijen, jer su vlade ovih zemalja kontrolisale ponudu i nisu dozvoljavale da se ona prilagodi rastućoj tražnji za uslugama. Za mnogim savremenim poslovnim uslugama, koje imaju važnu ulogu u tržišnim ekonomijama, doskora nije postojala potreba (kompjuterske i informatičke usluge, moderne komunikacione usluge, promet nekretnina i sl.). Za vreme tranzicije socijalističkih zemalja u tržišne ekonomije, njihov uslužni sektor je rapidno rastao, da bi dostigao naraslu tražnju i zadovoljio potrebe nastajućeg privatnog sektora.

Rast usluga u zemljama u tranziciji je naročito važan, zato što im omogućava da aktiviraju deo visoko obrazovane radne snage, koja bi u drugim okolnostima ostala bez posla usled negativnih efekata ekonomske krize.

Glavnu odliku strukturnih promena u Srbiji u toku poslednje decenije predstavlja visok rast uslužnih delatnosti (zajedno sa građevinarstvom), koje su u periodu 2001-2012. godine povećale svoje učešće u bruto dodatoj vrednosti (BDV) sa 60% na 67,8%. Istovremeno, udeo primarnog sektora (poljoprivreda, lov, šumarstvo i ribarstvo) opao je sa 15,5% na 10,1%, a udeo industrije sa 24,5% na 22,1%.

Da bi se ustanovio nivo strukturnih promena u privredi Srbije tokom tranzicionog perioda, neophodno je primeniti obračun koeficijenta sličnosti struktura na podatke o učešću pojedinih delatnosti u BDV Srbije u 2001. i 2013. godini, prema sledećoj formuli (J. Finger, M. Kreinin, 1979) :

$$SI = 100 * \sum_t \min (X_{i,t}, X_{i,t+n})$$

gde je SI - indeks sličnosti struktura, a X_i - udeo pojedine delatnosti u strukturi BDV privrede Srbije u godini t i t+n. Vrednost indeksa se kreće u rasponu od 0-100, odnosno od situacije kada nema nikakve sličnosti između posmatranih struktura, do situacije kada su strukture u dve posmatrane godine identične.

Indeks sličnosti struktura domaće privrede u 2001. i 2013. godini iznosi 78, što ukazuje na prilično visok nivo njihove podudarnosti u dve posmatrane godine. Visoka vrednost ovog indeksa pokazuje da Srbija u toku tranzicije nije značajnije restrukturirala svoju ekonomiju, uprkos naznačenoj činjenici da je sektor usluga bitno povećao svoje učešće.

Posmatrano po pojedinim delatnostima, najveći rast udela u BDV u 2013. godini, u odnosu na 2001. godinu, ostvarili su: računarsko programiranje, konsultantske i s tim povezane delatnosti; kockanje i klađenje; iznajmljivanje i lizing; uslužne delatnosti u rudarstvu i geološkim istraživanjima; informacione uslužne delatnosti; pomoćne delatnosti u pružanju finansijskih usluga i osiguranju; delatnosti zapošljavanja i delatnosti domaćinstava koja zapošljavaju poslugu. Sve navedene delatnosti povećale su udeo u BDV u posmatranom periodu 10-90 puta, ali je njihovo zbirno učešće u strukturi privrede Srbije u 2013. godini iznosilo svega 1,9% (tabela A-4 u aneksu).

Ako se izuzmu trgovina na veliko i malo, telekomunikacije, te kopneni i cevovodni transport, rast udela u BDV-u tokom perioda tranzicije ostvarile su, uglavnom, uslužne delatnosti sa minornim učešćem u strukturi domaće privrede i perifernom ulogom u podsticanju njenih razvojnih performansi. Nasuprot uslužnim delatnostima, samo su tri industrijske oblasti u grupi "dobitnika tranzicije": snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija, koje je u ovom periodu pet puta povećalo svoje učešće u strukturi srpske privrede; te proizvodnja motornih vozila i prikolica i proizvodnja proizvoda od gume i plastike, sa rastom učešća od 30% i 20%, respektivno.

Rast udela u strukturi srpske privrede u periodu 2001-2013. godine, ostvarilo je 37 delatnosti, čije je zajedničko učešće u 2013. godini iznosilo 36,6%.

S druge strane, lista “gubitnika tranzicije” je nešto duža (50 delatnosti sa učešćem od 57,6% u strukturi privrede u 2013. godini), a najveći među njima su tradicionalne industrijske grane, poput proizvodnje proizvoda od drveta, nameštaja, tekstila, kože i obuće, odeće, osnovnih metala, metalnih proizvoda, i sl. Nažalost, u grupi gubitaka su i neke industrijske grane višeg tehnološkog nivoa, kao što su proizvodnja računara, elektronskih i optičkih proizvoda, mašina i opreme, hemijskih i farmaceutskih proizvoda; te uslužne delatnosti od strateškog značaja za privredu Srbije, poput obrazovanja, zdravstva i naučnog istraživanja i razvoja.

Na rast značaja uslužnog sektora posredno je uticao i spor oporavak sektora industrije, koji je bio najviše pogođen sankcijama i ratnim razaranjima tokom devedesetih godina prošlog veka. Fizički obim industrijske proizvodnje u 2014. godini je ispod granice od 40% proizvodnje iz 1989. godine i tek za 2,1% veći od proizvodnje ostvarene u toku 2000. i 2001. godine (grafikon III-2).

Pored niske proizvodnje, problem predstavlja i to što u tranzicionom periodu nije zabeleženo značajnije poboljšanje tehnološke strukture proizvodnje u prerađivačkoj industriji. Rast fizičkog obima proizvodnje u 2014. godini, u odnosu na 2000. godinu, ostvarilo je sedam grana prerađivačke industrije niske i srednje niske tehnologije (koks i derivati nafte, guma i plastika, metalni proizvodi, prehrambeni proizvodi, pića i duvan) i svega četiri grane srednje visoke i visoke tehnologije (osnovni farmaceutski proizvodi, hemijski proizvodi, električna oprema i motorna vozila). Porazno deluje podatak da je kod većeg broja grana srednje visoke i visoke tehnologije u 2014. godini evidentiran drastično niži obim produkcije u odnosu na 2000. godinu: proizvodnja računara, elektronskih i optičkih uređaja opala je za 93,4%; proizvodnja ostalih saobraćajnih sredstava za 75,7%, popravka i montaža mašina i opreme za 67,1% i proizvodnja nepomenutih mašina i opreme za 50,7% (tabela A-5 u aneksu).

Nedostatak promena u strukturi proizvodnje prerađivačke industrije u periodu tranzicije, pokazuje da Srbija nije dovršila proces restrukturiranja svoje privrede, što predstavlja jedan od glavnih uzroka njene niske akumulativnosti. Domaća privreda je pred izazovima reindustrijalizacije, koja još nije ni započeta, pre svega zbog neadekvatnog modela privatizacije, koji je više bio orijentisan na prikupljanje sredstava za uravnoteženje budžetskog deficita, nego na restrukturiranje nacionalne privrede.

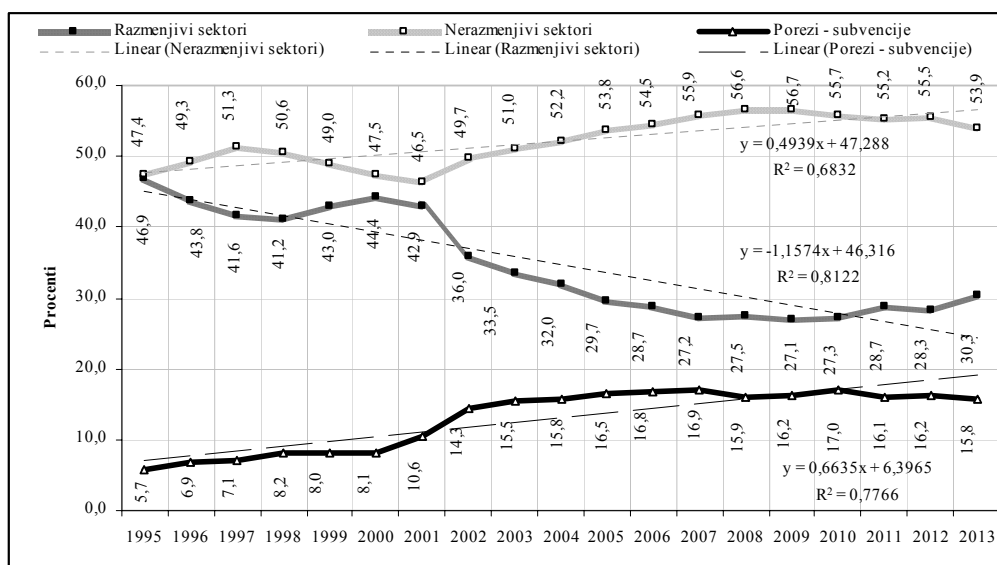
Ni posle dvanaest godina intenzivne primene reformskih mera, domaća privreda nije prilagođena savremenim zahtevima globalne tražnje. Kašnjenje sa procesom reindustrijalizacije predstavlja glavno ograničenje postizanju makroekonomske ravnoteže, koja je postavljena kao ključni cilj još od početka tranzicije. Sa postojećom strukturom, domaća industrija nema potencijala za dalji rast, koji bi doprineo usklađivanju ponude i platežno sposobne tražnje na višem nivou i eliminisao jedan od ključnih uzroka inflacije. Istovremeno, industrijski rast doprineo bi novom zapošljavanju i podstakao bi domaću tražnju, kao bitnu komponentu razvoja svake privrede. Modernizacija industrije bi, preko rasta produktivnosti, doprinela poboljšanju konkurentne pozicije srpskog izvoza na globalnom tržištu, smanjenju spoljnotrgovinskog deficita i relativizaciji spoljnog duga zemlje.

Proces privatizacije i restrukturiranja domaće privrede rezultirao je naglim rastom udela nerazmenljivih sektora i opadanjem udela razmenljivih sektora u strukturi BDP.²³ U periodu 1995-2013. godine udeo razmenljivih sektora u BDP srpske privrede opao je sa 46,9% na 30,3%, dok je učešće narazmenljivih sektora poraslo sa 47,4% na 53,9%.²⁴ Ovaj trend je naročito bio prisutan od 2002.

²³ Razmenljivi sektori su: A-Poljoprivreda, šumarstvo i ribarstvo; B-Rudarstvo; C-Prerađivačka industrija; D-Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija; E-Snabdevanje vodom, upravljanje otpadnim vodama, kontrolisanje procesa. Nerazmenljivi sektori su: F-Građevinarstvo; G-Trgovina na veliko i malo; popravka motornih vozila i motocikala; H-Saobraćaj i skladištenje; I-Usluge smeštaja i ishrane; J-Informisanje i komunikacije; K-Finansijske delatnosti i delatnost osiguranja; L-Poslovanje nekretninama; M-Stručne, naučne, inovacione i tehničke delatnosti; N-Administrativne i pomoćne uslužne delatnosti; O-Državna uprava i odbrana; obavezno socijalno osiguranje; R-Obrazovanje; Q-Zdravstvena i socijalna zaštita; R-Umetnost, zabava i rekreacija; S-Ostale uslužne delatnosti; T-Delatnost domaćinstva kao poslodavca; delatnost domaćinstva koja proizvode robu i usluge za sopstvene potrebe; U-Delatnost eksteritorijalnih organizacija i tela.

²⁴ Dopunu do 100% čini stavka poreza umanjenih za subvencije, koja se povećavala usled prelaska na novi sistem oporezivanja (uvođenje PDV-a) i smanjenja subvencija izazvanog padom učešća poljoprivredne i industrijske proizvodnje u strukturi BDP.

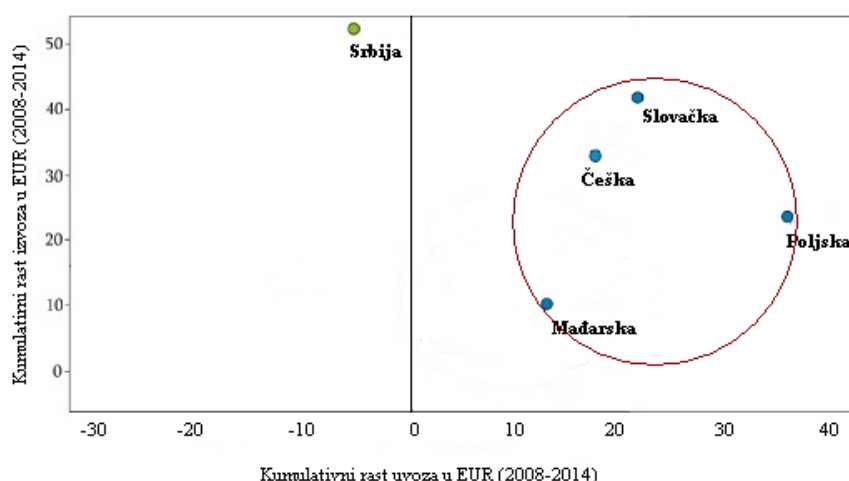
godine, u periodu intenzivnog sprovođenja procesa privatizacije društvenog kapitala i trajao je do 2009. godine, u kojoj je negativan uticaj svetske finansijske krize na srpsku privredu došao do punog izražaja.



Grafikon III-9. Udeo razmenljivih i nerazmenljivih sektora u BDP privrede Srbije, 1995-2013.
Izvor: RZS, baza podataka

Sektor razmenljivih proizvoda predstavlja jednu od najvećih slabosti domaće privrede, koja se posebno ispoljava u periodu krize, kada dolazi do efekta deleveridža, odnosno, kada raste značaj neto deviznog efekta po osnovu izvoza i supstitucije uvoza usled pritiska na smanjivanje zaduženosti. Međutim, situacija u Srbiji je takva da izvoz raste uz istovremeni pad uvoza, za razliku, primera radi, od zemalja „višegradske grupe“ u kojima je zabeležen uporedni rast izvozne i uvozne aktivnosti.

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



Grafikon III-10. Različiti trendovi razvoja izvoza i uvoza: Srbija vs. „Višegradska grupa“, 2008-2014. (%)
Izvor: Eurostat i RZS

Pad učešća razmenljivih sektora i rast učešća nerazmenljivih sektora u strukturi privrede Srbije, nije u skladu sa razvojnim potrebama male zemlje, koja se, po pravilu, mora oslanjati na pozitivne efekte spoljnotrgovinske razmene. Bez povećanja konkurentnosti realnog sektora, domaća privreda nema realne šanse za ravnopravno uključivanje u globalnu podelu rada. Proces deindustrijalizacije srpske ekonomije izvršen je na osnovu liberalnog koncepta privatizacije koji, očigledno, ne predstavlja adekvatno rešenje za sprovođenje procesa reindustrijalizacije. Stoga, treba očekivati da Vlada Republike Srbije u narednim godinama prebaci težište aktivnosti sa politike očuvanje makroekonomske stabilnosti (koja nema svrhe u uslovima neprilagođenosti privredne strukture zahtevima domaće i inostrane tražnje) na razvojnu politiku zemlje. U okviru ove politike poseban akcenat treba staviti na rast investicija i njihove efikasnosti, kroz privlačenje inostranog kapitala i njegovo usmeravanje u izvozno-orijentisane strateške grane domaće industrije, koje predstavljaju glavni pokretač privrednog razvoja u svetu.

3.2.2.3. Štednja i investicije

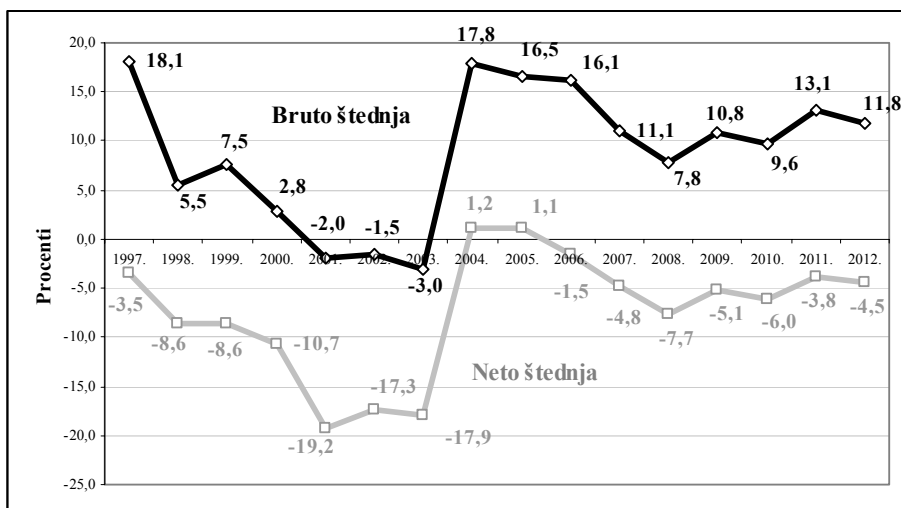
Imajući u vidu iskustva ZUT koje su reforme započele desetak godina pre Srbije, utvrđeno je nekoliko pokazatelja koji bitno utiču na uspeh reformi bivših socijalističkih privreda: visok nivo domaće štednje i investicija; visok nivo nove poslovne aktivnosti; optimizacija konkurencije na tržištu i efikasna pravila stečaja i likvidacije propalih preduzeća (P.G. Hare, 2001.).

U praksi je gotovo nemoguće naći primere dinamičnog ekonomskog rasta praćenog niskim učešćem štednje u BDP, dok nisu retki slučajevi da privrede, uprkos visokoj štednji, beleže nisku stopu privrednog rasta. Iz ovog proizilazi da su visoke stope štednje i investicija potreban, ali ne i dovoljan uslov za privredni rast. Pored štednje i njenog usmeravanja u investicionu potrošnju, neophodno je obezbediti da investicije budu ekonomski efikasne. Dakle, privreda se ne može jednostavno osloniti na tezu da će privući SDI, koje bi finansirale njene investicione programe, čime bi se izbegla potreba mobilizacije domaće štednje. Očekivanje velikog priliva SDI tamo gde je skromna domaća štednja, davno je prevaziđeno.

U cilju ostvarivanja kontinuiranog i održivog privrednog rasta, ZUT moraju da štede bez obzira koliko bile siromašne na početku tranzicionog procesa. Da bi postepeno smanjivale zaostatak u odnosu na BDP per capita razvijenih evropskih zemalja, ZUT bi u toku nekoliko decenija trebalo da beleže prosečan godišnji rast od minimum 4-5%, za šta je neophodno ostvariti stopu štednje od bar 25-30% BDP, mada za mnoge zemlje ni ovaj uslov ne mora biti dovoljan. Jednako je važno kreirati institucije i politike koje bi obezbedile pozitivan povratni efekat ekonomskih performansi na rast produktivnosti i nivoa dohotka preduzeća u procesu njihovog prilagođavanja, kroz procese konstituisanja novih i gašenja starih kompanija, kao i unapređivanja poslovnih rezultata firmi koje se izbore za opstanak (Ibid, p. 15.).

Nedovoljni razvojni kapaciteti srpske privrede ogledaju se u niskom udelu bruto štednje u BDP, koji je čak bio negativan u periodu 2001-2003. godine, što ukazuje da domaća privreda nije mogla da proizvede ni za tekuće potrebe, već je morala da se zadužuje da bi finansirala potrošnju. U tim godinama, bruto štednja nije mogla da finansira prostu reprodukciju, jer je potrošnja osnovnih fondova (amortizacija), bila veća od štednje, kao zbira amortizacije i akumulacije osnovnih sredstava. Čak, i u godinama kada je stopa bruto štednje bila pozitivna, ona je bila niska u odnosu na zahteve ubrzanog privrednog rasta, pošto su najviše stope ostvarene u 1997. i 2014. godini, od svega 18,1 i 17,8%, respektivno.

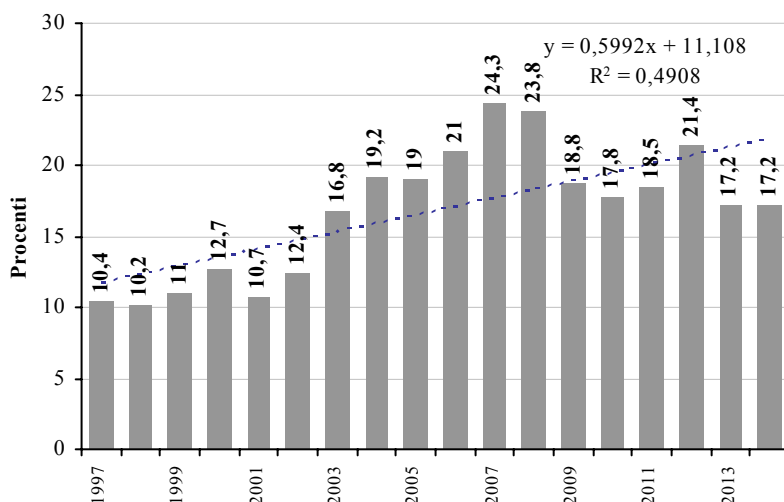
Akumulativnost domaće privrede je tokom celog tranzicionog perioda, izuzev 2004. i 2005. godine, bila negativna. Potreba za proširenom reprodukcijom je konstantno morala da se finansira iz uvoza, a u pojedinim godinama negativna stopa neto štednje dostizala je skoro 20%.



Grafikon III-11. Stopa štednje u Republici Srbiji, 1997-2012.

Izvor: Obračunato na osnovu podataka RZS, Statistički godišnjak, odgovarajuća izdanja

Da bi nadoknadila nedostatak domaće štednje, Srbija mora stvarati povoljnu klimu za uvoz inostranog kapitala i što efikasniju alokaciju i iskorišćenost investicija. Međutim, usled nedovoljnog priliva inostranih sredstava po osnovu privatizacije i kapitalnih ulaganja, stopa bruto investicija u osnovne fondove ostala je na niskom nivou. Udeo bruto investicija u osnovne fondove u strukturi BDP je početkom tranzicionog perioda bio izuzetno nizak (oko 10%), da bi u procesu obnove i restrukturiranja privrede, 2007. godine, gotovo dostigao željenu granicu od 25%, koja ukazuje na prelaz sa resursno vođenog, na investiciono vođeni ekonomski rast. I kada se pretpostavilo da bi udeo investicija u BDP trebalo da nastavi sa rastom, globalna kriza je investicionu aktivnost vratila nekoliko godina unazad, tako što je udeo ostvarenih bruto investicija u osnovne fondove u 2013. i 2014. godini opao na 17,2%.



Grafikon III-12. Udeo bruto investicija u osnovne fondove u BDP Republike Srbije, 1997-2014. (%)

Napomena: Za 2014. data je procena RZS.

Izvor RZS, baza podataka, nacionalni računi

Osim nezadovoljavajućeg nivoa investicija, ni njihova struktura ne ukazuje na otpočinjanje procesa reindustrijalizacije u Srbiji. Sve do 2012. godine, kada su ostvarena značajnija ulaganja u

automobilsku industriju, više od polovine investicija bilo je plasirano u sektor usluga, dok je tek jedna trećina ukupnih investicija bila usmerena u industriju.

Tabela III-2. **Sektorska struktura bruto privrednih fiksnih investicija u osnovne proizvodne fondove, 2002-2012. (%)**

Sektori	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Poljoprivreda, lov, šumarstvo, ribarstvo i vodoprivreda	8,5	7,8	5,7	6,1	6,3	5,5	5,0	5,5	5,4	5,6	5,1
Industrija	23,9	24,5	27,5	26,2	27,2	28,9	28,6	29,6	31,1	34,3	42,3
Građevinarstvo	4,8	4,5	5,4	6,9	9,6	8,7	10,2	10,4	8,6	7,3	6,1
Usluge	62,7	63,2	61,4	60,8	57,0	56,9	56,2	54,5	55,0	52,8	46,6

Izvor: Obračun prema podacima RZS, baza podataka, nacionalni računi

Efektivnost investicija meri se marginalnim kapitalnim koeficijentom, koji predstavlja odnos bruto investicija u osnovne proizvodne fondove i prirasta bruto domaćeg proizvoda u određenoj godini. Kako investicije u tekućoj godini daju rezultate u momentu njihovog završetka, odnosno sa određenim vremenskim pomakom, formula za izračunavanje marginalnog kapitalnog koeficijenta se proširuje datom vremenskom distancom i poprima sledeći oblik:

$$k_m = \frac{\frac{BPI_{ft}}{Y_{t-1}}}{\frac{\Delta Y_t}{Y_{t-1}}} = \frac{i}{r_y}$$

gde su, k_m – kapitalni marginalni koeficijent, BPI_f – bruto privredne fiksne investicije u osnovne proizvodne fondove, Y – bruto domaći proizvod, i – stopa investicije, r_y – stopa rasta BDP.

Kapitalni koeficijent predstavlja inverznu vrednost koeficijenta efikasnosti investicija, tako da opadajuće vrednosti kapitalnog koeficijenta koincidiraju sa privrednim rastom i vice versa. U ekonomskoj literaturi se najčešće koristi „time lag“ od godinu dana, u okviru kojeg je detektovan najveći stepen korelacije između investicija i proizvodnje.

Tabela III-3. **Marginalni kapitalni koeficijenti privrede Srbije, 1996-2013.**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Marginalni kapitalni koeficijent (k_m)	0,24	0,64	0,63	0,92	0,29	0,26	0,77	1,22	1,29	1,17	1,50	1,98	1,76	4,19	3,05	1,84	4,29	2,29

Izvor: Obračun na osnovu podataka RZS, nacionalni računi

Za razliku od koeficijenta investicija, koji je iskazao određeni rast tokom tranzicionog perioda, efikasnost investicija opada. Dugoročno gledano, marginalni kapitalni koeficijent je u periodu 1996-2013. godine rastao, što ukazuje na nepovoljnu strukturu kapitalnih ulaganja, u kojoj investicije u infrastrukturu dominiraju nad ulaganjima u opremu i know-how.

Rast inkrementalnog kapitalnog koeficijenta koincidira sa otpočinjenjem procesa privatizacije, koji je uključivao i obnovu razrušenih privrednih kapaciteta tokom NATO agresije 1999. godine. Međutim, ono što zabrinjava je dodatno pogoršanje kapitalnog koeficijenta u drugom delu tranzicije, kada su radovi na obnavljanju razrušenih kapaciteta uveliko trebalo da budu okončani i kada nije bilo većih neprivrednih investicija u zemlji.

Povećanje kapitalnog koeficijenta može, takođe, biti pokazatelj nerentabilnih ulaganja, odnosno, investiranja u privredne oblasti koje generišu nizak nivo novostvorene vrednosti. Obično je reč o ulaganjima u sektore nižih faza finalizacije i sofisticiranosti, koji su orijentisani ka lokalnom tržištu i čija se proizvodnja najvećim delom zasniva na domaćoj tražnji. Nedovoljna i nestabilna domaća tražnja, uz visok prag tolerancije lokalnih potrošača u odnosu na kvalitet ponude, ne predstavljaju dobitnu kombinaciju, koja bi značajnije podstakla razvojne performanse zemlje.

Tabela III-4. Republika Srbija: Ostvarene investicije u osnovne fondove profitabilnih i neprofitabilnih grana prerađivačke industrije, 2010-2012. (mil. RSD, procenti)

	Mil. RSD				Struktura (%)			
	2010	2011	2012	2010-12	2010	2011	2012	2010-12
Profitabilne grane	62637,4	86021,8	102107,7	250766,9	62,4	60,9	44,0	52,9
Neprofitabilne grane	37750,9	55212,1	130094,6	223057,6	37,6	39,1	56,0	47,1
Prerađivačka industrija	100388,3	141233,9	232202,3	473824,5	100,0	100,0	100,0	100,0

Izvor: Obračun na osnovu podataka RZS.

Na osnovu podataka o ostvarenim investicijama u osnovne fondove profitabilnih i neprofitabilnih grana prerađivačke industrije u periodu 2010-2012. godine, uočava se rast ulaganja u manje profitabilne delatanosti, čiji se kumulativni udeo u investicijama za tri posmatrane godine gotovo izjednačio sa plasmanima u grane koje ostvaruju visok iznos bruto poslovnog viška u odnosu na prihode od prodaje. Pogoršanje granske strukture ulaganja kapitala, sa aspekta generisanja novostvorene vrednosti, predstavlja važan uzrok opadanja efikasnosti investicionih ulaganja u poznoj fazi tranzicije srpske privrede.

3.3. PRIVATIZACIJA I PRILIV STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA

3.3.1. Efekti privatizacije

U najširem smislu, pod privatizacijom se podrazumeva transfer resursa i upravljanja od jednih ka drugim nosiocima vlasništva, od kojih se očekuje efikasija upotreba tih resursa. U toku poslednje dve decenije, u Srbiji su doneta ukupno tri Zakona o privatizaciji i jedan Zakon o revalorizaciji. Prvi Zakon o privatizaciji donet je 1991. godine, drugi, poznatiji kao Zakon o svojinskoj transformaciji (ZOST), 1997. godine, dok je aktuelni Zakon o privatizaciji (ZP) usvojen jula 2001. godine i u međuvremenu je značajno izmenjen brojnim uredbama i dopunama.²⁵

Model tržišne privatizacije se sprovodi od 2002. godine, kroz procese prodaje preduzeća na tenderima, aukcijama i direktno na tržištu kapitala. Prema podacima Agencije za privatizaciju, zaključno sa 2014. godinom, ukupno je prodato 2.360 preduzeća, koja zapošljavaju 333 hiljade radnika. Ukupan prihod od prodaje ovih preduzeća iznosi 2,57 mlrd. evra, uz ugovorene investicije od 1,04 mlrd. evra i socijalni program od 277 miliona evra. Mali prihodi od privatizacije društvenog sektora posledica su činjenice da se sa ovim procesom požurilo u vreme kada je tržišna vrednost domaćih preduzeća bila najniža.

Sve do kraja 2008. godine i pojave globalne krize, pozitivni efekti prodaje društvenog kapitala manifestovali su se u rastu učešća privatizovanih preduzeća u ostvarenoj neto dobiti privrede i smanjenju učešća u iskazanom gubitku. Najbolje performanse u ovom periodu iskazala su preduzeća u kojima je privatizacija uspešno okončana u početnim godinama tranzicije, a pre svega ona u koje je uložen inostrani kapital.

Za vreme krize, privatizovana preduzeća su gotovo u kontinuitetu iskazivala negativan neto finansijski rezultat, koji je u 2012. i 2013. prevazilazio 25 mlrd. dinara. Broj privatizovanih kompanija je iz godine u godinu smanjivan, tako da je 2013. godine završne račune podnelo svega 1.326 privatizovanih privrednih društava u kojima je ukupno bilo zaposleno 63,5 hiljada radnika. Redukovanje broja privatizovanih kompanija i zaposlenosti u njima, pratilo je smanjenje njihove poslovne aktivnosti, koje se ogledalo u padu ukupnih prihoda i rashoda ovih preduzeća za oko jednu trećinu u poređenju sa 2011. godinom.

Prema rezultatima jednog od retkih istraživanja o ostvarenoj produktivnosti sprskih kompanija, utvrđeno je da su se u periodu 2002-2007. godine državna preduzeća pokazala kao najproduktivnija, dok

²⁵ Službeni glasnik RS, br. 38/2001, 18/2003, 45/2005 i 123/2007.

su natprosečnu produktivnost iskazala i preduzeća u privatnoj svojini, a da je produktivnost sektora društvene svojine bila za oko 40% niža od proseka privrede (I. Nikolić, 2009).

Međutim, preduzeća privatizovana po Zakonu iz 2001. godine su u posmatranom periodu, takođe, iskazala za oko 25% nižu produktivnost u odnosu na republički prosek. Osim u slučaju prerađivačke industrije, produktivnost privatizovanih preduzeća je u svim sektorima bila niža od proseka. U okviru prerađivačke industrije natprosečnu produktivnost imale su duvanska industrija i proizvodnja proizvoda od ostalih nemetalnih minerala, kao i cementare koje su zabeležile viši nivo produktivnosti od kompanija u privatnoj svojini.

Prema pokazatelju kumulativnog rasta produktivnosti, privatizovana preduzeća zaostaju za privatnim sektorom u proseku za oko 50%. Posmatrano po sektorima, razlika u korist privatizovanih preduzeća uočava se samo kod građevinarstva i trgovine. Treba napomenuti da je kod prerađivačke industrije kumulativni rast produktivnosti privatizovanih preduzeća od 2002. do 2007. godine iznosio 76,7%, a ukoliko se ima u vidu da je procenjeni deflator bruto domaćeg proizvoda u ovom periodu iznosio 126,4%, produktivnost rada privatizovanih preduzeća prerađivačke industrije, ne samo da nije povećana, već je realno opala za oko 28%.

Nakon dve i po decenije od početka sprovođenja privatizacije, prema raznim modelima, može se zaključiti da ovaj proces u Srbiji nije doneo očekivani ekonomski rast na bazi unapređenja efikasnosti poslovanja, već svojevrsnu preraspodelu imovine i ekonomske moći. Veliki broj već izvršenih privatizacija je poništen, a preostala najmanje atraktivna preduzeća iz društvenog sektora, bila su podvrgnuta procesu restrukturiranja u stečajnom postupku, oročenom do kraja 2015. godine.

Bruto domaći proizvod srpske privrede je u 2014. godini bio na nivou 62,2% ostvarenog u 1989, industrijska proizvodnja na nivou 37,9%, a prosečna zaposlenost na nivou 64,8%.²⁶ Pored toga, struktura proizvodnje nije pretrpela znatnije izmene, u smislu većeg učešća tehnološki-intenzivnih i ekološki održivih grana u formiranju bruto dodate vrednosti domaće privrede. Relativan napredak ostvaren je jedino u izvozu, uz primedbu da je uporedo s njegovim rastom, došlo i do rasta uvoza i rapidnog širenja trgovinskog deficita, što se odrazilo na značajno povećanje spoljne zaduženosti zemlje.

Finansijski rezultati privatizovanih preduzeća ne razlikuju se bitno od rezultata poslovanja ostalih kompanija, a ni produktivnost rada u tim kompanijama nije na očekivanom nivou. Sve ovo predstavlja rezultat brojnih prodaja kompanija po ceni koja je bila niža čak i od vrednosti osnovnog kapitala, tako da su novi vlasnici imali veći interes da rasprodaju imovinu, nego da ulažu u proizvodnju.

Proces privatizacije velikih državnih kompanija tek sledi, pa bar u ovom slučaju ne bi trebalo praviti greške koje su do prethodno činjene. U tom smislu, kao primer bi mogao da posluži model rasta proizvodnje u BIH, koji predstavlja rezultat relativno uspešne privatizacije bivših industrijskih giganata, na način koji je nove vlasnike obavezivao da obnove proizvodnju.

3.3.2. Priliv stranih direktnih investicija

Sve do sedamdesetih godina prošlog veka u srpskoj ekonomskoj literaturi bio je prisutan stav da SDI i TNK predstavljaju najsofisticiraniji oblik kapitalističkog imperijalizma, koji deluje u pravcu sužavanja prostora za razvoj domaće industrije (M. Vojinović, 1972, 1984). Kasnije je ovaj stav divergirao ka uverenju da SDI imaju krucijalnu ulogu u pogledu transfera tehnologija i ekonomskog razvoja zemlje.

Faktori podsticaja privrednog razvoja koje sa sobom donose TNK su: priliv finansijskog kapitala koji ne utiče na porast zaduženosti zemlje; transfer novih tehnologija i unapređivanje poslovne prakse i upravljanja; stimulisanje inovacija i investicija na nivou lokalnih samouprava; povezivanje inostranih sa domaćim kompanijama; unapređivanje kvaliteta i uspostavljanje međunarodnih standarda proizvoda; stručno obrazovanje domaće radne snage kroz obuku i organizovanje specijalizovanih tehničko-tehnoloških seminara; obezbeđivanje pristupa međunarodnom tržištu robe, usluga i kapitala; podržavanje i širenje izvoza industrijskih proizvoda; rast produktivnosti domaće industrije; smanjivanje

²⁶ Obračun na osnovu podataka RZS.

troškova proizvodnje, podsticanje opšteg nivoa konkurentnosti na lokalnom tržištu itd. Pomenuti faktori čine preduslov za razvoj ekonomije, njeno tehnološko osamostaljivanje i uključivanje na globalno tržište. Iako uvoz inostranog kapitala sa sobom nosi niz negativnih posledica, moglo bi se zaključiti da priliv SDI pruža značajan doprinos porastu konkurentnosti srpske privrede, jer služi kao zamena za nepostojeću domaću akumulaciju.

S druge strane, postoje i brojni faktori koji podstiču inostrane firme da investiraju u Srbiju. Sa populacijom od oko 7,5 miliona stanovnika, Srbija predstavlja relativno pogodno tržište za plasman potrošnih dobara, pa kompanije koje prve investiraju ostvaruju i povoljniju poziciju na tržištu. Potreba za razvojem infrastrukture, a posebno sistema telekomunikacija; raspoloživost prirodnih resursa; niska cena radne snage i preferencijalni tretman pri izvozu na tržišta EU, EFTA, CEFTA, Rusije, Turske i nekih drugih mediteranskih zemalja - samo su još neki od faktora koji privlače inostrani kapital, nudeći mu velike šanse za brzu i efikasnu oplodnju.

Najvažniji faktori koji utiču na tokove SDI uslovljeni su tehnološkim progresom kompanija i njihovom željom za postizanjem određenih konkurentskih prednosti. Od kraja prošlog veka uočava se povećana aktivnost Srbije u pogledu privlačenja SDI i ostalih oblika investiranja. U tom pogledu, posebnu ulogu imaju TNK koje žele da iskoriste nova tržišta i faktore proizvodnje u cilju obrazovanja međunarodnih proizvodnih mreža. Osnovni načini formiranja međunarodnih proizvodnih mreža su spajanje (mergers) i preuzimanje (acquisitions) kompanija. Kroz ove procese TNK vrše dislociranje proizvodnih kapaciteta preko filajala u inostranstvu. Dislociranje proizvodnih kapaciteta u Srbiju omogućeno je kroz procese privatizacije i liberalizacije, uz različite oblike učešća stranih investitora, naročito nakon liberalizacije ulaganja u one delatnosti koje su donedavno bile nedostupne inostranim ulagačima, uključujući i sektor infrastrukture. Značajnu ulogu u pokretanju SDI imaju i regionalne integracije²⁷ koje olakšavaju uspostavljanje regionalnih proizvodnih mreža.

Postoje brojni razlozi nejednakog priliva SDI po pojedinim zemljama, iako je većina zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji težila da obezbedi što povoljnije uslove za priliv investicija, u cilju integrisanja lokalne privrede sa inostranim investitorima i ubrzavanja ekonomskog razvoja kroz transfer tehnologije i upravljačkih znanja, mogućnost pristupa spoljnim tržištima, obuku kadrova i sl.

Prva grupa razloga je političke prirode. Politički faktori su izuzetno značajni za podsticanje priliva SDI, i moguće ih je sagledati kroz: obim izvršene privatizacije, zakone koji regulišu proces vlasničke transformacije, nivo sprovedenih makroekonomskih reformi, stepen zaduženosti zemlje, zakonsku regulativu u oblasti investicija, razvijenost uslužnog sektora, regionalnu pripadnost, zakonsku regulativu u oblasti transfera tehnologije i dr. Imajući u vidu da sve veći broj zemalja ulaže značajne napore u cilju obezbeđivanja povoljnih uslova za privlačenje SDI, TNK primenjuju različite strategije u procesu pristupanja pojedinim tržištima.

Intenziviranjem zakonodavne aktivnosti tokom nekoliko poslednjih godina i prilagođavanjem zakonske regulative praksi koja važi u zemljama EU, sprovođenjem procesa privatizacije i strukturnih promena u privredi, uspostavljanjem odnosa povrenja sa MMF-om i Pariskim i Londonskim klubovima poverilaca, postizanjem relativne makroekonomske stabilnosti kroz suzbijanje inflacije, stabilizaciju kursa i rast deviznih rezervi, kao i potpisivanjem Studije izvodljivosti i učestvovanjem u regionalnim integracionim procesima u okviru CEFTA, te dobijanjem statusa kandidata za prijem u članstvo EU, Srbija je ostvarila značajan (mada ne i dovoljan) napredak u ispunjavanju političkih uslova za privlačenje inostranog kapitala.

Druga grupa razloga, usled kojih u svetu postoji neravnomeran regionalni priliv SDI, tiče se preispitivanja uslova za poboljšanje poslovne prakse u pojedinim zemljama. Ovde spadaju sledeći faktori koji utiču na privlačenje inostranog kapitala: liberalizacija poslovanja stranih kompanija; uvođenje obaveznog sadržaja u pogledu korišćenja domaćih resursa i zapošljavanja lokalne radne snage; obezbeđivanje uslova za plasman dela proizvodnje na inostrano tržište; poboljšavanje uslova i skraćivanje administrativne procedure za osnivanje stranih firmi i podsticajne i promotivne mere u sferi fiskalnog sistema kojim se obezbeđuje ravnopravan položaj stranih i domaćih investitora na osnovu

²⁷ Među najaktivnije regionalne integracije, kada je reč o uspostavljanju regionalnih proizvodnih mreža u svetu, spadaju: EU, NAFTA, MERCOSUR, APEC i ASEAN. U slučaju Srbije posebno dobija na značaju potpisivanje Multilateralnog CEFTA 2006 sporazuma.

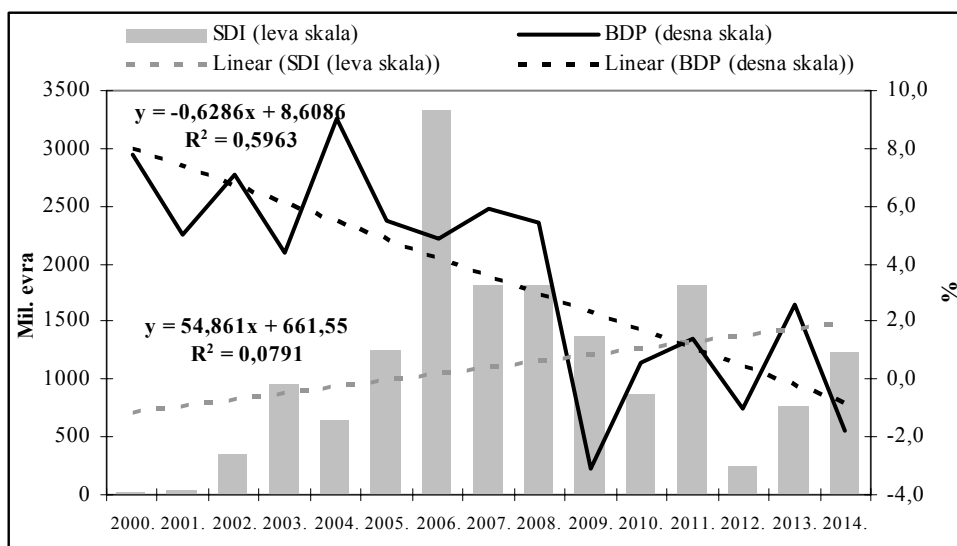
standardizovanog načela nacionalnog tretmana, što zapravo predstavlja transparentnost zakonske regulative i administrativne prakse.

I u ovom domenu je Srbija postigla značajne rezultate. Izvršena je revizija zakonske regulative koja se odnosi na strana ulaganja i usvojen je Zakon o porezu na dodatu vrednost, kao i novi zakoni koji regulišu radne odnose i socijalna pitanja u skladu sa praksom koja vlada u razvijenim evropskim zemljama, čime je uspostavljena veća transparentnost zakonskih okvira u Srbiji u odnosu na standarde koji važe na globalnom nivou. Zakonodavstvo u ovoj oblasti je pretrpelo prilagođavanje pravila i normi prema standardima STO, tako da međunarodno prihvaćene obaveze postaju principi nediskriminatornog i nacionalnog tretmana stranih investitora. Na ovaj način je ostvarena internacionalizacija pravne regulative zaključivanja ugovora i rešavanja mogućih sporova. Ograničenja i diskriminatorna poslovna praksa koju su primenjivale TNK u oblasti SDI, postaju zabranjeni na osnovu standardizovane regulative, dok su zahtevi o ponašanju stranog partnera i ograničenja domaćih preduzeća u sferi ekonomske saradnje sa inostranstvom izgubili prinudni karakter, naročito u pogledu procedure obaveznog dobijanja ovlašćenja za rad sa stranim partnerima. Odgovarajuća ograničenja udela stranih firmi u smislu titulara svojine javljaju se samo u sektorima od strateškog značaja za nacionalnu privredu i odbranu zemlje, ili u slučaju privatizacije dela državnih monopola.

Mada je preduzeto niz mera, usmerenih ka stvaranju povoljne klime za razvoj privatnog preduzetništva, čini se da je domaća privreda, ipak, ostala na margini interesovanja inostranog kapitala. Prema podacima NBS, ukupan neto priliv SDI u Srbiju, u periodu od 2000-2014. godine, iznosio je 16,5 mlrd. evra (21,9 mlrd. USD), ili 2.245 evra (2.984 USD) po stanovniku, a najviše investicija potiče iz razvijenih evropskih zemalja: Austrije, Holandije, Nemačke, Luksemburga, Norveške, Grčke i Italije.

Neto priliv SDI je u ovom periodu iskazao izvestan trend rasta, pre svega, zbog niske baze iz perioda pre otpočinjanja tranzicije. Istovremeno, realni rast ekonomske aktivnosti je dugoročno opadao, da bi u vreme svetske finansijske krize u tri navrata (2009, 2012. i 2013.) beležio negativne stope.

Nesklad između dugoročnog trenda rasta neto priliva SDI i dugoročnog trenda usporavanja privrednog rasta, pripisuje se nepovoljnoj sektorskoj strukturi priliva investicija. Gotovo tri četvrtine ukupnih SDI plasirano je u nerazmenljive sektore domaće privrede, što je uticalo da efekti izvoza na ekonomski rast budu skromniji od očekivanih.

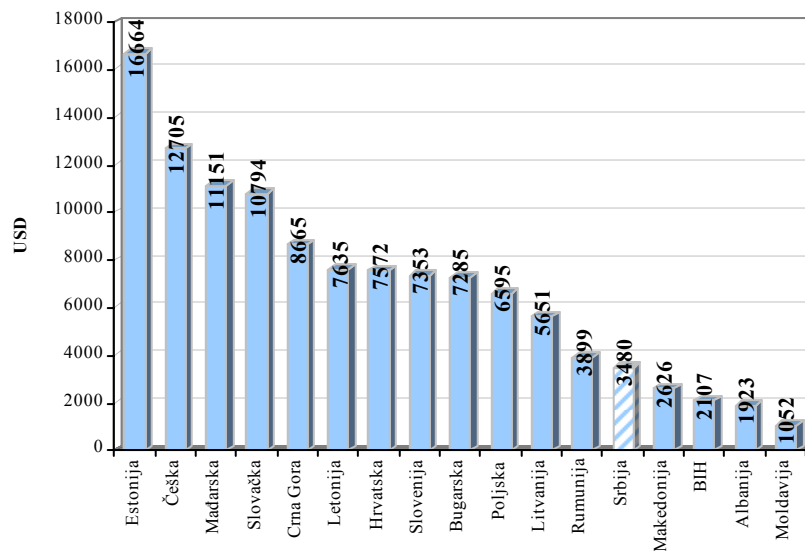


Grafikon III-13. Neto priliv SDI i godišnje stope realnog rasta BDP, 2000-2014. (mil. evra, %)

Izvor: NBS i RZS

Ukoliko se izvrši preraspodela priliva SDI između bivših jugoslovenskih republika, moguće je sagledati ukupan stok uvezenih SDI u periodu 1980-2013. godine. Prema podacima UNCTAD, za poslednje gotovo tri i po decenije, u Srbiji je zabeležen ukupan per capita priliv SDI u iznosu od 3.480

USD. Manji per capita priliv od Srbije zabeležile su: Makedonija, BiH, Albanija i Moldavija, dok su sve ostale zemlje u tranziciji (bivše i sadašnje) bile daleko uspešnije po tom pitanju.



Grafikon III-14. Ukupan stok priliva SDI po stanovniku, u periodu 1980-2013. godine (USD)

Izvor: UNCTAD, database

Nezadovoljavajući priliv SDI u industriju Srbije je dobrim delom rezultat dugoročno nestabilne političke situacije u regionu i kašnjenja u otpočinjanju procesa tranzicije, ali i širenja makroekonomske neravnoteže u sferi zaposlenosti faktora (visok nivo nezaposlenosti radne snage, nizak nivo domaće akumulacije i visoke kamate na privredne zajmove), kao i nedovršenih institucionalnih reformi (nije do kraja sprovedena „giljotina propisa“, kasni se sa reformom pravosuđa, visok udeo sive ekonomije, izražena korupcija). Srbija neće biti u mogućnosti da otpočne sa ostvarivanjem značajnijih pozitivnih efekata od priliva SDI, sve dok se ne obezbede uslovi za dugoročan stabilan i održiv privredni rast. Zato će od posebne važnosti biti sprovođenje mera usmerenih na konsolidaciju finansijskog tržišta, pojednostavljenje zakonske regulative, reformisanje pravosuđa, eliminisanje sive ekonomije i korupcije i mobilisanje domaćih finansijskih resursa.

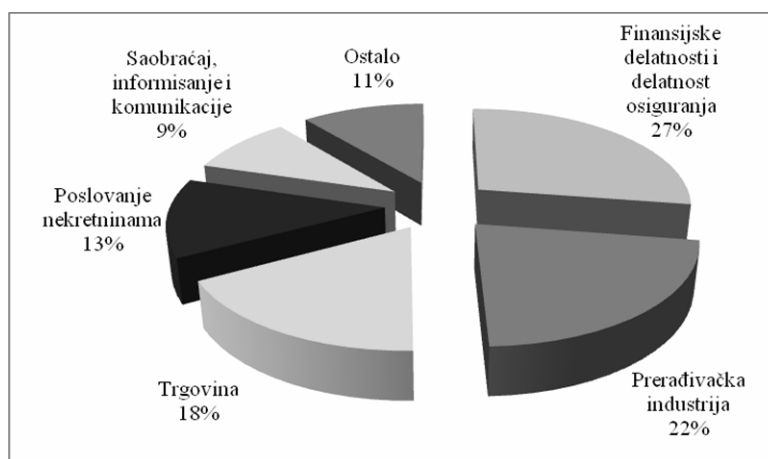
U želji da privuku SDI, mnoge zemlje u tranziciji su inostranim investitorima nudile izdašne poreske olakšice i druge finansijske podsticaje. U tu svrhu, strancima se obično nude niže stope poreza na akcijski kapital, privremeno oslobađanje od plaćanja poreza, kao i specifične poreske olakšice vezane za usmeravanje kapitala u pojedine sektore. Albanija, Rusija i Bugarska svojevremeno su čak uvele redukciju, ili izuzeće od plaćanja carina. Ove mere su korišćene kao kompenzacija za nedostatak kreditne linije koja bi omogućavala prevazilaženje problema usporenog procesa refundiranja PDV-a, kao i za povraćaj poreza plaćenog pri uvozu kapitalnih dobara.

U praksi se, ipak, poreske olakšice nisu pokazale kao efikasan način za privlačenje SDI. Mada niža stopa poreza može uticati na profitabilnost firme na kratak rok, primarni korisnici ovih olakšica su najčešće preduzeća koja su već profitabilna i kojima ne treba dodatni finansijski podsticaj. S druge strane, nema pouzdanih dokaza da poreske olakšice na dugi rok podstiču priliv SDI. Stoga su mnoge zemlje u tranziciji pod pritiskom smanjenih budžetskih prihoda eliminisale poreske olakšice iz svojih programa za podsticanje priliva inostranog kapitala.

Štaviše, suvišna prebiranja po poreskom sistemu dovode do pojave pravnih praznina, koje stvaraju konfuziju u primeni zakonske regulative. Osim toga, ovakve izmene u poreskom sistemu utiču na jačanje birokratskog aparata u strukturi državne administracije, a kod privrednika izazivaju uverenje da se profit, osim radom, može ostvariti i neplaćanjem državnih dažbina. Primer Češke, koja nije vršila ovakve korekcije u svom poreskom sistemu, pokazao je da priliv SDI mnogo više zavisi od ukupne ekonomske klime u jednoj zemlji, nego od poreskih olakšica koje ona nudi inostranim investitorima.

Praksa ukazuje da do ekspanzije SDI dolazi u onim zemljama koje su uspele da se izbore sa problemom hronične makroekonomske nestabilnosti. Međutim, i sam priliv inostranog kapitala otvara pred domaćim vlastima nove zahteve sa aspekta primene savremenih instrumenata ekonomske politike.

Kao prvo, SDI se pretežno koncentrišu u velikim i dominantnim kompanijama u okviru oligopolskih grana privrede, kao što su: prerada hrane, telekomunikacije i automobilska industrija. Primer sektorske strukture priliva SDI u Srbiju samo potvrđuje ovo pravilo. Od ukupnog neto priliva SDI u periodu 2004-2014. godine, približno 74% je plasirano u nerazmenljive sektore, a svega 26% u razmenljive. Priliv investicija je koncentrisan u okviru pet sektora (finansijske delatnosti, prerađivačka industrija, trgovina, poslovanje nekretninama i saobraćaj, informisanje i komunikacije), koji su zbirno učestvovali sa oko 90% u ukupnom prilivu SDI u posmatranom periodu.



Grafikon III-15. Sektorska struktura neto priliva SDI u periodu 2004-2014. godine

Izvor: Obračun na osnovu podataka NBS.

Od ukupno 4,2 mlrd. evra SDI plasiranih u prerađivačku industriju tokom perioda 2004-2014. godine, najveći deo je investiran u monopolizovane sektore: četvrtina je uložena u prehrambeni kompleks, 16% u hemijsku i farmaceutsku industriju, 14% u proizvodnju osnovnih metala, 9% u proizvodnju proizvoda od gume i plastike i 8% u automobilsku industriju.

Privredne grane sa ograničenom konkurencijom omogućavaju ostvarivanje relativno visokog prihoda na jedinicu uloženog kapitala, tako da se domaće vlasti suočavaju sa sve većom potrebom za jačanjem mera antimonopolske politike, usmerene ka povećanju konkurencije i obezbeđivanju nesmetanog pristupa tržištu.

Drugo, priliv inostranog kapitala po pravilu je praćen porastom uvoza kapitalne opreme, što utiče na pogoršanje ionako negativnog bilansa robne razmene Srbije s inostranstvom. U periodu od 2000. do 2014. godine udeo kapitalnih proizvoda u strukturi srpskog uvoza povećan je sa 16% na 22,3%.²⁸ Ovakvo narastanje trgovinskog deficita ne bi trebalo da bude zabrinjavajuće, pošto predstavlja rezultat porasta proizvodnih investicija, koje uvećavaju produkcione kapacitete zemlje i utiču na poboljšanje njene izvozne konkurentnosti u budućem periodu. Za razliku od deficita uvećanog ekspanzijom potrošnje, deficit izazvan porastom kapitalnih ulaganja je lako kompenzovati, ukoliko se proizvodne investicije pravilno kanališu u one oblasti privređivanja koje ispoljavaju konkurentske prednosti. Drugim rečima, proces liberalizacije priliva inostranog kapitala ne bi smeo biti lišen minimalne kontrolne uloge države, koja bi se svodila na delimično usmeravanje investicija ka izvozno orijentisanim sektorima domaće privrede. Naime, u prelaznom periodu, dok se ne stvore uslovi za nesmetano delovanje tržišnih zakonitosti, država bi morala garantovati tzv. prošireno-neutralni status za svakog izvoznika i svaki pojedini izvozni proizvod. U tom pogledu mogu biti dragocena iskustva nekih

²⁸ RZS, odgovarajuća Saopštenja.

novoundustrijalizovanih zemalja („azijski tigrovi“ ili Češka Republika) koje su ovaj koncept uspešno sprovele u praksi.

I treće, porast priliva SDI ostvaruje privremeni i trajni efekat na nivo realnog deviznog kursa. Tokovi SDI stimulišu tražnju za tzv. nerazmenljivim inputima, kao što su rad i pojedini predmeti rada, i time podstiču rast njihovih relativnih cena. Sve dok priliv SDI ne počne da opada i relativne cene inputa se ne vrata na pređašnji nivo, realni devizni kurs apesira. Takav pritisak na rast realnog deviznog kursa ne bi trebalo da zabrinjava kreatore ekonomske politike, jer je privremenog karaktera i njegov intenzitet opada sa postepenim smanjenjem priliva SDI. Pored toga, zemlje sa visokim nivoom nezaposlenosti, poput Srbije, imaju manje mogućnosti da iskuse promene relativnih cena inputa na osnovu povećane tražnje za njima.

Kurs dinara se dugo održavao, pa čak i apesirao u periodu intenzivnog priliva stranog kapitala ostvarenog kroz proces privatizacije. Međutim, kako se privatizacija bližila kraju i kako je uticaj globalne krize sve više otežavao uslove za privlačenje inostranog kapitala, javljao se i sve veći pritisak u pravcu depresijacije domaće valute, na šta ukazuju i promene kursa dinara u 2009. i 2010. godini.

Međutim, ekspanzija priliva SDI može i trajno uticati na promenu realnog efektivnog deviznog kursa. Naime, SDI predstavljaju dodatni izvor sredstava, kojim će se uvećati raspoloživi fond domaće kapitala. Dodatna kapitalna ulaganja će dovesti do porasta marginalne produktivnosti rada u domaćoj industriji, što će imati trajni efekat na apesijaciju realnog deviznog kursa. Eventualni pokušaji da se izbegnu navedeni efekti na promenu realnog deviznog kursa, vodili bi usporavanju procesa prilagođavanja privrede novim, tržišnim uslovima poslovanja, narastanju elemenata državnog intervencionizma i otvaranju problema dispariteta relativnih cena inputa.

Uprkos do sada učinjenim naporima na reformisanju privrednog sistema, kreatori ekonomske politike će i ubuduće morati da obrate značajnu pažnju na održavanje permanentne finansijske stabilnosti i dogradnju institucija tržišnog sistema privređivanja. Nezadovoljavajući rezultati u sferi privatizacije i restrukturiranja preduzeća, organizacije finansijskog i bankarskog sistema, kao i konstituisanja mreže socijalne zaštite neophodne za ublažavanje efekata korenitih sistemskih promena, značajno otežavaju sprovođenje kritičnih reformskih zahvata. Doprinos spontanog priliva kapitala, posebno SDI, industrijskom razvoju Srbije, postaje srazmeran čvrstoći njenih makroekonomskih temelja, širini strukturnih promena i postignutim rezultatima u sferi jačanja i mobilizacije domaće štednje, koja ostaje ključni faktor ekonomskog oporavka i realizacije potencijalno visokih srednjoročnih perspektiva rasta.

3.3.3. Indeks performansi priliva SDI

Indeks performansi priliva SDI omogućava rangiranje zemalja prema prilivu SDI u odnosu na njihovu ekonomsku veličinu. Ovaj indeks predstavlja odnos udela date zemlje u globalnim tokovima SDI i njenog udela u svetskom BDP:

$$Ind_i = \frac{SDI_i / SDI_w}{BDP_i / BDP_w}$$

gde su: Ind_i - indeks performansi priliva SDI u zemlju i ; SDI_i - priliv SDI u zemlju i u posmatranoj godini; SDI_w – globalni tokovi SDI u posmatranoj godini; BDP_i – ostvareni BDP zemlje i u posmatranoj godini i BDP_w – svetski BDP u posmatranoj godini.

Intenzivni priliv SDI u zemlje u tranziciji započinje 1992. godine, a kontinuirano najviše vrednosti indeksa u poslednjoj deceniji XX veka beležile su zemlje koje su prve i pristupile EU: Češka Republika u periodu 1995-2005, Estonija 1993-98, Mađarska 1992-98, Letonija 1994-97, Litvanija 1996-98 i Poljska 1993-97. Slovačka, iako pripada ovoj grupi zemalja, zlatne godine investicionih

ulaganja imala je u periodu 2000-06. U Rumuniji je je ekspanzija investicione aktivnosti ostvarena u periodu 2003-08. godine, a u Bugarskoj i Hrvatskoj u periodu 2001-09, odnosno, za vreme intenzivnih priprema za pristupanje u EU.

Preostale zemlje, kandidati za članstvo u EU, Albanija, BIH, Crna Gora, Makedonija, Moldavija i Srbija, kasne sa tranzicionim reformama, tako da tek u ovom veku iskazuju nešto bolje performanse po osnovu privlačenja investicija iz inostranstva. Najbolje performanse po tom osnovu Albanija i Crna Gora su iskazale u periodu 2008-13. godine, Srbija 2008-11, Moldavija 2000-08, Makedonija 2001-04. i BIH 2002-08.

Tabela III-5. Indeksi performansi priliva SDI u odabranim evropskim zemljama, 1992-2013.

Zemlje	Godišnji indeksi																				Prosek perioda za koji postoje podaci		
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011		2012	2013
Bugarska	0,7	0,4	1,2	0,6	1,0	3,1	1,8	1,8	1,8	2,3	3,1	6,4	7,8	6,3	8,0	8,3	6,5	3,4	1,4	1,4	1,5	1,4	3,2
Hrvatska	0,2	1,1	0,7	0,4	1,7	1,5	1,6	1,8	1,1	2,2	2,2	3,7	1,7	1,9	2,2	2,4	2,9	2,6	0,4	1,0	1,3	0,5	1,6
Češka R.	-	1,9	2,0	3,9	1,8	1,4	2,5	3,0	2,0	3,4	5,8	1,4	2,5	4,2	1,3	1,6	1,0	0,7	1,4	0,4	2,2	1,3	2,2
Estonija	2,9	4,6	5,7	4,1	2,5	3,4	4,5	1,6	1,6	3,4	2,1	6,0	4,6	9,6	3,6	3,5	2,5	4,6	3,8	0,6	3,7	2,0	3,7
Mađarska	5,9	7,2	2,9	9,9	5,7	5,7	3,0	2,0	1,4	2,9	2,4	1,6	2,4	3,3	2,1	0,8	1,4	0,8	0,8	1,9	6,1	1,2	3,2
Letonija	0,9	1,1	4,7	3,2	5,4	5,3	2,2	1,4	1,2	0,6	1,5	1,7	2,7	2,1	2,8	2,3	1,3	0,2	0,7	2,2	2,1	1,3	2,1
Litvanija	0,2	0,5	0,5	1,0	1,4	2,2	3,6	1,3	0,8	1,4	2,8	0,6	2,0	1,8	2,0	1,5	1,4	0,0	1,0	1,4	0,9	0,6	1,3
Poljska	1,1	2,1	1,9	2,3	2,3	2,0	1,6	1,3	1,3	1,2	1,1	1,3	3,0	1,6	2,0	1,6	1,0	1,4	1,3	1,7	0,7	-0,6	1,5
Rumunija	0,6	0,4	1,2	1,0	0,6	2,2	2,1	0,8	0,7	1,1	1,3	2,3	4,9	3,1	3,2	1,6	2,3	1,4	0,8	0,6	0,9	1,0	1,6
Slovačka	-	1,5	1,8	11,7	1,4	0,7	1,4	0,6	3,1	4,2	13,0	5,6	5,6	3,0	3,5	1,5	1,8	0,0	0,9	1,5	1,7	0,3	3,1
Slovenija	1,3	1,0	0,8	0,7	0,7	1,0	0,4	0,1	0,2	0,7	3,8	0,7	1,4	0,8	0,6	0,9	1,2	-0,6	0,3	0,8	-0,1	-0,7	0,7
Albanija	1,9	4,5	2,9	2,5	2,2	1,3	0,7	0,4	0,9	2,0	1,6	2,0	2,8	1,5	1,2	1,7	2,6	4,0	4,0	2,9	3,9	5,0	2,4
BIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	1,1	0,6	0,8	2,1	2,8	2,9	1,5	1,5	3,3	1,8	0,7	1,1	1,1	1,2	0,9	1,1
Crna Gora	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,3	17,8	8,4	5,2	8,4	5,3	8,7
Moldavija	1,0	0,7	0,7	3,4	1,1	2,6	1,9	0,9	2,3	2,7	2,7	2,4	3,3	3,0	2,6	3,5	4,0	1,8	1,6	1,7	1,3	1,6	2,1
Srbija	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,5	2,8	2,2	3,1	0,9	1,7	2,2
SCG	0,8	0,7	0,4	0,2	0,0	2,5	0,3	0,3	0,1	0,5	1,9	4,5	2,4	3,8	5,6	3,3	-	-	-	-	-	-	1,7
Makedonija	0,0	0,0	0,8	0,2	0,2	1,0	1,8	0,7	1,4	5,1	1,5	1,5	3,4	0,7	2,2	2,4	2,0	1,0	1,0	1,9	0,5	1,7	1,4
Prosek	1,2	1,7	1,8	2,8	1,8	2,2	1,9	1,2	1,3	2,2	3,1	2,8	3,3	3,0	2,8	2,5	2,6	2,6	1,8	1,7	2,2	1,6	2,4

Napomena: Osenčena polja predstavljaju intervale sa najpovoljnijim performansama priliva SDI u kontinuitetu.

Izvor: Obračun na osnovu podataka UNCTAD, 2014.

Prema prosečnoj vrednosti koeficijenta za period za koji postoje podaci (za Srbiju i Crnu Goru kao samostalne države od 2008-13. godine, za SCG 1992-2007. i za Češku i Slovačku od 1993-2013.), najbolje performanse priliva SDI iskazale su: Crna Gora, Estonija, Mađarska, Bugarska i Slovačka, a najlošije Slovenija, BIH, Makedonija i Litvanija. Srbija je u razdoblju 2008-13. godine ostvarila prosečan indeks 2,2, ali kada se tome doda prosek SCG iz perioda 1992-2007, koji se većim delom i odnosi na Srbiju kao ekonomski dominantnijeg člana federacije, onda bi njen prosek bio 1,8. Ovo ukazuje da je značaj Srbije kao destinacije za priliv SDI u periodu 1992-2013. godine u proseku bio 1,8 puta veći od njene ekonomske veličine merene doprinosom globalnoj proizvodnji.

U tranzicionom periodu priliv investicija se povećava, tako da koeficijenti performansi investicija po pravilu iskazuju vrednosti veće od 1. Prosečna vrednost koeficijenta performansi investicija za grupu posmatranih zemalja u periodu 1992-2013. godine iznosila je 2,4, što je više od proseka Srbije. Više vrednosti koeficijenata od proseka grupe, Srbija je iskazala u periodu 2009-11 godine, ali je rast priliva investicija imao pozitivan uticaj samo u poslednjoj posmatranoj godini, dok je relativan pad ekonomske aktivnosti opredeljujuće uticao na visoke koeficijente u 2009. i 2010. godini.

Sumirajući efekte priliva SDI, može se zaključiti da Srbija u periodu tranzicije nije uspela da privuče kritičan iznos kapitala iz inostranstva, koji bi doprineo značajnijem ekonomskom razvoju zemlje. Kao prvo, Srbija u ovom periodu nije uspela da atraktivnost svoje privrede za privlačenje inostranog kapitala podigne na viši nivo, a kao drugo, i onaj kapital koji je ušao u zemlju pretežno je

investiran u nerazmenljive sektore, koji usled ograničenosti domaćeg tržišta ne mogu pružiti dugoročni kontinuitet stabilnom i održivom rastu privrede.

3.4. DOPRINOS POJEDINIH FAKTORA DINAMICI PRIVREDNE AKTIVNOSTI SRBIJE

U 1997. godini, prvoy nakon delimičnog ukidanja sankcija UN, Srbija je ostvarila ukupan obim razmene robe i usluga sa svetom u vrednosti od 7,1 mlrd. evra, da bi u 2014. godini on bio uvećan četiri i po puta (prosečan godišnji rast 11,1%), dostigavši rekordnih 32,5 mlrd. Sve do pojave globalne ekonomske krize, uporedo sa rastom spoljnotrgovinske razmene, povećavao se i trgovinski deficit, sa 1,3 mlrd. evra u 1997. na 8,9 mlrd. u 2008. godini, a sa njime i spoljna zaduženost zemlje. Rast deficita je najvećim delom bio posledica visoke zavisnosti domaće privrede od uvoza repromaterijala i opreme iz inostranstva. Međutim, i ostali oblici potrošnje postaju zavisni od uvoza, jer domaća privreda nije bila u stanju da zadovolji narasle potrebe stanovništva i javnog sektora, izazvane rastom životnog standarda i potrebom reintegracije države u međunarodnu zajednicu. Ulaskom zemlje u recesiju i smanjenom mogućnošću zaduživanja u inostranstvu, Srbija je bila primorana da redukuje deficit salda robe i usluga, koji je u 2014. iznosio 3,6 mlrd. evra. Ipak, dugoročno posmatrano deficit salda robe i usluga je u periodu 1997-2014. godine uvećan 2,8 puta, odnosno, rastao je godišnje po prosečnoj stopi od 10,1%.

Tabela III-6. Spoljnotrgovinska razmena robe i usluga Republike Srbije, 1997-2014. (mil. evra)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Izvoz robe i usluga	2913	3206	1774	2232	2693	3124	3847	4474	5329	6948	8110	9583	8043	9515	11145	11469	13937	14451
Uvoz robe i usluga	4206	4230	2837	3798	5024	6387	7206	9543	9612	11970	15468	18267	13099	14244	16487	16992	17782	18096
Ukupna spoljnotrg. razmena	7119	7436	4611	6030	7717	9511	11053	14018	14941	18918	23579	27850	21142	23759	27632	28461	31719	32547
Saldo	-1293	-1024	-1063	-1566	-2331	-3263	-3359	-5069	-4283	-5021	-7358	-8684	-5056	-4729	-5341	-5523	-3845	-3645

Izvor: NBS, statistika Odeljenja platnog bilansa

Najdinamičniji rast u ovom periodu iskazao je izvoz robe i usluga, koji je u 2014. godini dostigao maksimalnu vrednost od 14,4 mlrd. evra, što je pet puta više od izvoza iz 1997. Potencijali domaćeg izvoznog sektora ogledaju se u činjenici da je izvoz robe i usluga, osim u 2009. godini, kontinuirano tokom posmatranog perioda beležio rast po prosečnoj godišnjoj stopi od 11,7%. S druge strane, uvoz robe i usluga maksimalnu vrednost je zabeležio u 2008. godini (18,3 mlrd. evra), da bi u sledećoj godini bio smanjen za 5 mlrd. evra. U narednih pet godina uvoz je postepetno rastao da bi se u 2014. vratio na nivo iz predkrizne 2008. godine. U poređenju sa 1997. godinom, uvoz robe i usluga je u 2014. bio veći 4,3 puta, ostvarujući prosečan godišnji rast od 10,8%.

Uporedo sa rastom spoljnotrgovinske aktivnosti, povećavao se i njen udeo u BDP. U narednoj tabeli prikazano je procentualno učešće izvoza, uvoza i salda robe i usluga u ostvarenom BDP, kao i koeficijent ukupne spoljnotrgovinske razmene u formi polovine udela u BDP, za period 1995-2014. godine. U vreme sankcija OUN, udeo izvoza robe i usluga je u 1995. godini činio 8,1% ostvarenog BDP Republike Srbije, uvoz 15,1%, a negativan saldo razmene 7%. Nakon dve decenije, koeficijenti izvoza i uvoza su u 2014. iznosili 44,3% i 54,3%, dok se udeo deficita, nakon 2004. godine kada je dostigao maksimalnih 26,4%, vratio na jednocifren nivo iz devedesetih godina prošlog veka (9,9%).

Udeo spoljnotrgovinske razmene u BDP Srbije povećan je sa 28,2% u 2000. na maksimalnih 98,6% u 2014. godini. Ono što raduje, je činjenica da je sve vreme trajanja negativnog uticaja globalne krize, nivo spoljne trgovine u BDP održavan na predkriznom nivou. Ipak, činjenica da se manje od 45% ukupne proizvodnje robe i usluga u Srbiji izvozi, ukazuje na nizak nivo orijentisanosti domaće privrede ka spoljnim tržištima. Mala zemlja poput Srbije ekonomsku ekspanziju mora bazirati na većem obimu

saradnje sa svetom, tako da se kao jedan od glavnih uzroka njenog usporenog privrednog rasta može smatrati nedovoljno razvijen izvozni sektor.

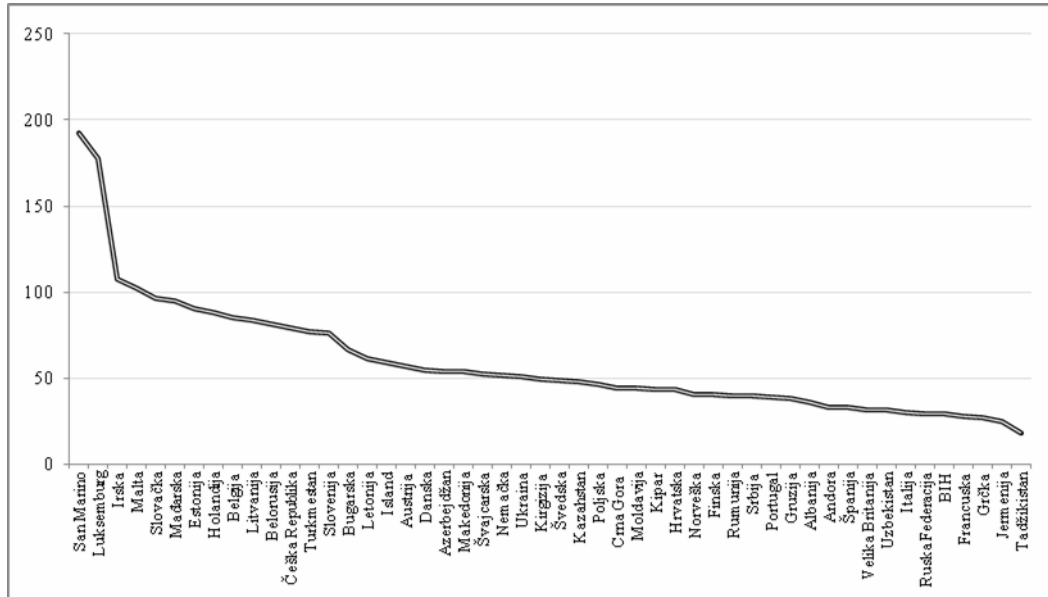
Tabela III-7. Koeficijenti izvoza, uvoza i ukupne spoljnotrgovinske razmene robe i usluga u BDP Srbije, 1995-2014.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Koef. izvoza robe i usluga (Ir+Iu)*100/BDP	8,1	15,0	15,7	21,2	11,7	9,9	22,4	20,6	22,0	24,2	27,1	30,3	28,4	29,1	26,8	32,9	34,0	36,9	41,2	44,3
Koef. uvoza robe i usluga (Ur+Uu)*100/BDP	15,1	27,1	29,9	30,4	18,4	14,3	37,7	38,7	39,6	50,6	47,1	50,6	52,7	54,1	42,7	47,9	49,4	53,6	51,9	54,3
Koef. spoljnotrgovinske razmene (Ir+Iu+Ur+Uu)*50/BDP	11,6	21,0	22,8	25,8	15,1	12,1	30,1	29,7	30,8	37,4	37,1	40,4	40,5	41,6	34,8	40,4	41,7	45,3	46,6	49,3
Udeo deficita robe i usluga u BDP (Ir+Iu-Ur-Uu)*100/BDP	7,0	12,1	14,2	9,2	6,7	4,5	15,3	18,1	17,6	26,4	20,0	20,3	24,3	25,0	15,9	15,0	15,4	16,7	10,7	9,9

Napomena: Za 2014. obračun je izvršen na osnovu procenjene vrednosti BDP, Ministarstva finansija RS.

Izvor: Obračun na osnovu baze podataka RZS, Upotreba BDP Republike Srbije, 1995-2014 (ESA 2010).

Komparirajući nivo otvorenosti privreda evropskih zemalja u 2012. godini na osnovu podataka UNCTAD o udelu ukupnog izvoza u BDP, uočava se relativno nizak nivo otvorenosti srpske privrede, pogotovo ukoliko se prihvati teza da su male zemlje, po pravilu, više orijentisane na međunarodno tržište od velikih. Prema stepenu autarkičnosti privrede, Srbija se nalazi u rangu sa nekim od najvećih evropskih zemalja čije ekonomije iskazuju visok nivo samodovoljnosti (Ruska Federacija, Francuska, Velika Britanija, Italija, Španija), kao i sa Albanijom, BiH, Jermenijom i Grčkom. S druge strane, ostale članice CEFTA (Makedonija, Crna Gora i Moldavija), kao i novoprimitljene članice EU, znatno su više okrenute ka spoljnom tržištu.



Grafikon III-16. Udeo izvoza u BDP zemalja Evrope u 2012. godini (procenti)

Izvor: UNCTAD, 2014.

Da bi se sagledao direktan doprinos izvoza privrednom prosperitetu Srbije u toku perioda tranzicije, izvršena je kvantifikacija uticaja pojedinih komponenti ekonomskog rasta na osnovu modela regresione analize prilagodene ovoj nameni (H.B. Chenery, 1960, p. 624.):

$$\Delta P = \frac{P_1}{S_1} * \Delta D + \frac{P_1}{S_1} * \Delta X + \left(\frac{M_1}{S_1} - \frac{M_2}{S_2} \right) * S_2$$

$$S = P + M$$

$$D = P + M - X$$

$$P_2 - P_1 = \frac{P_1}{P_1 + M_1} * [(P_2 + M_2 - X_2) - (P_1 + M_1 - X_1)] + \frac{P_1}{P_1 + M_1} * (X_2 - X_1) + \left(\frac{M_1}{P_1 + M_1} - \frac{M_2}{P_2 + M_2} \right) * (P_2 - M_2)$$

gde su: P - proizvodnja; X - izvoz; M - uvoz; S - ukupna ponuda na tržištu; D - domaća tražnja; 1 i 2 - prva i poslednja godina posmatranja.

Orijentacija domaćih preduzeća ka izvozu je *conditio sine qua non* rasta i razvoja srpske privrede. Kao mala zemlja, Srbija nema dovoljno veliko domaće tržište koje bi, preko ekonomije obima, podstaklo rast konkurentnosti domaće privrede. Međutim, na osnovu dekompozicije privrednog rasta Srbije, u periodu nakon delimičnog ukidanja sankcija UN, uočava se njegoova visoka zavisnost, pre svega, od okolnosti koje vladaju na domaćem tržištu. Period od 1995-2014. godine podeljen je na tri podperioda: pre demokratskih promena i otpočinjanja tranzicionih reformi (1995-2000.), rana faza tranzicionih reformi do pojave globalne ekonomske krize (2001-2008.) i pozni period tranzicionih reformi koji koincidira sa periodom krize (2009-2014.).

Tabela III-8. Dekompozicija rasta ekonomske aktivnosti u periodu 1995-2014. godine

Faktori rasta BDP	Mlrd. RSD			Procenti		
	1995-2000	2001-2008	2009-2014	1995-2000	2001-2008	2009-2014
Rast BDP	353,8	1924,0	997,9	100,0%	100,0%	100,0%
-Doprinos rasta domaće tražnje	319,8	1804,3	648,1	90,4%	93,8%	64,9%
-Doprinos izvozne orijentacije	31,1	446,5	662,8	8,8%	23,2%	66,4%
-Doprinos uvozne supstitucije	2,8	-326,7	-313,0	0,8%	-17,0%	-31,4%

Izvor: Obračun na osnovu baze podataka RZS.

U periodu 1995-2000. godine, Srbija je bila izložena brojnim problemima političke i ekonomske prirode. U ekonomskom smislu, sankcije prema Srbiji doprinele su da većina domaćih preduzeća izgubi pozicije na svetskom tržištu, dok su ratna dejstva na ovim prostorima dovela do velikih razaranja i inicirala potrebu za privrednom i infrastrukturnom obnovom zemlje. Povrh svega, secesija Kosova i Metohije, koja čini 15% srpske teritorije, smanjila je nacionalno tržište i onemogućila domaću privredu da koristi brojne prirodne resurse kojima ova srpska autonomna pokrajina obiluje. U uslovima sveopšte političke i ekonomske izopštenosti zajedničke države Srbije i Crne Gore, izvoz je imao mali uticaj na privredni rast Srbije (8,8%). S druge strane, rast BDP Srbije, koji je u ovom periodu iznosio 354 mlrd. dinara, može se sa oko 90% pripisati rastu domaće tražnje, koja se oporavljala nakon katastrofalnog stanja u kojem je bila 1993. i 1994. godine, dok je pozitivan doprinos uvozno-supstitutivnih delatnosti bio minimalan (0,8%).

Prvu fazu tranzicije nakon oktobarskih promena (2001-2008.) obeležili su: postepeni povratak srpske privrede u međunarodne proizvodne procese i trgovinske tokove, priliv inostranih investicija i značajan rast životnog standarda stanovništva. Ovo je rezultiralo povećanjem domaće tražnje, čime se može objasniti 93,8% rasta privredne aktivnosti Srbije u periodu 2001-2008. godine. U ovoj fazi je značajan rast zabeležila i spoljnotrgovinska razmena, koja je sa 23,2% uticala na rast BDP. Istovremeno, proces liberalizacije i uključivanja zemlje u globalne trgovinske tokove, relativizovao je potrebu za supstitucijom uvoza, koja je imala negativan uticaj na privredni rast u ovom periodu.

Treći posmatrani period (2009-2014.) bio je opterećen negativnim uticajem globalne ekonomske krize na privredu Srbije, koja se počela manifestovati već u drugoj polovini 2008. godine. Ipak, u celom šestogodišnjem razdoblju ostvaren je rast privredne aktivnosti, koja se sa 64,9% može pripisati rastu domaće tražnje i sa 66,4% ekspanziji izvoza, dok je uvozno supstitutivni sektor samo uvećao svoj negativan doprinos privrednom rastu na 31,4%. Smanjenje uticaja domaće tražnje na privredni rast Srbije u ovom razdoblju, posledica je značajnog pada standarda stanovništva, koji je izazvan negativnim

delovanjem globalne krize. Uprkos istorijskim iskustvima da u kriznim vremenima državne mere zaštite jačaju, što po pravilu favorizuje uvozno-supstitutivnu proizvodnju, u Srbiji je i u ovom periodu nastavljeno sa liberalizacijom trgovine u kontekstu sprovođenja procesa pridruživanja EU.

Može se zaključiti da je rast domaće tražnje u toku poslednje dve decenije imao presudan uticaj na dinamiku poslovne aktivnosti u Srbiji, dok je uticaj uvozne supstitucije postajao sve negativniji, a uticaj izvozne ekspanzije sve veći, ali još uvek nedovoljan da bi se mogao smatrati pokretačem dinamičnih razvojnih procesa. Imajući u vidu da kod privreda sa malom teritorijom i brojem stanovnika, izvozna orijentacija predstavlja optimalan način podsticanja investicionih ulaganja uz ostvarivanje visoke efikasnosti plasmana kapitala, država bi morala ozbiljnije da shvati svoju ulogu u procesu alokacije faktora proizvodnje tokom perioda tranzicionih reformi kojima je podvrgnuta domaća privreda.

Dakle u periodu do pojave globalne krize, dominantan uticaj na privredni rast imao je rast domaće tražnje, što znači da se za taj period može prihvatiti teza 2 postavljena u radu, dok je u periodu nakon krize (2009-2014.) uticaj izvozne ekspanzije na privredni rast minimalno prevagnuo u odnosu na uticaj domaće tražnje, što znači da se teza odbacuje.

Glava IV

**KOCEPT
GLOBALNE KONKURENTNOSTI**

4.1. RAZLIČITI KONCEPTI KONKURENTNOSTI

4.1.1. Definisanje konkurentnosti

Poznati savremeni teoretičar konkurentnosti, američki ekonomista Porter u uvodu knjige "Konkurentske prednosti nacija", priznaje da ne postoji opšte prihvaćena definicija ovog pojma (M. Porter, 1990, p. xii). Nedoslednost upotrebe ovog termina eskalirala je u izveštaju Zajedničkog ekonomskog komiteta Kongresa SAD iz 1980. godine (U.S. Congress, 1980). Izvestan broj učesnika poistovetio je konkurentnost sa komparativnim prednostima, dok su ostali pravili jasnu razliku između ova dva pojma. U jednom delu izveštaja termin "konkurentnost" je korišćen kao sinonim za produktivnost ili jedinične troškove, dok je u nekim drugim delovima precizno naznačeno da pomenuti faktori mogu pomoći boljem razumevanju konkurentnosti, a da samo tržišno učešće predstavlja odgovarajuću meru ovog fenomena. Uprkos nedoslednostima, značaj izveštaja je veliki jer je ukazao na svu složenost problema i doprineo uočavanju razlike između mikro i makro-koncepta konkurentnosti.

Nivo posmatranja ne predstavlja jedinu prepreku definisanju konkurentnosti. Reč je o multidisciplinarnom pojmu koji prožima različite oblasti ekonomske nauke. Teorija cena koristi termin "savršena konkurencija", čime izražava egzistenciju tržišta sa neograničenim brojem učesnika, od kojih nijedan pojedinačno, bilo na strani ponude ili tražnje, nije sposoban da opredeljujuće utiče na formiranje cena. Teorija međunarodnog finansiranja razvila je analizu konkurentnosti sa aspekta atraktivnosti zemlje za priliv inostranog privatnog kapitala. "Konkurentnost u spoljnoj trgovini je sposobnost prodavca (izvoznika) da osvaja spoljna tržišta, da se sa povoljnim uslovima proizvodnje i prodaje nametne zahtevima stranih kupaca (potrošača - korisnika) i da ih pridobije za kupovinu svojih, umesto proizvoda drugih ponuđača – konkurenata" (M. Unković, 1988, s. 149).

Ono što je zajedničko svim ovim parcijalnim tumačenjima jeste leksičko značenje pojma "konkurentnost". Prema Leksikonu stranih reči i izraza, termin "konkurencija" potiče od novolatinske reči "concurrentia" i označava: "suparništvo, takmičenje, nadmetanje, utakmicu" (M. Vujaklija, 1936, s. 597). Konkurencija, zapravo, predstavlja nadmetanje subjekata koji imaju isti ili sličan ekonomski (ili neki drugi) cilj. U zavisnosti od postavljenog cilja (privlačenje inostranog kapitala, penetracija inostranog tržišta i dr.) i nivoa posmatranja (mikro, mezo, makro), dolazi do razlika u konkretnom definisanju pojma.

Teorija konkurentnosti dobija odgovarajući značaj tokom osme dekade dvadesetog veka, nakon velikih poremećaja u svetskoj privredi izazvanih dejstvom nepredviđenih kretanja na međunarodnom tržištu nafte. Prvi, i naročito drugi naftni šok, inicirali su niz platnobilansnih problema u zemljama članicama OECD, podižući problem izvozne konkurentnosti na nivo pitanja od prioritarnog nacionalnog značaja.

Istovremeno, svetska privreda se susrela sa efektima korenitih promena u tehnici i tehnologiji, poznatijih kao "neotehnološka revolucija". Ove promene, koje se dešavaju u proseku svakih sedamdeset godina, imale su snažan uticaj na strukturu industrijske proizvodnje i stručnu osposobljenost radne snage, a samim tim i izvoznju specijalizaciju privrednih subjekata na međunarodnom tržištu. Proces ubrzane difuzije tehnologije u oblasti elektronike, razvoj novih materijala kao supstituta za metale, te pronalasci u sferi biotehnoloških istraživanja, doveli su u relativno kratkom periodu do suštinskih promena industrijskog miljea zemalja OECD. "Nastale promene često su pojednostavljeno tumačene kao ekspanzija jednih i opadanje značaja drugih grana industrije. U savremenim okolnostima ovakav pristup se pokazao neadekvatnim da bi se objasnio način modifikovanja strukturnih odnosa i njihov uticaj na međunarodnu konkurentnost" (F. Chesnais, 1986, p. 85). Ovim je otvoren prostor za koncipiranje jedne celovite i kompleksne teorije, koja bi sa multidimenzionalnog aspekta objasnila savremene tendencije u širem domenu međunarodnih odnosa, a ne samo u okviru spoljnotrgovinske razmene.

Analogno razlikama u definisanju opšteg pojma konkurentnosti u zavisnosti od nivoa posmatranja, dolazi do razlika i u tumačenju konkurentnosti u oblasti spoljnotrgovinskih odnosa. I u ovom slučaju postoji jasna distinkcija između pojmova mikro i makro-konkurentnosti.

4.1.2. Koncept konkurentnosti preduzeća

Termin "konkurentnost" svoje originalno izvorište ima u mikro-ekonomskom značenju, kojim ukazuje na sposobnost preduzeća da se takmiče i da na osnovu uspeha ili konkurentnosti obezbede učešće na tržištu, uvećaju profit i ostvare rast. Mikro-koncept konkurentnosti afirmisao je potrebu za egzistencijom aktivnog ekonomskog agenta, menadžment aparata firme, koji donosi odluke, definiše strategiju i prati kontrolne varijable (F. Perroux, 1982).

Pridavanjem odgovarajućeg značaja razvoju menadžmenta u preduzećima otvoreno je pitanje kompleksnijeg pristupa konkurentnosti. Krajem XX veka pojavio se veći broj studija koje ukazuju da konkurentnost nije jednostavno pitanje cena i troškova inputa. U godišnjem izveštaju "European Management Forum" iz 1980. godine, zaključuje se da konkurentnost nije jednodimenzionalni koncept. Na tržištu se kupci oredeljuju između niže cene, s jedne strane i odgovarajućeg kvaliteta proizvoda, postprodajne servisne podrške, ostalih necenovnih faktora konkurentnosti, s druge. Teza po kojoj konkurentnost zavisi isključivo od troškova i produktivnosti ne odgovara aktuelnim zbivanjima na tržištu.

U literaturi sve više dominira pravac koji ukazuje na raznovrsne necenovne faktore i njihov doprinos razlikama u produktivnosti rada i kapitala, te kvalitetu i karakteristikama proizvoda kao odlučujućim komponentama osvajanja konkurentne prednosti na mikro-ekonomskom nivou. Uspešnost preduzeća u najvećoj meri zavisi od kvaliteta proizvoda (bilo da je reč o robi ili uslugama) koji nudi tržištu. Kvalitetan proizvod je potreban uslov konkurentnosti. U pozadini kvalitetnog proizvoda stoje uloženo vreme, trud, novac i znanje. Predispozicije da postane konkurentna ima ona kompanija koja zna kako da napravi proizvod, odnosno koja je u stanju da spozna: potrebe kupaca, karakteristike proizvoda, neophodan nivo tehničke i tehnološke opremljenosti da bi se proizvod napravio, optimalan broj i strukturu ljudi potrebnih kako bi se proizvod osmislio, sastojke neophodne da bi proizvod bio kvalitetan, funkcionalan i upotrebljiv, iznos sredstava koje je potrebno uložiti u posao, kao i načine obezbeđivanja tih sredstava.

Stoga se može reći da znanje i umeće izrade proizvoda koji kupci traže predstavlja *conditio sine qua non* konkurentnosti svakog ekonomskog subjekta na mikro nivou.

Međutim, konkurentnost je mnogo više od toga, jer napraviti proizvod je samo potreban, ali ne i dovoljan uslov da bi kompanija stekla povoljnu takmičarsku poziciju na tržištu. Osim navedenog, firma mora da zna i gde ponuditi proizvod, te kako, kome i za koliko ga prodati. Stoga se može reći da konkurentnost predstavlja sveobuhvatno i zaokruženo znanje, podržano strpljenjem, radom, zrelošću, iskustvom, taktičnošću i proaktivnošću.

Svi preduslovi, koje konkurentnost objedinjuje, manifestuju se kroz poslovanje i rezultate koji ukazuju koliko je firma pripremljena na uslove koji vladaju na tržištu, na pritisak konkurencije i na potrebe kupaca. Iako ne postoje pouzdana merila konkurentnosti, jasno je da se konkurentnom firmom može smatrati ona čiji su poslovni rezultati pozitivni i iskazuju održivo ekspanzivno trend na duži rok. Takve rezultate, po pravilu, može ostvariti samo kompanija koja poseduje znanje i poznaje kupce, partnere, tehnologiju i tržište. U kontekstu rezultata, svakako je bitno posmatrati brzinu rasta preduzeća, ali i kvalitet tog rasta, koji se odlikuje njegovom održivošću i zdravim performansama preduzeća. Takođe, kontinuitet procesa uspinjanja po razvojnoj lestvici bitno utiče na život kompanije i determiniše uspešnost njenog poslovanja. Stoga se kao dva važna signala konkurentnosti mogu smatrati:

- sposobnost preduzeća da izlazi na sve zahtevnija tržišta, ali i
- da se razvija kroz ideje i invencije, pretočene u inovacije i nove tehnologije, koje omogućavaju zadovoljenje sve zahtevnijih potreba kupaca u pogledu složenosti, dizajna i upotrebljivosti proizvoda.

Konkurentnost na mikro nivou predstavlja skup odgovarajućih i neophodnih veština i znanja koja preduzeću omogućavaju da ostvaruje dinamičan, ali održiv rast, uz kontinuiran napredak i nudi rešenja, koja ga pomeraju uz konkurentnu lestvicu, doprinoseći zadovoljavanju kako ciljeva kompanije, tako i potrebe tržišta. Konkurentnost svakog sektora predstavlja rezultat sinergetskog uticaja

konkurentnosti pojedinačnih firmi koje ga čine. Što je dati sektor u nekoj zemlji konkurentniji, to znači da su resursi, veštine i znanja koja preduzeća pomenutog sektora koriste, u toj zemlji dostupniji, raznovrsniji i plodotvorniji u poređenju sa ostalim. Konkurentnost dovodi do podizanja kvaliteta života, kako vlasnika, tako i zaposlenih, ali i do većeg zadovoljenja potreba tržišta i potrošača. Stoga je neophodno što bolje poznavati konkurentnost samih sektora, jer da bi privreda jedne zemlje napredovala, ključno je prepoznati njenu snagu i potencijale, koji čine osnov prosperiteta.

4.1.3. Koncept konkurentnosti na lokalnom nivou

Veliki deo međunarodne robne razmene određuju međusobne razlike u pogledu prirodnih bogatstava, klime i društvenog uređenja. Brazil izvozi kafu zahvaljujući svojoj klimi i zemljištu, Saudijska Arabija izvozi naftu zahvaljujući strukturi tla, Kanada pšenicu zahvaljujući količini obradivog zemljišta u odnosu na radnu snagu itd. Međutim, mnogo teže je objasniti robnu razmenu industrijskih proizvoda među razvijenim zemljama, posebno kada su u pitanju proizvodi visoke tehnologije. U mnogim slučajevima privredne grane kao da kroz proces pozitivne povratne sprege stvaraju sopstvenu komparativnu prednost.

Ukoliko jedna zemlja, iz bilo kog razloga, beleži snažno prisustvo u određenoj industrijskoj grani, to prisustvo zatim može da stvori ono što se uobičajeno naziva eksternom ekonomijom, koja dodatno uvećava snagu te industrijske grane. Eksterna ekonomija se javlja u dva osnovna vida, kao tehnološka i novčana.

Tehnološka eksterna ekonomija predstavlja rezultat procesa preliivanja znanja između kompanija. U meri u kojoj firme transferišu znanja unutar određene industrijske grane, podstiče se uspon nacionalne baze znanja, čime se još više unapređuje konkurentna pozicija date grane na tržištu.

Novčana eksterna ekonomija zavisi od obima tržišta. Jaka domaća privredna grana nudi veliko tržište specijalizovane radne snage i dobavljača, a dostupnost fleksibilne radne snage i efikasnih dobavljača dodatno povećava snagu te industrijske grane.

Kada su eksterne ekonomije snažne, međunarodna specijalizacija može da bude u velikoj meri proizvoljna. U godinama stvaranja jedne privredne grane, ili u prelaznim periodima kada tehnološke promene ili zaokreti na tržištima obezvređuju postojeću strukturu prednosti, zemlja može da osvoji vodeće mesto u nekoj oblasti poslovanja zahvaljujući istorijskom slučaju ili podršci od strane vlade. Jednom, kada se stekne vodeća pozicija na tržištu, liderstvo samo sebe pojačava i teži da bude trajno.

Značaj eksternih ekonomija očigledan je u međunarodnoj specijalizaciji unutar SAD. Poznati industrijski centri kao što su kompanije za proizvodnju elektronike u Silikonskoj dolini u Kaliforniji ili duž Autoputa broj 128 u Masačusetsu, isto kao i manje poznati primeri proizvođača tepiha u okolini Daltona u Džordžiji, ili brojnih osiguravajućih društava u Hartfordu, država Konektikat, jasno pokazuju da uspeh rađa uspeh, unapređujući konkurentnost neke oblasti u većoj meri nego što na to utiču resursi koji su inicijalno doprineli formiranju komparativnih prednosti te lokacije. Na međunarodnom planu, mogu se naći brojni slični primeri poput doline Žu u Švajcarskoj (časovnici), oblasti Emilija Romanja u Italiji (robotika), ili Londonskog Sitija (finansije).

Eksterne ekonomije u većoj meri određuju tokove međunarodne robne razmene u sektoru visokih tehnologija nego u ostalim delovima privrede, mada taj uticaj nije ograničen samo na pomenuti sektor. Postoje sporenja u vezi s tim da li se baza međunarodne robne razmene preusmerila sa tradicionalnih (otkrivenih) komparativnih prednosti na kreirane (stečene) prednosti. Iako ideja o eksternoj ekonomiji nije nova, jer njeni tragovi vode do engleskog ekonomiste s početka prošlog veka Alfreda Maršala, savremene analize međunarodne robne razmene sve veći naglasak stavljaju na uticaj istorije, spontanog dešavanja i ekonomske politike u oblikovanju trgovinske strukture, kako na lokalnom tako i na ostalim nivoima posmatranja.

Pretpostavka da komparativna prednost može da se stekne, umesto da bude spolja data, donekle stvara načelno pozitivnu predstavu o međunarodnoj konkurenciji. Ona navodi na pomisao da, u izvesnim uslovima, zemlje mogu da izgube ili propuste da generišu privredne grane u kojima bi

dugoročno mogle da steknu komparativnu prednost, što, za uzvrat, otvara prostor za upliv državnog uticaja u domenu alokacije resursa, razvoja klastera, privlačenja investicija i sl.

Tradicionalna verzija ovog pravca razmišljanja jeste zalaganje za industriju u povelju u zemljama u razvoju. Zemlje u kojima započinje industrijalizacija suočavaju se sa uhodanim konkurentima koji već poseduju potrebno znanje, dobavljače i visoko specijalizovan proces proizvodnje. U nedostatku pomoći države, nove grane bi mogle da proizvode samo ono što ne zahteva eksternu ekonomiju i stoga bi stalno ostvarivale niže zarade. Da bi izbegle ovu zamku, zemlje u razvoju moraju naći način da podstiču razvoj privrednih grana u povelju.

Nova verzija ovog zalaganja odnosi se na nove privredne grane u industrijalizovanim zemljama. Najdrastičniji primer zaštitne politike, u okviru industrijski razvijenih zemalja, predstavlja Japan, koji nove privredne grane zasnovane na visokoj tehnologiji, po pravilu, sistemski podstiče od momenta njihovog nastanka. Podsticaji mogu da budu u vidu državnih subvencija, ali i u obliku eksplicitnih ili implicitnih zaštita domaćeg tržišta koje istovremeno uskraćuje pristup inostranim kompanijama (čime su naročito pogođene firme iz SAD) i obezbeđuje prodaju japanskim preduzećima. Zaštitnim merama Japan teži da ostvari konkurentsku prednost u sektorima visoke tehnologije koji nastaju. Ipak, japanske mere zaštite mladih grana visoke tehnologije neće predstavljati katastrofu za ostale razvijene zemlje, jer princip komparativne prednosti važi i dalje, pa će razvijene zemlje Severne Amerike i Evrope i dalje nalaziti čitav asortiman proizvoda za izvoz. Ipak, struktura tog izvoza postaje nepovoljnija, pošto će ostale razvijene zemlje biti prinuđene da na japanskom tržištu konkurišu na bazi niskih nadnica, a ne na osnovu visoke produktivnosti. Istina, Japan se ne upušta u ekstenzivne subvencije industriji, a japansko tržište je u formalnom pogledu prilično otvoreno za uvoz industrijskih proizvoda, međutim, japansko tržište proizvoda visoke tehnologije ostaje bukvalno zabran domaćih firmi, dok su ista takva tržišta u SAD i Evropi sve više internacionalizovana.

4.1.4. Koncept strukturne konkurentnosti na nacionalnom nivou

Uprkos opštoj brizi o konkurentnosti, iznenađujuće retko se vode koherentne rasprave u vezi s tim šta „konkurentnost“ zaista znači. Verovatno neće biti greška ako se kaže da većina ljudi koji koriste taj izraz o državi razmišljaju kao o preduzeću, a o međunarodnoj trgovini kao o poslovnoj konkurenciji u velikom obimu. U poslovnom svetu, naravno, konkurentnost ima jasno značenje: firma koja je nekonkurentna – odnosno firma koja ne uspeva da ponudi proizvode istog kvaliteta kao njeni konkurenti, niti da održi dovoljno niske cene – gubiće svoj udeo na tržištu i vremenom će morati da prestane sa radom. Međutim, zemlja nije isto što i preduzeće. Trgovina među zemljama toliko je različita od trgovine među firmama, da mnogi ekonomisti smatraju da reč „konkurentnost“, kada se primeni na zemlje, stvara zabunu koja dovodi njenu smisao u pitanje.

Prelaskom sa mikro-ekonomskog na makro-ekonomski nivo analize definisanje konkurentnosti postaje još kompleksnije. Riedel ističe da je “analogija između konkurentnosti preduzeća unutar domaće privrede i konkurentnosti zemlje u okviru svetske ekonomije minorna” (J Riedel, 1980, p. 230). Ipak, ovaj termin se ustalio u svakodnevnom rečniku ekonomista, podstakavši brojne javne rasprave i postajući ključni cilj politike vlada širom sveta.

Glavne polemike tiču se pitanja merenja makro-konkurentnosti, faktora konkurentnosti, uloge mehanizma eksetrnog prilagođavanja i uticaja vlade kao aktivnog učesnika međunarodnih ekonomskih zbivanja. U ekonomskoj literaturi dugo vremena dominirala su dva osnovna pravca u analizi makro-konkurentnosti.

Tradicionalni pristup polazio je od premise da je makro-konkurentnost gotovo isključivo određena kretanjem cena, troškova i deviznog kursa. Ovim je načinjena jasna distinkcija između tradicionalnog koncepta konkurentnosti i komparativnih prednosti. Tim povodom Bartel ističe da “komparativne prednosti predstavljaju rezultat mikro-ekonomskih razvojnih promena proizvodne efikasnosti specifičnih grana u odnosu na novonastajuće i ekspandirajuće, ili sužavajuće i nestajuće grane domaće privrede. Uloga korektivnih mikro-politika usmerena je na podsticanje procesa prilagođavanja putem međugranskog pomeranja resursa” (Bartel, 1980, p. 104).

Cenovno-troškovni pristup bio je podvrgnut oštrim kritikama, ali se zadržao u svesti vlada većine zemalja koje su nastavile s forsiranjem politike dohotka i kursa kao glavnih izvoznih podsticaja.

Drugi, prilično razvijeni pristup konkurentnosti bazira se na rezultatima istraživanja konkretnog ispoljavanja teorije međunarodne trgovine. On opisuje odnos konkurentnosti određene učešćem na međunarodnom tržištu i komparativnih prednosti po osnovu raspoloživosti faktora. Taj odnos je najčešće bio definisan jednostavnim regresionim jednačinama, koje nisu adekvatno odražavale strukturu međunarodne razmene. Ovaj pravac na izvestan način poistovećuje analizu konkurentnosti sa teorijom komparativnih prednosti Hekšera i Olina. Njegov doprinos evoluciji poimanja konkurentnosti jeste u tome što je proširio analizu povećavanjem broja nezavisno promeljljivih (faktora konkurentnosti) i prevazišao dogmu o samo dva glavna input-a, radu i kapitalu.

Osnovni nedostaci pomenutih pristupa - u prvom slučaju oslanjanja isključivo na cenovne faktore konkurentnosti i u drugom, nemogućnost kvantificiranja većeg broja necenovnih faktora - afirmisali su potrebu za definisanjem novog, kompleksnog pravca u tumačenju nacionalne konkurentnosti, koji bi više odgovarao opisu aktuelnih kretanja na globalnom tržištu.

Zbog svega iznetog, nužno je pre nego što se pređe na objašnjenje savremenog koncepta "strukturne konkurentnosti", jasno definisati razliku između konkurentnskih i komparativnih prednosti.

4.1.4.1. Konkurentnost vis a vis komparativne prednosti

Iz obimne međunarodne literature spoznaje se geneza teorije međunarodne trgovine od Smith-ovog koncepta apsolutnih troškova, preko Ricardo-ve teorije komparativnih prednosti i Heckscher - Ohlin-ove teoreme faktorskih proporcija, do grupe relativno srodnih koncepata, zasnovanih na dominantnoj ulozi tehničko-tehnološkog faktora i nesavršenosti globalnog tržišta. Klasične teorije međunarodne trgovine predstavljale su uprošćen model razmene, zasnovan na analizi dve zemlje, dva proizvoda i rada kao opredeljujućeg faktora proizvodnje. Osnov za međunarodnu proizvodnju i trgovinsku specijalizaciju činila je razlika u produktivnosti rada između dve zemlje, bilo da je reč o apsolutnim ili uporednim troškovima.

Neoklasični pristup predstavlja nešto složeniji model komparativnih prednosti. U izvornom obliku (Hekšer i Olin) on je izražen modelom "2x2x2" - dve zemlje, dva proizvoda i dva faktora, rad i kapital. Kasnijim modifikacijama, model se pokušavao dovesti do forme prikladne empirijskoj primeni. U analizu je uveden veći broj faktora, ili još tačnije, vršeno je razlaganje dva osnovna faktora na sadržajne komponente - nekvalifikovan, polukvalifikovan i kvalifikovan rad; ljudski i fizički kapital; deo kapitala opredmećen u obliku amortizacije osnovnih sredstava i deo investiran u razvoj i istraživanje, zaštitu okruženja itd. Pored pokušaja osavremenjavanja teorije, koncept ostaje ograničen na objašnjavanje samo jednog segmenta međunarodne razmene - proizvoda različite faktorske intenzivnosti.

Porter smatra da komparativne prednosti, izražene preko radne produktivnosti, predstavljaju važan ali ne i dovoljan uslov međunarodne konkurentnosti. "Dok je Ricardo bio na pravom tragu, fokus istraživanja teorije međunarodne trgovine skrenuo je drugim pravcem. Faktori, kako ih definiše HOS teorema, nisu ništa drugo već osnovni inputi neophodni za obavljanje procesa proizvodnje" (M. Porter, op. cit, p. 11). Primer Koreje predstavlja ubedljivu ilustraciju relativnosti značaja HOS pristupa. Nakon Korejskog rata, ova zemlja je ostala potpuno osiromašena kapitalom, a ipak je ostvarivala izvestan izvoz kapitalno-intenzivnih proizvoda. Odatle Porter zaključuje da teorija faktorskih komparativnih prednosti može biti uspešna u objašnjavanju globalnih tendencija promena svetske trgovinske strukture. Međutim, ona ne pruža odgovor na pojavu uže specijalizacije unutar grupe radno-intenzivnih ili kapitalno-intenzivnih grana industrije.

"Faktorski troškovi ostaju važan činilac u granama koje zavise od prirodnih resursa, u onim gde nekvalifikovani ili polukvalifikovani rad čini dominantan deo ukupnog troška i gde je tehnologija jednostavna i lako dostupna. U mnogim granama, međutim, faktorske komparativne prednosti pružaju nekompletno objašnjenje za nastanak međunarodne trgovine. To naročito važi za industrijske grane i njihove segmente koji uključuju sofisticiranu tehnologiju i visoko-edukovanu radnu snagu, oblasti koje ponajviše doprinose rastu produktivnosti" (Ibid, p. 13).

Porter ukazuje da ni novije teorije međunarodne trgovine (teorija nesavršene konkurencije, teorija tehnološkog gep-a, teorija proizvodnog ciklusa itd.) ne mogu u potpunosti dati odgovor na osnovno pitanje: "Šta čini konkurentsku prednost nacije?" (Ibid. pp. 17-18).

Uprkos ovakve konstatacije, ne bi se smeo zanemariti značaj novijih teorija spoljne trgovine. Razvojem analize nesavršene konkurencije, tehnološkog progresa, marketinga i proizvodnog ciklusa, reafirmisan je koncept apsolutnih prednosti. Porast značaja intrasektorske razmene na međunarodnom tržištu rezultat je diverzifikovane proizvodne strukture svetske privrede. Postalo je jasno da važeća segmentacija globalnog tržišta - na radno i kapitalno-intenzivne proizvode - biva preuska da bi odražavala stvarno stanje spoljnotrgovinskih odnosa u svetu. Intenzivirala se potreba za suštinskim korekcijama u smislu disperzija parcijalnih tržišta na onoliko segmenata koliko se vrsta proizvoda međunarodno razmenjuje. Na taj način, analiza postaje neuporedivo kompleksnija, jer obuhvata enormno veliki broj proizvoda koji se tehnološkom ekspanzijom permanentno umnožava.

Koncept apsolutnih prednosti podrazumeva logiku po kojoj je realizacija svakog proizvoda funkcija onog faktora koji je najviše angažovan u procesu njegove reprodukcije. Odatle je moguće zaključiti da je za proizvodnju n vrsta proizvoda neophodno angažovati n različitih faktora. Ako je proizvodnja dva proizvoda - radno-intenzivnog X_1 ; i kapitalno-intenzivnog X_2 ; - funkcija dva faktora, rada i kapitala,

$$\begin{aligned}P_{X_1} &= f(L), \\P_{X_2} &= f(K)\end{aligned}$$

onda se analogijom logičkog rasuđivanja može zaključiti da je proizvodnja n vrsta proizvoda funkcija n različitih faktora:

$$P_{X_1}, \dots, P_{X_n} = f(F_1, \dots, F_n).$$

Teorija komparativnih prednosti nastala je kao rezultat disproporcije broja egzistirajućih privreda i broja posmatranih faktora. Nemoguće je bilo svrstati veliki broj postojećih zemalja tako da svaka ostvaruje apsolutne prednosti po osnovu proizvodnje zasnovane na eksploataciji samo jednog ili dva osnovna faktora. Egzistencija velikog broja zemalja, koje zapravo ni u čemu nemaju apsolutnih prednosti, a opet aktivno učestvuju u međunarodnoj razmeni, afirmisala je koncept komparativnih prednosti.

Novije teorije predstavljaju, u stvari, približavanje ranijih koncepata međunarodne trgovine idealnom modelu "n x n x n" - n zemalja, n proizvoda i n faktora. Usklađivanjem broja zemalja i proizvoda u međunarodnoj razmeni sa brojem faktora koji opredeljuju proizvodnu specijalizaciju, nestaje potreba za fikcijom zvanom "komparativne prednosti", a oslobađa se prostor za reafirmaciju koncepta apsolutnih prednosti. Na osnovu iznesenih pretpostavki koncipiran je danas jedan od najšire prihvaćenih makro koncepata strukturne konkurentnosti.

4.1.4.2. Strukturna konkurentnost

Porterova teorija u sebi sadrži značajne elemente koncepta „strukturne konkurentnosti“. Osnove ovog koncepta, Česnajs (F. Chesnais, op. cit, p. 91.) je definisao na sledeći način: „Mikro i makro-dimenzija konkurentnosti su komplementarne, što znači da makro-ekonomska dimenzija mora uključivati faktore koji opredeljuju način formiranja privredne strukture jedne zemlje i učešće u međunarodnoj podeli rada. To znači sledeće:

- da se međunarodna konkurentnost nacionalnih privreda gradi na osnovu konkurentnosti preduzeća koja posluju unutar, i izvoze van granica date zemlje; i da predstavlja izraz volje preduzeća da se takmiče i dinamički razvijaju njihovu sposobnost da investiraju i inoviraju, kao rezultat sopstvenih istraživanja i uspešne primene uvezene tehnologije; ali i

- da je nacionalna konkurentnost nešto više od prostog izraza kolektivne ili prosečne konkurentnosti njenih preduzeća, jer postoji mnogo načina na koje obeležja i mogućnosti domaće privrede, posmatrane kao entitet sa sopstvenim karakteristikama, zauzvrat utiču na konkurentnost preduzeća“.

Reč je o složenom pojmu koji naglašava ulogu brojnih ekonomskih i institucionalnih činilaca u formiranju strukturne konkurentnosti nacije. Ovi činioci za preduzeća predstavljaju eksterne ekonomije ili neekonomije, odnosno faktore koji mogu stimulisati ili zaustaviti progresivne procese i uticati na promenu njihove konkurentne pozicije.

Česnajs smatra da su od svih aspekata ekonomske strukture, relevantnih za objašnjenje konkurentnosti, najviše istraženi: veličina domaćeg tržišta, struktura domaće proizvodnje po sektorima i granama proizvodnje, obim distribucije i snaga izvoznika na tržištu. Ostale, manje istražene faktore čine: karakteristike i obim porudžbina kupca i efikasnost netržišnih odnosa (integracije, kvazi-integracije i dr. organizacioni oblici). Brojni i kompleksni institucionalni i politički faktori utiču na strukturnu konkurentnost, a među njima, autor posebno ističe: konflikt interesa u okviru raspodele dohotka, stabilnost cena, fleksibilnost i prilagodljivost svih učesnika na tržištu i uravnoteženu ekonomsku strukturu u smislu optimalne proporcije između malih, srednjih i velikih preduzeća (Ibid, pp. 91-92.).

Novi pristup potencira značaj strukturnih promena. Nije bitno ostvariti porast učešća na svetskom tržištu, koliko je važno povećati izvoz na tržište razvijenih zemalja ili ostvariti specijalizaciju u granama i segmentima koji predstavljaju višu fazu industrijske prerade, zahtevaju viši nivo tehnologije i apsorbuju stručnu radnu snagu. Samo na ovaj način privreda uvećava opšti nivo produktivnosti i ostvaruje konstantan rast životnog standarda stanovništva.

Tradicionalno shvatanje o dominantnoj ulozi cenovnih faktora konkurentnosti (cene, troškovi, devizni kurs) još uvek se koristi pri tumačenju trgovine proizvodima niže faze prerade i standardizovane robe. Međutim, kako zemlja ekonomski napreduje i osvaja nove, kompleksnije oblasti proizvodnje, necenovni faktori dobijaju značajniju ulogu pri određivanju njene međunarodne konkurentnosti. Kvalitet, asortiman i dizajn proizvoda, razvoj marketinške aktivnosti, način i rokovi isporuke, oblici naplate, način pregovora, imidž firme, investicije u razvoj i istraživanje i brojni drugi ekonomski, nacionalni, istorijski, politički i institucionalni faktori, značajno doprinose rastu produktivnosti nacionalne privrede i poboljšanju njene takmičarske pozicije. Prema tome, konkurentnost jedne privrede ne zavisi od stope njenog rasta, već od nivoa dostignutog razvoja, kao znatno kompleksnijeg pojma u ekonomskoj terminologiji.

Kontrola nad geniričkim tehnologijama (čipovi, telekomunikacije, tehnologije novih materijala, biotehnologija, genetika, dizajn ...) koje neposredno utiču na ekonomski rast i razvoj, postala je glavni instrument strategije konkurentnosti. Ove tehnologije sa dejstvom širokog spektra, doprinose pojavi potpuno novih privrednih oblasti, te gašenju prevaziđenih grana i unapređivanju onih postojećih grana koje imaju izvesnu perspektivu u okviru savremenog koncepta razvoja.

Na mikro nivou, strukturna konkurentnost preduzeća proizilazi iz kvaliteta upravljanja, dok se na makro nivou strukturna konkurentnost zemlje zasniva na snazi i efikasnosti proizvodne strukture nacionalne privrede, njene tehničke infrastrukture i ostalih faktora koji čine okruženje u kojem preduzeća funkcionišu. Strukturna konkurentnost nacije zasniva se na četiri osnovna faktora (D. Ernst, D. O’Conor, 1989, p. 22.):

1. globalnoj efikasnosti nacionalne privrede,
2. fleksibilnosti strukture njene industrije,
3. stopi i načinu upotrebe kapitalnih investicija i
4. tehničkoj infrastrukturi i ostalim faktorima koji čine okruženje, odnosno ekonomski, socijalni i institucionalni okvir, kao i faktorima koji mogu u značajnoj meri podstaći produktivnost i konkurentnost domaćih preduzeća.

Strukturna konkurentnost jedne zemlje zavisi od: obima tržišta i stanja u kojem se nalazi; strukture odnosa unutar privrede; snage ponuđača i kupaca i njihove međusobne povezanosti; kao i raznih oblika povezivanja, integracija i ostalih formi saradnje preduzeća. Interakcijska povezanost ekonomskih subjekata na makro nivou dovodi do kontinuiranih promena i povratnog uticaja na

ekonomsku strukturu i postojeće organizacione oblike, kao i na tehnološku strukturu i infrastrukturu zemlje, što doprinosi promeni okruženja u kojem kompanije posluju.

4.1.4.3. Definisane veličine zemlje

Veličina zemlje bitno utiče na ponašanje nacionalne privrede. Ona predstavlja osnovni činilac samodovoljnosti ekonomije. Velike zemlje raspolažu prirodnim resursima, radnim potencijalom, dovoljno velikim domaćim tržištem i nisu opterećene zavisnošću od okruženja, mada i kod njih ona dinamično raste. Analogno ovome, male nacije ostaju hendikepirane imperativom da se po svaku cenu uključe u ekonomske odnose sa svetom. Međutim, i pored toga, male privrede imaju svoje prednosti u pojedinim sektorima privredivanja.

Veličina zemlje ne predstavlja jedinstveno utvrđenu kategoriju. Lloyd tim povodom ističe: "Pošto postoji veći broj mogućih kriterija (za utvrđivanje veličine zemlje - primedba autora), nijedan nije opšte prihvaćen. Razni autori se suočavaju sa različitim aspektima 'veličine'. Osnovni razlog za postojanje raznolikosti kriterija proističe iz kompleksnosti ideja koje se tiču veličine zemlje i njenih ekonomskih konsekvenci. Ono što je bitno, to je da mera veličine zemlje bude određena na osnovu jednog kvantitativnog kriterijuma (P.J. Lloyd, 1968, p. 1.).

Ekonomski analitičari afirmišu pojam „relativno dovoljne veličine zemlje“, pod kojim, u teoretskom smislu, podrazumevaju onu veličinu zemlje koja pruža tehničke i ekonomske uslove za savremenu proizvodnju, bez izražene zavisnosti od drugih nacionalnih privreda (P. Jovanović Gavrilović, 1977, s. 10.). Kako se ovde radi o nemerljivom kriterijumu veličine zemlje, u praksi se mogu koristiti neki drugi kriterijumu, poput: broja stanovnika (Kuznetz, Chenery, Keesing, Marcy, Michaely, Engberg-Pedersen), površine zemlje (najčešće pomoćni kriterijum, Pearson), površine produktivnog zemljišta (Mac Gregor), veličine tržišta (Lloyd), godišnjeg iznosa BDP (Lloyd, Kadar, Vayrynen, Walsh), učešća u svetskoj trgovini (Marcy) i dr. Ima autora (Khalaf, Leduc, Weiller) koji kriterijume svrstavaju u tri kategorije: geografske (prirodni resursi i zemljišna površina), demografske (populacija) i ekonomske (veličina tržišta). Engberg-Pedersen napominje da je za istraživanje efekta veličine zemlje na njeno funkcionisanje neophodno što više koristiti kriterijum raspoloživosti resursa, a apstrakovati ostale (P. Engberg-Pedersen, 1978.).

Još jedno gledište zaslužuje da bude pomenuto, mada je izazvalo brojne polemike nakon objavljivanja 1963. godine. Reč je o teoiji "optimalne veličine zemlje", koja je nastala u vreme dominacije kolonijalizma, sa namerom da ukaže na probleme nerazvijenih zemalja (Vakil-Brahmananda, 1963, p 138.): "Ukoliko bi postepeno povećanje površine i stanovništva, uz pretpostavku o konstantnoj prosečnoj gustini naseljenosti, vodilo povećanju prosečne produktivnosti po radniku na dugi rok, onda se može zaključiti da je veličina date zemlje manja od optimalne. Ako postepeni porast površine i stanovništva, uz nepromenjenu gustinu naseljenosti, dovodi do dugoročnog smanjenja produktivnosti po radniku, onda je veličina zemlje veća od optimuma."

Izvestan broj autora ukazuje na opravdanu logičnost ovog stava, ali istovremeno izražava sumnju u svrsishodnost utvrđivanja nekakve optimalne veličine zemlje, kao i u spregu između veličine zemlje i opadajućeg trenda produktivnosti (P. Jovanović Gavrilović, 1977, ss. 9-10). Bez aspiracija za daljom polemičkom raspravom, nije na odmet ukazati na iskustva Hong Konga i Singapura u toku poslednjih dvadesetak godina prošlog veka. Ekspanzija industrijalizacije na Dalekom istoku dovela je do preopterećenosti teritorijalno ograničene infrastrukture u ovim gradovima-državama, kao značajnim reeksporterima i glavnim tranzitnim lukama u regionu. Suženost prostora neophodnog za lokacijsku disperziju naraslih proizvodnih kapaciteta i magacinskih i stovarišnih površina, kao i neadekvatna opremljenost luka i nedovoljan kapacitet aerodroma i suvozemne saobraćajne mreže, značajno su redukovali tradicionalno visoku produktivnost lokalne radne snage. Neophodnost revitalizacije infrastrukturne i komunikacione mreže u ovim gradovima iziskivalo je investiciona ulaganja i dodatno opterećivalo konkurentnost njihovog izvoza, po osnovu povećavanja troškova poslovanja, produžavanja vremena isporuka i opadanja kvaliteta robe usled zastoja i propusta u sektoru usluga skladištenja, tovarjenja, transporta i sl. Primer azijskih mini država pokazuje da teritorijalna ograničenost u ekstremnim slučajevima zaista može značajno uticati na produktivnost i konkurentnost privrede.

Teorija o optimalnoj veličini zemlje ogolila je suštinu kolonijalizma, pošto su imperijalne sile smatrale da je razvoj proizvodnih snaga u njima ograničen veličinom teritorije, čime su opravdavale svoju agresivnu politiku prema nerazvijenim regionima širom sveta. Međutim, teorija je i nakon raspada klasičnog kolonijalizma imala nemeđljiv doprinos razvoju ideja neokolonijalizma i globalizma, kao svojevrsnog oblika neotehnoške dominacije krupnog kapitala. Ona je nesunjivo inspirisala nastanak najpoznatijeg ekonomskog dela globalista "Granice rasta", u kojem su autori Kraljevskog instituta za spoljne poslove u Londonu zaključili da ekspanzija svetske populacije značajno ugrožava šanse za opstanak čovečanstva, pošto rast produktivnosti u proizvodnji hrane neće biti dovoljan da se podmire potrebe za hranom, koje se uvećavaju geometrijskom progresijom. Ovo je bio jedan od ključnih argumenata za tezu o neophodnosti prenošenja dela suvereniteta zemalja na nadnacionalni nivo.

Međutim, problem ekonomski optimalne veličine zemlje ne treba rešavati agresivnom politikom prema drugim nacijama i neselektivnim ograničavanjem suvereniteta država, već afirmisanjem novih modela saradnje i razvoja kooperantskih odnosa među partnerima, koji bi se zasnivali na ostvarivanju uzajamnih interesa. Zato cilj globalizma ne sme biti u imperativnom ograničavanju suvereniteta država, već u dobrovoljnom prenošenju samo onog dela njihovog suvereniteta koji se odnosi na rešavanje globalnih problema, a koji se, inače, ne bi mogli efikasno tretirati na nacionalnom nivou.

Imajući u vidu određivanje veličine Srbije u kontekstu sagledavanja njene međunarodne konkurentske pozicije, čini se najprihvatljivijom primena dvojnog kriterijuma:

1. broj stanovnika i učešće spoljnotrgovinske razmene u ostvarenom BDP i
2. veličina teritorija i raspoloživost resursa.

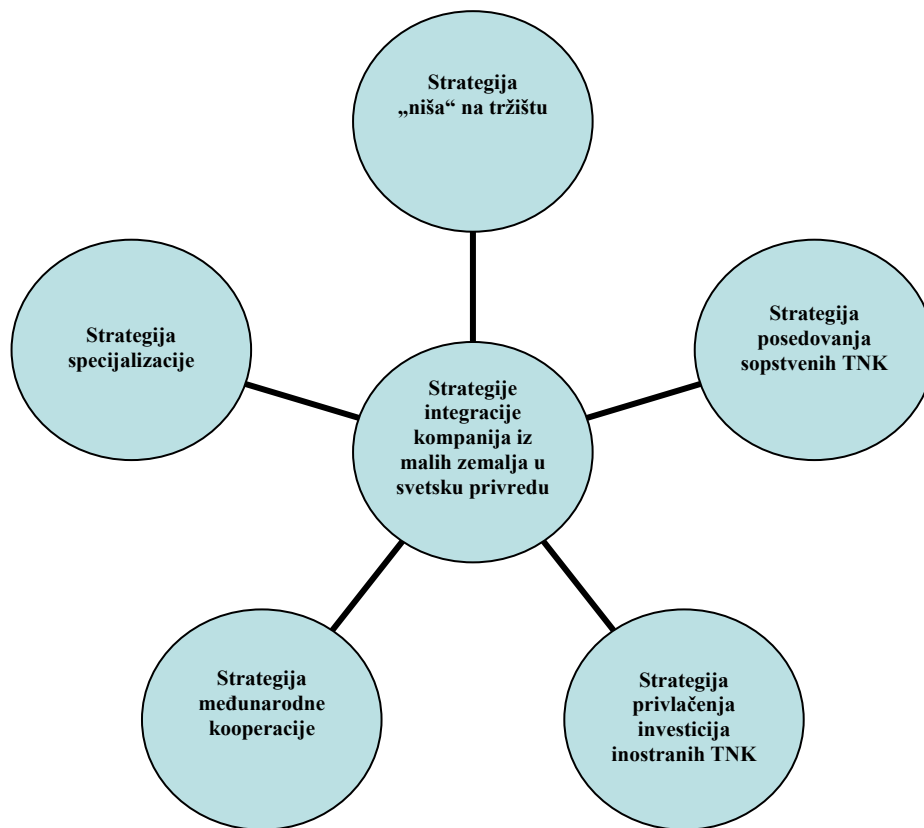
Ova dva kriterijuma direktno ukazuju na zavisnost zemlje od okruženja. Prvi kriterijum daje sliku veličine i značaja lokalnog tržišta, kao potencijalne tražnje za proizvodima domaćeg porekla, dok drugi omogućava uvid u raznovrsnost i opskrbljenost domaćeg tržišta raspoloživih inputa.

Sa 7,2 miliona stanovnika i teritorijom od 88,5 hiljada km² (od čega gotovo 11 hiljada km² otpada na pokrajinu Kosovo i Metohija, koja je pod administrativnom upravom UN), Srbija nesumnjivo spada u male zemlje u globalnim okvirima, učestvujući sa 0,1% u svetskoj populaciji i obuhvatajući približno isto toliki deo svetske teritorije (Statistički godišnjak Srbije, 2014.). Kada se ovome pridodaju podaci o prosečnom učešću ukupne spoljnotrgovinske razmene u BDP za poslednjih dvadeset godina (1995-2014), od 65,4%, od čega je udeo izvoza iznosio 25,1%, a udeo uvoza 40,3%, može se zaključiti da je apsorpciona moć domaćeg tržišta bila daleko veća od potencijalnih izvoznih mogućnosti srpske privrede, naročito nakon administrativnog izmeštanja južne autonomne pokrajine iz ekonomskog sistema države, čime je ona osiromašena za značajna rudna i prirodna bogatstva, koja su mogla biti iskorišćena u procesu industrijske prerade za inostrano tržište. Ovo predstavlja glavni razlog što je proces privatizacije u Srbiji rezultirao nastajanjem većeg broja kompanija koje su bile više oslonjene na domaće tržište, nego na svetsko.

4.1.4.4. Konkurentnost male zemlje

Pomenuti problemi ukazuju da je definisanje konkurentske pozicije male zemlje kompleksnije nego kada je reč o relativno velikoj zemlji. Tim povodom, Vivien Volš (V. Walsh, 1987, p. 91.) piše: "Konkurentnost malih nacionalnih ekonomija ne zavisi samo od ponašanja preduzeća u njoj, već i od drugih raznovrsnih faktora (uključujući i neke nemeđljive), koji zadiru u etnos i kulturu nacije, kao i njenu industrijsku i institucionalnu infrastrukturu i koji obezbeđuju, više ili manje, stimulatивно okruženje za inovacije, preduzetništvo, marketing i izvoz. Opterećene brojnim ograničenjima (endogenim i egzogenim), male zemlje nisu tako slobodne u izboru grana i sektora industrije u kojima će se specijalizovati na međunarodnom tržištu".

Međutim, kada treba predložiti konkretnu strategiju specijalizacije male zemlje, među ekonomistima nema jedinstva. Tako se u literaturi javio veliki broj predloga strategije razvoja malih zemalja, od kojih su najpoznatije: strategija iznalaženja niša na tržištu (niche strategy), strategija podsticanja transnacionalnih kompanija lociranih u maloj zemlji, strategija privlačenja investicija inostranih transnacionalnih kompanija, strategija kooperacije sa ostalim zemljama i strategija specijalizacije.



Grafikon IV-1. **Strategije integracije preduzeća iz malih zemalja u globalnu privredu**

Izvor: Izrada autora

(a) **Strategija iznalaženja "niša" na tržištu:** Ova strategija polazi od pretpostavke da male zemlje treba da se specijalizuju za onu vrstu proizvodnje za koju ne postoji interes velikih zemalja. Mala zemlja mora tražiti slobodne prostore (niše) na tržištu, koje velike svetske kompanije i mala preduzeća iz velikih zemalja nemaju interes da popune, ili nisu dovoljno fleksibilna da to učine. Primer takvog međuprostora mogao bi se naći u domenu specijalizovane primene bazičnih tehnologija. U ovom segmetu su prepreke ulasku novih proizvođača najmanje, a ekonomija obima nema veliki značaj.

Osnovni problem s kojim se mala zemlja suočava jeste pitanje sticanja i ovladavanja bazičnom tehnologijom. Ukoliko je neophodno, nju je moguće steći uvozom ili licencnim aranžmanom sa inostranim preduzećima. Proces ovladavanja i osavremenjavanja nove tehnologije najčešće je pitanje organizacije unutar samog državnog aparata. Država je ta koja podstiče školovanje kadrova, njihovo permanentno obučavanje uz rad, trening, posete međunarodnim skupovima, razmenu stručnjaka, ili vodi politiku stimulisanja inovativnog angažovanja.

Glavni nedostatak isključivog oslanjanja na strategiju "niša" jeste činjenica da mala zemlja u tom slučaju postaje manje važan deo globalne privrede, čime je ugrožena stabilnost njenog prisustva na međunarodnom tržištu, a što zahteva izraženu sposobnost prilagođavanja eksternim promenama.

(b) **Strategija posredovanja sopstvenih transnacionalnih kompanija:** Postoji prilično rasprostranjeno uverenje da su problemi male zemlje, u suštini, problemi malih preduzeća. Takođe je dokazano da male zemlje sa značajnim brojem sopstvenih transnacionalnih kompanija imaju više uspeha u prevazilaženju problema oskudice resursa ili infiltracije na svetsko tržište, nego što je to slučaj sa malim i srednjim preduzećima. Ova strategija polazi od pretpostavke da velika preduzeća u malim zemljama mogu znatno uvećati ukupnu nacionalnu konkurentnost. Male, inovativne firme mogu,

takođe, imati važnu ulogu, ali uslovi za njihov opstanak moraju biti izuzetno povoljni. Velika kompanija ima stabilnost poslovanja i raspolaže većim mogućnostima za ekspanziju istraživačko-razvojne aktivnosti.

Kritičari pomenute strategije primećuju da je velika kompanija, ipak, deo male zemlje. Resursi koje transnacionalna kompanija obezbeđuje zapravo su resursi te zemlje. Prema tome, kompanija ne može angažovati više resursa nego što njena matična zemlja poseduje.

Bez obzira koji se stav usvoji, sigurno je da male zemlje koje se opredele za strategiju podsticanja sopstvenih transnacionalnih preduzeća moraju dobro odmeriti sve pozitivne i negativne strane svog izbora.

Najveće srpske kompanije, koje su ispoljavale pretenzije da osnuju filijale u inostranstvu, oduvek su bile koncentrisane u okviru tercijarnog sektora (trgovina, telekomunikacije, investicioni radovi u inostranstvu, finansijske usluge)²⁹. Specifičnost ovog sektora se ogleda u težnji preduzeća da se lociraju što bliže korisnicima svojih usluga.

Kada je o industriji reč, specijalizacija na bazi osnivanja sopstvenih kompanija u inostranstvu, karakteristična je za preduzeća čija delatnost prestaje da uživa koristi od komparativnih prednosti u matičnoj zemlji, pa bivaju prinuđena da presele poslove u zemlju koja omogućava uslove za materijalizaciju komparativnih prednosti date delatnosti. U drugom slučaju, seljenje kapitala iz male zemlje u veliku, može biti prouzrokovano pogoršanjem uslova plasmana proizvoda, usled visokih uvoznih barijera u velikoj zemlji, ili potrebom da se približe tržištu faktora ili tržištu svojih finalnih proizvoda. Preduzeća koja se na međunarodnom tržištu pojavljuju kao izvoznici resursno-intenzivnih i radno-intenzivnih proizvoda, zbog visokih troškova transporta primarnih proizvoda, ili visoke ponude radne snage, obično teže da budu locirana na izvoru faktora koji intenzivno koriste u procesu proizvodnje. Za razliku od njih, preduzeća koja proizvode robu široke potrošnje, teže da se lociraju bliže prodajnim tržištima.

(c) **Strategija privlačenja investicija inostranih transnacionalnih preduzeća:** Ova strategija se najčešće predlaže zemljama koje ne raspolažu dovoljnim naučno-istraživačkim kapacitetima. Savremena teorija konkurentnosti polazi od istraživačkog rada, kao opredeljujućeg faktora specijalizacije u segmentu industrijske proizvodnje. Male, i pri tom još nedovoljno razvijene zemlje, ne raspolažu materijalnim i stručnim potencijalom za razvijanje novih proizvoda i tehnologija, kao dominantnih komponenti međunarodne konkurentnosti. Jedno od rešenja predstavlja uvoz tehnologije i znanja, kroz privlačenje direktnih investicija transnacionalnih preduzeća iz inostranstva (E. Arnold, 1986.).

Praksa, međutim, često opovrgava pozitivna očekivanja ove strategije. Ne mali broj analiza ukazuje na činjenicu da inostrane transnacionalne kompanije samo neznatan deo naučno-istraživačkog rada poveravaju zemlji domaćinu. Većinu novokreiranih radnih mesta čine poslovi montiranja, koji zahtevaju minimalnu kvalifikacionu osposobljenost radne snage. Najveći deo tehnološki-intenzivnih operacija i aktivnosti obavlja se u okviru "roditeljske" kompanije u matičnoj zemlji (R. O'Brien, 1985.).

S druge strane, male nerazvijene zemlje u međusobnom takmičenju u atraktivnosti privlačenja SDI još više gube pregovaračku poziciju prema transnacionalnim kompanijama. Pošto male zemlje treba da insistiraju na uslovljavanju transnacionalnih kompanija da praktično pomažu domaći razvoj naučnih i tehnoloških kapaciteta i grana visoke tehnologije, onda međusobno konkurisanje radi isticanja atraktivnosti za privlačenje inostranih investicija ne predstavlja najbolju strategiju.

Imajući sve navedeno u vidu, mnogi autori koji se bave ovom oblašću istraživanja, iskazuju zabrinutost za visinu socijalnih i ekonomskih troškova koje male zemlje plaćaju, oslanjajući se na transnacionalne kompanije, kao glavni izvor tehnološkog know-how-a. Zato se predlažu alternativna rešenja, poput zajedničkih ulaganja ili ugovora o tehnološkoj saradnji (J. Baranson, 1978.).

(d) **Strategija međunarodne kooperacije:** Jedan manji broj ekonomista zastupa tezu po kojoj strategija kooperacije predstavlja optimalno rešenje za male zemlje da angažuju resurse u razvojno-

²⁹ Svojevremeno, trgovinska kompanija GENEX ubrajana je među tridesetak najvećih evropskih TNK, brojne filijale po svetu imale su najveće domaće banke, a značajna ulaganja u inostranstvu u oblasti građevinarstva, nauke i sl. ostvarivala je i BK grupacija. Danas kompanija „Telekom“ poseduje deo kapitala sektora telekomunikacija u zemljama u okruženju.

istraživačke svrhe. Kroz kooperativni pristup naučnoj i razvojno-istraživačkoj delatnosti inkorporacijom većeg broja zemalja, aplikativno istraživanje i tehnološka infrastruktura, koji su neophodni za prevođenje znanja u komercijalno primenjive inovacije, mogu biti celovitije razvijani. Uključivanje male zemlje u neki od brojnih kooperativnih projekata visokih tehnologija (ESPIRIT) ili razvojno-istraživačke organizacije (European Space Agency, RACE, CERN), nesumljivo bi imalo pozitivnog efekta na njene razvojne performanse. Međutim, neki autori naglašavaju značaj kooperacije po modelu međusobne saradnje malih zemalja, ističući bojazan da bi u partnerskim odnosima sa velikim privredama mogle doći u neravnotežan položaj (B. Dalum and J. Fagerberg, 1985.).

Zato se, kao rešenje za male zemlje, postavlja imperativ da kooperacioni ugovori budu pažljivo planirani i da uključe, pored razvojno-istraživačkih, i marketinške i proizvodne aktivnosti, u cilju obezbeđivanja doprinosa i koristi svakog partnera u razvoju naučnih i tehnoloških kapaciteta, kao i eksploatacije ostvarenih rezultata. Kako svetskim tržištem proizvoda visoke tehnologije dominira oligopolska struktura, trend uključivanja malih zemalja u međunarodne projekte i organizacije imaće velikog značaja u budućem formiranju njihovih konkurentskih prednosti.

(e) **Strategija specijalizacije:** Strategija specijalizacije predstavlja neku vrstu sinteze strategije kooperacije i strategije identifikacije „niša“ na tržištu. Ona podrazumeva specijalizaciju u izvesnim razvojno-istraživačkim oblastima, u cilju najracionalnijeg iskorišćenja raspoloživih resursa. Svaka zemlja mora sama identifikovati oblasti razvojno-istraživačke aktivnosti u koje će usmeriti resurse. Na kreatorima strukturnih promena u Srbiji je da predlože jedan opšti princip za identifikaciju oblasti u okviru kojih je moguće realizovati relativno obimne razvojne i istraživačke programe. Te oblasti moraju zadovoljiti najmanje sledeće kriterijume:

- da istraživačko-razvojne aktivnosti doprinesu ostvarivanju socijalnih i ekonomskih ciljeva,
- da obezbede osnov za formiranje pravaca dalje penetracije različitih oblasti,
- da obezbede stabilne uslove razvoja i istraživanja u smislu troškova, raspoloživih ljudskih potencijala, tipova aktivnosti i oblasti nauke i tehnologije kojima je mala zemlja ovladala i
- da doprinose jačanju relativne pozicije zemlje na međunarodnom tržištu.

Prema ovom konceptu, za Srbiju je bolje da odbaci ideju takmičenja sa ekonomskim "gigantima" u sektorima visokih tehnologija i da se koncentriše na unapređivanje tehnološke osnove i konkurentnosti srednje tehnološki-intenzivnih sektora i proizvodnog dizajna, u kojima male zemlje tradicionalno imaju uspeha (R. Stankiewicz, 1982.).

S jedne strane, tržišta relativno jednostavnih proizvoda, koji se baziraju na tradicionalnoj tehnologiji, sve su više saturirana ponudom iz ZUR i novoindustrijalizovanih zemalja. S druge strane, tržištima kompleksnih proizvoda, za čiju se produkciju koristi najsavremenija tehnologija, u sve većoj meri dominiraju industrijske supersile. To znači da je sve manje prostora na svetskom tržištu u koji bi se infiltrirale male, industrijski orijentisane zemlje. Stoga, njima kao jedino rešenje preostaje tehnološka ekspanzija u onim segmentima koji zadovoljavaju gore pobrajane kriterijume.

Bez obzira na sve navedeno, savremeni koncept razvoja i jačanja konkurentne pozicije srpske industrije mora predstavljati sintezu više različitih strategija. Konkretno opredeljenje za primenu odgovarajućeg seta strategija zavisi od niza faktora multidisciplinarnе prirode, ili u krajnjoj meri od osobenosti domaće privrede i preduzeća koja je čine.

4.1.5. Globalistički koncept konkurentnosti

Jedan od najuticajnijih sociologa i ekonomista SAD, Robert Rajk, autor je revolucionarnog rada iz domena međunarodne konkurentnosti pod nazivom: "Delo nacija: Priprema za kapitalizam XXI veka (R.B. Reich, 1991.). Centralna teza u radu je dokaz nepostojanja nacionalnih ekonomija. S njihovim odumiranjem nestaje i potreba za izučavanjem nacionalne konkurentnosti.

Nacionalne ekonomije predstavljale su realnost u pedesetim godinama XX veka, dok su danas one prošlost. Savremene korporacije su deo "globalne mreže". Proizvodi se dizajniraju u jednoj zemlji, proizvode u drugoj, u pogonima koje finansira treća, i prodaju u četvrtoj zemlji. Globalizacija ekonomije pogađa ljude na različite načine. Proizvodni radnici iz industrijski razvijenih zemalja izloženi

su konkurenciji radnika iz zemalja sa niskim nadnicama, visokim stopama nezaposlenosti i nedovoljno principijelnoj zakonskoj regulativi. Druga grupa radnika, iz domena uslužnih delatnosti kao što su domari, bolničarke, prodavci brze hrane i dr., nije direktno suočena sa inostranom konkurencijom, ali biva prepuštena izazovu procesa opšte automatizacije (kase, samouslužne benzinske pumpe i sl.). Izložena konkurenciji "automata" i ova grupa pogoršava svoj materijalni položaj. Pomenute dve grupe čine 55% radne snage SAD. Rajk dokazuje da će prihodi ovih kategorija radnika konstatno opadati.

Nasuprot njima, treća grupa radnika, koja čini oko 20% radne snage u SAD, ima daleko povoljniju poziciju. Rajk ovu grupu naziva "simboličkim analitičarima". Njihovo zanimanje se ne može lako objasniti: "Simbolički analitičari definišu probleme i oblikuju zaključke za sebe. Njihove karijere nisu konvencionalne, a sami sebe vide više kao deo neke mreže nego kao nekoga ko se uspinje hijerarhijskim lestvicama. Oni imaju titule kao što je 'projektant finansijskih sistema' i provode mnogo vremena u telefonskom komuniciranju" (W.R. Mead, 1992, s. 77.). Reč je o dobro plaćenim stručnjacima, koji neće iskusiti sudbinu proizvodnih radnika ili pružalaca usluga, već će, zahvaljujući zaokretu ka globalnoj ekonomiji, prosperirati.

U savremenim uslovima, kada nacionalna ekonomija gubi tlo pod nogama, Rajk ne vidi izlaz u tradicionalnim ekonomsko-političkim i ekonomsko-nacionalističkim argumentima u prilog protekcijonizma, dotacija i sl. Najbolji oblik nacionalne ekonomske politike predstavlja investiranje u ljude. "Kao na potencijalne pobednike, država bi, umesto na određene specifične industrijske grane, trebalo da se koncentriše na 'proizvodnju' građana koji su dovoljno obrazovani da učestvuju u svetskoj ekonomiji kao simbolički analitičari" (Ibid, s 78.). Iako Rajk smatra da država stalno mora stimulisati određene vrste ulaganja, kao i razvoj i održavanje infrastrukture, on njenu glavnu ulogu pripisuje obezbeđivanju intelektualnog potencijala građana, kao preduslova nacionalnog prosperiteta.

Konkurentnost jedne zemlje nije određena vrednošću njenog izvoza, niti veličinom ostvarenog BDP, jer se procesom globalizacije gubi smisao pripisivanja nacionalnih atributa ovim kategorijama. Uspeh zemlje određuje podatak koliko je simboličkih analitičara podarila višenacionalnim korporacijama, odnosno, koja kvalifikaciona struktura njenih radnika nalazi zaposlenje u okviru transnacionalnih kompanija.

Mada se može tretirati pomalo futurističkim konceptom, Rajkovo tumačenje predstavlja još jedan doprinos objašnjavanju međunarodne konkurentnosti kroz prizmu procesa globalizacije i internacionalizacije svetske proizvodnje. Bez obzira da li se prihvata ceo koncept ili ne, samo isticanje neophodnosti podsticanja razvoja tehnologije, nauke i ljudskog kapitala dovoljno ukazuje na njegovu aktuelnost, posebno za slučaj malih nacionalnih privreda sa izraženom ponudom stručne radne snage.

U aktuelnim okolnostima, globalna konkurentnost još uvek ne negira postojanje nacionalnih privreda. Polazeći od činjenice da se svet sve više integriše na ekonomskoj osnovi, pre svega kao rezultat razvoja informacionih tehnologija, korporacijske strategije se sve više baziraju na ovladavanju tehnologijama koje su postale ključna determinanta konkurentnosti. Razvoj tehnologije je rezultat procesa globalizacije i obrnuto, proces globalizacije nije moguće ostvariti bez tehnološkog napretka. Interakcijom tehnologije i globalizma, dolazi do pojave tehnoglobalizma u svetskim razmerama, koji definiše konture globalne konkurentnosti. Oligopolistička konkurencija u kojoj dominiraju interesi velikih kompanija i tehnološke promene koje čine suštinu ekonomskog razvoja i konkurentnosti, čine bazu na kojoj je sazdana globalna konkurentnost.

Transnacionalne kompanije, čiji interesi prevazilaze nacionalne okvire, nosioci su globalne konkurentnosti, dok je država nosilac nacionalne konkurentnosti. Kompanija koja inovira, uvodi nova tehnološka rešenja i unapređuje znanja, predstavlja dominantnog učesnika na globalnom tržištu. Međutim, svaka kompanija, ma koliko bila globalno orijentisana, funkcioniše u karakterističnom nacionalnom okruženju. Ova nacionalna okruženja međusobno se konfrontiraju i ni jedan učesnik nije neosetljiv na njihove uticaje, bilo da potiču iz internog ili eksternog okruženja. Ovako shvaćena, država postaje faktor globalne konkurentnosti iz senke, jer je ona ta koja gradi osnovu nacionalne konkurentnosti i do te mere se meša u stvarenje konkurentne prednosti da se može govoriti o svojevrsnom vidu tehnološkog neomerkantilizma.

4.1.6. Održiva konkurentnost

4.1.6.1. Cirkularna ekonomija

Od industrijske revolucije, svetska privreda se razvijala linearnim modelom rasta i potrošnje. Povećanje tražnje za resursima i konkurencije među proizvođačima, doveli su do velikog pritiska na životnu sredinu i potrebe za prelaskom na cirkularnu ekonomiju. Cirkularna ekonomija se odnosi na upravljanje industrijom kroz iskorišćavanje obnovljivih izvora energije, te smanjivanje i eliminaciju upotrebe hemikalija i stvaranja otpada.

Doprinos cirkularne ekonomije globalnoj konkurentnosti je višestruk: dovodi do očuvanja ekološke ravnoteže, povećava efikasnost proizvodnje i dodatu vrednost proizvoda, pospešuje privredni rast, podstiče nova zapošljavanja i smanjuje količinu otpada, gotovo do nivoa njegove potpune eliminacije.

Evropska unija već godinama iskazuje jasno opredeljenje za cirkularnu ekonomiju. Uz poboljšanje efikasnosti, odnosno smanjenje utroška resursa i fosilne energije u proizvodnji, zemlje Unije su se odlučile na promenu celokupnog operativnog sistema industrijske proizvodnje i njegovo prilagođavanje novoj paradigmi, koja se zasniva na nekoliko jednostavnih načela cirkularne ekonomije:

- *Dizajn otpada*: Otpad ne postoji ako su materijali od kojih se sastoji neki proizvod namenjeni razgradnji ili ponovnoj upotrebi, bilo u tehničkom ili biološkom smislu.
- *Izgradnja otpornosti uz raznolikost*: Raznolikost i prilagodljivost odlike su koje treba promovisati.
- *Podsticanje iskorišćavanja obnovljivih izvora energije*: Svi sistemi trebalo bi da teže korišćenju obnovljivih i održivih izvora energije.
- *Ljudska aktivnost podupire*: ekosisteme i izgradnju prirodnog kapitala, ljudsko zdravlje i sreću, zdravo i povezano društvo i kulturu.
- *Resursi se koriste* u cilju ostvarivanja vrednosti, kako finansijske, tako i nefinansijske.
- *Razmišljanje o „sistemima“*: Ključno je razumeti kako delovi utiču jedni na druge unutar celine i kako celina utiče na delove. Elementi se posmatraju u kontekstu životne okoline i celokupnog društva.
- *Razmišljanje u slojevima*: Kod biorazgradivih materijala vrednost je u načinu na koji se njihovi delovi mogu razgraditi ili ponovo upotrebiti.

Važan segment cirkularne ekonomije je upravljanje otpadom, koje ima značajnu ulogu u otvaranju novih radnih mesta i kreiranju ekološki prihvatljivih tehnologija. Da bi se ova privredna aktivnost razvila, neophodno je organizovati celovit sistem upravljanja otpadom, što podrazumeva: razvrstavanje otpada, sanaciju odlagališta i izgradnju centara za upravljanje otpadom.

Osim smanjenja odlaganja otpada na odlagalištima, krajnji cilj ovih mera je da se u zemljama EU osigura minimalno 50% odvojeno prikupljenog papira, stakla, plastike i metala do 2020. godine. Preduslov za ostvarenje tog cilja je da se građanima omogući razdvajanje otpada, što je u isključivoj nadležnosti jedinica lokalne samouprave. Postavljanjem odgovarajućeg broja kanti i kontejnera, kao i organizovanjem “zelenih ostrva” i izgradnjom “reciklažnih dvorišta”, svi građani treba da ostvare pristup nekom obliku primarne selekcije otpada.

Evropska komisija izradila je okvir koji će EU pomoći da postigne postavljene ciljeve za postizanje održive industrije i cirkularne ekonomije. Procenjuje se da će se na taj način količina upotrebljenog materijala do 2030. smanjiti za približno jednu četvrtinu. Poboljšanje produktivnosti resursa ima potencijal uštede do 630 milijardi evra godišnje za evropsku industriju.

U procesu pristupanja EU, Hrvatska je analizirala uštede u privredi koju bi sektor reciklaže mogao ostvariti uz doslednu primenu okvira Evropske komisije. U analizi je utvrđeno da u Hrvatskoj ima mnogo neiskorišćenih sirovina, dok u sklopu mešanog komunalnog otpada Hrvati bacaju ogromne količine papira, kartona, kuhinjskog otpada, plastike, stakla, tekstila, metala, drveta i sl. Procene ukazuju da bi se njihovim recikliranjem u desetogodišnjem periodu moglo uštedeti oko milijardu evra.

4.1.6.2. Uticaj mera ekološke zaštite na strukturu komparativnih prednosti

U vreme kada ekonomska aktivnost u svetu nije bila dovoljno razvijena, vazduh i voda su bili tretirani kao besplatni resursi, na koje je malo ko obraćao pažnju kao na faktore proizvodnje. Međutim, savremeni tokovi industrijalizacije doveli su u pitanje ekološki opstanak planete, a naročito pojedinih njenih delova koji su izloženi permanentnom delovanju štetnih fabričkih nus-proizvoda. Ekološko okruženje sve više je izloženo negativnim efektima brojnih hemijskih i bioloških zagađivača, pa samim tim i obnovljivi resursi, poput vode i vazduha, postaju sve deficitarniji. Kako prema ekonomskoj zakonitosti svaki deficitarni resurs postaje roba, tako i čista voda i vazduh više nikada neće moći besplatno da se koriste. Veza između saznanja da ugroženi faktori prestaju da budu besplatni i stepena ugroženosti određenog regiona ili zemlje, opravdava interes za analizom uticaja troškova zagađivanja životne sredine na teoriju međunarodne trgovine.

Da bi se ovakva analiza sproveda u delo, neophodno je da se, uz primenu jednostavnog modela linearnog programiranja, problem permanentnog zagađivanja prirodnog okruženja inkorporira u H-O-S teoremu komparativnih prednosti. Analiza se sastoji iz tri dela. U prvom delu se ukazuje da akumulacija kapitala utiče na proširenje ekonomske aktivnosti, koja zauzvrat, postaje limitirana strogim standardima ekološke prevencije i da uvođenje zaštitnih ograničenja ne dozvoljava da jedan ili oba faktora proizvodnje (rad i kapital) ostvare punu zaposlenost. U drugom delu se uticaj zagađenosti prikazuje kroz cene u senci i dokazuje da u uslovima nepotpune zaposlenosti faktora, teoreme Rybczynski i Stolper-Samuelson gube zanačaj. U trećem delu, zaključuje se da sa eliminacijom osnovnih zagađivača u svakom od sektora dolazi do promene spoljnotrgovinske strukture (N. Minabe, 1991.).

Polazna pretpostavka je da preduzetnici teže da maksimiziraju ukupan prihod u proizvodnji dva proizvoda, X_1 i X_2 , po datim cenama P_{X1} i P_{X2} , u zavisnosti od homogenih funkcija dve grane industrije i relativne raspoloživosti faktora (rada i kapitala), uz ograničenje da proizvodnja bilo kojeg proizvoda ne može biti negativna veličina. Treći faktor proizvodnje predstavljaju čista voda ili vazduh, čija je raspoloživost ograničena ekološkim standardima. Pretpostavlja se da se i ovaj treći faktor, takođe, koristi kao input za proizvodnju X_1 i X_2 . Prema modelu linearnog programiranja, maksimizacija prihoda (Z) predstavljena je jednačinom:

$$Z = P_{X1}X_1 + P_{X2}X_2$$

uz sledeća ograničenja zagađenosti faktora:

$$a_{LX1}X_1 + a_{LX2}X_2 \leq L$$

$$a_{KX1}X_1 + a_{KX2}X_2 \leq K$$

$$a_{MX1}X_1 + a_{MX2}X_2 \leq M$$

$$X_1, X_2 \geq 0$$

U prikazanim jednačinama, a_{ij} predstavlja broj jedinica faktora „i“ neophodnog za proizvodnju jedinice proizvoda „j“, dok su K , L i M , faktori proizvodnje - kapital, rad i čista voda ili vazduh.

Sledećom dualnom jednačinom izražava se težnja preduzetnika da minimiziraju troškove proizvodnje:

$$Z = wL + rK + p_m M$$

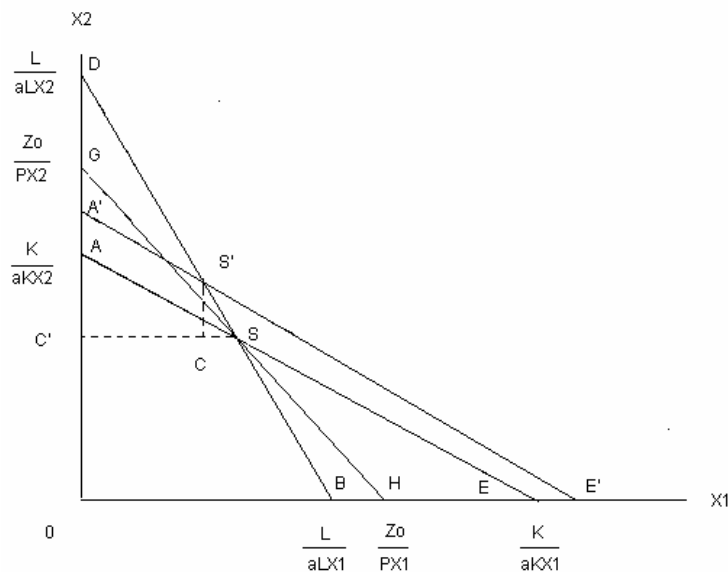
u zavisnosti od:

$$\begin{bmatrix} a_{LX1} & a_{KX1} & a_{MX1} \\ a_{LX2} & a_{KX2} & a_{MX2} \end{bmatrix} * \begin{bmatrix} w \\ r \\ p_m \end{bmatrix} \geq \begin{bmatrix} P_{X1} \\ P_{X2} \end{bmatrix}$$

$$w, r, p_m \geq 0$$

gde su: w, r, p_m , prihodi od upotrebe faktora, rada, kapitala i vode/vazduha.

Kada je nivo privredne aktivnosti dovoljno nizak, ograničenja zagađenosti u jednačinama gube na značaju. U narednom grafikonu, prikazana je proizvodnja radno-intenzivnog proizvoda X_1 i kapitalno-intenzivnog proizvoda X_2 u jednoj zemlji. Linija GH predstavlja jednačinu profita, gde je Z_0 rešenje linearnog programskog problema. Linije AE i BD predstavljaju ograničenja resursa, kapitala i rada, respektivno. Uz pretpostavku da je: $a_{LX1}/a_{LX2} > a_{MX1}/a_{MX2} > a_{KX1}/a_{KX2}$, izlomljena kriva ABS predstavlja originalnu Hecksher-Ohlin-ovu krivu proizvodnih mogućnosti ili „granicu efikasnosti“.



Grafikon IV-2. Analiza proizvodnje dva proizvoda uz prisustvo dva faktora, rada i kapitala

Izvor: N. Minabe, 1991.

Akumulacija kapitala dovodi do pomeranja linije AE u položaj A'E', označavajući porast raspoloživosti ovog resursa. Kriva proizvodnih mogućnosti je sada A'S'B'. Akumulacija kapitala je dovela do nadproporcionalnog rasta proizvodnje kapitalno-intenzivnog proizvoda X_2 , jer je:

$$\frac{X_2}{X_2} = \frac{CS'}{OC'}$$

$$\frac{AA'}{OA} = \frac{K}{K}$$

S druge strane, proizvodnja radno-intenzivnog proizvoda X_1 je opala, zbog ograničenja o konstantnim odnosima cena proizvoda. U ekonomskoj teoriji je ova zakonomernost definisana u okviru Rybczynski teoreme.

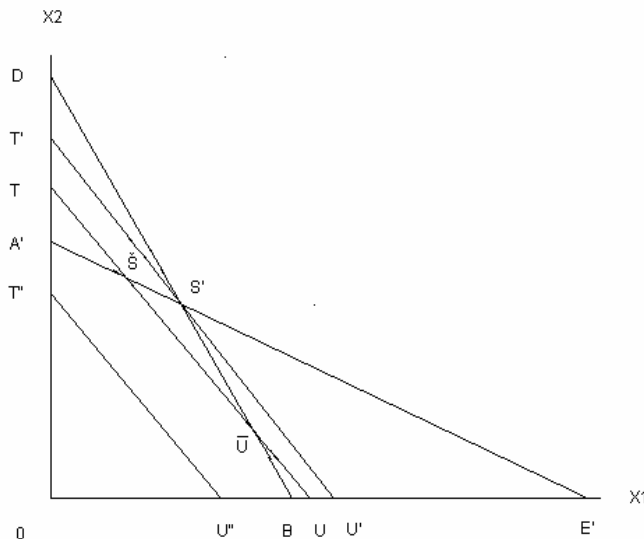
Kada stepen industrijalizacije postane dovoljno visok, standardi zaštite okruženja pojavljuju se kao bitan faktor u jednačini ograničenja. Ovo ograničenje je predstavljeno linijom TU (grafikon IV-2). Nova kriva proizvodnih mogućnosti je A'S'ŪB. Tačka ravnotežne proizvodnje pomera se iz S' u Ŝ (ili Ū). Teorema Rybczynski može, ali i ne mora važiti u novim okolnostima. Neće važiti onda kada

standardi zaštite okruženja postanu tako oštri da linija ograničenja iz pozicije TU pređe u novu poziciju T'U'.

U okviru dualnog problema minimizacije troškova faktora, posebnu pažnju privlači odgovor na pitanje važi li u novim uslovima Samuelson-ova teorija izjednačavanja cena faktora, kao i Stolper-Samuelson-ov efekat uticaja promena robnih cena na cene faktora.

Treći autor jedne od najznačajnijih teorija spoljne trgovine, američki profesor Paul Samuelson, dopunio je Hecksher-a i Ohlin-a tezom da međunarodna robna razmena ne vrši samo egalizaciju cena različitih proizvoda, već i cena različitih faktora proizvodnje. U određenim situacijama, kada ravnotežne cene faktora (w, r, p_m) nisu jedinstveno determinisane datim cenama na konkurentnom robnom tržištu, Samuelson-ova tvrdnja gubi na značaju. Naime, ni preduzetnici, a ni radnici obično nisu voljni, ako već nisu primorani, da plate troškove zagađenja okruženja, jer bi to vodilo do snižavanja prihoda po osnovu ulaganja rada i kapitala.

Stolper-Samuelson-ov efekat podrazumeva da rast cene radno-intenzivnog proizvoda dovodi do više nego proporcionalnog rasta prinosa od rada i opadanja prinosa od kapitala. Ovaj efekat se ne ispoljava u slučaju kada zemlja nastavlja da proizvodi oba proizvoda (X_1 i X_2), jer rast cene proizvoda X_1 nema uticaj na prinose odgovarajuće-intenzivnog faktora (u ovom slučaju rada) kada se proizvodna tačka nalazi u Š. S druge strane, rast cene X_2 neće uticati na prinose korenspodentno-intenzivnog faktora (kapital) kada se proizvodna tačka nalazi u \bar{U} .

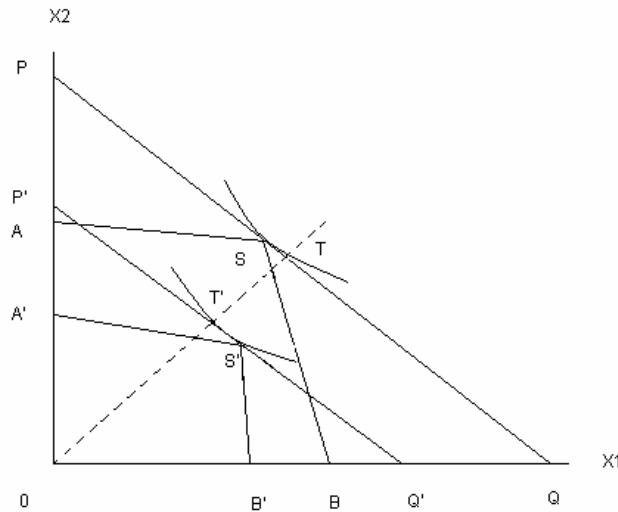


Grafikon IV-3. Analiza proizvodnje dva proizvoda uz ograničenja standarda ekološke zaštite

Izvor: N. Minabe, 1991.

Na osnovu svega izloženog, moguće je analizirati međusobnu trgovinu dve zemlje u uslovima kada dođe do aktiviranja zagađivača i kada se preduzmu mere za eliminisanje njihovog negativnog dejstva (grafikon IV-3). Osnovno pitanje je da li u opisanoj situaciji dolazi do promene u strukturi komparativnih prednosti posmatranih zemalja?

Tradicionalna Hecksher-Ohlin-ova kriva proizvodnih mogućnosti, ABS, opisuje slučaj pre aktiviranja zagađivača. Tačke S i T predstavljaju proizvodnju i potrošnju u slučaju kada su robne cene određene nagibom PQ. U originalnom Hecksher-Ohlin-ovom modelu, data zemlja izvozi proizvod X_2 u zamenu za uvoz proizvoda X_1 . Kada dođe do aktiviranja određenog zagađivača i preduzimanja mera za eliminisanje njegovog negativnog dejstva, kriva proizvodnih mogućnosti se pomera u položaj A'S'B'. Struktura trgovine se promenila, jer posmatrana zemlja sada izvozi proizvod X_1 , a uvozi proizvod X_2 .

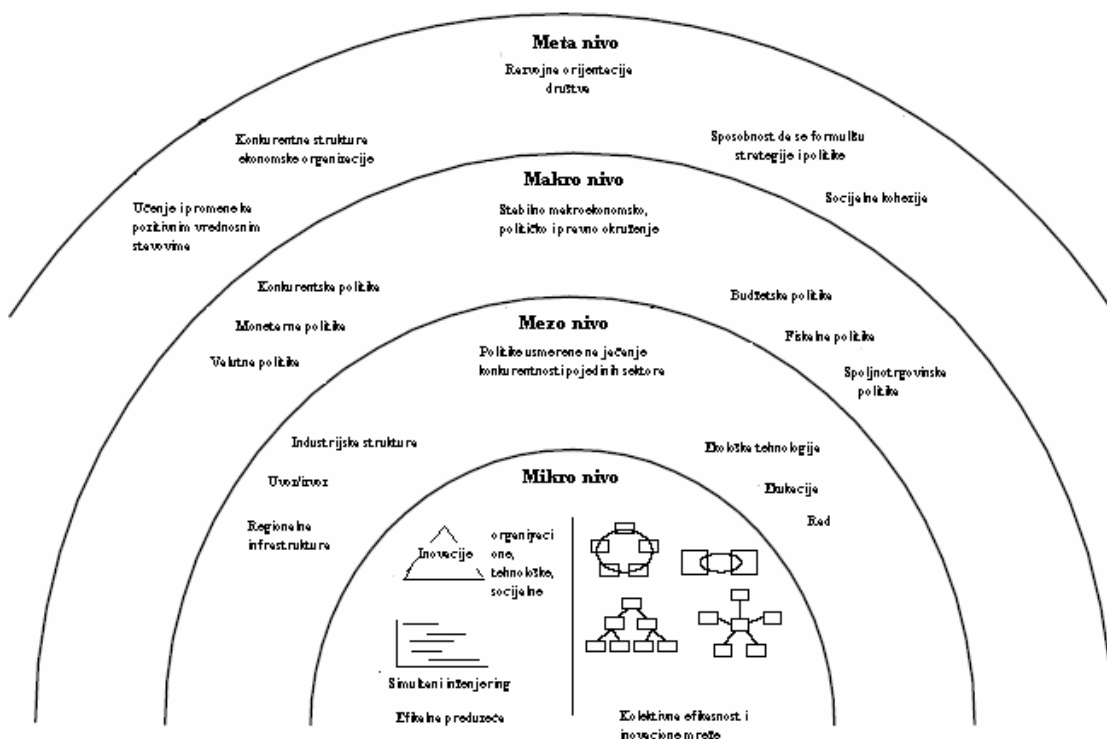


Grafikon IV-4. **Izmena u strukturi međunarodne trgovine izazvana aktiviranjem zagađivača**
 Izvor: N. Minabe, 1991.

Prema tome, kada domaći proizvođači jednom budu bili primorani da stanovništvu isplaćuju nadoknadu za štete koje prouzrokuju zagađivanjem životne sredine u određenom regionu, treba očekivati da će istovremeno doći i do značajnih promena u strukturi komparativnih prednosti srpske privrede. U kojoj bi se meri održala konkurentna prednost Srbije u izvozu proizvoda nastalih pod dejstvom tzv. prljavih tehnologija, predmet je dalje matematičke razrade, ali je sigurno da bi došlo do bitne promene u visini i strukturi njihovih troškova.

4.1.7. Determinante sistemske konkurentnosti u industriji

Integracija industrijskog sektora domaće privrede u globalne proizvodne procese i trgovinske tokove najvećim delom zavisi od stepena njegove razvijenosti i konkurentnosti koju ispoljava na lokalnom tržištu. Sistematski pristup podsticanja konkurentnosti pokriva političke i ekonomske determinante uspešnog industrijskog razvoja. Reč je o pristupu u okviru kojeg država i ostali privredni subjekti zajedno aktivno učestvuju u kreiranju uslova neophodnih za razvoj konkurentnosti. Ovaj koncept pravi jasnu distinkciju između četiri nivoa delovanja: *mikro nivoa* korporacija i interkorporativnih mreža međuzavisnosti, *mezo nivoa* specifičnih politika i institucija, *makro nivoa* generičkih uslova privređivanja i *meta nivoa* sporo promenljivih varijabli, kao što su sociokulturne strukture, bazični ekonomski poredak i orijentacija, te kapacitet učesnika društvenog života da donose efikasne strateške programe.



Grafikon IV-5. **Determinante sistemske konkurentnosti**

Izvor: T. Altenburg, W. Hillebrand and J. Meyer-Stamer, **Building Systemic Competitiveness**, Reports and Working Papers 3/1998, German Development Institute, p. 1.

Ključni zahtevi uspešnog industrijskog razvoja su:

- *Na meta nivou:* a) da veći deo društva prihvati razvojno orijentisane kulturne vrednosti, b) da se postigne nacionalni konsenzus o neophodnosti industrijskog razvoja i njene konkurentne integracije na globalno tržište i c) da društvo bude sposobno da zajednički formuliše vizije, kreira strategije i sprovodi odgovarajuće politike.
- *Na makro nivou:* da se formira stabilno i predvidivo makroekonomsko okruženje, u skladu sa potrebama politike podržavanja realnog deviznog kursa i spoljnotrgovinske politike, koja stimuliše razvoj domaće industrije.
- *Na mezo nivou:* da se formulišu specifične politike i izgrade institucije koje će imati za cilj da kreiraju konkurentne prednosti. Specifičnost politika se ogleda u njihovoj ciljnoj funkciji oblikovanja industrijskih grana i poslovnog okruženja (tehnološki instituti, trenazni centri, finansiranje izvoza i sl.) na osnovu lokalnih i regionalnih inicijativa za podsticanje konkurentnosti. Mnoge od institucija koje deluju na mezo nivou pripadaju nevladinom sektoru, u vidu poslovnih udruženja, neprofitnih organizacija ili preduzeća.
- *Na mikro nivou:* da se kompanije osposobe za konkurentsku utakmicu kroz proces kontinuiranog unapređivanja njihovog poslovanja i da se ostvari njihova mrežna povezanost sa ciljem maksimizacije pozitivnih eksternih efekata.

Koncept sistemske konkurentnosti predstavlja teorijski napredak u odnosu na konzervativna razmišljanja, koja favorizuju ulogu plana ili tržišta u procesu razvoja. Ekonomska istorija poznaje primere uspešnih industrijalizacija koje su ostvarene uz asistenciju čvrste državne administracije, kao i onih koje su najvećim delom bile rezultat slobodnog delovanja tržišnih zakona. Međutim, tajna uspešnih razvojnih strategija je u iznalaženju odgovarajuće ravnoteže između administrativno i tržišno rukovođenog koncepta i njihovom doziranju u skladu sa razvojnom fazom u kojoj se društvo nalazi.

Srbija, poput većine zemalja u tranziciji, ne startuje od nule, već ima delimično izgrađenu industrijsku strukturu, u kojoj dominiraju mala i srednja preduzeća, uglavnom proizvođači netrajnih potrošnih dobara i srednje i velike kompanije u obalasti procesne industrije, poput prerade nafte, ili proizvodnje matala, đubriva, cementa i sl. Stoga, razvojno orijentisana industrijska politika u prvoj fazi ima za cilj da izvrši restrukturiranje uvozno-supstitutivnog sektora i stimuliše i podrži preduzeća da, u saradnji sa Vladom i ostalim društvenim akterima, reafirmišu koncept konkurentskih prednosti baziran na savremenim iskustvima globalne povezanosti. Proces razgradnje uvozno-supstitutivnog sektora i redefinisanja konkurentskih prednosti ne može se obaviti isključivo pod uticajem „nevidljive ruke tržišta“ koja, po pravilu, teži očuvanju postojeće proizvodne strukture. Da bi se efekti procesa reindustrijalizacije, u početnoj razvojnoj fazi, pozitivno odrazili na konkurentnost domaće privrede, slobodno delovanje tržišnih zakona mora, bar delimično, biti korigovano sa različitih nivoa vlasti.³⁰

4.2. SAVREMENI KONCEPTI UTVRĐIVANJA KONKURENTSKIH PREDNOSTI ZEMALJA

4.2.1. Izgradnja konkurentnog okruženja prema konceptu Instituta za razvoj menadžmenta

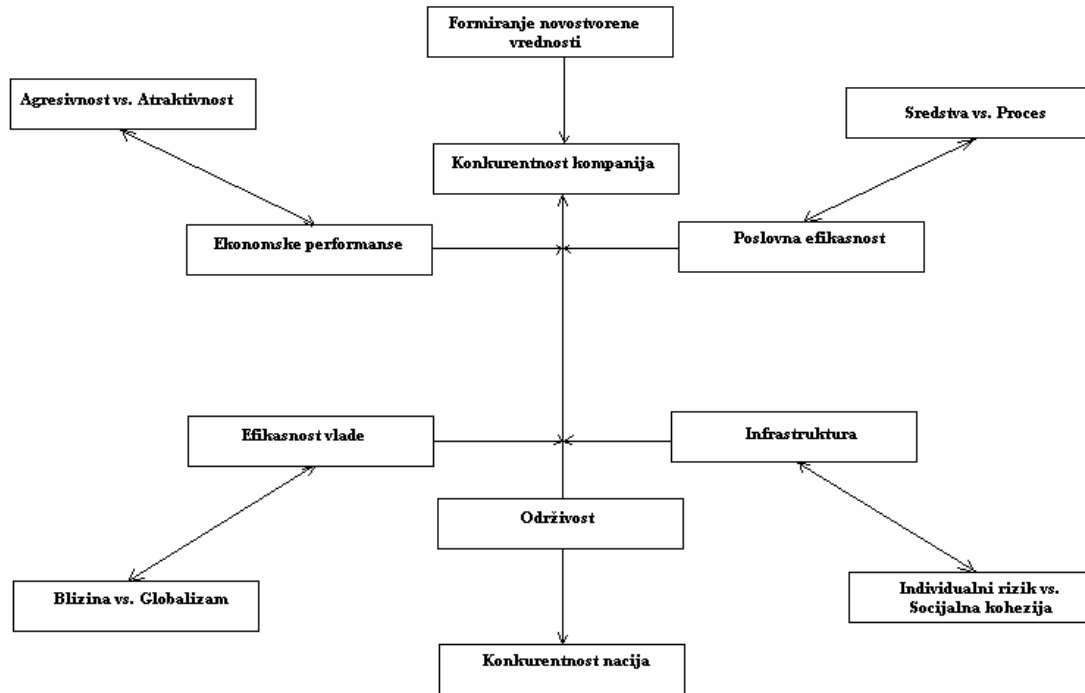
4.2.1.1. Elementi konkurentnog okruženja

Zemlje upravljaju svojim okruženjem u četiri osnovne dimenzije koje predstavljaju milje za uspostavljanje konkurentnih uslova funkcionisanja njihovih privreda. Te četiri fundamentalne dimenzije ogledaju se kroz sledeće odnose (IMD, 2006.):

- atraktivnost vs. agresivnost,
- lokalizam vs. globalizam,
- sredstva vs. proces i
- individualni rizik vs. socijalna kohezija.

Ove četiri dimenzije najčešće zavise od tradicije, istorijskog nasleđa, ili sistema vrednosti, i duboko su ukorenjene u „modus operandi“ svake zemlje, tako da, u većini slučajeva, nisu precizno definisane i diferencirane. Međutim, moguće ih je integrisati u jednu globalnu sistemsku teoriju, koja je u stanju da opiše odnose između osa ovog četvorodimenzionalnog koordinatnog sistema. Jedinstvena teorija nema za cilj da kvantifikuje konkurentnost određene privrede, već da ukaže na „profil konkurentnosti“ koji karakteriše datu privredu i da anticipira njeno ponašanje u budućnosti.

³⁰ Pod vršenjem vlasti se, prema definiciji Svetske banke, podrazumeva „upravljanje nacionalnim ekonomskim i društvenim resursima u cilju postizanja odgovarajućih razvojnih ciljeva“ (World Bank, **Governance and Development**, Washington, D.C, 1992, p. 1.).



Grafikon IV-6. Četiri fundamentalne dimenzije konkurentnosti

Izvor: IMD, World Competitiveness Yearbook 2006, Institute for Management and Development, 2006.

a) *Atraktivnost vs. agresivnost*

Zemlje na različite načine uređuju svoje poslovne odnose sa svetskom zajednicom. Tradicionalno, konkurentnost se povezuje sa agresivnošću zemlje po pitanju plasmana izvoznih proizvoda i SDI na svetsko tržište. Ovakvu strategiju penetracije globalnog tržišta svojevremeno su primenjivali: Nemačka, Japan i Republika Koreja.

U poslednje vreme, pojavile su se zemlje koje upravljaju konkurentnošću kroz podizanje nivoa atraktivnosti svojih privreda. Republika Irska i Singapur su godinama podsticali atraktivnost svojih privreda za priliv SDI, na bazi ponude široke lepeze raznih olakšica za investitore.

Agresivna strategija doprinosi generisanju novostvorene vrednosti u zemlji, ali ne dovodi obavezno i do otvaranja novih radnih mesta. Za razliku od toga, strategija podsticanja atraktivnosti dovodi do novog zapošljavanja u zemlji destinacije SDI, ali, s druge strane, umanjuje nivo dohotka srazmerno visini odobrenih olakšica. Čak i najbogatije zemlje ne mogu ignosrisati značaj podsticanja atraktivnosti svojih privreda za priliv kapitala, baš zbog uticaja na zaposlenost. Naročito danas, u kriznim uslovima poslovanja, zemlje treba da naizmenično kombinuju obe strategije, da bi njihove privrede postale i ostale konkurentne na globalnom tržištu.

U dosadašnjoj praksi, svaka zemlja je pokušavala da se usredsredi na jedan od ovih pristupa podsticanja konkurentnosti. Tako, Irska nije previše agresivna na međunarodnom tržištu, dok Republika Koreja nije dovoljno atraktivna za inostrane investitore. Velika Britanija je u prošlosti bila agresivna, da bi danas postala atraktivna za inostrani kapital. Švajcarska je išla obrnutim smerom, tako da je od atraktivne destinacije za priliv novca iz celog sveta, postala agresivni izvoznik prepoznatljive palete proizvoda širom planete. Sjedinjene Američke Države su, čini se, danas jedina zemlja koja je sposobna da u isto vreme bude i dovoljno gresivna u izvozu i dovoljno atraktivna za strane investitore.

b.) Lokalizam vs. globalizam

Privredni sistem svake zemlje, u biti, ne predstavlja homogenu celinu. U većini slučajeva, on se sastoji od dva tipa koegzistirajućih ekonomija – one koja se oslanja na bliska tržišta i one koja je globalno orijentisana.

Lokalno orijentisana privreda uključuje tradicionalne aktivnosti: zanatstvo, socijalne i lične usluge (lekari, učitelji), administrativne aktivnosti (vlada, sudstvo) i, na posletku, aktivnosti koje podržavaju potrošnju (post-prodajni servisi, izrada po porudžbini). Ovakva privreda je locirana i generiše novostvorenu vrednost u blizini krajnjeg korisnika. Ona je najčešće zaštićena od strane države, što je čini neefikasnom i skupom.

Globalno orijentisanu ekonomiju sačinjavaju kompanije koje operišu na međunarodnom tržištu. Proizvodnja u okviru takvih ekonomija ne mora nužno biti organizovana u blizini krajnjeg korisnika, zato što preduzeća ostvaruju korist na osnovu iskorišćavanja komparativnih prednosti tržišta širom sveta, naročito kada je reč o operacionalizacionim troškovima. Uopšteno gledajući, reč je o konkurentnim privredama, sa relativno niskim cenama proizvoda i usluga.

Proporcija u doprinosu ove dve vrste ekonomija nacionalnom prosperitetu, varira od zemlje do zemlje, u zavisnosti od njene veličine i stepena razvijenosti. Istraživanja ukazuju da se u Zapadnoj Evropi u proseku oko 2/3 BDP generiše u okviru lokalno-orijentisanih ekonomija, a 1/3 u okviru globalno-orijentisanih privreda, te da su privrede manjih zemalja znatno više zavisne od svetskog tržišta, dok se velike zemlje, poput SAD, još uvek snažno oslanjaju na domaću tražnju, mada im trend globalizacije postaje sve zanimljiviji, pre svega zbog ostvarene tehnološke dominacije, kao glavne determinante globalnih promena.

U toku poslednjih trideset godina, globalizam je ojačao do te mere, da je počeo ugrožavati lokalno-orijentisane ekonomije, namećući im praksu snižavanja ili ukidanja trgovinskih barijera, sklapanja sporazuma o slobodnoj trgovini, podsticanja regionalnih integracija, sprovođenja procesa privatizacije i deregulacije itd. Bitan efekat procesa globalizacije je u snižavanju cena, marži i zarada. Zemlje sa visokim životnim standardom i operacionalizacionim troškovima, poput Nemačke i Švajcarske, tek sada prolaze kroz surov proces prilagođavanja. Neke druge zemlje, kao što su Velika Britanija, Čile, ili Singapur, blagovremeno su pristupile globalizaciji svojih privreda i takvu praksu ne napuštaju ni danas.

c.) Resursi vs. proces

U upravljanju svojim ekonomskim okruženjem zemlje se mogu oslanjati na resurse, ili na proizvodne procese. Neke države su bogate osnovnim faktorima proizvodnje – zemlja, stanovništvo i prirodni resursi – ali ne spadaju u red konkurentnih privreda (Brazil, Indija i Rusija). Druge, pak, zemlje – poput Japana, Singapura i Švajcarske – siromašne su resursima, pa su primorane da ekonomski razvoj baziraju na transformacionim procesima. Generalno posmatrajući, ova druga grupa privreda je znatno konkurentnija od prve.

Ekonomisti ponekad koriste izraz „zamena prirodnih resursa“, da bi ukazali na pravilo po kojem zemlje sa visokim prirodnim potencijalima nužno razvijaju osećaj samodovoljnosti. Ovo je ključni činilac značaja i uloge ekonomske novostvorene vrednosti u kontekstu politike konkurentnosti. Naime, nasleđeni resursi nisu obavezno i jedini prirodni resursi kojim neka zemlja raspolaže. Infrastruktura, industrijska postrojenja, edukacija i veština, takođe, spadaju u resurse koji se generacijama akumuliraju. Oni mogu, isto tako, izazvati osećaj samodovoljnosti kod „zrelih“ nacija koje su sklone da pobrkaju pojmove bogatstva i konkurentnosti.

d.) Individualni rizik vs. socijalna kohezija

Četvrta dimenzija koja učestvuje u oblikovanju konkurentskog okruženja jedne zemlje, ogleda se u razlici između sistema koji podstiče preduzimanje pojedinačnog rizika i onog koji štiti socijalnu koheziju. Takozvani, anglo-saksonski privredni model karakterišu: poslovni rizik, deregulacija,

privatizacija i individualna odgovornost, uz minimalnu ulogu socijalne pomoći. Za razliku od toga, kontinentalni evropski model privrede više se oslanja na: postizanje opšte saglasnosti unutar društvene zajednice, uravnotežen pristup odgovornosti i visokobudžetni sistem socijalne zaštite.

Godinama je postojao takmičarski duh između ova dva privredna modela i čini se da je anglo-saksonski najzad preovladao. Zakonodavstvo EU je sve do pojave globalne krize više bilo okrenuto deregulaciji i privatizaciji, nego što je to bio slučaj u prošlosti. Pojava Nove radničke partije u Britaniji i otvaranje bivših socijalističkih zemalja prema privatnom kapitalu, samo su neki od pokazatelja ovog trenda. Ipak, širenje globalne krize iz SAD na evropski kontinent, uticalo je na kreatore ekonomske politike širom Evrope i sveta da kritički pristupe analizi određenih elemenata neoklasične teorije privrednog rasta i rešenje za brojne novonastale probleme potraže u sinergetskom delovanju javnog i civilnog sektora.

4.2.1.2. Mapa konkurentnosti svetske privrede

U praksi se kombinuju efekti različitih dimenzija u cilju formiranja konkurentne strukture privrede. Najčešći primeri politika koje se uporedo vode su globalizam i podsticanje individualnog rizika i lokalizam i očuvanje socijalne kohezije.

Na razvoj globalne ekonomije u velikoj meri utiče pristup koji favorizuje preduzimanje individualnog rizika i lične odgovornosti, odnosno, anglo-saksonski model organizacije privrede. Velika Britanija i SAD su bili pioniri internacionalizacije poslovanja i danas se svrstavaju među vodeće privrede na svetskom tržištu. Stoga, ne čudi što njihov pristup konkurentnosti, zasnovan na deregulaciji, privatizaciji i preduzetništvu, značajno utiče na oblikovanje globalnog modela privređivanja. Međutim, ovakva politika izaziva otpore kada se primeni na ekonomije koje su godinama funkcionisale u zaštićenom i administrativno-kontrolisanom okruženju.

Socijalizacija rizika i odgovornosti se najčešće povezuje sa menadžmentom lokalno orijentisanih ekonomija, u kojima se, po pravilu, ne obraća dovoljno pažnje na posledice takve politike po konkurentnost privrede, jer ona nije ni izložena inostranoj konkurenciji. Ovakav pristup se primenjuje u okviru kontinentalnog evropskog modela privređivanja. Politička revolucija iz 19. veka i socijalne promene u 20. veku uticale su na vlade evropskih kontinentalnih zemalja da počnu posvećivati posebnu pažnju socijalnoj koheziji.

Holandija je definisala inovativnu soluciju za prevazilaženje ovog razvojnog konflikta, tako što se opredelila za diferenciran sistem upravljanja u dve paralelne, ali povezane, ekonomije. S jedne strane, globalno-orijentisani segment privrede se vodi po anglo-saksonskom modelu - što podrazumeva potpunu privatizaciju i deregulaciju - kako bi bio spreman da odgovori zahtevima konkurentnosti na međunarodnom tržištu. S druge strane, u lokalno-orijentisanoj ekonomiji primenjene su neke inovativne mere, poput skraćenog radnog vremena, da bi se obezbedila socijalna kohezija na unutrašnjem planu. Danas, čak i neke od pionirskih zemalja anglo-saksonskog modela, poput Velike Britanije i Novog Zelanda, koje su među prvima inicirale čvrst i transparentan pristup konkurentnosti, pokušavaju da razviju „treći način“, u cilju ublažavanja socijalnih posledica tako drastične ekonomske politike.

Privreda Srbije je ophrvana brojnim problemima, a najveći među njima su, nedostatak investicija i visoka nezaposlenost. Stoga se čini da je za Srbiju optimalna strategija da se u početku podstakne atraktivnost privrede za plasman „greenfield“ i „brownfield“ investicija (jer je proces privatizacije gotovo okončan) i to kako na bazi uvoza kapitala, tako i po osnovu aktiviranja pasivnog kapitala iz domaćih izvora. Pritom, izbor u koju granu će se kapital ulagati, treba da bude u osnovi slobodan, dok država zadržava mogućnost da indirektno utiče na odluku investitora kroz sistem mera i olakšica kojim će se sredstva usmeravati u strateške grane privrede poput: elektronske i računarske industrije, auto industrije, avio i svemirske industrije, genetskog inženjeringa, biotehnologije, usluga zasnovanih na znanju, proizvodnji hrane i sl. Normalno je da u većini navedenih privrednih oblasti Srbija ne može biti lider, niti može zaokružiti ceo tehnološki proces, međutim, ona može i mora da postane deo svetskog lanca proizvodnje u ovim oblastima, kroz podsticanje viših oblika saradnje s vodećim svetskim kompanijama. Put do toga vodi preko iznalaženja optimalnog odnosa između lokalno i globalno orijentisanih ekonomskih celina.

Izvozno-orijentisani sektor privrede treba da bude potpuno privatizovan i što je moguće više relaksiran od direktnog državnog uticaja i komplikovanih administrativnih procedura. U okviru ovog dela privrede treba da dominira privatna inicijativa, uz visok nivo ličnog rizika i odgovornosti, ali i lične koristi po dobro obavljenom poslu.

S druge strane, lokalno-orijentisan segment privrede može delom biti i u državnom vlasništvu, ali se, svakako, mora voditi računa o socijalnom aspektu, bar kada je reč o zdravlju, obrazovanju, kulturi i dr. delatnostima od opšteg društvenog značaja. Ukoliko u pojedinim regionima zemlje ne postoji odgovarajuća ponuda zdravstvenih, obrazovnih, zanatskih i dr. usluga, odgovornost nije na privatnom sektoru, već krivica pada na celu zajednicu koja nije bila u stanju da na zadovoljavajući način isplanira potrebe za ovim delatnostima na lokalnom nivou.

Nakon raspada Jugoslavije, koja je respolagala relativno širokom sirovinskom i energetskom bazom, Srbija je danas prinuđena da se fokusira na domaćinsko korišćenje preostalih raspoloživih resursa, uz sve veće uvažavanje procesnog pristupa u koncipiranju razvojne politike. Osnova nove politike je u liberalizaciji uvoza faktora koji bi se, na osnovu novokreiranih komparativnih prednosti, prerađivali u konkurentne proizvode za svetsko tržište. Kroz podsticanje viših oblika saradnje sa razvijenim zemljama (licencing, franshizing, leasing, factoring, međunarodna poslovno-tehnička i proizvodna kooperacija i sl.), domaćim preduzećima bi se obezbedio pristup nedostajućim faktorima proizvodnje (sirovine, kapital, znanje) i pružila mogućnost da ovladaju savremenim procesima njihovog angažovanja.

Na konkurentsku poziciju jedne zemlje utiču brojni činioci, među kojima se posebno izdvajaju: (a) kulturološki, (b) tehnološki i (c) administrativni.

a. Uticaj kulture na konkurentnost

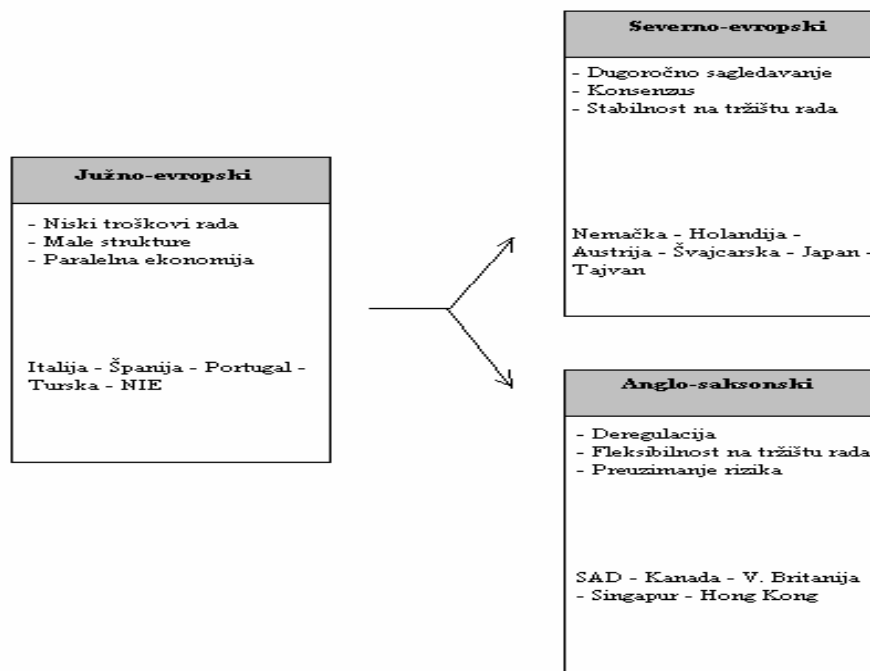
Jedan od najvažnijih faktora konkurentnog okruženja jeste nacionalno usvojen sistem vrednosti. Nemački sociolog i filozof, Maks Veber, je još početkom 20. veka, baveći se istraživanjima odnosa između kulture jedne nacije i njenog ekonomskog razvoja, došao do zaključka da nacije ne konkurišu jedna drugoj samo robom i uslugama, već i kvalitetom obrazovanja i usvojenim sistemom vrednosti.

Sa razvojem jedne nacije, evoluirao i sistem vrednosti te društvene zajednice. Tokom modernog doba, sistem vrednosti je evoluirao kroz četiri faze (IMD, 2006.):

- *naporan rad*: stanovništvo je u potpunosti posvećeno korporativnim ciljevima zemlje i spremno je na duži rad od uobičajenih 8 časova dnevno (primer: Republika Koreja),
- *bogatstvo*: mada stanovništvo još uvek naporno radi, ono posvećuje više pažnje povećanju svog dohotka od rada (primer: Singapur),
- *učesće u društvenom životu*: stanovništvo je manje zainteresovano za naporan rad, a znatno više je uključeno u proces preoblikovanja društvene zajednice (primer: SAD i Evropa krajem 1960-tih godina) i
- *lični uspeh*: stanovništvo je mnogo više zainteresovano da razvija sopstveni privatni život, nego da unapređuje društvenu zajednicu (primer: SAD i Evropa u toku prve dekade 21. veka).

Ovaj proces prirodne evolucije sistema nacionalnih vrednosti, od kolektivne ka individualnoj, prema teoretičarima globalizma, ne može imati reverzibilan tok, mada je njime moguće upravljati na izvestan način. Primera radi, Japan se u ovom trenutku nalazi u fazi tranzicije od kolektivnog ka individualnom sistemu vrednosti, što pretpostavlja preduzimanje dubinskih reformi političkog, socijalnog i ekonomskog sistema.

Zanimljivo je porediti današnji sistem vrednosti u istočnoj Aziji, sa onim koji je vladao u SAD i Evropi tokom 19. veka. Aktuelni sistem vrednosti u zemljama istočne Azije zasnovan je na Konfučijanskim principima, koji podrazumevaju: naporan rad, lojalnost, disciplinu, štednju i obrazovanje. Slične principe sadrži i protestantska etika rada, koja je dominirala Evropom i SAD u XIX veku i koja proističe još iz perioda Velike industrijske revolucije.



Grafikon IV-7. Tri modela ponašanja društvene zajednice

Izvor: IMD, World Competitiveness Yearbook 2006.

Grafikonom IV-7 prikazana su tri različita modela organizacije društvene zajednice:

1. *Južno-evropski* model karakterišu: nedovoljno razvijena infrastruktura, regulacija poslovnih aktivnosti, socijalna zaštita, postojanje paralelnih ekonomija i niski troškovi rada. Ovaj model favorizuje inovativnost.
2. *Severno-evropski* model odlikuju: snažan naglasak na stabilnosti, socijalni konsenzus i visok nivo regulative. On favorizuje dugoročne razvojne perspektive.
3. *Anglo-saksonski* model se zasniva na deregulaciji, privatizaciji, radnoj fleksibilnosti i izraženoj naklonosti ka prihvatanju rizika. Ovaj model se zasniva na preduzetništvu.

Tokom poslednje dekade u svetu je učinjen veliki pomak od severno-evropskog ka anglo-saksonskom modelu društva. Ipak, najveći izazov za kreatore razvojnih strategija širom sveta predstavlja ostvarivanje ravnoteže između hiper-konkurnog globalnog poslovnog okruženja, bliskog anglo-saksonskom modelu i lokalno orijentisanog okruženja sa višim nivoom socijalne odgovornosti, bliskog severno-evropskom modelu društvene organizacije.

Srbija se danas nalazi na prelazu iz južno-evropskog u anglo-saksonski model organizovanog društva. Iz okruženja u kojem su doskora dominirali (ili još uvek dominiraju), nerazvijena infrastruktura, centralno-planska regulativa, visok nivo socijalne zaštite i paralelni ekonomski sistemi (tržišna i „dogovorna“ ekonomija, regularno i „sivo“ tržište, dvojne proizvodne linije – za izvoz i za domaće potrebe, višestruki kursevi itd.), Srbija je, prećutno prihvatajući model Vašingtonskog konsenzusa, duboko zašla u proces privatizacije i deregulacije, uz svesrdnu podršku konceptu preuzimanja ličnog rizika kada su u pitanju poslovne odluke i očuvanje radnih mesta.

Srbija je preskočila fazu koju odlikuju: stabilnost makroekonomskog sistema, pravedna raspodela dohotka, politika podsticanja i usmeravanja privrednog razvoja i socijalna kohezija. Imajući to u vidu, postaje jasnije zašto se danas sve više govori o nepostojanju odgovarajućeg nacionalnog sistema vrednosti. Narod u Srbiji, praktično nikada nije bio u prilici da usvoji sistem vrednosti, koji se zasniva na napornom radu i društvenom pozicioniranju u zavisnosti od rezultata rada, što u uslovima sve izraženije konkurencije na svetskom tržištu može predstavljati nanadoknadiv hendikep.

b. Uticaj tehnologije

Tokom poslednje dve dekade, neotehnološka revolucija - oličena u razvoju kompjutera, telekomunikacija i interneta – vrši presudan uticaj na konkurentnost nacija. Danas se infrastruktura više ne razmatra na tradicionalan način, koji je u obzir uzimao samo puteve, železnicu, lučka postrojenja i aerodrome. Tehnološka infrastruktura postala je ključni faktor globalne konkurentnosti. Raspolaganje jeftinim i efikasnim telekomunikacionim sistemom, internet vezama i mobilnom telefonijom, samo su neki od novih tehnoloških prioriteta zemalja koje žele da se ravnopravno takmiče na svetskom tržištu. Pojedine zemlje, poput Južne Afrike, Meksika, ili Poljske, preskaču određene tehnološke faze, razvijajući npr. mobilnu telefoniju, uprkos činjenici da ni u domenu fiksne telefonije nisu iscrpele sve potencijale.

Tehnologija, takođe, utiče i na sistem obrazovanja. Zemlje, kao što su SAD, Velika Britanija i Francuska, postavile su pred sebe cilj povezivanja celokupnog školskog sistema preko interneta. Švedska i Finska su daleko odmakle u razvoju obrazovanja na distancu, jer raspolažu naprednim sistemom telekomunikacija i mrežne povezanosti. Međutim, jedan od glavnih faktora nedovoljne iskorišćenosti tehnološke infrastrukture u mnogim zemljama, jeste nedostatak stručnih kadrova. Stoga je prioritet svih međunarodno konkurentnih zemalja da iznedre stručnjake sposobne da novu tehnološku infrastrukturu stave u funkciju i postanu lideri globalnog razvoja. Irska je značajno investirala na ovom planu, obezbeđujući mladu i kvalitetnu radnu snagu, koja raspolaže visokim znanjima u oblasti IT, za potrebe lokalnih i inostranih preduzetnika. To je samo jedan od razloga zašto je ova zemlja u određenom periodu bila toliko atraktivna za investitore iz celog sveta.

Novi tehnološki zahtevi preduzeća podstakli su pojedine zemlje da daju prioritet razvoju tehnologije. Osnivanje istraživačkih centara i podsticanje saradnje između univerziteta i privrede, postalo je značajan faktor konkurentnosti na planu privlačenja SDI. Internet omogućava kompanijama da razvijaju e-trgovinu, e-nabavke, aukcije i e-tržišta van granica svoje zemlje. Sve ovo predstavlja snažan podstrek za vlasti širom sveta da ulažu u razvoj napredne tehnološke infrastrukture u svojim zemljama.

Srbija se, nažalost, ne može pohvaliti naprednom infrastrukturom, bilo da se radi o tradicionalnom, ili tehnološkom aspektu posmatranja. U pogledu infrastrukture, Srbija je u protekloj godini iskazala izvesne komparativne prednosti po pitanju broja telefonskih priključaka, rasprostranjenosti internet veza i broja računara. U gotovo svim ostalim segmentima infrastrukture Srbija zaostaje za svetskim prosekom. Pored potrebe da se izvrše značajna ulaganja u tradicionalnu i tehnološku infrastrukturu, Srbija mora da nastavi i sa školovanjem mladih visokostručnih kadrova, boreći se da predupredi njihov prekomerni odliv u inostranstvo. Empirija pokazuje da su mnoge zemlje koristile mogućnost slanja svoje dece na školovanje i usavršavanje u inostranstvo, ali da su razvojne uspehe postigle samo one države koje su nalazile načine da zainteresuju mlade stručnjake da se vrate u zemlju i svoja novostečena znanja stave u funkciju nacionalnog prosperiteta.

c. Nova uloga države

Pored uticaja na globalnu konkurentnost, tehnološka revolucija postavlja i određene izazove pred neke od bazičnih funkcija države. Kako država da oporezuje ljude koji stiču novac preko interneta? U EU su razmatrali mogućnost uvođenja poreza na „neopipljive“ transakcije preko interneta. Pojedine države SAD jednostavno prihvataju da dohodak služi za nabavku izvesnog broja proizvoda preko interneta i oporezivanje vrše po kupovini istih. Problem predstavlja i način na koji država može da kontroliše operacije provajdera na mreži, koji mogu delovati u bilo kojoj zemlji, bez legalne registracije u toj državi.

Računovodstveno evidentiranje „neopipljive imovine“ – brend, potrošači, know-how, ljudski kapital itd. – predstavlja, takođe, značajan problem, jer tekuća računovodstvena praksa ne odražava stvarnu vrednost preduzeća. Berza akcija je pokušala da kompenzuje ove nedostatke. Primera radi, u 1978. godini knjigovodstvena vrednost najvećih javnih kompanija u SAD iznosila je 95% njihove tržišne kapitalizacije, dok je dvadeset godina kasnije ovaj odnos pao na 28%. Problem „neopipljive“ aktive je u tome što ona često nije u vlasništvu preduzeća. S druge strane, konkurentnost je danas evoluirala sa

„opipljivih“ na „neopipljive“ proizvode, odnosno, sa tona robe na bajte informacija. Time je ona širom otvorila vrata ekonomije znanja, što iziskuje i primenu novih računovodstvenih standarda.

Očuvanje privatnosti, takođe, predstavlja bitan problem za većinu vlada širom sveta. Osnovno pitanje je šta u transparentnom svetu ne treba da bude transparentno? Koju vrstu informacija treba tajiti, ili je bar ne treba širiti? Kako se ovo pitanje odražava na borbu protiv terorizma u svetu? Ova fundamentalna pitanja, koja čine suštinu funkcionisanja preduzeća, vlada i pojedinaca, postala su izvor nesuglasica između država, a naročito između SAD i Evrope.

Tehnologija, istovremeno, predstavlja i veliki rizik za nacije, naročito kada je u pitanju sposobnost hakera da razbiju najbolje obezbeđene sisteme, poput sistema odbrane zemlje. Razbijanje tehnološke infrastrukture zemlje ima isti efekat kao narušavanje njene bezbednosti tradicionalnim vojnim atakom. I terorizam se sve više zasniva na visokim tehnologijama. Pretnje, iznude, ili avionska obrušavanja, predstavljaju aktivnosti u kojima se koristi najnovija tehnologija, a koje predstavljaju realnost i za preduzeća i za državnu administraciju.

Uloga i odgovornost države u novom svetu razvijene konkurencije nije ni veća ni manja od dosadašnje. Ona je, jednostavno, drugačija. Država nastavlja da oblikuje konkurentno okruženje na različite načine - kroz oporezivanje, edukaciju ili zdravstvo, a dodatni segment njene odgovornosti leži u zahtevu da se ovo okruženje razvija na bezbedonosan način, što doprinosi redefinisaju tradicionalnog sistema odgovornosti. Na primer, država je često izbegavala da se direktno bavi izgradnjom infrastrukture. Privatizacija u oblasti telekomunikacija, energetike i transporta predstavlja najbolji pokazatelj tog trenda. Međutim, u očima javnosti, država ostaje glavni garant integriteta infrastrukture zemlje, čak i kada prenese operativnu odgovornost na privatni sektor.

Konkurentnost predstavlja dinamičan koncept. Pošto se na globalnom nivou gotovo svi sa svima takmiče, to nagoni privredne subjekte u zemlji da neprestano preispituju svoju ulogu i odgovornost u procesu unapređivanja konkurentnosti nacije. Verovatno da u tom procesu najteži korak predstavlja prevazilaženje klasičnog ekonomskog pristupa, koji se tradicionalno bavi izvozom, „opipljivim“ proizvodima i bazičnom infrastrukturom, jer savremeni koncept konkurentnosti favorizuje ulogu obrazovanja, znanja, „neopipljivih“ proizvoda i tehnološke infrastrukture.

Džon Majnard Kejnz je, svojevremeno, naglasio značaj prekida sa prošlošću, kada je tvrdio da realnu poteškoću ne čini razvoj novih ideja, već prevazilaženje starih. Teorija konkurentnosti pokušava da se izbori sa oba ova problema, da razvija nove ideje odstupajući od starih prevaziđenih klišeja.

4.2.2. Indeks globalne konkurentnosti Svetskog ekonomskog foruma

4.2.2.1. Globalna kriza i konkurentnost

U 2009. godini globalna ekonomija se suočila sa najvećom krizom u poslednjih nekoliko generacija. Svetska proizvodnja u toj godini se smanjila za rekordnih 2,5%, jer se finansijska kriza prenela u realnu ekonomiju, izazivajući veliki pad potrošnje, rastuću nezaposlenost i ponovno podizanje protekcionističkih barijera širom sveta. Mada se u početku činilo da bi zemlje u razvoju mogle biti izopštene od delovanja negativnih efekata krize, mnoge od ovih zemalja danas se sučeljavaju sa opadajućom tražnjom za svojim izvoznim proizvodima, padom cena primarnih proizvoda i značajnom redukcijom priliva inostranog kapitala i doznaka. Nedostatak likvidnih sredstava na globalnom nivou otežava kompanijama i vladama pomenutih zemalja pristup međunarodnom finansijskom tržištu.

U takvim uslovima, kreatori ekonomske politike suočavaju se sa novim izazovima regulisanja privrednog ambijenta. Vlade širom sveta zauzimaju aktivan stav u odnosu na krizu i pojavu recesije. Na samom startu se krenulo sa pružanjem pomoći bankama ne bi li se izvukle iz krize, ili sa njihovom nacionalizacijom do mere koja omogućava da se spreči kolaps finansijskog sistema. Ove hitne mere praćene su obimnim finansijskim paketima za stimulisanje privrede i anticikličnom politikom koja ima za cilj da podrži privredu i olakša njen oporavak.

Teška ekonomska situacija istakla je potrebu očuvanja dugoročne konkurentne oštice, uprkos zahtevu za postizanjem kratkoročnih urgentnih ciljeva. Konkurentne ekonomije su one koje iskazuju

rast faktorske produktivnosti i na njemu grade svoj aktuelni i budući prosperitet. Ekonomsko okruženje usmereno ka podsticanju konkurentnosti može pomoći nacionalnoj privredi da prebrodi opadajuću fazu poslovnog ciklusa i omogući funkcionisanje mehanizama koji će podstaći snažne ekonomske performanse u budućem periodu.

U poslednje tri dekade, Svetski ekonomski forum je u svojim godišnjim izveštajima o konkurentnosti istraživao veliki broj faktora koji utiču da nacionalne privrede ostvare održiv ekonomski rast i dugoročni prosperitet. Tokom svih ovih godina, cilj izveštaja bio je da se postave određeni parametri na osnovu kojih bi preduzetnici i kreatori ekonomske politike mogli da identifikuju prepreke koje im stoje na putu unapređenja konkurentnosti i formulišu strategije za njihovo prevazilaženje.

Danas, kada se svetska privreda nalazi u okruženju punom izazova, izveštaj o konkurentnosti za 2013-2014. godinu predstavlja svojevrsnu kritičku opomenu, koja treba da ukaže na značaj sagledavanja posledica aktuelnih političkih odluka na budući prosperitet nacionalnih ekonomija.

Od 2005. godine, Svetski ekonomski forum zasniva analizu konkurentnosti na Indeksu globalne konkurentnosti (Global Competitiveness Index – GCI), kao sveobuhvatnom indeksu koji pokriva mikroekonomske i makroekonomske temelje konkurentnosti nacija. Ovaj indeks se definiše kao set institucija, politika i faktora, koji determinišu nivo produktivnosti zemlje. Nivo produktivnosti, zauzvrat, opredeljuje održiv nivo prosperiteta koji može dostići jedna zemlja. Drugim rečima, konkurentnije ekonomije su u stanju da generišu viši nivo dohotka za svoje stanovništvo. Nivo produktivnosti, takođe, određuje i visinu prinosa na jedinicu investicionih ulaganja u svakoj zemlji. Zbog činjenice da je stopa prinosa na investicije glavni pokretač privrednog rasta, proizilazi da su konkurentnije one ekonomije koje ostvaruju brži rast na srednji i dugi rok.

Koncept konkurentnosti sadrži statičke i dinamičke komponente. Mada produktivnost u potpunosti određuje sposobnost zemlje da održi nivo svog dohotka (statička konkurentnost), ona, takođe, predstavlja i jednu od glavnih determinanti prinosa na investicije, kao ključnog faktora u objašnjavanju potencijala rasta svake privrede (dinamička konkurentnost).

Odrednice konkurentnosti su brojne i kompleksne. Ekonomisti su vekovima pokušavali da utvrde determinante bogatstva naroda. Njihovi pokušaji se mogu rangirati, od merkantilista koji su se fokusirali na teaurisanje blaga, preko Adama Smita i njegove specijalizacije i podele rada, do neoklasičnih ekonomista koji naglašavaju uticaj investicija u fizički kapital i infrastrukturu i u poslednje vreme, onih ekonomista koji analiziraju ulogu ostalih mehanizama za uvećavanje bogatstva, kao što su: edukacija i trening, tehnološki progres (bez obzira da li je domaćeg ili uvoznog porekla), makroekonomska stabilnost, upravljanje privredom, vladavina zakona, transparentnost i funkcionalnost institucija, sofisticiranost kompanija, uslovi formiranja tražnje, veličina tržišta i sl. Svaka od ovih pretpostavki oslanja se na čvrste teorijske osnove. Suština je u tome da navedeni faktori konkurentnosti ne smeju biti međusobno isključivi, odnosno, da se više hipoteza o značajnosti istovremeno može dokazati kao istinito. Brojne ekonometrijske studije pokazale su, kod većine navedenih hipotetičkih pretpostavki, visok nivo simultane prihvatljivosti. Na taj način se delimično može objasniti zašto, uprkos ekonomskoj krizi, GCI 2013-14. nije iskazao dramatične promene u rangiranju zemalja po osnovu konkurentnosti, naročito kada je reč o onim privredama koje su kontinuirano podsticale ključne determinante rasta produktivnosti.

4.2.2.2. Definisane indeksa globalne konkurentnosti

Indeks globalne konkurentnosti pokriva vrlo široko područje indikatora, ukazujući na ponderisane proseke mnoštva različitih komponenti, od kojih svaka odražava jedan aspekt kompleksnog koncepta konkurentnosti. Sve ove komponente grupisane su u dvanaest stubova konkurentnosti.

Prvi stub: Institucije

Institucionalno okruženje je determinisano zakonskim i administrativnim okvirom unutar kojeg pojedinci, kompanije i vlada međusobno saraduju, u cilju generisanja dohotka i ekonomskog bogatstva.

Stabilnost institucionalnog okruženja dobila je na značaju posebno u periodu globalne krize, kada državni organi ostvaruju sve direktniji uticaj na ekonomije mnogih zemalja.

Kvalitet institucija je snažno povezan sa konkurentnošću i privrednim rastom. On utiče na investicione odluke i organizaciju proizvodnje i ima centralnu ulogu u određivanju načina na koji se unutar društva raspodeljuju korist i troškovi nastali sprovođenjem određenih razvojnih strategija i politika. Tako, primera radi, vlasnici zemljišta, akcija ili intelektualne svojine, nisu voljni da investiraju u poboljšanje i održavanje svoje imovine, sve dok njihova vlasnička prava nisu adekvatno zaštićena.

Uloga institucija se prostire i van zakonodavnog okvira. Stav vlade prema tržištu i slobodi poslovanja, kao i efikasnost njenog delovanja su, takođe, veoma bitni. Izražena birokratija, preterana regulativa, korupcija, nepoštenje pri sklapanju državnih ugovora, a posebno javnih nabavki, nedostatak transparentnosti i poverenja, te dominacija politike nad sudstvom, mogu uzrokovati značajne poslovne troškove i usporiti proces ekonomskog razvoja. Odgovarajući menadžment javnih finansija, takođe, predstavlja bitan faktor poverenja u nacionalno poslovno okruženje. Posebno je važno ostvariti komplementarnost između kvaliteta menadžmenta javnih finansija i mera makroekonomske stabilnosti, o kojima će biti reči u okviru trećeg stuba konkurentnosti.

Iako se ekonomska literatura mahom fokusira na javne institucije, privatne institucije, isto tako, predstalljaju važan element procesa kreiranja nacionalnog bogatstva. Aktuelna finansijska kriza je, nakon brojnih poslovnih skandala, rasvetlila značaj i ulogu računovodstvenih i izveštajnih standarda i transparentnosti, kao preventive od prevara i lošeg rukovođenja, jer oni obezbeđuju kvalitet upravljanja i podstiču poverenje kod investitora i potrošača. Poslovanje se razvija na osnovama dobre poslovne prakse, samo ukoliko menadžeri poštuju stroge moralne norme u odnosima s vladom, ostalim kompanijama i javnošću. Transparentnost privatnog sektora je nužna za obavljanje poslovne aktivnosti, a ostvaruje se kroz primenu odgovarajućih standarda, kao i računovodstvenu i revizorsku praksu, koji obezbeđuju blagovremen pristup informacijama.

Drugi stub: Infrastruktura

Ekstenzivna i efikasna infrastruktura predstallja jedan od glavnih pokretača konkurentnosti. Infrastruktura je bitna za obezbeđivanje efikasnog funkcionisanja ekonomije i predstallja važan činilac određivanja lokacije na kojoj će se odvijati privredna aktivnost, kao i vrste aktivnosti ili sektora koje treba razvijati u okviru određene privrede. Razvijena infrastruktura umanjuje negativan uticaj teritorijalne udaljenosti između pojedinih regiona, doprinoseći integraciji nacionalnog tržišta i njegovom povezivanju sa tržištima drugih zemalja ili regiona, uz relativno niske troškove. Kvalitet i obim infrastrukturne mreže značajno utiču na ekonomski rast i na različite načine sprečavaju širenje neravnoteža u raspodeli dohotka i razvoj siromaštva. S tim u vezi, razvijena transportna i komunikaciona infrastrukturna mreža predstalljaju preduslov za povezivanje ekonomski zaostalih regiona sa naprednim privrednim aktivnostima i bazičnim uslužnim delatnostima.

Efikasan oblik transporta robe, ljudi i usluga – kao što su kvalitetni autoputevi, železnica, luke i vazdušni prevoz – omogućava preduzetnicima da bezbedno i blagovremeno prevezu robu i usluge na tržište, a radnoj snazi da nesmetano flukturira ka onim poslovima gde je najpotrebnija. Privrede zavise i od kontinuiranog i redovnog snabdevanja električnom energijom, što omogućava nesmetano poslovanje kompanija i fabrika. Stabilna i ekstenzivna telekomunikaciona mreža doprinosi obimu i slobodi protoka informacija, što povećava ukupnu ekonomsku efikasnost, jer osigurava komunikaciju između preduzeća i omogućava da se poslovne odluke donose na osnovu relevantnih dostupnih informacija. Ovo je jedna od onih oblasti, kod koje kriza može izazvati pozitivne efekte na dugi rok, jer razvoj infrastrukture predstallja ključnu stavku većine nacionalnih programa za podsticanje privrednog rasta u uslovima recesije.

Treći stub: Makroekonomska stabilnost

Stabilno makroekonomsko okruženje je od izuzetne važnosti za odvijanje poslovnih aktivnosti, pa samim tim, i za ukupnu konkurentnost na nacionalnom nivou. Mada makroekonomska stabilnost ne

može sama po sebi dovesti do rasta produktivnosti privrede, primećeno je da poremećen makroekonomski sistem u jednoj zemlji izaziva značajnu štetu po njenu ekonomiju. Nijedna vlada ne može efikasno da služi svojoj državi, ukoliko je u obavezi da plaća visoke kamate na zaduženja iz ranijeg perioda. Ograničavanje fiskalnog deficita danas, omogućava svakoj vladi da reaguje na poslovne cikluse u nekom budućem periodu.

Ni kompanije ne mogu efikasno obavljati svoju aktivnost, ako inflacija izađe iz okvira koji omogućava planiranje poslovanja na duži rok. Ukratko, celokupna ekonomija ne može rasti na održiv način, ukoliko nije obezbeđeno stabilno makroekonomsko okruženje. Važno je napomenuti, da se ovaj stub odnosi samo na makroekonomsku stabilnost, tako da ne uzima direktno u obzir način na koji vlada upravlja javnim finansijama. Ova kvalitativna dimenzija pokrivena je analizom javnih institucija, kako je napred objašnjeno.

Četvrti stub: Zdravstvena zaštita i primarno obrazovanje

Zdravstveno stanje ukupne radne snage u jednoj zemlji je od vitalne važnosti za postizanje visokog nivoa konkurentnosti i produktivnosti. Radnici sa zdravstvenim problemima ne mogu u potpunosti iskoristiti svoje potencijale, što se, nesumnjivo, reflektuje na proizvodnost njihovog rada. Siromašan zdravstveni sistem doprinosi povećanju troškova poslovanja, jer je bolestan radnik često odsutan s posla, a i kada je prisutan na radnom mestu, manje efikasno obavlja svoju aktivnost. Stoga, investicije u obezbeđivanje zdravstvenih usluga ostvaruju veoma značajnu ulogu, kako sa čisto ekonomskog, tako i sa etičkog stanovišta.

Pored zdravstva, ovaj stub obuhvata i kvantitet i kvalitet osnovnog obrazovanja populacije, koji je sve bitniji za funkcionisanje savremene privrede. Bazično obrazovanje podstiče efikasnost svakog pojedinog radnika. Radnici sa niskim nivoom formalnog obrazovanja obično mogu obavljati samo najjednostavnije manuelne operacije i teško se adaptiraju na uvođenje savremenih proizvodnih procesa i naprednih tehničkih dostignuća. Nedostaci u bazičnom obrazovnom sistemu mogu, prema tome, postati ozbiljna prepreka razvoju poslovne aktivnosti, jer otežavaju specijalizaciju kompanija u proizvodnji složenih proizvoda i proizvoda koji generišu visok nivo novododate vrednosti.

Na dugi rok i naročito u vreme krize, važno je izbegavati značajnije redukcije pri alokaciji resursa u ove kritične oblasti, uprkos tome što će budžeti mnogih zemalja morati da budu smanjeni, da bi se sprečilo dalje produbljivanje javnog duga izazvano podsticajnim ulaganjima iz prethodnog perioda.

Peti stub: Viši nivoi obrazovanja i trening uz posao

Kvalitet visokog obrazovanja i kurseva obuke i treninga radnika uz posao, predstavlja bitan faktor uspešnosti funkcionisanja svih onih ekonomija koje žele da napreduju na vrednosnoj lestvici, tako što će napustiti specijalizaciju na nivou jednostavnih proizvodnih procesa i proizvoda. U uslovima današnje globalizovane privrede, od pojedinih ekonomija se zahteva da neguju dobro edukovanu radnu snagu, koja je u stanju da se brzo adaptira na promene u okruženju. U okviru ovog stuba, poseban značaj imaju stopa uključenosti u programe sekundarnog i tercijarnog obrazovanja, kao i njihov kvalitet po oceni poslovnog sveta. Pored redovnog sistema obrazovanja, za konkurentnost jedne zemlje bitni su još i intenzitet i raširenost procesa treninga radnika. Njihov značaj odgleda se u velikom uticaju koji kontinuirana obuka uz posao ima na proces nadgradnje sposobnosti radne snage da se prilagodi promenama izazvanim razvojem privrede, a što je često bilo zanemarivano u prošlosti.

Šesti stub: Efikasnost robnog tržišta

Zemlje koje imaju efikasno robno tržište bolje su osposobljene su za produkciju odgovarajuće kombinacije proizvoda i usluga pod datim uslovima ponude i tražnje, kao i za efektivniju trgovinu tim proizvodima i uslugama. Postojanje zdrave tržišne konkurencije - domaće i inostrane - predstavlja bitan preduslov za podsticanje efikasnosti funkcionisanja tržišta, pa samim tim, i za povećanje poslovne

produktivnosti, jer obezbeđuje da napreduju ona preduzeća koja proizvode u skladu sa potrebama efikasnog tržišta. Okruženje koje najviše pogoduje robnoj razmeni je ono koje deluje u pravcu ograničavanja direktnog uticaja države na poslovnu aktivnost. Na konkurentnost negativno utiču nepotrebni i visoki porezi, kao i restriktivna i diskriminatorna pravila vezana za priliv stranih direktnih investicija (kada ograničavaju vlasnička prava nerezidenata), ili spoljnu trgovinu. Usporavanje privrednog rasta, praćeno smanjenjem spoljnotrgovinske razmene i rastom nezapolenosti, povećava pritisak na vladu u pravcu uvođenja mera zaštite domaćih kompanija i radnih mesta. Međutim, ograničavanje slobodnog protoka robe, ne samo da utiče na dalje usporavanje ekonomske aktivnosti, već i redukuje privredni rast na dugi rok.

Efikasnost delovanja tržišta zavisi i od uslova formiranja tražnje, kao što su orijentacija i sofisticiranost potrošača. Iz kulturoloških razloga, potrošači u nekim zemljama mogu biti zahtevniji, nego u drugim. Ova razlika može uticati na formiranje konkurentskih prednosti, jer podstiče proizvođače da budu inventivniji i više vode računa o potrošačima, što obezbeđuje odgovarajuću disciplinu, koja je neophodna da bi tržište efikasno funkcionisalo.

Sedmi stub: Efikasnost tržišta rada

Efikasno i fleksibilno tržište rada omogućava radnicima da se zaposle na radna mesta u skladu sa njihovom najefikasnijom iskorišćenošću i podstiče ih da ulože maksimalan trud u cilju obavljanja svoje delatnosti. Tržište rada mora biti dovoljno fleksibilno da omogući ubrzane migracije radne snage iz jednog sektora u drugi, uz minimalne troškove, kao i fluktuaciju zarada bez prevelikog izazivanja socijalnih tenzija. Efikasno funkcionisanje tržišta rada obezbeđuje čist odnos između ulaganja u radnika i njegovog zalaganja na poslu, kao i optimalno korišćenje raspoloživog talenta, uključujući i jednak tretman polova.

Osmi stub: Sofisticiranost finansijskog tržišta

Aktuelna ekonomska kriza pokazala je da čvrst i funkcionalan finansijski sektor ima centralnu ulogu u sprovođenju poslovne aktivnosti u svakoj zemlji. Efikasan finansijski sektor optimizira alokaciju kapitala (domaćeg i inostranog) u pravcu njegove najsvrsishodnije iskorišćenosti. On usmerava resurse ka onim investicionim programima koji obezbeđuju najveće očekivane prihode i u začetku destimuliše svaki pokušaj investiranja u politički orijentisane projekte. Temeljna i valjana procena rizika predstavlja ključni element usmeravanja resursa u pojedine privredne aktivnosti.

Imajući u vidu da poslovno investiranje predstavlja osnovni faktor rasta produktivnosti, privreda zahteva dovoljno sofisticirano finansijsko tržište, koje je u stanju da obezbedi kapital za investiranje u privatni sektor, po osnovu bankarskih zajmova, trgovine hartijama od vrednosti, stranih ulaganja i ostalih izvora sredstava. Ovo potvrđuje narušavanje likvidnosti poslovnog i javnog sektora, kako u razvijenim zemljama, tako i u zemljama u razvoju, a koje predstavlja posledicu širenja negativnih efekata globalne ekonomske krize.

Da bi ispunio navedene funkcije, bankarski sektor mora da posluje transparentno i da uliva poverenje komitentima, dok delovanje finansijskog tržišta – kako se odnedavno pokazalo – mora biti regulisano na način koji bi kontinuirano štitio interese investitora i ostalih relevantnih subjekata privređivanja.

Deveti stub: Tehnološka spremnost

U okviru devetog stuba konkurentnosti, ispituje se agilnost sa kojom jedna privreda asimilira postojeće napredne tehnologije u cilju podsticanja produktivnosti svake pojedine grane.³¹ U današnjem globalizovanom svetu, napredne tehnologije postaju sve bitniji faktor konkurentnosti i prosperiteta na

³¹ Ovde treba razlikovati nivo postojećih tehnologija koje su dostupne kompanijama u određenoj zemlji, od sposobnosti zemlje da inovira i izvozi znanje. Stoga je problematika tehnološke spremnosti zemlje razdvojena od problematike njene inovacione sposobnosti, koja se posebno razmatra u okviru 12. stuba konkurentnosti.

nivou preduzeća. U tom pogledu, naročito se ističu informacione i telekomunikacione tehnologije, koje su evoluirale u "tehnologije opšte namene" savremenog doba. Pozitivni efekti ovih tehnologija osećaju se u svim privrednim oblastima i predstavljaju efikasnu infrastrukturu za razvoj komercijalnih transakcija. Stoga se sposobnost pristupanja informacionim i telekomunikacionim tehnologijama (uključujući i postojanje afirmativno orijentisanog regulatornog okruženja) i stepen njihove iskorišćenosti, mogu smatrati esencijalnim komponentama tehnološke spremnosti jedne zemlje.

U kontekstu podsticanja konkurentnosti, irelevantno je da li su korišćene tehnologije domaćeg ili inostranog porekla. Suština je u tome da kompanije, koje posluju unutar granica jedne zemlje, imaju pristup naprednim proizvodima i savremenim šemama organizacije proizvodnje i poslovanja, kao i mogućnost njihovog nesmetanog korišćenja.

Glavni izvor tehnologija iz inostranstva predstavljaju SDI. Zato posebno zabrinjava podatak da iz godine u godinu opadaju tokovi SDI u svetu, naročito kada je reč o njihovom prilivu u zemlje u razvoju. Tako je ukupan nivo SDI u svetu u 2007. godini iznosio rekordnih 1,9 biliona USD, da bi u 2008. opao za oko 15%, uz tendenciju daljeg pada u 2009.³² Ovaj trend predstavlja posledicu nestašice slobodnih finansijskih sredstava i sve opreznijeg pristupa investitora pri suočavanju s poslovnim rizicima.

Deseti stub: Veličina tržišta

Veličina tržišta utiče na produktivnost zato što velika tržišta omogućavaju preduzećima da eksploatišu efekte ekonomije obima. Tradicionalno, tržišta dostupna jednom preduzeću omeđena su nacionalnim granicama. U eri globalizacije, međunarodna tržišta postaju supstitut za nacionalna tržišta, naročito kada je reč o malim zemljama. Danas postoji široka empirijska potvrda o pozitivnom uticaju slobodne trgovine na privredni rast. Čak i kad izvesna istraživanja dovedu u sumnju ovu tvrdnju, prevladuje generalni stav da trgovina pozitivno utiče na ekonomski rast, naročito kod onih zemalja koje ne raspolažu dovoljno velikim domaćim tržištem.

Stoga se izvoz može tretirati kao supstitut za domaću tražnju, pri određivanju veličine tržišta koje pokriva preduzeće iz bilo koje države. Danas, kada postoji veliki broj nezavisnih zemalja, izlazak iz aktuelne recesije zahteva povećanje međunarodne robne razmene, kao podsticaja rastu tražnje. Stoga, dalje snižavanje trgovinskih prepreka deluje u pravcu povećanja tražnje za robom svakog pojedinog preuzeća i ubrzava proces prevazilaženja krize.³³

Jedanaesti stub: Složenost poslovnog sistema

Složen sistem poslovanja podstiče efikasnost u proizvodnji robe i usluga. Preko uticaja na rast produktivnosti, on doprinosi i unapređenju nacionalne konkurentnosti. Sofisticiranost poslovanja podrazumeva kvalitet ukupne poslovne mreže u jednoj zemlji, kao i kvalitet operacija i strategija pojedinih njenih preduzeća. Uticaj poslovnog sistema je naročito bitan za zemlje koje su zakoračile u naprednu fazu privrednog razvoja, kada su bazični izvori rasta produktivnosti u velikoj meri već iscrpljeni. Kvalitet poslovne mreže i pratećih grana, koji se meri uz pomoć indikatora kvantiteta i kvaliteta lokalnih dobavljača i obima njihove interakcije, važan je iz više razloga: kada su određene kompanije i njihovi dobavljači iz različitih sektora međusobno povezani u okviru geografski bliskih grupa (klastera), povećava se efikasnost poslovanja, pružaju veće šanse za razvoj inovacija i snižavaju prerpeke za ulazak novih preduzeća na tržište. Operacije i strategije koje preduzimaju pojedine kompanije (brendiranje, marketing, učešće u vertikalnom lancu generisanja viška vrednosti i proizvodnja ekskluzivnih i sofisticiranih proizvoda) zajednički doprinose razvoju složenih i savremenih poslovnih procesa.

³² World Economic Forum, **The Global Competitiveness Report 2009-2010**, Geneva, Switzerland, 2009, p. 6.

³³ Potreba za uključivanjem domaćih i inostranih tržišta u određivanje veličine tržišta, proističe iz činjenice da su izvezno orijentisane zemlje EU formalno samostalne, ali da imaju zajedničko tržište.

Dvanaesti stub: Inovacije

Poslednji stub konkurentnosti čine inovacije. Iako svaka zemlja značajnu dobit ostvaruje kroz poboljšanje institucija, izgradnju infrastrukture, redukciju makroekonomske nestabilnosti, ili unapređenje ljudskog kapitala, svi ovi faktori deluju prema zakonu opadajućih prinosa. Isto važi i za efikasnost rada finansijskog i robnog tržišta.

Na dugi rok, životni standard se može popravljati isključivo uz uvođenje inovacija. Inovacije su naročito značajne za one ekonomije kod kojih mogućnost pristupa granicama znanja i integrisanja i adaptacije egzogenih tehnologija pokazuje tendenciju iščezavanja.

Mada manje napredne zemlje, još uvek, mogu da povećaju produktivnost na osnovu adaptiranja postojećih tehnologija i inkrementalnih poboljšanja u ostalim oblastima, za zemlje koje su dosegle najvišu (inovacijama vođenu) fazu razvoja, to više nije dovoljno. Kompanije u ovim zemljama moraju kreirati i razvijati proizvode i procese koji su u stanju da održe konkurentsku oštricu njihove privrede. To zahteva okruženje koje odgovara potrebi razvoja inovativne aktivnosti uz podršku javnog i privatnog sektora. Ovo okruženje podrazumeva: investicije u istraživanje i razvoj (I-R), naročito privatnog sektora; razvoj naučnoistraživačkih institucija visokog kvaliteta; ekstenzivnu saradnju u oblasti istraživanja između univerziteta i privrede i zaštitu intelektualne svojine. Stoga je od velike važnosti da se za vreme krize ne dozvoli pad ni državnih ni privatnih ulaganja u I-R aktivnosti, pošto će to doprineti bržem oporavku zemlje i njenom privrednom rastu u budućem periodu.

4.2.2.3. Pozicioniranje zemalja prema indeksu globalne konkurentnosti

Uprkos tome što je svih dvanaest stubova konkurentnosti odvojeno objašnjeno, oni ne deluju nezavisno jedan od drugog. Navedeni stubovi konkurentnosti ne samo da utiču jedan na drugi, već imaju i tendenciju međusobnog podsticanja. Primera radi, inovativnu aktivnost (12. stub) nije moguće razviti u odsustvu institucija (1. stub) koje garantuju vlasništvo nad intelektualnom svojinom, visoko obrazovane i dobro istrenirane radne snage (5. stub), dovoljno efikasnog tržišta (6-8. stub), ili ekstenzivne i delotvorne infrastrukture (2. stub). Mada indeks globalne konkurentnosti predstavlja agregatni pokazatelj uticaja svih dvanaest stubova konkurentnosti, rezultati se prikazuju i odvojeno, jer se na taj način stvara znatno bolji analitički okvir za sagledavanje konkretnih oblasti koje svaka zemlja treba da unapredi, u cilju popunjavanja svoje konkurentne pozicije.

Svaki stub konkurentnosti različito utiče na pojedine zemlje. Osnovi razlog je u tome što se svaka zemlja nalazi na određenom nivou razvijenosti. Uporedo s napretkom jedne zemlje na njenom razvojnom putu, zarade počinju da iskazuju tendenciju rasta, pa je u cilju održavanja visokog nivoa dohotka neophodno poboljšavati produktivnost.

U skladu sa konceptom globalnog indeksa konkurentnosti, u prvoj (najnižoj) fazi razvoja nalaze se tzv. faktorski-vođene privrede (factor-driven stage), koje konkurišu na svetskom tržištu na osnovu raspoloživosti faktora proizvodnje – pre svega, nekvalifikovane radne snage i prirodnih resursa. Kompanije iz ovih zemalja konkurišu na osnovu niskih cena i specijalizovane su za prodaju osnovnih proizvoda ili robe. Nezadovoljavajuća produktivnost rada u preduzećima iz nedovoljno razvijenih zemalja, odražava se na nizak nivo zarada zaposlenih. Održavanje konkurentne oštrice na ovom stupnju razvoja, zasniva se na: adekvatnom funkcionisanju javnih i privatnih institucija sistema (1. stub), razvoju infrastrukture (2. stub), stabilnosti makroekonomskog okruženja (3. stub) i zdravoj i pismenoj radnoj snazi (4. stub).

Kako zarade počinju da se povećavaju uporedo s rastom privrede, zemlje ulaze u višu razvojnu fazu, u okviru koje se ekonomski rast zasniva na efikasnosti poslovanja (efficiency-driven stage). Da bi zemlja nastavila da se kreće uzlaznom putanjom u ovoj fazi razvoja, neophodno je da se njena preduzeća fokusiraju na rast efikasnosti proizvodnih procesa i poboljšanje kvaliteta proizvoda. U efikasnoću-vođenoj fazi razvoja, konkurentnost privrede sve više zavisi od: sistema višeg i visokog obrazovanja i treninga radne snage (5. stub), efikasnosti robnog tržišta (6. stub), funkcionalnosti tržišta rada (7. stub), sofisticiranosti finansijskog tržišta (8. stub), veličine domaćeg i/ili inostranog tržišta (10. stub) i sposobnosti maksimiziranja koristi od upotrebe postojeće tehnologije (9. stub).

Na kraju svog razvojnog ciklusa, zemlje ulaze u inovacijama-vođenu razvojnu fazu, u okviru koje ispoljavaju spremnost da održe visok nivo zarada i odgovarajući stepen životnog standarda samo ukoliko osposobe svoju privredu da na svetskom tržištu konkuriše sa novim i ekskluzivnim proizvodima. Unutar ove razvojne faze, kompanije konkurišu na osnovu inovacija (12. stub) i produkcije novih i diferenciranih proizvoda, uz korišćenje najkompleksnijih proizvodnih procesa (11. stub).

Koncept razvojnih faza integrisan je u indeks globalne konkurentnosti pripisivanjem viših relativnih pondera uz one stubove konkurentnosti koji imaju veći relativni značaj za zemlju u određenoj fazi razvoja. Iako svih dvanaest stubova utiču, do izvesne mere, na konkurentnost svih zemalja, relativni značaj svakog od njih zavisi od razvojnog stadijuma u kojem se zemlja nalazi. Da bi se ukazalo na vezu između dvanaest stubova konkurentnosti i tri faze privrednog razvoja, formirana su tri sub-indeksa konkurentnosti, od kojih svaki ima naročit značaj za određenu razvojnu fazu.

U okviru subindeksa bazičnih zahteva grupisani su oni stubovi konkurentnosti čiji uticaj dominira u najnižem (faktorski-vođenom) razvojnom stadijumu. Subindeks unapređenja efikasnosti uključuje stubove konkurentnosti koji značajno utiču na konkurentsku poziciju zemalja koje se nalaze u srednjoj (efikasnošću-vođenoj) fazi razvoja, dok subindeks inovacionih i sofisticacionih faktora sadrži stubove konkurentnosti koji su kritični za takmičarsku poziciju zemalja koje pripadaju najvišoj (inovacijama-vođenoj) fazi razvoja.

Svakom subindeksu se u okviru svake razvojne faze pripisuje specifičan ponder. Da bi se dobio precizan ponder, utvrđena je regresija maksimuma verovatnoće ostvarivanja BDP per capita, u odnosu na svaki subindeks tokom proteklih godina, na osnovu čega su obračunati različiti regresioni koeficijenti za svaku fazu razvoja. Na osnovu ekonometrijskih procena, došlo se do sledećih pondera prikazanih u tabeli IV-1.

Tabela IV-1. Ponderi tri osnovna subindeksa u svakoj od razvojnih faza

Subindeks	Razvojne faze		
	Faktorski-vođena (%)	Efikasnošću-vođena (%)	Inovacijama-vođena (%)
Bazični zahtevi	60	40	20
Unapređenje efikasnosti	35	50	50
Inovacioni i sofisticacioni faktori	5	10	30

Izvor: World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2009-2010, Geneva, Switzerland, 2009, p. 8.

Sve zemlje su grupisane po razvojnim fazama na bazi dva kriterijuma posmatranja. Prvi kriterijum predstavlja nivo BDP per capita po tržišnom deviznom kursu. Ova mera je korišćena da bi se aproksimirale razlike u visini zarada između zemalja, jer nisu raspoloživi direktni međunarodno uporedivi podaci o visini zarada za sve posmatrane zemlje.

Tabela IV-2. Definisanje razvojnih faza prema kriterijumu BDP per capita

Faze razvoja	BDP per capita (USD)
Faza 1: Faktorski-vođene	< 2.000
Tranzicija iz faze 1 u fazu 2	2.000-3.000
Faza 2: Efikasnošću-vođene	3.000-9.000
Tranzicija iz faze 2 u fazu 3	9.000-17.000
Faza 3: Inovacijama-vođene	> 17.000

Izvor: World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2009-2010, Geneva, Switzerland, 2009, p. 11.

Drugi kriterijum meri stepen do kojeg se zemlje mogu tretirati kao faktorski-vođene. Aproksimaciju ove mere čini udeo izvoza mineralnih dobara u ukupnom izvozu robe i usluga, pri čemu se polazi od pretpostavke da se zemlje, u kojima petogodišnji proseki izvoza mineralnih proizvoda učestvuju sa više od 70% u ukupnom izvozu, mogu tretirati kao faktorski-vođene.

Ekonomije koje se prema predloženim kriterijumima mogu svrstati u „međuprostor“ između dve razvojne faze, tretiraju se kao „privrede u tranziciji“. Kod takvih zemalja ponderi se menjaju u skladu sa njihovom postepenom tranzicijom iz jedne razvojne faze u drugu. Uvođenjem u model po

jedne tranzicione faze, između svake dve razvojne faze – tj. pripisivanjem većih pondera zemljama koje još nisu dostigle fazu razvoja kojoj ti ponderi odgovaraju – indeks „penalizuje“ one privrede koje još nisu spremne za ulazak u sledeću fazu razvoja.

4.3. SRBIJA I KONCEPT GLOBALNE KONKURENTNOSTI

4.3.1. Indeks globalne konkurentnosti za Srbiju 2013-14.

4.3.1.1. Opšte performanse

Sa procenjenim BDP per capita u 2011. i 2012. godini od 6.081 i 4.943 USD respektivno, Republika Srbija je svrstana među zemlje koje se nalaze u središnjoj fazi razvoja, u kojoj elementi efikasnosti sistema privređivanja najvećim delom utiču na njenu globalnu konkurentsku poziciju. Prema Indeksu globalne konkurentnosti za 2012-2013. godinu, Svetskog ekonomskog foruma, Srbija je prema pokazateljima iz 2011. godine ostvarila indeks globalne konkurentnosti od 3,9, što je svrstalo na 95. poziciju među 144 posmatrane zemlje sveta. Međutim, u narednom istraživanju Indeksa globalne konkurentnosti za 2013-2014. godinu, a prema ekonomskim pokazateljima za 2012. godinu, njen rejting je opao na 3,77 indeksnih poena, a njen rang na 101. poziciju od 148 posmatranih zemalja (u poređenju sa 144 zemlje iz istraživanja za 2012-2013. godinu, Srbija zauzima 99. poziciju).

U odnosu na prethodne godine, Srbija uglavnom nije napredovala na ovoj listi ni prema rangu ni prema skor indeksa konkurentnosti, što ukazuje da tranzicione reforme nisu bile dovoljno uspešne po pitanju transformacije privrednog sistema i njegove adekvatne infiltracije u globalne tržišne tokove. Štaviše, prema indeksu konkurentnosti za 2013-2014. godinu, Srbija zauzima najnižu poziciju u poslednjih sedam godina.

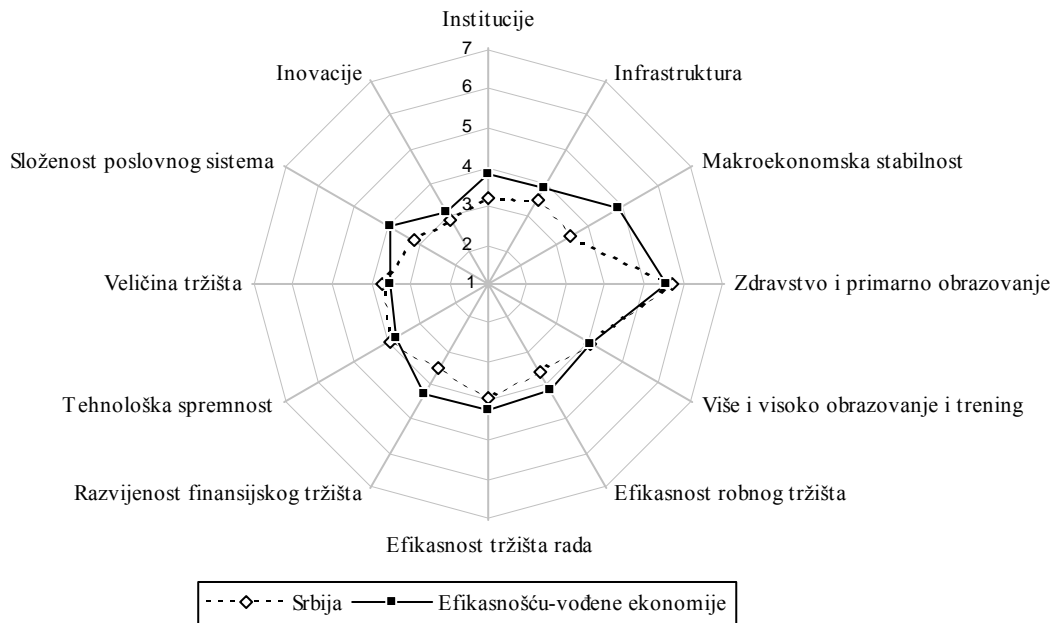
Tabela IV-3. Republika Srbija: Indeksi globalne konkurentnosti po godinama

Indeksi	Indeks globalne konkurentnosti (reperna godina)													
	2007-08 (2006.)		2008-09 (2007.)		2009-10 (2008.)		2010-11 (2009.)		2011-12 (2010.)		2012-13 (2011.)		2013-2014 (2012.)	
	Rang	Skor	Rang	Skor	Rang	Skor	Rang	Skor	Rang	Skor	Rang	Skor	Rang	Skor
Indeks globalne konkurentnosti (GCI)	91	3,8	85	3,9	93	3,8	96	3,8	95	3,9	95	3,9	101	3,8
Bazični zahtevi	78	4,2	88	4,1	97	3,9	93	4,1	88	4,3	95	4,1	106	4,0
1. stub: Institucije	99	3,4	108	3,4	110	3,2	120	3,2	121	3,2	130	3,2	126	3,2
2. stub: Infrastruktura	92	2,7	102	2,7	107	2,8	93	3,4	84	3,7	77	3,8	90	3,5
3. stub: Makroekonomska stabilnost	88	4,6	86	4,7	111	3,9	109	4,0	91	4,5	115	3,9	136	3,4
4. stub: Zdravstvo i primarno obrazovanje	31	6,0	46	5,8	46	5,7	50	6,0	52	5,8	66	5,7	69	5,7
Unapređenje efikasnosti	88	3,6	78	3,8	86	3,8	93	3,7	90	3,7	88	3,8	92	3,8
5. stub: Više i visoko obrazovanje i trening	82	3,6	70	3,9	76	3,8	74	4,0	81	4,0	85	4,0	83	4,0
6. stub: Efikasnost robnog tržišta	114	3,5	115	3,7	112	3,7	125	3,6	132	3,5	136	3,6	132	3,6
7. stub: Efikasnost tržišta rada	111	3,9	66	4,4	85	4,2	102	4,1	112	3,9	100	4,0	119	3,9
8. stub: Sofisticiranost finansijskog tržišta	98	3,7	89	3,9	92	3,9	94	3,8	96	3,7	100	3,7	115	3,5
9. stub: Tehnološka spremnost	57	3,3	61	3,5	78	3,4	80	3,4	71	3,6	58	4,1	60	3,9
10. stub: Veličina tržišta	75	3,2	65	3,6	67	3,7	72	3,6	70	3,6	67	3,6	69	3,7
Inovacije i složenost	88	3,3	91	3,3	94	3,2	107	3,0	118	3,0	124	3,0	125	3,0
11. stub: Složenost poslovnog sistema	95	3,5	100	3,5	102	3,4	125	3,2	130	3,1	132	3,1	137	3,2
12. stub: Inovacije	78	3,1	70	3,1	80	3,0	88	2,9	97	2,9	111	2,8	112	2,9

Izvor: WEF, **Global Competitiveness Report**, odgovarajuća izdanja.

U poređenju sa prosekom grupe zemalja koje se nalaze u istoj razvojnoj fazi, Srbija iskazuje lošije performanse po osnovu svih pojedinih stubova konkurentnosti, osim sistema zdravstvene zaštite i primarnog obrazovanja, tehnološke spremnosti i veličine tržišta. S druge strane, najveći zaostatak za ovom referentnom grupom zemalja, Srbija ima po pitanju makroekonomske stabilnosti, složenosti

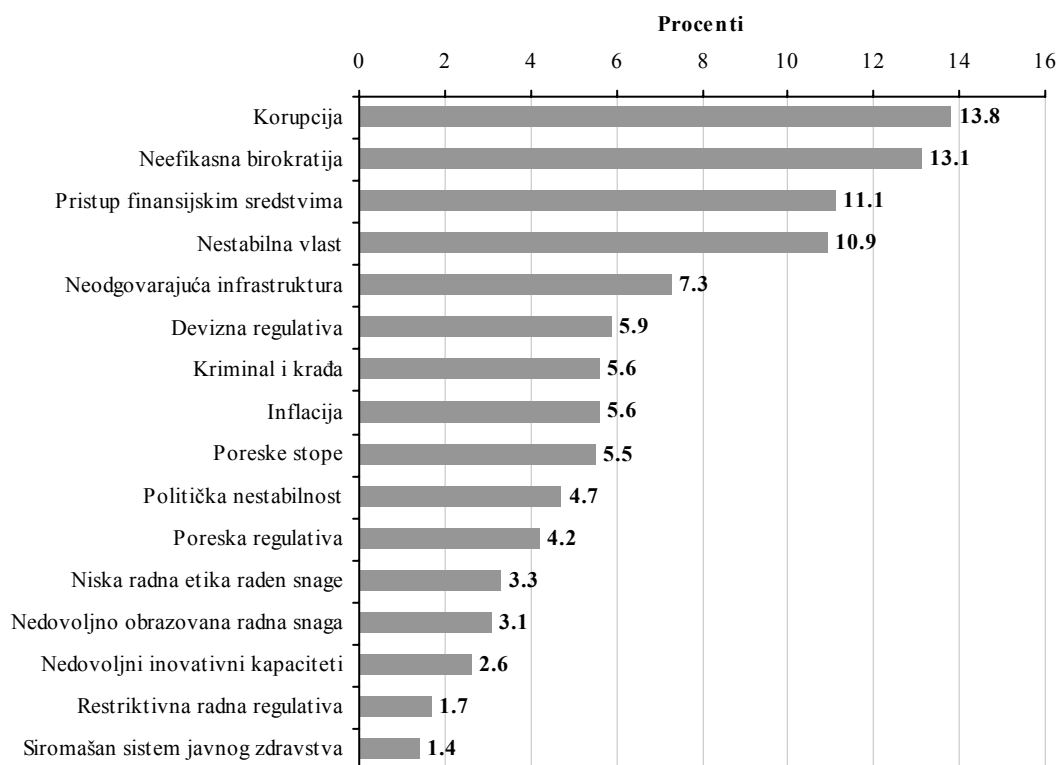
poslovnog sistema i kvaliteta institucija sistema, tako da u ovim segmentima treba tražiti skrivene potencijale za podsticanje konkurentnosti i ubrzavanje rasta domaće privrede.



Grafikon IV-8. Komparacija indeksa konkurentnosti Srbije i klastera efikasnošću-vođenih ekonomija

Izvor: WEF, The Global Competitiveness Report 2013-2014

Prema odgovorima anketiranih preduzetnika, kao najproblematičniji faktori za obavljanje poslovne aktivnosti u Srbiji u 2012. godini, ističu se: korupcija, neefikasan birokratski aparat, otežan pristup finansijskim sredstvima i nestabilnost vlade. Posebno zabrinjava činjenica da se, iz godine u godinu, veliki broj poslovnih ljudi poziva na korupciju, kao jedan od glavnih ograničavajućih faktora širenja poslovne aktivnosti u Srbiji. Na visok nivo korupcije značajno utiče i visoko učešće “sive ekonomije” u strukturi domaće proizvodnje, koje se već godinama procenjuje na 30-40% vrednosti BDP.



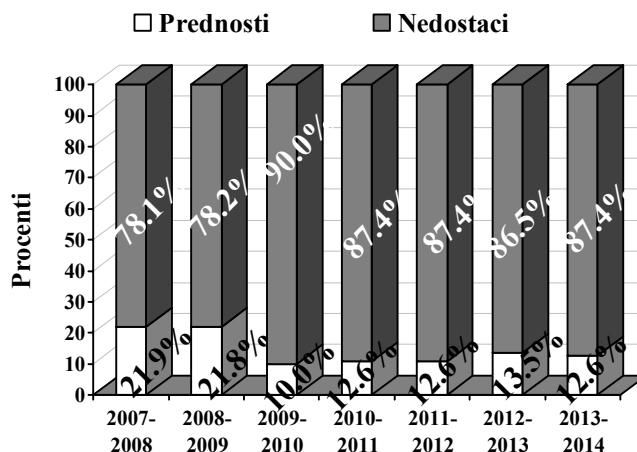
Grafikon IV-9. Najproblematičniji faktori za obavljanje poslovne aktivnosti u Republici Srbiji u 2012. godini (ponderisani procenti odgovora anketiranih preduzetnika)

Izvor: World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2013-2014, Geneva, Switzerland, 2013.

Posmatrano prema ukupnom broju identifikovanih faktora konkurentnosti u okviru svih dvanaest stubova konkurentnosti, Srbija je u periodu krize zabeležila pad broja faktora po osnovu kojih ostvaruje komparativne prednosti i rast broja faktora koji predstavljaju komparativne nedostatke njene privrede. Od ukupno 105 posmatranih faktora konkurentnosti u 2006. godini (prema istraživanju GCI 2007-2008.), privreda Srbije je ispoljavala komparativne prednosti kod 23 (21,9%) pojedinačna faktora i komparativne nedostatke kod 82 (78,1%) faktora, da bi u 2012. godini (GCI 2013-2014.) od 119 identifikovanih faktora ostvarila prednosti kod 15 (10,9%), a nedostatke kod 104 (89,1%) pojedinačna faktora.³⁴

Očigledno je da ni administracija ni privreda Srbije nisu spremno odreagovali na pojavu i širenje negativnih efekata svetske krize, poput nekih drugih zemalja. Iako su prvi značajniji efekti krize na domaću privredu primećeni u drugoj polovini 2008. godine, sa godinu dana zakašnjenja u odnosu na njenu pojavu u SAD, Srbija nije adekvatno reagovala. To je posledica pogrešnog pristupa kreatora ekonomske politike u zemlji, koji su na krizu gledali kao na razvojnu šansu. Stoga je i broj podsticajnih faktora konkurentnosti u toj godini bio više nego prepolovljen u odnosu na prethodnu godinu (pad sa 21,8% na 10,0%), što je uticalo da rejting Srbije opadne za 8 pozicija (sa 85. na 93. mesto).

³⁴ Zemlja ispoljava konkurentne prednosti u oblasima prema kojima je rangirana među 50 najuspešnijih .



Grafikon IV-10. Procentualno učešće faktora koji predstavljaju konkurentske prednosti i konkurentske nedostatke privrede Srbije po godinama

Napomena: Zemlja ima konkurentske prednosti u oblastima u kojima joj je rejting niži od 50. mesta.

Izvor: WEF, **Global Competitiveness Report**, odgovarajuća izdanja.

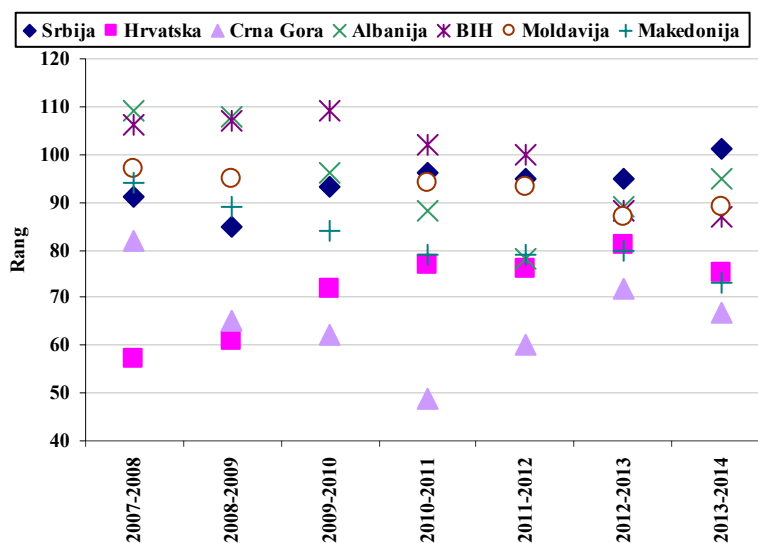
Pad konkurentnosti srpske privrede u periodu globalne krize, prevashodno je posledica subjektivnih propusta, a pre svega zastoja u sprovođenju tranzicionih reformskih zahvata. U ovom razdoblju, koje su obeležili pad domaće i inostrane tražnje, kriza budžeta, otežan pristup finansiranju privrede, rastuća nezaposlenost, visok javni i spoljni dug, nelikvidnost privrede itd., do izražaja su došli svi propusti u sprovođenju tranzicionih reformi iz prethodnog perioda. Ovde se, pre svega, misli na loše sprovedene procese privatizacije i reforme pravosuđa; zastoj u razvoju infrastrukture, kako fizičke tako i institucionalne; pad kvaliteta obrazovanja i odliv visokostručne radne snage; otuđenost bankarskog sektora; makroekonomsku i političku nestabilnost; nedostatak jasne razvojne strategije i sl.

Nasuprot Srbiji, ostale zemlje potencijalni kandidati za prijem u članstvo u EU, ozbiljnije su pristupile pripremama za evropske integracije i u mnogo čemu je pretekle, kada je reč o ekonomskim performansama. Prema Indeksu globalne konkurentnosti za 2013-2014. godinu, najpovoljniju poziciju od zemalja CEFTA regiona, ostvarila je Crna Gora na 67. mestu, sa indeksom 4,20, a slede je Makedonija (73., 4,14), Hrvatska (75., 4,13), Bosna i Hercegovina (87., 4,02), Moldavija (89., 3,94), i Albanija (95., 3,85). Sve ove zemlje danas su konkurentnije od Srbije, mada nekoliko godina ranije nije bio takav slučaj. Primera radi, u prvim godinama funkcionisanja multilateralnog CEFTA sporazuma, Srbija je prema Indeksu konkurentnosti za 2007-2008. bila rangirana jedino iza Hrvatske (koja je u međuvremenu ušla kao 28. zemlja u EU) i Crne Gore.

Globalna finansijska, a zatim i sveukupna ekonomska kriza, negativno je delovala na konkurentnost svetske privrede. Međutim, prema rezultatima izveštaja Svetskog ekonomskog foruma o globalnoj konkurentnosti za 2013-2014. godinu, stiče se utisak da je značajan broj zemalja uspeo da pronađe odgovarajuću kombinaciju mera ekonomske politike pomoću kojih je relativizovan negativan uticaj svetske krize na konkurentnost njihovih ekonomija.³⁵ Za razliku od ovih zemalja, konkurentnost privrede Srbije je u velikom padu, što ukazuje da se kasni u rešavanju brojnih kompleksnih problema koji opterećuju poslovnu aktivnost u zemlji i destimulišu priliv stranih investicija, kao supstituta za nisku akumulativnost domaće privrede. Srpske vlasti moraju naći načina da se ozbiljno i u kontinuitetu uhvate u koštac bar sa onim problemima koji se mogu rešavati unutar zemlje i bez velikih ulaganja deficitarnog kapitala poput: sive ekonomije i korupcije; organizacije poslova obuke, treninga i prekvalifikacije radnika; kontrole monopola; efikasnosti investicionih ulaganja; kvaliteta korporativnog upravljanja; monitoringa javnih nabavki; političke stabilnosti; efikasnosti rešavanja sudskih sporova itd.

³⁵ U poređenju sa prethodnim izveštajem, svoj položaj su popravile Crna Gora, Makedonija, Hrvatska i Bosna i Hercegovina, a pokvarile Srbija, Moldavija i Albanija.

Eliminacijom, ili bar ublažavanjem navedenih problema, otvoriće se perspektiva većeg priliva kapitala iz inostranstva, što bi omogućilo rešavanje i mnogo kompleksnijih problema, koji iziskuju značajna materijalna sredstva, kao što su: infrastruktura, tehnologija, uslovi finansiranja poslovne aktivnosti i sl.



Grafikon IV-11. Rang indeksa GCI za zemlje CEFTA, istorijski podaci

Izvor: WEF, Global Competitiveness Report, razna izdanja.

4.3.1.2. Bazični zahtevi

Po pitanju bazičnih zahteva konkurentnosti, Srbija je značajno pogoršala svoju poziciju u odnosu na rezultate izveštaja za 2007-2008. Istina, skor je u ovom periodu samo neznatno smanjen, sa 4,2 na 4,0, ali je zbog činjenice da su ostali napredovali, rang Srbije opao sa 78. na 106. mesto u svetu. Od četiri bazična stuba konkurentnosti, najslabije rezultate u 2012. godini Srbija je zabeležila po osnovu makroekonomske stabilnosti (136.) i institucija sistema (126. pozicija).

a. Institucije

Prema indeksu konkurentnosti, najveći nedostaci u funkcionisanju sistema institucija u Srbiji, tiču se: neefikasnog koroprativnog upravljanja (rang 138.), neadekvatne zaštite interesa malih akcionara (144.), neefikasnosti u rešavanju poslovnih sporova (137.), opterećujućeg delovanja vladine regulative (142.), nedostatka poslovne etike u okviru funkcionisanja korporativnog sistema (127.), diskriminatornih odluka državnih službenika (127.), prekomerne javne potrošnje (130.), nedovoljne zaštite vlasničkih prava (130.), zavisnog sudstva (124.) itd.

Najbolje performanse u okviru institucijalnog sistema, Srbija je ostvarila po pitanju: zaštite investitora (69.), uticaja terorizma na poslovanje (66.), regularnosti plaćanja i mita (78.) i usluga policijske službe (81.). Međutim, ni ovi faktori se ne mogu smatrati komparativnim prednostima Srbije, već se tu ispoljavaju najmanji nedostaci u odnosu na razvijeni svet.

b. Infrastruktura

U oblasti infrastrukture, Srbija je iskazala konkurentsku prednost jedino po pitanju broja fiksnih telefonskih linija na 100 stanovnika (rang 37.), dok u svim ostalim segmentima razvoja infrastrukture, Srbija značajno zaostaje za razvijenim zemljama. Najveći zaostatak se javlja po pitanju kvaliteta lučke i aviosaobraćajne infrastrukture, prema kojima Srbija zauzima 139. i 121. poziciju u svetu. Slede, kvalitet

putne mreže, kvalitet ukupne infrestrukture, broj pretplatnika mobilne telefonija na 100 stanovnika i kvalitet železničke infrastrukture, gde je Srbija rangirana na 119., 115., 103. i 95. mesto među posmatranim zemljama sveta.

c. Makroekonomska stabilnost

Makroekonomska stabilnost u Srbiji ocenjena je kao nezadovoljavajuća (136. pozicija u svetu), a kao najveći problemi apostrofirani su nizak udeo bruto domaće štednje u BDP, visoko učešće budžetskog deficita u BDP, inflacija koja je u toku nekoliko godina bila među najvišim u Evropi i značajno učešće javnog duga u BDP. Međutim, ni po ostalim kriterijumima makroekonomske stabilnosti njena pozicija nije mnogo bolja. Prema kriterijumu učešća bruto nacionlane štednje u BDP, Srbija je rangirana kao 93. zemlja u svetu, prema kriterijumu ukupnog javnog duga u BDP kao 92. i prema udelu budžetskog deficita u BDP kao 90. Srbija je najbolje rangirana po pitanju kreditnog rejtinga zemlje, gde zauzima 80. poziciju u svetu.

d. Zdravstvena zaštita i primarno obrazovanje

Prema situaciji koja vlada u njenom zdravstvenom sistemu, Srbija je rangirana na 69. poziciju, pre svega zbog visokog rejtinga po pitanju prevencije od malarije, tuberkuloze i HIV-a, kao i njihovog uticaja na poslovne rezultate domaćih kompanija. Nešto slabiji rezultat evidentiran je kod očekivanog životnog veka stanovništva, gde sa prosečnih 74,6 godina, zauzima 59. poziciju među posmatranim zemljama.

Prema sistemu osnovnog obrazovanja, Srbija iskazuje znatno skromnije rezultate u poređenju sa sistemom zdravstva. Prema kvalitetu osnovnog obrazovanja, sa skorom 3,7, ona je 81., dok prema obuhvatu stanovništva sistemom osnovnog obrazovanja, od 93,2%, zauzima 82. mesto u svetu. Uprkos tome što Srbija kao glavnu komparativnu prednost ističe mladu i edukovanu radnu snagu, činjenice to demantuju. Kvalitet sistema elementarnog obrazovanja u Srbiji značajno zaostaje u poređenju sa ostalim zemljama CEFTA regiona. Primera radi, sa skorom 5,4, najbolje rangirana je BIH na 16. mestu, a slede Crna Gora (5,0) na 27., Hrvatska (4,7) na 38., Albanija (4,3) na 53., Makedonija (3,9) na 70. i Moldavija (3,7) na 80. mestu.

Međutim, prema kriterijumu uključenosti dece u sistem osnovnog obrazovanja, situacija je znatno povoljnija u odnosu na ostale zemlje CEFTA regiona. Veći procenat dece školskog uzrasta, uključenih u sistem osnovnog obrazovanja, od Srbije ima samo Crna Gora (93,7%), koja se prema ovom kriterijumu nalazi na 77. mestu u svetu, dok ostale zemlje značajno zaostaju – Albanija sa 83% se nalazi odmah iza Srbije na 83. poziciji, a slede Bosna i Hercegovina sa 88,4% na 107., Makedonija sa 88,0% na 109., Moldavija sa 87,8% na 111. i Hrvatska sa 86,8% na 116. poziciji.

4.3.1.3. Unapređenje efikasnosti

a. Viši nivoi obrazovanja i trening uz posao

U okviru ovog stuba, poseban značaj imaju stopa uključenosti u programe sekundarnog i tercijarnog obrazovanja, kao i njihov kvalitet po oceni poslovnog sveta. Sa bruto stopom uključenosti odgovarajuće starosne populacije u sistem srednjeg i visokog obrazovanja od 91,5% i 50,4% respektivno, Srbija je svrstana na 62. i 50. poziciju u svetu. Prema prvom kriterijumu (uključenost u sistem srednjeg obrazovanja), konkurentniju poziciju od Srbije zauzimaju Crna Gora i Hrvatska, dok ostale zemlje CEFTA zaostaju za njom. Prema kriterijumu uključenosti u sistem visokog obrazovanja, Srbija, posle Hrvatske, iskazuje najbolje performanse u Regionu.

Međutim, kada je o kvalitetu edukativnog sistema reč, Srbija tu značajno zaostaje za konkurencijom. Sa skorom 3,1, Srbija je ostvarila 111. poziciju po rangu, čemu je više doprineo nezadovoljavajući kvalitet menadžment studija (114. pozicija), nego studija matematike i prirodnih

nauka (55.). Prema oba ova kriterijuma, kvalitetu studija menadžmenta i kvalitetu studija matematike i prirodnih nauka, Srbija je od svih CEFTA članica konkurentnija jedino od Moldavije.

Uz nizak kvalitet studija, izvestan problem predstavlja i nedovoljno korišćenje Interneta u visokoškolskim ustanovama. Sa skorom od 3,9, Srbija po ovom kriterijumu zauzima tek 84. mesto u svetu, što je znatno slabije od plasmana ostalih CEFTA članica.

Pored redovnog sistema obrazovanja, za konkurentnost jedne zemlje bitni su još i intenzitet i raširenost procesa treninga radnika. Njihov značaj odgleda se u velikom uticaju koji kontinuirana obuka uz posao ima na proces nadgradnje sposobnosti radne snage da se prilagodi promenama izazvanim razvojem privrede, a što je često bilo zanemarivano u prošlosti. Kao posledica nedovoljne pažnje koja se posvećuje permanentnom edukovanju radne snage, Srbija je po kriterijumu ulaganja kompanija u trening radnika na 140. mestu sa skorom 3,0, a po kriterijumu raspoloživosti istraživačkih i trenajnih usluga na 121. mestu sa skorom 3,4. Imajući u vidu globalnu konkurentnu poziciju Srbije po oba kriterijuma, ne treba ni pominjati da su sve zemlje Regiona (izuzimajući Moldaviju po pitanju raspoloživosti istraživačkih i trenajnih usluga) ostvarile značajnija dostignuća po ovom pitanju u odnosu na nju.

b. Efikasnost robnog tržišta

Prema indeksu globalne konkurentnosti za 2013-2014. godinu, Srbija u ovom segmentu ostvaruje izvesne komparativne prednosti po osnovu broja procedura koje treba ispoštovati da bi se započeo biznis (6 procedura, rang 47.) i procentualnog učešća uvoza u BDP (60,7%, rang 42.).

Među prvih sto zemalja, Srbija je svrstana još prema učešću poreza u profitu, broju dana neophodnih za otpočinjenje biznisa (12 dana, rang 57.) i visini carinske stope (5,2%, rang 70.).

Imajući u vidu da ukupan udeo poreza u profitu u Srbiji iznosi 34%, ona je prema ovom kriterijumu rangirana na 53. mesto po konkurentnosti. Uprkos tome, Srbija po pitanju ukupne poreske stope nije lider u Regionu, štaviše, veću stopu od nje ima samo Albanija (38,7%). Najnižu stopu ukupnog poreskog opterećenja u CEFTA regionu ima Makedonija (9,4%), a slede je Crna Gora (22,3%), BIH (24,1%), Moldavija (31,2%) i Hrvatska (32,8%).

S druge strane, kao najproblematičniji faktori efikasnosti robnog tržišta evidentirani su: nizak intenzitet konkurentnosti na lokalnom tržištu, monopolski uticaj i neefikasna antimonopolska politika, neopredeljenost potrošača, nedovoljno sofisticirani zahtevi kupaca, dominacija stranog vlasništva, negativan uticaj pravila poslovanja na priliv SDI, obuhvat i efekti oporezivanja, visoka cena sprovođenja agrarne politike, negativan uticaj nekarinskih barijera na konkurentnost uvoza i složen postupak carinjenja uvozne robe.

c. Efikasnost tržišta rada

Sa aspekta funkcionisanja tržišta rada, Srbija ostvaruje komparativne prednosti po pitanju troškova otpremnina i fleksibilnosti politike određivanja zarada. Po ova dva kriterijuma, Srbija ostvaruje 23. i 35. poziciju među posmatranim zemljama. Troškovi otpuštanja radnika u Srbiji niži su nego u ostalim zemljama CEFTA. Otpremnine za otpuštene radnike u Srbiji u proseku iznose 7,7 nedeljnih zarada, u BIH 9,2, u Crnoj Gori 11,2, u Makedoniji 13, u Hrvatskoj 15,1, u Albaniji 20,8 i u Moldaviji 22,6. Sa skorom 5,4, Srbija spada u red onih zemalja u kojima visina zarada većim delom zavisi od sporazuma na nivou preduzeća, dok je uloga države uglavnom svedena na nivo monitoringa i administriranja u javnom sektoru. Nešto manje uplitanje centralnog autoriteta u politiku zarada zabeleženo je u Makedoniji (skor 5,5), dok sve ostale zemlje CEFTA po ovom kriterijumu konkurentnosti zaostaju za Srbijom, izuzev Moldavije čiji je skor, takođe, 5,4.

Najveći nedostaci tržišta rada u Srbiji odnose se na odliv mlade stručne radne snage, nizak nivo saradnje između poslodavaca i radnika, minimalnu ulogu profesionalnog menadžmenta i nedovoljnu vezanost promena visine zarada za dinamiku produktivnosti. Prema rezultatima ankete sprovedene u okviru istraživanja globalne konkurentnosti za 2013-2014. godinu, odnos između poslodavaca i radnika se pre može opisati kao konfrontirajući, nego kao kooperativan. U rasponu ocena od 1(konfrontirajući

odnos) do 7 (kooperativan odnos), Srbija je ostvarila skor 3,2, što je svrstava na poražavajuće 144. mesto među 148 posmatranih zemalja.

Sličnu poziciju Srbija je ostvarila i po pitanju oslanjanja na profesionalni menadžment (skor 3,1, rang 135.), pre svega kao posledicu mišljenja anketiranih da su na rukovodeća mesta najčešće postavljani ljudi po rođačkim i prijateljskim vezama, dok su meritorni i kvalifikovani stručni kadrovi nedovoljno zastupljeni.

“Odliv mozgova” predstavlja najveći problem radne snage u Srbiji. Prema kapacitetu da sačuva talente da ne odu u inostranstvo, Srbija je ostvarila skor 1,8, što je svrstava na samo dno liste posmatranih zemalja (146. mesto ispred Mijanmara i Venecuele), a prema kapacitetu da privuče talente iz drugih zemalja ostvarila je skor od 1,6 i nalazi se na pretposlednjem, 147. mestu, ispred Venecuele.

Visoki porezi na rad predstavljaju još jedan od faktora sa negativnim dejstvom na konkurentnost privrede. Prema ovom kriterijumu, Srbija je 130. u svetu, ali treba napomenuti da i mnoge razvijenije zemlje od Srbije imaju poreski sistem koji više opterećuje rad nego imovinu. Primera radi, neke od slabije plasiranih zemalja po ovom kriterijumu su: Italija, Rumunija, Belgija, Grčka, Portugal, Slovačka, Slovenija, Hrvatska, Češka, Mađarska itd.

Interesantno je da i pored odlaska mladih ljudi nezadovoljnih životnim standardom, dugoročno posmatrano, zarade u Srbiji su rasle brže od produktivnosti rada. Prema ovom kriterijumu Srbija zauzima 118. poziciju sa skorom 3,4, što ukazuje na relativno nisku koreliranost između kretanja zarada i dinamike produktivnosti, koja se, preko rasta jediničnih troškova rada, negativno odražava na konkurentnost izvoza. Jedinični troškovi rada su rasli u periodu 2000-2012. godine, gotovo svake godine (indeks iznad 100), izuzev 2004., 2008., 2010. i 2011. Indeksi jediničnih troškova rada najviši su bili početkom tranzicionog perioda, a do izraženijeg rasta jediničnih troškova došlo je i u 2012. godini, što je posebno uticalo na pad rejtinga Srbije u ovom izveštaju o konkurentnosti. Sve ostale zemlje CEFTA mnogo više vode računa da ne dozvole da rast zarada nadmaši rast produktivnosti, pa su prema ovom kriterijumu svrstane daleko ispred Srbije. Najbolji rejting ima Albanija na 24. mestu, a najslabiji Hrvatska na 82.

d. Razvijenost finansijskog tržišta

Najbolje ocenjeni segment finansijskog tržišta u Srbiji je zaštita prava poverioca i dužnika. Prema indeksu zaštite prava učesnika na finansijskom tržištu, koji se kreće u rasponu od 1 (prava nisu zaštićena) do 10 (u potpunosti zaštićena prava), Srbija je ostvarila indeks 7, koji je doprineo njenom relativno visokom rangu na 42. mestu u svetu. Ipak, u poređenju sa prethodnom godinom, kada je ostvarila indeks 8 i bila na 24. poziciji, ovo predstavlja značajno pogoršanje. Srbija svoju poziciju deli sa još 22 zemlje sa istim indeksom, među kojima su i Hrvatska i Makedonija. Od zemalja CEFTA regiona, maksimalan nivo zaštite prava učesnika na finansijskom tržištu ima Crna Gora, dok je indeks Albanije nešto manji i iznosi 9, Moldavije 8, a jedina manje konkurentna zemlja od Srbije je Bosna i Hercegovina sa indeksom 5.

Prema pokazatelju raspoloživosti finansijskih usluga, Srbija je ostvarila skor 3,9 i nalazi se na 99. mestu u globalnim razmerama, dok je prema ostalim kriterijumima njena pozicija još lošija. Najmanje razvijen segment finansijskog tržišta u Srbiji je tržište akcija. Prema uslovima finansiranja akcijskim kapitalom, Srbija je zauzela tek 136. poziciju na listi, što je uz Albaniju čini najmanje konkurentnom među zemljama CEFTA regiona.

Prema kriterijumu raspoloživosti poslovnog (rizičnog) kapitala, Srbija je rangirana na 129. mesto, prema kriterijumu regulisanosti berze hartija od vrednosti na 121. mesto, a prema kriterijumu lakoće pristupa zajmovima na 120. mesto.

Preduzetnici koji imaju inovativne, ali rizične projekte, u Srbiji teško mogu doći do kapitala za njihovo finansiranje. Međutim, situacija je još problematičnija u Bosni i Hercegovini i Albaniji, koje su po ovom kriterijumu proglašene nekonkurentnijim od Srbije.

Srpsko tržište hartija od vrednosti je ocenjeno kao slabo regulisano i kontrolisano, pa je po tom kriterijumu ono manje konkurentno u odnosu na većinu zemalja Regiona. Prema oceni ispitanika, niži nivo regulisanosti i kontrole ovog tržišta imaju samo Moldavija i Albanija.

Do bankarskog zajma kompanije u Srbiji ne mogu doći samo na osnovu kvalitetno urađenog biznis plana, već je za to neophodno ponuditi i garancije u vidu zaloga. Prema mišljenju anketiranih biznismena, još teže se do bankarskog kapitala dolazi u Bosni i Hercegovini i Albaniji, dok su ostale zemlje CEFTA ocenjene kao nešto liberalnije po tom pitanju od Srbije.

e. Tehnološka spremnost

U okviru ovog stuba konkurentnosti, Srbija je iskazala konkurentnost po pitanju korišćenja Interneta (mereno međunarodnim Internet propusnim opsegom u kb/s po korisniku) i mobilnih komunikacija (broj korisnika širokopojasnih mobilnih komunikacija na 100 stanovnika). Prema prvom kriterijumu Srbija je 29., a prema drugom 41. najkonkurentnija zemlja od 148 posmatranih. Sa 70,5 kb/s međunarodnog Internet propusnog opsega po korisniku, Srbija je konkurentnija od svih CEFTA članica, osim Moldavije, koja se nalazi na 23. mestu sa propusnim opsegom od 94 kb/s po korisniku. Istovremeno, u Srbiji ima 40,2 pretplate za korišćenje širokopojasnih mobilnih komunikacija na 100 stanovnika i po tom kriterijumu, od CEFTA zemalja, uspešnija je samo Hrvatska sa 52,3 pretplate.

Relativno zadovoljavajuće rezultate Srbija je ostvarila još i po pitanju broja pretplata fiksne Internet mreže na 100 stanovnika i procenta individualnih korisnika Internet mreže. Prema prvom kriterijumu Srbija je sa 10,2 pretplate na fiksnu Internet mrežu na 100 stanovnika plasirana na 61. mesto ispred Crne Gore i Albanije, dok je prema drugom kriterijumu, sa 48,1% pojedinačnih Internet korisnika, na 67. mestu, od kojeg je samo Moldavija slabije plasirana.

Nažalost, prema nekim mnogo važnijim kriterijumima, kao što su korišćenje tehnologija od strane kompanija (136. mesto), raspoloživost najnovijih tehnologija (118. mesto) i tehnološki transfer po osnovu priliva SDI (115. mesto), Srbija iskazuje najmanju konkurentnost u okviru CEFTA regiona. To je posledica činjenice da stanovništvo Srbije ispoljava znatno više spremnosti za korišćenje naprednih tehnologija od privrede. Ovaj odnos se mora hitno menjati u cilju podsticanja privrede da investira u tehnološki progres i podiže nivo ukupne faktorske produktivnosti, kao jednog od najvažnijih pokretača ekonomskog rasta i razvoja.

f. Veličina tržišta

Prema indeksu veličine domaćeg tržišta od 3,5, Srbija je rangirana na 68. mesto, ispred svih ostalih zemalja CEFTA, što je, uglavnom, u skladu sa geografskim i demografskim realacijama u Regionu.

Uz procenjeno učešće izvoza u BDP od 41% u 2012. godini, Srbija je po kriterijumu izvozne orijentacije plasirana na 71. poziciju od 148 posmatranih zemalja. Viši nivo izvozne orijentacije od Srbije imaju Makedonija, Hrvatska i Moldavija, dok se ostale zemlje CEFTA znatno više oslanjaju na sopstveno tržište.

Prema nivou bruto domaćeg proizvoda izraženom po standardu pariteta kupovne moći od 78,7 milijardi internacionalnih dolara, Srbija je plasirana na 73. poziciju liste posmatranih zemalja. Kao i u slučaju veličine domaćeg tržišta, Srbija kao najveća zemlja u Regionu, je lider po ovom kriterijumu među zemljama CEFTA.

Prema indeksu veličine izvoznog tržišta od 4,3, Srbija se nalazi na 76. mestu, odmah iza Hrvatske koja ima identičan indeks. Ove dve zemlje imaju ubedljivo najrasprostranjenije izvozno tržište od svih regionalnih konkurenata.

Na osnovu iznetih pokazatelja, može se zaključiti da veličina tržišta ni u kom slučaju ne predstavlja izrazitu komparativnu prednost srpske privrede. Međutim, ne može se ni tvrditi da veličina tržišta predstavlja neprelaznu prepreku za postizanje održivog rasta po stopi koja bi unapredila ekonomske performanse zemlje u skladu sa potrebama vezanim za pristupanje EU.

4.3.1.4. Inovacije i složenost poslovnog sistema

a. Složenost poslovnog sistema

Ovo je segment konkurentnosti u okviru kojeg Srbija beleži najlošije rezultate. Ni u jednom od 9 kriterijuma sadržanih u okviru ovog stuba konkurentnosti Srbija nije plasirana bolje od 116. mesta. Najslabiji rejting (145. pozicija) ima po pitanju prirode komparativnih prednosti, koje se, prema rezultatima ankete, gotovo u potpunosti zasnivaju na jeftinom radu. Prema ovom kriterijumu, Srbija je bolje plasirana jedino od Bosne i Hercegovine. Poražavajuća činjenica za ceo region CEFTA je da ni većina drugih zemalja nije monogo odmakla po pitanju izvora komparativnih prednosti u odnosu na Srbiju. Najmanji uticaj niskih zarada na konkurentnost beleže Hrvatska i Crna Gora, čije privrede se velikim delom oslanjaju na razvoj uslužnog sektora (turizam).

Po osnovu spremnosti preduzetnika da prenose deo svojih ovlašćenja na podređene, Srbija je plasirana na 141. mesto, što ukazuje na visok nivo koncentracije moći i odlučivanja u sistemu upravljanja privrednim društvima. Prema tom kriterijumu, Srbija je ubedljivo najlošije rangirana među zemljama CEFTA regiona.

Veoma nizak rejting Srbija ima i po pitanju spremnosti kompanija da primene savremene instrumente marketinga (135.) i sofisticirane proizvodne procese (130.). Po oba kriterijuma Srbija je ubedljivo najmanje konkurentna zemlja u Regionu.

Prema kriterijumu razvijenosti klastera Srbija je plasirana na 129. poziciju, sa nešto boljim skorom od Moldavije, Bosne i Hercegovine i Albanije i znatno lošijim od ostalih zemalja Regiona.

Uloga domaćih kompanija u vertikalnom lancu stvaranja vrednosti okarakterisana je od strane anketiranih privrednika kao sporedna (122. pozicija), jer su one uglavnom angažovane kao proizvođači sirovina i poluproizvoda, odnosno finalnih proizvoda nižeg nivoa složenosti. Drugim rečima, srpske kompanije ne učestvuju u svim nivoima lanca generisanja novostvorene vrednosti, već samo u onim manje profitabilnim, što je osnovni uzrok niskog nivoa akumulativne sposobnosti domaće privrede. Još slabiji rejting od Srbije imaju Bosna i Hercegovina i Albanija, dok su preduzeća iz ostalih CEFTA zemalja specijalizovana za učešće u višim segmenima vertikalne proizvodne povezanosti od srpskih kompanija.

Najbolji plasman Srbija ima po kriterijumima brojnosti i kvaliteta lokalnih dobavljača (po oba kriterijuma je plasirana na 117. mesto) i kontrole međunarodne distribucije (116.). Prema kvantitetu lokalnih dobavljača Srbija je bolje plasirana od Moldavije, Albanije i Crne Gore, što je uglavnom posledica razlike u veličini zemalja i brojnosti populacije. Međutim, porazna je činjenica da je po osnovu kvaliteta mreže lokalnih dobavljača, niži nivo konkurentnosti od Srbije iskazala samo Albanija.

Mada je najbolje plasirana po pitanju kontrole međunarodne distribucije i marketinga izvoznih proizvoda, Srbija je i prema ovom kriterijumu najmanje konkurentna u Regionu. Sve ostale zemlje CEFTA u većoj meri učestvuju u distribuciji i promociji svojih proizvoda u inostranstvu od Srbije, koja se, po tom pitanju, pretežno oslanja na inostrane trgovinske lance i marketinške kompanije.

b. Inovacije

Iako je još daleko od ulaska u fazu inovacijama-vođenog privrednog rasta, Srbija je ostvarila relativno zadovoljavajući rejting po osnovu bar dva stuba konkurentnosti inovacijama. Prema broju primenjenih patenata na milion stanovnika (2,8), Srbija zauzima 53. poziciju među 148 posmatranih zemalja. U okviru CEFTA regiona, Srbija ima veći broj primenjenih patenata na milion stanovnika u odnosu na Bosnu i Hercegovinu (2), Makedoniju (0,7), Moldaviju (0,4) i Albaniju (0,2), a manji u poređenju sa Crnom Gorom (3,2) i Hrvatskom (10,2).

Prema kriterijumu kvaliteta naučnoistraživačkih institucija, Srbija, sa skorom 3,7, zauzima 66. poziciju u svetu, po čemu je konkurentnija od Makedonije, Albanije i Moldavije. Međutim, prema rezultatima ankete, kvalitet srpskih naučnoistraživačkih institucija je u izvesnom zaostatku u poređenju sa Hrvatskom, Crnom Gorom (obe imaju skor 4) i Bosnom i Hercegovinom (3,9).

Po raspoloživosti naučnog i inženjerskog kadra, Srbija je rangirana na 85. poziciju, iza Bosne i Hercegovine, Hrvatske i Crne Gore, a ispred Makedonije, Moldavije i Albanije.

Prema ostala četiri kriterijuma inovativne konkurentnosti, Srbija je rangirana iznad stotog mesta. Prema mišljenju ispitanika, Srbija se po pitanju saradnje između univerziteta i industrije na problematici istraživanja i razvoja nalazi na 104. mestu u svetu. Izuzev Albanije i Moldavije, u ostalim zemljama CEFTA se, prema mišljenju anketiranih, ostvaruje viši nivo saradnje na relaciji nauka-privreda, nego u Srbiji. Neprikosnoveni lider je Bosna i Hercegovina na 37. mestu, sa nadprosečnim skorom koji ukazuje na relativno visok nivo ekstenzivnosti saradnje privrednih kompanija sa fakultetima u oblasti I-R projekata.

Prema nivou javnih nabavki tehnološki naprednih proizvoda, Srbija je rangirana na 123. poziciju, prema visini ulaganja kompanija u I-R aktivnosti na 127. i prema kapacitetu za inoviranje na 133. Nažalost, spremnost privatnih preduzetnika u Srbiji da investiraju u istraživanje i razvoj manja je nego u bilo kojoj drugoj zemlji CEFTA, izuzev Moldavije. S druge strane, domaće vlasti u Srbiji, posredstvom javnih nabavki, više pomažu tehnološki napredne industrije, nego što je to slučaj u Hrvatskoj ili Moldaviji, dok je kapacitet Srbije da razvija inovativnu aktivnost, posle Moldavije, najmanji u Regionu.

4.3.2. Predlog mera za unapređenje konkurentnosti Srbije

Globalizacija je dovela do izvesnog rasta privredne konkurentnosti u svetu, pre svega kroz razvoj modernih tehnologija, a posebno informatičke, koja je ceo svet pretvorila u "globalno selo". Privredna ekspanzija u svetu biva praćena internacionalizacijom preduzeća i menadžmenta, što iz dana u dan sve više jača razvojnu dinamiku i dalju konkurenciju na međunarodnom tržištu. Takvo otvoreno i jedinstveno tržište nameće visoke kriterijume kvaliteta, produktivnosti, razvojnih sposobnosti i afiniteta preduzeća, kao i kompetentnosti menadžment aparata. Međutim, u isto vreme, globalizacija privrednih tokova omogućila je nesmetano širenje krize širom sveta, bez obzira gde ona nastala.

Prema rezultatima analize GCI 2013-14, aktuelna ekonomska kriza bitno je uticala na konkurentnost globalne privrede u 2012. godini. U odgovoru na negativne efekte krize, mnoge zemlje su uspele da zadrže, pa čak i podstaknu konkurentnost svojih privreda, dok su neke druge samo produbile komparativne nedostatke za naprednim ekonomijama. Nažalost, prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma, privreda Srbije je u 2012. godini bitno pokvarila svoju konkurentsku poziciju u svetu, ostvarivši komparativne prednosti kod svega 12,6% faktora relevantnih za konkurentnost svake nacije. Kao najznačajniji nedostaci srpske privrede u posmatranoj godini, apostrofirani su: zasnivanje komparativnih prednosti na jeftinom radu, nesposobnost da se spreči odlazak talentovanih kadrova, kao i da se privuku talenti iz drugih zemalja, nerazvijen sistem treninga i obuke zaposlenih, neefikasna antimonopolska politika, opterećujuća državna regulativa, nedovoljna zaštita prava manjinskih akcionara, mala uloga i nizak intenzitet konkurentnosti na domaćem tržištu, koncentracija moći i odlučivanja u preduzećima, nedovoljni kapaciteti za razvoj inovativne aktivnosti, itd.

Osnovna pravila koja država treba da ispoštuje da bi se poboljšala, ili bar održala, konkurentna pozicija na globalnom tržištu su da:

1. kreira stabilno i predvidivo zakonsko okruženje;
2. radi na stvaranju fleksibilne i elastične strukture privrede;
3. ravnopravno investira u bazičnu i tehnološku infrastrukturu;
4. podstiče privatnu štednju i domaće investicije;
5. razvija agresivan nastup na međunarodnom tržištu i podstiče priliv SDI;
6. obezbedi kvalitet, ažurnost i transparentnost u radu državnih organa;
7. održava stabilan odnos između nivoa zarada, produktivnosti i oporezivanja;
8. očuva ravnotežu u društvu na osnovu smanjivanja dispariteta u prihodima i jačanja srednje klase;
9. ulaže u edukativni sistem, naročito u sekundarno i permanentno obrazovanje;

10. ostvari ravnotežu između lokalno i globalno orijentisanih ekonomija, da bi se osigurao kontinuitet kreiranja bogatstva i zaštitio sistem vrednosti koji preferira stanovništvo.

Uz poštovanje deset navedenih pravila, Srbija bi imala velike šanse da stekne i održi povoljnu takmičarsku poziciju na svetskom tržištu, zasnovanu na opštim principima globalne konkurentnosti – jačanje ekonomskih performansi, podsticanje efikasnosti u funkcionisanju vlasti, podsticanje efikasnosti u poslovanju i razvoj infrastrukture.

Kada je *unapređenje ekonomskih performansi* u pitanju, kreatori ekonomske politike moraju se pridržavati sledećih principa:

- a) prosperitet zemlje odražava njene ekonomske performanse iz prošlosti;
- b) konkurentnost zasnovana na tržišnim zakonitostima unapređuje ekonomske performanse zemlje;
- c) što je veća konkurencija na domaćem tržištu, to su preduzeća konkurentnija na međunarodnom tržištu;
- d) uspeh svake zemlje na međunarodnom tržištu predstavlja rezultat konkurentnosti domaćih preduzeća (pod uslovom da domaće tržište nije zaštićeno trgovinskim barijerama);
- e) otvorenost prema inostranstvu poboljšava ekonomske performanse zemlje;
- f) međunarodno investiranje utiče na znatno efikasnije alociranje resursa;
- g) izvozno-orijentisana konkurentnost je najčešće povezana sa ekspanzivnom orijentacijom domaće ekonomije.

Da bi se podstakla *efikasnost u radu vlade* neophodno je:

- a) minimizirati direktan uticaj države na poslovanje, osim kada se radi o kreiranju konkurentskih uslova za funkcionisanje preduzeća;
- b) obezbediti predvidive makroekonomske i socijalne uslove poslovanja, čime se smanjuje izloženost domaćih preduzeća eksternim rizicima;
- c) povećati fleksibilnost u procesu adaptacije ekonomske politike promenama u međunarodnom okruženju;
- d) kreirati socijalno okruženje koje afirmiše korektno ponašanje, jednakost i pravdu u poslovanju, uz istovremeni porast osećanja sigurnosti za celokupnu populaciju.

Efikasnost poslovanja se podiže na viši nivo kroz:

- a) podsticanje onih menadžerskih atributa koji su neophodni da bi preduzeće postalo konkurentno, a to su: efikasnost u radu i sposobnost adaptacije na promene u konkurentskom okruženju;
- b) pružanje finansijskih podsticaja za aktivnosti koje generišu novostvorenu vrednost;
- c) razvoj međunarodno-integrisanog finansijskog sektora, koji pozitivno deluje na globalnu konkurentnost zemlje;
- d) integraciju u međunarodne trgovinske tokove i proizvodne procese, radi održavanja visokog nivoa životnog standarda stanovništva;
- e) podsticanje preduzetništva, koje je od krucijalnog značaja za ekonomsku aktivnost u njenoj početnoj fazi,
- f) edukovanje visokostručne radne snage;
- g) podsticanje produktivnosti zasnovane na rastu novostvorene vrednosti;
- h) popravljavanje položaja radne snage, kao bitnog preduslova za rast nacionalne konkurentnosti.

Ulaganje u infrastrukturu podrazumeva prihvatanje sledećih načela:

- a) napredna infrastruktura u koju je uključen efikasan poslovni sistem, deluje podsticajno na privrednu aktivnost;
- b) razvijena infrastruktura uključuje informacionu tehnologiju i efikasan sistem zaštite okruženja;
- c) konkurentsku prednost je moguće izgraditi i na osnovu efikasne i inovativne primene postojeće tehnologije;
- d) investicije u bazična istraživanja i inovativne aktivnosti koje podstiču znanje, važne su za zemlje u zreloj fazi ekonomskog razvoja;
- e) dugoročno ulaganje u oblast istraživanja i razvoja podstiče konkurentnost preduzeća;
- f) kvalitet života predstavlja značajan faktor atraktivnosti zemlje za priliv kapitala;
- g) odgovarajući i pristupačni obrazovni resursi doprinose razvoju privrede koja je zasnovana na znanju.

Glava V

**ANALIZA KONKURENTNOSTI
IZVOZA SRBIJE**

5.1. ANALIZA KONKURENTNOSTI IZVOZA

5.1.1. Analiza konkurentnosti na osnovu podataka o dinamici izvoza

Veliki broj autora, kao najjednostavniji metod analize konkurentske pozicije pojedinih zemalja, koristi osnovne spoljnotrgovinske pokazatelje, kao što su obim i vrednost izvoza i njegova dinamika tokom vremena. Često se u literaturi nađe zaključak da je jedna zemlja konkurentnija od druge zato što izvozi više, ili ostvaruje dinamičniji rast izvoza. Međutim, visoka stopa rasta izvoza ne mora, a priori, da koincidira sa visokim nivoom konkurentnosti, kao što ni usporavanje izvozne ekspanzije ne mora odmah značiti da je došlo do pada konkurentnosti. Zemlje na niskom stepenu razvoja, po pravilu, ostvaruju više stope rasta osnovnih ekonomskih pokazatelja usled toga što startuju s minornim vrednostima tih istih pokazatelja u baznom periodu. S druge strane, visok startni osnov kod razvijenijih privreda podrazumeva usporeniju ekspanziju ekonomskih pokazatelja, merenih stopom rasta.

Uvek treba imati u vidu pravilo da kvantitet ne podrazumeva istovremeno i kvalitet posmatrane pojave. Veći kvalitet predstavlja izvoz u kojem dominiraju industrijski proizvodi najviše faze prerade, a naročito onaj u kojem preovlađuju proizvodi bazirani na visokim tehnologijama i znanju. Zato ekonomisti često, u cilju letimične analize konkurentnosti, koriste podatke o per capita izvozu industrijskih proizvoda. Osim toga, akcent se stavlja i na geografsku distribuciju izvoza, jer se privreda smatra uspešnijom ako pretežni deo izvoza plasira na tržište najrazvijenijih zemalja. Dinamički posmatrano, porast izvoza na tržište IRZ ukazuje na mogući rast konkurentnosti, dok njegov pad podrazumeva postojanje određenih slabosti usled kojih je izgubljena "bitka" sa konkurencijom.

Ovakav način analize predstavlja "by the way" istraživanje, koje dodatno mora biti potkrepljeno egzaktnim matematičkim, statističkim i ekonometrijskim metodama. Drugim rečima, na osnovu ovako dobijenih, grubih procena, istraživač je samo u situaciji da definiše konkretne ciljeve istraživanja i unapred formuliše neka očekivanja, koja bi mogla poslužiti kao okvirni kontrolni mehanizam u toku rada.

5.1.2. Bilansna analiza konkurentnosti

Drugi, prilično rasprostranjen metod ispitivanja konkurentnosti zasniva se na analizi trgovinskog bilansa. Suficit trgovinskog bilansa, kao što je objašnjeno, ne predstavlja optimalan indikator nacionalne konkurentnosti. Čim privreda ostvari neuravnotežen trgovinski bilans, u smislu da izvoz premašuje uvoz, otvara se jaz između monetarnih i realnih agregata, koji inicira inflatorna kretanja u zemlji i pogoršava cenovnu konkurentnost, što automatski utiče na uravnoteženje spoljne trgovine. Razvijena mreža međunarodnih tokova novca omogućava u praksi egzistenciju neuravnoteženog trgovinskog bilansa u dužem periodu od godinu dana. Međutim, što se više odugovlači period uravnoteženja trgovinskog bilansa, to je pritisak, kako endogenih tako i egzogenih faktora, na cenovnu konkurentnost izraženiji. Prema tome, suficit trgovinskog bilansa može samo nagoveštavati da je zemlja u proteklom periodu ostvarila izvesnu prednost u plasmanu robe i/ili usluga na svetsko tržište, ali on često predstavlja i indikator očekivanog pogoršanja cenovne konkurentnosti u budućem periodu.

Činjenica da su i najuspešnije privrede, poput SAD, Francuske ili Italije, beležile deficit robne razmene u dužem razdoblju, ukazuje na već iznetu tvrdnju o neprihvatljivosti ideje da bilans robne razmene odražava globalnu konkurentsku poziciju zemlje na određenom izvoznom tržištu. Međutim, kada je reč o pojedinim sektorima, granama ili proizvodima, ovaj vid analize pokazuje znatno bolje rezultate. U osnovi, postoje dva modela utvrđivanja iskazanih komparativnih prednosti pojedinih sektora privrede, koji se zasnivaju na podacima o bilansu spoljnotrgovinske razmene:

1. relativna pokrivenost uvoza izvozom (RPU) i
2. relativni spoljnotrgovinski saldo (RSS).

Pokazatelj *relativne pokrivenosti uvoza izvozom* služi kao indikator iskazane komparativne prednosti sektora ili robne grupe, a predstavlja odnos pokrivenosti uvoza izvozom određenog sektora (odseka ili robne grupe) i pokrivenosti uvoza izvozom na nivou cele privrede:

$$RPU = \frac{x_{ij}}{m_{ij}} / \frac{X_i}{M_j} \Rightarrow$$
$$\Rightarrow RPU = \frac{x_{ij}}{m_{ij}} / \frac{\sum_i x_{ij}}{\sum_i m_{ij}}$$

gde je: x_{ij} - izvoz proizvoda i iz zemlje j , m_{ij} - uvoz proizvoda i iz zemlje j , X_j - ukupan izvoz zemlje j , M_j - ukupan uvoz zemlje j .

Ukoliko je pokrivenost uvoza izvozom posmatranog sektora veća od pokrivenosti ukupnog uvoza zemlje ukupnim izvozom, pokazatelj će imati veću vrednost, čime označava povoljan položaj datog sektora u spoljnotrgovinskoj razmeni. Sektori privrede sa većom vrednošću RPU imaju povoljniji odnos izvoza i uvoza i mogu se smatrati nosiocima izvozne ekspanzije.

Drugi važan indikator iskazanih konkurentskih prednosti pojedinih sektora nacionalne privrede prestavlja *relativni spoljnotrgovinski saldo (RSS)*. Ovaj pokazatelj se dobija iz odnosa neto izvoza sektora i njegove ukupne spoljnotrgovinske razmene, a definiše se izrazom:

$$RSS = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i}$$

gde je, X_i - izvoz sektora i , a M_i - uvoz proizvoda iz sektora i .

Relativni spoljnotrgovinski saldo predstavlja, zapravo, učešće neto izvoza u ukupnoj spoljnotrgovinskoj razmeni proizvoda određenog sektora. Sektori koji imaju pozitivnu vrednost RSS ostvaruju neto izvoz i mogu se, prema ovom tumačenju, smatrati međunarodno konkurentnim.

5.1.3. Analiza tržišnog učešća

Najfrekventniji oblik ispitivanja izvozne konkurentnosti zasniva se na analizi relativnog učešća zemlje (ili određenog izvoznika) u saturaciji svetskog (regionalnog) tržišta. Porast značaja (učešća) na određenom tržištu indicira jačanje konkurentne pozicije, dok njegov pad asocira na otupljivanje konkurentne oštrice posmatranog izvoznika. Mnogi ekonomisti smatraju da je analiza učešća na tržištu, zapravo, jedini prihvatljiv oblik utvrđivanja konkurentne pozicije izvoznika. Distancirajući se od ovako kategoričkih tvrdnji, ali i uz konstataciju da je reč o sigurno najznačajnijem obliku istraživanja u oblasti konkurentnosti, u daljem tekstu će biti prikazani osnovni oblici CMS analize (Constant Market Share Analysis).

Najjednostavniji indikator tržišnog učešća jeste koeficijent penetracije određenog proizvoda i proizvođača na inostrano tržište:

$$C_{ijr} = \frac{x_{ij}}{m_{.j}} \leq 1$$

gde je, C_{ijr} - koeficijent izvoza proizvoda r iz zemlje i na tržište zemlje j , x_{ij} - ukupan izvoz toga proizvoda iz zemlje i na tržište zemlje j izražen u apsolutnoj vrednosti, $m_{.j}$ - ukupan uvoz toga proizvoda na tržištu zemlje j iz svih zemalja u svetu izražen u apsolutnoj vrednosti.

Dinamički posmatrano, rast koeficijenta penetracije mogao bi značiti povećanje konkurentnosti izvoznika, dok bi trend pada ukazivao na gubitak konkurentne prednosti. S druge strane, ako se analiza vrši na osnovu simultanog preseka, onda veća vrednost koeficijenta ukazuje da je dati izvoznik konkurentniji (apsorbovao je veći deo posmatranog tržišta) od partnera sa kojim se poredi. Globalni koeficijent penetracije na svetsko tržište dobija se kada se ukupan izvoz zemlje podeli sa svetskim uvozom (izvozom). Pretvoren u procenat, ovaj pokazatelj kazuje koliki je udeo posmatrane zemlje u međunarodnoj trgovini.

Koeficijent penetracije, kao najjednostavniji sintetički pokazatelj konkurentnosti, predstavljao je osnov za dalju razradu "market share" analize u ekonomskoj literaturi. U savremenoj literaturi postoji više modifikacija metoda procene tržišnog učešća, među kojima su najpoznatiji: pokazatelj iskazane komparativne prednosti RCA (Reveald Comparative Advantage) Ballase i CMS-model (Constant Market Share Analysis) Tyszyznskog i Narvekarara.

Koeficijent tzv. iskazane komparativne prednosti dobija se tako što se utvrdi relativni udeo izvoza pojedinih robnih sektora posmatrane zemlje u ukupnom svetskom izvozu tih istih sektora, a zatim se taj pokazatelj dovede u odnos, sa relativnim učešćem ukupnog izvoza zemlje u ukupnom svetskom izvozu. Ukoliko se RCA izračunati za dve godine stave u odnos, mogu se sagledati promene komparativnih prednosti, odnosno međunarodne konkurentnosti pojedinih sektora (B. Balassa, 1967, p. 203.). Koeficijent u baznoj godini ima sledeći oblik:

$$RCA^0 = \frac{\frac{x_{ij}}{x_{nt}}}{\frac{x_{nj}}{x_{nt}}} = \frac{z_{ij}}{Z_j}$$

a u poslednjoj godini posmatranja:

$$RCA^1 = \frac{\frac{x_{ij}^1}{x_{nt}^1}}{\frac{x_{nj}^1}{x_{nt}^1}} = \frac{z_{ij}^1}{Z_j^1}$$

Promena komparativne prednosti u razdoblju između dve posmatrane godine jednaka je količniku dva koeficijenta:

$$\frac{RCA^1}{RCA^0} = \frac{\frac{z_{ij}^1}{Z_j^1}}{\frac{z_{ij}}{Z_j}}$$

Simboli imaju sledeće značenje: X_{ij} - izvoz proizvoda i zemlje j u baznoj godini, X_{it} - izvoz proizvoda i svih zemalja u baznoj godini, X_{ni} - izvoz svih proizvoda zemlje j u baznom periodu, X_{nt} - izvoz svih proizvoda svih zemalja u baznom periodu, Z_{ij} - udeo izvoza proizvoda i zemlje j u ukupnom izvozu proizvoda i svih zemalja, Z_j - udeo ukupnog izvoza zemlje j u ukupnom izvozu svih zemalja, 0 - bazna godina, 1 - tekuća godina, i - proizvod, j - zemlja, n - svi proizvodi, t - sve zemlje.

Izvozno konkurentni sektori su oni kod kojih je pokazatelj iskazane komparativne prednosti $Z_{ij}/Z_j > 1$. Nekonkurentni su oni sektori kod kojih je $Z_{ij}/Z_j < 1$, dok su prosečno konkurentni sektori koji ostvaruju učešće na svetskom tržištu ravno učešću ukupnog izvoza zemlje, odnosno kod kojih je $Z_{ij}/Z_j = 1$.

Na osnovu dinamičke analize sagledavaju se promene iskazanih komparativnih prednosti sektora privrede u određenom vremenskom razdoblju. Poboljšanje konkurentne pozicije ostvaruju oni sektori kod kojih je $(Z_{ij}^1 : Z_j^1) / (Z_{ij} : Z_j) > 1$.

“Constant Market Share Analysis” omogućava da se sagleda u kojoj meri zemlja uspeva da zadrži svoj udeo u robnoj i geografskoj strukturi svetske trgovine i koji uzroci utiču na promenu tog udela. Polazeći od pretpostavke da je zemlja u stanju da održi postignuto učešće u svetskoj trgovini, formulisan je model hipotetičkog izvoza posmatrane zemlje, koji se ostvaruje u uslovima njegove savršene prilagodljivosti promenama u dinamici i strukturi svetske tražnje. Hipotetički (potencijalni) izvoz se dobija kada se uporedi izvoz neke zemlje u baznom periodu, sa promenom obima i strukture svetske tražnje. Kada je ostvareni izvoz u tekućoj godini veći od hipotetičkog, to može ukazati na eventualni rast konkurentnosti, a ukoliko je ostvareni izvoz manji od hipotetičkog, postoje indicije da je u posmatranom razdoblju došlo do pogoršanja konkurentne pozicije posmatrane zemlje.

Matematički izraženo, hipotetički izvoz izražava formula (K.W. Rothschild, 1975, p. 222.):

$$HX = \sum_{i=1}^n ({}_jX_i^0 * r_i)$$

gde simboli imaju sledeće značenje: r_i - indeks rasta svetskog uvoza proizvoda i u razdoblju između perioda 0 i 1, ${}_jX_i^0$ - izvoz proizvoda i zemlje j u periodu 0, n - broj posmatranih proizvoda.

Kada se ostvarena stopa rasta ukupnog izvoza zemlje j podeli sa hipotetičkom stopom rasta, dobija se indeks izvozne konkurentnosti (K) zemlje j , što izražava formula.³⁶

$$K = \frac{{}_jX^1}{{}_jX^0} / \sum_i \left(\frac{{}_jX_i^0}{{}_jX^0} * r_i \right) \Rightarrow$$

³⁶ M. Grgić, op. cit., str. 36.

$$\Rightarrow K = \frac{jX^1}{jX^0} / \frac{1}{jX^0} * \sum_i (jX^0 * r_i) \Rightarrow$$
$$\Rightarrow K = \frac{jX^1}{\sum_i (jX^0 * r_i)}$$

Značenje simbola je identično kao u prethodnom slučaju, s tom razlikom što novopridodati simboli predstavljaju: jX^0 - ukupan izvoz zemlje j u baznoj godini, jX^1 - ukupan izvoz zemlje j u poslednjoj godini i K - indeks izvozne konkurentnosti.

5.2. KONKURENTNOST ROBNOG IZVOZA

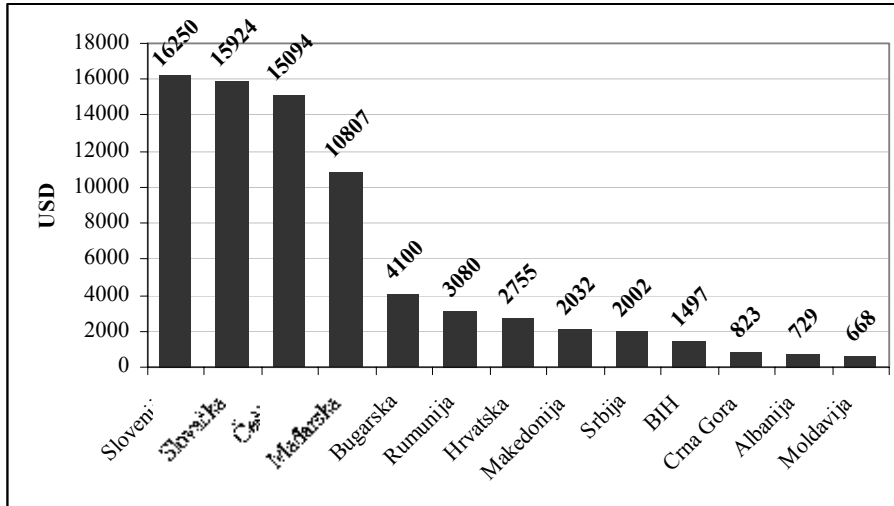
5.2.1. Obim i dinamika robne razmene sa svetom i stepen otvorenosti srpske privrede

Neposredno pred raspad SFRJ, Srbija je imala skoro uravnoteženu robnu razmenu sa svetom. U 1988. godini pokrivenost robnog uvoza izvozom u Republici Srbiji iznosila je 98,4%, da bi u 2004. opala na jednu trećinu. U dvadesetogodišnjem periodu, od 1988. do 2008. godine, koji obuhvata razdoblje od neposredno pre raspada Jugoslavije do pojave svetske krize, dolarska vrednost robnog izvoza Srbije uvećana je 2,3 puta, uvoza 3,4 puta i ukupne robne razmene 2,7 puta. U istom periodu, negativan saldo robne razmene povećan je skoro 150 puta, sa 80 miliona USD na 11.902 miliona USD. Do eskalacije deficita robne razmene naročito je došlo u periodu tranzicije srpske privrede, što predstavlja logičnu posledicu liberalizacije trgovine, rasta životnog standarda i povećanja realnih investicija podstaknutih prilivom inostranog kapitala kroz proces privatizacije (tabela A-6 u aneksu).

Izuzev 2009. i 2012. godine, u kojima je Srbiju zadesila snažna recesija, robni izvoz je nastavio da raste po dvocifrenoj stopi do 2013. godine, a onda je u sledećoj godini zabeležena nova stagnacija izazvana velikim poplavama. Posmatrajući tempo izvoznog rasta, ceo period tranzicije može se podeliti na dva razdoblja, do pojave krize (2000-2008.) kada je izvoz rastao po prosečnoj godišnjoj stopi od 26,4%, i nakon pojave krize (2009-2014.), kada je prosečna godišnja stopa rasta izvoza opala na 6,8%. Ipak, robni izvoz je u 2014. dostigao 14.843 miliona USD, što je 3 puta više nego u 1988. U istom periodu, uvoz je povećan 4,2 puta, a ukupna robna razmena 3,6 puta.

Robni izvoz po stanovniku je u 2013. godini iznosio 2.000 USD, da bi u 2014. bio neznatno povećan na 2.033 USD, dok je udeo Srbije u svetskom robnom prometu iznosio 0,78 promila. Prema učešću u svetskom izvozu, Srbija iskazuje znatno bolje performanse od Hrvatske i svih zemalja CEFTA (Albanija 0,12; Moldavija 0,13; Makedonija 0,23; BIH 0,30 i Hrvatska 0,63 promila), ali, istovremeno, i značajno zaostaje u odnosu na novoprimiteljne članice EU (Češka 8,58; Mađarska 5,74; Slovačka 4,57; Rumunija 3,50; Slovenija 1,81 i Bugarska 1,57 promila).³⁷ Međutim, prema per capita robnom izvozu Srbija zaostaje za svim novoprimitljenim članicama EU i Makedonijom. Primera radi, Slovenija ima osam puta veći robni izvoz po stanovniku od Srbije, Mađarska pet puta, a Bugarska dva puta.

³⁷ Podaci UNCTAD, 2014.



Grafikon V-1. Per capita robni izvoz odabranih zemalja u 2013. godini (USD)

Izvor: Obračun na osnovu podataka UNCTAD, 2014.

Nakon čitave decenije ekonomske i političke izopštenosti Srbije iz svetske zajednice, demokratske promene iz 2000. utrle su put za njenu postupnu reintegraciju u globalne trgovinske tokove, što je rezultiralo povećanom otvorenošću domaće privrede.

Koeficijent otvorenosti privrede, na osnovu pokazatelja o proizvodnji, izvozu i uvozu pojedinih grana delatnosti, predstavlja prosečnu vrednost zbira količnika ukupne robne razmene i ukupne ponude pojedinih grana, i obračunava se po sledećoj formuli:

$$T_j = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{E_i + M_i}{P_i + M_i}}{n}$$

gde su: T-koeficijent otvorenosti, E-izvoz, M-uvoz, P-proizvodnja, n-broj grana, i-grane, j-zemlja.

Visoka vrednost koeficijenta karakteriše privrede koje su otvorene u odnosu na okruženje, dok nulta vrednost ukazuje na autarkičnu privredu. Otvaranje privrede tokom poslednje dve i po decenije moguće je uočiti na narednom primeru obračuna koeficijenata za odabrane godine: 1988. (poslednju pre raspada Jugoslavije), 2001. (prvu nakon demokratskih promena u Srbiji), 2005. (središnju u procesu privatizacije), 2008. (poslednju pre pojave globalne krize) i 2013. (poslednju za koju su bili dostupni svi podaci neophodni za obračun).

Tabela V-1. Koeficijent otvorenosti privrede Srbije, 1989.-2013. godine

Godina	Koeficijent otvorenosti (T _i)
1989.	0,46074
2001.	0,41245
2005.	0,77986
2008.	0,85909
2013.	0,89223

Izvor: Obračun na osnovu podataka RZS, Statistički godišnjak, odgovarajuća izdanja.

Prema ovom pokazatelju, u 1989. godini manje od polovine ukupne ponude na tržištu Srbije bilo je plasirano u inostranstvo. Srpski proizvođači su pretežno bili orijentisani na domaće tržište, odnosno na razmenu robe sa proizvođačima iz ostalih jugoslovenskih republika. Iako u 2001. godini Jugoslavije već odavno nije bilo, pa su bivše republike tretirane kao inostranstvo, otvorenost srpske privrede je dodatno opala, kao posledica dugoročne eliminacije domaćih preduzeća sa svetskog tržišta usled sankcija UN, kao i zbog razaranja značajnih industrijskih kapaciteta tokom NATO agresije na SRJ.

Efekti obnove i restrukturiranja domaće industrije počeli su se osećati sredinom prve decenije novog milenijuma, kada je došlo do osetnog rasta koeficijenta otvorenosti srpske privrede. Orijentacija ka spoljnim tržištima nastavljena je i u narednim godinama, mada su ona većim delom služila kao „rezervoar“ za snabdevanje Srbije deficitarnom robom, nego kao destinacija za izvoz domaćih proizvoda.

Posmatrano po pojedinim industrijskim oblastima, u 1989. godini na spoljna tržišta su najviše bili orijentisani: prerada obojenih metala, proizvodnja rude gvožđa, proizvodnja hemijskih proizvoda, proizvodnja obojenih metala, proizvodnja nafte i gasa, brodogradnja, crna metalurgija i proizvodnja nemetala. Nasuprot tome, najveći stepen autarkije zabeležen je u: elektroprivredi; proizvodnji uglja; proizvodnji građevinskog materijala; proizvodnji pića; proizvodnji stočne hrane; proizvodnji kamena, šljunka i peska i sektoru poljoprivrede i ribarstva (tabela A-7 u aneksu).

Proces restrukturiranja privrede Srbije doprineo je pojavi nekih novih grana i revitalizaciji starih, tako da je u 2008. godini, poslednjoj pre pojave globalne krize, primat najotvorenijih delatnosti pripao: reciklaži, proizvodnji osnovnih metala, proizvodnji ostalih saobraćajnih sredstava, proizvodnji drugih električnih mašina i aparata, proizvodnji predmeta od kože i obuće itd. Robne razmene s inostranstvom nije bilo u okviru delatnosti: druge komunalne, društvene i lične usluge; poslovanje s nekretninama i vodoprivreda; dok je mali obim razmene primetan u okviru primarne poljoprivrede i elektroprivrede. Čini se da upravo ova dva sektora predstavljaju neiskorišćene potencijale za rast izvoza, pre svega svega zbog sve većeg značaja hrane i energenata za razvoj regiona. Srbija bi morala da iskoristi sve raspoložive potencijale za razvoj energetske baze, od solarne energije do bio-mase, kako bi smanjila zavisnost od uvoza gasa i tečnih goriva i postala jedan od lidera u snabdevanju električnom energijom regiona Srednje i Istočne Evrope.

U 2013. godini primetna je još izraženija orijentacije domaće privrede ka saradnji sa okruženjem, koliko zbog niskog nivoa lokalne tražnje izazvanog krizom, toliko i zbog izvesnog oživljavanja industrijske proizvodnje u ovoj godini. Oblasti koje su se najviše oslanjale na spoljno tržište u 2013. godini su proizvodnja: elektro opreme, automobila, osnovnih metala, ostalih saobraćajnih sredstava, odeće, kože i proizvoda od kože, duvanskih proizvoda, proizvoda od gume i plastike, nameštaja, nepomenutih mašina, hemijskih proizvoda itd.

5.2.2. Pakt stabilnosti za Jugoistočnu Evropu

Ekonomski odnosi Srbije sa svetom nakon 2000. godine uglavnom su se odvijali pod uticajem kontinuiranih napora za uključivanjem zemlje u EU, na šta je poseban uticaj imao Pakt stabilnosti za Jugoistočnu Evropu. Reč je o originalnoj formuli EU za Balkan, kojom je kao prvi korak predviđeno stvaranje carinske unije Albanije, BIH, Srbije, UNMIK-Kosova, Crne Gore, Makedonije, Moldavije, Hrvatske, Rumunije i Bugarske (CEFTA), a kao drugi korak njihovo kolektivno pristupanje Uniji, ali ne u svojstvu punopravnog, već „novog udruženog članstva“, zasnovanog na prihvatanju samo nekih elemenata ekonomskog i političkog uređenja EU. U međuvremenu, odustalo se od kolektivnog pristupanja CEFTA regiona Uniji, već su pojedinačno primljene Bugarska i Rumunija 2007. godine i Hrvatska 2013. godine, tako da je grupacija svedena na 6 zemalja i UNMIK-Kosovo, čiji je prijem u EU odložen do daljeg.

Idejnu osnovu za ekonomsko udruživanje zemalja Balkana na principu ukidanja carina u međusobnoj trgovini i formiranja jedinstvenog carinskog režima prema trećim zemljama, čini neoklasična teorija carinske unije.³⁸ Prema ovom konceptu, presudan značaj za ekspanziju industrije u zemljama u razvoju pripada ekonomiji obima. Osnovu tezu neoklasičara da porast trgovine, ostvaren njenom liberalizacijom unutar carinske unije, doprinosi izjednačavanju cena proizvoda i faktora proizvodnje, rodonačelnici Pakta stabilnosti tumače kao mogućnost da se, kroz optimalnu alokaciju investicija i „efekat širenja“ unutar grupacije, stimuliše policentrični razvoj na Balkanu.

³⁸ Najveći pobornici ovog koncepta su: E. Hecksher, B. Ohlin, P.A. Samuelson, B. Balassa, F. Kahnert, S.B. Linder i dr.

Međutim, neki drugi autori su pokazali da se rezultati tržišnih integracija industrijski razvijenih zemalja ne mogu, a priori, preslikati na tržišne integracije zemalja u razvoju (G. Murdal, 1963.). Njihove analize su ukazale na svu pogubnost zanemarivanja ekonomskih razlika unutar regiona, negirajući tezu o jednakim mogućnostima ubrzanja industrijskog rasta u svim zemljama zajedničkog tržišta. Naime, pod uticajem „efekta polarizacije“ unutar grupe zemalja koje se razlikuju po nivou razvijenosti, industrijska proizvodnja, po pravilu, se koncentriše u privredno naprednijim oblastima integrisanog regiona. Stoga, ukoliko bi se proces ekonomskog udruživanja zemalja koje se nalaze na različitom nivou industrijskog razvoja ograničio isključivo na redukciju carina u međusobnoj trgovini, došlo bi do „efekta polarizacije“, čiji je intenzitet veći što su zemlje nerazvijenije i što su privredni dispariteti unutar integrisanog prostora izraženiji.

Čak, ni u okviru pojedinih zemalja, isključivo oslanjanje na delovanje jedinstvenog tržišta nije dovelo do optimalne alokacije faktora proizvodnje. U Italiji i dalje postoji podela na bogati sever i siromašni jug, u bivšoj SFRJ i pored fondova za finansiranje privredno zaostalih regiona, Kosovo i Metohija, Crna Gora i Makedonija nikada nisu dostigli prosek razvijenosti federacije, a slični primeri mogu se naći i u ostalim zemljama sveta.

Iz navedenog se može zaključiti da od carinske unije najveću korist izvlače industrijski razvijeniji delovi integrisanog prostora, čime se još više produbljuje jaz prema ekonomski zaostalim regionima. Ovo proizilazi iz jednostavne činjenice da države s višim nivoom produktivnosti u industriji ostvaruju ekstraprofit, kao posledicu preliivanja viška vrednosti iz zemalja u kojima je industrijski sektor manje razvijen.

5.2.3. Ispunjenost uslova za sprovođenje ubrzanje liberalizacije trgovine

Optimalnu alokaciju faktora proizvodnje u razmatranim uslovima moguće je ostvariti samo na osnovu sprege tržišnih i administrativnih mehanizama, gde bi ovi drugi služili za korekciju krutog delovanja tržišnih zakonitosti, a u pravcu stimulanja policentričnog razvoja. Ovakva strategija podrazumevala bi nešto drugačiju ulogu Agencije za rekonstrukciju i razvoj jugoistočne Evrope, koja ne bi smala potpuno zapostaviti nacionalne banke, već bi, u izvesnim segmentima, morala saradivati sa njima na zajedničkim projektima razvoja zaostalih delova ovog regiona.

Pogrešno bi bilo zaključiti da napred izneto predstavlja zalaganje za povratak na administrativno-planski sistem dirigovanja privredom. Naprotiv, dalja afirmacija tržišnih zakonitosti predstavlja *conditio sine qua non* opstanka srpskog društva, ali njihovo uvođenje ne sme biti stihijsko sa šokantnim dejstvom na domaću privredu, koja ne raspolaže objektivnim uslovima za njihovo slobodno delovanje. Pre primene „šok terapije“ u procesu liberalizacije srpske privrede trebalo je razmotriti nekoliko ključnih pitanja:

- Da li bi visoko uvozno zavisna privreda, sa skromnim deviznim rezervama, bila u stanju da očuva stabilnost kursa domaće valute bez povećanog zaduživanja u inostranstvu?
- Na kojem bi se nivou formirala cena rada na slobodnom tržištu radne snage u uslovima velike priznate i latentne nezaposlenosti?
- Koliko bi plaćali proizvode inostranog porekla u uslovima sve izraženije tražnje za njima?
- I na posletku, da li bi u strukturi domaćeg izvoza na globalno tržište moglo rasti učešće industrijskih proizvoda, ili bi se Srbija postepeno pretvorila u svetsku pijacu sirovina i ostalih primarnih proizvoda?

Aktuelna situacija u domaćoj privredi nedvosmisleno ukazuje na opravdanost ovih pitanja. Step en otvorenosti privrede, meren spoljnotrgovinskim koeficijentom, povećan je u 2013. godini, u odnosu na 2005. godinu, sa 70,8 na 92,7%.³⁹ Istovremeno, devizne rezerve Narodne banke Srbije

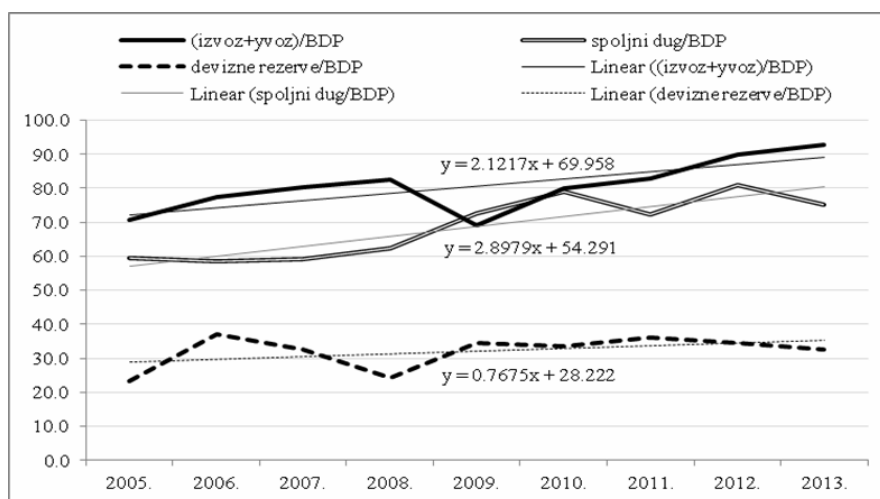
³⁹ Obračun na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku. Posmatrani period je zaključen sa 2013. godinom, kao poslednjom za koju je izvršena procena vrednosti BDP izraženo u evrima.

(NBS) povećane su sa 4,9 na 11,2 mlrd. evra, a spoljni dug sa 12,5 na 25,8 mlrd. evra, kao i njihov udeo u BDP, sa 23,3 na 32,7% i sa 59,3 na 75,2%, respektivno.⁴⁰

Na grafikonu 1, na kojem su prikazani rezultati linearne regresione analize za period 2005.-2013. godine, po modelu:

$$Y^i = \beta_0^i + \beta_1^i t$$

(gde su „Yⁱ“ učešća spoljnog duga, deviznih rezervi NBS i ukupne trgovinske razmene u BDP, a „t“ vremenska komponenta), moguće je uočiti da linearni trend učešća spoljnog duga u BDP ima veći tangens ugla koji obrazuje sa X-osom ($\beta_1^{sd}=2,8979$) od linearnog trenda krivih devizne rezerve/BDP ($\beta_1^{dr}=0,7675$) i ukupna trgovina/BDP ($\beta_1^{ut}=2,1217$). Ovo ukazuje da je rast spoljne zaduženosti u posmatranom periodu bio dinamičniji od rasta ukupne trgovine i rasta deviznih rezervi NBS. U proseku se svake godine udeo spoljnog duga u BDP uvećavao za 5,3% ($\beta_1^{sd}/\beta_0^{sd}=0,0534$), udeo ukupne trgovine u BDP za 3,0% ($\beta_1^{ut}/\beta_0^{ut}=0,0303$) i udeo deviznih rezervi NBS u BDP za 2,7% ($\beta_1^{dr}/\beta_0^{dr}=0,0272$). Dakle, liberalizacija trgovine je doprinela otvaranju domaće privrede i izvesnom povećanju deviznih rezervi, ali je mnogo više uticala na porast zaduženosti zemlje prema inostranstvu. Rast zaduženosti predstavlja sve veće opterećenje za budžet i privredu Republike Srbije, koja je u 2005. godini na ime otplate duga morala da izdvoji 5% BDP, da bi u 2013. taj iznos porastao na 13,4% BDP.⁴¹



Grafikon V-2. Učešće ukupne robne razmene, deviznih rezervi i spoljnog duga u BDP, u periodu 2005-2013. godine

Izvor: Obračun na bazi podataka NBS.

Visoka zaduženost Srbije narušava autonomiju vođenja monetarne politike, a naročito politike deviznog kursa, jer ograničava mogućnost intervencije na deviznom tržištu u cilju očuvanja stabilnosti nacionalne valute. Tako je efektivni kurs dinara u decembru 2014. godine, u odnosu na odgovarajući mesec prethodne godine, depresirao za 7,6% u nominalnom i za 6,0% u realnom iznosu, što je samo delimično popravilo cenovnu konkurentnost izvoza Srbije, uz istovremeno poskupljenje uvozne robe i dalje zaoštavanje problema spoljne zaduženosti.⁴²

Rast izvoza nije značajnije uticao na poboljšanje uslova života u Srbiji u kojoj je zagarantovana minimalna zarada među najnižim u Evropi, uprkos tome što je najniža cena jednog časa rada u 2015. povećana za 5,2% (sa 115 na 121 dinar), tako da najmanja neto mesečna zarada, za prosečnih 176

⁴⁰ Obračun na bazi podataka Odeljenja statistike Narodne banke Srbije, <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/index.html>

⁴¹ NBS, Statistika, Indikatori eksterne pozicije Srbije.

⁴² Obračun na osnovu podataka: NBS, Statistika, Pregled kretanja kursa dinara.

radnik časova, iznosi 21.296 dinara. Preračunato u evre,⁴³ minimalna satnica iznosi približno 1 evro, a minimalna mesečna neto zarada 176,8 evra, što je na nivou minimalnih zarada u Bugarskoj (184,1) i Albaniji (157,0). Poređenja radi, minimalne mesečne zarade u ostalim zemljama JIE značajno su više: u Sloveniji 790,7 evra, u Slovačkoj 352,0 evra, u Češkoj Republici 331,7 evra, u Hrvatskoj 315,6 evra, u Crnoj Gori 288,0 evra, u Rumuniji 217,5 evra, u Makedoniji 213,7 evra itd.⁴⁴

Osim niske cene rada, još uvek veliki problem predstavlja nezaposlenost, koja je među najvišim u Evropi. Administrativna stopa nezaposlenosti, prema podacima za januar 2015. godine iznosila je 28,84%⁴⁵, dok je stopa nezaposlenosti, obračunata prema metodologiji Međunarodne organizacije rada, u četvrtom kvartalu 2014. godine iznosila 16,8%, ali uz visok procenat lica koja su bila angažovana u neformalnom sektoru (24,2%)⁴⁶.

Na posletku, liberalizacija spoljnotrgovinske aktivnosti nije doprinela ni značajnijoj promeni strukture srpskog izvoza na dugi rok. U 2014. godini sredstva za reprodukciju učestvovala su sa 52,4%, roba široke potrošnje sa 39,9% i oprema sa 7,7% u strukturi robnog izvoza Srbije, što je gotovo nepromenjeno stanje u odnosu na 2000. godinu, u kojoj su učešća ovih robnih grupa iznosila 56,4%, 35,8% i 7,7%, respektivno. Naročito treba istaći da je udeo proizvoda visoke tehnologije (oprema) u ukupnom izvozu, ostao nepromenjen u poslednjih deceniju i po.

Sumirajući rezultate procesa liberalizacije u Srbiji, moguće je zaključiti da se na njenom primeru u velikoj meri potvrđuju nalazi onih istraživanja koja sugerišu da slobodna trgovina može uticati na privredni rast, ali da ne doprinosi suzbijanju siromaštva, jer podstiče širenje nejednakosti u sferi raspodele dohotka (M.A. Trabelsi and N. Liouane, 2013.).⁴⁷

5.2.4. Dekompozicija dinamike izvoza

Kada se utvrdi indikativni porast ili pad konkurentnosti određene privrede u posmatranom periodu, CMS-model omogućava otkrivanje uzroka ovih promena. Metod analize osnovnih uzroka promene dinamike izvoza nacionalne privrede formulisao je Tyszyznsky 1951. godine. Prva značajnija primena modela vezuje se za skandinavskog ekonomistu Narvekara, a kasnije je usvojen i od većine ostalih eminentnih ekonomista širom sveta (Leamer, Stern i dr.).

Promena vrednosti izvoza neke zemlje u određenom razdoblju predstavlja rezultantu četiri osnovna makroekonomska efekata: promene vrednosti svetske trgovine, adekvatnosti prilagođavanja strukturnim promenama svetske tražnje, regionalne redistribucije izvoza u zemlje sa ekspanzivnim privrednim rastom i uspešnosti izvoznika da konkurišu na međunarodnom tržištu. Analogija postoji bez obzira da li se vrši dekomponovanje uticaja pojedinih činilaca na rast ili na pad vrednosti izvoza, jer su oba divergentna kretanja eksportne aktivnosti posledica delovanja identičnih faktora na strani ponude i tražnje, ali sa različitim efektima po izvozne rezultate.

Kada se utvrdi promena konkurentne pozicije date zemlje, primenjujući prethodnu jednačinu, moguće je utvrditi koliki je procentualni doprinos svakog od pomenutih efekata pri povećanju ili smanjenju učešća zemlje na svetskom tržištu. Uticaj sva četiri faktora na promenu izvoza jedne zemlje prikazuje jednačina:

$$\sum_i X_i^1 - \sum_i X_i^0 = (\sum_i r X_i^0 - \sum_i X_i^0) + (\sum_i r_i X_i^0 - \sum_i r X_i^0) + (\sum_i \sum_j r_{ij} X_{ij}^0 - \sum_i r_i X_i^0) + (\sum_i \sum_j X_{ij}^1 - \sum_i \sum_j r_{ij} X_{ij}^0)$$

Simboli imaju sledeće značenje: X_i = vrednost ukupnog izvoza proizvoda i iz posmatrane zemlje, X_{ij} = vrednost izvoza proizvoda i u zemlju j iz posmatrane zemlje, r = indeksi rasta svetskog

⁴³ Prema srednjem kursu evra na dan 23. februara 2015. godine.

⁴⁴ Eurostat, database, februar 2015.

⁴⁵ Bilten Nacionalne službe za zapošljavanje, januar 2015.

⁴⁶ Republički zavod za statistiku, Anketa o radnoj snazi za IV kvartal 2014.

⁴⁷ Pogldati: Mohamed Ali Trabelsi, Naoufel Liouane (2013); J.P. Cling, M. Razafindrakoto, F. Roubaud, (2005), i F. Bourguignon (2002).

izvoza u određenom periodu, r_i = indeks rasta svetskog izvoza proizvoda i u određenom periodu, r_{ij} = indeks rasta svetskog izvoza proizvoda i u zemlju j u određenom periodu, 0 = bazna godina posmatranog perioda, 1 = poslednja godina posmatranog perioda.

Uticaj svakog od posmatranih efekata predstavljen je pojedinim sabircima jedinstvene jednačine:

$$ACE = \sum_i rX_i^0 - \sum_i X_i^0$$

Efekat porasta ukupne svetske trgovine (Average Change Effect - ACE) pokazuje koliko treba da iznosi vrednost ukupnog izvoza zemlje u poslednjoj godini posmatranja, ako bi zadržala učeše u svetskoj trgovini na nivou onog iz bazne godine.

$$CCE = \sum_i r_i X_i^0 - \sum_i r X_i^0$$

Efekat robne strukture (Commodity Composition Effect - CCE) predstavlja razliku između izvoza posmatrane zemlje na svako pojedino tržište po pojedinim robnim grupama na koje se primenjuje različita stopa rasta i izvoza koji bi bio ostvaren kada ne bi bilo razlika u stopama rasta po pojedinim proizvodnim grupama.

$$MSE = \sum_i \sum_j r_{ij} X_{ij}^0 - \sum_i r_i X_i^0$$

Efekat regionalne strukture (Market Structure Effect - MSE) predstavlja razliku između ostvarenog izvoza posmatrane zemlje na svako pojedino tržište po stopi rasta uvoza na tim tržištima i vrednostima izvoza koji bi se ostvario pod pretpostavkom postojanja jedinstvene stope rasta uvoza na svim tržištima.

$$CE = \sum_i \sum_j X_{ij}^1 - \sum_i \sum_j r_{ij} X_{ij}^0$$

Efekat konkurentnosti (Competitiveness Effect – CE) dobija se kao razlika između ostvarenog rasta izvoza u posmatranom periodu i hipotetičkog rasta izvoza zasnovanog na dejstvu prethodna tri efekta, i predstavlja rezidual regresione jednačine rasta izvoza koji se pripisuje promeni cenovne i kvalitativne konkurentnosti izvoznih proizvoda.

U cilju analize konkurentnosti, globalno tržište je segmentirano na dvadesetjednu geografsku celinu, dok je robni aspekt predstavljen sektorskom strukturom izvoza prema SMTK (Rev. 4).

Dvadeset zemalja koje prema dvadesetogodišnjem proseku predstavljaju najznačajnija izvozna tržišta za srpske proizvode, konstantno je učestvovalo sa visokim procentom u strukturi srpskog izvoza, koji je u 2002. godini iznosio 86%, a u 2013. godini 87%. Na sva ostala tržišta je u 2002. godini plasirano svega 14%, a u 2013. godini 13% ukupnog robnog izvoza Srbije.⁴⁸

Republika Srbija je u 2002. godini ostvarila ukupan robni izvoz u iznosu od 2.075 miliona USD, da bi u 2013. on dostigao 14.614 miliona. Vrednost izvoza u 2013. godini bila je za 12.539 miliona USD veća nego u 2002. Istovremeno, svetski izvoz je povećan sa 6.465 milijardi USD na 18.818 milijardi USD, što predstavlja rast za 12.353 milijardi USD. Srpski izvoz je u posmatranom periodu

⁴⁸ Italija, Nemačka, BIH, Ruska Federacija, Rumunija, Crna Gora, Republika Makedonija, Slovenija, Hrvatska, Francuska, Bugarska, Mađarska, Češka Republika, Austrija, SAD, Turska, Grčka, Velika Britanija, Ukrajina, Kina, ostale zemlje. Crna Gora je je obuhvaćena tek nakon njenog osamostaljenja 2005. godine, sa prvim podacima za 2006. Međutim, imajući u vidu neznatan doprinos Crne Gore globalnoj trgovini, ova primedba nema većeg uticaja na dobijene rezultate istraživanja.

ostvario dinamičniji rast od svetskog, jer je uvećan 7 puta, dok je vrednost globalne trgovine bila utrostručena.

Na osnovu obračuna sprovedenog primenom prilagođene verzije baznog oblika regresione jednačine:

$$\Delta X = \alpha + \beta_1 \Delta X_1 + \beta_2 \Delta X_2 + \beta_3 \Delta X_3 + \varepsilon ,$$

gde ΔX predstavlja prirast izvoza, α slobodan koeficijent regresije, β koeficijente regresije uz nezavisno promenljive (prirast izvoza po osnovu rasta svetske trgovine, efekta robne strukture i efekta regionalne orijentacije), a ε rezidualnu veličinu (efekat konkurentnosti), dobijene su sledeće ocene regresionih koeficijenata

$$\Delta X = 0,419 \Delta X_1 + 0,016 \Delta X_2 - 0,047 \Delta X_3 + \varepsilon$$

Tumačenje dobijenih rezultata je sledeće:

- *efektom porasta ukupne svetske trgovine* može se objasniti 41,9% (ili 5,3 mlrd. USD) ukupnog povećanja izvoza Republike Srbije od 12,5 mlrd. USD u periodu 2002-2013. godine,
- *efektom promene robne strukture* izvoza u skladu sa trendovima globalne tražnje, moguće je objasniti svega 1,6% (201 milion USD) prirasta izvoza u posmatranom periodu,
- dok je neadekvatna *regionalna orijentacija* imala negativan uticaj na rast izvozne aktivnosti od 4,7%, što iznosi 589 miliona USD,
- najveći deo povećanja izvoza u 2013. godini, u odnosu na 2002. godinu, može se objasniti *rastom konkurentnosti*, koji je zaslužan za 61,2% (ili 7,7 mlrd. USD) prirasta izvoza u posmatranom periodu.

Tabela V-2. Uticaj konkurentnosti na prirast izvoza Srbije u 2013. godini u odnosu na 2002.

	Prirast izvoza	Efekat porasta ukupne svetske trgovine	Efekat robne strukture	Efekat regionalne orijentacije	Efekat konkurentnosti
U mil. USD	12539	5254	201	-589	7674
U procentima	100,0	41,9	1,6	-4,7	61,2

Izvor: Obračun na osnovu baze podataka RZS i UNCTAD.

5.2.5. Regionalna analiza konkurentnosti

5.2.5.1. Indeks konkurentnosti na osnovu regionalne strukture izvoza

Radi sticanja kompletnijeg uvida u problematiku izvozne konkurentnosti, neophodno je nešto više prostora posvetiti regionalnom aspektu analize. On treba da ukaže na kojem tržištu srpski izvoznici postižu najbolje rezultate u pogledu konkurentnosti. U tu svrhu iskorišćen je prilagođeni indeks konkurentnosti na osnovu regionalne analize:

$${}_j K = \frac{{}_j X^1}{\sum_i ({}_j X_i^0 * r_i)}$$

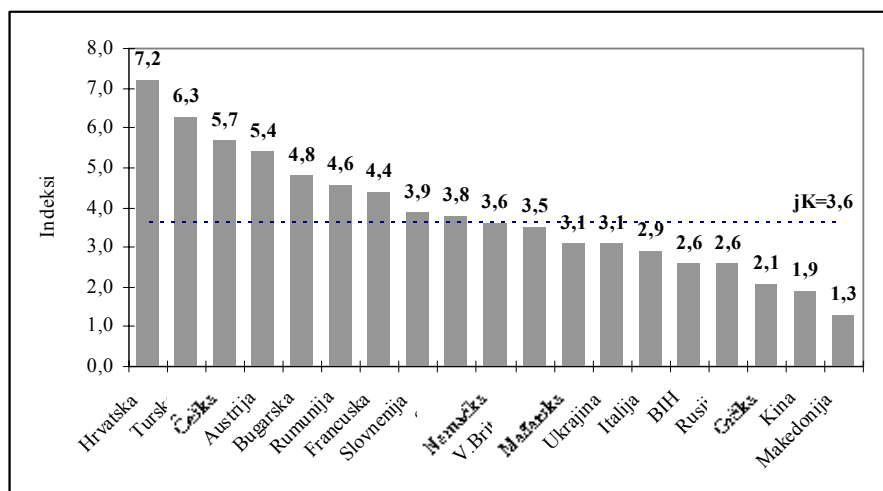
gde simboli imaju sledeće značenje: jK = regionalni indeks izvozne konkurentnosti, jX^1 = ukupan izvoz zemlje j u poslednjoj godini posmatranog perioda, jX_i^0 = izvoz zemlje „ j “ u zemlju „ i “ u baznoj godini i r_i = indeks rasta uvoza zemlje i u poslednjoj godini u odnosu na baznu godinu.

Analizom je obuhvaćeno pomenutih dvadeset najvećih izvoznih tržišta za srpske proizvode, a period posmatranja je 2002-2013. godine. Imajući u vidu da je u periodu pre pojave globalne ekonomske krize Srbija ostvarivala znatno dinamičniji rast izvoza, nego u vreme krize, posmatrani period je podeljen u dva podperioda, od kojih prvi obuhvata razdoblje od 2002. do 2008. godine, a drugi od 2008. do 2013.

Ovih dvadeset zemalja, koje konstantno apsorbuju više od 85% robnog izvoza Srbije, predstavljaju značajne svetske uvoznike proizvoda. Njihovo zbirno učešće u ukupnom svetskom robnom uvozu je 2002. godine iznosilo 49,4%, da bi u 2008. opalo na 47,2%, a u 2013. na 45,3%, pre svega zbog krize koja je najviše pogodila evropske razvijene zemlje.

Međutim, u periodu između 2002. i 2013. godine, ova grupa zemalja je povećala robni uvoz za 41,4% (u prvom podperiodu 2002-2008. uvoz je povećan za 27,9%, a u drugom 2008-2013. za 10,5%), što je znatno manje od rasta uvoza ostalih zemalja koji je iznosio 66,4% (52,8% u prvom podperiodu i 54,7% u drugom), kao i od rasta svetskog uvoza od 54,0% (33,9 u prvom i 15,0 u drugom podperiodu). Sumarno posmatrano, tempo rasta najznačajnijih srpskih izvoznih tržišta tokom celog posmatranog perioda zaostajao je za tempom rasta ostalih izvoznih tržišta.

Ukupno ostvareni izvoz Republike Srbije u 2008. godini je 3,6 puta premašio hipotetički, koji se dobija kada se izvoz po pojedinim zemljama u baznoj 2002. godini pomnoži indeksom uvoza posmatranih zemalja u istom periodu. Relativno posmatrano, Srpski izvoznici u 2008. godini su na račun konkurencije prisvojili najveći deo tržišta Hrvatske (indeks 7,2), Turske (6,3), Češke Republike (5,7), Austrije (5,4), Bugarske (4,8), Rumunije (4,6) i Francuske (4,4). Međutim, imajući u vidu apsolutne pokazatelje, najveći premašaj hipotetičkog izvoza, koji omogućava da Srpski izvoznici zadrže nepromenjeno učešće na tržištu, ostvaren je u Nemačkoj (za 826 miliona USD), BIH (za 821 milion USD) i Italiji (za 735 miliona USD). Rast konkurentnosti srpskih proizvoda u razdoblju koje je prethodilo krizi beleži se i na ostalim najznačajnijim srpskim izvoznim tržištima, ali je on na nivou proseka ili ispod proseka dvadeset posmatranih zemalja (tabela A-8 u aneksu).



Grafikon V-3. Odnos stvarnog i hipotetičkog izvoza u 2008. godini po zemljama (baza 2002. godina)

Napomena: Crna Gora u ovom periodu nije imala status samostalne države.

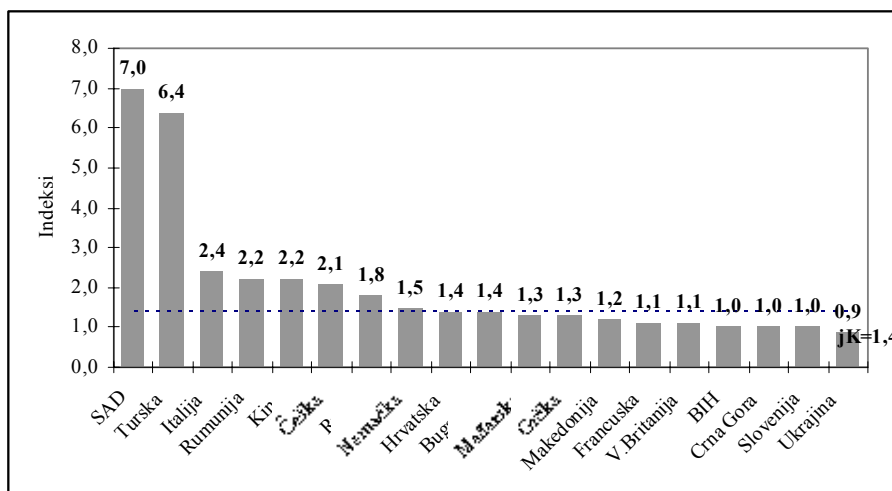
Izvor: Obračun na osnovu baze podataka RZS i UNCTAD

U kriznom razdoblju srpski izvoz, takođe, beleži rast, ali po znatno nižoj dinamici. Ipak, i u ovoj fazi Srbija je povećala svoje učešće na skoro svim najznačajnijim izvoznim tržištima, osim Austrije i Ukrajine, na kojima je u 2013. godini, u odnosu na 2008. godinu, izgubila deo tržišta u vrednosti od 85 i

13 miliona USD, respektivno. Ukrajina je u posmatranom periodu smanjila uvoznu tražnju za oko 10%, što je, pre svega, posledica političkih nemira u ovoj zemlji. Imajući u vidu da Srbija nije uvela sankcije Rusiji, to se jednim delom negativno odrazilo i na njen izvoz u Ukrajinu. S druge strane, Austrija je zabeležila neznatno smanjenje uvozne tražnje u 2013. godini u odnosu predkrizno stanje, međutim, spska preduzeća nisu uspela da održe tempo izvoza nekih svojih tradicionalnih eksportnih proizvoda, poput valjanih neplatiranih proizvoda, rotacionih električnih mašina i zamrznutih malina, što je značajno doprinelo padu njihovog učešća na austrijskom tržištu.

U 2013. godini srpski proizvodi su u proseku bili za 40% konkurentniji na svojim tradicionalnim izvoznim tržištima, nego u 2008. Najveći rast konkurentnosti u ovom periodu srpski proizvodi su ostvarili na tržištu SAD i Turske, gde su uvećali svoje učešće 7 i 6,4 puta, respektivno. Znatno manji, ali još uvek nadprosečan rast konkurentnosti zabeležen je i na tržištima: Italije, Rumunije, Kine, Češke Republike i Ruske Federacije, dok je na ostalim tržištima rast konkurentnosti bio na nivou proseka ili manji od njega.

Posmatrano u apsolutnim iznosima, srpska preduzeća su u posmatranom razdoblju povećala svoje učešće na italijanskom tržištu za 1,4 mlrd. USD, na nemačkom tržištu za 605 miliona USD, a na tržištima Ruske Federacije, Rumunije i SAD za 473, 431 i 422 miliona USD, respektivno. Na rast izvoza u Italiju najviše je uticao povećan plasman FIAT-ovih automobila, pšenice, kukuruza i šećera, a u Nemačku plasman rotacionih električnih mašina, automobila, setova provodnika za avione, brodove i vozila i voća.



Grafikon V-4. Odnos stvarnog i hipotetičkog izvoza u 2013. godini po zemljama (baza 2008. godina)

Izvor: Obračun na osnovu baze podataka RZS i UNCTAD

5.2.5.2. Dominantna uloga tržišta EU i usitnjenost ponude

Srbija najvećim delom robu izvozi u evropske zemlje, pre svega, zbog njihove blizine i tradicionalne vezanosti za ova tržišta. U 2014. godini je 94,1% srpskog robnog izvoza bilo plasirano u evropske zemlje, a pre svega u EU, koja apsorbuje više od dve trećine izvoza Srbije. Udeo ovih zemalja u izvozu Srbije povećan je, u periodu 1997.-2014. godine, sa 50% na 64,6%, pri čemu se najveći deo srpskog izvoza plasira u najrazvijenije zemlje evro-zone. Međutim, učešće razvijenih zemalja evro-zone u ukupnom izvozu Srbije iskazuje dugoročni trend pada. U periodu 1997-2012. udeo tržišta evro zone u strukturi srpskog izvoza smanjen je sa 39,3% na 34,3%, što je posledica rastuće konkurencije i sve težih uslova za plasman robe na najzahtevnija tržišta evropskih zemalja. Tek zahvaljujući naglom padu vrednosti dolara u odnosu na evro, što je bila posledica ekspanzivne monetarne politike Federalnih rezervi, tržište evro zone dobija na atraktivnosti, tako da je u 2014. godini nešto više od 41% robnog izvoza Srbije plasirano na ovo tržište (tabela A-9 u aneksu).

Imajući u vidu da je učešće tržišta zemalja ZND (Zajednica nezavisnih država) u strukturi srpskog robnog izvoza ostalo nepromenjeno u periodu od 1997. do 2014. godine, povećanje orijentacije domaćih izvoznika na zemlje EU odvija se na teret smanjenja učešća regiona CEFTA i ostalih, uglavnom vanevropskih zemlja, u strukturi srpskog izvoza. Udeo zemalja CEFTA i grupe „ostalih zemalja“ u regionalnoj strukturi izvoza Srbije, smanjen je u periodu 1997-2014. godine sa 28,7% na 19,0% i sa 13,0% na 7,8%, respektivno.

Iako se naizgled čini da je robni izvoz Srbije regionalno visoko koncentrisan, analiza po pojedinim nacionalnim tržištima ukazuje na suprotan zaključak. Naime, Srbija izvozi proizvode u preko 100 zemalja sveta, a njena najznačajnija izvozna tržišta su već godinama: Nemačka, Italija, Ruska Federacija i bivše jugoslovenske republike BIH, Makedonija, Crna Gora (od osamostaljenja) i Slovenija.

Postepeno, sa uključivanjem u međunarodne ekonomske tokove nakon ukidanja sankcija UN, Srbija je povećavala broj zemalja u koje plasira svoje proizvode, tako da je vremenom opadao relativan značaj prvih deset najvećih tržišta u regionalnoj strukturi njenog izvoza. U periodu 2001-2014. godine, učešće prvih deset najznačajnijih tržišta u ukupnom robnom izvozu Srbije smanjeno je sa 73,2% na 69,0%. Naročito je primetan relativan pad značaja izvoznih tržišta Nemačke, BIH i Makedonije, dok je udeo tržišta Italije u ukupnom izvozu Srbije povećan. S druge strane, uporedo sa normalizacijom političkih odnosa u regionu, obnovljena je ekonomska saradnja sa Slovenijom i Hrvatskom, čime je uvećano njihovo učešće u strukturi srpskog izvoza. Povećanje udela u regionalnoj strukturi izvoza Srbije ostvarila je i Ruska Federacija, pre svega zahvaljujući potpisanoj Sporazumu o slobodnoj trgovini, koji, međutim, još uvek nije iskorišćen u skladu sa mogućnostima koje nudi (tabela A-10 u aneksu).

Kao mera regionalne koncentracije srpskog izvoza korišćen je Hiršendal-Hiršmanov modifikovani koeficijent regionalne koncentracije, koji se izračunava po sledećoj formuli:

$$G_{xj} = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_{ij}}{X_j}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}}$$

gde su: G_{ij} – koeficijent regionalne koncentracije izvoza, $i = 1 \dots n$, n – broj izvoznih tržišta, X_{ij} - izvoz zemlje "j" u zemlju "i" u određenoj godini i X_j - vrednost ukupnog izvoza zemlje "j" u istoj godini. Koeficijent se kreće u rasponu 0 (potpuno diverzifikovan izvoz) do 1 (potpuno koncentrisan izvoz). Obračun je vršen na osnovu podataka RZS o izvozu u 102 zemlje sveta, sa kojima je ostvarena najintenzivnija spoljnotrgovinska razmena, dok je preostali izvoz obuhvaćen zbirnom grupom "ostale zemlje" ($n=103$).

Tabela V-3. **Džini-Hiršmanov koeficijent regionalne koncentracije robnog izvoza "G_{ij}", 2001-2013.**

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
0,219	0,209	0,198	0,198	0,196	0,182	0,179	0,176	0,168	0,166	0,142	0,142	0,157

Izvor: Obračun na osnovu podataka objavljenih u Statističkom godišnjaku, RZS (odgovarajuća izdanja).

Niski koeficijenti regionalne koncentracije izvoza ukazuju na izraženu disperziju eksportne aktivnosti Srbije u periodu 2001-2013. godine, koja je vremenom sve više rasla. Velika disperzija u uslovima niskog nivoa izvoza, predstavlja pouzdan pokazatelj nedostatka strategije penetracije globalnog tržišta kroz odabir ključnih destinacija koje bi bile od suštinskog značaja za rast volumena srpskog izvoza. Ekonomska teorija jasno ukazuje na potrebu male zemlje da diverzifikuje izvoz, kako bi smanjila osetljivost na delovanje negativnih efekata iz okruženja. U slučaju Srbije to pretpostavlja izbor nekoliko strateških tržišta na kojima bi se izvoz koncentrisao, čak i nezavisno od njegove kratkoročne isplativosti. Relativno mali obim izvoza plasiran na preko 100 različitih destinacija u svetu raspršuje mogućnost dugoročnog utemeljenja čvrstih pozicija srpskih kompanija na najznačajnijim svetskim tržištima.

Osim toga, usitnjenost izvoza je posledica činjenice da polovina izvoznika spada u grupu mikro preduzeća (0-9 zaposlenih) i još 25% u grupu malih preduzeća (10-49 zaposlenih). S druge strane, udeo srednjih (50-249 zaposlenih) i velikih preduzeća (više od 250 zaposlenih) u ukupnom broju izvoznih kompanija smanjen je u 2012. godini u odnosu na 2008. sa 9,3 na 8,1% i sa 2,9 na 2,5%, respektivno. Uprkos smanjenom broju velikih i srednjih preduzeća koje se bave spoljnom trgovinom, njihov udeo u izvozu je i dalje dominantan. To stvara potrebu za organizovanim nastupom MSP na inostranom tržištu, kao i na finansijskom tržištu radi dobijanja povoljnih izvoznih kredita. Upravo ovim pitanjima država mora da posveti posebnu pažnju u budućem periodu, kroz upravljanje klasterima, osnivanje razvojne banke i dokapitalizaciju banke za međunarodnu saradnju.

5.2.5.3. Mogućnosti za povećanje izvoza u zemlje BRIKS-a

Tržišta razvijenih privreda, poput EU, spadaju u red najzahtevnijih, pa učešće u konkurentskoj utakmici za zadobijanje poverenja potrošača iz tih zemlja značajno utiče na kvalitet domaće produkcije. Međutim, to ne sme predstavljati opravdanje da se zapostavi saradnja sa ostalim regionalnim centrima. Zemlje BRIKS-a danas predstavljaju najdinamičnije privrede u svetu, tako da povezanost sa tim tržištem otvara mogućnost za stabilan rast izvoznih prihoda u budućnosti, što je u skladu sa težnjom da izvoz postane vodeći faktor održivog privrednog rasta i razvoja zemlje.

Tabela V-4. **Robni uvoz zemalja BRIKS u 2000. i 2013. godini (mil. USD)**

Zemlje	Uvoz 2000.	Uvoz 2013.	Indeks 2013/2000
Brazil	58.643	250.447	4,3
Kina	225.024	1.949.992	8,7
Indija	51.523	466.042	9,0
Rusija	44.862	342.980	7,6
Južna Afrika	29.695	126.350	4,3
BRIKS ukupno	409.747	3.135.811	7,7

Izvor: UNCTAD, **Handbook of Statistics 2014**, UN, New York and Geneva, 2014.

Nažalost, ova grupacija zemalja, koja predstavlja gotovo polovinu svetske populacije (oko 3,1 mlrd. stanovnika), učestvovala je u robnom izvozu Srbije u 2013. godini sa oko 7,6%, što čini povećanje od svega 2,4 p.p. u odnosu na 2001. godinu. Ako se ima u vidu da je zbog ubrzanog razvoja zemalja BRIKS, njihov robni uvoz povećan 7,7 puta u periodu 2000.-2013. godine, onda postaje jasno da srpski izvoznici nisu uspeali da pronađu „niše“ i izvuku korist od rasta uvozne tražnje na ovom tržištu.

Opravdanja, koja potenciraju udaljenost ovih tržišta i njihovu veličinu kojoj srpski izvoznici ne mogu da se prilagode ponuđenom količinom, nisu prihvatljiva. Činjenica da se preko polovine srpskog izvoza plasira na tržište EU sa oko 400 miliona stanovnika, što je gotovo tri puta više nego što ima Ruska Federacija, ukazuje da se roba može kontinuirano izvoziti i na najveća i najprobirljivija tržišta, ukoliko postoje plan i iskrena želja da se tamo bude prisutan. S druge strane, primer Republike Koreje, Tajvana, Hong Konga i Singapura, pokazuje da ni velika geografska udaljenost od središta svetskih privrednih zbivanja, nije ovim zemljama predstavljala smetnju da postanu istinski lideri globalne trgovine industrijskim proizvodima.

Od svih zemalja BRIKS, Srbija je razvila najtešnje ekonomske odnose sa Rusijom, dok su privredni odnosi sa Kinom u velikom usponu. Naime, već preko deceniju i po Kina beleži značajno učešće u uvozu Srbije (oko 7% u 2014. godini), uz zanemarljiv izvoz Srbije u tu zemlju. S druge strane, Kina se poslednjih godina pojavljuje kao važan kreditor Srbije, i to preko učešća u izgradnji infrastrukture, za čije finansiranje kineske državne banke daju povoljne kredite (nova TE Kostolac, most Borča - Zemun, dve deonice 'Koridora 11').

Tradicionalno prijateljstvo dva naroda, relativno razvijene poslovne veze, te sličnost jezika i kultura, faktori su koji pospešuju ekonomsko povezivanje Srbije i Rusije. Ipak, do sada je bilo samo nekoliko značajnih ruskih investicija u Srbiji (NIS i Lukoil). Za srpsku privredu od velikog značaja može biti snažan rast ruske uvozne tražnje. Izazov respektabilnog ruskog tržišta posebno dolazi do

izražaja zbog povlašćenog tretmana srpskih preduzeća zahvaljujući sporazumu o slobodnoj trgovini između dve zemlje. Mnogi to vide kao veliku prednost Srbije u odnosu na druge zemlje regiona i šansu za privlačenje stranog kapitala.

Međutim, sprovođenje ovog sporazuma opterećeno je izvesnim ograničenjima:

- Izvoz na rusko tržište komplikuje *složeni carinski režim*. Pored zone slobodne trgovine, za neobuhvaćene proizvode čiji značaj i broj nije mali, primenjuje se režim najpovlašćenije nacije, kao i preferencijalni tretman. Sa liste robe na koju se ne plaća carina često su izuzeti baš oni proizvodi koje bi Srbija mogla da izvozi u Rusiju. Primera radi, carina se plaća na akciznu robu (alkohol, cigarete), pamučne tkanine, belu tehniku, putničke automobile i neke druge proizvode koji čine bitan segment srpskog izvoznog asortimana, a ujedno su i potencijalno interesantni ovom tržištu.
- Poteškoću za domaće izvoznike predstavlja i procedura oko *dobijanja pečata za uverenje o poreklu robe*, jer bar polovina komponenti izvezenog artikla mora biti domaćeg porekla.
- Problem su i *visoki transportni troškovi*, jer prevoz jednog šlepera od 20 tona košta 3.500-4.000 evra, što značajno opterećuje cenu izvoznog proizvoda.

I pored toga, robni izvoz Srbije u Rusiju iskazao je značajan rast u 2013. i 2014, premašivši godišnju vrednost od milijardu USD, što čini 7% ukupnog robnog izvoza. Najveće učešće u strukturi izvoza na ovo tržište imaju: hemijski i medicinski proizvodi, voće i proizvodi od plastike.

Svesni značaja ruskog tržišta, domaći privrednici sve više pokušavaju da organizovano nastupe na tom tržištu.. U Privrednoj komori Srbije je još 2004. godine osnovana sekcija za Rusiju, koja je usvojila predlog da domaća preduzeća koordiniraju svoj nastup na rusko tržište po granskom i proizvodnom principu. Istovremeno, ulažu se napor za reaktiviranje građevinske operative, koja je, ne tako davno, na ruskom tržištu zarađivala skoro milijardu dolara godišnje. Osim toga, izgradnja Evroazijskog ekonomskog saveza, koji uključuje i jedinstvene carine, učinila je da ugovor o slobodnoj trgovini sa Rusijom dobije multilateralan karakter.

5.2.5.4. Trgovina sa zemljama CEFTA

Drugo pitanje koje proizilazi iz regionalne analize srpskog izvoza, vezano je za Multilateralni CEFTA sporazum, koji je potpisan 2006. godine. Ovaj sporazum se danas primenjuje na teritoriji koja obuhvata 242 hiljade km² i oko 23 miliona stanovnika, uz prosečni per capita BDP/PPS od približno 9,5 hiljada dolara.⁴⁹ Liberalizacija trgovine unutar CEFTA regiona, izvorno je imala za cilj da zemlje Zapadnog Balkana i Moldaviju, u što kraćem roku, osposobi da ostvare minimum ekonomskih i institucionalnih uslova za pristupanje EU.

Zemlje CEFTA regiona još uvek značajno zaostaju u nivou razvijenosti za prosekom EU. Najrazvijenija zemlja CEFTA grupacije, do prijama u EU, bila je Hrvatska sa per capita BDP/PPS u 2013. godini na nivou 61% proseka EU-28. Iza Hrvatske prema pokazatelju životnog standarda nalazi se Crna Gora (40%), dok ostale zemlje CEFTA, među kojima je i Srbija, još više zaostaju za prosekom EU (tabela A-11 u aneksu).

Prosperitet svake zemlje determinisan je nivoom produktivnosti njene privrede, koji se meri vrednošću proizvedenih dobara i usluga po zaposlenom. Produktivnost zavisi od vrednosti proizvedene robe i usluga i efikasnosti procesa proizvodnje. Visok nivo produktivnosti omogućava visoke zarade, jaku valutu i atraktivne prinose od ulaganja kapitala, što sve zajedno čini visok standard života. Konkurentnost jedne zemlje zapravo je determinisana nivoom produktivnosti njene privrede.

Produktivnost rada privreda zemalja CEFTA regiona, merena BDP/PPS po zaposlenom, značajno je niža od nivoa produktivnosti koje ostvaruju razvijene zemlje. Primera radi, dolarski iznos BDP/PPS po zaposlenom u privredama Srbije i Crne Gore je u 2013. godini procenjen na 29,0% iznosa ostvarenog u SAD. Prema ovim procenama, viši nivo produktivnosti od Srbije i Crne Gore u posmatranoj godini beleže Hrvatska (45,1% u odnosu na SAD), Makedonija (29,9%) i Bosna i Hercegovina (29,8%), dok Albanija i Moldavija značajno zaostaju.

⁴⁹ Stanje nakon prijama Hrvatske u punopravno članstvo Evropske unije u julu 2013.

Tabela V-5. Produktivnost rada u zemaljama CEFTA, 2013. godina (SAD=100)

Zemlje	Prosečna godišnja stopa promena produktivnosti (%)					Indeksi produktivnosti rada u 2013. godini (SAD=100)
	1997-2006	2007-2012	2011	2012	2013 procena	
Albanija	5,40	3,80	1,90	-1,60	0,70	21,6
Bosna i Hercegovina	8,60	1,60	4,40	-0,20	0,30	29,8
Hrvatska	3,40	0,70	2,40	2,00	0,10	45,1
Makedonija	3,00	-0,40	-0,30	-0,40	1,10	29,9
Moldavija	6,20	4,40	4,00	1,50	5,30	11,1
Srbija i Crna Gora	4,70	4,30	8,10	-1,00	2,70	29,0

Izvor: The Conference Board Total Economy Database (January 2014)

Nizak nivo produktivnosti bitno utiče na konkurentnu poziciju zemalja Regiona. U poslednjem izveštaju Svetskog ekonomskog foruma⁵⁰, najbolje rangirana zemlja Regiona prema iskazanom nivou konkurentnosti u 2013. godini je Makedonija, koja zauzima tek 63. mesto od 144 privrede koje su obuhvaćene istraživanjem. Iza nje je Crna Gora na 67. mestu, a slede je: Hrvatska (77.), Moldavija (82.), Srbija (94.) i Albanija (97.), dok Bosna i Hercegovina nije obuhvaćena ovim istraživanjem. Doduše, sa indeksom globalne konkurentnosti od 4,26 i 4,23, Makedonija i Crna Gora su rangirane ispred nekih zemalja EU, poput, Slovenije, Slovačke i Grčke.

No, i pored toga što se Makedonija nalazi u gornjoj polovini rangiranih privreda, ona je jedva dostigla prosečan nivo konkurentnosti u svetu, koji odgovara indeksu od 4,24 (najkonkurentnija je Švajcarska sa indeksom 5,70, a najmanje konkurentna Gvineja sa indeksom 2,79). Stoga se pred zemlje Regiona, kao osnovni zadatak, nameće potreba unapređenja konkurentnosti njihovih privreda, kroz pružanje pune podrške procesu podsticanja produktivnosti rada, kapitala i ostalih faktora proizvodnje.

Zona slobodne trgovine zemalja Zapadnog Balkana i Moldavije, predstavlja način da se čitav Region postupno uvede u proces sveopšte liberalizacije ekonomskih odnosa u svetu. Globalizacija ima za cilj da podstakne povoljne efekte produktivnosti, na taj način što proširuje tržište za konkurentne zemlje. Ona, takođe, treba da doprinese povećanju troškova kojima će biti izložene zemlje s niskom produktivnošću, tako što redukuje mogućnost za opstanak niskoproduktivnih kompanija, kao i za zapošljavanje radnika nižeg nivoa kvalifikovanosti i radne sposobnosti na dobro plaćene poslove.

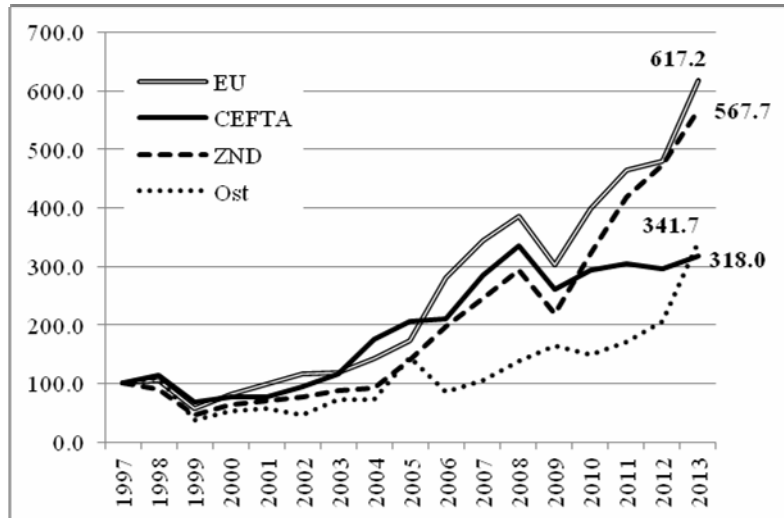
Drugim rečima, liberalizacija trgovine odgovara zemljama sa visokim nivoom produktivnosti, pošto im omogućava proširenje tržišta i ostvarivanje ekstra-profita u razmeni sa manje razvijenim zemljama. Liberalizacija trgovine unutar Zone, na osnovu nesmetanog delovanja zakona prosečne profitne stope, dovodi do preliivanja viška vrednosti iz zemalja sa nižim nivoom produktivnosti u zemlje sa višim nivoom produktivnosti. Mehanizam delovanja prosečne profitne stope predstavlja, zapravo, osnovni ispit za uspešnost funkcionisanja Zone. Naime, suočavajući se sa visokim troškovima koji proističu iz nerazvijenosti, pojedine zemlje pokušavaju da na svaki način ograniče slobodno delovanje tržišta, čime usporavaju razvoj Zone, neretko dovodeći do apsurdna i pitanje njenog postojanja.

Dosadašnja iskustva ukazuju da formiranje Zone slobodne trgovine zemalja Zapadnog Balkana i Moldavije nije rezultiralo pozitivnim izmenama u regionalnoj strukturi spoljnotrgovinske razmene Srbije. Udeo zemalja CEFTA regiona u ukupnom robnom izvozu Srbije smanjen je sa 36,3% u 2004. godini na 28,5% u 2007. (prva godina nakon primene Multilateralnog CEFTA 2006 sporazuma) uz kontinuirani trend pada do 18,6% u 2013. Istovremeno, pad iskazuje i udeo zemalja Regiona u robnom uvozu Srbije koji je u 2013. godini gotovo prepolovljen u poređenju sa 2005.

Pad udela zemalja CEFTA u ukupnom izvozu Srbije, predstavlja posledicu usporenijeg rasta njenog izvoza u zemlje Regiona, od rasta ukupnog robnog izvoza. Vrednost izvezene robe u zemlje CEFTA je u 2013. bila 3,2 puta veća u odnosu na 1997. godinu, dok je, istovremeno, izvoz u zemlje ZND povećan 3,4 puta, u zemlje EU 6,2 puta i u „ostale“ zemlje 5,7 puta. Najdinamičniji rast izvoza u CEFTA region Srbija je ostvarila u periodu 2003-2005. godine, u vreme primene bilateralnih sporazuma

⁵⁰ The Global Competitiveness Report 2013-2014, World Economic Forum, 2014.

o liberalizaciji trgovine među zemljama članicama. Nakon potpisivanja Multilateralnog CEFTA 2006 sporazuma, srpski izvoz u zemlje EU najbrže raste, dok izvoz u CEFTA nastavlja trend rasta sve do pojave globalne krize u drugoj polovini 2008. Uprkos liberalizaciji trgovine unutar Regiona, rast izvoza Srbije u zemlje CEFTA je tokom kriznog perioda zaostajao za izvozom u ostale regione.



Grafikon V-5. Indeksi rasta izvoza Srbije po regionima, 1997-2013. (1997=100)

Izvor: Obaračun na osnovu podataka iz tabele A-8 u aneksu.

Da bi se izbegao uticaj promene broja članica CEFTA na vrednost izvoza Srbije u zemlje Zone, najbolje je posmatrati period od momenta potpisivanja Multilateralnog sporazuma iz 2006. i momenta kada je Hrvatska prestala da bude članica CEFTA u julu 2013. Ukupan srpski izvoz u periodu 2006-2013. godine rastao je po prosečnoj godišnjoj stopi od 17%, koliko je iznosio i rast izvoza u zemlje EU (izvoz u zemlje EZ15 bio je nešto usporeniji, 15,6%). Istovremeno, izvoz u CEFTA rastao je po prosečnoj godišnjoj stopi od 7,3%, izvoz u zemlje ZND po stopi od 26,8% i izvoz u ostale zemlje po stopi od 42,3%. Na osnovu navedenih podataka lako je uočiti da izmene u članstvu CEFTA ne utiču previše na validnost teze o dugoročnom opadajućem trendu značaja ovog tržišta za robni izvoz Republike Srbije.

Već na primeru Srbije postaje uočljivo, da se pojedine zemlje-članice Zone veoma razlikuju po vezanosti za intragrupacijsku trgovinu. Česta je praksa da pojedine zemlje ne pokazuju isti stepen vezanosti za grupaciju kada je reč o izvozu i uvozu, pa stoga, pri obračunu stepena integrisanosti Zone treba uzeti u obzir obe vrste podataka. Stepenn međusobne povezanosti članica trgovinske grupacije izračunava se koeficijentom integrisanosti, na osnovu sledeće formule:

$$K_i = \frac{1}{n} \sum_{m=1}^n \left(\frac{E_{xi} + I_{mi}}{E_{xt} + I_{mt}} \right)_m,$$

pri čemu je, K_i – indeks integrisanosti; E_{xi} i I_{mi} – intragrupacijski izvoz i uvoz; E_{xt} i I_{mt} – ukupan izvoz i uvoz; n – broj integrisanih zemalja.

Tabela V-6. Stepen integrisanosti CEFTA grupacije u periodu 2005-2013. godine

Članice CEFTA	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013	Promena koeficijenta integrisanosti
1	2	3	4	5	6	7	8	9=8-2
Moldavija	0,0024	0,0031	0,0038	0,0040	0,0039	0,0033	0,0031	0,0007
Crna Gora	0,4377	0,4183	0,4022	0,4027	0,4402	0,4754	0,4062	-0,0315
Srbija	0,1731	0,1697	0,1800	0,1748	0,1651	0,1572	0,1175	-0,0556
Hrvatska*	0,0833	0,1062	0,1047	0,1031	0,1087	0,1167	-	0,0334
BIH	0,3023	0,4536	0,3031	0,3008	0,2845	0,2737	0,1280	-0,1743
Makedonija	0,1812	0,1870	0,2056	0,1883	0,1765	0,1636	0,1298	-0,0514
Albanija	0,0291	0,0566	0,0766	0,0940	0,0967	0,1000	0,0805	0,0514
UNMIK**	-	-	0,3591	0,3567	0,3417	0,2559	0,2845	-0,0746
K_i (CEFTA)	0,1727	0,1992	0,2044	0,2030	0,2022	0,1932	0,1642	-0,0085

Napomena: *Hrvatska je u julu 2013. postala punopravan član EU (pokazatelj promene integrisanosti se odnosi na 2012. u odnosu na 2005. godinu). **Podaci za UNMIK prikazuju se od 2009. godine (pokazatelj promene integrisanosti se odnosi na 2013. u odnosu na 2009. godinu).

Izvor: Obračun na osnovu podataka iz nacionalnih statistika.

Nivo integrisanosti CEFTA grupacije u 2007. godini iznosio je nešto manje od 20%, i samo za 2,6 procentnih poena bio je viši nego 2005. godine, u vreme kada se otpočinjalo sa formiranjem Zone slobodne trgovine na bazi velikog broja bilateralnih sporazuma. Jačanje kohezionih veza unutar grupacije trajalo je sve do 2011. godine, da bi u naredne dve godine došlo do značajnog slabljenja sprega među članicama Zone. Štaviše, integrisanost CEFTA je u 2013. bila manja nego u 2005.

Pojedinačno posmatrano, članice CEFTA pokazuju različit nivo intraregionalne povezanosti. Bivše jugoslovenske republike iskazuju znatno veći stepen integrisanosti sa Regionom od Moldavije i Albanije, kao jedine dve članice CEFTA koje nisu bile deo SFRJ.

Na osnovu ovih zaključaka, teško je otići se utisku da Zona slobodne trgovine zemalja Zapadnog Balkana i Moldavije, bilo da je regulisana bilateralnim sporazumima ili jedinstvenim multilateralnim sporazumom, do sada, nije ispoljila rezultate shodno entuzijazmu koji je pratio njeno formiranje, te da bi sličan nivo integrisanosti posmatranih zemalja bio postignut i da nije došlo do njenog osnivanja. Intraregionalna saradnja na prostoru Zapadnog Balkana još uvek se najvećim delom zasniva na istorijskoj međuzavisnosti privreda bivših jugoslovenskih republika, čiji kapaciteti i struktura odgovaraju potrebama jedinstvene države koju su činile u prošlosti.

Najviši nivo integrisanosti sa Regionom u 2013. iskazale su Crna Gora (više od 40% spoljnotrgovinske razmene obavlja unutar regiona) i UNMIK Kosovo (oko 28%), a slede ih Makedonija, BIH i Srbija (sa oko 12%). Nešto viši nivo integrisanosti ovih privreda sa regionom, u odnosu na Moldaviju i Albaniju, uglavnom je posledica specijalnih veza zasnovanih na etničkoj pripadnosti i tradicionalnoj proizvodnoj međuzavisnosti.

5.2.5.5. Komparacija trgovinskih struktura Srbije i zemalja CEFTA

Bez obzira na činjenicu da relativni obim intraregionalne razmene ukazuje na stepen integrisanosti članica grupacije, naročito u slučaju zemalja koje se nalaze na nižem stupnju razvoja, o uspešnosti njihove povezanosti još bolje govore podaci o robnoj strukturi međusobne trgovine i njenim promenama tokom vremena.

Pošto se trgovinski preferencijali najvećim delom odobravaju za industrijske proizvode, intragrupacijska trgovina u većini slučajeva iskazuje najdinamičniji rast u segmentu tzv. netradicionalnih proizvoda. Ova zakonitost treba da doprinese većoj diverzifikaciji izvoza i međusobnom povezivanju industrijskih sektora zemalja članica grupacije. Međutim, pomenuti efekat nije bio previše izražen u prošlosti, imajući u vidu relativno ograničen obim interne trgovine u većini integracionih grupacija u svetu.

Dva moguća uzroka nešto usporenijeg tempa rasta robne razmene Srbije sa ostalim članicama CEFTA su: podudarnost u strukturama ekonomija posmatranih zemalja i/ili značajna uloga nekarinskih barijera u međusobnoj trgovini.

U cilju razmatranja strukturne prilagođenosti izvoza Srbije strukturi uvoza ostalih zemalja CEFTA grupacije, korišćen je koeficijent podudarnosti (coefficient of conformity), koji se dobija primenom sledeće formule:

$$C_c = \frac{\sum_{i=1}^n x_{ij} \cdot x_{ik}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n x_{ij}^2 \sum_{i=1}^n x_{ik}^2}},$$

gde je: C_c - koeficijent podudarnosti, x_{ij} - udeo izvoza ili uvoza proizvoda i u ukupnom izvozu ili uvozu zemlje j , a x_{ik} - udeo izvoza ili uvoza proizvoda i u ukupnom izvozu ili uvozu zemlje k .

Teorijski, vrednost koeficijenta podudarnosti kreće se u intervalu 0-1, pri čemu vrednost 1 označava podudarnost izvoza zemlje j i uvoza zemlje k , dok vrednost 0 ukazuje na odstusvo bilo kakvog slaganja ove dve strukture. Prema rezultatima dobijenim na osnovu sektorskih pokazatelja, uočava se da postoji relativno visok stepen slaganja strukture robnog izvoza Srbije sa strukturama robnog uvoza ostalih zemalja Regiona, što znači da Srbija, generalno, raspolaže profilom proizvoda koji se tradicionalno uvoze u zemljama CEFTA grupacije. U 2013. je sektorska struktura srpskog izvoza bila 80-90% podudarna sa strukturama uvoza ostalih članica CEFTA, čime su ostvareni preduslovi za obavljanje intra-sektorske razmene.

Tabela V-7. Koeficijenti podudarnosti sektorske strukture ukupnog robnog izvoza Srbije i ukupnog robnog uvoza zemalja CEFTA, 2013. (prema SMTK)

	Albanija	BIH	Hrvatska	Makedonija	Moldavija	Crna Gora
2013.	0,907	0,887	0,876	0,826	0,912	0,912

Izvor: Nacionalne statistike.

Međutim, na osnovu analize strukture izvoza i uvoza Srbije u trgovini sa zemljama CEFTA, prema detaljnim podacima o robnim grupama SMTK, uočava se dominacija međugranske trgovine. Koeficijenti podudarnosti izvoza i uvoza Srbije u trgovini sa Moldavijom i Albanijom imaju izuzetno niske vrednosti, što je pouzdan pokazatelj da se razmena sa ove dve zemlje gotovo u potpunosti obavlja na međugranskom nivou. S druge strane, u 2013. godini se oko 60% trgovine sa Crnom Gorom i oko 40% trgovine sa BIH i Hrvatskom, obavljalo na intragranskoj osnovi, kao posledica njihove višedecenijske međusobne repro-zavisnosti.

Tabela V-8. Koeficijenti podudarnosti robne strukture izvoza i uvoza Srbije u razmeni sa ostalim zemljama CEFTA grupacije, 2004.-2013. godine

	Albanija	BIH	Hrvatska	Makedonija	Moldavija	Crna Gora
2004.	0,0419	0,2711	0,1624	0,4574	0,0000	-
2007.	0,0084	0,1377	0,1779	0,3765	0,0103	0,2044
2010.	0,1625	0,1580	0,3825	0,2657	0,0061	0,5371
2013.	0,0452	0,4028	0,3719	0,2940	0,1261	0,6163

Izvor: Obračun prema podacima RZS, Baza podataka.

Iz svega iznetog, može se izvesti zaključak da strukturna nepodudarnost ne predstavlja bitan ograničavajući faktor u trgovini Srbije sa zemljama Regiona, a naročito u robnoj razmeni sa bivšim jugoslovenskim republikama. Stoga, pažnju treba više usmeriti ka unutrašnjim barijerama, koje mogu predstavljati značajnu kočnicu dinamičnijem rastu spoljne trgovine u Regionu.

5.2.5.6. *Tretman necarinskih barijera u okviru CEFTA*

Ukoliko se ima u vidu da je multilateralnim CEFTA 2006 sporazumom jasno definisana liberalizacija u domenu carina i klasičnih necarinskih barijera, glavnu prepreku dinamičnijem rastu intra-regionalne razmene čine tehničke i administrativne barijere.

U međunarodno regulisane necarinske barijere mogu se ubrojati sve tradicionalne necarinske barijere i deo tehničkih barijera trgovini, dok drugi deo tehničkih prepreka i administrativne barijere još nisu u potpunosti međunarodno regulisane. Poslednjih godina čine se naponi da se u okviru STO i drugih međunarodnih organizacija regulišu sve preostale necarinske barijere. Ovaj proces je poznat kao „olakšavanje“ međunarodnih trgovinskih tokova (trade facilitation).

Za razliku od višestranog uklanjanja necarinskih barijera u međunarodnoj razmeni na plurilateralnoj osnovi, odnosno, na bazi potpisivanja višestrukih međunarodnih ugovora kojima se reguliše obavljanje trgovine između tri i više država, multilateralni CEFTA 2006 sporazum reguliše primenu necarinskih barijera u međusobnoj trgovini država potpisnica, tako što predviđa:

- uklanjanje i zabranu uspostavljanja novih kvantitativnih restrikcija u uvozu i izvozu država potpisnica sporazuma;
- obavezu obaveštavanja prilikom uvođenja novih tehničkih propisa;
- izvršavanje liberalizacije javnih nabavki;
- obezbeđenje zaštite prava intelektualne svojine na nediskriminatornoj osnovi;
- regulisanje dampinga u skladu sa pravilima STO;
- proceduru prilikom primene zaštitnih mera (safeguards) od strane država potpisnica sporazuma.

Uprkos tome, veliki broj nereguliranih tehničkih i administrativnih barijera predstavlja značajnu prepreku ekspanziji trgovine između zemalja potpisnica CEFTA sporazuma. Samim tim, ne mogu biti ostvarena očekivanja ni po osnovu priliva stranih investicija u Region, kao ni po osnovu razvoja viših oblika ekonomske saradnje između preduzeća zemalja potpisnica Sporazuma.

Države Regiona deklarativno su opredeljene za slobodnu trgovinu, ali istovremeno svaka od njih nastoji da zaštiti svoju privredu primenom necarinskih barijera. Ipak, sve one iskazuju spremnost na recipročno uklanjanje necarinskih barijera, na osnovu principa ustanovljenih CEFTA sporazumom i pravilima STO i EU.

Na inicijativu Privredne komore Srbije i uz podršku Evrokomora, u Beogradu je aprila 2007. godine konstituisan Stalni forum privrednih komora CEFTA zemalja, sa ciljem da se putem međukomorske saradnje i dijaloga, pruži podrška privredi ovih zemalja da maksimiziraju pozitivne efekte liberalizacije trgovine u regionu. Forum je prihvatio da projekat za evidentiranje necarinskih barijera i upitnik za pravila o poreklu robe budu ustanovljeni kao CEFTA projekti, i da se primenjuju u svim komorama regiona, uz zahtev za tehničku podršku od strane Saveta za regionalnu saradnju (naslednik Pakta za stabilnost JIE).

Privredna komora Srbije je uzela aktivno učešće u programu evidentiranja necarinskih barijera sa kojima se domaći izvoznici suočavaju na tržištu zemalja CEFTA grupacije, i u tu svrhu je anketirala jedan broj preduzeća koja se bave spoljnotrgovinskom aktivnošću. Na osnovu rezultata sprovedene ankete, uočava se da srpski privrednici imaju primedbe na postojanje velikog broja različitih necarinskih barijera, koje otežavaju promet robe u regionu. Najveći broj primedbi srpske strane odnosi se na:

1. neprimereno veliki broj zahteva susednih zemalja za naknadnu proveru izdatih dokaza o poreklu robe iz Srbije, često kad za to nema opravdanja;
2. pokušaje osvajanja srpskog tržišta jeftinim proizvodima na osnovu netačnih dokumenata o poreklu proizvoda;
3. zabranu uvoza ili uvođenje kompenzatornih mera na pojedine proizvode iz Srbije, bez odgovarajućeg obrazloženja;

4. uvođenje restriktivnih kriterijuma za turističke pratioce (npr. Hrvatska je insistirala na obaveznosti hrvatskog državljanstva);
5. nemogućnost uvoznog carinjenja robe subotom i zahtev da originalna dokumenta budu u latiničnom pismu.
6. zahteve da se u proizvođačke specifikacije, koje spadaju u poslovnu tajnu, tačno unese normativ utroška materijala;
7. otežanu registraciju lekova i proizvoda za zaštitu bilja iz Srbije, dok se istovremeno lekovi iz ovih zemalja u Srbiji registruju bez teškoća;
8. zabranu uvoza nekih pakovanja vode iz Srbije, zbog navodne bakteriološke neispravnosti, iako rezultati superanalize to ne potvrđuju;
9. izričite zahteve da, pored uobičajenih podataka, deklaracija sadrži punu adresu uvoznika, pri čemu, nije dozvoljeno da se ovaj podatak nalazi na stikeru koji se pilepljuje na odgovarajuće mesto, već isključivo da bude odštampan na originalnoj ambalaži;
10. obavezu da se prilikom posete Moldaviji, obezbede tri vize (bugarske jer se tamo nalazi konzulat Moldavije, moldavske i rumunske-tranzitne);
11. nepriznavanje licence pojedinih srpskih instituta (npr. Instituta „Mihajlo Pupin“ iz Beograda za projektovanje i izvođenje telekomunikacionih radova u Republici Srpskoj) i onemogućavanje nostrifikovanja licence koju je izdalo nadležno Ministarstvo;
12. nepriznavanje srpskih standarda za pojedine proizvode, poput brašna, i sl.
Istovremeno i privrednici ostalih CEFTA zemalja, ukazuju da problema ima i na srpskoj strani, kojoj se najviše zamera na:
 1. sporosti izdavanja veterinarskih uverenja (naročito o kvalitetu svežeg mesa) i dozvola za transport opasnih materija;
 2. visokim troškovima pribavljanja sertifikata o kvalitetu;
 3. obavezi uzorkovanja svakog kamiona, čak i onda kada se radi o standardizovanom proizvodu, kao i na dugom čekanju radiološke kontrole;
 4. nedovoljnom broju transportnih dozvola i značajnoj razlici u visini transportnih dažbina između domaćih i inostranih prevoznika itd.

Brojni sporovi koji su u prošlosti opterećivali međusobnu trgovinu zemalja Regiona, danas su svedeni na relativno zadovoljavajući nivo, pre svega zahvaljujući efiksnom delovanju Stalnog foruma privrednih komora CEFTA, uz podršku Saveta za regionalnu saradnju. Preostala nerešena pitanja se najvećim delom odnose na deo tehničkih i administrativnih barijera, poput ujednačavanja standarda kvaliteta, ili međusobnog uvažavanja kompetencija nacionalnih inspeksijskih i kontrolnih službi. Na kompleksnost problema ukazuje i činjenica da ni STO još uvek nije našla odgovarajuće mere za kontrolisanje većeg dela tehničkih i administrativnih trgovinski prepreka.

Primena nekarinskih barijera u međusobnoj trgovini članica Zone slobodne trgovine zemalja Zapadnog Balkana i Moldavije, najvećim delom predstavlja posledicu prilagođavanja zemalja Regiona činjeničnom stanju da CEFTA ne predstavlja „predvorje“ za njihov kolektivni prijem u EU, kako je prvobitno isticano, već za pojedinačno pristupanje, u skladu sa rezultatima koje svaka zemlja iskazuje u pogledu razvoja, makroekonomske stabilnosti i prilagođenosti institucija sistema uslovima koji važe u Uniji. Stoga, nijedna od njih nije voljna da dozvoli odlivanje novostvorene vrednosti kroz slobodnu trgovinsku razmenu, koja se zasniva na razlikama u produktivnosti, već nastoji da zaštiti domaće tržište uz primenu svih mera, koja ne bi ugrozile proces pregovora o pristupanju EU. Liberalizacija trgovine unutar CEFTA grupacije ne predstavlja autonomnu odluku zemalja članica, već odluku nametnutu od strane Brisela, koji je na ovaj način uslovio nastavak procesa širenja EU na region Balkana. U tom kontekstu, sve zemlje kandidati za pristupanje EU više postaju zainteresovane za prilagođavanje svojih proizvodnih procesa i trgovinskih tokova potrebama najrazvijenijih evropskih privreda, nego zemljama u Regionu.

5.2.6. Karakteristike robne strukture izvoza Srbije

5.2.6.1. Komplementarnost strukture srpskog izvoza i svetske tražnje za uvozom

Nivo koncentracije robnog izvoza, meren Herfindal-Hiršmanovim indeksom (Herfindahl-Hirschmann index), ukazuje na nisku robnu koncentraciju spoljne trgovine Srbije. U izvozu Srbije u 2013. godini ukupno je učestvovalo 245 robnih grupa SMTK, ostvarivši nizak nivo robne koncentracije izvoza od 0,114. Poređenja radi, u 2005. godini je na strani izvoza učestvovalo 235 robnih grupa, a koeficijent koncentracije je bio 0,105. Nizak nivo koncentracije još više predstavlja odliku srpskog uvoza, u kojem je u 2005. godini učestvovalo 248 robnih grupa, a u 2013. godini 249 robnih grupa, uz koeficijente koncentracije od 0,084 i 0,099, respektivno. Visok nivo diverzifikovanosti spoljne trgovine posledica je procesa liberalizacije i nestrategičkog pristupa izazovima koje ona sa sobom nosi.

Da bi se ustanovilo da li struktura robnog izvoza Srbije otežava integrisanje domaćih kompanija u globalne trgovinske tokove, neophodno je primeniti obračun indeksa komplementarnosti robne strukture srpskog izvoza i strukture svetske uvozne tražnje, prema sledećem obrascu:

$$Se_{jm_k} = 1 - \frac{\sum_i |E_{ij} - M_{ik}|}{2}$$

Simboli imaju sledeće značenje: Se_{jm_k} = indeks komplementarnosti strukture izvoza zemlje (ili grupe zemalja) j i strukture uvoza zemlje (ili grupe zemalja) k ; i = SMTK Revizija 3; j = izvoznik; k = uvoznik; E_{ij} = udeo proizvoda i u ukupnom izvozu zemlje j ; M_{ik} = udeo proizvoda i u ukupnom uvozu zemlje k .

Indeks komplementarnosti robnog izvoza prikazuje koliko se izvozna struktura neke zemlje (ili grupe zemalja) j slaže sa uvoznom strukturom partnerske zemlje (ili grupe zemalja) k . Indeks se kreće u rasponu 0-1, pri čemu 0 indicira da ne postoji slaganje strukture izvoza zemlje (ili grupe zemalja) j , sa uvoznom strukturom zemlje (ili grupe zemalja) k , dok 1 indicira savršenu korespondenciju između ovih struktura.

U konkretnom slučaju, utvrđen je stepen slaganja sektorske strukture robnog izvoza Srbije i sektorske strukture svetskog uvoza, kao grupe koju sačinava više od 200 zemalja. Jedan od najvećih nedostataka indeksa komplementarnosti je što u uslovima nejednakih partnera, dobijeni procenti ne odražavaju nivo slaganja posmatranih struktura. Primera radi, indeks komplementarnosti izvozne strukture Srbije i strukture svetske uvozne tražnje u 2013. godini iznosi 0,468, što se, za razliku od slučaja trgovine između partnera iste veličine, ne može protumačiti na način da 46,8% međusobne razmene predstavlja rezultat slaganja njihovih izvoznih i uvoznih struktura.

Da bi se ovaj nedostatak otklonio, po istom principu je obračunat indeks komplementarnosti za ZUT JIE (koje još nisu pristupile EU) i ZND, što omogućava poređenje rezultata i indirektno utvrđivanje stepena slaganja izvoznih struktura pojedinih ZUT sa strukturom svetskog uvoza (tabela A-12 u aneksu).

Na osnovu rezultata obračuna za pojedine godine koje korespondiraju sa trajanjem globalne krize (2008-2013.) prezentiranih u tabeli A-12 u aneksu, moguće je doći do dva zaključka koji su bitni za dalji tok analize:

1. stepen slaganja sektorske strukture srpskog izvoza i sektorske strukture svetskog uvoza, tokom celog kriznog perioda, iskazuje *visok nivo stabilnosti* i
2. struktura sektorskog izvoza Srbije pokazuje daleko *najveći stepen slaganja* sa strukturom globalne uvozne tražnje od svih posmatranih ZUT.

Ovo ukazuje da sektorska struktura srpskog izvoza ne predstavlja ograničavajući faktor za značajniji prodor srpskih kompanija na svetsko robno tržište. Međutim, struktura svetskog uvoza, usled visokog sadržaja proizvoda niže faze prerade, nije takva kakvoj bi Srbija trebalo da teži.

Usled nadpolovičnog udela EU u ukupnom izvozu Srbije postoji pretpostavka da bi sama uvozna tražnja EU u velikoj meri mogla oblikovati strukturu izvoza srpske privrede, odnosno, da su promene do kojih dolazi u strukturi robnog izvoza Srbije dobrim delom posledica prilagođavanja domaće privrede uvoznj tražnji njenog najvažnijeg trgovinskog partnera.

U analizi stepena slaganja strukture srpskog robnog izvoza sa strukturom uvozne tražnje u EU, treba poći od pretpostavke da je struktura robnog izvoza Srbije, posle punog ispoljavanje efekata globalne ekonomske krize, postala manje prilagođena strukturi robnog uvoza EU, nego pre krize. Stoga analizu komplementarnosti struktura izvoza Srbije i uvoza EU treba svesti na predkrizni period. Eksterni uvoz EU15 će zbog visokog "kvaliteta" poslužiti kao referentna struktura kojoj bi Srbija trebalo da teži. Hipotetički, postoje četiri osnovna slučaja koji mogu proizaći iz ovog odnosa:

1. Ako bi visok rast srpskog izvoza bio praćen rastom koeficijenta komplementarnosti uz povećanje udela robe više faze prerade u izvozu, onda bio se moglo govoriti o poželjnom, odnosno, kvalitetnom rastu izvoza.
2. Ako bi porast izvoza bio praćen padom koeficijenta sličnosti, uz istovremeni pad udela proizvoda više faze finalizacije u izvozu Srbije, onda je jasno da bi u pitanju bio rast forsiran primarnim proizvodima, odnosno nekvalitetan rast.
3. Ako bi rast izvoza bio praćen istovremenim rastom koeficijenta sličnosti i padom udela industrijskih proizvoda u izvozu, onda je najverovatnije u pitanju snažna strukturna promena EU uvozne tražnje komplementarna sa srpskom izvoznom ponudom, koja bi u narednim godinama, ali ne i dugoročno, doprinela rastu izvoza.
4. Ako bi pad koeficijenta sličnosti bio praćen rastom udela industrijskih proizvoda, opet bi u pitanju bila promena EU uvozne tražnje, odnosno njeno udaljavanje od srpske izvozne ponude, koje bi moglo biti inicirano znatnim poboljšanjem EU uvozne tražnje u smislu većeg udela sofisticiranijih proizvoda.

Tabela V-9. Indeks komplementarnosti strukture izvoza Srbije i eksterne uvozne tražnje EU15, 1990-2009.

God.	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Se_{pm}k</i>	0,563	0,525	0,561	0,556	0,569	0,525	0,515	0,510	0,527	0,555	0,571

Izvor: Obračun na osnovu baze podataka RZS i Eurostat

Poređenje izvozne strukture Srbije sa eksternom uvoznom tražnjom EU15 pokazuje da je 2000. u odnosu na 1990. godini došlo do značajnog pada sličnosti datih struktura. U 2001. godini je zabeležen rast podudarnosti, da bi ovi procesi bili prekinuti već u sledećoj godini. Uzroke pada komplementarnosti u 2002. godini treba tražiti u potrebi srpske privrede da po svaku cenu ostvari rast izvoza, što je povećavalo udeo primarnih proizvoda (pre svega agro-industrijskog kompleksa) u izvoznj strukturi, koji su u uvoznj strukturi EU15 znatno manje zastupljeni. Naredne, 2003. godine, zabeležen je rast koeficijenta podudarnosti, da bi rezultati za tri sledeće godine pokazali izraženo smanjenje sličnosti struktura, čak, ispod nivoa ostvarenog u 2000. godini. Uzrok ovog pada, takođe, treba tražiti u snažnom povećanju ukupnog izvoza, koji je dobrim delom bio forsiran i proizvodima niže faze finalizacije odseka 67-gvožđe i čelik i 68-obojeni metali, koji su u strukturi uvozne tražnje EU15 bili znatno manje zastupljeni. Nakon 2006. godine beleži se blagi rast indikatora sličnosti, koji se preneo čak i na kriznu 2009. godinu.

I pored izražene nestabilnosti, vrednost indeksa komplementarnosti srpske izvozne i EU15 uvozne strukture je samo blago porasla, što ukazuje da je domaći izvoz zadržao nepovoljnu strukturu. Sličnost srpske izvozne strukture sa uvoznom tražnjom EU15 je među najmanjim od svih ZUT. Za razliku od Srbije, ove zemlje su beležile rast koeficijenta podudarnosti u procesu pristupanja evropskim integracijama početkom devedesetih, i danas ostvaruju znatno veću podudarnost svojih izvoznih

struktura sa strukturom uvozne tražnje EU15. Iskustva ovih zemalja pokazuju put kojim bi Srbija trebalo da ide.

Međutim, u Srbiji se ponavljaju osamdesete godine prošlog veka, kada visok izvoz nije bio praćen strukturnim promenama, već se pretežno zasnivao na proizvodima niže faze prerade (hrana i proizvodi svrstani po materijalu). Za razliku od Srbije, u strukturi trgovine IRZ i naprednih ZUT⁵¹, veoma značajnu ulogu imaju odseci sektora-7, koji uglavnom čine tehnološki intenzivni proizvodi, što je pokazatelj velike kvalitativne razlike između ovih struktura.

Hipoteza o eventualnom strukturnom unapređenju domaćeg izvoza biće testirana metodom komparacije učešća „human and physical capital“ i „high skill“ intenzivnih proizvoda u strukturi izvoza Srbije i EU, prema odsecima SMTK (u skladu sa metodologijom Kandogan, 2005.).

Tabela V-10. Struktura izvoza Srbije po faktorskoj intenzivnosti proizvoda 1990-2009.

(u % ukupnog izvoza)

	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Resursno intenzivni	35,8	48,0	43,9	50,4	44,6	56,8	56,6	57,9	54,4	53,5	47,2
Radno intenzivni	29,9	24,1	31,8	26,8	25,3	23,4	24,2	23,0	24,1	21,0	24,7
"Human and physical.capit." int.	33,8	22,6	21,6	20,5	28,5	19,2	18,9	18,9	21,4	24,7	26,4

Izvor: RZS.

Na osnovu rezultata obračuna prezentiranih u tabeli, može se zaključiti da je u odnosu na 1990. godinu došlo do bitnog pogoršanja strukture domaćeg izvoza, što se posebno može videti na osnovu pada udela „human and physical capital“ intenzivnih robnih odseka u ukupnom izvozu (koji kod IRZ imaju ubedljivo najveće učešće), kao i na osnovu porasta udela resursnih proizvoda. Nakon 2006. godine, udeo „human and physical capital“ grupe, koju čine proizvodi visokog nivoa finalizacije i koja najviše opredeljuje sumarni kvalitet strukture izvoza, blago je povećan, što je doprinelo izvesnom kvalitativnom poboljšanju strukture domaćeg izvoza. Pozitivno je i to, što udeo resursno intenzivnih proizvoda, takođe, iskazuje blagi pad od 2006. godine, mada njihovo učešće u strukturi izvoza u EU15 ostaje i dalje relativno visoko. Struktura izvoza Srbije po faktorskoj intenzivnosti proizvoda pokazuje da je većinski deo domaćeg izvoza baziran na resursno i radno intenzivnim proizvodima i da se tu situacija praktično nije značajnije promenila još od 2000. godine.

Komparirajući dobijene indikatore sa istim pokazateljima kod IRZ i naprednih ZUT, vidljivo je da razvijene zemlje, imaju daleko manje učešće resursno intenzivnih proizvoda u izvozu, kao i viši udeo proizvoda intenzivnih ljudskim i fizičkim kapitalom (kod razvijenih i naprednijih zemalja u tranziciji, resursno-intenzivni proizvodi imaju, u proseku, upola manje učešće u strukturi ukupnog izvoza).

Tabela V-11. Struktura izvoza Srbije po kvalifikovanosti radne snage

	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
industrijski	73,9	64,8	65,7	59,7	67,2	63,8	64,4	63,7	66,3	69,1	64,2
Radno intenzivni ('Low skill')	39,4	42,4	44,9	39,8	46,9	42,3	43,2	42,9	42,1	41,2	36,7
Int. kval. Radom ('High skill')	34,5	22,5	20,8	19,9	20,2	21,5	21,2	20,8	24,2	27,9	27,4
primarni	25,5	32,4	31,6	38,0	31,3	35,5	35,3	36,1	33,6	30,1	34,2

Izvor: RZS.

Nepovoljna struktura domaćeg izvoza može se sagledati i ako ga razvrstamo na tri kategorije: primarne proizvode, radno-intenzivne industrijske proizvode i industrijske proizvode kod kojih dominira kvalifikovani rad i uporedimo dobijene rezultate sa drugim državama (na osnovu podataka iz baze UNCTAD). Stagnantnost izvozne strukture, nakon rapidnog pogoršanja u poslednjoj dekadi dvadesetog veka, može se pratiti i na osnovu niskog udela industrijskih proizvoda intenzivnih kvalifikovanim radom, koji predstavljaju relevantan pokazatelj sumarnog kvaliteta izvoza. Udeo te grupe proizvoda je od 2000. godine približno upola manji od odgovarajućeg pokazatelja za napredne ZUT ili EU. Primera

⁵¹ Prva grupa ZUT koja je primljena u punopravno članstvo EU.

radi, udeo proizvoda intenzivnih kvalifikovanim radom je u Nemačkoj, 2002. godine, iznosio 69,1%, u Češkoj Republici (2003.) 57,1%, u Sloveniji (2005) 53,4% itd.

Nasuprot tome, učešće proizvoda intenzivnih nisko-kvalifikovanim radom, i posebno primarnih proizvoda, je daleko veće nego kod posmatranih zemalja, što ukazuje na nepromenjenu nepovoljnu strukturu domaćeg izvoza i praktično odsustvo proizvoda sa visokom dodatnom vrednošću. Od 2006. do 2009. došlo je do izvesnih pozitivnih promena strukture izvoza u pravcu porasta udela proizvoda sa višim stepenom kvalifikovanosti. Međutim, udeo industrijskih proizvoda čija je proizvodnja intenzivna kvalifikovanim radom, je u 2009. godini iznosio 27,4% ukupnog izvoza, što je još uvek znatno niže od udela kod npr. Nemačke, Češke i ostalih naprednih zemalja. S druge strane, udeo primarnih proizvoda, koji je u 2009. iznosio oko trećine ukupnog izvoza Srbije, je i dalje daleko veći nego kod razvijenih zemalja i naprednih ZUT.

Posmatrajući faktorsku intenzivnost domaćeg robnog izvoza, pozitivno je da posle 2006, pa i u 2009. raste udeo "human and physical capital" grupe proizvoda, koja najviše opredeljuje sumarni kvalitet strukture izvoza. Povoljan je i trend pada učešća resursno intenzivnih proizvoda posle 2006, posebno 2009. godine. Druga klasifikacija, sa razvrstavanjem izvoza na: primarne, radno i „skill“ intenzivne industrijske proizvode, pokazuje dve suprotne tendencije; da opada udeo industrijskih proizvoda intenzivnih nisko-kvalifikovanim radom i da raste udeo primarnih proizvoda.

5.2.6.2. Analiza komparativnih prednosti na nivou robnih grupa

Primenom formule za izračunavanje koeficijenta otkrivenih komparativnih prednosti na podatke o izvozu Srbije po robnim grupama SMTK, za period 2004-2013. godine, moguće je utvrditi koje su grupe proizvoda ostvarivale povoljnu konkurentsku poziciju na svetskom tržištu u svakoj od posmatranih godina (statičke komparativne prednosti) i da li je došlo do promene u strukturi konkurentске pozicije pojedinih robnih grupa u posmatranom razdoblju (dinamičke komparativne prednosti).

U 2004. godini komparativne prednosti su ostvarene kod agrarnih i primarnih proizvoda, dok su industrijski proizvodi iskazali znatno slabije izvozne performanse. U periodu od 2004. do 2008. godine, agrarni i primarni proizvodi su postepeno gubili komparativne prednosti, dok su ih industrijski proizvodi sticali. U vreme krize koje je obuhvaćeno periodom od 2008. do 2013. godine, situacija se ponovo menja, tako da industrijski proizvodi gube komparativne prednosti, dok kod primarnih proizvoda one rastu (detaljnija analiza predstavljena je u okviru tabele A-13 u aneksu).

Tabela V-12. Komparativne prednosti izvoza Srbije prema faktorskoj intenzivnosti, na osnovu pokazatelja otkrivenih komparativnih prednosti (RCA), u periodu 2004-2013. godine

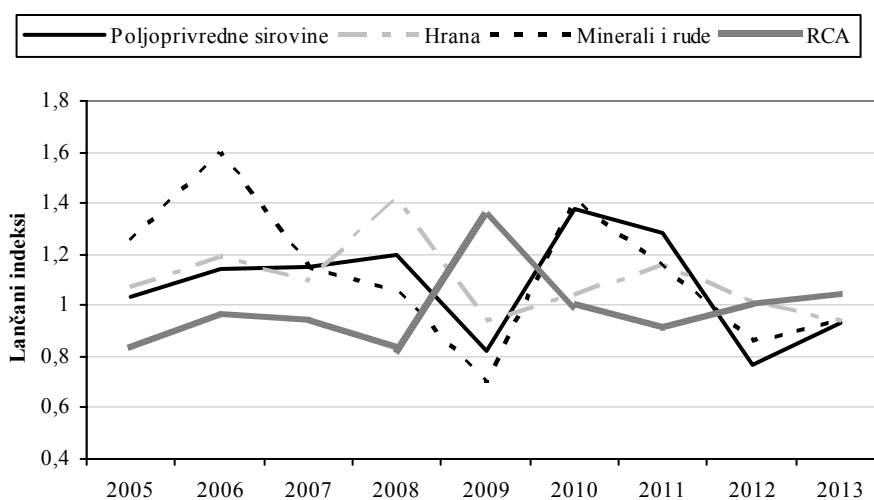
Robne grupe SMTK prema tipu tehnologije	Statičke RCA			Dinamičke RCA		
	2004	2008	2013	$\frac{RCA\ 2008}{RCA\ 2004}$	$\frac{RCA\ 2013}{RCA\ 2008}$	$\frac{RCA\ 2013}{RCA\ 2004}$
I Agrarni i primarni proizvodi	1,36	0,85	1,05	0,63	1,24	0,77
II Industrijski proizvodi – sve tehnologije:	0,90	1,06	0,98	1,18	0,92	1,09
<i>A. Intenzivne ljudskim kapitalom</i>	<i>0,37</i>	<i>0,54</i>	<i>0,55</i>	<i>1,46</i>	<i>1,02</i>	<i>1,49</i>
1. Visoka tehnologija	0,24	0,25	0,27	1,04	1,08	1,13
1.1. Radno intenzivne	0,14	0,12	0,17	0,86	1,42	1,21
1.2. Kapitalno intenzivne	0,39	0,44	0,40	1,13	0,91	1,03
2. Srednja tehnologija	0,41	0,56	0,56	1,37	1,00	1,37
2.1. Radno intenzivne	0,34	0,58	0,58	1,71	1,00	1,71
2.2. Kapitalno intenzivne	0,51	0,52	0,53	1,02	1,02	1,04
2.2.1. Resursno intenzivne	1,03	0,81	0,80	0,79	0,99	0,78
2.2.2. Ostalo	0,12	0,25	0,25	2,08	1,00	2,08
3. Ostalo	0,53	1,09	1,13	2,06	1,04	2,13
<i>B. Kapitalno intenzivne</i>	<i>0,56</i>	<i>0,59</i>	<i>0,41</i>	<i>1,05</i>	<i>0,69</i>	<i>0,73</i>
<i>C. Radno intenzivne</i>	<i>1,38</i>	<i>1,56</i>	<i>1,46</i>	<i>1,13</i>	<i>0,94</i>	<i>1,06</i>
<i>D. Resursno intenzivni</i>	<i>2,69</i>	<i>2,68</i>	<i>2,24</i>	<i>1,00</i>	<i>0,84</i>	<i>0,83</i>

1. Slabo	1,35	1,74	1,53	1,29	0,88	1,13
2. Jako	3,17	2,92	2,44	0,92	0,84	0,77
2.1. Intenzivni ljudskim kapitalom	3,67	3,15	2,08	0,86	0,66	0,57
2.2. Ostalo	2,44	2,56	2,94	1,05	1,15	1,20
E. Ostalo	2,11	1,26	0,68	0,60	0,54	0,32

Izvor: Obračun na osnovu podataka RZS i UNCTAD

Kada se 2013. uporedi sa 2004. godinom, uočava se da su komparativne prednosti u izvozu primarnih proizvoda smanjene za 23%, dok su komparativne prednosti u izvozu industrijskih proizvoda povećane za 9%. Varijacije u nivou iskazanih komparativnih prednosti kod poljoprivrednih i ostalih primarnih proizvoda, predstavljaju posledicu osetljivosti obima i vrednosti izvoza ovih proizvoda u odnosu na volatilnost berzanskih cena i svetske tražnje. Sa rastom svetskih berzanskih cena hrane i ostalih primarnih proizvoda, po pravilu bi trebalo da raste i srpski eksport ovih proizvoda, pošto povećanje cena stimuliše proizvođače da izvoze. Ali, ukoliko se uporedi kretanje svetskih cena primarnih proizvoda sa dinamičkim pokazateljem komparativnih prednosti srpskog izvoza primarnih proizvoda, uočava se sledeći paradoks: sa rastom svetskih cena primarnih proizvoda smanjuju se komparativne prednosti srpskog izvoza agrarnih i primarnih proizvoda.

U prvi mah moglo bi se očekivati da je sa svetskom ekonomskom krizom pogoršana struktura domaćeg izvoza, i da je u vreme krize intenziviran izvoz robe niže faze finalizacije sa nižim cenama na svetskom tržištu. Međutim, desilo se nešto manje-više očekivano za poznavaoce kretanja berzanskih cena i tražnje, a to je snažan pad cena osnovnih metala, ali i tražnje za njima, kao i pad cena hrane na svetskom tržištu, dakle proizvoda koji tradicionalno beleže dominantno učešće u strukturi izvoza. Udeo crnih i obojenih metala u domaćem izvozu je drastično opao, dok se udeo hrane, istina, povećao, jer je ona vrlo malo elastična na promene dohotka.



Grafikon V-6. Agrarni i primarni proizvodi: dinamika RCA i svetskih berzanskih cena (lančani indeksi)

Izvor: Obračun na osnovu baza podataka RZS i UNCTAD

Srpski agrarni sektor je mogao postići i bolje izvozne rezultate, da je dovoljno pripremljen za utakmicu na globalnom tržištu. Naime, domaći izvoznici ne koriste sve mehanizme, koji omogućavaju brzu reakciju na promene uslova poslovanja na globalnom tržištu. Srbija nema dovoljno zaliha odgovarajućeg kvaliteta, kojim bi promptno reagovala na rast traženje za poljoprivrednim proizvodima na svetskom tržištu. Nedovoljan obim savremene proizvodnje (staklenici, plastenici, sistemi navodnjavanja), redukovani stočni fond, nefleksibilni klanični kapaciteti, neadekvatni skladišni prostori (magacini, hladnjače), nerazvijena spoljnotrgovinska mreža i nepovoljni uslovi finansiranja zaliha, samo su neki od faktora koji nepovoljno utiču na izvoz primarnih proizvoda.

Najveće statičke komparativne prednosti u okviru primarnog sektora, u 2013. godini, iskazali su: voće, pripremljeno i proizvodi (osim sokova); kukuruz u znu; brašno, prekrupa i griz od pšenice; prekrupa i brašno od ostalih žitarica; uljano semenje i ostala ulja i bezalkoholna pića. Od značajnijih robnih grupa, najveće dinamičke prednosti u periodu 2004-2013. ostvarili su: iverje, sečka i otpaci od drveta; električna energija; naftni gasovi; prerađen duvan; sir i urda i žive životinje. Kada je o ovom kompleksu reč, posebno treba podsticati komparativne prednosti u izvozu električne energije i bezalkoholnih pića, jer će globalna zajednica u budućnosti sve više biti suočena sa neštašicom energije i vode.

Kada je o industrijskim proizvodima reč, Srbija iskazuje komparativne prednosti u izvozu radno i resursno intenzivnih proizvoda. Radno-intenzivni industrijski sektori su u svim posmatranim godinama iskazivali statičke izvozne komparativne prednosti. Osim statičkih komparativnih prednosti, ovi sektori su iskazali i rast dinamičkih komparativnih prednosti kada se 2013. godina uporedi sa 2004. Međutim, u periodu 2008-2013. i kod ovih sektora je evidentiran pad dinamičkih komparativnih prednosti, pre svega zbog činjenice da njihovi proizvodi najvećim delom zavise od izvozne tražnje, koja je za vreme krize značajno smanjena, naročito u zemljama EU, kao najvažnijem izvoznom tržištu za plasman srpskih proizvoda.

U okviru radno-intenzivnih proizvoda, najizraženije komparativne prednosti u 2013. godini iskazali su: pribor za odeću od tekstila; metalni kontejneri; automobilske gume; oružje i municija; oprema za domaćinstvo od prostih metala i obuća. Međutim, većina ovih proizvoda ne iskazuje i dinamičke prednosti. Osim pribora za odeću i metalnih kontejnera, dinamičke prednosti u posmatranom desetogodišnjem periodu iskazali su još: til, čipke, vez, trake i ostalo; proizvodi od plute; stoni pribor; motocikli i bicikli; satovi i časovnici i prikolice i poluprikolice.

Najviši nivo statičkih komparativnih prednosti, tokom svih posmatranih godina, iskazivao je sektor resursno-intenzivne industrijske proizvodnje. U meri u kojoj su troškovi upotrebljenih resursa beležili veći udeo u strukturi cene proizvodnje ("jako resursno-intenzivni" proizvodi), komparativne prednosti u izvozu takvih proizvoda bivale su sve izraženije. Međutim, dinamički posmatrano, komparativne prednosti ovog sektora su postajale sve manje, tako da je njihov nivo u 2013. godini bio za oko 17% niži u odnosu na 2004. godinu. Slabljenje komparativnih prednosti u ovom periodu posebno karakteriše proizvodnju "jako resursno-intenzivnih" proizvoda (naročito kod proizvodnje intenzivne ljudskim kapitalom), dok se kod "slabo resursno-intenzivnih proizvoda" uočava izvesno poboljšanje komparativnih prednosti.

Od resursno-intenzivnih proizvoda, po nivou iskazanih komparativnih prednosti u 2013. godini ističu se: valjani neplatirani i platirani proizvodi; proizvodi od drveta; glineni vatrostalni građevinski materijal; bakar; aluminijum; olovo i kalaj. Svi ovi proizvodi, osim proizvoda od drveta, zabeležili su značajno pogoršanje dinamičkih komparativnih prednosti, pre svega, kao posledicu pada cena i tražnje za obojenim metalima i građevinskim materijalom.

Nažalost, statičke komparativne prednosti nisu evidentirane u industrijskim sektorima čija proizvodnja zahteva značajna ulaganja u ljudski i fizički kapital, a upravo je reč o industrijskim granama od strateškog interesa za globalnu ekonomiju. I pored toga, utešno deluje podatak da je sektor industrije čija proizvodnja zahteva intenzivnu upotrebu ljudskog kapitala iskazao dinamičke komparativne prednosti čak i u periodu krize, što može predstavljati signal da se na ovaj sektor ozbiljno može računati kao na jedan od lidera izvoza u bliskoj budućnosti.

5.3. TENDENCIJE NA SVETSKOM TRŽIŠTU USLUGA I IZGLEDI RASTA SRPSKOG IZVOZA

5.3.1. Globalne i regionalne tendencije u svetskoj razmeni usluga

Tražnja za razmenjivim uslugama na svetskom tržištu poslednjih nekoliko decenija je u usponu. Sa razvojem znanja i tehnoloških inovacija manifestovale su se strukturne promene, naročito u pravcu

dinamičnijeg rasta tražnje za raznovrsnim poslovnim, profesionalnim i tehničkim uslugama. Zahvaljujući razvoju novih usluga, a pre svega, ICT sektora, veća tehnološka intenzivnost, produktivnost i konkurentnost postaju sve značajnije karakteristike tercijarnih delatnosti, bitno opredeljujući veći stepen njihove razmenjivosti na svetskom tržištu. Takve promene se ne mogu ignorisati ukoliko se želi ostvariti zadovoljavajuća pozicija na globalnom tržištu usluga, što sve više respektuju i zemlje u razvoju, u naporima da ostvare dinamičniji rast i razvoj svojih ekonomija. Zemlje čiji je održiv i zadovoljavajući privredni rast u jakoj korelaciji sa rastom izvoza, treba da posvete posebnu pažnju praćenju tržišnih zahteva i blagovremenom prilagođavanju tražnji, ne samo kada je reč o međunarodnom tržištu robe, već i kada se radi o tržištu raznovrsnih usluga. Za srpsku privredu je to poseban izazov, s obzirom na postavljene ciljeve razvojne strategije i ekonomske politike za naredni period, kada glavni generator ekonomskog rasta i razvoja treba da bude veći izvoz, kako robe, tako i razmenljivih usluga.

Sve zemlje, učesnice međunarodne trgovine, zainteresovane su da ostvare što bolju poziciju na globalnom tržištu robe i usluga. U uslovima visokog stepena liberalizacije, konkurentna utakmica među njima postaje sve intenzivnija. Zbog toga, koncept međunarodnog marketinga i istraživanja tržišta dobija sve veći značaj, ne samo u razvijenim tržišnim ekonomijama, već i u zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji. Cilj je da se blagovremeno sagledaju promene i tendencije na svetskom tržištu, kako bi se na vreme i adekvatno reagovalo prilagođavanjem sopstvene ponude i ostvarili što bolji spoljnotrgovinski rezultati.

Ukupan svetski izvoz komercijalnih usluga u 2013. godini premašio je vrednost od 4.720 milijardi USD, što predstavlja petinu ukupnog izvoza robe i usluga u toj godini (UNCTAD, 2014.). Mada je izvoz robe gotovo četiri puta veći od izvoza usluga, treba imati na umu da se značaj usluga u međunarodnoj trgovini ne može posmatrati samo kroz takav red veličina. Značaj usluga je veći nego što zvanična statistika prikazuje, s obzirom da raznovrsne usluge učestvuju kao važni inputi u proizvodnji robe, determinišući njihovu vrednost, produktivnost i konkurentnost.

Tabela V-13. Izvoz usluga po razvijenosti zemalja, 2003-2013. (mlrd. USD, %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Svet	1626,5	2192,8	2537,9	2826,0	3337,5	3888,8	3414,6	3896,3	4372,9	4473,8	4720,2
IRZ	1415,0	1641,5	1858,2	2038,6	2339,0	2777,2	2419,8	2695,4	3011,3	3003,4	3169,7
ZUR	402,7	497,0	622,5	718,1	848,1	1000,3	902,5	1110,0	1252,7	1353,1	1422,5
ZUT	44,8	54,3	57,3	69,3	90,4	111,4	92,2	91,0	109,0	117,3	128,0
Srbija	1,0	1,5	1,6	2,1	3,2	4,0	3,5	3,5	4,2	3,9	4,6
Struktura u %:											
Svet	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
IRZ	87,00	74,86	73,22	72,14	70,08	71,42	70,87	69,18	68,86	67,13	67,15
ZUR	24,76	22,67	24,53	25,41	25,41	25,72	26,43	28,49	28,65	30,24	30,14
ZUT	2,75	2,48	2,26	2,45	2,71	2,86	2,70	2,34	2,49	2,62	2,71
Srbija	0,06	0,07	0,06	0,07	0,10	0,10	0,10	0,09	0,10	0,09	0,10

Izvor: Obračun na osnovu podataka statistike platnog bilansa NBS i UNCTAD, 2014.

Iako su se negativni efekti svetske ekonomske krize manifestovali kroz usporavanje dinamike međunarodne trgovine, kako robe, tako i usluga, poslednjih godina oporavak je dinamičniji kada je reč o trgovini usluga u odnosu na trgovinu proizvoda. U 2012. godini ukupan svetski izvoz robe ostao je skoro nepromenjen u odnosu na prethodnu godinu (stopa rasta od 0,4%), a u 2013. zabeležen je rast po stopi od 2,2%, dok je sektor usluga ostvario rast globalnog izvoza od 2,3% u 2012. godini i 5,5% u 2013. godini (UNCTAD, 2014.).⁵²

Rast izvoza komercijalnih usluga od posebnog je značaja za grupu najmanje razvijenih zemalja. Prema podacima Svetske trgovinske organizacije, od 2000. godine izvoz komercijalnih usluga iz najmanje razvijenih zemalja rastao je po prosečnoj godišnjoj stopi od 14%, dok je ta stopa za ostatak sveta bila 9% (WTO, 2014, p. 22.). Uprkos činjenici da su najmanje razvijene zemlje ostvarile vrlo dinamičan rast izvoza komercijalnih usluga (13% u 2013. godini), u odnosu na ostatak sveta (6% u

⁵²WTO, International Trade Statistics 2014., p. 22.

2013. godini), njihov udeo u svetskom izvozu komercijalnih usluga ostao je skroman (svega 0,7% u 2013. godini).

Ipak, posmatrano u globalnim okvirima, razlike u dinamici rasta izvoza usluga sa pojedinih područja, doprinele su i promenama regionalnih učešća u globalnom izvozu komercijalnih usluga. Tako, podaci pokazuju da se udeo pojedinih regiona u svetskom izvozu komercijalnih usluga poslednjih godina menja. Evropski udeo izvoza komercijalnih usluga u svetskom smanjen je sa 51,8% u 2005. godini, na 47,2% u 2013. godini, pre svega, pod uticajem značajnog pada izvoza usluga putovanja. Takođe, smanjen je i udeo regiona Severne Amerike, i to sa 17,3% u 2005. godini, na 16,4% u 2013. godini.

Istovremeno sa padom učešća Evropskog regiona i regiona Severne Amerike u svetskom izvozu komercijalnih usluga, evidentiran je rast udela drugih regiona, a pre svega Azije, koja je dostigla 26,2% učešća u globalnom izvozu usluga u 2013. godini (dok je u 2005. godini njen udeo bio 21,7%). Rastući udeo ovog područja ostvaren je, pre svega, pod uticajem rasta prihoda od usluga putovanja (naročito u sledećim zemljama: Makao, Kina i Tajland), a takođe i pod uticajem rasta izvoza grupe „ostalih komercijalnih usluga“ (naročito iz Indije i Kine).

Zajednica nezavisnih država (ZND) ostvarila je povećanje učešća u globalnom izvozu komercijalnih usluga, sa 1,6%, na 2,5% u 2013. godini. Na ovom području evidentiran je najdinamičniji prosečan godišnji rast izvoza komercijalnih usluga od 2005. godine (po prosečnoj stopi od 14%). Takav rast je ostvaren, pre svega, zahvaljujući povećanju ruskog izvoza transportnih usluga, koje predstavljaju najznačajniji izvozni segment uslužnog sektora čitavog Regiona.

Takođe, regioni Centralne i Južne Amerike ostvarili su povećanje udela u globalnom izvozu komercijalnih usluga.

Udeo regiona Srednjeg Istoka ostao je stabilan (2,6% u 2005. i 2,7% u 2013. godini), dok je udeo Afrike ostao relativno skroman (svega 1,9% u 2013. godini).

Na listi deset vodećih izvoznika komercijalnih usluga u svetu, prema podacima Svetske trgovinske organizacije za 2013. godinu (WTO, 2014.), nalaze se: EU-28 (isključujući intra-EU trgovinu), SAD, Kina, Indija, Japan, Hong Kong, Singapur, Republika Koreja, Švajcarska i Kanada.

Na pomenutih deset vodećih zemalja učesnica u međunarodnoj trgovini komercijalnih usluga otpada 73,4% ukupne svetske trgovine komercijalnih usluga u 2013. godini. Samo EU 28 (bez intra EU trgovine) i SAD ostvarile su izvoz u vrednosti od 891 milijardu USD i 662 milijarde USD, respektivno, i učestvovala su u ukupnom svetskom izvozu komercijalnih usluga sa 25,2% i 18,7%, zauzevši prvo i drugo mesto. Na trećem mestu je Kina, sa ostvarenim izvozom u vrednosti od 205 milijardi USD i učešćem od 5,8% u ukupnom globalnom izvozu komercijalnih usluga.

Među 40 zemalja, rangiranih prema vrednosti izvoza, najdinamičniji rast izvoza usluga u 2013. godini zabeležile su sledeće zemlje: Meksiko (po stopi od 21%), Tajland (19%), Makao, Kina (18%), Katar 16%, Belorusija (16%), Ujedinjeni Arapski Emirati (15%) itd.

I na listi vodećih uvoznika komercijalnih usluga u svetu, na prvom i drugom mestu su zemlje EU28 (bez intra EU trgovine) i SAD, sa ostvarenim vrednostima uvoza od 668 milijardi USD i 432 milijarde USD, odnosno, sa učešćem u ukupnom uvozu komercijalnih usluga od 19,7% i 12,7% respektivno (zajedno, ove dve zemlje učestvuju u ukupnom svetskom uvozu komercijalnih usluga sa 32,4%). Treća pozicija, kao i na listi vodećih izvoznika, pripada Kini, sa ostvarenim uvozom u vrednosti od 329 milijardi USD i učešćem u ukupnom svetskom uvozu od 9,7%. Osim pomenute tri zemlje, među prvih deset, svrstavaju se: Japan, Singapur, Indija, Ruska Federacija, Republika Koreja, Kanada i Brazil. Na pomenutih prvih deset zemalja, najvećih uvoznika, otpada 66,7% ukupnog svetskog uvoza komercijalnih usluga.

Među 40 zemalja rangiranih prema vrednosti uvoza, najdinamičniji rast uvoza usluga u 2013. godini zabeležile su sledeće zemlje: Kina (18%), Ruska Federacija (18%), Turska (16%), Švajcarska 13%, Ujedinjeni Arapski Emirati (12%), Katar (12%) i Ukrajina (11%).

5.3.2. Strukturne karakteristike svetske razmene usluga

Trend liberalizacije međunarodne trgovine, kao i razvoj savremene tehnologije koja je primenjiva u sektoru usluga, pogodovao je većoj razmenjivosti raznovrsnih usluga i intenziviranju konkurentske utakmice među zemljama. Karakteristike uslužnih delatnosti, koje su u prošlosti tretirane kao manje produktivne, a više radno, nego tehnološki intenzivne, i koje su često podrazumevale neposredni kontakt između proizvođača i korisnika, u savremenim uslovima bitno su promenjene. Zahvaljujući razvoju znanja i široj primeni tehnoloških inovacija, naročito u oblastima raznovrsnih kompjuterskih i informatičkih usluga, kao i savremenih komunikacionih usluga, prostorna udaljenost između prodavca i kupca usluga gubi na značaju, a produktivnost i konkurentnost dobijaju na značaju. Usluge postaju lakše razmenjive, a utakmica za sticanje konkurentskih prednosti na međunarodnom tržištu sve intenzivnija. Konkurentnost usluga postaje i sve značajnija komponenta konkurentnosti robe, budući da raznovrsne usluge učestvuju u kreiranju vrednosti robe, kao proizvodni inputi. Sve to se manifestovalo kroz promene u strukturi ponude i tražnje usluga na svetskom tržištu, posmatrano po vrstama usluga.

Podaci Svetske trgovinske organizacije pokazuju da je udeo klasičnih usluga u ukupnoj svetskoj trgovini usluga opao, dok se udeo ostalih (pre svega, poslovnih) usluga povećao. Na primer, udeo transporta u ukupnom izvozu komercijalnih usluga u 2000. godini iznosio je 23,2%, a u 2013. godini 19,5%.⁵³ Udeo usluga putovanja istovremeno je smanjen, sa 32,0% na 25,5%, dok je udeo grupe ostalih usluga povećan sa 44,8% na 54,9%.

Tabela V-14. Svetska trgovina komercijalnih usluga, po vrstama usluga (u mlrd. USD i %)

	Vrednost (mlrd. USD)	Učešće (%)					
		2013	2000	2005	2011	2012	2013
Izvoz:							
Sve komercijalne usluge	4645	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Transport	905	23,2	22,6	20,5	20,2	19,5	19,5
Putovanja	1185	32,0	27,9	24,8	25,1	25,5	25,5
Ostale usluge	2550	44,8	49,3	54,5	54,5	54,9	54,9
Uvoz:							
Sve komercijalne usluge	4380	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Transport	1165	28,6	28,6	27,4	27,3	26,6	26,6
Putovanja	1070	30,1	27,4	23,4	23,9	24,5	24,5
Ostale usluge	2085	41,2	44,0	48,0	47,5	47,6	47,6

Izvor: WTO, International Trade Statistics 2014., p. 121.

Grupi „ostalih usluga“ svojstven je vrlo dinamičan rast globalne trgovine, u poređenju sa drugim vrstama usluga. Njihove prosečne godišnje stope rasta izvoza bile su najviše u vremenskim intervalima 2000-2005. godine (rast po prosečnoj godišnjoj stopi od 13) i 2005-2010. godine (rast po prosečnoj godišnjoj stopi od 11), kada su zabeležene više stope u odnosu na ukupan rast komercijalnih usluga i u odnosu na rast usluga transporta i usluga putovanja (tabela A-14 u aneksu).

U okviru grupe ostalih usluga ekspanziju su ostvarile naročito raznovrsne poslovne i profesionalne usluge, gde su uključene kompjuterske i vezane usluge i komunikacione usluge kao tipične vrste novih usluga, zasnovanih na znanju i tehnološkim inovacijama.⁵⁴

Svetski izvoz kompjuterskih i informatičkih usluga u periodu 2005-2013. godine rastao je po prosečnoj godišnjoj stopi od 14%. U 2012. godini ostvaren je rast njihovog izvoza po stopi od 5%, a u 2013. godini po stopi od 10%. U 2013. godini svetski izvoz kompjuterskih i informatičkih usluga dostigao je vrednost od 285 milijardi USD.⁵⁵

⁵³ WTO, „Trade in Commercial Services“, *International Trade Statistics 2014*, WTO, 2014.

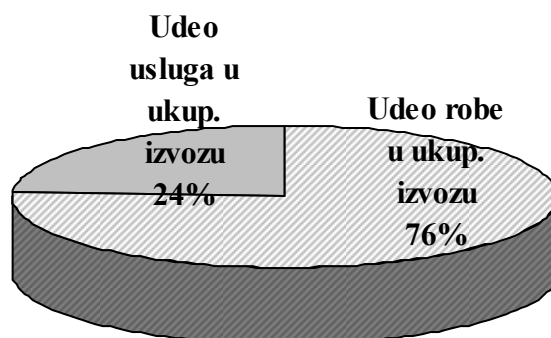
⁵⁴ www.wto.org

⁵⁵ Najveći izvoznici kompjuterskih i informatičkih usluga u svetu, prema podacima za 2013. godinu su: EU-28 (sa ostvarenim ekstra-EU izvozom u vrednosti od 62,3 milijarde USD), Indija (49,5 milijardi USD), SAD (18,2 milijarde

Svetski izvoz komunikacionih usluga u periodu 2005-2013. godine rastao je po prosečnoj godišnjoj stopi od 9%. U 2012. godini ostvaren je rast njihovog izvoza po stopi od 5%, a u 2013. godini po stopi od 9%. U 2013. godini svetski izvoz komunikacionih usluga dostigao je vrednost od 120 milijardi USD.⁵⁶

5.3.3. Značaj usluga za spoljnu trgovinu Srbije

Prema podacima iz platnog bilansa, Narodne banke Srbije, Republika Srbija je u 2013. godini ostvarila izvoz robe i usluga u vrednosti od 19.127,1 milion USD. Izvoz robe dostigao je vrednost od 14.564,5 miliona USD, a izvoz usluga 4.562,7 miliona USD.⁵⁷ Iako je izvoz robe bio 3,2 puta veći od izvoza usluga, razmenjive usluge su važan segment spoljnotrgovinske razmene Republike Srbije, koji bi još značajnije mogao doprineti budućem dinamičnijem izvozno-orijentisanom rastu privrede Srbije i ostvarivanju zapaženijih deviznih prihoda. Udeo prihoda od izvoza usluga u ukupnim prihodima od izvoza robe i usluga Srbije u 2013. godini iznosio je 23,85%.



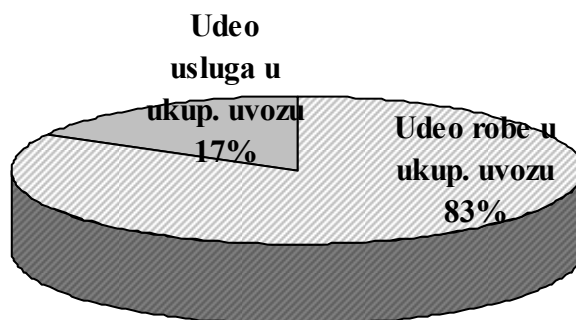
Grafikon V-7. Struktura ukupnog srpskog izvoza u 2013. godini (u %),
Izvor: NBS

U 2013. godini uvoz robe i usluga dostigao je vrednost od 23.945,7 miliona USD, od čega na uvoz robe otpada 19.840,9 miliona USD, a na uvoz usluga 4.104,8 miliona USD. Uvoz robe bio je 4,8 puta veći od uvoza usluga, a udeo uvoza usluga u ukupnoj vrednosti uvoza robe i usluga iznosi 17,1%.

USD), Kina (15,4 milijarde USD), Kanada (6,9 milijardi USD), Izrael (4,3 milijarde USD u 2012. godini), Filipini (2,8 milijardi USD), Ruska Federacija (2,6 milijardi USD), Malezija (2,0 milijardi USD) i Kostarika (2,0 milijardi USD). Najdinamičniji rast izvoza kompjuterskih i informatičkih usluga u 2013. godini, među deset vodećih zemalja izvoznica, ostvarila je ZND (po stopi od 25%). WTO, op. cit., p. 134

⁵⁶ Najveći izvoznici komunikacionih usluga u svetu, prema podacima za 2013. godinu su: EU-28 (sa ostvarenim ekstra-EU izvozom u vrednosti od 31,9 milijardi USD), SAD (14,8 milijardi USD), Kuvajt (3,4 milijarde USD), Kanada (2,7 milijarde USD), Kina (1,7 milijardi USD), Hong Kong (1,8 milijardi USD u 2012. godini), Indija (2,2 milijarde USD), Ruska Federacija (1,7 milijardi USD), Australija (1,2 milijarde USD) i Indonezija (0,8 milijardi USD). Najdinamičniji rast izvoza komunikacionih usluga u 2013. godini, među deset vodećih zemalja izvoznica, ostvarila je Indija (po stopi od 34%). WTO, op. cit., p. 128-129.

⁵⁷ Prema metodologiji sadržanoj u Priručniku za izradu platnog bilansa, peto izdanje Međunarodnog monetarnog fonda 1993 (BPM 5 – Balance of Payment Manuel 5). Na osnovu podataka NBS, objavljenih u martu 2014.



Grafikon V-8. **Struktura ukupnog srpskog uvoza u 2013. godini (u %)**

Izvor: NBS

Za razliku od bilansa robne razmene, kojem je svojstven deficit, bilansu usluga je već godinama svojstven suficit. Za dvanaest meseci 2013. godine deficit bilansa robne razmene dostigao je 5.276,4 miliona USD, a istovremeno je suficit bilansa usluga iznosio 457,8 miliona USD, što znači da je oko 8,7% negativnog robnog salda “pokriveno” pozitivnim saldonom bilansa usluga. Doprinos sektora usluga pokriću negativnog salda robne razmene, tj. zapaženijem smanjivanju deficita tekućeg računa platnog bilansa, mogao bi da se realizuje dinamičnijim rastom izvoza usluga.

Ako se posmatraju tendencije spoljnotrgovinske razmene usluga Srbije u periodu 2007-2013. godine, uočava se da je pad izvoza evidentiran u 2009. u odnosu na 2008. godinu (za 13,5%) i u 2012. u odnosu na 2011. godinu (za 6%). Ovakve nepovoljne oscilacije posledica su otežanih uslova plasmana u inostranstvu (pre svega u EU, kao najznačajnijoj destinaciji srpskog izvoza), zbog ekonomske krize koja je imala šire međunarodne razmere. Nakon kriznih uticaja 2009. i 2012. godine, usledio je rast ukupnog izvoza usluga iz Srbije, pa je u 2013. godini dostignut izvoz koji je bio za 14,9% veći u odnosu na prethodnu godinu i za 44,1% veći u odnosu na 2007. godinu (tabela A-15 u aneksu).

Slične tendencije uočljive su i kada se posmatra kretanje ukupnog uvoza usluga u Srbiju. Osim pada izvoza, uvoz je, takođe, smanjen u dve pomenute godine, budući da su krizni uslovi bili evidentni i u domaćoj privredi, manifestujući se i kroz smanjenu tražnju za raznovrsnim uslugama koje se nabavljaju iz inostranstva. Tako je vrednost uvoza usluga u 2009. u odnosu na 2008. godinu opala za oko 20%, a u 2012. u odnosu na 2011. godinu za 5,7%. Nakon ovih godina, usledio je oporavak tražnje, pa je u 2013. u odnosu na 2012. godinu uvoz bio veći za 8,8%, a u odnosu na 2007. godinu za 16,5%.

Prikazana dinamika izvoza i uvoza imala je odgovarajuće efekte na saldo razmene usluga sa inostranstvom. Bilans razmene usluga Srbije sa inostranstvom bio je negativan u prve dve godine posmatranog vremenskog intervala, dok je u narednim godinama bio pozitivan. Najveći pozitivan saldo evidentiran je u 2013. godini, kada je dostigao oko 458 miliona USD i bio veći 2,3 puta u odnosu na prethodnu godinu i 38,2 puta veći u odnosu na 2010. godinu. Sektor usluga i dalje je jedan od retkih segmenata srpske privrede, koji ostvaruje veći izvoz od uvoza u razmeni sa inostranstvom.

Imajući u vidu činjenicu da izvoz treba da bude glavna pokretačka snaga dinamičnog i stabilnog privrednog rasta i razvoja srpske privrede u budućem periodu, veoma je važno da se adekvatno iskoriste sve mogućnosti za povećanje izvoza, ne samo robe, već i raznovrsnih usluga. Na taj način bi se obezbedilo i postepeno ublažavanje aktuelnih ekonomskih problema vezanih za visoku nezaposlenost, budžetski deficit, javni dug, relativno nizak nivo životnog standarda velikog dela stanovništva itd.

5.3.4. Strukturne karakteristike spoljnotrgovinske razmene usluga Srbije u 2013. godini, po vrstama usluga

Prema podacima Narodne banke Srbije, u 2013. godini ostvaren je izvoz usluga Srbije u vrednosti od približno 4.563 miliona USD i uvoz u vrednosti od 4.105 miliona USD, tako da je ostvaren suficit od 458 miliona USD.

Tabela V-15. Bilans usluga, Republika Srbija (bez Kosova i Metohije), januar – decembar 2013. (u milionima USD i %)

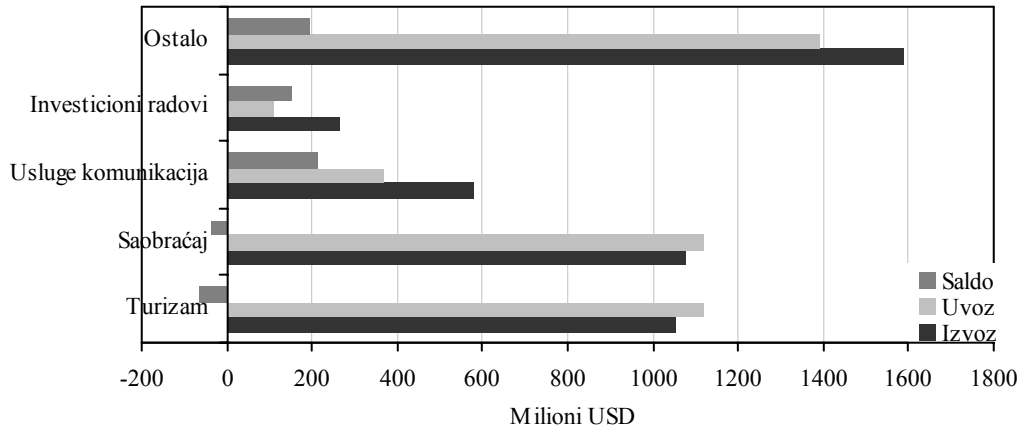
Vrste usluga	Izvoz	Uvoz	Saldo	Struktura izvoza	Struktura uvoza	Pokrivenost uvoza izvozom
	(u milionima USD)			(u %)		(u %)
Ukupno	4562,67	4104,84	457,83	100,00	100,00	111,15
Turizam	1052,88	1117,05	-64,16	23,08	27,21	94,26
Saobraćaj:	1079,37	1117,12	-37,75	23,66	27,22	96,62
Pomorski	0,00	68,67	-68,67	0,00	1,67	0,00
Vazdušni	211,74	230,14	-18,39	4,64	5,61	92,01
Drumski	451,89	184,75	267,13	9,90	4,50	244,59
Železnički	82,95	58,71	24,24	1,82	1,43	141,28
Rečni	38,34	56,40	-18,05	0,84	1,37	67,99
Poštanske i kurirske usluge	5,57	6,23	-0,66	0,12	0,15	89,38
Ostalo*	288,87	512,22	-223,34	6,33	12,45	56,40
Usluge komunikacija	580,73	369,71	211,02	12,73	9,01	157,08
Investicioni radovi	263,15	110,08	153,07	5,77	2,68	239,06
Ostalo:	1586,54	1390,90	195,65	34,77	33,88	114,07
Osiguranje	28,94	52,92	-23,98	0,63	1,29	54,70
Finansijske usluge	34,74	49,77	-15,04	0,76	1,21	69,79
Posr. i usluge u vezi s trgov.	87,11	53,76	33,35	1,91	1,31	162,03
Operativni zakup	10,14	48,31	-38,16	0,22	1,18	20,99
Prava industrijske svojine	44,47	221,24	-176,77	0,98	5,39	20,10
Poslov. profes. i tehn. usl.	970,14	758,24	211,90	21,26	18,47	127,95
Usl. za lič. kult. pot. rekr.	137,55	79,36	58,19	3,02	1,93	173,33
Usl. državnih institucija	5,54	61,57	-56,03	0,12	1,50	9,00
Ostale usluge	267,90	65,72	202,18	5,87	1,60	407,64

*Transport nafte i gasa, iznajmljivanje vozila i dr.

Napomene: Podaci iz platnog bilansa podložni su korekcijama, prema zvaničnim izvorima. Zbog prikazivanja pojedinih transakcija sa decimalom, moguća su odstupanja u ukupnom iznosu. Prema Priručniku za platni bilans MMF, šesto izdanje, računarske i informatičke usluge uključene su u usluge u oblasti komunikacija.

Izvor: Obračunato na osnovu podataka devizne statistike Narodne banke Srbije, Bilans usluga, Beograd, mart, 2014.

Posmatrano po vrstama usluga, pozitivan doprinos ukupnom suficitu bilansa usluga pružile su sledeće delatnosti: drumski saobraćaj (sa ostvarenim suficitom od 267,1 milion USD), usluge u oblasti komunikacija (211,0 miliona USD), poslovne, profesionalne i tehničke usluge (211,9 miliona USD), investicioni radovi (153,1 milion USD), usluge za lične i kulturne potrebe i rekreaciju (58,2 miliona USD) itd.



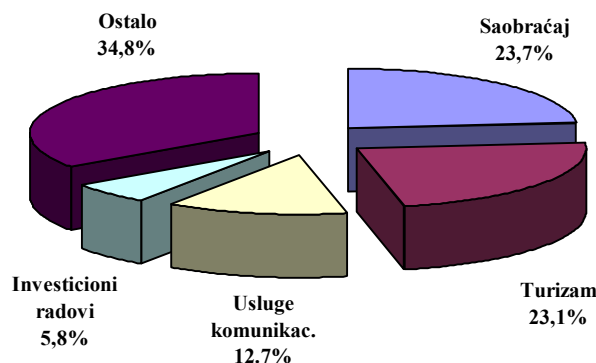
Grafikon V-9. Izvoz, uvoz i saldo po osnovnim kategorijama usluga, 2013.

Izvor: Grafikon izrađen na osnovu podataka Narodne banke Srbije

Deficit je zabeležen u sledećim oblastima: usluge transporta nafte i gasa, iznajmljivanja vozila i sl. (-223,3 miliona USD); prava industrijske svojine (-176,8 miliona USD); pomorski saobraćaj (-68,7 miliona USD); turizam (-64,2 miliona USD); usluge državnih institucija (-56,0 miliona USD); operativni zakup (-38,2 miliona USD); osiguranje (-24,0 miliona USD); vazdušni saobraćaj (-18,4 miliona USD); rečni saobraćaj (-18,1 milion USD) itd.

Na osnovu podataka o vrednostima izvoza i uvoza po pojedinim vrstama usluga, u 2013. godini pokazatelj pokrivenosti uvoza izvozom bio je najpovoljniji u oblastima drumskog saobraćaja (244,6%), investicionih radova (239,1%), usluga za lične i kulturne potrebe i rekreaciju (173,3%), posredovanja i usluga vezanih za trgovinu (162,0%), zatim, usluga u oblasti komunikacija (157,1%), železničkog saobraćaja (141,3%), poslovnih, profesionalnih i tehničkih usluga (127,9%), itd.

Struktura srpskog izvoza usluga u 2013. godini, bila je sledeća: učešće saobraćaja je 23,7%, turizma 23,1%, investicionih radova u inostranstvu 5,8%, usluga u oblasti komunikacija 12,7%.⁵⁸ Na grupu „ostalo“ (osiguranje; finansijske usluge; posredovanje i usluge u vezi sa trgovinom; operativni zakup; prava industrijske svojine; poslovne, profesionalne i tehničke usluge; usluge za lične i kulturne potrebe i rekreaciju; usluge državnih institucija i ostale usluge) otpadalo je ukupno 34,8% od ukupnog izvoza usluga Srbije u posmatranom periodu. Najznačajnija izvozna stavka iz grupe „ostalo“ su poslovne, profesionalne i tehničke usluge, sa učešćem u ukupnom izvozu usluga Srbije od 21,3%.



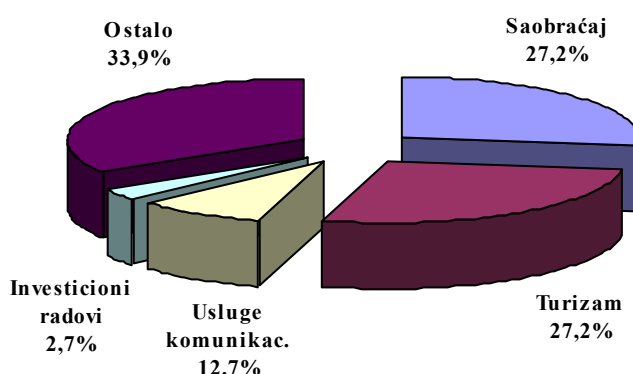
Grafikon V-10. Udeo pojedinih vrsta usluga u ukupnom izvozu sektora usluga, Republika Srbija, 2013.

Izvor: NBS, 2014.

⁵⁸Prema istraživanju Svetske banke, merenjem otkrivenih komparativnih prednosti (RCA- revealed comparative advantage), uočava se da Srbija poseduje jak RCA pokazatelj u oblasti komunikacionih usluga, dok su transportne usluge na drugom mestu, prema podacima za 2000. i 2005. godinu. World Bank Group, op.cit., p. 22.

Struktura uvoza usluga Srbije u 2013. godini, bila je sledeća: učešće turizma je 27,2%; saobraćaja 27,2%; investicionih radova 2,7% i usluga u oblasti komunikacija 9,0%. Na devet vrsta usluga, obuhvaćenih kategorijom „ostalo“, otpada 33,9% od ukupnog uvoza usluga Srbije. U okviru ove grupe, najznačajniju pojedinačnu uvoznú stavku čine poslovne, profesionalne i tehničke usluge, na koje otpada 18,5% od ukupnog uvoza usluga Srbije i prava industrijske svojine sa 5,4%.

Evidentno je da i u strukturi srpskog izvoza i u strukturi uvoza usluga zapaženo mesto pripada klasičnim uslugama, kao što su saobraćaj i turizam, ali, takođe i poslovnim, profesionalnim i tehničkim uslugama i uslugama komunikacija, koje su sve traženije, kako na međunarodnom, tako i na domaćem tržištu usluga.



Grafikon V-11. Udeo pojedinih vrsta usluga u ukupnom uvozu sektora usluga, Republika Srbija, 2013.

Izvor: NBS, 2014.

Buduće investicije u dalji razvoj izvozno-orijentisanih uslužnih delatnosti, treba da doprinesu unapređenju njihove konkurentnosti i boljem pozicioniranju Srbije na međunarodnom tržištu usluga.

5.3.5. Konkurentnost srpskog izvoza usluga

Iako je u 2013. ostvarila 4,6 puta veći devizni priliv po osnovu izvoza uslužnog sektora nego u 2003. godini, Srbija je neznatno povećala učešće u svetskom izvozu usluga, sa 0,06% na 0,1%.

Istovremeno, udeo Srbije u izvozu usluga zemalja u tranziciji porastao je sa 2,23% na 3,85% u 2010. i 2011. godini, da bi u naredne dve godine opao na 3,32% i 3,59%, respektivno. Pad tražnje na globalnom tržištu u prvim godinama globalne krize znatno je manje uticao na izvoz usluga Srbije nego na izvoz usluga ostalih zemalja u tranziciji, dok je obrnut slučaj bio u periodu 2011-2013. godine, kada je izvoz usluga zemalja u tranziciji iskazao nešto bolje performanse oporavka.

Tabela V-16: Učešće Srbije u svetskom izvozu usluga i u izvozu usluga ZUT, 2003-2013. (mlrd. USD, %)

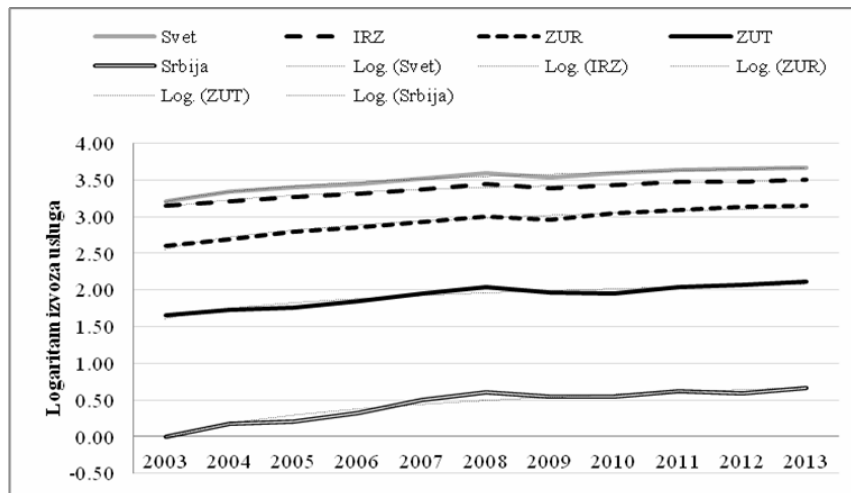
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Izvoz Srbije (mlrd. USD)	1,0	1,5	1,6	2,1	3,2	4,0	3,5	3,5	4,2	3,9	4,6
Procentualno učešće Srbije:											
u svetskom izvozu (%)	0,06	0,07	0,06	0,07	0,10	0,10	0,10	0,09	0,10	0,09	0,10
u izvozu ZUT (%)	2,23	2,76	2,79	3,03	3,54	3,59	3,80	3,85	3,85	3,32	3,59

Izvor: Obračun na osnovu podataka statistike platnog bilansa NBS i UNCTAD, 2014.

U narednom grafikonu prikazana je logaritamska vrednost deviznog priliva od usluga iskazanog u dolarima, za Srbiju i glavne grupe zemalja svrstanih po ekonomskoj razvijenosti. Na osnovu ocene koeficijenta regresije logaritamskog trenda

$$Y = \alpha + \beta \log(x),$$

izvršeno je poređenje dinamike izvoza usluga Srbije i posmatranih grupacija u periodu 2003-2013. godine.



Grafikon V-12. Logaritam izvoza usluga Srbije i različitih grupacija zemalja svrstanih po ekonomskoj razvijenosti, 2003-2013.

Izvor: Obračun na osnovu podataka statistike platnog bilansa NBS i UNCTAD, 2014.

Koeficijent determinacije modela za sve posmatrane grupacije kreće se u rasponu $R^2 = 0,9365-0,9801$, odakle sledi da je zavisnost izvoza usluga svake pojedine grupacije u odnosu na vremensku dimenziju objašnjena modelom jednostavne logaritamske regresije sa 93,6-98,0% verovatnoće, odnosno da je korišćeni model reprezentativan.

Znacaj parametara α i β u analizi regresionog modela nije jednak, pošto je tumačenje ocene parametra β bitno značajnije od tumačenja ocene parametra α . Parametar α predstavlja procenjenju ili očekivanu vrednost zavisne varijable Y , kada vrednost nezavisne varijable X teži 0 (tačka preseka funkcije sa Y -osom), dok parametar β služi za obračun procenjene vrednosti zavisne varijable za određenu procentualnu promenu nezavisno promenljive.

Najveću ocenjenu vrednost β koeficijenta regresije trenda ima Srbija, što ukazuje da je ugao koji tangenta logaritamskog trenda izvoza usluga Srbije sklapa sa X -osom najmanje oštar, odnosno da je nagib trend linije najstrmiji, a dinamika rasta najveća. Nešto usporeniji trend rasta izvoza usluga u posmatranom periodu ostvarile su zemlje u razvoju i zemlje u tranziciji, dok su industrijski razvijene ekonomije beležile najusporeniji rast izvoza usluga u posmatranom periodu.

Tabela V-17. Koeficijenti regresije logaritamskog trenda izvoza usluga, 2003-2013.

	α	β	R^2
Svet	3,2044	0,1921	0,9769
Industrijski razvijene zemlje (IRZ)	3,1234	0,1526	0,9539
Zemlje u razvoju (ZUR)	2,5566	0,2365	0,9667
Zemlje u tranziciji (ZUT)	1,6112	0,1944	0,9801
Srbija	-0,0236	0,2877	0,9365

Izvor: Obračun na osnovu podataka statistike platnog bilansa NBS i UNCTAD, 2014.

Kao pokazatelj konkurentnosti izvoza uslužnog sektora Srbije poslužiće prilagođena verzija CMS modela hipotetičkog izvoza, koja omogućava komparaciju stvarnog i hipotetičkog deviznog priliva po osnovu izvoza usluga u periodu 2003-2013. godine. Hipotetički izvoz u poslednjoj godini posmatranja dobija se primenom indeksa rasta svetskog uvoza usluga na devizni priliv Srbije od usluga u baznoj godini. Ukoliko bi ostvareni devizni priliv u tekućoj godini bio veći od hipotetičkog, to bi moglo sugerisati da je u posmatranom periodu došlo do unapređenja konkurentnosti izvoza uslužnih proizvoda srpske privrede. Hipotetički devizni priliv od izvoza usluga zemlje j u tekućoj godini obračunat je na osnovu formule (K.W. Rotschild, 1975, p. 222).⁵⁹

$${}_j HDP^1 = \sum_{i=1}^n ({}_j DP_i^0 * s_i) ,$$

gde s_i predstavlja indeks rasta svetskog uvoza usluga u tekućoj godini u odnosu na baznu, a ${}_j DP_i^0$ izvoz uslužnog proizvoda i iz zemlje j u baznoj godini.

Tabela V-18. Dekompozicija rasta deviznog priliva od izvoza usluga Srbije u 2013. u odnosu na 2003. godinu (milioni USD, %)

Izvoz Srbije	DP ²⁰⁰³	DP ²⁰¹³	HDP ²⁰¹³	DP ²⁰¹³ -HDP ²⁰¹³	Uticaj globalnog trenda trgovine uslug. (%)	Uticaj konkurentnosti i dr. strukturnih faktora (%)
Ukupno usluge	1044,76	4562,67	2523,53	2039,14	55,31	44,69
Transport	240,54	1079,37	586,03	493,34	54,29	45,71
Turizam	170,30	1052,88	357,61	695,27	33,97	66,03
Komunikacije, kompjuterske i informatičke usluge	71,44	580,73	176,39	404,34	30,37	69,63
Investicioni radovi	289,49	1586,54	768,42	818,12	48,43	51,57
Osiguranje	15,91	28,95	30,08	-1,13	103,91	-3,91
Finansijske usluge	4,72	34,74	13,15	21,59	37,86	62,14
Autorska prava, naknade i licence	4,77	44,47	12,77	31,70	28,71	71,29
Ostale poslovne usluge	214,69	1335,30	612,11	723,19	45,84	54,16
Lične, kulturne i rekreativne usluge	24,80	137,55	57,37	80,18	41,71	58,29
Usluge državnih institucija	24,60	5,54	41,46	-35,92	748,37	-648,37

Izvor: Obračun na osnovu podataka iz platnog bilansa NBS i UNCTAD, 2014.

Na osnovu prikazanog analitičkog modela može se zaključiti da je devizni priliv Srbije od realizacije usluga na globalnom tržištu u 2013. godini iznosio 4,56 mlrd. USD, što je za oko 3,52 mlrd. više u poređenju sa 2003. Da je povećanje izvoza usluga Srbije u 2013. godini, u odnosu na 2003. godinu, bilo identično rastu globalne trgovine uslugama u istom periodu, ostvareni devizni priliv Srbije po osnovu izvoza usluga u 2013. bio bi identičan hipotetičkom i iznosio bi 2,52 mlrd. USD. Međutim, ostvareni devizni priliv Srbije od realizacije usluga na međunarodnom tržištu u 2013. godini premašio je procenjenu hipotetičku vrednost izvoza za 2,04 mlrd. USD, tako da se 55,3% ukupnog izvoza usluga Srbije u 2013. godini može pripisati uticaju rasta globalne trgovine uslugama, a 44,69% delovanju ostalih nedefinisanih faktora, među kojima značajno mesto pripada unapređenju konkurentnosti domaćeg uslužnog sektora i drugim strukturnim faktorima, a pre svega odabiru tržišta i asortimanu ponude uslužnih proizvoda.

Posmatrano po pojedinim vrstama usluga, manji devizni priliv od hipotetički procenjenog u 2013. godini zabeležen je u sektorima osiguranja i usluga državnih institucija. Dok se drastičan pad

⁵⁹ K.W. Rothschild, *Export Structure, Export Flexibility and Competitiveness*, Weltwirtschaftliches Archiv, 1975, Band 111, p. 222.

deviznog priliva po osnovu državnih insitucija u posmatranom periodu može pripisati procesu privatizacije i deregulacije privredne aktivnosti u Srbiji, odnosno transferu brojnih usluga iz javnog u privatni sektor, dotle se podbačaj deviznog priliva po osnovu usluga osiguranja mora tumačiti kao posledica niskog nivoa kapitalizovanosti ovog sektora i nedovoljno sofisticirane ponude usluga osiguranja. Domaća osiguravajuća društva nisu imala odgovarajući kapital kojim bi ozbiljnije konkurisala osiguravajućim kompanijama iz razvijenih zemalja u opsluživanju krizom zahvaćene evropske ekonomije. Ostali uslužni sektori ostvarili su bolje izvozne performanse u 2013. godini od procenjenih na bazi globalnog rasta trgovine uslugama. Najveći prebačaj deviznog priliva od očekivanog u posmatranoj godini zabeležen je u sektorima: autorskih prava, naknada i licenci; komunikacija, kompjuterskih i informatičkih usluga; turizma i finansijskih usluga.

5.3.6. Statičke i dinamičke komparativne prednosti sektora usluga

U periodu 2003-2013. godine, devizni priliv od izvoza usluga Srbije povećan je za 337%, uz prosečnu godišnju stopu od 17,5%, a najveći rast je zabeležen u periodu do momenta u kojem je globalna finansijska kriza počela ispoljavati negativne efekte na domaću privredu. Prosečan godišnji rast deviznog priliva od izvoza usluga u periodu koji prethodi krizi, 2003-2008. godine, iznosio je 31,7%, što se može okvalifikovati kao period dinamičnog rasta, dok je u vreme krize, 2009-2013. godine, prosečan godišnji rast opao na 3,2%, što predstavlja period usporenog rasta.

Jedan od često korišćenih indikatora iskazanih komparativnih prednosti pojedinih sektora nacionalne privrede predstavlja relativni spoljnotrgovinski saldo (RSS). Ovaj pokazatelj se dobija iz odnosa neto izvoza sektora (grane) i njegove ukupne spoljnotrgovinske razmene, a definiše se izrazom (B. Balassa, 1965):

$$RSS = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i},$$

gde je: X_i - izvoz sektora i , a M_i - uvoz sektora i . U ovom slučaju, relativni spoljnotrgovinski saldo predstavlja, zapravo, učešće neto izvoza u ukupnoj spoljnotrgovinskoj razmeni određenog uslužnog sektora ili grane. Sektori ili grane, koji imaju pozitivnu vrednost RSS , ostvaruju neto izvoz i mogu se smatrati, po ovom tumačenju, međunarodno konkurentnim. U cilju formiranja duže vremenske serije, u radu su korišćeni podaci po klasifikaciji *BPM5*, u okviru koje je moguće izdvojiti ukupno 18 sektora i grana koje su se bavile uslužnom delatnošću u periodu 2003-2013. godine.

Tabela V-19. Koeficijenti relativnog spoljnotrgovinskog salda uslužnog sektora Srbije, po vrstama usluga, 2003-2013.

RSS	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Iskazane kompar. prednosti	Neiskazane kompar. prednosti	2013-2003
Turizam	0.05	-0.02	0.08	0.10	-0.09	-0.14	-0.05	-0.09	-0.06	-0.06	-0.03	3	8	-0.08
Pomorski saobraćaj	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	-1.00	0	11	0.00
Vazdušni saobraćaj	0.38	0.30	0.23	0.28	-0.06	-0.07	-0.06	-0.04	-0.04	-0.04	-0.04	4	7	-0.42
Drumski saobraćaj	0.09	0.01	0.11	0.14	0.25	0.32	0.37	0.37	0.36	0.37	0.42	11	0	0.33
Železnički saobraćaj	0.36	-0.03	0.05	-0.07	0.08	-0.03	-0.11	-0.04	-0.01	0.05	0.17	5	6	-0.19
Rečni saobraćaj	0.44	0.11	-0.01	-0.23	-0.33	-0.32	-0.30	-0.39	-0.35	-0.22	-0.19	2	9	-0.63
Poštanske, kurirske i ostale usluge*	-0.32	-0.35	-0.34	-0.43	-0.44	-0.38	-0.37	-0.40	-0.32	-0.30	-0.28	0	11	0.04
Računarske, informat. i komunikac. usluge	0.50	0.49	0.34	0.25	-0.12	-0.09	-0.03	0.05	0.13	0.17	0.22	8	3	-0.28
Investicioni radovi	0.21	0.28	0.14	0.14	0.26	0.48	0.31	0.14	0.35	0.30	0.41	11	0	0.20
Osiguranje	-0.28	-0.60	-0.37	-0.14	-0.19	-0.33	-0.35	-0.33	-0.38	-0.46	-0.29	0	11	-0.02
Finansijske usluge	-0.52	-0.81	-0.74	-0.60	-0.20	-0.24	-0.60	-0.12	-0.12	-0.01	-0.18	0	11	0.34
Posredovanje i usluge. u vezi sa trgovinom	0.36	0.26	0.13	0.11	0.23	0.17	0.23	0.18	0.14	0.24	0.24	11	0	-0.13
Operativni zakup	-0.94	-0.97	-0.95	-0.93	-0.91	-0.74	-0.80	-0.71	-0.75	-0.65	-0.65	0	11	0.29
Autor. prava, naknade i licence	-0.74	-0.74	-0.71	-0.83	-0.86	-0.75	-0.39	-0.60	-0.53	-0.66	-0.67	0	11	0.08

Poslovne, prof. i tehničke usluge	0.02	-0.13	-0.19	-0.15	0.05	0.13	0.16	0.17	0.11	0.13	0.12	8	3	0.10
Usluge za lične, kulturne potrebe i rekreac.	0.02	0.09	0.09	0.15	0.24	0.29	0.34	0.36	0.38	0.29	0.27	11	0	0.25
Usluge državnih institucija	-0.28	-0.26	-0.42	-0.50	-0.36	-0.33	-0.58	-0.72	-0.71	-0.84	-0.83	0	11	-0.55
Ostale usluge i neregistrovano	0.92	0.94	0.85	0.88	0.52	0.51	0.53	0.53	0.57	0.47	0.61	11	0	-0.31
Iskazane komparativne prednosti	11	8	9	8	7	6	6	7	7	8	8			8
Neiskazane komparativne prednosti	7	10	9	10	11	12	12	11	11	10	10			10

* Transport nafte i gasa, iznajmljivanje vozila i dr.

Izvor: Obračun na osnovu podataka, prema klasifikaciji BPM5, iz platnog bilansa NBS i UNCTAD, 2014.

U 2003. godini je komparativne prednosti, merene koeficijentom relativnog spoljnotrgovinskog salda, iskazalo ukupno jedanaest uslužnih delatnosti i grana srpske privrede, a sedam nije ispoljilo takve komparativne prednosti. Relativno visok procenat usluga koje su iskazivale komparativne prednosti početkom tranzicionog perioda može se pripisati početnim rezultatima reintegrisanja srpske privrede u međunarodne trgovinske tokove.

Period dinamičnog rasta izvoza usluga karakteriše smanjivanje broja uslužnih grana koje su iskazivale komparativne prednosti, da bi u predkriznom periodu, 2008. godine, njihov broj bio sveden na svega šest grana: investicione radove u inostranstvu; ostale usluge i neregistrovano; drumski saobraćaj; usluge za lične i kulturne potrebe i rekreaciju; posredovanje i usluge u vezi s trgovinom i poslovne, profesionalne i tehničke usluge. Grane koje su izgubile komparativne prednosti u 2008. godini, u odnosu na 2003. godinu, su: rečni, vazdušni i železnički saobraćaj, turizam i računarske, informatičke i komunikacione usluge. Reč je o granama koje su se u periodu povoljne konjunktura na svetskom i domaćem tržištu transformisale od neto izvoznika u neto uvoznike, pošto nisu raspolagale kapacitetima ponude koji bi mogli da isprate dinamičan rast životnog standarda domaćeg stanovništva i povećane potrebe globalnog tržišta.

Sa rastom zarada u prvim godinama tranzicije povećan je broj turističkih putovanja iz Srbije u inostranstvo, što je uticalo na rast odliva deviza po ovom osnovu. Istovremeno, proces reintegracije Srbije u globalne ekonomske tokove doprineo je povećanju međunarodnog protoka putnika, što nedovoljni kapaciteti domaćeg avio prevoznika (JAT) nisu mogli podmiriti, usled čega je značajan deo međunarodnog vazdušnog transporta bio prepušten inostranim kompanijama, a što je iziskivalo dodatni odliv deviza uz istovremeno smanjenje deviznog priliva.

Slična situacija je i sa druga dva vida saobraćaja, železničkim i rečnim. Rast privredne aktivnosti podrazumevao je povećan obim transporta sirovina i robe, a dotrajala železnička i lučka infrastruktura, kao i zastarelost železničke opreme i rečne trgovačke flote, delovali su u pravcu smanjenja domaćih transportnih kapaciteta i ugrožavanja konkurentne pozicije u međunarodnom teretnom prevozu.

Ulaskom norveških i austrijskih mobilnih operatera pojačana je konkurencija na domaćem tržištu, što je doprinelo povećanim ulaganjima u infrastrukturu i tehnologiju. U isto vreme je i proces pripreme Srbije za pristupanje EU, uslovio potrebu za uvođenjem reda u sektoru računarskih i informatičkih usluga. Svi računari su morali biti opremljeni legalnim softverom, što je predstavljalo dodatne devizne izdatke u odnosu na prethodno stanje u kojem ovaj tržišni segment nije bio pravno regulisan na adekvatan način.

Period usporenog rasta izvoza usluga karakteriše povećanje broja uslužnih grana koje ispoljavaju komparativne prednosti. Pad industrijske proizvodnje u kriznom periodu smanjio je potrebe za dodatnim transportnim angažmanom, tako da su Železnice Srbije ponovo ispoljile minimalne komparativne prednosti, kada je u pitanju robni međunarodni promet. Nakon dolaska Microsoft-a u Srbiju došlo je do značajnog razvoja računarskog i informatičkog sektora, koji je zajedno sa sektorom komunikacija, od 2010. konstantno iskazivao komparativne prednosti u smislu ostvarivanja sve većeg neto izvoza.

Tokom svih jedanest posmatranih godina (2003-2013.), komparativne prednosti su iskazivali: drumski saobraćaj, investicioni radovi u inostranstvu, posredovanje i usluge u vezi s trgovinom, usluge za lične i kulturne potrebe i rekreaciju i grupa ostale i neregistrovane usluge. Posebno je bitno istaći da su u osam od jedanaest posmatranih godina, komparativne prednosti iskazale i računarske, informatičke i komunikacione usluge, kao i poslovne, profesionalne i tehničke usluge, koje spadaju u grupu najsofisticiranijih uslužnih oblasti.

Dinamički posmatrano, kod osam uslužnih grana je zabeležen porast komparativnih prednosti u 2013. godini u odnosu na 2003. godinu, dok je kod deset grana evidentiran njihov pad. Grane sa najmarkantnijim pozitivnim dinamičkim promanama komparativnih prednosti u posmatranom razdoblju su: finansijske usluge, drumski saobraćaj, operativni zakup i investicioni radovi u inostranstvu. Istovremeno, kompartivna pozicija na globalnom tržištu usluga najviše je pogoršana u oblastima: rečnog i vazdušnog saobraćaja i usluga državnih institucija.

Tabela V-20. Rang uslužnih grana delatnosti prema strukturi izvoza i pokazatelju komparativnih prednosti u 2003. i 2013. godini i Spirmenov ro koeficijent korelacije ranga

	Rang 2003.		Rang 2013.		Rang promene 2013-2003	
	strukture (u)	RSS (v)	strukture (u)	RSS (v)	strukture (u)	RSS (v)
Turizam	2	9	1	9	2	11
Pomorski saobraćaj	18	18	18	18	9	9
Vazdušni saobraćaj	8	4	8	10	11	16
Drumski saobraćaj	9	8	4	2	4	2
Železnički saobraćaj	10	5	11	7	13	13
Rečni saobraćaj	14	3	13	12	10	18
Poštanske, kurirske i ostale usluge*	5	14	5	13	14	8
Računar, informat. i komunik. usluge	6	2	3	6	3	14
Investicioni radovi	4	7	7	3	16	5
Osiguranje	13	13	15	14	12	10
Finansijske usluge	16	15	14	11	7	1
Posredovanje, usl. u vezi sa trgovinom	7	6	10	5	17	12
Operativni zakup	17	17	16	15	8	3
Autor. prava, naknade i licence	15	16	12	16	6	7
Poslovne, prof. i tehničke usluge	4	10	2	8	1	6
Usl. za lične i kult.potrebe i rekr.	11	11	9	4	5	4
Usluge državnih institucija	12	12	17	17	15	17
Ostale usluge i neregistrovano	1	1	6	1	18	15
Spirmenov r_s (r_s)	0,63		0,67		0,40	

Izvor: Obračun na osnovu podataka NBS.

Spirmenov ro koeficijent korelacije ranga (Spirmenov ro), kao neparametarska analogija linearnog koeficijenta korelacije, pomaže da se utvrdi koja vrsta odnosa postoji, ako ga uopšte ima, između podataka osnovnog skupa sa nepoznatom raspodelom.

Spirmenov ro koeficijent korelacije ranga se označava simbolom r_s za podatke o uzorku i simbolom ρ_s za podatke o osnovnom skupu, i predstavlja koeficijent proste linearne korelacije između rangova. Da bi se izračunala vrednost r_s vrši se rangiranje podataka za svaku promenljivu, x i y posebno, a njihovim rangovima se dodeljuju simboli u i v . Razlika između svakog para rangova označava se sa $d = u - v$, a broj rangiranih grana n u ovom slučaju iznosi 18. Obračun Spirmenovog koeficijenta korelacije ranga vrši se pomoću formule:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)}$$

Obračunom korelacije ranga uslužnih delatnosti po kriterijumu učešća u ukupnom izvozu usluga i kriterijumu relativnog spoljnotrgovinskog salda, kao pokazatelja nivoa iskazanih komparativnih prednosti, može se zaključiti da je u 2003. i 2013. godini postojala pozitivna povezanost posmatranih pojava. U 2003. godini Spirmenov koeficijent korelacije ranga iznosio je 0,63, a u 2013. godini 0,67. U oba slučaja utvrđena je srednja pozitivna korelaciona povezanost između učešća grane u izvozu usluga i nivoa komparativnih prednosti koje je ispoljila u posmatranoj godini.

Međutim, analizom korelacione veze između ranga pojedinih grana po kriterijumu promene udela u izvozu usluga i kriterijumu otkrivenih dinamičkih komparativnih prednosti u periodu 2003-2013. godine, dobijena vrednost koeficijenta iznosi 0,40, što ukazuje na slabu pozitivnu povezanost posmatranih pojava. Dakle, rezultati analize ukazuju na nešto veći stepen pozitivne korelacione povezanosti izvoza pojedinih uslužnih grana i njihovih komparativnih prednosti na statičkom, nego na dinamičkom nivou posmatranja.

Preciznu ocenu uticaja promene komparativnih prednosti na promenu udela pojedinih grana u ukupnom devinom prilivu po osnovu usluga u 2013. u odnosu na 2003. godinu, moguće je dobiti na osnovu proste regresione analize. Rezultati regresione analize uticaja nezavisno promenljive X (promena vrednosti RSS) na zavisno promenljivu Y (promena u učešća u strukturi izvoza), potvrđuju nalaze korelacione analize. Dobijena linearna regresija oblika:

$$Y = -0,0681 + 3,8799 * X,$$

ne ukazuje na postojanje relevantnog uticaja dinamičkih komparativnih prednosti pojedinih uslužnih grana na promenu njihovog udela u strukturi ukupnog deviznog priliva po osnovu izvoza usluga, pošto ocena odsečka i ocena nagiba nisu značajne na nivou od 0,05, odnosno, varijabla „kolona 2“ (nezavisno promenljiva) ne utiče na varijablu „kolona 1“ (zavisno promenljiva).

Analiza 1. Prosta regresija (dinamička analiza 2003-2013.)				
Objašnjavajuća promenljiva X = Kolona 2			Zavisna promenljiva Y = Kolona 1	
Kolona 1 = -0,0681 + 3,8799 * Kolona 2				
Parametar	Ocena	Stand. Greška ocene	t-vrednost	p-vrednost
Odsečak	-0,0681	1,10	-0,0619	0,9514
Nagib	3,8799	3,76161	1,0314	0,3177
Koeficijent determinacije $r^2 = 0,0623$ (6,2346 %)				
Standardna greška regresije $s = (4,6602)$				
Komentar:				
Ocena odsečka NIJE značajna na nivou od 0,05				
Ocena nagiba NIJE značajna na nivou od 0,05. Varijabla Kolona 2 NE utiče na varijablu Kolona 1				

Slična je situacija i kada se sagledaju rezultati regresione analize uticaja statičkih komparativnih prednosti na strukturu izvoza usluga u 2003. i 2013. godini. Ni u 2003, ni u 2013. godini, iskazane komparativne prednosti pojedinih uslužnih grana, na nivou od 0,05, nisu imale uticaja na njihovo učešće u strukturi ukupnog izvoza usluga Republike Srbije.

Prema podacima za 2003. godinu dobijena je linearna regresija oblika:

$$Y = 8,0975 + 1,6999 * X,$$

koja ne ukazuje na postojanje relevantnog uticaja statičkih komparativnih prednosti pojedinih uslužnih grana na njihov udeo u strukturi ukupnog deviznog priliva po osnovu izvoza usluga, pošto je ocena odsečka značajna na nivou 0,05, ali ocena nagiba nije značajna na nivou od 0,05, na osnovu čega se zaključuje da varijabla „kolona 2“ (nezavisno promenljiva) ne utiče na varijablu „kolona 1“ (zavisno promenljiva).

Analiza 2. Prosta regresija (statička analiza 2003.)				
Objašnjavajuća promenljiva X = Kolona 2			Zavisna promenljiva Y = Kolona 1	
Kolona 1 = 8,0978 + 1,6999 * Kolona 2				
Parametar	Ocena	Stand. Greška ocene	t-vrednost	p-vrednost
Odsečak	8,0978	2,60230	3,1118	0,0067
Nagib	1,6999	5,08741	0,3341	0,7426

Koeficijent determinacije $r^2 = 0,0069$ (0,693 %)
Standardna greška regresije $s = (11,006)$
Komentar:
Ocena odsečka je značajna na nivou 0,05
Ocena nagiba NIJE značajna na nivou od 0,05. Varijabla Kolona 2 NE utiče na varijablu Kolona 1

Prema podacima za 2013. godinu linearna regresiona jednačina ima oblik:

$$Y = 5,5039 + 3,0354 * X,$$

što ne ukazuje na postojanje relevantnog uticaja statičkih komparativnih prednosti pojedinih uslužnih grana na njihov udeo u strukturi ukupnog deviznog priliva po osnovu izvoza usluga, pošto je ocena odsečka značajna na nivou 0,05, ali ocena nagiba nije značajna na nivou od 0,05, na osnovu čega se zaključuje da varijabla „kolona 2“ (nezavisno promenljiva) ne utiče na varijablu „kolona 1“ (zavisno promenljiva).

Analiza 3. Prosta regresija (satička analiza 2013.)				
Objašnjavajuća promenljiva X = Kolona 2		Zavisna promenljiva Y = Kolona 1		
Kolona 1 = 5,5039 + 3,0354 * Kolona 2				
Parametar	Ocena	Stand. Greška ocene	t-vrednost	p-vrednost
Odsečak	5,5039	1,67260	3,2906	0,0046
Nagib	3,0354	3,67311	0,8264	0,4207
Koeficijent determinacije $r^2 = 0,0409$ (4,0936 %)				
Standardna greška regresije $s = (7,0916)$				
Komentar:				
Ocena odsečka je značajna na nivou 0,05				
Ocena nagiba NIJE značajna na nivou od 0,05. Varijabla Kolona 2 NE utiče na varijablu Kolona 1				

Na osnovu rezultata korelacione i regresione analize dolazi se do zaključka da se u Srbiji formirala prilično nefleksibilna struktura izvoza usluga, u okviru koje najveće učeće imaju grane koje nisu vodeći neto izvoznici. Integrisanost uslužnog sektora Srbije na globalno tržište usluga vršeno je po principu zadovoljenja domaćih potreba, dok je izvoz uglavnom služio da doprinese pokrivanju odliva deviza po osnovu uvoza usluga. Nesistematski pristup razvoju sektora usluga rezultirao je u činjenici da Srbija ni u jednoj uslužnoj oblasti ne spada u red značajnijih svetskih izvoznika.

S druge strane, Srbija spada među 25 najvećih izvoznika usluga među zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji u pet uslužnih oblasti: lične, kulturne i rekreativne usluge, građevinski radovi, kompjuterske i informacione tehnologije (kod kojih spada i u grupu najznačajnijih uvoznika među ovim zemljama), ostale poslovne usluge i autorska prava, naknade i licence.

Tabela V-21. Usluge u kojima je Srbija jedan od 25 najznačajnijih izvoznika među zemljama u razvoju i zemljama u tranziciji (procentualno učešće u izvozu zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji), 2010, 2012 i 2013. godine

	2010	2012	2013
Investicioni radovi	0,56	0,48	0,54
Kompjuterske i informacione tehnologije	0,27	0,34	0,39
Autorska prava, naknade i licence	0,47	0,31	0,31
Ostale poslovne usluge	0,42	0,34	0,35
Lične, kulturne i rekreativne	3,05	1,73	1,46

Izvor: Obračun na osnovu podataka UNCTAD, 2014.

5.3.7. Analiza izvoznih potencijala pojedinih vrsta usluga

Jedna od glavnih pretpostavki uspješnije izvozne orijentacije uslužnog sektora Srbije u budućem periodu je prilagodavanje ponude zahtevima međunarodnog tržišta. Trend rasta trgovine komercijalnim uslugama u svetu ukazuje na rastuću tražnju i ponudu.

Međutim, rast svetske trgovine uslugama praćen je i odgovarajućim strukturnim promenama. Empirijska istraživanja pokazuju da u strukturi svetske trgovine usluga rastući značaj imaju raznovrsne poslovne, profesionalne i tehničke usluge, a posebno kompjuterske, informacione i komunikacione usluge, čiji razvoj je rezultat tehnoloških inovacija i znanja. Udeo klasičnih usluga, kao što su transport i putovanja (odnosno saobraćaj i turizam), u globalnoj trgovini ispoljio je trend pada.

Shodno promenama u strukturi trgovine usluga u svetu, unapređenje strukture izvoza usluga Srbije, slično kao i kada je reč o robnoj strukturi izvoza, treba da se zasniva na pospešivanju izvoza tehnološki, odnosno, znanjem intenzivnijih vrsta usluga (kompjuterske i informatičke, komunikacione, ostale poslovne, profesionalne i tehničke usluge) koje su sve više potrebne svetskom tržištu, obezbeđujući bolje pozicioniranje na tom tržištu, kao i veće devizne prihode. Zbog činjenice da ove vrste usluga mogu doprineti unapređenju konkurentnosti svih segmenata privrede, one zavređuju sve veću pažnju kreatora politike konkurentnosti širom sveta i postaju sve značajniji instrumenti konkurentne utakmice na međunarodnom tržištu robe i usluga. Zato su ove usluge značajne i za razvoj srpske privrede, čije potrebe se manifestuju kroz zapažen oslonac, ne samo na domaću proizvodnju, već i na uvoz, uz istovremeno nastojanje da se obezbedi odgovarajući nivo konkurentnosti i uspešan plasman na inostranom tržištu.

Tabela V-22. Rang pojedinih uslužnih oblasti prema učešću u strukturi izvoza usluga u 2003. i 2013. godini i prema promeni učešća u 2013. u odnosu na 2003. (% , procentni poeni)

Struktura izvoza u 2003.		Struktura izvoza u 2013.		Promena strukture izvoza u 2013 u odnosu na 2003.	
Rang uslužnih oblasti	%	Rang uslužnih oblasti	%	Rang uslužnih oblasti	p-p.
Ostale usluge i neregistrovano	18,34	Turizam	23,08	Poslovne, prof. i tehničke usluge	8,34
Turizam	16,30	Poslovne, prof. i tehničke usluge	21,26	Turizam	6,78
Poslovne, prof. i tehničke usluge	12,92	Računar., informat. i komun. usl.	12,73	Računar., informat. i komun. usl.	5,89
Investicioni radovi	9,00	Drumski saobraćaj	9,90	Drumski saobraćaj	4,77
Poštanske, kurirske i ostale usluge*	8,37	Poštanske, kurirske i ostale usluge*	6,45	Usl. za lične i kult.potrebe i rekr.	0,64
Računar., informat. i komun. usl.	6,84	Ostale usluge i neregistrovano	5,87	Autor. prava, naknade i licence	0,51
Posredov.,usl. u vezi sa trgovinom	6,33	Investicioni radovi	5,77	Finansijske usluge	0,31
Vazdušni saobraćaj	5,47	Vazdušni saobraćaj	4,64	Operativni zakup	0,15
Drumski saobraćaj	5,13	Usl. za lične i kult.potrebe i rekr.	3,01	Pomorski saobraćaj	0,00
Železnički saobraćaj	3,02	Posredov.,usl. u vezi sa trgovinom	1,91	Rečni saobraćaj	-0,19
Usl. za lične i kult.potrebe i rekr.	2,37	Železnički saobraćaj	1,82	Vazdušni saobraćaj	-0,83
Usluge državnih institucija	2,35	Autor. prava, naknade i licence	0,97	Osiguranje	-0,89
Osiguranje	1,52	Rečni saobraćaj	0,84	Železnički saobraćaj	-1,20
Rečni saobraćaj	1,03	Finansijske usluge	0,76	Poštanske, kurirske i ostale usluge*	-1,92
Autor. prava, naknade i licence	0,46	Osiguranje	0,63	Usluge državnih institucija	-2,23
Finansijske usluge	0,45	Operativni zakup	0,22	Investicioni radovi	-3,23
Operativni zakup	0,07	Usluge državnih institucija	0,12	Posredov.,usl. u vezi sa trgovinom	-4,42
Pomorski saobraćaj	0,00	Pomorski saobraćaj	0,00	Ostale usluge i neregistrovano	-12,47

Izvor: Obračun prema podacima NBS

Ako bi se sektor usluga posmatrao kroz prizmu podele na dve velike grupe usluga – 1. klasične i 2. nove vrste usluga zasnovane na tehnološkim inovacijama i znanju - evidentno je da u strukturi srpskog izvoza usluga još uvek dominiraju tradicionalne usluge, poput saobraćaja, turizma i investicionih radova u inostranstvu. Prema podacima iz Platnog bilansa NBS, zbirno učešće ove tri vrste usluga u ukupnom izvozu usluga Srbije u 2003. godini iznosilo je 48,3%, a u 2013. godini 52,5%. Ovom rastu je posebno doprineo razvoj turističke aktivnosti, čiji je udeo u 2013. godini, u poređenju sa 2003. godinom, povećan sa 16,3% na 23,1%, dok je uticaj saobraćaja bio neutralan (neznatan rast sa 23,0% na 23,6%), a uticaj investicionih radova negativan (pad sa 9,0% na 5,8%). S druge strane,

ohrabruje činjenica da neke od najsofisticiranijih vrsta usluga ostvaruju sve značajniju ulogu u izvozu usluga Srbije. Udeo poslovnih, profesionalnih i tehničkih usluga, kao i računarskih, informatičkih i komunikacionih usluga u 2013. je udvostučen u odnosu na 2003. godinu, sa 12,9% i 6,8% na 21,3% i 12,7%, respektivno.

Pri definisanju strategije razvoja srpske privrede treba se oslanjati na iskustva razvijenih zemalja, kao i na iskustva nekih zemalja u usponu i razvoju, koje su uspele da kreiraju sopstvene komparativne prednosti u oblasti niza novih usluga, vođene rastućom tražnjom za takvim vrstama usluga u svetu, a koristeći šanse koje pruža liberalizacija trgovine međunarodnih razmera. Zahvaljujući primenjenim kvalitetnim strategijama, zasnovanim na adaptiranju potrebama i zahtevima svetskog tržišta, neke zemlje u razvoju i usponu, poput Indije i Kine, na primer, danas se svrstavaju među vodeće zemlje izvoznice kompjuterskih i informatičkih, kao i komunikacionih usluga u svetu. Ključ uspeha je oslonac na savremeni „know-how“, primenu novih tehnoloških dostignuća i na kreiranje takvog sistema obrazovanja koji razvija visokoobrazovane kadrove u toj oblasti. Razvoj različitih oblika saradnje sa vodećim kompanijama u tim oblastima predstavlja dobru opciju za postizanje poželjnih strukturnih promena i unapređenje izvoznih rezultata.

Uz akcentiranje značaja kompjuterskih i informatičkih, komunikacionih i drugih poslovnih usluga za buduću razvojnu i spoljnoekonomsku orijentaciju srpske privrede, ne treba zanemariti i potrebu za investicijama u razvoj, pre svega, saobraćaja, a takođe i turizma, građevinarstva i drugih vrsta tradicionalnih uslužnih delatnosti, koje mogu ostvariti poboljšanje svoje konkurentne pozicije na međunarodnom tržištu.

5.4. FAKTORI KONKURENTNOSTI SRPSKOG IZVOZA

5.4.1. Determinante komparativnih prednosti

Globalna ekonomija najvećim delom funkcioniše na načelima neoklasičnog koncepta slobodne trgovine. Naučno pokriće za dominaciju ideje o slobodnoj trgovini predstavlja teorija komparativnih prednosti Dejvida Rikarda. Prema ovoj teoriji, zemlje ostvaruju relativnu prednost u proizvodnji određenog proizvoda, čak i kada u apsolutnom smislu zaostaju u proizvodnji svih proizvoda, u poređenju sa drugim zemljama.

Iz ovog proizilazi osnovno pitanje, zašto zemlje imaju komparativne prednosti u proizvodnji samo određenih proizvoda i usluga, dok se kod ostalih proizvoda i usluga one ne iskazuju? Ovo pitanje zadire u problematiku konkurentnosti, jer da bi zemlja postala međunarodno konkurentna, ona mora da iskazuje komparativne prednosti u proizvodnji zadovoljavajućeg broja raznovrsnih proizvoda i usluga.

U kojim oblastima će određena zemlja imati komparativne prednosti, velikim delom zavisi od raspoloživosti prirodnih resursa. Tako, Saudijska Arabija ne bi ostvarivala komparativne prednosti u proizvodnji nafte, da njene peščane pustinje nisu veoma bogate nalazištima ovog energenta. Takođe, izvori nafte u Severnom moru omogućili su Velikoj Britaniji da od neto-uvoznika nafte postane njen neto-izvoznik. Ovde je reč o tzv. otkrivenim komparativnim prednostima, koje proizilaze iz bogatstva određenim prirodnim resursima, i koje su uglavnom statičke prirode. Statičnost se zasniva na tome što će Saudijska Arabija još dugo raspolagati naftom i izvoziti je, Crna Gora će trajno izlaziti na more i razvijati turizam, a Srbija imati plodno poljoprivredno zemljište i proizvoditi hranu.

Međutim, osim prirodnih bogatstava, veliki značaj u formiranju komparativnih prednosti pridaje se i kapitalu, kako fizičkom, tako i ljudskom. Kapitalna ulaganja direktno utiču na promenu fizionomije proizvodnje i doprinose eksploataciji pozitivnih efekata ekonomije obima, rasta produktivnosti, organizacionih promena i sl. Investicije privatnog i javnog sektora u ljudski kapital (kroz edukaciju i trening), istraživanje i razvoj (da bi se razvio novi proizvod ili unapredio postojeći), ili infrastrukturu, doprinose kreiranju komparativnih prednosti i u onim oblastima u kojima je data zemlja tradicionalno iskazivala slabosti (tzv. stečene komparativne prednosti). Oblasti u kojima jedna zemlja iskazuje komparativne prednosti podložne su promeni tokom vremena, delom zbog aktivnosti date zemlje, a

delom i zbog povećanja efikasnosti, ili otkrića novih resursa u konkurentnim zemljama. Ova činjenica stečenim komparativnim prednostima daje izrazito dinamički karakter i utiče na evolutivne procese u strukturi privrede svake zemlje, što se u krajnjem ishodu odražava na njen rast i razvoj.

Iako je privreda Srbije oduvek bila orijentisana na sektor poljoprivrede, a kasnije i bazične industrije, danas u njenoj strukturi dominiraju usluge, koje učestvuju sa približno dve trećine (ukoliko se prihvati metodologija po kojoj i građevinarstvo spada u uslužne delatnosti), dok je udeo primarnog i sekundarnog sektora sveden na jednu trećinu. Nažalost, mnoge od ovih uslužnih oblasti nemaju velikog značaja u međunarodnoj razmeni, delom zbog toga što nisu međunarodno razmenjive (npr. frizerske usluge), a delom zbog činjenice da nisu dovoljno atraktivne (npr. turističke usluge u Srbiji nikada neće dostići nivo koji one imaju u primorskim ili alpskim zemljama). Tako, udeo usluga u strukturi deviznog priliva od izvoza Srbije u 2014. godini iznosi približno 25% (5.041 milion USD), a udeo prerađivačke industrije 66% (13.073 miliona USD), iako prerađivačka industrija učestvuje tek sa 16% u bruto dodatoj vrednosti.⁶⁰

5.4.2. Faktori konkurentnosti

Pitanje faktora konkurentnosti ima izvesnih sličnosti sa problematikom komparativnih prednosti. Ukoliko izvesne promene u privrednom ambijentu učine određenu industrijsku granu u nekoj zemlji manje konkurentnom, tada bi posmatrana zemlja mogla izgubiti komparativne prednosti u okviru date grane. Faktori koji mogu uticati na promenu konkurentne pozicije pojedinih industrijskih grana, mogu se klasifikovati u dve grupe: cenovne i necenovne. Prva grupa faktora utiče na konkurentnost neke grane ili proizvoda preko cena, a druga posredstvom necenovnih (kvalitativnih) činilaca.

Među najznačajnije ***cenovne faktore konkurentnosti*** ubrajaju se:

1. devizni kurs,
2. relativna stopa inflacije i
3. jedinični troškovi rada.

Devizni kurs je jedan od najčešće pominjanih faktora konkurentnosti i obično se vezuje za tvrdnju da preceñjen valutni kurs koči domaću industriju. Ukoliko nacionalna valuta određene zemlje jača u odnosu na ostale nacionalne valute, njeni izvozni proizvodi postaju relativno skuplji na inostranom tržištu, dok istovremeno uvozni proizvodi postaju relativno jeftiniji na domaćem tržištu. U tom slučaju, na gubitku su izvoznici i domaće uvozno-supstitutivne kompanije, dok ekstra zaradu ostvaruju jedino uvoznici.

Cene iskazuju trend rasta u svim zemljama, ali ukoliko cene u jednoj zemlji rastu brže u odnosu na cene u drugim zemljama, tada bi, uz nepromenjen devizni kurs, efekat na spoljnu trgovinu bio sličan onom kao kada dolazi do jačanja nacionalne valute. Relativna stopa inflacije predstavlja razliku između stope rasta cena u dve zemlje i ukazuje za koliko je procenata, pri nepromenjenom kursu, izvozni proizvod zemlje sa višom inflacijom postao relativno skuplji na tržištu zemlje sa nižom inflacijom, i obrnuto, koliko su uvozni proizvodi iz zemlje sa nižim rastom cena postali relativno jeftiniji na tržištu zemlje u kojoj su cene iskazale dinamičniji rast.

Jedinični troškovi rada se definišu kao troškovi rada kompanije po jedinici proizvoda. Viši troškovi mogu uticati na rast cena ponude određene firme, što dovodi do istih problema koji su napred navedeni. Naravno, kompanije mogu odlučiti da očuvaju svoju konkurentnu poziciju tako što ne bi povećavale cene u skladu sa rastom jediničnih troškova rada, ali u tom slučaju bi došlo do sužavanja njihove profitne margine, što bi ugrozilo konkurentnost na dugi rok zbog smanjene mogućnosti za bazičnim investicionim ulaganjima. Za razmatranje jediničnih troškova rada od velike je važnosti praćenje promena u produktivnosti rada. Ukoliko se poveća količina proizvoda po radniku, onda rast troškova rada, kroz povećanja zarada, na primer, neće nužno dovesti do rasta jediničnih troškova rada, jer je povećanje zarada bilo praćeno rastom proizvodnje. Drugim rečima, rast plata je zaraden na osnovu povećanja proizvodnje.

⁶⁰ Obračun prema podacima RZS i NBS.

Necenovni faktori konkurentnosti predstavljaju ključni element podsticanja izvoza, posebno kada je reč o tržištu nesavršene konkurencije, čiju osnovnu karakteristiku predstavlja cenovna stabilnost. Pojava i rast multinacionalnih kompanija doprineli su transformaciji jedinstvenog globalnog tržišta u mnoštvo velikih oligopolskih tržišta. Cene su često manje važan faktor konkurentnosti na međunarodnom tržištu od necenovnih faktora, jer se pri analizi međunarodne konkurentske pozicije određene zemlje, uvek sagledava konkurentnost kompanija koje posluju unutar te zemlje.

Prema švedskom ekonomisti Linderu, svaka zemlja na međunarodnom tržištu konkuriše onim proizvodima (i uslugama) koje je prethodno razvila na domaćem tržištu. Dakle, struktura izvoza svake zemlje, najvećim delom, zavisi od strukture ponude u toj zemlji. Ukoliko je tržište u posmatranoj zemlji nedovoljno konkurentno, odnosno ukoliko se na njemu odvija utakmica između malog broja velikih i uticajnih kompanija, koje se međusobno takmiče na osnovu necenovnih svojstava svoje ponude, onda ta svojstva, takođe, postaju dominantna karakteristika njihovog izvoza. Zbog toga, izvozni proizvodi i usluge iz zemalja sa monopolskim domaćim tržištem, obično imaju visok kvalitet praćen odgovarajuće visokom cenom.

Od velikog broja necenovnih faktora, koji utiču na konkurentsku poziciju izvoznika na međunarodnom tržištu, u literaturi se najviše ističu:

1. dohodna elastičnost,
2. kvalitet ponude,
3. dizajn proizvoda,
4. marketinška aktivnost i
5. organizacija isporuka i post-prodajnih servisnih usluga.

Rast ekonomije, izražen realnom stopom rasta BDP, u proseku povećava dohodak stanovništva, koji će se većim delom odliti u potrošnju. Deo prirasta dohotka namenjenog potrošnji biće usmeren na nabavku proizvoda iz uvoza. Promena domaće tražnje za proizvodima (i uslugama) iz uvoza po jedinici prirasta dohotka predstavlja dohodnu elastičnost tražnje za uvozom. Međutim, kao što je važno za svaku zemlju da ukalkuliše svoju dohodnu elastičnost tražnje za uvozom, tako je potrebno da izvrši analizu i dohodnog elastičnosti drugih zemalja za njenim izvozom. Ovaj elastičnost ukazuje kako se rast drugih privreda, kroz rast dohotka njihovog stanovništva, odražava na promenu izvoza posmatrane zemlje.

Kvalitet proizvoda predstavlja jedan od najkompleksnijih i najznačajnijih faktora konkurentnosti. Primera radi, Mercedes proizvodi konkurentne automobile, uprkos relativno visokoj ceni koju postižu na svetskom tržištu. Razlog je u kvalitetu njihovih proizvoda. Ekonomski analitičari ne mogu direktno kvantifikovati „kvalitativnu komponentu“, pa se često služe posrednim metodama. Jedan od najfrekventnijih metoda što egzaktnije kvantifikacije kvalitativnih svojstava proizvoda jeste obračun vrednosti po toni izvoza. Pri datoj težini proizvoda, kvalitet će uticati da njegova izvozna vrednost bude relativno visoka u odnosu na izvezenu količinu.

Sličan je slučaj i sa dizajnom. Uspešan dizajn proizvoda poboljšava njegov kvalitet i doprinosi povećanju prodaje. I kvalitet i dizajn zavise od spremnosti izvozne kompanije da investira u istraživanje i razvoj.

Svaka kompanija koja posluje na oligopolskom tržištu mora biti svesna uloge i značaja svoje marketing službe. Na samom početku, služba marketinga ima zadatak da istraži i odabere tržišta na kojima će biti ponuđen novi proizvod (strategija selekcije). Odabir izvoznog tržišta zavisi od mnoštva različitih faktora, poput veličine tržišta, ponašanja potrošača, postojeće i potencijalne konkurencije, poslovne klime, podsticajnog zakonodavstva, običaja i sl. Od pravilnosti procene tržišta najvećim delom zavisi uspeh izvoznog posla. Druga bitna funkcija marketinga je da doprinese održavanju i povećanju učešća posmatranog proizvoda na odabranom izvoznom tržištu. U tu svrhu služe različite promotivne aktivnosti poput, oglašavanja, reklamiranja, učešća na sajmovima i izložbama i sl., kao i izbor odgovarajućih kanala prodaje.

Organizacija pravovremene isporuke i formiranje post-prodajne servisne mreže predstavljaju veoma važan aspekt necenovne konkurentnosti ponude na inostranom tržištu, iako izvoznici često neopravdano ignorišu ove aktivnosti. Kroz poštovanje rokova isporuka i organizaciju kvalitetne servisne podrške, proizvođači stiču odgovarajuću reputaciju koja ostvaruje pozitivne efekte na buduće poslovne aranžmane u inostranstvu.

5.4.2.1. Cenovni faktori konkurentnosti srpskog izvoza

Mnogi proizvođači u Srbiji smatraju da je devizni kurs ključni činilac koji opredeljuje njihovu konkurentsku poziciju, naročito u sektoru prerađivačke industrije. Kurs dinara nije pratio visoku stopu inflacije nakon decembra 2000. godine, kada je izvršena poslednja velika devalvacija nacionalne valute. Zvanični kurs dinara je tada devalvirao pet puta, sa 6 na 30 dinara za nemačku marku, izjednačivši se sa „crnim kursom“ prema kojem su se u praksi odvijale gotovo sve privredne transakcije u zemlji. Ukoliko se pretpostavi da je ovom devalvacijom kurs dinara osvario svoju ravnotežnu vrednost, onda promene realnog efektivnog kursa ukazuju na značajne varijacije u cenovnoj konkurentnosti srpskog izvoza po pojedinim godinama. Realni efektivni kurs dinara je uglavnom rastao do 2009. godine, a isto se desilo i u 2011. Pogoršanje cenovne konkurentnosti je imalo dvostruko dejstvo na domaću prerađivačku industriju: bitno je umanjilo njene izvozne performanse i istovremeno je izložilo značajnoj konkurenciji uvozne robe. Sve to se odrazilo na neuspeh privatizacije i restrukturiranja ovog sektora, što je bitno usporilo njegov oporavak.

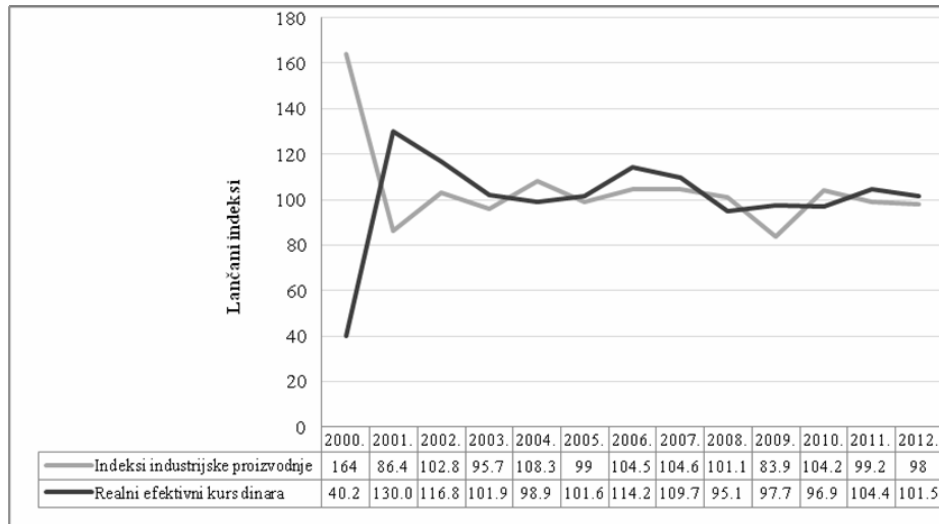
Prema podacima predstavljenim u grafikonu 1, može se identifikovati visok nivo negativne podudarnosti dinamike proizvodnje prerađivačke industrije sa promenom cenovne konkurentnosti. Obračunom Pirsonovog (Pearson) koeficijenta korelacije po formuli:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \phi X) * (Y_i - \phi Y)}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (X_i - \phi X)^2 * \sum_{i=1}^n (Y_i - \phi Y)^2}},$$

$$\phi X = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_i,$$

$$\phi Y = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n Y_i,$$

evidentiran je značajan nivo negativne povezanosti ($r = -0,86$) serija godišnjih indeksa fizičkog obima proizvodnje prerađenih industrijskih proizvoda (X) i realnog efektivnog kursa dinara (Y), u periodu 2000-2012. godine (ϕX i ϕY , označavaju prosečne indekse obima proizvodnje i deviznog kursa). Ovo ukazuje da je apresijacija realnog efektivnog kursa nacionalne valute gotovo obavezno dovela do pada industrijske produkcije i obrnuto, njegova depresijacija do izvesnog oporavka proizvodnje ovog sektora.



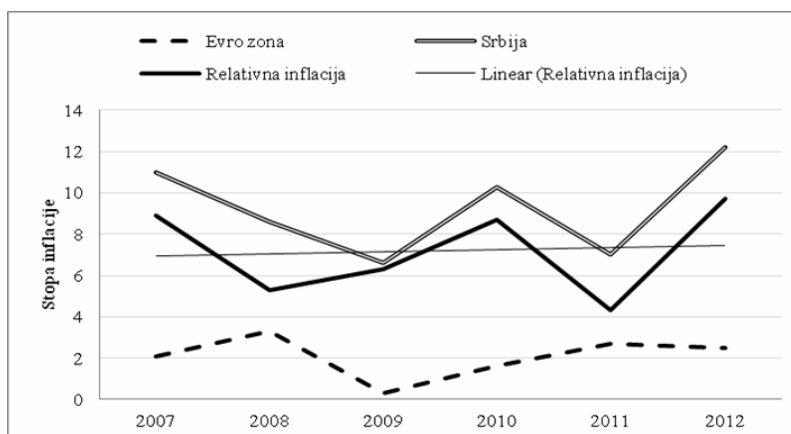
Grafikon V-13 .Dinamika realnog efektivnog kursa dinara i fizičkog obima industrijske proizvodnje, 2000-2012.

Izvor: Obračun na osnovu podataka NBS.

Značajan uticaj kursa na industrijsku proizvodnju posledica je njene izražene zavisnosti od spoljnog tržišta. Da bi se optimalno iskoristili kapaciteti domaće industrije, koja je „dizajnirana“ za potrebe velike Jugoslavije sa više od 20 miliona stanovnika, neophodna je njena izvozna orijentacija. Kako u strukturi domaće industrije dominiraju grane niske i srednje tehnološke složenosti, obim i vrednost ukupnog industrijskog izvoza, najvećim delom, zavise od cenovnih podsticaja. Precenjena vrednost dinara umanjuje izvozne šanse i ne dozvoljava širenje efekata ekonomije obima na celokupnu industrijsku proizvodnju, čime se dodatno ugrožava cenovna konkuretnost industrijskih proizvoda i na domaćem tržištu. Ako se tome doda i obaveza koju je Srbija prihvatila, da liberalizuje uvoz na domaće tržište, perspektiva opstanka ovog sektora se ozbiljno dovodi u pitanje.

Mnogi ekonomisti, uprkos priznanju da realna apresijacija kursa može negativno uticati na proizvodni sektor, jaku nacionalnu valutu povezuju sa ekonomskom snagom države i ističu njen pozitivan doprinos cenovnoj stabilnosti. U tu svrhu često se ukazuje na činjenicu da je nakon Drugog svetskog rata kurs marke jačao u odnosu na englesku funtu, što Nemačkoj nije smetalo da stabilizuje privredu i ostvari najveću ekonomsku ekspanziju u svojoj istoriji. Međutim, da Srbija nije Nemačka podseća činjenica da u vreme najveće precenjenosti kursa dinara, inflatorni pritisci nisu jenjavali, tako da se Srbija svake godine redovno nalazi u grupi zemalja sa najvećom stopom rasta cena u Evropi. Istovremeno, ona je jedna od vodećih zemalja po stopi nezaposlenosti, dok je njen trgovinski bilans konstatno u deficitu, što spoljnu zaduženost Srbije približava granici održivosti, a njenu privredu čini izrazito nestabilnom.

Relativna inflacija, merena indeksom potrošačkih cena u Srbiji i zemljama evro zone, iskazuje trend rasta u periodu 2007-2012. godine. Rast relativne inflacije odrazio se na precenjenost dinara, jer kurs uglavnom nije adekvatno pratio razliku u dinamici cena u Srbiji i evro zoni.



Grafikon V-14. Relativna inflacija u Srbiji u periodu 2007-2012. godine

Izvor: Obračun na osnovu podataka NBS i Eurostat.

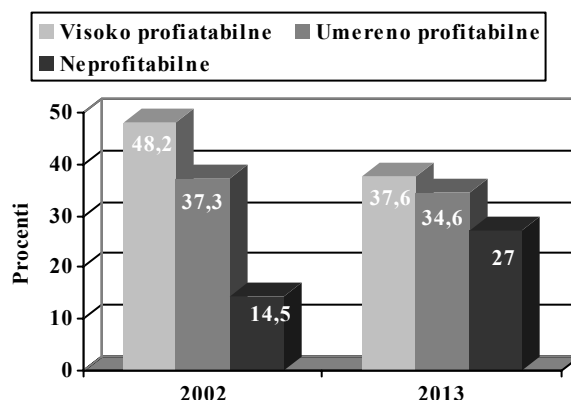
Privredna nestabilnost za sobom povlači visok nivo poslovnog rizika, što negativno utiče na troškove, a pre svega na kamate za finansiranje izvoznih poslova. Da bi pomogla privredi, Srbija je uvela subvencionisane kredite, koji se jednim delom odnose i na izvozne poslove. Ovi krediti se uglavnom odobravaju sa valutnom klauzulom po fiksnoj stopi od 3,5%, ili u dinarskoj protivvrednosti po referantnoj kamatnoj stopi. Prema podacima NBS iz marta 2013. godine, najvišu referentnu kamatnu stopu, među zemaljama EU, imaju Mađarska sa 6,65%, Rumunija sa 6,18% i Poljska sa 4,80%, dok najnižu stopu od 0,66% ima grupa uglavnom razvijenijih zemalja na čelu sa Nemačkom, Francuskom i Austrijom. Nasuprot njima, referentna kamatna stopa u Srbiji je u martu 2013. iznosila 11,75%, što je dvostruko više od najviših stopa u EU i gotovo 18 puta više u odnosu na najrazvijenije evropske zemlje. Tako, svaka kompanija koja svoj izvoz finansira subvencionisanim kreditima, na globalom tržištu mora ostvariti najmanje 12% veću cenu, ne bi li joj zarada bila na pozitivnoj nuli u dinarskoj protivvrednosti. Da bi se pokrili manipulativni troškovi i ostvario određeni profit, prodajna cena bi se morala uvećati bar za još toliko, što je teško ostvarljiv cilj za srpska preduzeća na probirljivom tržištu EU. Stoga, država umesto subvencionisanja zapošljavanja radnika, treba više računati da posveti subvencionisanju kamatnih stopa, čime bi se obezbedili nediskriminatorni uslovi za sva izvozno-orijentisana preduzeća, kako domaća, tako i inostrana. Otvaranjem razvojne banke, ili direktnim subvencionisanjem kamatnih stopa poslovnih banaka (što je nepovoljnija varijanta, jer otvara mogućnosti za razne vrste špekulacija), stvorili bi se uslovi za finansiranje izvoznih projekata po kamatnim stopama koje ima konkurencija u IRZ i eliminisale komparativne slabosti srpske privrede koje su posledica visoke cene kapitala.

Profitabilnost prerađivačke industrije, merena udelom bruto poslovnog viška u ostvarenom prometu, u 2012. godini iznosila je skromnih 9,7%.⁶¹ Uzimajući u obzir podatke o profitabilnosti pojedinih grana prerađivačke industrije iz perioda koji je prethodio krizi (po završnim računima 2009. godine), sve grane prerađivačke industrije moguće je razvrstati u tri grupe po nivou profitabilnosti:

1. *neprofitabilne* (koje su zabeležile bruto poslovni manjak),
2. *umereno profitabilne* (kod kojih je bruto poslovni višak u ostvarenom prihodu učestvovao sa manjim procentom od proseka prerađivačke industrije) i
3. *visoko profitabilne* (kod kojih je udeo bruto poslovnog viška u ostvarenom prihodu bio veći od proseka prerađivačke industrije).

Posmatrajući učešća sve tri grane prerađivačke industrije u izvozu sektora u 2002. i 2013. godini, uočava se pad značaja visoko profitabilnih i umereno profitabilnih grana i rast značaja neprofitabilnih grana u strukturi izvoza. Rast izvoza neprofitabilnih grana, velikim delom, je posledica priliva SDI u kragujevačku fabriku automobila, koja je od dolaska FIAT-a postala najveće izvozno preduzeće u zemlji.

⁶¹ RZS, Statistički godišnjak Srbije, 2014.



Grafikon V-15. Učešće grana prerađivačke industrije svrstanih prema profitabilnosti u ukupnom sektorskom izvozu u 2002. i 2013. godini

Izvor: Obračun prema podacima RZS

Dva ključna činioca koja opredeljuju visinu jediničnih troškova rada su zarade i produktivnost rada. Produktivnost privrede obračunava se na osnovu vrednostnih pokazatelja, koji najbolje aproksimiraju količinu proizvedenih proizvoda i usluga. U tabeli A-16 u aneksu, korišćeni su podaci o bruto dodatoj vrednosti (BDV) privrede Srbije u hilj. dinara, obračunatoj u stalnim cenama iz 2002. godine. Produktivnost, obračunata kao BDV u stalnim cenama po zaposlenom radniku, iskazivala je rast u periodu 2007-2013. godine, najvećim delom zbog niske baze proizvodnje i smanjenja zaposlenosti. Proizvodnja je u godinama obnove ratom razrušene privrede iskazivala relativno visoku dinamiku, što je presudno uticalo na rast produktivnosti. Međutim, globalna kriza iz 2008. godine, negativno je uticala na poslovnu aktivnost u Srbiji, tako da je na produktivnost najviše uticalo kretanje zaposlenosti.

U cilju strukturne analize produktivnosti poslovnog sektora, koriste se podaci o dodatoj vrednosti iz završnih računa privrednih društava. Na osnovu ovih podataka, uočava se da su relativno najveći nivo produktivnosti u 2013. godini ostvarivala preduzeća iz oblasti: snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija; poslovanje nekretninama i informisanje i komunikacije. Nasuprot njima, najnižu produktivnost imala su privredna društva koja posluju u oblasti ugostiteljstva i administrativnih i pomoćnih uslužnih delatnosti. Produktivnost kompanija iz oblasti prerađivačke industrije je u 2009. godini bila za 15% niža u poređenju sa produktivnošću ukupnog poslovnog sektora, da bi se u 2013. njihova relativna produktivnost delimično uvećala na 96,8%.

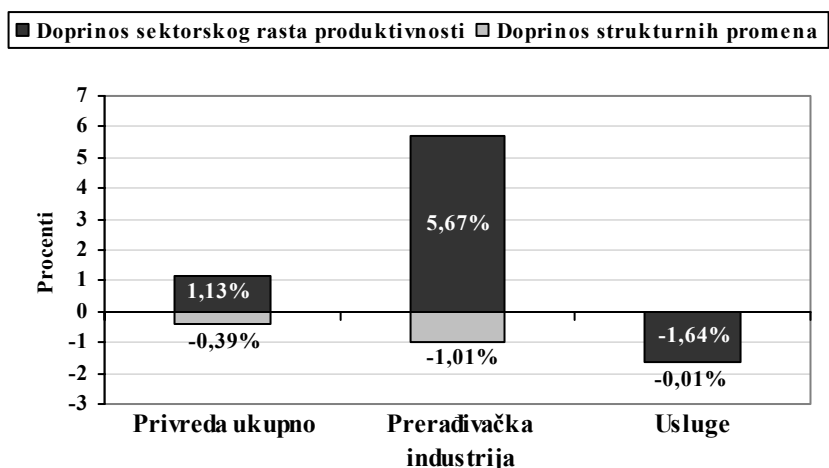
Tabela V-23. Relativna produktivnost po sektorima, 2007-2013. godine
(indeksi: poslovni sektor ukupno = 100)

Poslovni sektori	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ukupno	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
B - Rudarstvo	103,8	118,3	135,9	141,0	155,7	151,1	162,4
C - Prerađivačka industrija	81,5	88,6	85,2	92,9	93,2	99,0	96,8
D - Elektroprivreda	197,7	221,7	246,6	220,6	236,5	211,5	295,5
E - Vodoprivreda	77,1	74,9	79,1	77,1	79,6	74,6	72,2
F - Građevinarstvo	124,7	107,8	105,0	101,7	105,0	88,4	93,2
G - Trgovina na veliko i malo	99,9	91,8	84,2	86,0	85,4	92,3	82,1
D – Saobraćaj i skladištenje	93,3	85,3	109,5	90,3	82,1	75,3	86,0
I - Usluge smeštaja i ishrane	53,0	49,0	46,0	44,2	43,9	44,5	46,2
J - Informisanje i komunikacije	214,1	234,2	218,2	224,3	220,2	214,8	199,9
L - Poslovanje nekretninama	80,2	162,5	265,3	270,8	223,3	247,4	203,2
M - Stručne, naučne i tehničke delatnosti	127,8	107,5	99,1	90,1	90,8	88,4	84,5
N - Administrativne i pomoćne uslužne delatnosti	68,9	70,5	71,1	66,5	64,4	59,0	54,0

Izvor: Obračun na osnovu podataka iz baze RZS, strukturne poslovne statistike

Na kretanje produktivnosti mogu uticati promene nivoa produktivnosti pojedinih sektora i promene u strukturi zaposlenosti. Doprinos pojedinih faktora promeni ukupne produktivnosti obračunat je za period 2007-2012. godine. U prerađivačkoj industriji je 2012. godine bilo 79.000 radnih mesta manje u odnosu na 2007. godinu, što predstavlja pad od 18%, dok je, istovremeno, broj radnih mesta u uslužnoj delatnosti povećan za 17.000, ili za 3%, čemu su najviše doprinele tri grane ovog sektora: trgovina na veliko i malo, profesionalne i tehničke usluge i administrativne usluge.

Prema podacima RZS (strukturne poslovne statistike), ukupna privreda je iskazala skroman rast produktivnosti u posmatranom periodu od 0,74% godišnje. Glavni doprinos blago pozitivnom rastu produktivnosti proizilazi od performansi produktivnosti svakog pojedinog sektora, dok je doprinos strukturnih promena (realokacija rada kroz sektore) bio negativan, što pokazuje da realokacija radne snage od prerađivačke industrije ka uslugama nije unapredila ukupnu produktivnost privrede Srbije.



Grafikon V-16. Doprinos strukturnih promena i sektorskog rasta produktivnosti ukupnoj promeni produktivnosti privrede Srbije u periodu 2007-2012. (procenti)

Izvor: World Bank Group (2014.), p. 13.

Produktivnost u prerađivačkoj industriji je u ovom periodu prosečno godišnje rasla po stopi od 4,76%, na šta je pozitivno delovao rast unutar-sektorske produktivnosti po pojedinim granama, dok je uticaj strukturnih promena, kao i u slučaju ukupne privrede, imao negativnu ulogu. Seljenje radne snage unutar prerađivačke industrije odvijalo se u pravcu grana sa niskom produktivnošću u 2012. godini, kao što su: proizvodnja odeće; prerada drveta, osim proizvodnje nameštaja; proizvodnja pletenih proizvoda i proizvoda od slame; proizvodnja štampanog i reproduccionog materijala i proizvodnja metalnih proizvoda, osim mašina i opreme. Međutim, bilo je i nekih izuzetaka, koji pokazuju da se određeni deo radne snage selio ka visoko produktivnim granama, kao što su: proizvodnja prehrambenih proizvoda; proizvodnja osnovnih farmaceutskih proizvoda i farmaceutskih preparata i proizvodnja proizvoda od gume i plastike.

U uslužnom sektoru je, u periodu 2007-2012. godine, zabeležen pad produktivnosti po stopi od 1,65% godišnje. I u ovom slučaju, radna snaga se u proseku selila ka nisko produktivnim granama, što objašnjava negativan doprinos strukturnih promena rastu produktivnosti ovog sektora.

Rast produktivnosti u prerađivačkoj industriji Srbije bio je na nivou proseka regionalnih konkurenata. Uz prosečan rast od 4,76% na godišnjem nivou, produktivnost u prerađivačkoj industriji rasla je brže nego u Češkoj, Mađarskoj, Poljskoj i Rumuniji, ali i znatno sporije nego u Bugarskoj i Slovačkoj. Ipak, dostignuti nivo produktivnosti u Srbiji je tek na nivou 40% produktivnosti prerađivačkog sektora Mađarske, Češke, Poljske i Slovačke, dok je uporediv sa Bugarskom i Rumunijom (World Bank Group, 2014, p. 13.).

Proizvodnja prehrambenih proizvoda je najveća grana prerađivačke industrije, koja učestvuje sa jednom petinom u ukupnoj zaposlenosti i ostvarenom BDV ovog sektora. Rast produktivnosti u ovoj

grani je među najvišim u regionu, što je doprinelo da se delimično smanji gep u odnosu na konkurente iz okruženja, koji je, međutim, i dalje značajan. Nivo produktivnosti proizvodnje prehrambenih proizvoda u Srbiji je na nivou 65% produktivnosti najnaprednijih proizvođača u regionu, što je mnogo povoljnije u odnosu na zaostatak koji beleži celokupna prerađivačka industrija Srbije (Ibid., p. 14.). Pozitivne performanse prehrambene industrije rezultat su kompletno sprovedene privatizacije u ovoj grani.

U periodu 2007-2012. godine, rast troškova rada u prerađivačkoj industriji bio je u proseku niži od rasta produktivnosti, što je rezultiralo smanjenjem jediničnih troškova rada u 2012. za 20% u odnosu na 2007.godinu. Osim prerađivačke industrije, i izvestan broj ostalih sektora je uspeo da unapredi konkurentnost u posmatranom periodu.

Smanjivanje broja zaposlenih bilo je praćeno rastom standarda onih koji su ostali u radnom odnosu. Tako je u periodu 2002-2010. godine nivo zarada u prerađivačkoj industriji povećan četiri puta, što je neutralisalo uticaj produktivnosti na troškovnu konkurentnost domaće industrije. Tokom poslednjih petnaest godina, nakon delimičnog ukidanja međunarodnih sankcija prema SRJ, jedinični troškovi rada su pozitivno uticali na konkurentnost srpske industrije u 2000., 2004., 2008., 2010. i 2011. godini, dok je u ostalim godinama njihov doprinos konkurentnosti bio izrazito negativan. Tako su u 2012. godini jedinični troškovi rada bili za oko 25% veći u odnosu na 2001. godinu, uprkos tome što je produktivnost rada u tom periodu dvostruko porasla.

**Tabela V-24. Indeksi jediničnih troškova rada
u prerađivačkoj industriji Srbije,
u periodu 1997-2012. godine**

Godina	Lančani indeksi (prethodna godina=100)	Bazni indeksi (2001=100)
1997.	-	93,9
1998.	105,2	98,8
1999.	115,9	114,5
2000.	74,8	85,7
2001.	116,7	100,0
2002.	125,6	125,6
2003.	106,3	133,5
2004.	98,4	131,4
2005.	105,5	138,6
2006.	100,0	138,5
2007.	101,0	139,9
2008.	97,5	136,3
2009.	101,2	137,9
2010.	90,9	125,4
2011.	94,5	118,5
2012.	105,9	125,5

Izvor: Obračun na osnovu podataka statistike NBS.

U današnjem svetu, suština konkurentnosti na dugi rok leži u produktivnosti koja predstavlja meru ekonomske efikasnosti - koliko se efektivno ekonomske ulazne veličine (inputi) pretvaraju u izlazne veličine (outpute) sistema. Srbija se približava momentu kada više neće biti moguće održavati produktivnost na osnovu smanjivanja zaposlenosti. Problem relativno niske produktivnosti domaćih proizvodnih kompanija, u poređenju sa preduzećima iz privredno razvijenih zemalja, moraće se ubuduće rešavati nekim drugim metodama.

5.4.2.2. Necenovni faktori konkurentnosti

a. Intra-industrijska razmena

Ekonomski razvoj, pored rasta proizvodnje, podrazumeva i unapređenje strukturnih performansi privrede. Kada je spoljnotrgovinska razmena u pitanju, rast izvoza treba da bude praćen permanentnim poboljšavanjem strukture plasmana robe i usluga na globalno tržište. Unapređenje strukture izvoza podrazumeva specijalizaciju zemlje u ponudi proizvoda i usluga više faze složenosti i tehnološke intenzivnosti.

Jedan od načina sticanja komparativnih prednosti u oblasti robnog izvoza predstavlja snižavanje jediničnih troškova proizvodnje na osnovu korišćenja efekata ekonomije obima. Efekti ekonomije obima dolaze, pre svega, do izražaja pri masovnoj robnoj proizvodnji, koja predstavlja rezultat tehnološkog napretka i primene inovacija. Osim smanjenja fiksnih troškova po jedinici proizvoda, značaj masovne produkcije ogleda se u standardizaciji proizvoda i ujednačavanju kvaliteta ponude na tržištu, što pospešuje tokove globalne razmene.

Pretežni deo svetske trgovinske razmene odvija se između zemalja koje se nalaze na približno istom nivou ekonomske razvijenosti i među kojima nema značajne diferencijacije u strukturi raspoloživih faktora proizvodnje i tehnološkoj opremljenosti. Trgovina između ovih zemalja bazira se na razmeni proizvoda čija produkcija zahteva korišćenje identičnih inputa, uz nikakve ili minimalne razlike u odnosima i efikasnosti njihove eksploatacije. Razmena u kojoj se istovremeno izvoze i uvoze proizvodi iste carinske nomenklature naziva se intra-industrijskom razmenom (M. Jovičić i saradnici, 2002.). Za razliku od inter-industrijske razmene, koja je determinisana troškovima i raspoloživim resursima, te se može objasniti klasičnim teorijskim konceptima u čijoj osnovi stoji pretpostavka o konstantnim prinosima, jedinstvenoj proizvodnoj funkciji i konkurentnoj tržišnoj strukturi, unutar-industrijska razmena se zasniva na novijim teorijama spoljne trgovine, koje se baziraju na pretpostavci o rastućim prinosima, diferenciranoj proizvodnji i nesavršenom delovanju tržišta.

Intenzitet intra-industrijske razmene je u pozitivnoj korelaciji sa nivoom ekonomskog razvoja i rastom privredne aktivnosti. Razvijene zemlje imaju veći kapacitet za diferencijaciju proizvoda, zahvaljujući kvalifikovanom radu i ulaganjima u istraživanje i razvoj. Visok nivo intra-industrijske razmene ukazuje da je profil trgovine uglavnom definisan tehnologijom i faktorima tražnje, a manje ponudom faktora proizvodnje i prirodnim resursima. Nasuprot tome, u nedovoljno razvijenim zemljama, niski dohoci i tehnološka nekonkurentnost predstavljaju faktore ograničenja razvoja intra-industrijske trgovine.

Za potrebe obračuna intenzivnosti intra-industrijske razmene korišćen je standardni Grubel-Lloyd indeks, koji ima sledeći izraz:

$$GL_j = \frac{\sum_j (X_j + M_j) - \sum_j |X_j - M_j|}{\sum_j (X_j + M_j)}$$

gde X_j predstavlja izvoz, a M_j uvoz određenog proizvoda. Indeks predstavlja udeo intra-industrijske razmene u ukupnoj trgovini i može imati vrednosti od 0 do 1. Indeks ima vrednost 0 kada ne postoji intra-industrijska razmena, a vrednost 1 kada se celokupna spoljna trgovina obavlja na osnovu intra-industrijske razmene.

Pošto neravnoteža trgovinskog bilansa može značajno uticati na vrednost standardnog Grubel-Lloyd indeksa, u smislu njenog potcenjivanja, osnovni indeks se koriguje pretpostavkom uravnotežene razmene. Korigovana vrednost Grubel-Lloyd indeksa dobija se po formuli:

$$GL_{(adj)} = \frac{\sum_j (X_j + M_j) - \sum_j |X_j - M_j|}{\sum_j (X_j + M_j) - \left| \sum_j X_j - \sum_j M_j \right|}$$

gde promenjive imaju identično značenje kao i u prethodnom slučaju. Korigovani Grubel-Lloyd indeksi obično su viši od standardnih, tako da se na osnovu te razlike utvrđuje u kojoj meri neravnoteža trgovinskog bilansa utiče na rezultat dobijen po osnovu standardnog modela.

Za Srbiju su izračunati standardni i korigovani Grubel-Lloyd indeksi ukupne spoljnotrgovinske razmene sa svetom i razmene sa dva vodeća regionalna trgovinska partnera, EU i zemljama CEFTA, na nivou robnih grupa SMTK, u periodu 1990-2012. godine. Zemlje EU su u 2012. godini učestvovala sa 58,1% u strukturi spoljnotrgovinske razmene Srbije, a zemlje CEFTA sa 14,5%, s tom razlikom što je udeo zemalja EU u izvozu i uvozu Srbije bio identičan, dok su zemlje CEFTA znatno više učestvovala u strukturi ukupnog izvoza Srbije (25,2%), nego u strukturi ukupnog uvoza (8,1%).

Tabela V-25. Intenzitet intra-industrijske razmene Srbije po regionima, 1990-2012.

	1990	1998	2001	2004	2008	2012
Standardni Grubel-Lloyd indeks (GL)						
Svet	0,35	0,27	0,27	0,35	0,39	0,50
CEFTA	-	0,45	0,44	0,51	0,41	0,44
EU	0,46	0,32	0,28	0,28	0,30	0,44
Korigovani Grubel-Lloyd indeks (GL_{adj})						
Svet	0,40	0,36	0,48	0,71	0,63	0,67
CEFTA	-	0,61	0,47	0,68	0,60	0,62
EU	0,53	0,46	0,48	0,59	0,50	0,59

Napomena: Za prve tri posmatrane godine korišćeni su podaci obračuna objavljeni u M. Jovičić i saradnici (2002.), op. cit., ss. 34-35, s tom razlikom što je CEFTA predstavljena grupom zemalja (Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Makedonija i Albanija) koje u to vreme nisu bile njene članice.

Izvor: Obračun na bazi podataka RZS

Na osnovu podataka prezentiranih u tabeli 5, uočava se značajna razlika u nivou standardnih i korigovanih Grubel-Lloyd indeksa, što ukazuje da tradicionalno visok nivo neuravnoteženosti spoljnotrgovinske razmene Srbije bitno utiče na rezultate ovog istraživanja, potiskujući intenzitet intra-industrijske trgovine, najvećim delom u strukturi razmene sa svetom i zemljama EU. Prosečno godišnje odstupanje korigovanog od standardnog Grubel-Lloyd indeksa u razmeni sa svetom iznosi 0,19, u razmeni sa EU 0,18 i u razmeni sa regionom CEFTA 0,15 indeksnih poena.

Odstupanje korigovanog od standardnog Grubel-Lloyd indeksa, u korist ovog prvog, još je izraženije kada se podaci relativizuju. Procentualno izraženo, prosečni korigovani indeks za šest posmatranih godina u trgovini sa svetom je za 53,5% viši u odnosu na standardni, u trgovini sa EU za 51,9%, a u razmeni sa zemljama CEFTA svega za 33,3%. Ovo ukazuje da izraženi deficit u trgovini Srbije sa svetom i zemljama EU znatno više umanjuje značaj intra-industrijske razmene, nego što je to slučaj sa suficitom koji se beleži u trgovini sa CEFTA grupacijom.

Poređenjem vrednosti standardnih Grubel-Lloyd indeksa u 1990. i 2012. godini, može se primetiti da je nešto značajniji napredak u strukturi spoljnotrgovinske razmene zabeležen jedino u trgovini sa svetom, gde je intenzitet intra-industrijske razmene povećan sa 35% na 50%. U trgovini sa zemljama EU i CEFTA, takav pomak nije zabeležen, štaviše, intenzitet intra-industrijske razmene je i neznatno opao. U trgovini Srbije sa ove dve grupacije zemalja još uvek dominira razmena proizvoda različitih robnih grupa, što indicira na strukturu trgovine koja je pretežno definisana ponudom faktora i

raspoloživošću prirodnih resursa, dok je uloga tehnologija, tržišta i preferencija potrošača nedovoljno iskorišćena. Nedostatak značajnijeg napretka u oblasti profilisanja strukture spoljne trgovine Srbije, naročito kada je reč o razmeni sa razvijenijim zemljama, koincidira sa kontrakcijom poslovne aktivnosti u posmatranom periodu, a naročito sa padom industrijske proizvodnje, koja se još uvek nalazi na nivou od oko 50% proizvodnje iz perioda koji je prethodio raspadu SFRJ. Poslednje dve decenije izgubljene su u činjenici da tranzicione reforme nisu doprinele ekonomskom napretku zemlje, pre svega, usled nedostatka dovoljno kvalitetnih investicija, koje bi pomogle da se efikasno sprovede proces restrukturiranja i reindustrijalizacije privrede.

b. Analiza dohodne elastičnosti

Izvoz se gotovo redovno javlja kao konstantna ili opadajuća funkcija rasta nacionalnog dohotka, dok je uvoz najčešće rastuća funkcija privrednog rasta i rasta zaposlenosti. Ovo se tumači činjenicom da rast nacionalnog dohotka dovodi do povećanja domaće tražnje i preorijentacije jednog dela izvoza u domaću potrošnju. Uporedo s tim, povećava se uvozna tražnja, čija se struktura menja pod uticajem politike supstitucije uvoza ili promene u preferenciji potrošača.

Osnovni odnos zavisnosti između izvoza, uvoza i promene nacionalnog dohotka predstavlja koeficijent dohodne elastičnosti izvoza i uvoza. Dohodne elastičnosti izvoza i uvoza predstavljaju količnik granične i prosečne sklonosti izvozu i uvozu, a granične sklonosti izvozu i uvozu ukazuju na promenu izvoza ili uvoza po jedinici promene nacionalnog dohotka. Matematički, dohodne elastičnosti izvoza i uvoza prikazane su sledećim formulama, gde prvi količnik predstavlja graničnu sklonost izvozu ili uvozu, a drugi količnik inverznu vrednost prosečne sklonosti izvozu ili uvozu:

$$E_x = \frac{\Delta X}{\Delta Y} * \frac{Y}{X}$$

$$E_m = \frac{\Delta M}{\Delta Y} * \frac{Y}{M}$$

gde simboli imaju sledeće značenje: X – izvoz, M – uvoz, Y – nacionalni dohodak, E_x – dohodna elastičnost izvoza i E_m – dohodna elastičnost uvoza. Analiza dohodne elastičnosti je vršena na osnovu podataka o vrednosti nacionalnog dohotka, izvoza i uvoza, iskazanoj u stalnim cenama iz prethodne godine, za period 2003-2012. godine koji je, radi preciznijeg zaključivanja, podeljen u tri faze (prva faza tranzicije 2003-05, pozna tranzicija 2006-08 i period globalne krize 2009-12).

U sve tri posmatrane faze zabeležena je pozitivana elastičnost izvoza i uvoza u zavisnosti od promene dohotka, s tim što je u prve dve faze elastičnost uvoza bila izraženija od elastičnosti izvoza, dok je tek u trećoj fazi elastičnost izvoza nadmašila elastičnost uvoza. Viši nivo dohodne elastičnosti izvoza od uvoza povoljno utiče na platni bilans. U tom kontekstu, položaj privrede postaje sve bolji što je granična sklonost izvozu veća od 1, a granična sklonost uvozu manja od 1. Nasuprot tome, granična sklonost uvoza u Srbiji je u sva tri perioda bila izraženija od granične sklonosti izvoza, uz napomenu da je tokom treće faze bila veća od 1 (1,07).

Prva postmatrana faza je još uvek predstavljala razdoblje obnove zemlje i restrukturiranja privrede, za šta je bio neophodan intenzivan uvoz opreme i repromaterijala iz inostranstva. Najveći deo nove proizvodnje bio je plasiran u domaću potrošnju, koja je predstavljala glavni pokretač ekonomskog rasta u početnim godinama tranzicije. Međutim, kako je tranzicija odmicala, neto-izvoz je postajao sve važniji generator rasta ekonomske aktivnosti.

U periodu krize, značajno je opala tražnja za proizvodima i uslugama iz Srbije, kako domaća tako i inostrana. Ipak, pad domaće tražnje bio je nešto izraženiji, jer je bio praćen permanentnim rastom

nezaposlenosti, tako da je u ovom razdoblju dohodna elastičnost izvoza bila veća od elastičnosti uvoza. Pad proizvodne aktivnosti u Srbiji izazvan ograničenjem svih oblika potrošnje (lične, investicione i opšte) doprineo je povećanju ekonomske zavisnosti zemlje od uvoza robe i usluga iz inostranstva, kao i od mogućnosti prodaje viškova na globalnom tržištu. Stoga je u fazi krize granična sklonost izvozu i uvozu bila nešto izraženija nego u prethodnim periodima.

Tabela V-26. **Republika Srbije: Dohodna elastičnost i granična sklonost izvoza i uvoza robe i usluga, 2003-2012.**

	2003-05	2006-08	2009-12
Granična sklonost izvozu	0,28	0,34	0,84
Granična sklonost uvozu	0,40	0,71	1,07
Dohodna elastičnost izvoza	0,60	1,04	2,31
Dohodna elastičnost uvoza	0,86	1,20	1,91
Izvozni multiplikator	2,50	1,41	0,93

Izvor: Obračun na osnovu podataka iz baze RZS.

Granična sklonost uvozu, dakle, predstavlja onaj deo povećanog dohotka koji se troši za robu i usluge inostranog porekla. Drugim rečima, izvoz dovodi do stvaranja novog dohotka, koji stanovništvo troši, delom na domaće proizvode i usluge, a delom na uvezene proizvode i usluge. Ukoliko ga troši pretežno na nabavu uvozne robe i korišćenje usluga u inostranstvu, tada dolazi do rasta granične sklonosti uvozu. U meri u kojoj se dohodak troši na uvoz robe i usluga, dolazi do njegovog odlivanja u inostranstvo, što smanjuje inicijalni pozitivan uticaj izvoza na dohodak.

Kako granična sklonost potrošnji (c) predstavlja onaj deo dohotka koji se troši na kupovinu domaćih dobara, moguće je izračunati multiplikativni efekat izvoza na dohodak. Multiplikator izvoza (k) pokazuje koliki će inducirani dohodak nastati na osnovu autonomnog izvoza. On se dobija po formuli:

$$k = \frac{1}{1 - c} = \frac{1}{m}$$

i predstavlja recipročnu vrednost granične sklonosti uvozu. Izvozni multiplikator ima veću vrednost kada je granična sklonost uvozu manja, odnosno kada je granična sklonost potrošnji veća. Posmatrano na osnovu pokazatelja proizvodnje i uvoza iskazanim u stalnim cenama, multiplikativni efekat izvoza robe i usluga na dohodak srpske privrede iskazuje značajan pad. U prvom posmatranom periodu (2003-05.) 1 dinar dodatnog izvoza je, do momenta potpunog iscrpljenja multiplikativnog efekta, inicirao rast dohotka od 2,50 dinara, da bi u drugom (2006-08.) i tećem periodu (2009-12.) inicirani dohodak bio smanjen na 1,41 i 0,93 dinara respektivno. Pad izvoznog multiplikatora je jasan pokazatelj povećane sklonosti uvozu, što je direktna posledica urušavanja domaće proizvodnje, naročito u periodu krize.

Na osnovu dosadašnje analize dohodne elastičnosti, može se zaključiti da je Srbija visoko zavisna od uvoza robe i usluga i da se ta zavisnost vremenom povećava. S druge strane, sve veći deo proizvodnje biva plasiran na inostrano tržište, međutim, granična sklonost izvozu je manja od granične sklonosti uvozu, što ima negativne reperkusije na makroekonomsku stabilnost zemlje, a pre svega na trgovinski bilans i nezaposlenost.

Sa aspekta konkurentnosti kvalitetom, važnija je analiza dohodne elastičnosti uvoza srpskih proizvoda u najznačajnijim partnerskim zemljama. Ova analiza ukazuje u kojoj meri se jedinična promena dohotka u posmatranim zemljama odražava na njihov uvoz proizvoda iz Srbije. Imajući u vidu da su zemlje EU nešto ranije ušle u krizu od Srbije, fokus analize će biti na dva perioda: prvi, u kojem globalna privreda beleži rast (2003-2007.) i drugi, u kojem se negativni efekti krize odražavaju na pad ili stanganciju privredne aktivnosti u svetu (2008-2012.).

U relativno prosperitetnom periodu od 2003. do 2007. godine, svetski BDP je porastao u nominalnom iznosu za 59%, dok je izvoz srpskih proizvoda na svetsko tržište povećan 3,2 puta. U ovom periodu je dohodna elastičnost svetske tražnje za srpskim proizvodima bila takva da je na jedan procenat nominalnog rasta dohotka, uvoz srpskih proizvoda nominalno rastao za 1,86 procenata. Posmatrano po pojedinim zemljama, najznačajnijim spoljnotrgovinskim partnerima, najveću dohodnu elastičnost uvoza za srpskim proizvodima iskazale su uglavnom razvijene zemlje EU: Nemačka, Italija, Grčka i Austrija. Nasuprot njima, u Makedoniji je tražnja za srpskim proizvodima bila neelastična u odnosu na promenu dohotka, dok je u Rusiji, Ukrajini, BIH, Rumuniji, Bugarskoj i Hrvatskoj zabeležen znatno niži nivo elastičnosti nego u prethodno pomenutim zemljama.

Tabela V-27. Dohodna elastičnost uvoza srpskih proizvoda u najznačajnije partnerske zemlje u periodima: 2003-2007. i 2008-2012.

Partnerske zemlje	2003-2007			2008-2012		
	Indeksi BDP	Indeksi uvoza srpskih proizvoda	Dohodna elastičnost Uvoza	Indeksi BDP	Indeksi uvoza srpskih proizvoda	Dohodna elastičnost uvoza
Nemačka	1,36	3,20	2,60	0,99	1,16	-9,90
Ruska Fed.	3,00	3,43	1,06	1,11	1,44	3,11
Italija	1,40	3,13	2,37	0,95	1,16	-2,81
BIH	1,95	2,51	1,23	0,99	0,89	11,34
Francuska	1,44	2,54	1,97	0,98	0,89	5,30
Makedonija	1,71	1,32	0,59	1,04	1,06	1,52
Mađarska	1,64	3,23	1,76	0,91	1,07	-0,61
Slovenija	1,68	4,34	1,90	0,92	1,05	-0,50
Austrija	1,45	3,33	2,25	1,01	0,81	-27,30
Grčka	1,41	2,98	2,29	0,87	0,95	0,35
Ukrajina	2,85	3,33	1,08	0,93	1,02	-0,27
Rumunija	2,84	3,71	1,13	0,91	2,04	-5,38
Hrvatska	1,98	4,32	1,55	0,91	1,08	-0,77
Bugarska	1,98	4,03	1,52	1,03	1,29	7,20
V. Britanija	1,55	2,79	1,82	0,92	1,22	-1,98
Češka Rep.	1,90	5,20	1,70	0,96	1,06	-1,31
Crna Gora	-	-	-	1,01	0,69	-45,17
Svet	1,59	3,20	1,86	1,14	1,07	0,56

Izvor: Obračun na osnovu podataka UNCTAD i RZS.

U kriznom periodu dohodak je nominalno opao u brojnim zemljama, ali se pad tražnje u tim zemljama različito manifestovao na uvoz iz Srbije. Globalna ekonomija je u periodu 2008-2012. godine ostvarila nominalni rast proizvodnje za 14%, ali je rast srpskog izvoza na svetsko tržište bio upola manji, tako da se globalna tražnja za proizvodima iz Srbije pokazala prilično neelastičnom. Najbolje performanse srpski proizvodi iskazali su u Nemačkoj, Rumuniji, Italiji, Velikoj Britaniji i Češkoj, gde se pad dohotka i tražnje najmanje odrazio na uvoz srpskih proizvoda. U vreme svetske krize, nešto izraženiji rast dohotka zabeležen je jedino u Rusiji, zbog rasta cena energenata, i to se odrazilo na značajan rast prisustva srpskih proizvoda na tom tržištu. Dve zemlje koje su zabeležile privrednu stagnaciju u posmatranom periodu, Austrija i Crna Gora, iskazale su visoku negativnu dohodnu elastičnost tražnje za srpskim proizvodima, što ukazuje da potrošači u tim zemljama nisu previše naklonjeni srpskim proizvodima i lako ih se lišavaju čim osete prve nagoveštaje ekonomskih problema u svojim zemljama. Pad privredne aktivnosti najviše se negativno odrazio na tražnju za srpskim proizvodima u BIH i Francuskoj, gde je jednogodišnji pad dohotka izazvao nadproporcionalno smanjenje tražnje za proizvodima iz Srbije.

Generalno, tražnja za srpskim proizvodima u svetu iskazuje umerenu dohodnu elastičnost u periodima povoljne konjunktore, dok postaje krajnje neelastična u kriznim vremenima. Minorno prisustvo srpskih proizvoda na svetskom tržištu, potrošače čini relativno indiferentnim prema njima,

tako da se promena životnog standarda na globalom nivou ne odražava previše na tražnju za proizvodima sa ovih prostora.

c. Merenje konkurentnosti kvalitetom

U cilju merenja konkurentnosti kvalitetom, korišćen je indikator jedinične vrednosti izvoza i uvoza, koji se definiše kao odnos nominalnog izvoza, odnosno uvoza, po jedinici mere. Jedinična vrednost predstavlja svojevrsnu aproksimaciju troškova kod homogenih proizvoda, pa bi stoga trebalo da zemlje sa nižim troškovima budu količinski neto izvoznici, a zemlje sa višim troškovima neto uvoznici. Ukoliko je neka zemlja neto izvoznik u količini, uprkos tome što njeni proizvodi imaju veće troškove izražene višom jediničnom vrednošću, onda postoji velika verovatnoća da se uzrok tome nalazi u superiornom kvalitetu njenih proizvoda.

Na osnovu analize cenovnog elasticiteta izvoza moguće je odrediti na kojem se tržištu proizvodi pretežno razmenjuju. Ukoliko se količina izvoza povećava sa padom cena (i obrnuto), reč je o dominaciji cenovne konkurentnosti (price market), a ako izvozna količina raste i u uslovima rasta cena, onda se može govoriti o dominaciji necenovnih ili kvalitativnih faktora izvoza (quality market). Prema tome, za svaku zemlju se tržište može segmentirati na delove na kojima dominiraju cenovni ili necenovni faktori konkurentnosti prema sledećem kriterijumu (M. Jovičić, 2002, s. 58.):

- segment I (uspešna konkurencija kvalitetom) – proizvodi kod kojih izvozne količine nadmašuju uvozne količine, uprkos višoj jediničnoj vrednosti izvoza od jedinične vrednosti uvoza ($QX > QM, PX > PM$),
- segment II (uspešna konkurencija cenom) – proizvodi kod kojih izvozne količine nadmašuju uvozne količine uz niže realtivne jedinične vrednosti ($QX > QM, PX < PM$),
- segment III (nedostatak cenovne konkurentnosti) - proizvodi kod kojih neto uvoz predstavlja posledicu rasta izvoznih cena ($QX < QM, PX > PM$) i
- segment IV (neuspešna konkurentnost kvalitetom) – neto uvozni proizvodi kod kojih je jedinična cena izvoza niža od uvozne ($QX < QM, PX < PM$).

Za potrebe analize u ovom radu, izvršena je segmentacija izvoza Republike Srbije prema robnim grupama SMTK, u odabranim godinama perioda 1990-2012. Rezultati su prikazani u narednoj tabeli, koja sadrži: udeo svakog segmenta u ukupnom izvozu Srbije, udeo salda svakog segmenta u polovini spoljnotrgovinske razmene industrijskim proizvodima (sektori 5-8), relativni spoljnotrgovinski saldo (kao pokazatelj iskazanih komparativnih prednosti), trgovinski bilans po segmentima i broj robnih grupa (trocifrena klasifikacija SMTK) u svakom od segmenata.

U 1990. godini je oko 75% robnog izvoza Srbije ostvareno na osnovu uspešno sprovedene politike konkurentnosti, od čega je 22% proizvoda konkurisalo kvalitetom, a 53% cenom. U narednim godinama došlo je do značajnog smanjenja udela konkurentnog izvoza u strukturi ukupnog robnog izvoza Srbije i naročito pada udela proizvoda koji su ispoljavali konkurentnost na tržištima na kojima dominira kvalitativna komponenta. U 1990. je ukupno 109 robnih grupa bilo konkurentno na svetskom tržištu, da bi u 2012. taj broj spao na svega 61 robnu grupu. Broj cenovno konkurentnih robnih grupa je u istom periodu opao sa 89 na 50, a broj kvalitativno konkurentnih robnih grupa sa 20 na 11. Sa padom broja konkurentnih robnih grupa, opao je i njihov udeo u ukupnom izvozu na oko 60%, od čega su kvalitativno konkurentni proizvodi učestvovali sa 12,7%, a cenovno konkurentni sa 48%. Uporedo sa smanjenjem broja konkurentnih grana i njihovog učešća u ukupnom izvozu, uočava se značajno gubljenje komparativnih prednosti u segmentu kvalitativno konkurentnih proizvoda. Istovremeno, kod ove grupe proizvoda je primetan i pad doprinosa uravnoteženju trgovinskog bilansa, pre svega zbog činjenice da su, uglavnom, kvalitativno opstali izvoznici u manje značajnim granama, sa aspekta doprinosa spoljnotrgovinskim i proizvodnim rezultatima zemlje (što se ogleda u padu udela salda segmenta 1, u polovini obima trgovine industrijskim proizvodima).

Tabela V-28. Segmentacija grupa proizvoda (prema trocifrenoj SMTK)

Godina	Segment	Udeo u izvozu (%)	Udeo salda u O/2 sektora 5-8	RCA	Bilans u mil. USD	Broj robnih grupa
1990	I	22,238	19,963	0,611	981,032	20
	II	53,091	23,627	0,232	1161,991	89
	III	15,469	-24,101	-0,397	-1185,271	68
	IV	9,202	-52,946	-0,709	-2601,895	80
1998	I	11,097	10,139	0,748	271,431	17
	II	67,270	40,853	0,397	1093,719	77
	III	10,661	-58,183	-0,719	-1557,672	80
	IV	10,972	-67,184	-0,741	-1798,645	81
2001	I	15,995	6,811	0,330	121,435	18
	II	49,065	18,260	0,277	325,578	57
	III	19,371	-65,102	-0,662	-1160,781	82
	IV	15,569	-93,547	-0,778	-1667,958	100
2004	I	10,875	6,439	0,768	332,926	11
	II	43,235	7,510	0,146	388,350	50
	III	21,758	-67,839	-0,696	-3507,785	80
	IV	24,132	-85,933	-0,723	-4443,350	119
2008	I	17,436	11,819	0,488	1255,797	27
	II	44,339	19,058	0,263	2025,005	62
	III	22,094	-104,030	-0,695	-11053,465	83
	IV	16,131	-52,558	-0,612	-5584,420	88
2012	I	12,749	8,158	0,392	814,921	11
	II	48,054	18,243	0,200	1822,253	50
	III	24,642	-64,892	-0,537	-6481,871	80
	IV	14,555	-38,193	-0,536	-3815,037	119

Napomena: Za prve tri posmatrane godine (1990., 1998. i 2001.) korišćeni su podaci iz: M. Jovičić, **Merenje komparativnih prednosti i strategija unapređenja spoljnotrgovinske razmene Srbije**, Ekonomski fakultet, Beograd, februar 2002., s. 59.
Izvor: Obračun na osnovu podataka RZS.

Poseban problem predstavlja činjenica da je industrijski sektor značajno izgubio na konkurentnosti tokom poslednje dve i po decenije. U 1990. godini izvoznju konkurentnost ispoljile su 82 robne grupe koje pripadaju sektoru industrije, od čega je konkurentnost kvalitetom iskazalo 13 robnih grupa, a konkurentnost cenom 69 robnih grupa. Broj konkurentnih industrijskih proizvoda opadao je u narednim godinama, da bi u 2004. konkurentnost kvalitetom iskazale 2 robne grupe, a konkurentnost cenom 26 robnih grupa. Iako je broj konkurentnih industrijskih robnih grupa povećan do 2012. godine na 45 (kvalitativno 12 i cenovno 33), on je još uvek upola manji nego u 1990. godini.

Konkurentost je naročito opala u segmentu proizvoda visoke tehnologije, koji su, po pravilu, orijentisani na tržišta kvaliteta. Tako je u 2012. godini broj konkurentnih robnih grupa iz sektora proizvodnje mašina i transportnih sredstava prepolovljen u odnosu na 1990. (sa 24 na 10), uz napomenu da su samo dve robne grupe ostvarile kvalitet koji prihvata inostrano tržište, dok su ostale iskazivale cenovnu konkurentnost, koja, inače, ne predstavlja dominantnu karakteristiku ove vrste proizvoda.

Tabela V-29. Segmentacija po sektorima SMTK

Sek.	1990				1998				2001				2004				2008				2012			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
0	4	3	25	4	4	8	15	9	6	4	16	10	7	9	12	8	8	13	8	7	4	16	13	3
1	0	2	2	0	1	1	1	1	0	1	0	3	0	2	1	2	1	2	0	1	0	2	0	2
2	3	9	12	11	3	7	12	11	4	7	9	15	2	10	9	14	7	9	5	14	6	11	9	9
3	0	4	1	6	0	5	2	3	0	2	3	5	0	1	2	8	0	0	7	4	0	0	7	4
4	0	1	1	2	0	2	1	1	0	2	2	0	0	2	1	1	0	2	2	0	0	3	1	0
5	0	11	6	16	0	8	10	15	1	6	9	17	0	6	8	20	1	9	10	14	1	8	10	15
6	3	26	6	17	3	19	12	18	1	20	18	13	1	9	15	27	3	14	18	17	4	10	20	18
7	2	24	7	17	3	13	16	18	0	9	13	28	0	10	11	29	3	8	16	23	2	8	23	17
8	8	8	9	6	3	13	10	5	6	5	11	9	1	1	21	8	2	5	16	8	5	7	15	4
9	0	1	0	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	2	2	0	1	0	1	0	1	1
Uk.	20	89	69	80	17	77	80	81	18	57	82	100	11	50	80	119	27	62	83	88	23	65	99	73

Napomena: Za prve tri posmatrane godine (1990., 1998. i 2001.) korišćeni su podaci iz: M. Jovičić, **Merenje komparativnih prednosti i strategija unapređenja spoljnotrgovinske razmene Srbije**, Ekonomski fakultet, Beograd, februar 2002., s. 59.
Izvor: Obračun na osnovu podataka RZS.

Sve ovo ukazuje na loše sprovedenu tranziciju, koja se odlikuje velikim propustima u procesu privatizacije i restrukturiranja industrijskih preduzeća. Naime, mali je broj onih preduzetnika koji su kupili industrijska postrojenja da bi ih inovirali i unapredili tehničku opremljenost proizvodnje, te poboljšali kvalitet proizvoda i post-prodajnih usluga. Koncept privatizacije u industriji sveo se, uglavnom, na podsticanje produktivnosti kroz redukciju latentne nezaposlenosti, dok su investicije u novu opremu i tehnologije (zajedno sa objektima ukupno oko 1 mlrd. evra) bile nedovoljne za značajniji iskorak domaće industrije na „quality markets“.

Kao mala zemlja, Srbija je prinuđena da podržava strategiju izvozno-orijentisanog rasta, u okviru koje problematika komparativnih prednosti i konkurentnosti ima ključnu ulogu. Da bi podstakla izvozne performanse domaće privrede, Srbija mora racionalno koristiti postojeće komparativne prednosti, unapređivati ih i izgrađivati nove. Dinamičkim pristupom kreiranju komparativnih prednosti, Srbija bi pospešila konkurentnost svojih proizvoda na globalnom tržištu i posebno na onom njegovom segmentu koji je kvalitativno determinisan.

Nažalost, nakon više od decenije primene tranzicionih reformi, u Srbiji nije ostvaren institucionalni okvir koji bi podstakao investicije u izvozno-orijentisani sektor domaće privrede. Privatizacija u prerađivačkoj industriji zasniva se na otpuštanju radnika, kao modelu za podsticanje produktivnosti rada i povećanje vrednosti kompanija, dok su investicije u tehničku opremljenost i tehnološki razvoj preduzeća nedovoljne za značajniji prodor prerađenih industrijskih proizvoda na svetsko tržište.

Industrijski sektor je izgubio na konkurentnosti, kako cenovnoj, tako i necenovnoj, a najveći ceh platili su grane visoke tehnologije. Kvalitet ovih proizvoda na svetskom tržištu je konstantno u padu, tako da, osim pumpi za tečnost i brodova, čamaca i plovnih konstrukcija, Srbija ni u jednom proizvodu visoke tehnologije ne ostvaruje konkurentnost kvalitetom. Rešenje se mora naći u promeni razvojne filozofije i bar privremenom odustajanju od ekonomskog neoliberalnog koncepta. U cilju razvoja privrede, neophodno je orijentisati se na politiku prošireno neutralnog statusa izvoznika na nivou svakog pojedinog proizvoda i preduzeća.

5.4.2.3. Rast značaja izvoza uslužnog sektora

Izvoz usluga Srbije je na nivou koji se očekuje od zemlje na njenom stepenu razvijenosti i iskazuje zdrav i stabilan rast. Odnos izvoza usluga i BDP-a jednak je ili veći u poređenju sa nekim uporedivim zemljama, koje se nalaze na znatno višem nivou per capita dohotka, poput Portugala ili Poljske. Rast izvoza usluga u periodu 2007-2012. godine od 4,7% godišnje, je na središnjem nivou u odnosu na grupu uporedivih evropskih zemalja

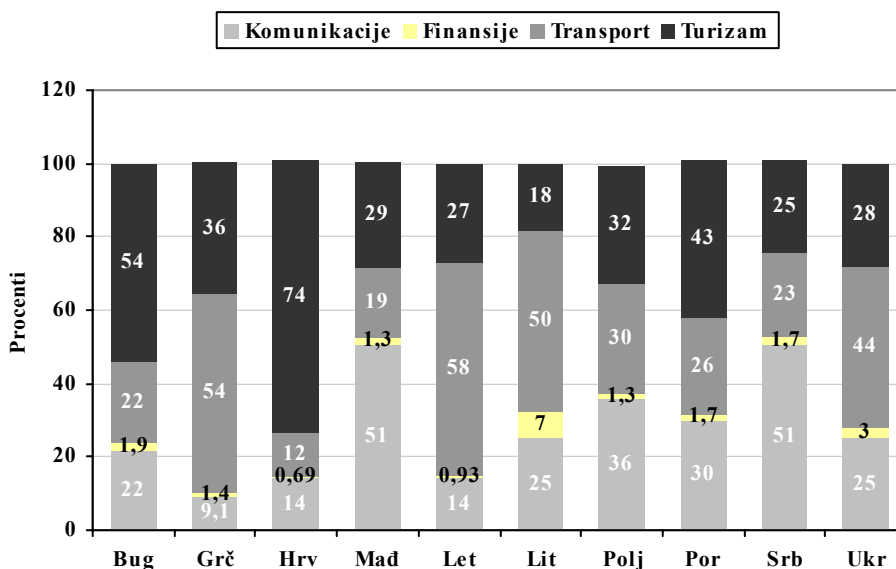
Tabela V-30. Izvoz usluga Srbije u poređenju sa odabranim zemljama

Zemlje	Udeo izvoza usluga u BDP			Zemlje	Nominalni rast izvoza usluga	
	2007-09	2010-12	Promena		2007-12	Per capita
Bugarska	15,2	14,0	-1,2	Bugarska	1,5	6.866
Hrvatska	21,0	20,1	-0,9	Hrvatska	-0,9	13.881
Grčka	13,6	13,6	0,0	Grčka	-4,0	24.521
Mađarska	13,1	16,3	3,2	Mađarska	5,8	13.022
Letonija	14,4	16,2	1,8	Letonija	3,6	12.856
Litvanija	11,9	14,2	2,3	Litvanija	9,6	13.126
Poljska	6,7	7,3	0,6	Poljska	5,6	12.797
Portugal	9,8	10,8	1,0	Portugal	1,9	21.354
Ukraina	11,4	13,0	1,6	Ukraina	7,8	3.472
Srbija	8,4	10,0	1,6	Srbija	4,7	5.409

Izvor: World Development Indicators

Srbija ima, pre svega, izražene komparativne prednosti u oblasti komunikacionih usluga i dodatne komparativne prednosti u oblasti transportnih usluga. Usluge komunikacija predstavljaju važan segment ukupnog izvoza usluga Srbije jer su tehnološki intenzivne i prožimaju sve ostale izvozno

orijentisane uslužne delatnosti, čineći značajne inpute koji determinišu njihove izvozne rezultate. Ovo je značajno jer su usluge komunikacija, zajedno sa drugim poslovnim uslugama, bitan činilac podrške inovacijama i produktivnosti u prerađivačkoj industriji, poljoprivredi i ostalim sektorima. Za razliku od Srbije, uslužni sektor zemalja specijalizovanih za oblast turizma obično ostvaruje manje veza sa ostalim delovima privrede.



Grafikon V-17. Granska kompozicija ukupnog izvoznog sadržaja (direktnog i indirektnog) u izvozu usluga Srbije i odabranih zemalja, prosek 2007-2010. (procenti)

Izvor: Services Trade Competitors Indicators, 2014

5.4.3. Načini za povećanje ukupne faktorske produktivnosti

5.4.3.1. Kreativna destrukcija i poboljšanje investicione klime

Posmatrajući korporativnu strukturu domaće privrede, može se uočiti da danas mnoga preduzeća niske i prosečne produktivnosti koegzistiraju s manjim brojem visoko produktivnih kompanija, što pruža mogućnost za povećanje ukupne produktivnosti. Veća ukupna faktorska produktivnost mogla bi se postići tako što bi se prosečna efikasnost manje produktivnih preduzeća približila nivou efikasnosti kompanija sa većom produktivnošću kroz:

1. *poboljšanje ključnih aspekata investicione klime* i/ili
2. *preraspodelu resursa* koji se sada slabo koriste u neproduktivnim preduzećima ka produktivnijim kompanijama, na osnovu efikasnog procesa „kreativne destrukcije“, odnosno, bržeg ulaska i izlaska preduzeća sa tržišta.

Politike povećanja ukupne faktorske produktivnosti mogle bi biti usmerene i na (a) faktore koji ometaju tržišnu dinamiku, kao i na (b) faktore investicione klime koji smanjuju tehničku efikasnost. Doprinos efikasnosti alokativne politike (povećanja relativnog udela produktivnijih preduzeća u ukupnim rezultatima korporativnog sektora) ukupnoj produktivnosti u Srbiji manji je od onog koji imaju zemlje koje su se podigle u režimu supstitucije uvoza (npr. Brazil i Indija), što govori o tome da se veliki dobiti još uvek mogu ostvariti poboljšanjem efikasnosti preraspodele faktora proizvodnje. U izveštaju “Indeks globalne konkurentnosti za 2014.” pominju se brojna ograničenja koja utiču na investicionu klimu u Srbiji i sprečavaju rast prosečne produktivnosti preduzeća, poput: komplikovanih

uvoznih procedura; niskog kvaliteta obrazovnog sistema; nerazvijenog sistema permanentnog obrazovanja i usavršavanja zaposlenih; oskudne primene računara u procesu proizvodnje i nedovoljnog korišćenja Interneta u poslovne svrhe. Prioritet države je da utiče na eliminisanje navedenih ograničenja kroz sprovođenje sledećih mera, usmerenih na unapređenje tehničke efikasnosti domaćih preduzeća:

1. *U svrhu podsticanja restrukturiranja preduzeća i povećanja dinamičnosti tržišta*, u Srbiji bi trebalo: (a.) ponovno aktivirati proces privatizacije, te poboljšati korporativno upravljanje u preostalim preduzećima u državnom vlasništvu; (b.) smanjiti državnu pomoć za sektore koji beleže negativne rezultate i racionalizovati stečajni postupak kako bi se poboljšali uslovi za izlazak preduzeća sa tržišta; (c.) unaprediti regulisanje tržišta proizvoda (kroz eliminisanje nepotrebnih prepreka trgovačkim društvima za ulazak na tržište); (d.) liberalizovati ulazak preduzeća na tržište usluga (naročito u oblasti maloprodaje i ulaganja u infrastrukturu) i (e.) dovršiti tržišne reforme u sektoru poljoprivrede.
2. *U cilju unapređenja investicione klime i podsticanja rasta prosečne produktivnosti*, država bi trebalo da utiče na: (a.) skraćivanje vremena neophodnog za dobijanje uvoznih dozvola; (b.) omogućavanje pristupa MSP kapitalu za nabavku informacionih i komunikacionih tehnologija; (c.) povećanje kvalifikovanosti radne snage kroz poboljšanje strukovnog i doživotnog obrazovanja; (d.) racionalizaciju carinskog postupka i (e.) pristup nebankarskim izvorima finansijskih sredstava koja su, prema izvesnim istraživanjima, u pozitivnoj vezi sa rastom ukupne faktorske produktivnosti.

Mada pruža mogućnost da se ostvari velika dobit, jačanje procesa „kreativne destrukcije“ nužno stvara dobitnike i gubitnike tranzicije, što predstavlja rizik političke izvodljivosti reformi. Sektorske i regionalne razlike mogu naglasiti rizik zaokreta ekonomske politike, pa treba razmisliti o odgovarajućim mehanizmima rešavanja tih rizika.

5.4.3.2. Produblјivanje trgovinske integracije: SDI i ponuda izvozne robe

Iskustva sa ubrzanjem privrednog rasta sugerišu da bi se produblјivanje trgovinske integracije Srbije moglo pobliže istražiti kao dodatni izvor bržeg rasta i konvergencije. Mereno u realnim (cenovno usklađenim) okvirima, trgovinska integracija Srbije (udeo vrednosti ukupnog izvoza i uvoza u ukupnom BDP-u) iznosi oko 90%, što pokazuje da Srbija izvozi manje od svog potencijala. Stopa rasta srpskog izvoza, iako se proteklih godina značajno povećala, bila je kontinuirano niža nego u ZUT CIE u vreme kada su se pripremale za ulazak u EU.

Kako bi produbila trgovinsku integraciju, Srbija bi trebalo da proširi ponudu izvoznih proizvoda i privuče više SDI. Prepreke većem izvozu uglavnom su mikroekonomske prirode. Nedovršen proces restrukturiranja korporativnog sektora delovao je kao ograničavajući faktor na povećanje produktivnosti u tradicionalnim izvoznim sektorima, kao i na diverzifikaciju poslovne aktivnosti prema novim proizvodima i tržištima.

Različiti faktori utiču na sklonost lokalnih preduzeća prema izvozu, uključujući: produktivnost preduzeća; broj dana potrebnih da se provede carinski postupak za izvoz i mogućnost organizovanja vlastitog prevoza. Empirijski podaci, takođe, potvrđuju tezu da su preduzeća u stranom vlasništvu lideri izvozne aktivnosti. Svih petnaest najvećih izvoznika u 2014. godini je u stranom vlasništvu, ili pod stranom upravom (Železara Smederevo). Stoga se privlačenje izvozno-orijentisanih SDI može smatrati optimalnom strategijom diverzifikacije srpskog izvoza, u uslovima nedovoljne domaće akumulacije. Da bi privukla izvozno-orijentirane SDI, Srbija treba da: (a.) olakša pristup zemljištu; (b.) poboljša trgovinsku regulativu i (c.) dodatno racionalizuje regulativu na području SDI. Prema odgovorima anketiranih preduzetnika, kao najproblematičniji faktori za obavljanje poslovne aktivnosti u Srbiji ističu se: korupcija, neefikasan birokratski aparat, otežan pristup finansijskim sredstvima i nestabilnost vlade (WEF, 2014.). U tom kontekstu, neophodno je preduzimanje opsežnih mera radi eliminacije pomenutih prepreka i povećanja atraktivnosti Srbije za priliv SDI.

U cilju širenja ponude izvoznih proizvoda, Srbija treba da (a.) poboljša usluge vezane uz trgovinu; (b.) podigne standarde za sertifikovanje kvaliteta i (c.) smanji logističke troškove. Bilo bi korisno izraditi opštu strategiju povećanja nivoa informisanosti o stranim tržištima. To znači da

infrastruktura merenja, standardizacije, testiranja i kvaliteta u Srbiji treba da bude usklađena sa svetskim normativima. Budući da Srbija ima široku mrežu saobraćajne infrastrukture, i da su javna ulaganja u puteve poslednjih godina isrpela budžetska sredstva, dalje povećanje efikasnosti u sektoru prometa zahtevaće restrukturiranje željeznica, uz mobilizaciju dodatnog privatnog kapitala za infrastrukturne projekte.

Korišćenje prednosti globalnog tržišta je od izuzetne važnosti za malu zemlju poput Srbije, mada je u pojedinim periodima smanjenje obima trgovinske razmene u kontekstu svetske krize, moglo ograničiti prednosti takve strategije na kratak rok. Standardne trgovinske politike, dopunjene merama podrške procesu restrukturiranja preduzeća i dinamičnom razvoju tržišta, treba da podstaknu izvozna preduzeća na povećanje produktivnosti i omoguće ulazak novih, produktivnijih preduzeća na tržište. Posebno treba naglasiti pozitivne efekte koje ostvaruje sinergija između trgovinske politike, politike podsticanja inovacija i politike privlačenja SDI. Politika podsticanja inovativne aktivnosti utiče na diverzifikaciju izvoza, trgovinska integracija doprinosi apsorpciji savremenih tehnologija, dok bi se politika podsticanja priliva SDI, takođe, mogla usmeriti na privlačenje ulaganja sa visokim sadržajem I-R aktivnosti.

5.4.3.3. Podsticanje inovacija: Komercijalizacija i primena znanja

Srbija bi mogla širiti i održavati rast konkurentnosti i na osnovu korišćenja postojećeg znanja, u cilju povećanja produktivnosti i inovativnih aktivnosti. Srbija ima dugu tradiciju razvoja bazičnih naučnih aktivnosti, ali komercijalizacija znanja još uvek nije na zadovoljavajućem nivou, što pokazuje i podatak da je u 2011. godini korporativni sektor prijavio samo 8 patenata Kancelariji za intelektualnu svojinu. Inače, domaće kompanije su u periodu 2003-2009. godine, u proseku registrovale svega 10 patenata godišnje, što potvrđuje nizak nivo usvajanja novih tehnologija od strane domaćeg korporativnog sektora. Mali broj registrovanih patenata prate i relativno skromna izdvajanja poslovnog sektora za istraživanje i razvoj, koja su u 2011. godini iznosila svega 0,073% BDP (Dj. Kutlača, 2012, p. 15.).

Da bi pospešila razvoj inovacija i tehnologija, ekonomska politika Srbije treba doprinесе komercijalizaciji znanja. Kako bi se omogućilo privatnom sektoru da svoje interno znanje pretoči u rast produktivnosti i inovacije, potrebno je: (a.) politiku I-R aktivnosti usmeriti ka mobilizaciji privatnog sektora u ovoj oblasti; (b.) dodatno prilagoditi režim podsticaja za komercijalizaciju istraživanja i eliminisati negativne predrasude u odnosu na primenjeno istraživanje i razvoj i (c.) podsticati osnivanje preduzeća koja se temelje na znanju. Od posebnog je značaja ponuda istraživača i stručnjaka s visokim obrazovanjem. U Srbiji je učešće osoba koje diplomiraju na području nauke i tehnologije u odnosu na stanovništvo znatno niže nego u većini zemalja u regionu i od proseka EU koji iznosi 13 posto. Glavne preporuke za područje inovacione politike su sledeće:

- Povećati privatna istraživanja i razvoj kroz: (a.) prilagođavnje postojećih poreskih podsticaja sa podsticajima koje pružaju vodeće inovativne ekonomije, (b.) procenjivanje u kojoj meri državni I-R sektor „istiskuje“ privatni I-R sektor, s obzirom na ograničenu ponudu ljudskih resursa i (c.) razmatranje opcija za privlačenje SDI sa intenzivnom I-R komponentom.
- Unaprediti uslove za saradnju između univerziteta i industrije, na osnovu: (a.) revidiranja kriterijuma za napredovanje u akademskoj karijeri; (b.) pojednostavljenja zakonskih uslova za saradnju; (c.) ponovnog ocenjivanja opštih podsticaja sadržanih u pravnom okviru, (d.) razmatranja usvajanja odgovarajućeg sistema subvencija; i (e.) školovanja tehnoloških/inovacijskih „brokera“ koji bi pomogli u razvoju zajedničkih projekata.
- Omogućiti osnivanje preduzeća utemeljenih na znanju kroz: (a.) podršku razvoju kancelarija za transfer tehnologija; (b.) revidiranje regulatornih uskih grla za razvoj industrija rizičnog kapitala; (c.) podsticanje tržišno-orijentisanih aktivnosti državnih istraživačkih instituta i tehnoloških parkova i (d.) promovisanje restrukturiranja državnih instituta za istraživanje i razvoj kroz usvajanje sistema opadajućeg namenskog finansiranja i uvođenje podsticaja na nivou istraživača, radi diversifikacije prihoda.

- Poboljšati opštu strukturu upravljanja inovacionim sistemom zemlje kroz donošenje strategije za postepeno sprovođenje sistema praćenja i ocenjivanja, konsolidovanja i institucionalizacije određenih programa (kao što su programi podrške dijaspori).

Kod podsticanja inovacija i tehnološkog prosperiteta u Srbiji trebalo bi imati na umu dva upozorenja. Kao prvo, budući da glavni izazov predstavlja komercijalizacija znanja, a ne generisanje znanja, standardne mere politike podsticanja nauke i tehnologija treba dopuniti odabranim reformama ulagačke klime, kojima bi se privatni sektor podstakao na traženje znanja. Kao drugo, budući da inovacije po svojoj prirodi predstavljaju postepene, a ne radikalne promene, savetuje se da politike podsticanja nauke i tehnologija ne diskriminišu sektore koje ne karakteriše primena visokih tehnologija, (tekstil, obuća, ili poljoprivred), a koji, takođe, treba da unaprede svoju tehnološku opremljenost.

Glava VI

**UPRAVLJANJE IZVOZOM
NA NIVOU KORPORACIJE**

6.1. STRATEGIJA NASTUPA NA GLOBALNOM TRŽIŠTU

6.1.1. Izmenjeni uslovi poslovanja na međunarodnom tržištu

6.1.1.1. Analiza tržišta

Proces globalizacije uticao je da izvoz postane jedna od najvažnijih determinanti uspešnog poslovanja privrednih subjekata, pa ga zato ne treba prepuštati stihiji, već neprestano osmišljavati i usmeravati kroz sprovođenje koncepta upravljanja izvozom. Upravljanje izvozom ima za pretpostavku formulisanje izvozne strategije preduzeća, čemu prethodi granska analiza. Svrha ove analize je sticanje informacija o konkurentskom okruženju, odnosno o broju i snazi rivala, kao i vlastitoj poziciji na tržištu.

Aktuelni trendovi nameću potrebu razvoja novih proizvoda koji bi bili u skladu sa savremenim stilom i načinom života. Jedna od priznatih teorija analize industrije i makrookruženja preduzeća jeste Porterova teorija o pet konkurentskih sila, prema kojoj svaku industriju odlikuju specifična struktura i određene ekonomske i tehničke karakteristike, koje utiču na stvaranje konkurentskih prednosti. Kreatori razvojne i izvozne strategije srpskih preduzeća, koji žele ostvariti i iskoristiti povoljan uticaj okruženja na svoju kompaniju moraju definisati šta predstavlja makrookruženje u kojem njihova firma funkcioniše. Konkurencija u nekoj industrijskoj grani zavisi od pet osnovnih sila, čija kolektivna snaga detriminiše ukupan potencijal kompanije za ostvarivanje pozitivnih poslovnih rezultata u okviru date grane.

Definisanje tržišta temelji se na međusobnom uticaju grupa potrošača koji imaju slične zahteve i strateških grupa konkurenata koji se takmiče kako bi zadovoljili te zahteve. Takve smernice definisanja tržišta omogućavaju identifikaciju njegove strukture. Porter je tu strukturu opisao pomoću pet konkurentskih sila: konkurentnost tržišta, konkurentnost supstituta, pregovaračka moć kupaca, pregovaračka moć dobavljača i rivalitet između postojećih konkurenata na tržištu.

1. Ulazak novih konkurenata. Što je ulazak novih kompanija u određenu industrijsku granu jednostavniji, to je i konkurencija u toj grani izraženija. Da bi se ograničio rast konkurencije u određenoj grani, neophodno je povećati prepreke ulasku novih kompanija. Primeri barijera ulasku na tržište određene grane su: ekonomija obima koju ostvaruju neki od postojećih učesnika na tržištu, a koja im omogućava troškovnu prednost nad novim konkurentima; visok početni kapital potreban za ulazak u industriju; državne mere ograničenja penetracije tržišta; diferencijacija i lojalnost potrošača postojećim markama proizvoda, koju novi konkurenti teško mogu steći i sl.

Što je tržište zatvorenije, odnosno što su veće prepreke ulasku novih konkurenata na tržište, to je veća mogućnost za starosedeoce na tržištu da ostvare visok profit. Drugim rečima, monopolizovano tržište nudi šansu za ostvarivanje monopolnog ekstraprofita.

Primeru radi, ukoliko jedna kompanija predstavlja snažan brend na globalnom tržištu, dok druga raspolaže kompleksnim znanjima u oblasti tehnologija proizvodnje, moguće je da te dve kompanije udruže svoje potencijale na osnovu ugovora o zajedničkim ulaganjima, i podignu lestvicu ulaska na tržište na veoma visok nivo. Ukoliko je reč o ekspanzivnom tržištu koje ujedno zaheva i složen tehnološki know how, obe kompanije će doći do zaključka da im je jednostavnije da se ujedine i iskoriste pozitivne karakteristike partnera koje im nedostaju, nego da ih razvijaju u sopstvenoj režiji. Osim toga, ujedinjenjem se podstiče efekat ekonomije obima na troškovnu efikasnost produkcije, pa niska cena proizvoda predstavlja, još jednu, dodatnu barijeru ulasku novim konkurentima na tržište.

2. Opasnost od supstituta. Nivo konkurentnosti supstituta zavisi od većeg broja faktora: njihove sposobnosti da efikasno zadovolje tačno određenu potrebu potrošača, cene, troška koji bi kupci imali prilikom prelaska na novi proizvod i spremnosti kupca da određeni proizvod zameni novim.

Da bi se odbranilo od konkurencije supstituta, preduzeće mora razvijati diferencirane proizvode i kontinuirano voditi računa o zadovoljenju svojih kupaca. Samo na taj način je moguće obezbediti visok stepen lojalnosti potrošača i učiniti težim prelazak na novi proizvod. U protivnom, čim nova preduzeća uoče da se na nekom proizvodu ostvaruje visoka marža i da ne postoje značajnije prepreke zaoštavanju konkurentске utakmice, ona će svakako iskoristiti priliku da prisvoje deo tržišnog kolača, a

neretko i potpuno istisnu starosedeoca sa tržišta. Nove kompanije obično grade svoju tržišnu strategiju, u početku na lokalnom nivou, da bi se kasnije proširile na jedinstveno nacionalno tržište, sa željom da s njega eliminišu kompletnu konkurenciju.

S druge strane, dosadašnjim liderima na tržištu ostaje mogućnost dinamiziranja cele grane u smislu podsticanja inovativnosti proizvoda, ambalže, marketinga itd. Međutim, to je skupa bitka s vrlo neizvesnim ishodom, pogotovo ako cena predstavlja ključni faktor u opredeljenju potrošača.

3. Pregovaračka moć kupaca. Pregovaračka moć kupaca najvećim delom zavisi od broja i veličine kupca. Što je veći broj jačih kupaca, veći je njihov uticaj na proizvođače, distributere i lance veleprodaje i maloprodaje. Osim toga, postojanje supstituta i jednostavnost prelaska na korišćenje istih, dodatno osnažuje pregovaračku moć kupaca, a ako se uz to još i ujedine i kolektivno organizuju, tada im mogućnost za postizanje uspeha u pregovorima još više raste. Dakle, najveća pregovaračka moć kupaca postojaće u slučajevima kada je reč o velikim i jakim kupcima, niskim troškovima prelaska na novi proizvod i njihovom kolektivnom agažovanju.

Značenje i uticaj velikih trgovinskih lanaca sve je veći, pogotovo u razvijenijim zemljama sa konsolidovanim trgovinskim sektorom. Veliki trgovinski lanci kupuju manje lance i povećavaju učešće na tržištu, čime pojačavaju svoju pregovaračku moć u odnosu na proizvođače. Osim toga, kupci u mnogim kategorijama razvijaju i sopstvenu marku stvarajući supstitut osnovnom brendu, što takođe podstiče njihovu pregovaračku snagu (Interex ima sopstveni brend "Top budget", Maxi ima brend "Premia" itd.).

Već sa tridesetak odsto tržišta maloprodaje trgovac postaje respektabilan partner u pregovorima. U takvoj situaciji proizvođač obično ne može da plasira robu bez saradnje sa dominantnim trgovcem, dok trgovac može da funkcioniše praktično bez bilo kojeg brenda. Čak i kada je neki brend zaista „must have“, trgovac ga može nabaviti indirektno, ne uzimajući ga neposredno iz asortimana tog proizvođača.

Drugi primer dominacije kupca nad proizvođačem nastaje udruživanjem većeg broja trgovačkih lanaca radi jačanja pregovaračke pozicije kod proizvođača. Međutim, bez obzira o kom je slučaju reč, pozicija proizvođača na saturiranim tržištima postaje sve teža, bez obzira na njegovu snagu i veličinu, jer cena koju mora da plati da bi njegov proizvod bio na polici dominantnog trgovinskog lanca postaje sve veća.

4. Pregovaračka moć dobavljača. Dobavljači imaju zadatak da industriju opskrbljuju sirovinama, delovima, radom, energijom, novcem i sl. Što je veća zavisnost industrijske kompanije od proizvodnje njegovih dobavljača, to je veća pregovaračka snaga dobavljača. Ako postoji konkurencija među dobavljačima, troškovi prelaska na usluge drugog dobavljača predstavljaju jedan od faktora koji određuje njihovu pregovaračku snagu. Integracija većeg broja dobavljača može umanjiti snagu pojedinog dobavljača.

To su samo neki od faktora koji mogu uticati na pregovaračku snagu dobavljača i na koje bi trebalo obratiti posebnu pažnju i unapred razviti rešenja koja obezbeđuju pozitivan ishod poslovanja.

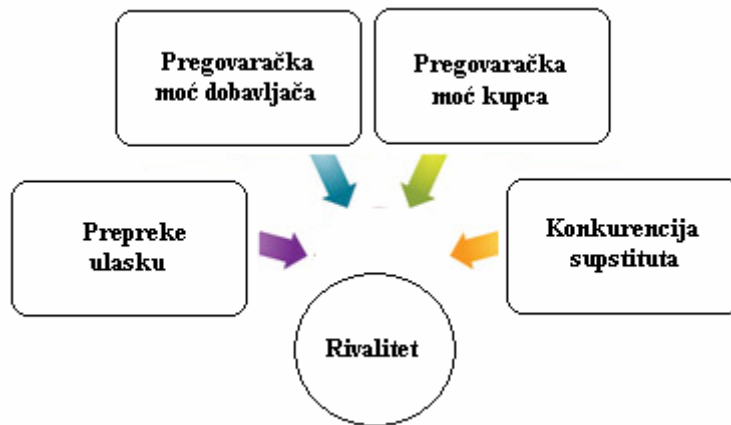
Idealna pozicija za svakog dobavljača jeste da što je moguće više gradi monopolsku poziciju, iako zakon u mnogim državama to izričito zabranjuje. Međutim, uvek postoje niše koje izmiču kontrolni, što dobavljačima pruža veliku pregovaračku snagu u odnosu na proizvođača.

5. Rivalitet među postojećim konkurentima. Suparništvo među konkurentima rezultira izdvajanjem dodatnih sredstava za marketing, ili snižavanjem cena u odnosu na cene konkurencije. Intenzivnost suparništva zavisi od: broja konkurenata u grani, njihove veličine, ukupne stope rasta određene grane, stepena diferencijacije proizvoda i troškova napuštanja date industrijske grane.

Konkurencija može imati pozitivne, ali i negativne efekte na tržište. Ako je posledica povećanja konkurencije na tržištu nekog proizvoda uvođenje inovacija, to će imati pozitivan efekat na širenje grane. S druge strane, povećana konkurencija umanjice mogućnost ostvarivanja većeg profita učesnicima na tržištu.

Večna priča o tržišnim konkurentima može se primeniti na lokalne i globalne konkurente. Na globalnom nivou može se navesti primer "Koka Kole" i "Pepsi Kole". Ta dva konkurenta u globalnoj utakmici primjenjuju sva sredstva borbe, od inovativnosti proizvoda, preko cena i marketinga do diversifikacije poslovne delatnosti (ulazak u druge proizvodne kategorije).

Zdrava konkurencija se smatra pozitivnom, jer doprinosi inovativnosti u proizvodnom asortimanu, uz istovremeno očuvanje profitabilnosti u konkurentskim kompanijama. Stoga se može zaključiti da je lojalna konkurencija poželjna, naročito u periodu formiranja i razvoja tržišta.



Grafikon VI-1. Porterovih pet konkurentskih sila

Izvor: M. Porter, 1990.

Jednom kad se definišu konkurentске sile, potrebno je utvrditi koja od njih ostvaruje najveći uticaj na posmatrano preduzeće. Svrha identifikacije tržišne strukture, i njom uzrokovanog izvora konkurentskih prednosti, je formulisanje strategija koje će biti prilagođene uslovima koji vladaju u okruženju. U tom cilju, potrebno je pet navedenih sila razmatrati u kontekstu vlastitog preduzeća, ali i u okviru cele grane. Ova analiza treba da pomogne preduzeću u koncipiranju strategije koja će omogućiti modifikaciju konkurentске snage u vlastitu korist, bez pružanja mogućnosti ostalim učesnicima u grani da steknu slične koristi i povlastice. Porterova analiza sila sugerise da preduzeće uspešnom analizom okruženja i sopstvenim pozicioniranjem u odnosu na pomenute sile, kreira pretpostavke za ostvarivanje nadprosečne dobiti.

6.1.1.2. Strategija penetracije inostranog tržišta

Nakon što kompanija, na osnovu teorije Porterovih sila, izvrši analizu tržišta, konkurencije i svoje tržišne pozicije, sledi odabir nekog od različitih modaliteta osvajanja inostranog tržišta. Procesi globalizacije i internacionalizacije predstavljaju savremeni trend, koji doprinosi većoj samostalnosti ekonomija i nacionalnih institucija.

Bitna karakteristika globalizacije je „denacionalizacija“, odnosno smanjivanje barijera i relativizovanje međudržavnih granica, praćena sve izraženijim zahtevima za međunarodnom saradnjom. U takvim uslovima autarkična ekonomija više nije moguća. Preduzeća su pod neprestanom pretnjom konkurencije na globalnom nivou i ona koja ne uspeju da se prilagode novonastaloj situaciji propadaju i bivaju zamenjena novim.

Budući da je širenje poslovanja na inostrana tržišta postalo neizbežno, nakon što preduzeće odluči da izađe na odabrano strano tržište, sledeći korak je izrada strategije izlaska na spoljno tržište koja, između ostalog, sadrži i tri važne odluke vezane za:

1. *ciljeve* penetracije stranog tržišta,
2. *tajming* ulaska na strano tržište i
3. *način* ulaska na strano tržište.

Ciljevi ulaska na strano tržište mogu biti: razvoj tržišta, pristup resursima, širenje znanja dostupnog u zemlji i uspostavljanje regionalnih ili globalnih centara za koordinaciju različitih aktivnosti i sl. U prvom slučaju, kompanija teži da proširi svoje prodajno tržište, u drugom da produbi tržište sa kojeg se snabdeva faktorima proizvodnje, a u trećem da ostvari međunarodnu dominaciju po osnovu superiornog znanja, tehnologija, organizacionih rešenja i sl.

Vreme ulaska na tržište druge zemlje predstavlja jednu je od najvažnijih odluka za formiranje održivih konkurentskih prednosti. Oni koji učine prvi korak u tom pravcu imaće početne prednosti, ali se u isto vreme suočavaju i sa većim rizikom.

Izbor modaliteta penetracije stranog tržišta predstavlja, zapravo, odabir načina premošćavanja prepreka ulasku na strano tržište, čemu će biti posvećana posebna pažnja u nastavku teksta.

6.1.2. Preperke ulasku na tržište

6.1.2.1. Izvoz kao dominantan oblik spoljnotrgovinskog posla

Klasičan izvoz još uvek predstavlja jedan od najvažnijih pokretača razvoja globalne privrede, kao i pojedinih nacionalnih ekonomija. Izvoz se definiše kao prodaja domaćih proizvoda u inostranstvu, uz istovremeno preduzimanje niza marketinških aktivnosti koje je podstiču. Klasična kupoprodaja se često koristi kao preovlađujući oblik spoljnotrgovinskog posla kod preduzeća koja se nalaze u ranoj fazi penetracije inostranih tržišta, i predstavlja najjednostavniji, najjeftiniji i najlakši način izvoza.

Izvoz, kao oblik spoljnotrgovinskog posla, pruža brojne prednosti, ali ima i određene nedostatke. Ključna prednost je u smanjenom riziku, budući da nema potrebe za dodatnim investicijama u proizvodnju u inostranstvu. Takođe, strategija izvoza omogućava preduzećima da proizvode i opskrbljuju nekoliko različitih tržišta iz jednog postrojenja, koresteći se efektima ekonomije obima i smanjujući troškove proizvodnje. Kraj prošlog i početak ovog veka obeležen je značajnom liberalizacijom i otvaranjem tržišta, kroz smanjenje carinskih stopa i transportnih troškova, što je doprinelo da klasičan izvoz, kao cenovno efektivna strategija izlaska na strana tržišta, stekne primat nad ostalim oblicima spoljnotrgovinskog posla. Klasičan kupoprodajni odnos predstavlja tradicionalno dominantan oblik spoljnotrgovinskog posla i u Republici Srbiji. Ova vrsta spoljnotrgovinskog posla je u 2014. godini učestvovala sa 85,5% u strukturi ukupnog robnog izvoza zemlje i sa 70,8% u strukturi ukupnog uvoza.⁶²

S druge strane, izražena konkurencija između izvoznih preduzeća i njihovih agenata u inostranstvu predstavlja jednu od otežavajućih okolnosti izvoznog posla. Takođe, iako su carine i transportni troškovi niži nego u prošlosti, oni još uvek značajno utiču na troškove penetracije inostranog tržišta. Nedostatak strategije izvoza je u tome što se često zasniva na ograničenim informacijama o stanju na spoljnim tržištima. Preduzeće može biti tretirano kao autsajder na lokalnim tržištima, te se može suočiti sa neprijateljskom atmosferom i nepovoljnom tražnjom za svojim proizvodima. Pravni problemi predstavljaju još jedan od negativnih aspekata izvoza, i najvećim delom se vezuju uz licence, obaveze, ugovore i sl.

Jedna od barijera izvozu kao strategiji izlaska na strana tržišta je i nedostatak inicijative. Do odsustva inicijative dolazi kada je preduzeće previše fokusirano na domaće tržište, kada ne postoje veze sa inostranstvom unutar distributivnog kanala i kada nedostaje kritična masa znanja ili dovoljna količina finansijskih sredstava. Komercijalni i tržišni rizici, različitost kultura, rizik deviznog kursa i sl., samo su još neke od mogućih barijera izvozu. Međutim, uprkos preprekama koje otežavaju klasičan izvozni posao, njegova uloga je još uvek dovoljno važna da on predstavlja jednu od najjeftinijih i najčešće korišćenih strategija penetracije inostranog tržišta.

Izvoz se može organizovati na nekoliko načina. Preduzeće može samostalno izvoziti robu koju proizvodi, ili izvoz može prepustiti nekoj nezavisnoj kompaniji u svojoj zemlji. U prvom slučaju radi se o direktnom ili neposrednom izvozu, a u drugom o indirektnom ili posrednom izvozu.

Posredni izvoz nastaje kada proizvođač za plasman svojih proizvoda koristi usluge drugih, nezavisnih organizacija iz svoje zemlje. Kod ovog vida izvoza postoje dve mogućnosti: a) proizvođač svoju robu prodaje domaćem specijalizovanom spoljnotrgovinskom preduzeću, koje će je potom u svoje

⁶² RZS, Saopštenje ST15, br. 28 од 30.01.2015.

ime i za svoj račun plasirati na inostrano tržište i b) proizvođač predaje svoju robu specijalizovanom spoljnotrgovinskom posredniku, koji će tu robu izvesti uz naplatu određene provizije.

U prvom slučaju, proizvođač ograničava izvozničku delatnost na pripremu robe za izvoz, a troškove i rizike dalje distribucije prepušta domaćem spoljnotrgovinskom preduzeću. U drugom slučaju, proizvođač se služi samo uslugama specijalizovanog spoljnotrgovinskog preduzeća koje će se pobrinuti za pronalaženje kupaca u inostranstvu, obaviti sve radnje da se izvoz uredno sprovede, osigurati naplatu za proizvođača i naplatiti svoju proviziju. Proizvođač se mora osloniti na sposobnost takvog spoljnotrgovinskog posrednika od kojeg zavisi konačan finansijski rezultat celog posla.

Najdelotvorniji način indirektnog izvoza je angažovanje lokalnih agenata ili distributera (pojedinaca ili kompanija), koji asistiraju proizvodnim preduzećima prilikom izvoza robe, a fokusirani su na jednu zemlju ili region. Osnovna prednost izvoza preko posrednika je u činjenici da agenti bolje poznaju uslove koji vladaju na stranom tržištu za koje su specijalizovani. Lokalni posrednici naročito su važni preduzećima koja nemaju mnogo iskustva u izvozu, pa je njihova uloga i sposobnost od ključnog značaja za ceo posao.

Neposredni izvoz nastaje kada domaći proizvođač robu izvozi direktno kupcu u drugoj zemlji, ili u sopstvenu kompaniju sa sedištem u inostranstvu. Prenos robe i novca obavlja se preko kompanije kupca ili proizvođača i bez posrednika.

Direktan izvoz zahteva dobro poznavanje stranog tržišta, saobraćajne infrastrukture i privredne i demografske strukture.

Postoji više oblika direktnog izvoza. Najjednostavniji organizacioni oblik je odeljenje ili poslovnica. Formiranje samostalnog odeljenja omogućilo bi preduzeću da na najjednostavniji način samostalno koordinira poslove izvoza. Moguće je organizovati izvoz preko vlastite trgovačke mreže u inostranstvu. Vlastita kompanija u inostranstvu može obavljati poslove prodaje, distribucije, prometa, ali i druge poslove na inostranom tržištu.

Neposredan izvoz produžava proces prodaje i zahteva duže rokove naplate, nego da se roba prodaje posrednim putem. Stoga, prilikom izbora načina izvoza na strano tržište treba uzeti u obzir i zahteve stranih kupaca za kreditiranjem, kako bi posao bio uspešno okončan. Ovaj način izvoza zahteva znatno više ekspertskog znanja i iskustva, vremena upravljanja i finansijskih resursa od indirektnog izvoza, ali takav način izlaska na tržište preduzeću omogućava veću kontrolu nad distributivnim kanalima.

6.1.2.2. Prodaja licence - način izlaska na strana tržišta

Pored direktnog investiranja i klasičnog izvoza, domaće kompanije mogu sklapati ugovore vezane za više oblike saradnje sa inostranstvom. Najčešći primeri ovih poslova su ugovori o licenci (ili franšizi kao specijalnoj vrsti ugovora o licenci). Ugovor o licenci je sporazum kojim jedno preduzeće (davalac licence) daje pravo korišćenja svog proizvoda ili procesa proizvodnje u komercijalne svrhe drugom preduzeću (korisniku licence), pri čemu marka (brend) davaoca licence može, ali i ne mora, biti deo ugovora o licenci. Na osnovu ovog aranžmana licensor daje pravo korišćenja nematerijalne imovine drugom subjektu na određeno vreme i uz određenu naknadu. Nematerijalna imovina najčešće se opisuje kao: intelektualno vlasništvo, patent, marka, dizajn, izum, "copyright", procesi i sl.

Naknada koju davalac licence prima je najčešće u obliku procenta od prodaje ili u fiksnom iznosu po prodatoj jedinici. Takođe, budući da je davalac licence, uglavnom, ekonomski nadmoćniji od korisnika, može ga ugovorom prisiliti na kupovinu intermedijarnih proizvoda ili komponenti i time ostvariti dodatnu korist.

Budući da je ugovor o licenci pisani pravni akt, pravni sistem svake zemlje trebalo bi da ima jasno određene zahteve, pravila i zakone vezane uz takve ugovore, uključujući i kazne u slučaju nepoštovanja ugovora. Međutim, zaštita prava intelektualnog vlasništva razlikuje se od zemlje do zemlje. Zato bi svako preduzeće, u cilju zaštite svog intelektualnog vlasništva, trebalo da se dobro upozna sa pojmovima i implikacijama zaštite intelektualnog vlasništva, zakona o patentima, zakona o tržišnim markama itd.

Kao i ostali načini penetracije inostranog tržišta, i ugovor o licenci ima svoje prednosti i nedostatke. Jedna od najznačajnijih prednosti za prodavca licence su niski troškovi izlaska na inostrano tržište, pošto veći deo početnog kapitala potrebnog za pokretanje posla investira korisnik licence.

S druge strane, kompanija koja ostvaruje konkurentsku prednost u tehnološkom know-how, treba da izbegava prodaju prava na korišćenje tog tehnološkog znanja, jer bi time mogla ugroziti kontrolu nad tehnologijom. Eventualni gubitak kontrole nad tehnologijom smatra se najvećim nedostatkom ugovora o licenci.

Prednost ovog ugovora je što omogućava ulazak na inostrana tržišta zaobilaznjem investicionih barijera. Još jedna dobra strana za licensora je u tome što smanjuje rizik gubitka kapitala, što je posebno važno ako se ugovor sklapa sa zemljom u kojoj vlada nestabilna politička klima.

Jedan od najpoznatijih i najuspešnijih primera iz prakse za prodaju licence je McDonald's. Širom sveta ova kompanija je razvila mrežu franšizera kojima diktira svoje uslove, od kvaliteta proizvoda do lokacije i eksterijera i entrijera restorana. Osim što jednokratno naplaćuje korišćenje imena, ova kompanija obično sklapa takve ugovore u kojima ostvaruje udeo u vlasništvu, ili u profitu. Pored toga, vrlo često ima i kontrolore koji se bave proverom da li korisnik licence poštuje vrlo stroga pravila franšizera.

Srbija ima konkurentске prednosti u određenim segmentima agro-biznisa, semenarstva, brodogradnje, proizvodnje prehrambenih proizvoda, usluga vezanih za sport i rekreaciju, građevinarstvo i sl. Prodajom licence u oblasti uzgajanja novih kultura (semenarstvo), agro-inženjeringa (pretvaranje neplodnih površina u poljoprivredno zemljište), proizvodnje brendiranih prehrambenih proizvoda (voćna alkoholna i bezalkoholna pića, ajvar, sirevi itd.), sportskog menadžmenta (franšiza za organizovanje svetski poznatih košarkaških kampova za mlade), brodogradnje (dizajn enterijera prostora za odmor posade), izgradnje vojnih objekata (skloništa, podzemni aerodromi), hemijske industrije (OHO-lepak) itd., Srbija bi mogla ostvariti značajne rezultate na inostranom tržištu.

6.1.2.3. Upravljanje rizicima u izvoznom poslu

Uspešna eksportna aktivnost neke kompanije iziskuje profesionalan pristup njenog menadžmenta, što podrazumeva odgovarajuće vreme i sredstva za otpočinjanje i realizaciju izvoznog posla. Na putu osvajanja novih tržišta, kompanije se susreću sa sve oštrijom konkurencijom i sve restriktivnijim pravilima i regulativom koji opredeljuju kvalitet proizvoda i ambalaže, kao i ostale bitne elemente iz ugovornog odnosa.

Poslovni rizik predstavlja mogućnost nastupanja budućeg događaja, koji ne zavisi od volje učesnika u poslu, a koji može izazvati delimičnu ili potpunu štetu (gubitak) za jednu ili obe ugovorne strane. Rizik u poslovanju sa inostranstvom opterećen je dodatnom mogućnošću da nastupe vremenski i prostorno nepredviđeni događaji, izazvani subjektivnim ili objektivnim okolnostima, zbog čega može nastati šteta, tj. značajno umanjenje očekivanih spoljnotrgovinskih rezultata.

Za uvoznika postoji rizik hoće li primiti robu prema kvalitetu i u količini koju je naručio i platio, jer uvek postoji rizik da se roba na putu nešto dogodi (havarija transportnog sredstva, uništenje ili kvar robe...), ili da njena tržišna cena opadne u periodu od trenutka sklapanja ugovora do prispeća u zemlju destinacije, što utiče na gubitak dela očekivane dobiti. S druge strane, za izvoznika postoji rizik naplate isporučene robe ili izvršene usluge, koji može nastati zbog nesolventnosti kupca, ratnog stanja, valutnih poremećaja, stečaja kupca i sl.

Rizik sa svojim štetnim posledicama može onemogućiti uspešno poslovanje i negativno uticati na njegove rezultate, usled čega je politika osiguranja od rizika postala bitan segment poslovne politike svake kompanije.

U osnovi, poslovni rizici mogu biti transferabilni i netransferabilni. U prvom slučaju radi se o rizicima kao što su: valutni rizici, transportni rizici, politički i ratni rizici itd., koje je moguće ugovorom preneti na organizacije specijalizovane za preuzimanje rizika, uz naplatu premije osiguranja prema odgovarajućim tarifama. U slučaju neprenosivih i pretežno neprenosivih rizika, radi se o pretnjama kojima nije moguće odrediti verovatnoću nastanka (rizik kvaliteta robe, skladišni rizik, rizik izvoza, rizik cene prodaje, rizik ispunjenja kupoprodajnog ugovora itd.), pa samim tim, ni visinu eventualne

štete koja bi bila izazvana po tom osnovu, što isključuje mogućnost prenošenja brige o riziku na profesionalna osiguravajuća društva.

U spoljnotrgovinskoj praksi je najprepoznatljivija podela na robne i finansijske rizike. Robni rizici podrazumevaju sve one događaje koji na bilo kakav način utiču na odstupanje od ugovornih klauzula vezanih za predmet kupoprodaje, odnosno, na isporuku robe nezadovoljavajućeg kvaliteta, količine i ostalih svojstava (rizik plasmana robe pripremljene za izvoz, rizik nabavke sirovina ili repromaterijala, rizik delimičnog ili potpunog uništenja robe u prevozu i dr.).

Drugim rečima, izvozni posao je uvek opterećen brojnim rizicima, od kojih su najčešći: rizik naplate, rizik kvaliteta, transportni i logistički rizik, pravni rizik, politički rizik, nepredviđeni rizik, kulturni i jezički rizik i rizik deviznog kursa. Osim pojedinačno nabrojanih rizika u izvozu, poseban problem čini dodatni element rizika celokupne komercijalne transakcije, koji proizilazi iz kompleksnosti okruženja u kojem je izvoznik prinuđen da posluje i koji multiplikuje negativne efekte pojedinačnih rizika.

Proces upravljanja rizicima započinje detektovanjem vrste rizika koji opterećuje određeni izvozni posao. To podrazumeva identifikaciju svih rizika sa kojima bi izvozna kompanija mogla biti suočena i njihovo rangiranje prema stepenu verovatnoće nastanka i ozbiljnosti posledica koje bi mogli izazvati. Što je pretnja veća, to se više pažnje mora posvetiti relativizovanju negativnog dejstva izvoznog rizika.

(a.) Kreditni rizik (rizik naplate)

Kreditni rizik (default risk) predstavlja rizik da neka od ugovornih strana na dan dospeća ne bude u mogućnosti da odgovori svojim ugovorenim obavezama (izvrši plaćanje, isporuči robu, vrati dug, plati kamatu itd.), čime se dovodi u pitanje kredibilitet te ugovorne strane. Ova vrsta rizika naziva se još i rizik isporuke i obično je tesno povezana s rizikom zamene, tj. rizikom da druga strana u momentu saznanja za ovu nemogućnost postane primorana da s trećom stranom zaključuje poslovni odnos, kako bi uravnotežila sopstvene pozicije (dugovanja i potraživanja), ali pod aktuelnim tržišnim uslovima, a ne pod onim pod kojima je bila ugovorena transakcija čije je izvršenje dovedeno u pitanje. Instrumenti zaštite od kreditnog rizika su: pribavljanje dodatnih sredstava obezbeđenja, ugovaranje avansnih plaćanja, osiguranje poslova kod specijalizovanih osiguravajućih institucija itd.

U mnogim slučajevima, zbog velike udaljenosti i nepoznatog okruženja, izvozniku nije lako da verifikuje kredibilitet i reputaciju uvoznika. Ukoliko je kredibilitet inostranog kupca nepoznat, postoji povećan rizik od neplaćanja, kašnjenja isplate, ili obmane.

Zato se izvoznicima preporučuje da ne ulaze u izvozni aranžman pre *provere kredibiliteta kupca*. U tu svrhu, najjednostavnije je angažovati neku od brojnih komercijalnih agencija ili preduzeća, koja se bave proverom i dostavljanjem podataka o bonitetu inostranih kompanija.

Ukoliko je inostrani kupac sasvim nepoznat, izvoznik treba da insistira na ugovaranju sigurnog načina plaćanja, kao što je *neopozivi dokumentarni akreditiv*. Na ovaj način izvoznik stiče pravo da pristupi banci uvoznika u njegovoj zemlji i zatraži pomoć u sprovođenju međunarodne procedure plaćanja.

Još sigurniji način plaćanja predstavlja potvrđeni akreditiv. Primera radi, zbog izražene nelikvidnosti srpske privrede i niskog kreditnog rejtinga zemlje, srpski uvoznici među inostranim partnerima imaju tretman nesigurnih platiša, pa su njihovi ugovori često opterećeni zahtevom za otvaranjem *konfirmiranog (potvrđenog) akreditiva*, koji osim garancije plaćanja banke u zemlji uvoznika podrazumeva i dodatnu garanciju banke u zemlji izvoznika.

(b.) Rizik kvaliteta

Ukoliko izvozna roba nije pregledana pre isporuke od strane nezavisnog trećeg lica, izvozniku se može desiti da mu celokupna isporuka bude odbijena i vraćena, pod pretpostavkom kupca da je roba nezadovoljavajućeg kvaliteta. Takvu nemarnost izvoznika, uvoznik ponekad može zloupotребiti da bi izvršio pritisak na njega i naterao ga na reviziju ugovora u pravcu sniženja cene. Iskusni uvoznici mogu

zahtevati obavezan pregled robe, pre njene isporuke, od strane nezavisnih kompanija za vršenje poslova inspekcije. Međutim, ako to ne učine, onda bi bilo korisno sugerisati uvozniku tokom pregovaračkog procesa da *kontrola robe postane obavezni deo ugovora*, jer ovakav vid kontrole štiti interese obe strane.

Alternativno, izvoznici se mogu opredeliti za opciju da uvozniku pošalju manji broj uzoraka svojih proizvoda, posredstvom međunarodne kompanije za dostavu robe. Ukoliko kupac prihvati kvalitet dostavljenih uzoraka, a proizvođač ima dokaz da je ostatak isporuke izrađen po istim standardima, to bi onemogućilo uvoznika da odbije isporuku, izuzev u slučaju nekog nepredviđenog događaja u toku transporta.

Uvoznici ne mogu uvek biti prisutni u vreme otpreme, da bi se i fizički uverili u kvalitet proizvoda. Stoga, oni često koriste usluge nezavisnih kompanija, licenciranih za obavljanje inspekcijih poslova. Ove inspekcije obično dolaze na zahtev uvoznika, ili države kojoj je roba namenjena, tako da oni treba da snose i troškove kontrole robe. Zato je bitno već u ugovoru naznačiti na čiji teret padaju troškovi inspekcije kvaliteta izvozne robe, da se ne bi kasnije dogodilo da izvoznik bude nepravedno zadužen za njihovo plaćanje.

(c.) Rizici transporta i špedicije

Pri transportu proizvoda s kontinenta na kontinent, ili čak unutar jednog kontinenta, javljaju se mnogi rizici, poput rizika od krađe, uništenja, ili rasipanja robe. Stoga je važno da izvoznik dobro prouči sve aspekte ugovora o međunarodnoj špediciji, a naročito ugovora o prevozu robe. Reč je o ugovoru koji sklapaju špediter i transporter, pa izvoznik i uvoznik moraju dobro razumeti svoja zakonska prava vezano za štetu koja može nastati u toku prevoza. Otpremnik robe je, po pravilu, strana koja plaća najveći deo prevoza tereta, bilo da se radi o izvozniku ili uvozniku. Pravilima *inkotermsa*⁶³ regulisano je ko na sebe preuzima obavezu otpreme robe (osim u uslovima kada je drugačije precizirano ugovorom).

(d.) Pravni i regulatorni rizik

Pravni i regulatorni rizik predstavlja rizik da bi na ugovoreni izvozni posao mogle negativno uticati naknadne zakonske i regulatorne promene, kao i pogrešna primena postojećih zakonskih i regulatornih normi u postupku zaključenja ugovora.

Međunarodni zakoni i regulative podložni su čestim izmenama i njihova primena može značajno odstupati od načina na koji se sprovode nacionalni zakoni i regulativa u zemlji izvoznika. Zato je u startu važno da izvoznik skicira ugovor, u saradnji sa ovlašćenom firmom za pružanje pravnih usluga, i na taj način osigura svoje interese u budućoj transakciji. Nakon toga, izvoznik treba da *sastavi listu osnovnih pravnih pitanja* i prosledi ih uvozniku pre potpisivanja bilo kakvog formalnog ugovora.

Za izvoznika je od posebne važnosti da razjasni koji će se zakoni i procedure rešavanja sporova primenjivati na budući ugovor (tzv. *jurisdikcija ugovora*). Za izvoznika je najbolje ukoliko obezbedi izbor zakona i suda u formi ugovorne klauzule, po principu rešavanja sporova prema zakonima i pred sudovima svoje zemlje.

Zakonska regulativa u svakoj zemlji proizilazi iz njenog političkog okruženja. Iz tog razloga se oprezno mora *analizirati pravni aspekt* trgovine sa specifičnim zemljama. Primera radi, pri izvozu u SAD neophodno je referisati o zdravstveno-bezbednosnim karakteristikama proizvoda, što može imati nesagledive posledice na izvoznika, ukoliko roba ne zadovolji visoke standarde koji se primenjuju u toj zemlji.

Sledeći aspekt za razmatranje tiče se trgovine sa islamskim zemljama, poput Saudijske Arabije, Ujedinjenih Arapskih Emirata, Irana i sl. Pre početka zvaničnih pregovora, izvoznici moraju konsultovati pravničke organizacije u ovim zemljama, radi osiguranja sopstvenih interesa. Razlog je u tome što u ovim zemljama pravni sistem nije zasnovan na rimskom/holandskom pravu, kao u većini

⁶³ Incoterms 2000, ICC publication.

drugih država, već na *šerijatskom* pravu, koje obično predstavlja veliku nepoznanicu za ostatak sveta (D. Veselinov, 2008.).⁶⁴

Kada se u okviru eksportnog posla imenuje *posrednik*, kao što je neka trgovinska kuća, agent, ili distributer, izvoznik mora biti svestan svih reperkusija i odgovornosti koje proizilaze iz tog imenovanja. Stoga se u ugovor mora uključiti *lista jasno definisanih prava i obaveza* učesnika trgovinske transakcije, a sve u cilju sprečavanja nastanka pravnog konflikta u nekoj od kasnijih faza izvršenja posla.

(e.) *Politički rizik ili rizik zemlje*

Politički rizik ili rizik zemlje (country risk) predstavlja celokupan rizik s kojim se jedna strana - nerezident suočava u spoljnotrgovinskom (ili međunarodnom) ugovoru, a može se javiti u dva osnovna oblika, kao:

- *rizik suverenosti*, koji se odnosi na rizik od mogućih eksproprijacija i restrikcija i
- *rizik transfera*, koji se odnosi na rizik od sistemske nemogućnosti da se ostvari konverzija domaće u stranu valutu i izvrši obaveza plaćanja.

Politička situacija u zemlji uvozniku je od krucijalnog značaja za uspeh trgovinskog posla. Nestabilnost na ciljnom tržištu izazvana ratovima, civilnim sukobom, ili političkim nesuglasicama, mogla bi proizvesti značajne gubitke za izvoznika. U takvim situacijama, preventivno delovanje predstavlja gotovo jedini efikasan način zaštite od političkog rizika. Izvoznik mora konstantno imati *uvid u političku situaciju* u zemlji destinacije izvoza, da bi blagovremeno bio u situaciji da prilagodi marketinšku strategiju novonastalim uslovima i preduzme odgovarajuće korake radi sprečavanja poslovnog i investicionog gubitka.

Neki od najznačajnijih političkih rizika odnose se na probleme oteženog transfera robe i sredstava, ograničavanja uvoza i uvođenja mera trgovinske blokade (M. Miljković, 2010, ss. 64-65.).⁶⁵

Problem transfernog rizika obično se vezuje za zemlje sa izraženim deficitom bilansa spoljnotrgovinske razmene, koje u cilju njegovog uravnoteženja najčešće koriste mere kontrole trgovine i transfera novca. U takvim situacijama, inostranim preduzećima koja posluju na njihovom tržištu otežana je mogućnost iznošenja profita i kapitala, kao i dopremanja opreme, reprodukcinog materijala i rezervnih delova, neophodnih za nesmetano poslovanje.

Rizik uvoznih ograničenja javlja se kod država koje pokušavaju da zaštite domaću industriju od posebnog nacionalnog značaja. Administrativno uslovljavanje korišćenja domaćih, umesto uvoznih proizvoda, može značajno da ugrozi kvalitet i kontinuitet određene proizvodnje, posebno u strateškim industrijskim granama, poput produkcije motronih vozila i lekova.

Rizik tržišne blokade ispoljava se kroz sprečavanje stranih kompanija da konkurišu na određenim proizvodnim, ili geografski definisanim tržištima i tržišnim segmentima, kao i kroz bojkot trgovine sa konkretnim zemljama u periodima međusobno loših i neprijateljskih političkih odnosa.

Izvoznik mora biti svestan mogućnosti primene *intervencionističkih* mera države u koju plasira svoje proizvode. Iako većina privreda sveta funkcioniše u uslovima kapitalističkog ekonomskog uređenja, u kojem obim i vrednost robe i usluga na tržištu, bilo da su domaćeg ili inostranog porekla, određuje odnos ponude i tražnje, još uvek postoji određeni broj zemalja u kojima vlast ostvaruje značajnu intervencionističku ulogu, poput Severne Koreje, Kube, ili Vjetnama. Osim toga, u brojnim privredama bivšeg socijalističkog bloka, liberalizacija nije privedena kraju, tako da izvoznici moraju posebnu pažnju posvetiti istraživanju sa kojim stepenom slobode je moguće plasirati robu i usluge na njihova tržišta.

Oprez mora biti na najvišem nivou i kada se trguje sa razvijenim zemljama, koje podržavaju relativno slobodan pristup svom tržištu za uvoz robe i usluga. Da bi izbegle konfrontaciju sa pravilima STO čije su članice, razvijene zemlje Zapada najčešće pribegavaju korišćenju nekonvencionalnih mera zaštite, poput *necarnskih uvoznih barijera*, koje je teško dokazati u praksi, a koje mogu imati

⁶⁴ Pogledati: D.Veselinov, "Islamska politička ekonomija. Poreklo, načela i razvoj", **Godišnjak 2008**, Fakultet političkih nauka, Beograd, 2008, ss. 187-217.

⁶⁵ Više o ovome pogledati: M. Miljković, "Rizici u međunarodnom poslovanju i njihova zaštita", Zbornik radova sa Naučnog skupa sa međunarodnim učešćem **Sinergija 2010**, Univerzitet Sinergija, Bijeljina 2010, ss. 64-65.

nesagledive negativne posledice po izvoznika. Efikasnost ovih mera, koje se najčešće pokrivaju ekološkim, zdravstvenim, bezbednosnim i dr. motivima, prepoznata je i u ostalim zemljama, tako da sve više predstavlja glavno ograničenje slobode trgovine i među manje razvijenim zemljama. Primera radi, jedna od glavnih prepreka rastu intra-grupacijske trgovine unutar CEFTA regiona, upravo leži u nemogućnosti međunarodnih tela CEFTA da se izbore sa problemom necarinskih zaštitnih mera, koje primenjuju sve zemlje članice, bez izuzetka.

Istovremeno, izvoznici moraju voditi računa i o činjenici da su se neke, doskora visoko kredibilne, industrijski razvijene zemlje, suočile sa ozbiljnim problemom opadanja deviznih rezervi u vreme globalne ekonomske krize. Zbog velike zaduženosti kod međunarodnih finansijskih institucija, stvarne ili raspoložive devizne rezerve centralnih banaka tih zemalja postale su nedovoljna garancija za isplatu naraslog uvoza, što za izvoznike predstavlja realan rizik da im roba i usluge neće biti blagovremeno plaćeni.

(f.) Nepredviđeni rizik

Prirodne katastrofe, ili teroristički napadi u određenim zemljama, mogli bi u potpunosti razoriti izvozna tržišta pojedinih kompanija. S druge strane, neočekivani događaji i slučajne nezgode mogu dovesti do rasta transportnih troškova, što bi moglo izazvati velike gubitke za izvoznike. Stoga je neophodno da se izvoznici izbore da u svaki ugovor koji potpišu bude uključena „*force majeure*“ *klazula* (klauzula više sile), kojom se ugovorne strane izuzimaju od obaveze ispunjenja ugovornih obaveza u ekstremnim slučajevima koji se nisu mogli predvideti, ili na koje nisu mogli da utiču.

Posebna vrsta rizika je tzv. *operativni rizik*, odnosno rizik od nastanka gubitka usled: nedostataka u organizaciji institucije koja je strana u ugovoru, kao i institucija koje su tesno povezane sa njom (npr. banke korespondenta); tehničkih problema (npr. pada kompjuterskog sistema); ljudske greške i sl. Operativni rizik svojim načinom ispoljavanja povratno utiče i na druge rizike, a pre svega na tržišni i kreditni rizik. Od ovakvih vrsta rizika najbolju odbranu predstavlja unošenje zaštitnih *ugovornih klauzula*, osiguranje posla kod međunarodnih ili domaćih *osiguravajućih društava* i ugovranje dvostruke garancije kroz izbor načina plaćanja, npr. *potvrđeni akreditiv*.

(g.) Kulturni i jezički rizik

Nesporazumi u komunikacijama i međunarodnim trgovinskim transakcijama, uglavnom proizilaze iz činjenice da uvoznik i izvoznik potiču sa diferenciranih kulturnih i jezičkih prostora, što podstiče razlike po pitanju poslovne prakse, poreskog i carinskog sistema, računovodstvenog obračuna, devizne kontrole, te pravila i regulative koji definišu poslovno okruženje. Jedini pravi način da se izvoznik obezbedi od rizika koji nastaju po ovom osnovu je da spozna i prihvati navedene različitosti, čemu posebno dorišose *česte posete zemljama* u koje se planira izvoz i permanentno istraživanje njihovog tržišta, naravno, ukoliko se pođe od pretpostavke da većina kompanija iz ZUR teško sebi može priuštiti *organizovanje sopstvene marketing službe* u inostranstvu.

(h.) Rizik promene kamatnih stopa

Izloženost promeni kamatnih stopa proizilazi iz činjenice da preduzetnici često koriste kredite da bi osnažili svoje izvozne performanse, ili obavili plaćanje prema inostranstvu u slučaju neusaglašenosti priliva i odliva sredstava. Kredit predstavlja glavnu opciju, pre svega, za MSP, jer ona nemaju razgranate izvore samofinansiranja, kao ni specifičnosti koje poseduju velike, multinacionalne kompanije.

U slučajevima kada privrednici ne žele da preuzmu rizik promene kamatnih stopa, mogu da se opredele za *primenu finansijskih derivata*, koji doduše ne sprečavaju ostvarenje neželjenog događaja, već deluju u pravcu smanjenja negativnog uticaja koji bi njegovim eventualnim nastankom mogao biti prouzrokovan.

i.) Rizik promene deviznog kursa

Rizik deviznog kursa nastaje kao posledica određenog stanja na svetskom novčanom i deviznom tržištu i znači mogućnost nastanka štete za jednog od poslovnih partnera zbog fluktuacija kursa ugovorene valute plaćanja. Pri izboru valute, ugovornim stranama na raspolaganju stoje tri opcije:

- *valute s potpuno varijabilnim kursevima razmene* – kurs njihove razmene određuje se postojećim odnosom ponude i tražnje za pojedinom valutom na međunarodnom deviznom tržištu,
- *valute s ograničeno varijabilnim kursevima* – kurs može varirati samo u uskim granicama koje određuje nadležni državni organ i
- *valute sa fiksnim kursevima* – kod kojih ne postoji rizik od promene kursa, ali je moguć tzv. valutni rizik.

Pojedini teoretičari razdvajaju valutni rizik od rizika promene deviznog kursa, smatrajući da ovaj prvi nastaje zbog jednokratne promene vrednosti (povećanja ili smanjenja) jedinice određene valute, nastale kao posledica odluke nadležne državne vlasti, tj. kao odraz određene ekonomske politike zemlje. Valutni rizik nastaje kad se uspostavi novi zvanični kurs valute u odnosu na ostale valute, i može se javiti u obliku devalvacije, ili jednokratnog pada vrednosti domaće valute, i revalvacije, odnosno jednokratnog rasta vrednosti domaće valute.

Imajući u vidu da je Srbija usvojila režim varijabilnog deviznog kursa, svi srpski izvoznici dnevno se suočavaju sa rizikom njegove promene. Bilo da je reč o depresijaciji ili apresijaciji kursa dinara, domaćim eksporterima je teško da procene njegovo kretanje u budućem periodu, što doprinosi špekulativnom ponašanju izvesnog broja izvoznika, koje se bazira na očekivanim promenama kursa nacionalne valute.

Ovakve transakcije potpadaju pod oblast teorije igara, gde jedna strana obično ostvaruje korist na teret druge. Stoga, domaći izvoznici treba uvek da konsultuju stručne službe svoje poslovne banke, pre nego što izvrše preračunavanje cene eksportne robe u drugu valutu, da bi stekli informacije i dobili savet o predviđenom kretanju kursa dinara.

Dva osnovna instrumenta zaštite od kursnog rizika su: terminska kupoprodaja deviza i dinarski depozit sa valutnom klauzulom.

1. *Terminska kupoprodaja deviza* omogućava klijentu ugovaranje kupoprodaje deviznih sredstava na određeni datum po kursu i iznosu koji su definisani na dan ugovaranja terminskog posla. U ovom slučaju, klijent se od kursnog rizika štiti tako što na bazi poznatog kursa unapred može kalkulirati svoje novčane tokove. Inače, terminska kupoprodaja može biti delimično pokrivena (klasična terminska kupoprodaja), kada omogućava ugovaranje forward kursa za utvrđeni datum i iznos u budućnosti i pokrivena (kvazi-terminska kupoprodaja), kada omogućava izuzetno povoljan terminski kurs izvršenja.

Kod *kvazi-terminske trgovine*, klijent banke odmah obezbeđuje određenu količinu dinara na računu banke, da bi u budućnosti kupio stranu valutu. Odmah pri uplati dinara utvrđuje se kurs, po kojem će neka firma, u određenom periodu, dobiti odgovorajuću količinu neke druge valute. U tom slučaju, nije potrebna neka posebna analiza klijenta, jer on odmah uplaćuje dinare (što je garancija za banku) koji su oročeni najčešće po standardnoj kamati.

Kod *klasične terminske trgovine*, banka vrši analizu rizika klijenta kao u slučaju kreditnog aranžmana, pošto ne postoji garancija da će on u dogovoreno vreme kupiti ili prodati devize. Pri zaključivanju svake terminske kupoprodaje klijent potpisuje ugovor kojim se preciziraju sve stavke sporazuma, kao i depozita obezbeđenja, iz kojeg se banka namiruje ukoliko ne dođe do izvršenja ugovornih obaveza. Banke u praksi najčešće uzimaju depozit 10-20% od ugovorene sume, gledajući da on bude dovoljan za pokriće troškova provizije i negativnih kursnih promena, u slučaju da klijent ne ispuni obavezu. Po pravilu, na ovaj depozit se plaća kamata, kao da je položen na štednju.

2. *Dinarski depozit sa valutnom klauzulom* pruža klijentu zaštitu njegovih dinarskih sredstava od rizika depresijacije nacionalne valute, jer se njegov depozit na početku oročenja konvertuje u protivvrednost u stranoj valuti po važećem kursu, dok se na kraju oročavanja glavnica u stranoj valuti isplaćuje u dinarskoj protivvrednosti po kursu na dan dospeća depozita.

6.1.3. Distinktivne prednosti strateškog naspram prodajnog pristupa na ino-tržištu

Industrijalizacija posleratne Jugoslavije zasnivala se na uveznoj supstituciji, što je doprinelo visokim stopama ekonomskog i industrijakog rasta početkom druge polovine prošlog veka. Ipak, dinamičan rast nije bio praćen rastom konkurentnosti domaće industrije. Malo je bilo podsticaja koji bi doprinosili razvoju performansi prerađivačke industrije, a poslovni ambijent je gušio razvijen birokratski aparat sa usađenim “rentseeking” ponašanjem.

Nakon pojave prvih znakova dužničke krize iz osamdesetih godina prošlog veka, i dolaska na vlast reformskih snaga Ante Markovića, preduzeti su početni koraci ka uvođenju programa strukturnog prilagođavanja, liberalizaciji spoljne trgovine i priliva stranih investicija, deregulaciji administrativnih procedura i promeni strukture vlasništva nad privrednim subjektima. Ovaj pokušaj je bio zaustavljen raspadom zemlje tokom devedesetih godina, ali se s reformama srpske privrede nastavilo u vreme tranzicije koja je otpočela nakon demokratskih promana iz 2000. godine.

Otvaranje privrede negativno je uticalo na preduzeća koja su se oslanjala na domaće tržište, a naročito na male i srednje kompanije. Smanjenje uvoznih carina izložilo je ove firme stranoj konkurenciji evropskih i azijskih proizvođača. Istovremeno, domaća tražnja je značajno opala zahvaljujući merama kontrole emisije novca, dok su kamatne stope porasle, što je bilo u neskladu sa potrebama industrijskog razvoja. Sve je bilo praćeno dugoročnom precenjenošću kursa dinara, što je zaoštrilo finansijske probleme najzaduženijih kompanija i malog broja izvoznika. Kao posledica ovoga, došlo je do pada industrijske proizvodnje i gašenja većeg broja kompanija, čime su bili pogođeni i neki tradicionalni izvozni sektori domaće privrede, poput produkcije tekstila, obuće i kapitalnih proizvoda.

Mada je proces privatizacije generalno bio neuspešan, u Srbiju je, ipak, došao izvestan broj značajnih inostranih kompanija (US Steel, FIAT, Tetra Pak, Yura, Philip Morris, Stada, Gazprom, Gorenje ...), koje su postale nosioci dinamičnog rasta izvoza u toku nekoliko poslednjih godina. S druge strane, samo manji broj domaćih industrijskih kompanija bio je cenovno i kвалitativno konkurentan na globalnom tržištu. Štaviše, domaća MSP nemaju značajnu ulogu ni kao dobavljači uspešnih izvoznih preduzeća: FIAT komponentne uglavnom doprema iz Italije, Železara Smederevo se sirovinama snabdeva iz uvoza ili pretapanjem rashodovane vojne opreme, NIS distribuira energente iz ruskih izvora itd.

U izvesnom broju industrijskih grana, poput automobilske industrije, TNK obrazuju snažne vertikalne veze sa dobavljačima iz matične zemlje, formirajući internacionalni klaster koji upošljava savremenu tehnologiju, ali istovremeno isključuje domaće proizvođače iz lanca stvaranja vrednosti. Na ovaj način je ograničen transfer tehnologije od TNK ka domaćem sektoru MSP.

Slaba povezanost između velikih i malih preduzeća u okviru srpske industrije, u koliziji je sa proizvodnim strukturama koje dominiraju u industrijski razvijenim privredama i nekim od novoindustrijalizovanih zemalja. U ovim zemljama velike kompanije izgrađuju diverzifikovane mreže MSP, u cilju redukcije ukupnih troškova, kroz niske nadnice i veću fleksibilnost u prilagođavanju tržišnim promenama, uz paralelno sticanje koristi po osnovu specijalizacije. Umesto da konkurišu na istom tržištu, MSP iz razvijenih zemalja pokušavaju da se specijalizuju u oblastima koje su komplementarne proizvodnji velikog obima, nudeći širok spektar inputa i specijalizovanih usluga. Prema Porteru, postojanje guste mreže konkurenata, kooperanata i pratećih firmi predstavlja bitan preduslov za sticanje konkurentnosti, naročito na tržištu proizvoda najviše finalizacije.

Strategijska i planska kooperacija među domaćim kompanijama doprinela bi integrisanosti vertikalnih lanaca generisanja vrednosti i nabavke u cilju ostvarenja eksternih koristi po osnovu globalne poslovne saradnje. Srpska preduzeća moraju prilagoditi svoj sistem upravljanja nabavkom i prodajom, uslovima globalnog poslovanja. Osnovnih pet faza evolucije odnosa s dobavljačima su:

- upravljanje izdacima kompanije, analiza tržišta i razvoj strategije snabdevanja;
- racionalizacija baze snabdevanja;
- uspostavljanje dugoročnog partnerstva s najboljim dobavljačima;
- pomoć dobavljačima u poboljšanju kvaliteta, troškova i usluga i
- integracija ključnih dobavljača u organizacionu celinu.

6.2. ORGANIZACIONA ŠEMA POVEZIVANJA PREDUZEĆA UNUTAR KLASTERA

6.2.1. Politika klastera

Klaster je grupa srodnih i geografski bliskih firmi, organizacija i institucija, koje prepoznaju zajednički interes i koje se međusobno podržavaju podstičući kreativnu energiju za sistematsko unapređivanje procesa u lancu proizvodnje, plasmana i inoviranja proizvoda, u cilju sticanja i održavanja konkurentne prednosti. U klaster se uključuju svi subjekti društva koji rade zajedno, da bi ostvarili konkurentsku prednost: proizvođači, trgovci, univerziteti, istraživači, udruženja i organizacije, finansijski sektor, vladine institucije i eksperti. U okviru klastera istovremeno postoji i saradnja i konkurentski odnos, što dovodi do povećanja zajedničkog poslovnog učinka koji je u određenoj meri veći od zbira pojedinačnih učinaka svakog preduzeća. Ovaj „sinergijski efekat“ predstavlja najveću vrednost proizvodnog procesa zasnovanog međusobnoj kooperaciji.

Klasteri su (regionalne) grupacije preduzeća u lancu stvaranja nove vrednosti sa njima bliskim pružaocima usluga koji im daju podršku. S tim u vezi se takođe može govoriti o mrežama preduzeća koja se dopunjuju. Uspešne klasterne većinom čini kombinacija tri vrste preduzeća koje se međusobno dopunjuju:

- preduzeća značajne tržišne i tehnološke snage, koja deluju na međunarodnoj osnovi,
- dobavljači ili podizvođači, gde najviše preovlađuju MSP,
- veoma inovativne i dinamične stručne ustanove koje se baziraju na novim znanjima (istraživački instituti, ustanove za stručno usavršavanje, specijalizovana preduzeća na području IKT-a i sl.).

Ekonomska i regionalna politika podstiču stvaranje i razvoj klastera formiranjem i promovisanjem potrebne (čvrste i meke) infrastrukture. U mnogim zemljama politika podstiče formiranje klastera i organizuje menadžment klastera za pružanje usluga preduzećima koja su u njegovom sastavu.

Politika klastera danas predstavlja vodeći koncept (regionalnog) podsticanja privrede. Ona predstavlja odgovor ujedinjene Evrope na činjenicu da globalizacija otežava napredak preduzeća, jer sve postaje brže, veće i manje predvidivo. Da bi bila uspešna u sve kompleksnijim i turbulentnijim uslovima, preduzeća treba da:

- se pozicioniraju na ekspanzivnim tržištima nudeći sve novije i sve bolje proizvode,
- postanu lideri kvaliteta i tehnološkog razvoja i
- proizvode i plasiraju robu na tržištu po konkurentnim cenama.

Inovacije, tj. kontinuirano razvijanje i uvođenje novih procedura, proizvoda, organizacionih i upravljačkih struktura, uz uspešno osvajanje novih tržišta, postaju najvažniji činioci održive konkurentnosti preduzeća.

Ovo uspeva samo izuzetno fleksibilnim kompanijama, čije se funkcionisanje bazira na novim marketinškim i proizvodnim znanjima, izraženoj spremnosti za učenje i stečenom kapitalu. Međutim, sve je manji broj ovako uspešnih kompanija. Proces globalizacije primorava preduzeća da se koncentrišu na svoje ključne sposobnosti i da na sebe preuzmu samo mali deo celokupnog lanca generisanja novostvorene vrednosti, od sirovinske baze do finalnog proizvoda.

Globalizacija dovodi do veće podele rada i jača privrednu povezanost. Uspehu nekog preduzeća sve više doprinose i druga preduzeća, a kooperacija postaje ključna determinanta uspeha.

Prvi klasteri nisu bili „formirani“, nego „otkriveni“ u regionima u kojima egzistira i međusobno saraduje više uspešnih preduzeća iz jedne privredne grane, ili lanca stvaranja nove vrednosti u kojem učestvuju još i brojni pružaoci usluga (inženjeri, advokati, poslovni savetnici, istraživačko-razvojni instituti, visoke škole i ustanove za stručno obrazovanje). Klasteri mogu da nastanu sami od sebe, budući da se dobavljači i podizvođači stacioniraju ili pokreću poslovanje upravo na mestima gde je veća koncentracija poslovnih partnera. Spontane odluke o razvoju kooperantskih odnosa među

proizvođačima na određenoj lokaciji podižu vrednost tog regiona i čine ga privlačnim za nove partnere, što utiče da klaster raste.

Klasteri pružaju priliku MSP da se međunarodno profilišu kroz izgradnju i širenje mreža kooperantskih odnosa. Usitnjeni evropski regioni, kao što su severni delovi Italije i Španije, Danska, i Vels, predstavljaju samo neke od primera organizacije klastera koji su doprineli poboljšanju konkurentnosti lokalnih kompanija na međunarodnom tržištu. Komparativne prednosti koje MSP stiču saradnjom unutar klastera su:

- povećanje proizvodnje i zapošljavanja,
- inovativni zamah,
- jačanje stručnosti i know-how,
- poboljšanje kvaliteta i produktivnosti,
- rast izvoza i
- veća iskorišćenost ekonomskih potencijala.

Klasteri se, dakle, zasnivaju na saradnji svih učesnika, i bez razvoja kooperantskih odnosa ne bi ni bilo svrhe njihovog postojanja. Postavlja se, međutim, pitanje kakve prednosti od saradnje imaju preduzeća i u kakve se rizike pri tom upuštaju?

Kooperacija predstavlja određenu vrstu saradnje u kojoj učesnici ostaju samostalni i stoga nisu samo partneri, nego i konkurenti. Cilj kooperacije je da partnerima pruži veće poslovne šanse, kroz aktiviranje dodatnih mogućnosti koje bi im bile uskraćene ili teško ostvarive, ukoliko bi celokupnu delatnost obavljali u sopstvenoj režiji. Pri tome, gotovo sva područja rada preduzeća mogu biti predmet saradnje: nabavka, outsorsing, distribucija, razvoj kadrova, istraživački rad, proizvodni kapaciteti i sl.

Postoji nekoliko obeležja koja se, nezavisno od područja saradnje, podrazumevaju za sve uspešne kooperacije:

- kooperantski odnosi moraju se zasnivati se na međusobnom poverenju, budući da osetljivi interni podaci postaju dostupni i ostalim partnerima u lancu proizvodnje;
- kooperanti se dobrovoljno uključuju u projekat zadržavajući samostalnost, čime se obezbeđuje visok kvalitet inputa i outputa;
- saradnja treba da bude dinamična i otvorena, pošto bi nametanje krute strukture otežavalo korišćenje mogućnosti koje se otkrivaju u toku trajanja projekta;
- među partnerima i dalje postoji tržišno takmičenje u drugim područjima i ne dolazi do formiranja monopola, što povećava dinamiku kooperantskih odnosa, kao dodatnog razvojnog podsticaja;
- projektom upravljaju samo partneri, bez mogućnosti da javne institucije ili preduzeća van projekta utiču na odnose među kooperantima i
- svi učesnici imaju značajnu korist od kooperacionog projekta.

Ukoliko su svi uslovi ispunjeni, razvoj kooperantskih odnosa predstavlja perspektivu za MSP da kroz saradnju sa većim kompanijama nadoknade resurse i know-how koji im nedostaje, a zauzvrat partneru stave na raspolaganje sopstvene resurse. Na taj način, svaki kooperant dobija priliku da iskaže svoje komparativne prednosti i kompenzira svoje nedostatke u saradnji sa ostalim preduzećima iz klastera.

Preduzimanje zajedničkih inovativnih aktivnosti postaje sve značajnija determinanta izvoznog posla, s obzirom na sve kraće proizvodne cikluse. Preduzeća srednje veličine često uspevaju da samo kroz spajanje istraživačkih potencijala, kompletiraju celokupan materijal, neophodan za sprovođenje I-R aktivnosti koje podstiču konkurentnost, odnosno, doprinose uvođenju novih proizvoda, procesa i organizacionih oblika.

Na Predsedničkoj konferenciji o klasterima i inovativnosti, održanoj 22-23. januara 2008. u Stokholmu, parafiran je i promovisan „Evropski klaster memorandum”, kao zajednička inicijativa EU u savladavanju globalnih izazova konkurentnosti. Osnovna poruka Stokholmske konferencije je u regionalnom širenju procesa klasterizacije izvan granica jednog lokaliteta, zemlje, pa čak i čitavog regiona. Ovakvu viziju industrijskog razvoja Evrope u narednim godinama treba da imaju u vidu kreatori procesa klasterizacije u Srbiji, tako da blagovremeno osmisle mehanizme podsticanja domaćih

peduzeća da participiraju u transnacionalnim klasterima, prvo, u okviru regiona CEFTA, a kasnije i na nivou cele Evrope.

U Srbiji je trenutno aktivno sedam klastera: JATO - Klaster proizvođača ambalaže i plastike, MEMOS - Klaster proizvođača Indije i regiona Srema, AUTO KLASTER – Klaster proizvođača auto delova, BIPOM-POLJOMEHANIZACIJA – Klaster proizvođača poljomehanizacije, ENERGOBULL – Energetski klaster, SRPSKI SOFTVER KLASTER – Klaster informaciono-komunikacione tehnologije, STEFKOM - Klaster za građevinu i završne radove Soko Banja. Izuzev klastera proizvođača poljoprivrednih mašina, BIPOM-POLJOMEHANIZACIJA, nijedan drugi klaster nije iskazao interes da internacionalizuje svoju aktivnost u pravcu širenja kooperantskih mreža van granica zemlje.

U cilju podsticanja malih preduzeća, odnosno, olakšavanja preduzetnicima da pokrenu vlastiti posao, treba ukazati na inicijativu formiranja posebnog „preduzetničkog inkubatora”. Mladim, školovanim ljudima, koji tek pokreću posao, ovim projektom bi se obezbedio prvi poslovni prostor i savetodavna pomoć, a pružila bi im se i mogućnost finansiranja posredstvom garancijskog fonda. Postupak je zamišljen tako da se novoosnovanim preduzećima, kroz proces takmičenja na konkursu, obezbeđuje ugovor za korišćenje poslovnog prostora preduzetničkog inkubatora, koji bi uz subvencije mogli da koriste u periodu od šest meseci do tri godine. Posebna pogodnost bila bi što se zakup ne bi plaćao prva tri meseca, dok bi u narednim mesecima naplata progresivno rasla do isteka zakupa.

Nažalost, ni preduzetnički inkubatori, kao ni klasteri u Srbiji, nisu zaživeli u meri u kojoj se to očekivalo. Glavni razlog je u nedostatku kapitala i preduzetničke inicijative, kao i nedovoljnom broju liderskih kompanija koje bi oko sebe okupile veći broj kooperanata i integrisale ih u vertikalni lanac vrednosti.

6.2.2 Značaj MSP za funkcionisanje klastera

Jedan od ključnih problema privrede Srbije na prelasku u novi milenijum predstavljala je egalizacija tretmana svih učesnika na jedinstvenom nacionalnom tržištu, bez obzira na njihovu veličinu, tip svojine, gransku pripadnost, lokaciju i sl. Identičan tretman malih i velikih preduzeća moguće je ostvariti jedino onda kada se prihvati stanovište da male kompanije nemaju marginalan značaj, već da bitno utiču na konkurentnost domaće privrede na lokalnom i globalnom tržištu. U prilog ovome idu tri bitna stava, proizašla iz prakse najrazvijenijih industrijskih zemalja.

Kao prvo, *najveći značaj MSP za ekonomiju jedne zemlje nalazi se u onoj oblasti u kojoj su, po pravilu, najmanje zastupljena - u industrijskoj proizvodnji*. U SAD preduzeća sa manje od 500 zaposlenih generišu gotovo polovinu nacionalnog dohotka zemlje i predstavljaju okosnicu američke industrije, čija konkurentnost najvećim delom zavisi od sitnih dobavljača. Procenjuje se da smanjenje internih troškova velikih firmi za 50% doprinosi redukciji ukupnih troškova proizvodnje za 15%, dok bi isto procentualno sniženje troškova kod malih i srednjih preduzeća moglo udvostručiti tu uštedu.⁶⁶

Drugo, *uspešnost industrije na zavisi od njene veličine, već od organizacije*. Prema tradicionalnom gledištu, velika preduzeća doprinose efikasnosti proizvodnje po cenu izvesne rigidnosti, dok mala preduzeća podstiču fleksibilnost proizvodnje po cenu nestabilnosti, koja im je svojstvena. Međutim, privredni i tehnološki razvoj omogućava novu vrstu organizacije koja kombinuje pozitivne osobine i jednih i drugih. Prema novom modelu organizacije, na rezultate privređivanja više utiče kvalitet poslovnih odnosa među preduzećima, nego njihova veličina. U savremenim uslovima, preduzeće ne predstavlja osnovnu proizvodnu jedinicu, već se ona poistovećuje sa decentralizovanom mrežom kompanija, sazdanom po vertikalnom ili horizontalnom modelu veza. Vertikalni sistem povezanosti predstavlja spoj malih dobavljača sa velikim finalnim isporučiocem na tržište, dok horizontalni podrazumeva povezivanje većeg broja, manje-više, jednakih malih kompanija. U oba slučaja, veze među kompanijama omogućavaju kontinuiranu primenu inovacija na osnovu osetljive

⁶⁶ Podaci se redovno objavljuju u kvartalnim publikacijama „TechEcon: Research Newsletter of Automation and America Manufacturing“, Ann Arbor, Michigan: Industrijal Technology Institute (ITI).

ravnoteže između konkurentne borbe i kooperacije, odnosno, kratkoročnog ekonomskog interesa i uzajamne pomoći.

I treće, sposobnost države da izgradi jaku proizvodnu mrežu predstavlja najsavremeniji oblik konkurentne prednosti na svetskom tržištu. Nova vrsta poslovnih odnosa se ne razvija automatski, već zahteva dobru volju menadžera, da redefinišu svoje odnose prema dobavljačima, kupcima i konkurenciji. Ona, takođe, iziskuje zajedničku akciju vlade, udruženja trgovaca, sindikata i ostalih grupacija u društvu, na formiranju institucionalne podrške, odnosno, nove vrste infrastrukture u kojoj će mreža formirati svoje tokove. Zemlja koja uspe da izgradi takvu infrastrukturu ostvaruje značajnu konkurentnu prednost na međunarodnom tržištu u odnosu na one koje to nisu bile u mogućnosti.

Koncept klastera zasniva se na organizacionom modelu „metakorporacije“ i procesu redefinisavanja strukture industrijskog preduzeća.

6.2.3. Teorijski osnov koncepta klasterizacije

6.2.3.1. Metakorporacija

U okviru IRZ, veličina sektora male privrede opadala je sve do 1970. godine, kada nastaje preokret i učešće MSP u ukupnoj zaposlenosti počinje postepeno da raste u gotovo svim razvijenim privredama. Trend rasta zaposlenosti u okviru malih preduzeća i manjih jedinica velikih kompanija, bio je odraz značajnih ekonomskih i tehnoloških promena u razvijenom svetu. U prvoj polovini dvadesetog veka, tržišta standardizovanih proizvoda i rigidna tehnologija za masovnu proizvodnju favorizovali su velike, vertikalno integrisane korporacije. Rastuća tražnja za specijalizovanim proizvodima, kontinuirane tehnološke inovacije i jefitna i fleksibilna kompjuterizovana tehnologija, kao ključne karakteristike savremenog privređivanja, inaugurisali su decentralizovani tip proizvodnje, koji su Pior i Sabel nazvali „fleksibilna specijalizacija“. Pod ovim terminom autori podrazumevaju novu vrstu organizacije proizvodnje, nastalu u eri fleksibilne konkurencije na bazi inovacija. Novi oblik organizacije preduzeća nazvan je „metakorporacija“. Bitno svojstvo „metakorporacije“ je da je dizajnirana na način koji omogućava njeno jednostavno redizajniranje (Ch. Sabel, 1990.).

Dinamika promena na globalnom tržištu, usled koje preko noći kompanije gube konkurentnu prednost, postavlja pred menadžere novi izazov – neprestanu težnju za redukcijom troškova proizvodnje i skraćivanjem perioda razvoja novog proizvoda. Što brže kompanija osmisli, dizajnira i iznese na tržište novi proizvod, to će mnogo uspešnije primenjivati inovacije i preći iz opadajućeg dala u onaj rastući, prosperitetni segment međunarodnog tržišta.

Preduslov za primenu ovakve konkurentne strategije je radikalno povećanje fleksibilnosti organizacije. Da bi ubrzale razvojni ritam, kompanije moraju približiti koncept proizvoda svojoj aktuelnoj proizvodnji procesom „simultanog inženjeringa“, koji smanjuje hijerarhijske razlike među kompanijama. Tradicionalna podela na odeljenja naučnoistraživačkog rada, inženjeringa, proizvodnje i prodaje, biva zamenjena proizvodno-razvojnim timovima.

Štaviše, uklanjanje granica se ne odvija samo među segmentima unutar preduzeća, već i među samim preduzećima. U sistemu organizacije masovne proizvodnje odnosi među kompanijama gotovo isključivo su se zasnivali na suprotnosti interesa. Kupci su formirali široku bazu dobavljača, često ih menjali u potrazi za nižom cenom i favorizovali kratkoročne ugovore, najčešće ne duže od godinu dana. Međutim, da bi se iskoristile prednosti inovacija i ubrao proces dizajniranja i proizvodnje komponenti, veze sa podgovaračima moraju se zasnivati na principu saradnje, a ne na odnosima koji proizilaze iz antagonizma. Na ovaj način, korporacija postaje više federacija kompanija, nego pojedinačni organizacioni entitet. Veze među kompanijama koje se integrišu u okviru ovako koncipiranog sistema definisane su terminom „kolaborativna proizvodnja“.

Granice se sve više gube i na relaciji privreda-ostale društvene institucije. Razvojem decentralizovane, kolaborativne proizvodnje, uvećava se prisustvo malih, visokospecijalizovanih grupa proizvođača u gotovo svim industrijskim regionima. U nemogućnosti da razvijaju sopstvenu razvojno-istraživačku delatnost, obuku radnika i sl., male kompanije dolaze u zavisnost od spoljnih institucija (kao

što su univerziteti, lokalne škole, trgovačka udruženja, državne agencije i sl.), koje učestvuju u organizaciji pružanja kolektivnih usluga pomenutog tipa. Federacija kompanija zasnovana na modelu kolaborativne proizvodnje, u sadejstvu sa institucijama sistema koje doprinose njihovom zajedničkom cilju, predstavlja tzv. metakorporaciju. Metakorporacija je u znatno većoj meri integrisana u društvene sfere, nego što je to u prošlosti bila klasična vertikalno integrisana korporacija.

U literaturi su poznata dva bazična modela organizovanja metakorporacije – „kraljevstva“ i „republike“. „Kraljevstva“ povezuju male dobavljače sa velikim preduzećima-kupcima kroz vertikalni lanac isporuka, pod strateškom komandom velike kompanije, dok „republike“ udružuju male, visokospecijalizovane kompanije u horizontalnu mrežu, kojom ne dominira nijedna od njih. Ova dva osnovna modela nisu međusobno isključiva, već ih je moguće vrlo uspešno kombinovati. U praksi, japanski sistem kooperacije predstavlja tipičan primer „kraljevstva“, klasičan model „republike“ čini evropska industrijska oblast, dok primer proizvodne organizacije u SAD ukazuje na postojanje hibrida pomenutih modela.

6.2.3.2. *Autsorsing i insorsing*

Autsorsing (outsourcing) predstavlja dugoročnu vezu između dva preduzeća, kojom se jedno preduzeće (spoljni dobavljač) obavezuje da će obavljati aktivnosti koje je drugo preduzeće do sada samostalno obavljalo unutar svojih korporativnih okvira (M.F. Corbet, 2004.). Autsorsing se javlja kada preduzeće izmesti određeni posao, deo poslovnog procesa, čitav poslovni proces, ili čitavu poslovnu funkciju, izvan korporativnih granica. To podrazumeva odluku preduzeća da proizvod ili uslugu koju je tradicionalno proizvodilo u kući, počne kupovati od spoljnih dobavljača.

Preduzeće može da odluči da obavlja bilo koju vrstu poslovne aktivnosti na lokaciji koja se nalazi izvan države u kojoj je sedište preduzeća. U tom slučaju, na raspolaganju su mu dve mogućnosti - aktivnost se može obavljati u sopstvenoj filijali („captive center“), ili se za njeno obavljanje može angažovati spoljni dobavljač.

Za oblik poslovanja u kojem se poslovna aktivnost obavlja u sopstvenoj filijali u inostranstvu, koristi se izraz „ofšor sorsing“ (offshore sourcing), kako bi se istakla činjenica da se aktivnost još uvek odvija „unutar kuće“, ali u inostranstvu. Formiranje filijala je karakteristično za multinacionalne kompanije koje žele da premeste, ili prošire, deo svojih operacija u druge države.

U slučaju kada se za obavljanje poslovne aktivnosti angažuje spoljni dobavljač iz inostranstva, koristi se termin „offshore outsourcing“, ili skraćeno „offshoring“. Termini kao što su „nearshore outsourcing“, ili „closesore outsourcing“, se koriste kako bi se dodatno naznačilo da je zemlja u kojoj se dobavljač nalazi geografski blizu sedišta preduzeća. Brojna međunarodna pitanja koja „offshore outsourcing“ otvara, su po pravilu, manje kompleksna u „nearshore“ slučajevima. „Nearshore outsourcing“ omogućava preduzećima da koriste prednosti autsorsing strategije, uz izbegavanje, ili smanjenje, određenih vrsta rizika.

Specifičan oblik autsorsinga je „on-site offshore outsourcing“, koji predstavlja situaciju u kojoj preduzeće angažuje dobavljača iz strane države, kako bi njegovi zaposleni obavili određeni posao u matičnoj zemlji naručioca posla. Ovaj vid autsorsinga se obično javlja u situacijama kada pružanje usluge zahteva fizičku prisutnost radnika, što može biti slučaj kod remonta mašina, lične prodaje ili kateringa. Ovaj poslovni model su prvo počele da koriste indijske informatičke kompanije sredinom '90-ih godina prošlog veka. Zbog velike prednosti u visini troškova rada u odnosu na američke konkurente, ove firme su na tenderima, koje su raspisivale američke kompanije, uspevale da „preotmu“ posao lokalnim konkurentima. Tako su indijski programeri na osnovu privremenih radnih viza, odlazili u SAD da obave posao za koji su angažovani, nakon čega bi se vraćali u svoju zemlju.

Dalji razvoj autsorsinga je doveo do pojave „Business Process Outsourcing“ (BPO). BPO povezuje dva moćna poslovna alata - upravljanje poslovnim procesima („business process management“) i „outsourcing“. Upravljanje poslovnim procesima, kao posebna disciplina, koristi najsavremenije tehnologije u prevazilaženju barijera između tradicionalnih „silosa“ u kojima su smeštene poslovne funkcije. „Outsourcing“ koristi veštine i resurse specijalizovanih spoljnih dobavljača, kako bi se obavile brojne poslovne aktivnosti. BPO podrazumeva sagledavanje procesa koji

sačinjavaju poslovanje preduzeća i angažovanje specijalizovanih dobavljača usluga za određene aktivnosti. Preduzeća detaljno analiziraju svoje poslovne procese u cilju identifikovanja onih segmenata koji mogu biti povereni spoljnim dobavljačima. Vremenom, preduzeća autsorsuju sve veći broj procesa i funkcija koje su nekada obavljala u kući, a koje sada mogu jeftinije i efikasnije realizovati angažovanjem spoljnih dobavljača. Zbog ovoga se, u poslovnom rečniku, "outsourcing" ponekad naziva i vertikalna de-integracija. Neke od najčešćih aktivnosti koje se poveravaju spoljnim dobavljačima su finansije i računovodstvo, centri za podršku korisnicima, informacione tehnologije, upravljanje ljudskim resursima itd.

Termin insourcing (insourcing) ili beksourcing (backsourcing) u literaturi ima tri različita značenja.

Prema prvom shvatanju, insourcing predstavlja odluku preduzeća da u okviru kuće započne sa obavljanjem aktivnosti za koje je do tada bio angažovan spoljni dobavljač. Ovo može biti urađeno na dva načina - kupovinom dobavljača (rast metodom akvizicije), ili proširenjem sopstvenih sposobnosti i radne snage (organski metod rasta). U ovom slučaju insourcing dovodi do vertikalne integrisanosti kompanije.

Prema drugom shvatanju, insourcing predstavlja delegiranje operacija, poslova i funkcija, koje su obavljane u kući, na nezavisnu internu poslovnu jedinicu koja je specijalizovana za obavljanje ovih aktivnosti. Ovakva poslovna odluka se često donosi iz razloga što se želi zadržati kontrola nad određenim kritičnim operacijama ili sposobnostima.

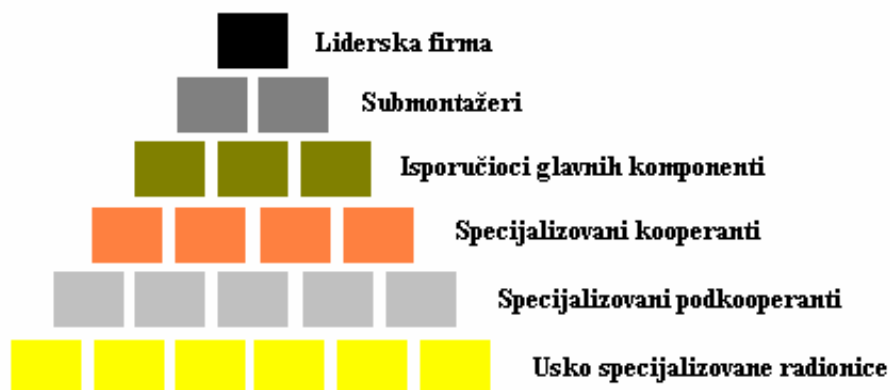
Treće značenje ovog termina je ono koje često pogrešno koriste razni mediji i političari, pokušavajući da opišu aktivnosti stranih multinacionalnih kompanija koje započinju ili proširuju svoje poslovanje u određenoj zemlji. U nekim slučajevima, strane kompanije obavljaju izvesne operacije u inostranstvu iz logističkih razloga - da bi bile što bliže lokalnim kupcima i na taj način ostvarile uštede u troškovima, dok se u drugim slučajevima, ove operacije obavljaju zbog lokalizovanja proizvoda, tj. njihovog prilagođavanja ukusima lokalnih potrošača.

6.2.4. Modeli povezivanja MSP u okviru klastera

6.2.4.1. Azijski model organizovanja male privrede - vertikalna integracija

U poslednjoj deceniji prošlog veka je približno tri četvrtine broja radnika u industriji Japana bilo zaposleno u okviru malih i srednjih preduzeća, dok je taj udeo u SAD iznosio jedva nešto više od trećine (R. Howard, 1990, p. 96.). Još bitniji od učešća u rešavanju pitanja zaposlenosti, bio je značaj koji su male firme imale u kreiranju konkurentne oštice japanske privrede. Dugo se smatralo da osnovne prednosti japanske privrede proizilaze iz kvaliteta i fleksibilnosti proizvodnje velikih, širom sveta poznatih koncerna, poput Micuija, Micubišija i ostalih. Međutim, u stvarnosti je proizvodnja automobila, elektronske opreme i ostalih ključnih proizvoda japanske industrije, bila organizovana u okviru ešalona velikih i malih preduzeća – isporučilaca komponenti, po modelu piramide. Na vrhu se nalazi velika liderska kompanija, odgovorna za finalno sklapanje i plasman proizvoda. Ona neposredno saraduje sa prvim ešalom manjih kompanija – isporučilaca glavnih komponenti i submontažera. Ova grupa uređuje odnose sa drugim, znatno brojnijim ešalom uže specijalizovanih podkooperanata, a ovi, pak, sa trećim a ponekad i četvrtim ešalom najuže specijalizovanih malih preduzeća, gotovo radionica.

Za razliku od klasičnih odnosa između velikih i malih preduzeća, japanski dobavljači imaju drugoročne ugovore sa svojim poručiocima, koji često prevazilaze period od jedne dekade. Oni neprestano razmenjuju informacije koje se odnose kakao na visinu produkcionih troškova, tako i na tehniku i tehnologiju proizvodnje. Ovaj specifičan odnos uključuje i dogovor koji se postiže još pre otpočinjanja saradnje, o načinu deobe onog dela ukupnog profita koji bi eventualno nastao smanjenjem troškova proizvodnje ili porastom produktivnosti rada.



Grafikon VI-2. Organizacija proizvodnje po vertikalnom sistemu veza

Izvor: Izrada autora

Vodeće kompanije neprestano vrše pritisak na svoje dobavljače u smislu održavanja visokog kvaliteta proizvodnje i redukcije troškova. Budući da, po pravilu, imaju više snabdevača određene komponente, liderske firme kažnjavaju neposlušne kooperante smanjivanjem porudžbina, odnosno, prebacivanjem težišta nabavki na one dobavljače koji ispunjavaju strogo definisane zahteve. Štaviše, nadnice radnika u manjim preduzećima često su i do 25% niže od nadnica zaposlenih u liderskim preduzećima, a uz to oni uživaju samo mali deo socijalne sigurnosti koju imaju njihove kolege u velikim firmama. Međutim, liderske firme, s druge strane, obezbeđuju malim preduzećima izdašnu finansijsku i logističku podršku, koja im omogućava da kontinuirano unapređuju tehniku i tehnologiju proizvodnje.

Odgovornost za dizajn i produkciju svih komponenti pripada prvoj grupi dobavljača. Na primer, japanski proizvođač automobila „Nisan“ se oslanjao na samo jednog stalnog dobavljača za svoj najpoznatiji model „Infinity Q45“. Istovremeno, drugi veliki proizvođač automobila, američki „General Motors“, u većini slučajeva je kooperirao sa 25 dobavljača za isto toliki broj vitalnih delova. Međutim, japanski se kooperanti, za razliku od američkih, uključuju u zajednički inženjering i analizu novih komponenti, čak, dve godine pre nego što se novi proizvod pojavi u vidu prototipa.

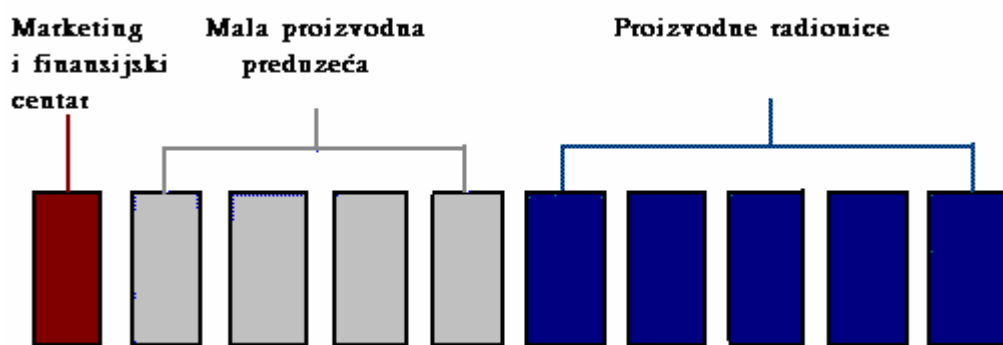
Korist od saradnje imaju i male firme, jer dugoročno obezbeđuju svoje učešće na tržišnom segmentu koji kontroliše liderska kompanija. Međutim, još važnije je to što prožimanje konkurentskih i kooperantskih odnosa unutar grupacije predstavlja neprestani podsticaj za razvoj inovacija. U automobilskoj i elektorskoj industriji liderske firme garantuju svojim dobavljačima savremenu opremu, a neretko im obezbeđuju i finansijska sredstva da je sami nabave. Velike kompanije, takođe, obezbeđuju eksperte koji podučavaju male firme kako da koriste savremenu opremu i efikasnije organizuju rad. U zavisnosti od dinamike kojom ovladavaju tehnologijom, mala preduzeća postaju prenosnik znanja nižim nivoima specijalizovanih firmi, čime liderska kompanija prenosi odgovornost od rizika inovacija kroz ceo lanac proizvođača.

U kreiranju japanskog modela privredivanja odlučujuću ulogu je imala vladina politika podsticanja male privrede kroz programe pomoći koje je nudila sitnim proizvođačima. Prema izvesnim procenama, Vlada Japana obezbeđuje dvadeset puta veću finansijsku pomoć malim preduzećima, nego što je to slučaj u SAD. Osim toga, ona je obezbedila i polovinu sredstava godišnjeg budžeta za finansiranje nacionalnog sistema 185 centara za testiranje i istraživanje u proizvodnji. Uloga ovih centara za razvoj male privrede bila je od neprocenjivog značaja za Japan. Uz minimalnu nadoknadu, kompanije su mogle koristiti opremu centara koju nisu bile u stanju da same nabave, kao i da konsultuju stručnjake centra u vezi svih eventualno nastalih problema. Povrh svega, i gusta nacionalna mreža besplatnih javnih usluga, sa ciljem širenja baze primene savremene tehnologije, predstavljala je još jedan važan izvor podrške maloj privredi Japana.

6.2.4.2. Evropski model organizacije male privrede - horizontalna integracija

Za razliku od poslovnog udruživanja na principu „kraljevstva“, sistem proizvodnje po modelu „republike“ podrazumeva horizontalne veze između specijalizovanih malih preduzeća koja zajednički proizvode određene komponente ili neki finalni proizvod. Strateško dirigovanje ne obavlja velika liderska firma, već brokerska kompanija, koja se javlja najčešće u vidu javne institucije ili privatne organizacije – članice udruženja. Klasični primeri „republika“, kao oblika udruživanja malih proizvođača, koncentrisani su u italijanskoj pokrajini Emilija-Romanja koja, uprkos populaciji od svega četiri miliona stanovnika, raspolaže sa više desetina hiljada malih proizvodnih kapaciteta sa po najviše pedeset zaposlenih radnika. Ove kompanije zapošljavaju približno polovinu regionalne radne snage i obuhvataju razne industrijske oblasti, kao što su proizvodnja mašinskih alatki, automatskih mašina, motorcikala, automobila, elektronike, odeće itd.

Ugledni proizvođač robota iz Modene, „FSM“, sa samo šesnaest radnika, predstavlja centralnu firmu cele mreže manjih proizvođača visoko konkurentnih robota koji se koriste u industriji dizel mašina. „FSM“ obavlja poslove dizajniranja, sklapanja i testiranja sistema, kao i celokupnog marketinga. Ostalih pet lokalnih kompanija, od kojih nijedna nema više od dvadeset zaposlenih, zaduženo je za elektronsku kontrolu, mašine, hidraulične komponente, zavarivanje i kompletnu izradu.



Grafikon VI-3. Organizacija proizvodnje po horizontalnom modelu povezanosti

Izvor: Izrada autora

Kao i u japanskom primeru, horizontalne mreže povezivanja proizvođača održavaju kreativnu tenziju koja se oslobađa neprestanim balansiranjem na relaciji međusobnih odnosa kooperacije konkurencije. Male kompanije međusobno saraduju, ali istovremeno i konkurišu jedna drugoj za pristup najuspešnijim i najprofitabilnijim mrežama proizvođača. Ove kompanije, najčešće, istovremeno učestvuju u većem broju različitih mreža proizvođača. Horizontalno povezivanje omogućava proizvođačima da, kao i u slučaju strukture „kraljevstva“, prate promene koje se dešavaju na tržištu i u oblasti tehnološkog razvoja.

Pomoć vlasti je od fundamentalnog značaja za razvoj evropske industrijske oblasti, mada je njena uloga nešto drugačija od one koju ima japanska država. Mreža proizvođača unutar italijanske oblasti Emilia-Romanja zapravo je rezultat inicijative regionalne uprave u saradnji sa preduzetnicima organizovanim u trgovinska udruženja i radnicima udruženim u sindikalne organizacije. Lokalna vlada je potpomogla fomiranje deset centara za primenu naučnoistraživačkog rada, koji služe za potrebe regionalnih mreža proizvođača. Samo jedan od tih centara, CITER, izvodi procene kretanja na svetskom tržištu, vrši istraživanja u oblasti dizajna i obezbeđuje pristup novim tehnologijama za oko 600 malih preduzeća u gradu Kapri, međunarodno priznatom centru modnih odevnih artikala od trikotaže. Posredstvom CITER-a, male kompanije su dobile pristup savremenoj tehnici i tehnologiji, kao i globalnom tržištu, što bez učešća u klasteru ne bi mogle ostvariti.

Na ovaj način, i u Japanu i u Evropi, nove poslovne relacije doprinose bližem međusobnom povezivanju, kao i povezivanju sa ostalim društvenim institucijama. Danas, male industrijske kompanije u Japanu drže korak sa velikim koncernima u pogledu nabavke napredne tehnologije. Preuzimanjem savremenih tehnologija, prvi ešalon manjih proizvođača dobija složenije zadatke, uključujući i odgovornost za sklapanje finalnog proizvoda, dok svoja ranija zaduženja prenosi na proizvođače nižeg reda. Istovremeno, dok prosečne plate koje isplaćuju male japanske firme zaostaju za onim koje isplaćuju leaderske kompanije, radnici najboljih među malim proizvođačima često mogu imati veće zarade od svojih kolega u Tojoti, Micubišiju i sl.

U izvesnim slučajevima, mala preduzeća mogu raskinuti ugovore sa leaderskom kompanijom, za koju su tradicionalno vezana. U tim slučajevima, Vlada podstiče male firme da formiraju kooperativne asocijacije po horizontalnom modelu udruživanja, koje bi zamenile dotadašnje vertikalne veze sa leaderskom kompanijom. Na ovaj način, mala preduzeća zajednički obavljaju izstraživačko-razvojnu delatnost i dele informacije o svim promenama koje nastaju u sferi tehnike i tehnologija, upravljanja, kao i onim koje se tiču aktuelnih zbivanja na relevantnim tržištima inputa i finalnih proizvoda. Navedeni primer ukazuje da je i u Japanu moguća transformacija vertikalnog „kraljevskog“ modela povezivanja proizvođača u horizontalni „republički“.

U 1970. godini Emilia-Romanja se nalazila na četvrtom mestu liste najsiromašnijih među dvadesetjednom regijom Italije, da bi sredinom devete dekade prošlog veka postala druga najbogatija oblast, u kojoj su radničke zarade za oko četvrtinu veće od italijanskog proseka (R. Howard, 1990. p 100.). Ipak, transformacioni procesi nisu zaobišli ni evropski kontinent. Velika preduzeća dobijaju sve važniju ulogu u pojedinim industrijskim oblastima Italije, što dokazuje da je granica između „kraljevstva“ i „republike“ premostiva u oba smera. Ovo je naročito slučaj sa automobilskom industrijom, gde je FIAT pod svoj uticaj prihvatio niz nezavisnih proizvođača sportskih automobila, poput Alfa Romea, Lančije, Ferarija, Maseratija itd.

6.2.4.3. Kombinovani model organizacije male prvrde u SAD

Druga generacija malih proizvođača poluprovodnika u Silikonskoj dolini ima odgovoran zadatak da otkloni promašaje svojih prethodnika, kroz afirmaciju treće verzije modela međusobnog poslovnog povezivanja. Pošto su usmerene na realizaciju kratkoročnih prednosti u okviru produkcije komponenti visokih performansi i osvajanje nesaturiranih tržišnih segmenata (strategija „niša“ na tržištu), ove kompanije su navikle da opstaju na oštirci inovativnih procesa, plasirajući novi proizvod na tržište znatno brže od tradicionalnih proizvođača poluprovodnika. Njihov uspeh se zasniva na međusobnom uspostavljanju jakih horizontalnih veza, nalik „republičkom“ modelu proizvodno-poslovnog povezivanja. Većina novonastalih udruženja sitnih proizvođača poluprovodnika zasniva se na principima raspodele tehnike, razmene tehnoloških znanja, podugovaranja jeftine izrade, ili zajedničkog razvoja proizvoda.

Međutim, za razliku od evropskog modela poslovnog povezivanja, horizontalne proizvodne veze između malih firmi iz Silikonske doline nadograđuju se vertikalnim povezivanjem sa velikom kompanijom, koja se javlja u vidu proizvođača poluprovodnika prve generacije, ili konstruktora računskih sistema. Po prirodi stvari, velika kompanija preuzima dominaciju nad grupacijom, ali često je moguća i obrnuta situacija. Poznat je primer konstruktora moćnih čipova s kraja prošlog veka, kompanije „Vitek“, koja je, na prelasku iz osamdesetih u devedesete godine, sa 230 zaposlenih radnika ostvarivala respektabilan prihod u vrednosti od 50 miliona dolara, od čega je petina te sume činila dobit firme. Istovremeno, jedna druga kompanija, „Altera“, snabdevala je svetsko tržište programabilnim logičkim uređajima, čijom prodajom je ostvarivala prihod od oko 60 miliona dolara i 11 miliona dolara dobiti, uz samo 300 zaposlenih radnika. Ni jedna, ni druga kompanija, nisu imale proizvodnih postrojenja za izradu čipova, već su formirale čvrste kooperativne veze sa većim brojem malih i velikih proizvođača čipova i računskih sistema. „Altera“ je imala veliki udeo u imovini „Sajpresa“, koji se procenjivao na oko 7,5 miliona dolara, uz klauzulu njegovog udvostručenja u narednih nekoliko godina (A.L. Saxenian, 1990.).

Zauzvrat, „Altera“ je preuzela deo „Sajpresove“ proizvodnje po najpovoljnijim cenama i dobila zagaranovan pristup najsavremenijim tehnologijama. Korist „Sajpresa“ bio je u dobijanju novčane „infuzije“, prilike da uposli proizvodne kapacitete i prava na reprodukciju najsavremenijih proizvoda iz „Alterinog“ proizvodnog asortimana. I „Vitek“ je imao slične odnose sa svojim dobavljačima i kupcima. Najznačajniji ugovor „Viteka“ je onaj sa poznatom kompanijom „Hjulit Pakard“, koja je za njegove potrebe proizvodila čipove u svojim savremeno opremljenim laboratorijama. Iako je „Vitek“ mala kompanija, a „Hjulit Pakard“ gigant, za ovu drugu se ni u kom slučaju nije moglo reći da je bila lider. Čak i u relaciji sa velikom firmom, mala preduzeća iz Silikonske doline, na osnovu svoje tehnološke ekspertize dobijaju znatno više manevarskog prostora nego što, inače, pripada kooperantima njihove veličine. Primera radi, „Hjulit Pakard“ je u delu ugovora o produkciji Vitekovih čipova u svojim postrojenjima, morao preći preko klauzule kojom se Viteku dozvoljava prodaja čipova, čak i Pakardovim najvećim konkurentima, poput kompanije „San Majkrosistems“. Slično ovome, i mala „Altera“ je ostvarila pravo da koristi deo „Sajpresovih“ tehnoloških procesa za produkciju ostalih proizvoda iz svog asortimana.

Pošto i kupci i dobavljači teže da izbegnu zavisnost od druge kompanije i zaštite sopstvenu autonomnost, većina preduzeća iz Silikonske doline preferira da im ni jedan komitent ne učestvuje sa više od 20% u realizovanoj proizvodnji ili nabavci. Kao rezultat ovakve politike malih preduzeća nastao je sistem koji dopušta kompanijama da dele troškove i rizik inovativne delatnosti. Novi odnosi jačaju prisustvo kompanije na tržištu, minimiziraju fiksne troškove, i doprinose bržem izlasku proizvoda pred potrošače. Na ovaj način, vreme uvođenja novog proizvoda u promet skraćeno je, sa nešto više od dve godine, na svega devet meseci. To dokazuje da za uspeh na kapitalno-intenzivnom tržištu poluprovodničkih proizvoda nije ključna ni veličina preduzeća, ni učešće u vertikalnom lancu proizvodnje, već stručnost i grupno planiranje razvojnih projekata po principu zajedničkog dohodovanja i neprestanog uravnotežavanja snaga kooperacije i konkurencije.

Državne vlasti SAD nemaju tako direktan i izražen uticaj na proizvođače u Silikonskoj dolini, kakav ima Vlada u Japanu ili lokalna samouprava u Italiji. Međutim, u privredi Kalifornije postoji veliki uticaj regionalnih institucija, kao što su: Stanford univerzitet, razna trgovinska udruženja, lokalne poslovne organizacije i specijalizovane kompanije za pružanje usluga u oblasti istraživanja tržišta, odnosa s javnošću i finansijskog konsaltinga. Ove institucije predstavljaju kohezioni element, koji drži na okupu mreže proizvođača, pružajući im raznovrsne usluge i omogućujući im da se koncentrišu isključivo na proizvodnu aktivnost.

Na osnovu različitih iskustava najrazvijenijih regija - Japana, Evrope i SAD - mogu se izvući određene sličnosti koje bi se mogle tretirati kao nova pravila u osvajanju konkurentnosti male privrede. Kao prvo, neophodno je forsirati direktne odnose sa kupcima, dobavljačima i ostalim poslovnim partnerima. Drugo, potrebno je unutar svake proizvodne grupacije održavati kreativnu tenziju između odnosa konkurencije i kooperacije. Treće, treba fokusirati pažnju na proces kontinuiranog inoviranja. I četvrto, neophodno je kreirati socijalnu infrastrukturu koja podstiče i pomaže malu privredu da postane konkurentnija na domaćem i međunarodnom tržištu.

Najpoznatija preduzeća iz Silikonske doline, kao što su „Motorola“ i „Zeroks“, na vreme su shvatila da kvalitetni odnosi sa sitnim dobavljačima i kupcima značajno utiču na konkurentnost kompanije na tržištu. Pomenute firme su redukovale broj dobavljača sa kojima su produžile ugovore, ostvarile tešnju saradnju u oblasti dizajna, i redefinisale odnose na relaciji kupci-dobavljači na čisto partnerskim osnovama.

Međutim, ma kako se odnosi prema dobavljačima menjali, ostaci tradicionalno suprotstavljenih interesa ostaju. Mala proizvodna preduzeća u SAD još uvek pate od izvesnih slabosti. Ona znatno zaostaju za velikim kompanijama u implementaciji novih tehnologija koje uvećavaju produktivnost proizvodnje. Naime, prema zvaničnim podacima SAD, velika preduzeća, sa više od 500 zaposlenih, šesnaest puta više koriste novu tehnologiju od sitnih preduzeća, sa manje od sto zaposlenih.⁶⁷ U izvesnim slučajevima, velike kompanije zloupotrebljavaju dugoročne veze sa dobavljačima, u cilju prebacivanja troškova i odgovornosti na manja preduzeća. Na njih se vrši konstantan pritisak da

⁶⁷ U.S. Department of Commerce.

redukuju troškove proizvodnje i da se prilagode oštrim zahtevima za kvalitetnim i ažurnim isporukama, a pri tome im se ne nudi nikakva pomoć. Veliki kupci retko pomažu sitnim dobavljačima da uvedu novu tehnologiju, uskraćujući im finansijsku i tehničku pomoć, koja je tako uobičajena u Japanu. Jednom rečju, evolucija poslovnih odnosa unutar američke industrije više je vodila ka zaoštavanju odnosa između kupaca i dobavljača, nego ka fundamentalnim promenama funkcionisanja sistema.

Ipak, najveći nedostatak male privrede u SAD nije u oblasti menadžmenta, već u primeni politike podsticanja konkurentnosti. U meri u kojoj bi mala privreda bila pravilno tretirana, tj. ukoliko joj se dozvoli sloboda poslovanja, obezbede privilegije zdravstvenog i socijalnog osiguranja i omogući porast minimalnih nadnica, utoliko bi se mogli očekivati veći efekti na konkurentnost industrije SAD. Ponekad je državna legislativa usmerena na podsticanje male privrede toliko ograničavajuća, a njeno sprovođenje nespretno, da se kod sitnih preduzeća javlja jedino želja da budu ostavljeni na miru, pa makar i bez bilo kakve programske podrške. Pored prilično destimulativnih zakona za malu privredu u SAD, administracija ne pomaže ovaj sektor ni u finansijskom, ni u logističkom pogledu. Naime, vlada ove zemlje, za razliku od japanske, niti odobrava direktne zajmove maloj privredi, niti joj nudi izdašnu tehničku pomoć.

U odsustvu očekivane pomoći od strane federalnih vlasti SAD, pojedine konstitutivne države preduzimaju aktivnu ulogu u podsticanju male privrede na svojim teritorijama. Ipak, pretežni deo ovih aktivnosti se usmerava na podsticanje zapošljavanja, dok se malo pažnje posvećuje poboljšanju konkurentne pozicije malih preduzeća. Prema podacima Roberta Hauarda, u toku 1988. godine četrdesettri države SAD su obezbedile 700 miliona dolara za podsticanje otvaranja novih sitnih preduzeća. Nasuprot tome, ukupna sredstva koja je država odvojila za finansiranje federalnih programa tehnološke modernizacije postojećih proizvodnih preduzeća, bila su gotovo 15 puta manja i iznosila su između 40 i 50 miliona dolara godišnje (Ibid., p. 103.).

Jedan od osnovnih problema konkurentnosti SAD krije se u činjenici da je, u odsustvu koherentne politike podsticanja male privrede, sitnim preduzećima lakše da konkurišu na tržištu kroz održavanje niskih troškova rada, nego na osnovu visokog kvaliteta i produktivnosti proizvodnje, što ovom sektoru obezbeđuje drugorazredni značaj. Ovim je mala privreda SAD dovedena u situaciju da nije u stanju da zapošljava onoliko radnika koliko se od nje očekuje, kao ni da im obezbedi adekvatne nadnice i socijalno i zdravstveno osiguranje, a često ni uslove rada dostojne njihovih kolega u velikom kompanijama.

6.2.4.4. Nemački model organizovanja male privrede

Nemački tretman male privrede, za razliku od američkog, podrazumeva da sitna preduzeća treba da kombinuju najsavremeniju tehnologiju, koju im država čini lakše dostupnom, sa kvalifikovanim radom, u cilju postizanja visokokvalitetne i visokoakumulativne proizvodnje. U hemijskoj industriji, na primer, gigantske korporacije - poput "BASF-a", "Bajera", ili "Hekšta" - samostalno izrađuju samo jednu četvrtinu proizvoda koji nose njihov znak, dok ostatak proizvodi oko 1600 manjih kompanija, od kojih ni jedna ne zapošljava više od pet stotina radnika.

Za razliku od SAD i Japana, u Nemačkoj ne postoji izražen gep u visini nadnica radnika zaposlenih u malim i srednjim preduzećima, sa nadnicama onih koji rade u gigantskim korporacijama. Razlog je u institucionalnom faktoru kojim se oblikuje okruženje u okviru kojeg posluju mala i srednja preduzeća. Kao pozitivan primer može se navesti nemački Zakon o radu, koji podrazumeva da se kolektivni dogovor o visini plata postiže na nivou svakog sektora i garantuje visok nivo njihovog minimalnog iznosa. Istovremeno, gotovo savršen sistem obuke i edukacije obezbeđuje pristup malih kompanija visokostručnim i obrazovanim kadrovima. Rezultat ovakve politike je sistem koji nagoni male kompanije da podstiču konkurentnost kroz podizanje kvaliteta proizvoda i usluga, a ne kroz limitiranje radničkih zarada.

Pomenuti primeri mogu poslužiti da se definiše jedan novi pravac za razvoj sitnog preduzetništva u zemljama koje se nisu na vreme preorijentisale. Taj novi pravac se može nazvati "javno-privatno preduzetništvo" i on podrazumeva značajan doprinos javnog sektora u podsticanju male privrede da se prilagodi novom konkurentskom okruženju.

6.3. UPRAVLJANJE POSLOVNIM SISEMOM

6.3.1. Upravljanje lancem vrednosti i izbor modela poslovanja

Mnoge velike kompanije tradicionalno preduzimaju sve - od sprovođenja istraživačko-razvojne aktivnosti do agresivnog nastupa u procesu komercijalizacije – ne bi li zabeležile što pozitivnije poslovne rezultate. Međutim, izvesna predviđanja ukazuju da će do 2020. godine ovaj tradicionalni model poslovanja doživeti značajne promene u većini kompanija.⁶⁸ Naime, ukoliko žele prosperitet, preduzeća iz farmaceutске industrije će u narednim godinama biti prinuđena da više pažnje posvete unapređenju produktivnosti u oblasti istraživanja i razvoja, redukciji troškova, iskorišćavanju potencijala brzo-rastućih ekonomija i izmeni poslovnog modela, u smislu zamene ustaljenog načina poslovanja zasnovanog na maksimizaciji prodaje, novom praksom baziranom na upravljanju prihodima.

Čak i najveće kompanije moraće da sarađuju sa ostalim organizacijama, u cilju ekonomičnog razvoja novih proizvoda, edukovanja potrošača i obezbeđivanja da njihovi proizvodi i usluge stvarno nude nešto novo i različito u odnosu na sve što već postoji na tržištu. Menadžment vodećih kompanija moraće da učini iskorak van matičnog sektora, ne bi li pronašao odgovarajuće partnere za sprovođenje ovako delikatnog cilja. Ove kompanije će u budućnosti morati da se prilagode korišćenju nekog od dva poslovna modela, od kojih se jedan zasniva na federalnom, a drugi na potpuno diverzifikovanom pristupu. Tekuća ekonomska kretanja ubrzaće proces implementacije novih modela, kroz ponovno isticanje jednog od dva kauzalno povezana faktora – zahteva onih koji plaćaju da za svoj novac dobiju maksimalnu vrednost i potrebe da se izgradi nova poslovna mreža, koja bi omogućila sprovođenje ovog osnovnog cilja.

Poslovni model jedne kompanije predstavlja „scenario“ na osnovu kojeg ona ostvaruje profit, a on obuhvata: način na koji kompanija vrši izbor tržišta, način na koji nudi svoje razvojne proizvode, kao i sistem poslovnih relacija posredstvom kojeg sprovodi svoje ciljeve.⁶⁹

Tradicionalni poslovni model velikih kompanija zasniva se na njihovoj sposobnosti da identifikuju faktore koji obećavaju kreiranje novog proizvoda, da ih testiraju u specijalnim centrima i da tako dobijen proizvod promovišu koršćenjem ekstenzivne marketinške i prodajne kampanje. I pored toga što u najvećim broju slučajeva kompanije upošljavaju podizvođače za pojedine vrste poslova, one i dalje samostalno generišu profit (tzv. „profit alone path“).

Međutim, već 2020. godine ovakva strategija neće biti dovoljna, jer će garantovati proizvođačima gubitke svakih 10-12 godina (K. Phelps, 2007, p. 11.). Stari model poslovanja više neće biti u stanju da zadovolji potrebe tržišta. Inovacije, koje remete postojeću strukturu ponude, utiču na raspad tradicionalnog poslovnog modela u različitim granama privređivanja, omogućavajući novim učesnicima na tržištu da se fokusiraju na najmanje profitabilan segment potrošača. Kada savladaju način da zadovolje ovaj segment kupaca, novi učesnici na tržištu postepeno napreduju, sve do tačke kada postaju sposobni da zadovolje potrebe svih potrošača. Ovaj se momenat može označiti i kao tačka kolapsa starog modela poslovanja (C.M. Cristensen, 1997.).

Kada dolazi do urušavanja celokupne industrijske arhitekture, onda se ne menja samo struktura organizacije rada („ko šta radi“), već i struktura raspodele profita na tržištu („ko šta dobija“, ili još preciznije „ko šta uzima“). Već u narednoj deceniji skoro nijedna kompanija neće biti u stanju da sama stiče profit, već će to činiti kroz udruživanje sa raznovrsnim organizacijama poput: akademskih institucija, dobavljača visokotehnoloških proizvoda, konsalting agencija itd. Mnoge velike kompanije, i u prošlosti su negovale diverzifikovane poslovne odnose sa dobavljačima i kupcima, ali većina ovih programa nije ostvarila uspeh, pre svega zbog toga što su učesnici u lancu stvaranja vrednosti bili skeptični u vezi kolaborativnih projekata. Međutim, na osnovu ovih, relativno neuspešnih pokušaja

⁶⁸ Pharma 2020: *Challenging business models*, Pricewaterhouse Coopers, 2010, p. 1.

⁶⁹ Ibid. p. 1.

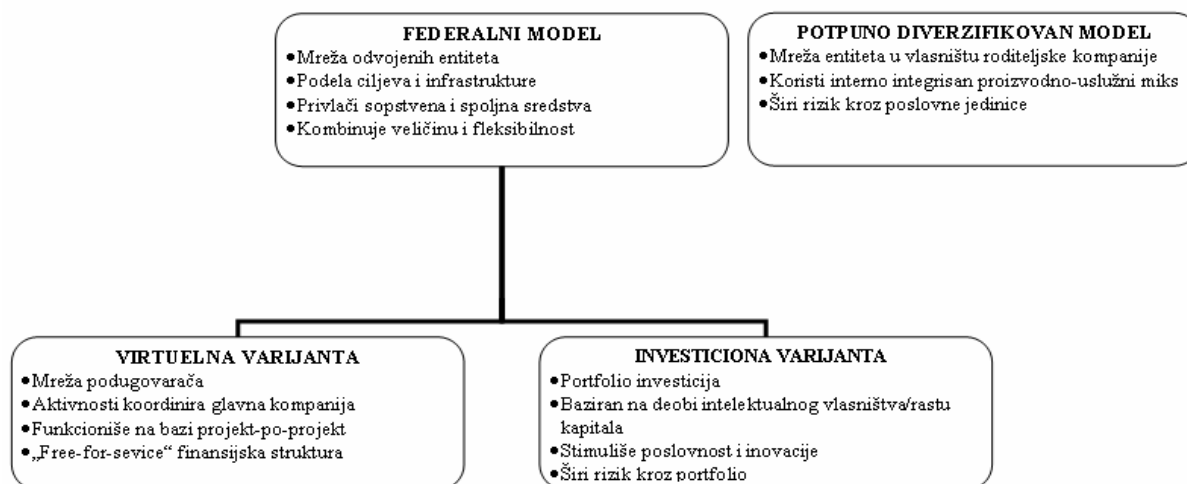
sticanja zajedničkog profita iz prošlosti, ne bi trebalo izvlačiti pesimističke zaključke u vezi organizacije poslovnog modela 2020. godine, jer se u tom kontekstu ističu bar dve ključne razlike: danas postoje tehnološki i kulturni preduslovi koji treba da olakšaju kolaboraciju između različitih subjekata u procesu stvaranja zajedničkog profita i princip kolaborativnog generisanja profita bi već do 2020. godine trebalo da postane pitanje opstanka kompanija (M.G. Jacobides, T.Knudsen and M.Augier, 2006.)

Prema starom modelu poslovanja, kompanije najveći deo vrednosti stvaraju u procesu razvoja novih proizvoda i usluga. Tešnija saradnja sa ključnim igračima u sektoru omogućava proizvođačima da povećaju prihode i usaglase sopstveni lanac vrednosti sa lancima vrednosti dobavljača i potrošača. Lanci vrednosti sva tri subjekta na tržištu veoma zavise jedan od drugog. Potrošači generišu vrednost u zavisnosti od politike i prakse koju primenjuju dobavljači. Dobavljači ostvaruju vrednost u zavisnosti od dinamike prihoda potrošača i industrijske proizvodnje, dok cela grana generiše vrednost u zavisnosti od mogućnosti pristupa potrošačima koje opslužuju provajderi. Ipak, odnosi među različitim učesnicima na tržištu često postaju antagonistički. Uvek kada se ove tri vrste aktera sučele na tržištu, postoji potencijalna opasnost da se među njima razvije sukob radi postizanja ključnih ciljeva i očuvanja sopstvenih interesa.

Ukoliko neka industrija nastoji da proširi ponudu svog sistema vrednosti na tržištu, gep počinje da se zatvara. Formiranje povratne sprege, u cilju prikupljanja podataka o poslovnim rezultatima sektora, pomoći će joj da dinamizira odnose sa ostala dva učesnika na tržištu (dobavljačima i kupcima). Istovremeno, to će doprineti i izgradnji mreže, neophodne u procesu isporučivanja paketa diferenciranih proizvoda i usluga od strane različitih dobavljača. Dinamiziranje odnosa među akterima na tržištu treba da rezultira usaglašavanjem pojedinačnih linearnih lanaca vrednosti i njihovim preobražajem u jedinstveni cirkularni lanac vrednosti za ceo sektor.

Jedno od najvažnijih pitanja, koje se postavlja pred kompanije, je koju vrstu organizacionog modela odabrati da bi se preduzeće efikasno uklopilo u savremene trendove na tržištu. U osnovi, na raspolaganju su dva bazična modela, federalni i potpuno diverzifikovani, pri čemu se federalni model može javiti u dve varijante – virtuelnoj i investicionoj. Virtuelna verzija federalnog modela podrazumeva da kompanija vrši outsourcing većeg dela ili svoje celokupne aktivnosti, dok investiciona verzija pretpostavlja da kompanija upravlja potfoliom investicija.

Ova dva modela nusu međusovno isključiva, jer potpuno diverzifikovane kompanije mogu koristiti federalni model u izvesnim aspektima svog poslovanja, i vice versa. Međutim, opšte je stanovište da će federalni model preovladati u budućnosti, pre svega zbog toga što ga je moguće implementirati u kraćem roku i uz manje troškove.



Grafikon VI-4. Različiti poslovni modeli

Izvor: PricewaterhouseCoopers, 2010.

6.3.1.1. Federalni poslovni model

U federalnom pristupu, kompanija kreira mrežu međusobno odvojenih entiteta sa zajedničkom pratećom infrastrukturom. Ova mreža može uključivati univerzitete, kompanije iz različitih tehnoloških oblasti, preduzeća za analizu podataka i druge firme koje obezbeđuju neophodne usluge, bez obzira iz koje zemlje potiču. Ona, takođe, može uključivati i poslovne jedinice koje se nalaze u sastavu same kompanije, što doprinosi njihovoj tržišnoj orijentaciji.

Različiti učesnici federalnog poslovnog modela imaju zajednički cilj, kao što je, primera radi, upravljanje prihodima u datoj strukturi dela ukupne populacije koju čine njihovi klijenti. Istovremeno, ove kompanije ostvaruju zajedništvo u procesu finansiranja, pristupanja podacima i potrošačima i koršćenju usluga pomoćnih službi, što stvara međuzavisnost, koja grupu održava na okupu. Rezultat njihovih zajedničkih napora ogleda se u većem zadovoljenju potrošača. Međutim, problem nastaje prilikom pokušaja da se izmeri pojedinačni doprinos svakog učesnika, unutar federalnog poslovnog modela, ostvarenju zajedničkog cilja. Teškoće u merenju vrednosti koju generiše svaki pojedini učesnik u zajedničkom poduhvatu, proizilaze iz dve činjenice:

1. da svaka jedinka u zajednici, po pravilu, više vrednuje sopstveni doprinos ukupnim naporima, od doprinosa svojih partnera i
2. da su pojedine poslovne funkcije toliko međusobno uvezane, da ih je gotovo nemoguće pojedinačno sagledati.

Ovo prvo, predstavlja manji deo problema, koji se najčešće rešava zaključivanjem čvrstih ugovora, analiziranjem indikatora ključnih performansi, uvođenjem adekvatnih formi upravljanja i sprovođenjem odgovarajućih postupaka finansijske revizije. Međutim, procena doprinosa pojedinih funkcionalnih segmenata ostvarenju osnovnog cilja federacije, predstavlja mnogo veći problem. U budućnosti treba očekivati pritisak da se izvrše naučne analize doprinosa različitih delatnosti ostvarenju zajedničkog cilja federacije, pre svega zbog činjenice da korisnici zdravstvenih usluga sve češće posežu za preventivnim merama očuvanja zdravlja.

U osnovi, federalni model predstavlja kompleksniju varijantu primene aktuelnih sporazuma o međusobnoj saradnji kompanija u oblasti razvoja i distribucije proizvoda. Da bi kompanije unapredile zajedničko poslovanje, neophodno je da definišu set direktno merljivih komponenti u fazi realizacije proizvoda i generisanja njegove vrednosti.

Definisanje vrednosti koju stvara svaki učesnik u federaciji je osnov za utvrđivanje njegovog učešća u preraspodeli zajednički ostvarenog prihoda. Ono predstavlja kombinaciju teorijske analize i monitoringa ostvarenih rezultata i koristi za potrošače. Da bi se izbegao rizik eventualnih nesporazuma, federacija se mora zasnivati na uzajamnom poverenju svih aktera. I u dosadašnjoj praksi je moguće naći primere efiksnog delovanja ovakvog modela, kao što je to slučaj kod franšizinga, kod kojeg se posebno meri vrednost brenda i utvrđuje njegov udeo u procesu deobe ostvarenog prihoda.

Federalni model obezbeđuje uslove za formiranje integralnog paketa proizvoda i usluga, koji ukupnu ponudu kompanije čini raznovrsnijom. To otvara mogućnost za kombinovanje uticaja fleksibilnosti i veličine kompanije na ukupnu korist koja se ostvaruje na tržištu. Svakom igraču unutar modela omogućava se da izgradi specifičnu oblast ekspertize, na osnovu koje formuliše konkurentske prednosti i realizuje svoj proizvod, znanje ili veštinu na tržištu, prepuštajući partnerima unutar federacije da obavljaju one aktivnosti u okviru kojih iskazuju bolje performanse.

Još važnija je činjenica da federalni poslovni model pruža veće mogućnosti za inoviranje i unakrsni transfer poslovnih performansi, ne lišavajući se koristi koju ostvaruje po osnovu fleksibilnosti poslovanja. Jače kompanije unutar mreže mogu pomoći slabijim da unaprede poslovanje, jer federacija podsticajno deluje na sve svoje članice kroz unapređivanje performansi celokupnog sistema. Pored toga, ne treba zanemariti ni mogućnost zamene bilo kojeg člana federacije, koji u dužem periodu ispoljava nezadovoljavajuće rezultate i time usporava razvoj cele grupe.

a. Virtuelni federalni poslovni model

Kod virtuelne varijante federalnog modela, većina ili sve operacije kompanije postaju predmet outsorsinga, dok ona sama funkcioniše kao upravljački centar, koji koordinira aktivnosti svojih partnera. U praksi se nekoliko grana već adaptiralo izvesnim aspektima ovog modela. Najznačajnije kompanije iz oblasti proizvodnje poluprovodnika, po pravilu, primenjuju outsorsing celokupnog procesa izrade, dok se one koncentrišu na razvoj proizvoda. Sličnim putem pošla su i neka preduzeća iz oblasti proizvodnje medicinskih uređaja, dok je strateški outsorsing u oblasti dizajna i proizvodnje redefinisao produkcionu funkciju nekih visoko-tehnoloških grana, poput aero-kosmičke, kompjuterske i elektronske industrije (D.Busch, 2007.).

Većina velikih farmaceutskih kuća, takođe, koristi usluge spoljnih podizvođača u cilju dopune sopstvenih resursa, ali samo neke od njih su uspele da načine i korak dalje. „Shire Pharmaceuticals“ predstavlja ovaploćenje virtuelne kompanije. Kod ove kompanije predmet outsorsinga je gotovo sve, od istraživanja do medicinskih kontrola, upravljačkih podataka, statistike i lekarskih zapisa. Sa izuzetkom proizvoda koji izlaze iz odeljenja genetičke terapije, svi ostali produkti ove firme dobavljaju se iz partnerskih kompanija, po osnovu zaključenih ugovora o licenci, ili klasičnoj kupoprodaji (K.Eng, D.C. Izard and T.J.Peterson, 2008.).

Postoje ozbiljni razlozi zašto kompanije treba da vrše outsorsing I-R, proizvodne i promotivne aktivnosti, u slučajevima kada treća strana može da obezbedi širi spektar mogućnosti, specijalističkih umeća i pristupa tržištu. U tom slučaju kompanije postaju slobodne da se fokusiraju isključivo na funkciju kreiranja dodate vrednosti, gde se mogu osloniti na razvijene poslovne odnose, ekonomiju obima i poznavanje tržišta. Drugim rečima, ove kompanije preusmeravaju svoje kapacitete u pravcu projektnog menadžmenta, razvoja poslovanja, sprovođenja regulative, upravljanja intelektualnim vlasništvom i uspostavljanja dobrih odnosa sa liderima ključnih grupacija korisnika i provajderima.

Virtuelna varijanta federalnog modela ima i druge prednosti. Ona omogućava kompanijama da: redukuju inicijalne kapitalne izdatke, izvrše konverziju dela fiksnih troškova u varijabilne, efikasnije koriste sopstvene resurse i postanu znatno fleksibilnije. Jednako važno je i to što ovaj model dozvoljava liderima u grani da se razvijaju u novim segmentima proizvoda i usluga, ili da osvajaju nova geografska tržišta, bez potrebe za mega-udruživanjem, pri čemu bi se suočili sa brojnim izazovima koji proizilaze iz integracije dva formalno razdvojena entiteta, ili potpadanjem pod uticaj korporativne birokratije, koja obično destimulativno deluje na razvoj inovativne aktivnosti.

Međutim, ovakav tip organizacije poslovanja često sa sobom povlači i neke značajne reperkusije. Ravnoteža moći lako može pretegnuti na stranu dobavljača, kao što je to slučaj u automobilskoj industriji, gde brojni proizvođači pneumatika danas upravljaju sopstvenim dobavljačkim lancima. Alternativa tome je mogućnost da glavni dobavljač zapadne u finansijske poteškoće, što se, po pravilu, odražava na kvalitet usluga koje isporučuje leaderskoj kompaniji, a samim tim, i na njihovu zajedničku sposobnost da odgovore ugovornim obavezama prema finalnom kupcu. Da bi se izbegla ovakva vrsta rizika, leaderske kompanije, kad god je to moguće, pokušavaju da angažuju što veći broj dobavljača.

Neke kompanije se mogu žaliti na smanjene zarade, jer svaki učesnik u lancu stvaranja vrednosti očekuje prihod od usluge koju ugrađuje u finalni proizvod. Teoretski, ovo ne bi trebalo da se desi, jer specijalizovani podugovarači, po pravilu, imaju niže troškove od integrisanih kompanija. Prema rezultatima objavljenim u jednoj studiji organizacije „SRI International“, iz 2005. godine, farmaceutska kompanija koja samostalno obavlja određene predkliničke razvojne aktivnosti, ima 2-3 puta veće troškove nego kada bi taj posao za nju obavljao neki specijalizovani podugovarač.⁷⁰ Međutim, nedostatak vrhunskih provajdera usluga, ili eksperata u određenim oblastima, može uticati na rast cena u njima.

⁷⁰ „Capital and Time Efficiencies from Outsourcing Preclinical Development“, SRI International, 2005.

b. Investicioni federalni poslovni model

Umesto klasičnog autorsinga specifičnih delatnosti, investiciona varijanta federalnog modela podrazumeva investiranje u portfolio kompanija, kao nadoknadu za učešće u intelektualnoj svojini i/ili u rastu kapitala leaderske kompanije. Često se koriste specijalna sredstva da bi se upravljalo ovakvim investicijama, jer one nude određene prednosti kada je reč o deobi rizika i zaštiti intelektualne svojine.

Kompanija ima mogućnost da koncentriše investicije u određenu oblast, ili da ih preusmeri u veći broj različitih oblasti, da bi minimizirala sopstveni rizik. Po okončanju investicionog perioda, kompanija može pretendovati na intelektualnu svojinu koja je generisana investicijama, ili otkupiti licencu od trećeg lica. Alternativno, izvorna kompanija, ili kompanije, mogu zadržati intelektualnu svojinu, komercijalizovati je i isplatiti sponzorskoj kompaniji nadoknadu za uloženu investiciju.

Poznata farmaceutska kompanija, "Glaxo Smith Kline", već više godina koristi ovakvu verziju investicione poslovne strukture. "SR One" predstavlja stalni fond ove kompanije, koji je osnovan 1985. godine i do sada je investirao više od 500 miliona USD u oko 30 privatnih i javnih biotehnoških firmi, usmerenih na istraživanje, razvoj i snabdevanje novim lekovima.⁷¹ I druge velike farmaceutске kuće - kao što su "Novartis" i "Pfizer" - takođe su osnovale korporativne fondove rizičnog kapitala, dok je "Astra Zeneca" izvršila preusmeravanje dela istraživačkih operacija u novoformiranu kompaniju, iza koje stoji konzorcijum firmi sa privatnim kapitalom (J.Russell, 2008.).

Uprkos navednim primerima, zajednička ulaganja farmaceutskih kompanija nisu velika. Naprotiv, u periodu od 2003. do septembra 2006. godine, vlasnici rizičnog kapitala u SAD investirali su svega 1,5 milijardi USD u sektor vitalnih nauka, što je minimalan deo ukupnih ulaganja američke farmaceutske industrije u istraživačku aktivnost, koja su samo u 2006. godini procenjena na iznos od 11-15 milijardi USD.⁷²

Šta se može očekivati od investicione varijante organizacije poslovanja, kada se bude primenjivala u većoj meri nego što je to do sada bio slučaj, i kada se bude proširila na ostale segmente jedinstvenog lanca vrednosti?

Primena ovog modela organizacije poslovanja podstakla bi finansiranje u sektoru biotehnologije, gde se kompanije često bore da povećaju drugu ili treću tranšu finansijskih sredstava, jer vlasnici rizičnog kapitala obično teže da izađu iz posla pre nego što se proizvod komercijalizuje. Ove izazove još više otežavaju kreditna ograničenja, koja u periodu recesije dobijaju na značaju. To bi, takođe, omogućilo da se započnu novi atraktivni poslovi, koji bi se zasnivali na iskustvima farmaceutske industrije, ali bez ugrožavanja njene kulture, što pozitivno utiče na inovativnu aktivnost u ovom sektoru.

Istovremeno, ona bi predstavljala i podsticaj za tradicionalne provajdere usluga da započnu sa strateškim, dugoročnim investiranjem, kao što je učinila kompanija "Lonza", kada je, zbog saradnje sa kompanijom "Genentech", izgradila proizvodna postrojenja u Singapuru. Ujedno, to bi omogućilo i farmaceutskoj industriji da eksperimentiše sa novim istraživačkim konceptima i razvija globalne proizvodne i marketinške kapacitete, bez velikih ulaganja u bilo koji od ovih projekata (J.Miller, 2008.).

Međutim, investicione poslovne strukture kriju i određene izazove. Veštine koje se koriste u upravljanju portfoliom holdinga veoma se razlikuju od onih koje se primenjuju u cilju procene i rukovođenja pojedinačnim istraživačkim poduhvatima, jer vlasnici poslovnog kapitala prvenstveno teže da ostvare povraćaj uložениh sredstava. Stoga, velike farmaceutске firme treba pažljivo da odabiraju one ljude koji poseduju neophodne stručne i upravljačke sposobnosti za funkcionisanje u konfliktnom okruženju.

Štaviše, svaka kompanija koja, uporedo sa sopstvenim istraživačkim portfoliom, koristi i značajna sredstva investicionog fonda korporacije, mora pažljivo analizirati sve finansijske posledice. Izdaci za I-R se finansiraju iz profita, ili idu na teret obračunatog gubitka kompanije, dok se investicije registruju u bilansu i predstavljaju faktor umanjenja dobiti, što utiče na način oporezivanja kompanija i cenu njihovih akcija na berzi. Slično ovome, ukoliko se povećava rizični profil kompanije, zato što ima

⁷¹ Pogledati „SR One“ vebsajt: <http://www.srone.com/>.

⁷² Pricewaterhouse Coopers, *Money Tree Report*, QIV 2008, National Venture Capital Association, based on data from Thomson Financial, 2008.

manju kontrolu nad istraživačkim projektima od one koja bi se mogla ostvariti izvan kuće, njeni troškovi kapitala će rasti.

6.3.1.2. Potpuno diverzifikovan model

Potpuno diverzifikovan model poslovanja je onaj u okviru kojeg se farmaceutska kompanija razvija kroz proširivanje aktivnosti na poslove koji nisu u tesnoj vezi sa njenom osnovnom delatnošću.

Američka kompanija "Johnson & Johnson" je glavni eksponent ovakvog načina organizovanja poslovne aktivnosti. Ona danas predstavlja najveću kompaniju u oblasti zaštite zdravlja potrošača, nakon otkupljivanja celokupnog „over-the-counter“ (šalterskog) poslovanja firme „Pfizer“ za 16,6 milijardi USD u decembru 2006. godine.⁷³ Istovremeno, ona je treći najveći globalni snabdevač biološkim lekovima i šesta najveća farmaceutska kompanija. Danas ova kompanija ima razvijene programe za proizvodnju medicinske opreme i dijagnostiku, a nakon kupovine kompanije „Health Media“, otpočela je izgradnju „wellness“ i preventivne platforme zasnovane na web prezentaciji „health coach“.⁷⁴

Potpuno diverzifikovan model organizacije poslovanja ima nekoliko prednosti. Najvažnija prednost je u tome što kompanije smanjuju zavisnost od jednog proizvoda i šire rizik na druga tržišta. Na ovaj način proizvođači originalnih proizvoda štite svoje prihode od konkurenata koji pokušavaju da ih kopiraju. Kao i u slučaju federalnog modela, i ovde se sistem upravljanja poslovnim rezultatima zasniva na različitim kombinacijama ponude proizvodno-uslužnog paketa. Osim toga, ovaj model pruža velike šanse za razvoj moćnih brendova i sticanje povoljnijeg korporativnog imidža.

Međutim, diverzifikovani model poslovanja prouzrokuje i određene posledice, jer zahteva neprestano investiranje u novu opremu, poslovni prostor i personal, kao i promenu kulture ponašanja, koja proizilazi iz činjenice da se provizije od prodaje proizvoda razlikuju od onih koje se ostvaruju po osnovu realizacije usluga. Moguće je, takođe, da ovakav model izazove nove rizike, preusmeravajući pažnju celokupnog menadžemnta sa osnovnog biznisa, i otuđujući investitore koji obično teže da podele rizik među sobom.

6.3.1.3. Izbor uspešnog modela

Izbor poslovnog modela kompanija vrši u zavisnosti od: specifičnosti uslova funkcionisanja, izazova s kojima se suočava, veština koje poseduje i tržišta na kojima želi da operiše. Primera radi, kompanije koje su isključivo fokusirane na jednu vrstu proizvoda, teže se odlučuju na diverzifikaciju delatnosti od kompanija koje već imaju izvesna iskustva u upravljanju različitim oblastima aktivnosti. Tako se federalni tip organizacije poslovanja pretežno oslanja na više nivoje upravljanja, za razliku od kompanija u kojima vlada konvencionalna organizaciona hijerarhija.

Proces kreiranja i nadgledanja međunarodne i inter-disciplinarnе mreže eksternih odnosa iziskuje vreme, zbog čega identifikacija i kontrola rizika i upravljanje njima postaje znatno komplikovanije. Partneri u poslu mogu dolaziti iz različitih kulturnih sredina, upražnjavati diferencirane oblike komunikacije i imati različita očekivanja, međutim, sve ove karakteristike tokom vremena postaju podložne promenama. Na ovaj način se individualni upravljački autoritet nad ostalim učesnicima u mreži delimično ograničava. U visoko regulisanoj industrijskoj grani, kao što je farmacija, svako smanjenje upravljačke kontrole može izazvati ozbiljne posledice. Zato je, pre potpisivanja bilo kakvog ugovora o međusobnoj saradnji među kompanijama, od krucijalnog značaja da se pred novo upravljačko telo postave jasni ciljevi, formulišu načini za njihovo sprovođenje, utvrde izvori finansiranja i definišu pravila za deobu intelektualne svojine koja se generiše na osnovu jednog ovakvog aranžmana.

Remećenje postojećeg uređenja unutar neke kompanije može značajno uticati na njene performanse u budućem kratkoročnom periodu. Tako, kada je "Glaxo Smith Kline" formirao Centre za

⁷³ "Johnson & Johnson" website, www.jnj.com/connect/about-jnj.

⁷⁴ "Johnson & Johnson Establishes Wellness & Prevention Platform with Acquisition of HealthMedia, Inc.", **Johnson & Johnson press release**, October 27, 2008.

kvalitet novorazvijenih lekova, nagla promena strukture I-R aktivnosti unutar kompanije, izazvala je poremećaj u funkcionisanju linije snabdevanja u periodu od najmanje 18 meseci (R.S. Huckman and E.P. Strick, 2005.).

Stoga bi većina kompanija, koja se opredeli za federalni model organizacije poslovanja, trebalo da prihvati progresivan pristup u procesu njegovog konstituisanja. To podrazumeva da:

- proces započinje sklapanjem alijansi između oportunih učesnika,
- nastavlja se izdvajanjem najuspešnijih alijansi, koje se koriste kao temelj za kreiranje strateških dugoročnih koalicija i
- okončava pretvaranjem najuspešnijih koalicija u potpuno federalizovane partnerske mreže na dugi rok.

6.3.2. Integrirani proizvodni sistemi - CIM

Proizvodni sistem, kao najvažniji podsistem poslovnog sistema predstavlja skup osnovnih tehnoloških sistema i ostalih tehnički određenih informacionih i energetske strukture, uređenih na način da obezbede izvršenje postavljene funkcije cilja i ostvarenje projektovanih efekata (proizvodnju proizvoda). Osnovna funkcija proizvodnog sistema ostvaruje se kroz realizaciju proizvodnog procesa, koji čini skup međusobno povezanih aktivnosti, odnosno procesa rada, kao što su priprema, obrada, transport, skladištenje, kontrola, održavanje, upravljanje, i dr., pomoću kojih se vrši transformacija sirovina i polufabrikata u proizvode.

S obzirom na stepen uticaja kupca na karakteristike proizvoda i sam proces proizvodnje, kao i na mesto i nivo zaliha u proizvodnom toku, strategije proizvodnje mogu biti:

1. proizvodnja za zalihe - MTS,
2. montaža prema narudžbi - ATO,
3. proizvodnja prema narudžbi - MTO i
4. inženjering prema narudžbi - ETO.

Tabela VI-1. Uporedne karakteristike MTS, ATO, MTO i ETO strategija

Karakteristike	Strategije proizvodnje		
	MTS	ATO	MTO/ETO
<i>Povezanost sa kupcem</i>	Niska/distanca u odnosima sa kupcem	Nivo prodaje	Nivo inženjeringa i prodaje
<i>Vreme od narudžbe do isporuke</i>	Normalno kratko i zavisi od zaliha gotovih proizvoda	Kratko do srednje i zavisi od raspoloživosti završenih delova i podsklopova	Uglavnom dugo i zavisi od raspoloživog inženjerskog i proizvodnog kapaciteta
<i>Obim proizvodnje istog proizvoda</i>	Veliki	Srednji do veliki	Mali
<i>Varijantnost proizvodnje</i>	Mala	Srednja do velika i zavisi od raspoloživosti različitih varijanti delova i podsklopova	Velika
<i>Karakteristike proizvoda</i>	Bez, ili sa vrlo malo uticaja kupaca	Bazira na zahtevu kupaca za prilagodenu montažu modularnih delova i podsklopova u proizvod	Generalno bazira na zahtevima i specifikacijama kupaca

Izvor: D.Lukić, 2014.

Kod strategije *proizvodnja za zalihe (MTS)*, proizvođač skladišti gotove proizvode i čeka porudžbinu kupaca. Ovu strategiju karakteriše kratko vreme od narudžbe do isporuke, ali su vreme i troškovi skladištenja veliki, dok je uticaj kupca mali ili veoma mali na karakteristike proizvoda.

Kod strategije *montaža prema narudžbi (ATO)*, proizvođač po prijemu narudžbe vrši montažu gotovog proizvoda od modularnih delova i podsklopova prema zahtevu kupaca.

Kod strategije *proizvodnja prema narudžbi (MTO)*, proizvođači čekaju narudžbu od strane kupca da bi prilagodili proizvod koji se sastoji od gotovih modularnih komponenti i komponenti koje je tek potrebno projektovati i izraditi kao nove ili prilagođene.

Kod strategije *inženjering prema narudžbi (ETO)*, kupac definiše specifikaciju i funkcionalnost proizvoda, a proizvođač projektuje i proizvodi odgovarajući proizvod prema dostavljenoj specifikaciji.

Vrlo mali broj proizvodnih sistema pripada jednoj određenoj kategoriji, s obzirom na oblik proizvodnog sistema i strategiju u proizvodnji. Većina kompanija se može klasifikovati kao hibridna. Na primer, kompanija može da bude hibrid MTS i MTO, što podrazumeva da poseduje skladište gotovih proizvoda za koje postoji stalan zahtev, ali takođe, ima mogućnost da oblikuje proizvod za potrebe klijenata kada je to potrebno. Jasno je da na putu od MTS ka ETO raste broj varijanti proizvoda i stepen prilagođavanja proizvoda kupcu, dok se istovremeno proizvodnja i odgovarajući proizvodni sistemi kreću od kontinuelne ka projektnoj proizvodnji.

Izbor odgovarajuće organizacione strukture proizvodnog sistema, predstavlja jednu od najvažnijih odluka, jer ako se izabere neodgovarajuća organizaciona struktura, funkcionisanje proizvodnog sistema neće biti u dovoljnoj meri kvalitetno. Postoje tri osnovna modela organizacione strukture proizvodnih sistema, koje se međusobno mogu kombinovati u složene oblike strukture:

1. *Procesna, odnosno funkcionalna ili centralizovana organizaciona struktura*, predstavlja prilaz u kome određena funkcija vrši dejstvo na prostoru celog proizvodnog sistema u okviru svog, stručno određenog, područja rada – procesa. Ovaj oblik organizacije je pogodan za slučaj proizvodnog sistema nižeg stepena složenosti procesa rada
2. *Predmetna ili decentralizovana organizaciona struktura* predstavlja prilaz u kome proizvod, proizvodni program i tržište, određuju organizacioni oblik kao skup jedinica koje imaju sposobnost održavanja nezavisne radne i poslovne egzistencije u vremenu i datim uslovima okoline.
3. *Projektna ili matrična organizaciona struktura* predstavlja prilaz na principima specijalizovanih jedinica i projektnog prilaza u upravljanju i rukovođenju proizvodnim sistemom. Projektni prilaz u razvoju organizacione strukture je pogodan za proizvodne sisteme najvišeg stepena složenosti.

Savremeni proizvodni sistemi su suočeni sa globalizacijom svetskog tržišta na kome svi žele da nađu svoje mesto i da prošire svoje poslovanje. Proizvodni sistemi koji se oslanjaju na tradicionalne proizvodne tehnologije veoma teško mogu da zadovolje potrebe globalno distribuiranog tržišta jer ne mogu da ispune postavljene zahteve.

Proizvodni sistemi koji žele da pridobiju poverenje kupaca i budu lideri na tržištu moraju da budu *fleksibilni, proaktivni, da brzo reaguju na promene, da budu u stanju da brzo i po povoljnoj ceni proizvedu visoko kvalitetne i inovativne proizvode*. Pored toga, oni bi trebalo da budu u stanju da prilagode proizvodnju novim *ekološkim zahtevima*, da *reše socijalna pitanja* i da funkcionišu u okviru dinamičkog geopolitičkog okruženja. Dakle, proizvodni sistemi su primorani da uvode i razvijaju nove i napredne tehnologije, kako bi ispunili postavljene zahteve. Jedan od najznačajniji rezultata u ovoj oblasti je Haringtonov koncept “Računarom integrisane proizvodnje” Džozefa Haringtona, iz 1973. godine, čiji je osnovni cilj ostvarivanje navedenih zadataka “idealne” proizvodnje.

Da bi unapredili poslovanje, mnogi proizvodni sistemi uvode odgovarajuće procese automatizacije. Pojedini proizvodni sistemi sproveli su individualnu automatizaciju pojedinih poslovnih funkcija, što je dovelo do stvaranja “ostrva automatizacije”. Kod ovih proizvodnih sistema bilo je veoma teško ostvariti komunikaciju i deljenje podataka između posmatranih “ostrva automatizacije” poslovnih funkcionalnih jedinica. Iako su ove pojedinačne automatizovane jedinice poboljšale lokalnu produktivnost, nisu bile dovoljne u pružanju neophodne logističke podrške za povećanje produktivnosti, efikasnosti i kvaliteta u celom proizvodnom sistemu.

U cilju rešavanja ovih problema, u SAD je pokrenut projekat integrisane proizvodnje pomoću računara (ICAM). Evolucija nivoa integracije proizvodnih sistema ka CIM-u obuhvata sledeće oblike:

- *Integracija fizičkih sistema* podrazumeva povezivanje proizvodnih resursa i razmenu podataka između funkcionalnih jedinica posredstvom računarske mreže, koja se zasniva na standardnim komunikacionim protokolima (npr. povezivanje CAD, CAPP, CAM i PPC sistema sa proizvodnom celijom). Ova integracija obuhvata integraciju proizvodnih resursa niskog nivoa.
- *Integracija aplikacija* podrazumeva integraciju i interoperabilnost sistema na heterogenim platformama. Ova faza podrazumeva razmenu podataka i informacija između svih objekata,

distribuiranu obradu podataka, kao i zajedničke servise za izvršno okruženje. Danas, ova razmena informacija uključuje aspekte i žičane i bežične veze različitih sistema.

- *Integracija poslovnih procesa* podrazumeva integraciju svih funkcija, poslovnih procesa i sistema na nivou proizvodnog sistema (u okviru samog preduzeća i dalje prema poslovnim partnerima i kupcima), koji uključuje e-Trgovinu, upravljanje odnosom sa kupcima, globalnu logistiku, povezane aplikacije lanca snabdevanja i mnoge druge.
- *Integracija preduzeća* podrazumeva mogućnost integrisanja tokova materijala, informacija, odlučivanja i upravljanja kroz organizaciju; povezivanje funkcija sa informacijama, resursima, aplikacijama i ljudima; sa osnovom na unapređenju komunikacije, kooperacije i koordinacije u preduzeću; u cilju upravljanja preduzećem prema definisanoj strategiji upravljanja.

U poslednjih 50-ak godina paralelno se odvijao razvoj informacionih (C) i proizvodnih (M) tehnologija, koje je bilo neophodno integrisati (I) u jednu celinu. Na osnovu integracije ovih tehnologija, 80-ih godina prošlog veka nastaje koncept CIM sistema, kao totalne integracije funkcija proizvodnog sistema primenom integracionih sistema i komunikacija, zajedno sa novim upravljačkim filozofijama koje unapređuju efikasnost organizacije i zaposlenih.

Preduzeća uvode CIM sisteme u cilju ostvarenja potencijalnih koristi, kako za kompaniju tako i za zaposlene, kao što su:

- *Kraće vreme do pojave novih proizvoda na tržištu,*
- *Povećanje produktivnosti proizvodnje,*
- *Kraće vreme do isporuke proizvoda kupcu,*
- *Unapređenje kvaliteta proizvoda,*
- *Smanjenje troškova skladištenja proizvoda i pripremake,*
- *Veća fleksibilnost i bolje prilagođavanje promenama u okruženju,*
- *Manji troškovi proizvodnje i niže cene proizvoda, i dr.*

Neke koristi koje se odnose na zaposlene su :

- *Redukcija ljudskih grešaka i stresa,*
- *Unapređenje znanja i motivacije,*
- *Povećanje bezbednosti,*
- *Unapređenje radnog okruženja,*
- *Unapređenje komunikacije i timskog rada,*
- *Povećanje međusobnog poverenja i dr.*

Da bi se na maksimalan način iskoristila prednost koju CIM koncept i CIM sistemi donose, potrebno je realizovati više različitih strategija, tehnika i pristupa na različitim nivoima u preduzeću. CIM sistemi se razvijaju i prožimaju sa savremenim proizvodnim konceptima, odnosno strategijama, koje se mogu svrstati u tri kategorije:

- *Proizvodne i menadžment strategije* (Lean-proizvodnja, Proizvodnja upravo na vreme, Konkurentno inženjerstvo, Čelijska proizvodnja, Agilna proizvodnja, Holonska proizvodnja, Distribuirana proizvodnja, Kolaborativna proizvodnja, Digitalna proizvodnja, e-Proizvodnja, itd.)
- *Softverske aplikacije* (CAD, CAPP, CAM, CAQ, MRPI, MRPII, ERP, MES, APS, SCE, CRM, AOM, WMS, TMS, itd.)
- *Organizacioni oblici* (Smart organizacije, Dinamička preduzeća, Proširena preduzeća, Virtuelna mreža preduzeća, Inteligentna preduzeća, Integrisana preduzeća, Agilna preduzeća, Lean preduzeća, Centri efikasnosti, Procesno vođene organizacije, Kompleksni proizvodni sistemi, Digitalne fabrike, e-preduzeća, itd.)

6.3.3. Upravljanje troškovima

6.3.1.2. Načini za unapređenje produktivnosti rada

Kada se govori o unapređenju produktivnosti nekog procesa ili povećanju efikasnosti određene operacije, uglavnom postoje tri ugla posmatranja:

a.) *prvi* i najčešći prilaz je razmatranje kako se neki posao može raditi na brži način, odnosno intenzivnije;

b.) *drugi* pristup polazi od pretpostavke kako taj isti posao uraditi na drugi, lakši način, tako što će se smanjiti količina rada uvođenjem istovremenih pokreta, smanjivanjem rastojanja i ponavljanja zahvata, odnosno promenom metode rada i

c.) *treći* prilaz se tiče redukovanja nepoželjnih pauza u procesu usled grešaka, kvarova, ponavljanja ili neizbalansiranosti procesa, što smanjuje stepen iskorišćenja, bez obzira da li se radi o zaposlenima, uređajima ili mašinama.

Intenzitet, metod i stepen iskorišćenja predstavljaju faktore koji su prisutni u svakom poslu ili procesu. Svaki posao može da se obavi brže ili sporije, na različite načine i sa manje ili više zastoja. Stoga je moguće pretpostaviti da je produktivnost (P) funkcija intenziteta (I) i metoda (M) upotrebe faktora, kao i stepena njihove iskorišćenosti (Si):

$$Pf = f(I, M, Si)$$

Svaki intelektualni ili fizički posao može da se obavi brže ili sporije, u zavisnosti od raspoloženja radnika i usled toga intenzitet aktivnosti obično varira u intervalu $\pm 10\%$. Reč je o faktoru na koji se najlakše utiče, kroz pritisak na zaposlene, čime se postiže trenutni efekat, ali koji, ujedno, ima i najveća ograničenja.

Da bi se promenio metod rada, potrebno je utrošiti znatno više truda i vremena, međutim, rezultati koji iz toga proizilaze mnogo su značajniji u kompanijama koje imaju dugu tradiciju korišćenja alata za izmenu metoda rada, kao što su MTM (Method Time Measurement) ili MDC (Method Design Concept), koji su primenjivi kako u administraciji i uslužnoj delatnosti, tako i u proizvodnim preduzećima.

Poboljšanje stepena iskorišćenja je nešto što se, bar na ovim prostorima, najviše isplati. Korišćenje ponuđenih alata u okviru „Kaizen“ koncepta („Just in Time“, „Kanban“, „Poka Yoke“,...) otvara mogućnost da se proces optimizuje, tako što bi se stepen iskorišćenja faktora mogao poboljšati i za neverovatnih 100%. Naime, mnoge analize pokazuju da dokumentacija ili nedovršena proizvodnja „stoje“ u fioci, ili da se između operacija troši 90-95% ukupnog vremena potrebnog od narudžbine do isporuke (S. Nonković, 2011, s. 6). Eliminacijom neželjenih pauza i optimiziranjem vremena neophodnog za obavljanje određenih operacija, moguće je značajno skratiti trajanje procesa, čime se direktno utiče na nivo troškova i količinu angažovanih sredstava i povećava rentabilnost (profitabilnost) preduzeća.

Da bi se unapredila, produktivnost se mora sagledati iz sva tri ugla. Procesi se moraju unapređivati kroz poboljšavanje inteziteta (ergonomije), metode i stepena iskorišćenja rada, jer specifičnost procesa, bilo da je reč o uslužnoj ili proizvodnoj delatnosti, onemogućava univerzalan pristup po principu „copy-paste“. Podaci koji se dobijaju na osnovu primene specifičnih alata, kao što su „Analiza aktivnosti“, „Kaizen hodogram“, „Spagheti map“ dijagrami i „Simul8“ dinamičke simulacije, omogućavaju da se sačini ogovarajući redosled akcija, koji štedi vreme i dovodi do organizacionih unapređenja koja pozitivno utiču na rentabilnost kompanije.

6.3.1.3. Metode upravljanja troškovima

Upravljanje troškovima predstavlja poseban način upravljanja preduzećem i vođenja poslovanja, koji najveću važnost u postizanju organizacionih ciljeva poklanja optimalizaciji troškova. Imperativ poslovnog rezultata praktično prisiljava preduzeća da primenjuju različite metode upravljanja

troškovima. Za tu svrhu razvijene su metode i postupci, odnosno brojni modeli, koji menadžmentu organizacije osiguravaju kritičnu masu informacija, nužnih za donošenje odluka u cilju optimizacije troškova, na temelju činjenica (M. Drljača, 2003.).

a) *Model tradicionalnog upravljanja proizvodnim troškovima (Traditional Product Costing – TPC)* se primenjuje više od jednog veka i daje odgovor na pitanje “gde trošak nastaje”. Bazira se na razgraničenju direktnih troškova materijala i rada, kao i režijskih troškova u proizvodnoj, upravljačkoj i prometnoj aktivnosti, koji se pridodaju direktnim troškovima. S obzirom da domaća preduzeća još uvek u velikoj meri primenjuju ovaj model, treba navesti da su njegovi glavni nedostaci u ograničenoj upotrebljivosti za odlučivanje, nedovoljnom uvažavanju tržišta, vremenskom pomaku i manjkavoj dinamici. Osnovni problem je u tome što, ako se računanju troškova pristupi tek nakon njihovog nastanka, onda više nema mogućnosti za njihovo smanjivanje.

b) *Model upravljanja troškovima zasnovan na procesu (Process Based Costing – PBC)* troškove proizvodnje prati i vrednuje sledeći logične faze u proizvodnom procesu (*procesne korake*). U okviru PBC modela direktni troškovi materijala i rada terete se i prate po fazama procesa proizvodnje, a troškovi proizvodne režije dodaju se direktnim troškovima na nivou svake faze, uz primenu određenih “ključeva” rasporeda, utemeljenih na troškovnim indikatorima. PBC modeli treba da ukažu na uzroke troškova proizvodne režije i stepen njihovog pridruživanja direktnim troškovima svake faze u procesu proizvodnje. Pretpostavka za primenu i razvijanje ovog modela su izgrađeni, dokumentovani i implementirani poslovni procesi, a time i procesno orijentisana organizacija. Ovaj model pruža odgovor na pitanje “gde su uzroci troškova proizvodne režije”.

c) *Model upravljanja troškova zasnovan na aktivnosti (Activity Based Costing–ABC)* podrazumeva raspoređivanje troškova po aktivnostima. Umesto da se troškovi prate po pojedinom proizvodu, ova metoda prati kretanje troškova po pojedinoj aktivnosti ili delu poslovnog procesa, što omogućava lakši nadzor nad troškovima u pojedinim segmentima proizvodnje i olakšava rukovodećem kadru da lakše pristupi eliminisanju suvišnih troškova. Kao i model upravljanja troškovima zasnovanim na procesima i ovaj model upravljanja troškovima podrazumeva procesno orijentisanu organizaciju sa izgrađenim, dokumentovanim i implementiranim poslovnim procesima. ABC model pruža odgovor na pitanje “zašto trošak nastaje”.

d) *Model ciljnih troškova (Target Costing – TC)* je novijeg datuma i predstavlja računovodstveni oblik obuhvatanja i sistemskog merenja troškova uključenih u proizvod ili uslugu, sa kojima se ostvaruje planirani dobitak. Da bi se ciljni troškovi mogli razmatrati, nužno je dobro poznavanje i razumevanje postojeće strukture troškova, imajući u vidu da uspostavljanje ravnoteže između kvaliteta i funkcionalnosti u kombinaciji s visinom cene koju tržište prihvata, predstavlja primarni interes organizacije. Da bi se odluka o ciljnim troškovima mogla realizovati, troškovi se moraju odnositi na pojedine delove proizvoda, što omogućava njihovo praćenje, detektovanje odstupanja i analizu uzroka istih. Osnovni princip na kojem se model zasniva je da troškovi delova proizvoda mogu iznositi samo onoliko koliki je njihov doprinos korisnosti proizvoda sa stanovišta kupca. Odovarajući na pitanje “koliki troškovi smeju da budu”, ovaj model zadržava blizak odnos sa tržištem, kao svojom glavnom prednošću.

e) *Budžetiranje zasnovano na aktivnostima (Activity Based Budgeting – ABB)* polazi od utvrđivanja zahteva kupca proizvoda ili korisnika usluge, a od utvrđivanja troškova. Fokus ove metode usmeren je na kapacitet opreme i stepen njegove iskorišćenosti za ispunjenje zahteva koje postavlja kupac/korisnik. Analizirajući kapacitete važno je utvrditi kapacitete opreme i broj zaposlenih. Nakon izrade početnih kalkulacija, ova metoda analizira troškove korišćenja materijalnih resursa i ljudskih potencijala, čime olakšava menadžmentu aparatu preduzeća da odredi nivo i iskorišćenost raspoloživih kapaciteta, neophodnih za razvoj proizvoda ili usluge koje zahteva tržište.

f) *Model bilansa uspeha (Balanced Score Card – BSC)* je model pažljivo odabrane grupe pokazatelja i mera izvedenih iz strategije preduzeća, pomoću koje se planiraju i usmeravaju aktivnosti kompanije i mere dostignuća iz različitih perspektiva, na temelju povezivanja i uravnoteženja najvažnijih faktora uspešnosti. Model se zasniva na spoznaji o nedostacima postupaka obuhvatanja troškova i četiri osnovne perspektive (finansijska perspektiva, perspektiva kupaca, perspektiva internog poslovnog procesa i perspektiva usavršavanja i rasta broja zaposlenih) preko kojih upravljački kadar ima

mogućnost preoblikovanja vlastite vizije i strategije u poslovne aktivnosti. Ovaj model daje odgovor na pitanje rezultata povezivanja i uravnoteženja faktora uspešnosti kompanije.

g) "*Kaizen*" troškovi ("*Kaizen*" Costing – *KC*) oblikovani su u japanskim kompanijama, a ponajviše je njihova primena i model obračuna došao do izražaja u automobilske kompaniji "Toyota". Suština ovog modela je u kontinuiranom smanjivanju troškova u toku odvijanja procesa proizvodnje, primenom postupaka koji polaze od pretpostavke da se sve uvek može napraviti bolje. Daje odgovor na pitanje "može li još bolje".

h) *Analiza vrednosti* (*Value Engineering* – *VE*) je kao model razvijena 40-tih godina prošlog veka u kompaniji "General Electric" i polazi od pretpostavke timskog rešavanja konkretnog problema, primenom funkcione analize. Ovim postupkom se nastoji uticati na kontinuirano redukovanje troškova i pružiti odgovor na pitanje "mogu li se troškovi još smanjiti".

i) *Model upravljanja troškovima kvaliteta* (*Quality Cost Management* – *QCM*) svodi se na prepoznavanje, utvrđivanje i optimizaciju troškova kvaliteta, kao elementa ukupnih troškova kompanije. Troškovi kvaliteta su troškovi koji nastaju pri osiguravanju zadovoljavajućeg kvaliteta i zadobijanja poverenja u njega, kao i gubici koji se trpe kada odgovarajući kvalitet nije postignut. U osnovi se dele na: troškove neophodne za postizanje kvaliteta i troškove koji nastaju zbog nedovoljnog kvaliteta. Nakon prikupljanja, klasifikacije i obrade postojećih troškova kvaliteta u organizaciji, pristupa se upravljanju troškovima kvaliteta, odnosno utvrđivanju i trajnom eliminisanju nesuklađenosti u poslovnim procesima, kako bi ih učinili pouzdanijim. Optimizacija se ostvaruje u tački najpovoljnijeg odnosa ukupnih troškova kvaliteta i nivoa kvaliteta koji organizacija nudi kupcu/korisniku radi zadovoljenja njegovih potreba. Model daje odgovor na pitanje "koji troškovi ne bi nastali kada bi se svaki posao dobro obavio prvi put".

Preduzeća u Srbiji i dalje uglavnom koriste tradicionalne metode upravljanja troškovima. Problem nastaje u situaciji kada se troškovi počnu približavati prihodima, a profitna stopa počne da opada. U takvim slučajevima, tradicionalni sistemi praćenja troškova ne odgovaraju na pitanja, gde treba napraviti rez, da li je rešenje u otkazima, prekidanju projekata, promeni rukovodstva, ili je možda sve pomalo uzrok problemima. Kako promeniti poslovne procese u one koji rezultiraju odgovarajućim profitabilnim proizvodom? U takvim situacijama tradicionalni model upravljanja troškovima pokazuje sve svoje nedostatke.

Sagledavanje troškova samo kroz podelu na fiksne i varijabilne uzrokovalo je otuđenje znatnog dela troškova od samih aktivnosti i proizvoda zbog kojih su nastali. Usko gledanje na troškove najčešće rezultira njihovim proglašavanjem za fiksne troškove i raspoređivanjem po nekom "ključu" negde gde ni po čemu ne pripadaju. Stoga se pažljivo mora odabrati model upravljanja troškovima, koji na najbolji način odslikava probleme s kojima se kompanija susreće. Štaviše, trend u razvijenim zemljama je da se kombinuje primena više različitih modela upravljanja troškovima.

6.3.2. Upravljanje odnosom s klijentima

Svako preduzeće koje primenjuje savremeni koncept marketinga u svom poslovanju i želi dugoročno da opstane i održi konkurentnu poziciju na tržištu, uz planiranje i kontrolu svih instrumenata marketing miksa, mora imati i razvijeno upravljanje odnosom s potrošačima. Drugim rečima, takvo preduzeće mora da sprovodi tzv. CRM (Customer Relationship Management) strategiju, jer se visok nivo satisfakcije potrošača postiže samo u slučaju kada su svi zaposleni u datom preduzeću, bez obzira na hijerarhijski i funkcionalni položaj, usmereni ka ostvarenju tog cilja.

U razvijenom svetu, klijent danas nije samo "kralj", kako to nagoveštavaju klasični udžbenici iz oblasti marketinga, već on izrasta u savremenog "diktatora", prema kojem kompanija mora neprestano da prilagođava svoje poslovanje, ukoliko želi da održi i unapredi svoju poziciju na svetskom tržištu. Značaj potrošača na globalnom tržištu raste usled: sve veće dostupnosti informacija, sve jače konkurencije među ponuđačima i sve izraženije pregovaračke moći klijenata u prodajnom procesu.

"Upravljanje odnosom s klijentima" predstavlja relativno novu poslovnu strategiju koja, uz pomoć tehnologije i organizacionog sistema, uključuje selekciju i upravljanje odnosom sa korisnicima, u

svrhu jačanja lojalnosti i optimiziranja dugoročne vrednosti za preduzeće (V. Martinaga, 2008.). Ovoj strategiji je prethodio tradicionalni pristup “upravljanja odnosom s poslovnim partnerima” (PRM - Partner Relationship Management). Osnovni cilj upravljanja odnosom s poslovnim partnerima u menadžmentu jeste veći obim saradnje (prodaje), s jedne strane, i niži troškovi, s druge. Nasuprot tome, cilj upravljanja odnosom s klijentima je izgradnja različitosti i razvoj diferenciranog (prepoznatljivog) nastupa u odnosu na najvažnije partnere, kao i na tržište uopšte.

Kupci se ne mogu više tretirati kao homogen skup stanovnika neke oblasti koji predstavlja izvor profita, već se na njih mora gledati kao na potpuno edukovane i informisane klijente. Kupci danas raspolazu sasvim dovoljnom količinom informacija - koji nivo kvaliteta robe i usluga mogu dobiti, na kojem mestu, po kojoj ceni itd. - tako da njihova očekivanja rastu i oni počinju da žele samo najbolje. Uz sve to, pojačana konkurencija na globalnom tržištu dovodi ih u relaksiranu poziciju da u svakom trenutku mogu promeniti dobavljača. Savremeni kupac, zahvaljujući konkurenciji na tržištu, ima mogućnost izbora i okreće se ka onome ko mu može ponuditi željeno.

Danas su razlike u osobinama i kvalitetu proizvoda često takve da ih je sve teže moguće uočiti, što je posebno izraženo kod proizvođača kompjutera, softvera, generičkih lekova itd. Kod takvih standardizovanih proizvoda, konkurentska prednost se stiče kroz kvalitetno upravljane odnosom s klijentima, kako bi ovi ostvarili neku dodatnu vrednost u odnosu na ostale dobavljače. Te dodatne vrednosti - pored samih proizvoda, efikasne prodajne operative i kvalitetne isporuke - predstavljaju one konkurentske prednosti koje obezbeđuju veće dugoročne efekte od samog sniženja cena, pa su, stoga, veoma važne u procesu kreiranja lojalnosti i bliskih partnerskih odnosa s kupcima.

U tom kontekstu, mnoge firme razvijaju dvostruku CRM strategiju - jednu za ključne kupce, a drugu za sve ostale. Značaj klijenata se može odrediti pomoću analize vrednosti ključnih kupaca, da li su to kupci koji doprinose ostvarivanju visokog profita i kojima se naročito treba prilagođavati, ili je samo reč o potrošačima koji omogućavaju stabilnost prihoda, dok će rastu kompanije doprineti neki drugi kupci. Na osnovu iskustava brojnih preduzeća, uočeno je da i u savremenim uslovima važi poznato Paretoovo pravilo da 20% ključnih kupaca donosi 80% operativnog profita kompanije.

Stoga, odnosi s ključnim kupcima dobijaju poseban tretman i obično se uspostavljaju po modelu “poslovanja s drugim poslovnim subjektima” (B2B-business-to-business), u okviru kojeg se kompanija fokusira na analizu potreba i procesa kod kupaca, te prilagođava svoje proizvode, usluge i procese zahtevima i potrebama kupaca. Na taj način, najvredniji i najprofitabilniji klijenti kompanije stiču povlašćen tretman u odnosu na klijente koji generišu gubitke. Vredni klijenti su nagrađeni posebnom uslugom i pažnjom, kako ne bi došli u iskušenje da prekinu odnose s datom kompanijom, i na taj način, ozbiljno ugroze profitabilnost njenog poslovanja.

Temelj komunikacije s klijentima je “emotivna inteligencija”. Smatra se da je za uspeh u poslu ovaj vid inteligencije dvostruko važniji od obične inteligencije i tehničkih veština kojim kompanija raspolaze. Dok se klasična inteligencija po pravilu nasleđuje, emotivna inteligencija se postepeno razvija i poboljšava kroz iskustvo.

Podsticanje izvoza primenom CRM strategije predstavlja složen proces, koji obuhvata veliki broj istraživanja i analiza. U cilju simplifikacije opisa ove metodologije, u nastavku teksta biće naznačeni samo najvažniji koraci u sprovođenju izvozno orijentisane CRM strategije:

- utvrđivanje razloga izlaska na nova tržišta i primene CRM strategije,
- istraživanje međunarodnog tržišta za dati proizvod, evidentiranje domaćih izvoznika datog proizvoda, identifikovanje potencijalne konkurencije i analiza njihovih marketing strategija prema kupcima (ukoliko postoje),
- definisanje sopstvene marketinške koncepcije za dati izvozni proizvod,
- definisanje klijenata u okviru datog sektora i formulisanje modela upravljanja ključnim kupcima,
- istraživanje CRM kao poslovne strategije za postizanje zadovoljstva kupaca, a samim tim i za povećanje izvoza datog proizvoda,
- oblikovanje međunarodnih distributivnih (marketinških) kanala za izvoz datog proizvoda na temelju CRM strategije.

Uspesne kompanije više ne konkurišu unutar svog sektora, već deluju u pravcu redizajniranja same prirode tog sektora. Ove kompanije uspevaju da redefinišu deo vrednosnog lanca u kojem učestvuju i prigrabe najveći deo novostvorene vrednosti, na osnovu inteligentne kreacije odnosa sa ostalim učesnicima unutar sektora.

Primer iz IKT sektora pokazuje da poslovna kolaboracija ne predstavlja samo pokušaj da se ista stvar učini na efikasniji način, već da je to sredstvo pomoću kojeg se može preoblikovati celokupno tržište. Primera radi, kompanija "Apple" je redefinisala sektor proizvodnje mobilnih muzičkih uređaja kroz outsorsing izrade delova i celokupnog aksesora, dok je zadržala kontrolu nad "iTunes" softverom. Drugim rečima, "Apple" je prepoznao mogućnost da ostvaruje profit na osnovu kreiranja i upravljanja mrežom odnosa na tržištu, koju bi i bez posedovanja kontrolisao.

U tom kontekstu, "Apple" je primenio tri specifične taktike da bi promenio pravila igre na sektorskom tržištu: 1.) unapredio je mobilnost onih delova sektora u kojima nije bio prisutan, konstituisanjem male grupe dobavljača, svesnih da u svakom momentu mogu biti zamenjeni ukoliko ne zadovolje njihove zahteve; 2.) formirao je "usko grlo" na tržištu, držeći se muzičkog formata koji obezbeđuje reprodukciju samo preko "iPod" uređaja i 3.) podstakao je ostale kompanije da razvijaju aksesor koji odgovara njihovim uređajima ("iPod"), umesto da sam osvaja to tržište.

Ovakvo strateško opredeljenje pomoglo je kompaniji "Apple" da, bez ikakvih dodatnih kapitalnih ulaganja, ostvari korist od poslovanja manjih preduzeća, srpennih da se uklupe u novu tržišnu arhitekturu koju je sam dizajnirao.

U uslovima globalizacije tržišta IKT, farmaceutskih i sličnih proizvoda, CRM sve više dobija ulogu svojevrsne konkurentne prednosti. Na osnovu istorijskog nasleđa i ostvarenog učešća na izvoznim tržištima, domaća preduzeća iz oblasti visokih tehnologija treba da nastave sa nadograđivanjem već razvijenih personalizovanih odnosa s klijentima, koristeći alate i holistički pristup CRM-a.

Sam pristup CRM će nastaviti da se razvija u skladu s prognozama rasta ovih industrija. Upravo zbog toga, neki autori smatraju da će se kompanije ubuduće boriti za udeo među klijentima (Customer Share), a ne za tržišni udeo (Market Share). U tom kontekstu bi i pristup upravljanja odnosima s kupcima evoluirao u pravcu novog pristupa upravljanja vrednostima kupaca (CVM - Customer Value Management). Drugim rečima, kompanije će pokušavati da nadmaše očekivanja onog segmenta klijenata koji najviše doprinosi rastu njihovog prihoda, zatim, da zadovolje klijente koji ostvaruju prosečan doprinos poslovnim rezultatima firme i na posletku, da primene jeftinije metode za zadržavanje onih klijenata od kojih imaju najmanje poslovne koristi.

Konkurentnost brendiranih proizvoda će u budućem periodu sve više dobijati na značaju. Brendiranje domaćih proizvoda bi, svakako, delovalo u pravcu pospešivanja rasta izvoza industrije Srbije. Rezerve za rast izvoza malih ekonomija zavise, pre svega, od njihove sposobnosti da se prilagode strategiji osvajanja "niša" na globalnom tržištu. Primera radi, hrvatska fabrika "Pliva" ubraja se među svetske lidere u proizvodnji antibiotika, a u poslednje vreme se priprema za popunjavanje "niša" najnovije generacije biotehnoških preparata. Drugi hrvatski proizvođač, "Belupo", je osvojio "nišu" dermatoloških lekova, u okviru koje je formirao svoje najpoznatije izvozne brendove.

Strukturna podrška kao i integracija CRM pristupa u Srbiji je još u fazi uvođenja. S obzirom na to da su klijenti najvažniji resurs i razlog postojanja svake kompanije, kao i da će u budućnosti na tržištu pobeđivati oni lanci vrednosti koji krajnjem potrošaču ponude najveću korist, domaći izvoznici treba više da investiraju u integraciju lanaca ponude, razvoj poslovnih "B2B" informacionih sistema i upravljanje ljudskim resursima.

6.3.3. Upravljanje ljudskim kapitalom

6.3.3.1. Razvoj preduzetničke kulture i menadžment znanja

Najznačajniji faktor pokretanja inovacija predstavlja ljudski kapital, koji u nekim slučajevima dostiže i do 90% vrednosti firme. To je potvrda stava da su znanja, oličena u brojnim kompetencijama,

presudna za definisanje konkurentne pozicije kompanije. Potreba za specijalizovanim znanjima i veštinama je jedna od dominantnih karakteristika savremenog poslovnog ambijenta. U tom smislu, preduzećima su potrebni ljudski resursi koji su osposobljeni da sprovedu ekspertize, da kritički i analitički razmišljaju i konačno, da imaju moć sinteze. Zbog toga je upravljanje ljudskim resursima direktan izvor poboljšanja kvaliteta i produktivnosti, pa samim tim i konkurentnosti, ali istovremeno taj resurs se mora kontinuirano razvijati i usavršavati. Zato, profesionalni treninzi, konsultantska podrška i stručno obrazovanje i razvoj posebnih veština menadžera i zaposlenih moraju zauzimati značajno mesto u svakoj firmi.

U Srbiji preovlađuju tradicionalni tipovi liderstva, iako postoje pozitivne tendencije u modernizaciji liderstva, kroz veći stepen uključivanja zaposlenih u postavljanju ciljeva i donošenju odluka vezanih za domen njihove odgovornosti, prepoznavanje i negovanje liderskog potencijala na svim nivoima u organizaciji i potenciranje tzv. „mekih“ liderskih kvaliteta kao što su uticajan karakter, inteligencija, komuniciranje, pregovaranje itd.

Lideri treba da postanu ključni stratezi, sa jasnom vizijom razvoja firme. Njihov cilj mora biti kreiranje što veće vrednosti i reorganizovanje kompanije sa ciljem unapređenja konkurentnosti. Stavljajući strateški naglasak na fleksibilnost i adaptivnost, lideri stalno moraju emitovati kreativnu energiju i inovativnost u samom preduzeću.

Da bi domaća preduzeća razvila preduzetničku kulturu, neophodno je izgraditi celovit sistem:

- stimulanja individualne kreativnosti i inovativnosti,
- motivisanja i nagrađivanja timskog i pojedinačnog doprinosa,
- kreiranja uzajamnog poverenja i kredibiliteta i
- stvaranja osećaja pripadnosti i partnerstva unutar kompanije.

Još jedan doprinos izgradnji preduzetničke kulture predstavlja prihvatanje stava da saradnja i integracioni procesi između kompanija predstavljaju bitnu determinantu povećanja konkurentnosti preduzeća. Činjenica je da preduzeća u Srbiji prepoznaju šansu u otvaranju prema drugim tržištima, razvoju strategija saradnje i aktivnijem učešću na regionalnom i internacionalnom planu, što je svakako pozitivno i podsticajno merilo u razvoju njihove konkurentnosti.

Prema novoj paradigmi, znanje koje organizacija poseduje čini bazu njene egzistencije i uspona na tržištu. Upravljanje znanjem (menadžment znanja) predstavlja sistematizovan i organizovan pristup za dokazivanje mogućnosti organizacije da iskoristi i mobilise sopstveno znanje u cilju poboljšanja svojih performansi.⁷⁵

Proces upravljanja znanjem preduzeća sadrži nekoliko integralnih segmenata (B.Mašić, J. Đorđević Boljanović, 2005.):

- implementacija dostupnog znanja iz poslovnog okruženja;
- involviranje i čuvanje znanja u poslovnim procesima, proizvodima i uslugama;
- prezentacija znanja u bazama podataka i dokumentima;
- promocija porasta znanja kroz organizacionu kulturu i motivaciju zaposlenih;
- transfer i korišćenje znanja kroz celu organizaciju i
- procena koristi dobijenih primenom znanja i njegovom ugradnjom u osnovu organizacije.

Najveća prepreka optimalnom iskorišćenju znanja praduzeća jeste ljudska priroda, pošto ljudi obično nisu skloni da prenose svoja znanja drugima. Eksplicitno (kopirano) znanje je, uglavnom, svima dostupno posredstvom knjiga, informatora, interneta i na razne druge načine. Problem je, međutim, kod implicitnog (tacitnog) znanja, do kojeg se jedino može doći kroz neposredan kontakt sa osobom koja ga poseduje. Po tradiciji, zaposleni čuvaju svoje znanje jer, s razlogom, veruju da će, deleći znanje sa drugima, izgubiti prednost i položaj u organizaciji.

Stoga, efikasan program menadžmenta znanja zahteva i odgovarajuću kulturu koja će afirmisati proces diseminacije znanja u okviru kolektiva. Primarni zadatak sistema menadžmenta znanja je da transfer implicitnog znanja učini dovoljno atraktivnim, kako za kompaniju, tako i za pojedinca.

⁷⁵ Knowledge Management Research Report 2000, www.kpmg.nl

Osnovne karakteristike organizacione kulture koja je spremna za uvođenje koncepta menadžmenta znanja su (Ibid.):

- menadžment kompanije mora prepoznati da znanje predstavlja glavnu imovinu organizacije i pokretati inicijative i pružati podršku za procese upravljanja znanjem;
- organizacija mora biti fokusirana na razvoj i eksploataciju znanja koje poseduje;
- tehnike i procesi menadžmenta znanja treba da budu jasno definisani;
- kreiranje, deljenje i upotreba znanja moraju postati prirodan deo organizacionih procesa i sastavni deo svakodnevnih radnih procesa;
- grupe unutar organizacije treba da sarađuju, a ne da se takmiče;
- znanje treba da bude dostupno svima koji mogu da ga unaprede ili da ga koriste i
- komunikacioni kanali i tehnološka infrastruktura treba da podstiču aktivnosti menadžmenta znanja.

Najbolji način za prevazilaženje ljudskih barijera programu menadžmenta znanja je ugradnja menadžmenta znanja u organizacionu hijerarhiju.

Tacitna ili prećutna znanja su najčešće nejasna, teško objašnjiva, a ponekad i dvosmislena, tako da je, u principu, njihov transfer izuzetno težak. Zbog toga kompanije neprekidno istražuju načine prenošenja tacitnog znanja. Pošto se tacitno znanje najbolje prenosi ličnim kontaktom u nekoj formi zajedničkog rada, partnerstva i mentorstva, pojedine kompanije uspostavljaju posebne mentorske programe koji predviđaju da stariji, iskusniji zaposleni, rade zajednički sa mladim stručnjacima i da na njih prenose svoje znanje i iskustvo. Bitno je da mladi zaposleni budu u onim jedinicama koje imaju dosta specijalista i eksperata i da pojedini eksperti budu zaduženi za obuku i zajednički rad sa mladim kolegama.

Davenport i Prusak, ističu sledeće mogućnosti za prevazilaženje problema koji se javljaju pri transferu znanja (T. Davenport and L. Prusak, 2000.):

- izgraditi poverenje kroz sastanke licem u lice,
- organizovati diskusije, obrazovanje, timski rad i rotirati poslove,
- obezbediti podsticaje transferu znanja zasnovane na deljenju informacija,
- definisati vreme i mesto za transfer znanja,
- obezbediti zaposlenima vreme za učenje,
- podsticati i razvijati fleksibilnost kod zaposlenih,
- potencirati da je kvalitet ideja važniji od statusa izvora i
- prihvatiti kreativne greške, a nagraditi kreativnu saradnju.

6.3.3.2. Motivacija zaposlenih

Najvažniji preduslov optimalne iskorišćenosti znanja koje je kumulirano u jednoj kompaniji leži u izboru motivacionih tehnika. Dosadašnji strategije i tehnike motivacije u srpskim kompanijama nisu bile dovoljno fleksibilne, pa je potrebno razvijati i uvoditi nove, koje će svojom razrađenošću i svestranošću dovesti do visoke motivisanosti i zadovoljstva zaposlenih, a time istovremeno i ostvariti uspešno poslovanje.

Menedžerima na raspolaganju stoje brojni finansijski i nefinansijski motivacioni mehanizmi, a koju će kombinaciju upotrebiti, zavisi od njihovog poznavanja motivacionih teorija, okolnosti i inventivnosti.

Postoje dve osnovne vrste finansijskih motivacionih faktora: direktni finansijski dobici koje pojedinac dobija u novčanom obliku i indirektni finansijski dobici koji doprinose podizanju materijalnog standarda zaposlenih, a koje ne dobijaju kroz zaradu ili uopšte u obliku novca. U prvoj grupi obuhvaćene su direktne nagrade za rad, dok se indirektna materijalne kompenzacije stižu samim zapošljavanjem u preduzeću i ne zavise od radnog doprinosa i uspešnosti.

U zavisnosti od toga da li preduzeće sprovodi motivacioni sistem koji će naglašavati i podsticati individualnu ili timsku performansu, ono treba da koristi različite motivatore. Pri koncipiranju sistema motivacije treba voditi računa da ne dođe do nesklada između lojalnosti zaposlenih prema zadatku

(podržane motivatorima individualne performanse, kao što su npr. plaćanje prema individualnoj uspešnosti i unapređenje) i lojalnosti prema preduzeću (podstaknutoj organizacionom kulturom i nagradama baziranim na timskom radu i uspešnosti, promociji i sigurnosti posla).

Postavi li se zarada u neposrednu funkciju povećanja produktivnosti rada, dolazi se do činjenice da svako povećanje zarade ne vodi i povećanju produktivnosti. Stoga je nužno slediti sledeće principe koji doprinose usaglašavanju sistema plaćanja sa radnim učinkom:

- materijalne nagrade moraju biti povezane uz one pokazatelje radnog izvršenja na koje pojedinac može uticati, a radni standardi moraju biti ostvarivi,
- mora postojati jasna veza između rezultata rada i nagrada,
- sistem nagrađivanja treba da se zasniva na pozitivnim, umesto na negativnim posledicama radnog ponašanja,
- povećanje materijalne naknade mora biti dovoljno da opravda ulaganje dodatnog napora,
- povećanje zarade mora direktno i neposredno slediti povećanje radnog učinka i poboljšanje radne uspešnosti,
- materijalne naknade moraju biti adekvatne uloženom radu i pravedne i
- razlike u zaradama između radnika moraju biti značajne da bi stimulisale dobar rad.

Kompenzacije, kao ukupne naknade koje zaposleni dobijaju za svoj rad u preduzeću, vezane su uz rezultate rada, a neke već uz samu pripadnost preduzeću. Sve se naknade javljaju u tri vida, i to kao: plate (zarade), nagrade i beneficije.

Zarada, kao suma novca koju je poslodavac dužan isplatiti osobi u radnom odnosu za obavljeni rad u određenom vremenu, sastoji se od pet osnovnih komponenti: osnovna zarada, stimulativni deo zarade, dodaci, naknade i udeo u dobiti. Prve tri komponente predstavljaju najznačajnije elemente kompenzacije i zaposleni na njih ostvaruje pravo u toku efektivnog rada.

Osnovna zarada kao baza za obračun ostalih delova zarade, utvrđuje se postupcima analize i vrednovanja posla. Vrednovanje posla se najčešće sprovodi pomoću dve grupe metoda, pri čemu je jedna orijentisana na kvalitativnu analizu posla (sumarne i analitičke metode), a druga na klasifikaciju posla (rangiranje i stepenovanje).

Stimulativni deo plate ima za cilj podsticanje i osiguravanje kontinuiranog ostvarivanja optimalnih parametara radnog učinka, kako sa aspekta poslovnih rezultata preduzeća, tako i zaposlenih. Ovaj deo zarade se utvrđuje u zavisnosti od stepena izvršenja nekog zadatog posla, pa tako postoji: stimulativni deo zarade po osnovu učinka (plaćanje po komadnoj i vremenskoj normi) i stimulativni deo zarade po osnovu premija (zaposleni se stimulišu na racionalno trošenje raspoloživih materijalnih i ljudskih resursa).

Dodaci na zaradu isplaćuju se zaposlenima za rad pod određenim uslovima koji mogu imati štetne posledice za pojedinca, a koji obuhvataju: dodatak za rad u smenama, dodatak za rad noću, dodatak za prekovremeni rad, dodatak za povremeno teže uslove rada, dodatak za rad na dane praznika, dodatak za rad na dane nedeljnog odmora.

Kompenzacije iz udela u dobiti prvenstveno se koriste kako bi se povećao interes zaposlenih za uspešnost poslovanja poduzeća, smanjila fluktuacija zaposlenih, poboljšali socijalni odnosi u preduzeću, tj. radi boljeg i uspešnijeg poslovanja. Četiri osnovna sistema učešća zaposlenih u dobiti su: indirektni udeo u dobiti, direktni udeo u dobiti, deoničarstvo zaposlenih i štednja zaposlenih.

Kod sistema indirektnog udela u dobiti, gde se zaposleni stimulišu na ostvarenje ušteda nezavisno od dobiti, posebno se ističe sistem "Scanlon", kod kojeg zaposlenima pripada određeni procenat vrednosti uštede, te sistem "Rucker", gde zaposleni primaju premiju u visini procenta novonastale vrednosti.

Kompenzacijama po osnovi pripadnosti preduzeću ostvaruje se osnovna svrha što većeg stepena socijalizacije zaposlenih u preduzeću, kako bi se postigla što veća efikasnost u radu. Svi oblici kompenzacija po osnovi pripadnosti preduzeću svrstavaju se u tri grupe: naknade plate, novčane pomoći i razne beneficije. Naknada plate, kao najznačajniji oblik kompenzacije po osnovi pripadnosti preduzeću, predstavlja situaciju u kojoj se zaposlenima za vreme bolovanja, godišnjeg odmora i neradnih praznika isplaćuju iznosi na nivou zarade koju ostvaruju kad rade.

Politika upravljanja platama treba da definiše visinu plate, strukturu plate, deo plate koji zavisi od učinka, uticaj tržišne politike plata, te pravednost i kontrolu. Relativne vrednosti poslova i struktura plata daju podlogu i opšti okvir za razvoj stimulativnog sistema materijalnog nagrađivanja. Danas su najpopularniji sistemi nagrađivanja zasnovani na radnoj uspešnosti, gde se povećanje plate, utvrđene na bazi procene posla i raspona platnih razreda, temelji na proceni radne uspešnosti.

U metode ocenjivanja radnog učinka ubrajaju se: opisne ocene rukovodioca, rangiranje unutar grupe, upoređivanje u parovima, metode prisilne distribucije, metoda kritičnih incidenata i ocenjivačke skale. Treba da postoji međusobni odnos ocenjivanja radnog učinka i stimulativnog nagrađivanja, odnosno ocenjivanje radnog učinka treba da bude u funkciji stimulativnog nagrađivanja. Danas se, osim nadređenih menadžera, i saradnika i kolega, sve više u procesu procenjivanja uspešnosti koristi samo ocena.

Pri tehnološkoj razradi sistema ocenjivanja ljudi potrebno je imati na umu njihove umne i organizacijske sposobnosti, temperament, etička načela kao i domete uspešnosti: planiranje, odlučivanje i kontrola, organizovanje i koordiniranje, uspešnost rada (produktivnost, ekonomičnost i rentabilnost). Svaki sistem ocenjivanja radne uspešnosti ima svoje prednosti i nedostatke, no zasigurno je najvažnije izabrati onaj koji će voditi ostvarenju ciljeva preduzeća kao i pojedinca.

Uz materijalne kompenzacije, koje čine osnov motivacionog sistema, potrebno je razraditi i sistem nematerijalnih podsticaja za rad koji zadovoljavaju raznolike potrebe ljudi u organizacijama. Za većinu ljudi su sve važnije tzv. potrebe višeg reda, kao što su razvoj i potvrđivanje, uvažavanje, status i drugo.

Razvijene su brojne nematerijalne strategije, poput dizajniranja posla, stil menadžmenta, participacija, upravljanje pomoću ciljeva, fleksibilno radno vreme, priznanje i feedback, organizacijska kultura, usavršavanje i razvoj karijere i dr. koje zajedno sa materijalnim strategijama čine celovit motivacioni sistem.

Oblikovanje posla čini vrlo značajan segment nematerijalnih strategija motivisanja, budući da stavovi prema poslu i zadovoljstvo njime bitno utiču na radnu motivaciju. Programi preoblikovanja posla najvećim delom nastoje posao učiniti zanimljivijim, raznolikijim i izazovnijim.

Značajan individualni pristup oblikovanja radnih mjesta jeste rotacija posla, kod koje se vrši periodično pomeranje ljudi s jednog specijalizovanog posla na drugi, čime se sprečava monotonija koja proizilazi iz učestalosti ponavljanja ciklusa posla. No, stvarne motivacijske potencijale najbolje aktivira obogaćivanje posla, pri kojem se posao širi vertikalno, uključujući u njega više raznolikih zadataka i veština, odgovornosti i autonomije delovanja.

Osim individualnog, postoje i grupni pristupi oblikovanja poslova. Tako se kod integrisanih radnih grupa zaposlenima dodeljuje, umesto jednog zadatka, veći broj zadataka, a kod autonomnih radnih grupa im se određuje cilj, dok zaposleni sami dogovaraju radna zaduženja, odmore i sl. Menadžeri i stil menadžmenta, takođe, su vrlo značajni faktori izgradnje celovitog motivacionog sistema, budući da oni shvatanjem onog što ljudi žele bitno utiču svojom organizacijom i delovanjem na motivaciju zaposlenih. U segmentu stila menadženta, demokratski stil ima najviši motivacijski potencijal jer menadžeri shvataju da, jačajući saradnike, jačaju i sebe.

Participacija, kao stepen učešća zaposlenih u procesima odlučivanja o važnim aspektima rada i poslovanja, bitno utiče na podizanje motivacije zaposlenih, podsticanje kreativnih i ukupnih potencijala ljudi, poboljšanje kvaliteta odlučivanja, te ukupne uspešnosti organizacije.

Upravljanje pomoću ciljeva (Management by Objectives) je važna strategija savremenog menadžmenta u podizanju motivacije, kvaliteta odlučivanja, razvoja ljudskih potencijala, te fleksibilnosti i brzine reagovanja na promene u okruženju. To je, zapravo, pristup kojim se kroz saradnju i participaciju svih zainteresiranih, postavljaju organizacioni, timski i individualni ciljevi koji čine temelj za utvrđivanje planova aktivnosti za njihovo ostvarivanje, praćenje, procenu i nagrađivanje uspešnosti. Time se identifikuju područja odgovornosti i standardi ponašanja za svaku jedinicu, sa periodičnim pretvaranjem tih ciljeva u merljive, vremenski određene ciljeve.

Vrlo su značajne za motivaciju zaposlenih i ostale nematerijalne strategije motivisanja, poput fleksibilnog radnog vremena, priznavanja uspeha, povratne informacije zaposlenom vezane za njegov rad, te organizacijske kulture preduzeća.

Jedan od najvećih problema je otpor samih radnika koji vrlo često ne vjeruju da je sistem stimulativnog nagrađivanja objektivan i pošten. Stoga je jedan od važnih uslova uspeha stimulativnog nagrađivanja zadobiti poverenje zaposlenih u taj sistem, a nužna je pretpostavka da o njemu budu dobro informisani. Tako npr. Sistem plata treba dopuniti dobrim dizajniranjem radnog mjesta, a ne da on bude kompenzacija za loše dizajniranje radnog mesta.

Vrlo rašireni mehanizmi motivisanja jesu i sigurnost i stalnost zaposlenja, priznanja, napredovanje u poslu, veća neformalnost i socijalna jednakost, uklanjanje formalnih, statusnih i funkcionalnih barijera u komunikacijama, i dr.

Traganje za mogućnostima povećanja motivacije i interesa za rad i razvitak organizacije zaposlenih, dovela je do potpune reorganizacije, promene klime i kulture i ukupnih odnosa u savremenim preduzećima.

Glava VII

**INSTITUCIONALNI FAKTORI
UPRAVLJANJA IZVOZOM SRBIJE**

7.1. KRATAK KRITIČKI OSVRT NA STRATEGIJE PRIVREDNOG RAZVOJA SRBIJE

Sa pojavom globalne ekonomske krize zaustavljen je trend rasta srpske privrede i na videlo su izašli svi nedostaci razvojnog koncepta, koji se nije zasnivao na zdravim i održivim temeljima. Glavni pokretač razvoja činili su nerazmenjivi sektori, čija je ekspanzija bila podsticana prilivom SDI i rastom domaće potrošnje finansirane kreditima. Osim što nije uticao na povećanje konkurentnosti, privredni rast nije rešio ni gorući problem srpske privrede – nezaposlenost. Srbija je, kao i mnoge tranzicione zemlje pre nje, upala u zamku zvanu „jobless growth“, odnosno situaciju u kojoj privredni rast nije praćen otvaranjem novih radnih mesta. Negativni efekti globalne ekonomske krize doveli su do pucanja balona rasta srpske privrede, ostavljajući je u naizgled bezizlaznoj situaciji:

- nerazmenjivi sektori, usled pada domaće potrošnje, i razmenjivi sektori, zbog niske konkurentnosti, više nisu mogli da prolongiraju rast ekonomske aktivnosti,
- tradicionalno visoka nezaposlenost se dodatno uvećala, dok je
- prezađženost, praćena opštom nelikvidnošću, počela da guši i zdrave delove srpske privrede.

Nova paradigma rasta postala je neophodnost srpske privrede. Bilo je jasno da se privredni rast ne može dalje zasnivati na potrošnji, jer je privatna potrošnja bila pod udarom rasta nezaposlenosti i stagniranja zarada, a predimenzionirana državna potrošnja, koja je u početku služila kao sredstvo kontrolisanja štete, morala biti podvrgnuta fiskalnoj konsolidaciji. Svetska kriza je snažno pogodila Evropu, zaustavljajući obilne tokove kapitala, a samim tim, i potencijalne investicije u Srbiju. Kada se na umu ima da je većina zdravih i prosperitetnih preduzeća već privatizovana, nerealno je bilo očekivati da bi investicije samostalno mogle da se profilišu kao motor rasta. Jedini zaista neiskorišćeni potencijal je bio i ostao izvoz, koji trenutno čini preko 40% BDP-a Srbije, ali je i dalje značajno ispod proseka uporedivih novih članica EU - Bugarske sa oko 70%, Češke sa oko 80% i Mađarske, Slovačke i Slovenije sa oko 90%.

U periodu krize 2009-2013. godine, izvoz srpske privrede, kao jedini mogući kanal rasta, ostvario je snažnu ekspanziju od oko 12% na godišnjem nivou, što ga je uvećalo za 3 milijarde evra. Polovina tog rasta ostvarena je zahvaljujući povećanju konkurentnosti. Naime, kada se eliminišu tokovi svetske tražnje, kao i konkretnog tržišta na koje se izvozi i konkretnog proizvoda koji se izvozi, podaci ukazuju da je srpski efekat konkurentnosti bio čak 1,5 milijardi evra. To znači da su srpski izvoznici uspeli da prošire svoj deo tržišnog segmenta, odnosno da inostranoj konkurenciji preuzmu deo njihovog. Ipak, kada se zaviri u strukturu rasta izvoza i efekta konkurentnosti koji ga je u značajnoj meri predodredio, jasno se vidi da je rast bio rezultat, pre svega, internacionalizacije aktivnosti od strane manjeg broja krupnih stranih direktnih investitora – naročito FIAT-a i Gorenja.

Kako bi se ostvareni rast prolongirao, pa čak i ubrzao, neophodno je na sistematičan način stvarati, a zatim eksploatisati konkurentsku prednost. U budućnosti, rast neće moći da se zasniva dominantno na ekspanziji izvoza stranih investitora, jer su oni na inostranim tržištima već dostigli udeo, koji neće moći uvećavati bez novih ulaganja u modernizaciju i proširenje kapaciteta. Stoga, treba pružiti podršku odlučnijem i snažnijem izlasku većeg broja domaćih kompanija na strana tržišta.

Osnovni cilj treba da bude uvećanje baze izvoznika, a zatim i ulaganje u održivost tih izvoznika na stranim tržištima. Aktuelni pokazatelji ukazuju na neophodnost preduzimanja hitnih mera poboljšanja konkurentnosti domaćih kompanija. Svega 31% preduzeća iz razmenjivih sektora izvozi na strana tržišta. Manje od polovine preduzeća koja izvezu proizvod na određeno tržište, uspe na tom tržištu da preživi prvu godinu, a tek svako četvrto preduzeće uspe da preživi tri godine. Ukupna produktivnost srpske privrede, merena kao količnik dodate vrednosti i broja zaposlenih, iznosi 13 hiljada evra, što je više od BIH, Bugarske i Rumunije, ali i upola manje od Hrvatske, Slovenije, Češke, Mađarske i Slovačke i za tri četvrtine manje od proseka EU. Svega 25% preduzeća u posmatranom periodu se može smatrati uspešnim, jer su istovremeno uspela da uvećaju svoje realne prihode i zaposlenost, kao i da u dužem periodu održe pozitivnu „core“ profitabilnost (CEVES, 2015, p. 28.).

Pokazatelj da je preko 50% srpskih proizvoda u posmatranih pet godina imalo rastuću konkurentnost, kao i da je konkurentnost srpskih proizvoda rasla na preko 60% izvoznih tržišta, uprkos

malom broju izvoznika, niskoj stopi preživljavanja i slaboj produktivnosti i uspešnosti, predstavlja ohrabrujući signal. Ujedno, to je signal koji poziva i na oprez, budući da rast konkurentnosti neće biti održiv na dugi rok, ukoliko se ovakvi trendovi nastave (Ibid.).

Razvojni potencijali srpske privrede, pre svega, zavise od onih preduzeća koja iskazuju sistematični kapacitet za konkurentnu internacionalizaciju svojih aktivnosti, profitabilan rast i efikasno i efektivno povezivanje sa ostatkom privrede. Na industrijama sa visokim razvojnim potencijalom je potrebno temeljiti i graditi rast. Kako bi njihov potencijal bio u potpunosti iskorišćen, neophodno je upoznati njihove činioce konkurentnosti, uporediti ih sa rivalskim, a zatim kroz podsticajne strategije i aktivne politike, unaprediti ih i dići na viši nivo. Srpska privreda ima potencijal, poseduje niz potentnih izvoznih ili potencijalno-izvoznih preduzeća, od mikro pa sve do velikih, ali je njima neophodno trasirati put, ili ih navoditi kako da zaobiđu brojne prepreke koje im na tom putu stoje.

7.2. RAZVOJNA (INDUSTRIJSKA) POLITIKA

U razvijenim zapadnim zemljama se kao osnovni motiv za sprovođenje industrijske politike navodi neregularno funkcionisanje tržišta (market failure). U zemljama u tranziciji (poput Srbije) se ne radi samo o zakazivanju postojećeg mehanizma i institucija tržišta, nego i o procesu njihovog nastajanja i razvoja. U tom kontekstu se kao osnovni cilj kreatora ekonomske politike u Srbiji nameće potreba da se podstakne reagibilnost pojedinih institucija i grupa na signale nastajućeg tržišnog mehanizma i da se osposobe da fleksibilnije reaguju na njih.

U razdobljima tranzicije nije moguće izbeći mere ekonomske politike koje nisu u skladu s postulatima preduzetničke ekonomije, kao što su:

- nastavak poslovanja preduzeća čije poslovanje nema ekonomskog opravdanja,
- održavanje poslovnih veza između preduzeća i banaka uz državnu intervenciju, ili
- ublažavanje efekata tržišta, imajući u vidu sporost u usvajanju pravila tržišnog ponašanja.

S jedne strane, održavanje određenog nivoa industrijskih kapaciteta u vreme tranzicije postaje bitno za taj proces radi održavanja poslovne investicione klime, dok s druge strane, proces kreativne destrukcije pogrešno investirano realnog kapitala čini osnov procesa restrukturiranja privrede i bitan činilac uspeha tranzicije.

Pod pasivnom (reaktivnom) industrijskom politikom smatra se ona koja predstavlja reakciju na određene socijalne i političke pritiske, dok aktivna industrijska politika, uz likvidaciju starih, podstiče i razvoj novih industrijskih grana ili preduzeća. Ova druga politika ima više izgleda da olakša strukturne promene i ublaži socijalne i političke pritiske, jer doprinosi povećanju efikasnosti proizvodnje. Za Srbiju je najbolje rešenje da se odluči za primenu „upmarket strategy“, koja podrazumeva politiku stalnog usavršavanja i poboljšavanja vlastitih proizvoda i kroz to osvajanje povoljnijih pozicija u širokom spektru ponude robe na međunarodnom tržištu. U osnovi, postoje dva metoda primene ove strategije: prvi se zasniva na „izboru pobednika“ (picking up the winner), dok se drugi bazira na stvaranju institucionalnog okvira za olakšavanje procesa formiranja i rasta privatnog sektora. Primenom ovog drugog metoda, industrijska politika u Srbiji može odigrati veoma korisnu ulogu u sledećim područjima:

- investiranje u materijalnu infrastrukturu i razvoj humanog kapitala (reforma uloge obrazovanja i sticanja odgovarajućih znanja),
- podsticanje razvoja malih i srednjih preduzeća,
- podsticanje razvoja finansijskih tržišta i finansijskih institucija,
- modernizacija banaka i bankarskog poslovanja i
- usmeravanje na izvoznju orijentaciju kao podsticaj efikasnosti proizvodnje.

Za Srbiju je neophodno da koncipira i sprovede odgovarajući metod industrijske politike, ukoliko želi ostvariti proces stabilnog i kontinuiranog privrednog rasta.

Produktivnost domaće privrede je još uvek relativno niska, dok su realne zarade rasle brže nego u ostalim zemljama u tranziciji. Industrijska proizvodnja je nedovoljno dinamična i nije dovoljno

prilagođena novim tržišnim podsticajima. Ako se u Srbiji želi ostvariti stabilan i održiv rast po stopi od 5-6% godišnje, potrebno je da se:

- povećaju investicije i uspostave makroekonomski osnovi za ulaganja privatnog sektora,
- eliminišu sve vrste distorzija u postojećem poreskom sistemu,
- finansira pretežni deo investicija iz domaćih izvora,
- smanji broj gubitaka ili sprovede stečajni postupak nad njima,
- okonča privatizacija na način koji vodi unapređenju sistema korporativnog upravljanja i poboljšanju konkurentne pozicije domaće privrede,
- razvije i poveća sigurnost tržišta kapitala u cilju povećanja finansijske discipline i
- podstiče razvoj privrede kroz mere koje pospešuju faktorsku produktivnost.

Mere investicione, konkurentne i druge politike, koje utiču na privlačenje kapitala i tehnologije, predstavljaju preduslov za ostvarivanje rasta proizvodnje i povećanje zaposlenosti kapaciteta. To moraju pratiti i druga razvojna rešenja, posebno ona koja se odnose na savremenu industrijsku politiku.

7.2.1. Alokaciona politika u uslovima nesavršenog funkcionisanja tržišta

7.2.1.1. „Neutralni” i „Prošireno-neutralni status izvoznika”

Tržište se pokazalo kao najbolji, mada ne i savršen, pokazatelj uspešnosti poslovanja privrednih subjekata i najobjektivniji, mada opet, ne i savršen, mehanizam alokacije faktora proizvodnje među različitim privrednim sektorima. Jednom rečju, njegova se uloga u procesu ekonomskog razvoja nikakvim drugim metodama ne može u potpunosti zameniti. Međutim, u praksi nije poznat nijedan slučaj kompletno tržišnog sistema privređivanja. Uvek se radilo, slikovito rečeno, o procentualnom udelu jednog i drugog sistema u regulisanju ekonomskih tokova. Privrede u čijem je regulisanju dominirao tržišni mehanizam obično su smatrane tržišnim ekonomijama i obrnuto, one u kojima je uloga tržišta bila manje značajna tretirane su kao ekonomije sa centralizovanim, administrativno-planskim sistemom dirigovanja.

Analiza izvozne konkurentnosti ukazuje na dva važna momenta. Prvo, mnoge ZUR su forsirale politiku podsticanja izvoza da bi zadovoljile potrebu za deviznim sredstvima plaćanja, ali nisu ni izbliza ostvarile rezultate poput nekih uspešnih NIE (Hong Kong, Republika Koreja, Singapur, Tajvan i u novije vreme Malezija, Kina, Tajland i Češka Republika). Za razliku od pukog forsiranja izvoza u cilju sticanja deviza, NIE su imale uspešnu strategiju razvoja industrije i trgovine, koja je stavljala akcenat na specijalizaciju zasnovanu na komparativnim prednostima. I drugo, mnogi autori su istraživali uzroke izvoznih rezultata NIE, ali samo ona objašnjenja koja uzimaju u obzir specifičnost njihovih izvoznih politika i institucije koje obezbeđuju sredstva za podsticanje izvoza u ranoj fazi razvoja, mogla su pledirati na uspeh.

Racionalna razvojna strategija jedne zemlje ima zadatak da omogući proizvodnu specijalizaciju, kako na domaćem, tako i na inostranom tržištu. Tezu o izvozno-orijentisanom privrednom razvoju ne treba shvatiti dosledno kao izgovor za obračun sa elementima politike uvozne supstitucije, već kao težnju za iznalaženjem prave mere između te dve politike. Pravilan odnos dve politike zasniva se na podsticanju izvoza i uvozne supstitucije na segmentima gde privreda ima komparativne prednosti i liberalizaciji uvoza na segmentima gde ih nema. Drugim rečima, bez jasno definisane politike uvozne supstitucije i politike uvoza nema uspeha ni u sektoru izvoza.

Ekonomski najsvrsishodnija definicija eksportne aktivnosti uključuje preradu, proizvodnju i prodaju svih dobara koja doprinose generisanju novostvorene vrednosti kroz izvoz na inostrano tržište. Razvojna strategija jedne ZUT, poput Srbije, mora se bazirati na izvoznoj politici usmerenoj na uklanjanje nedostataka domaće industrije u odnosu na konkurente na svetskom tržištu. Ovakva politika ima dvosturku ulogu:

- *podstiče efikasnost* industrijske proizvodnje, koja se ostvaruje kroz konkurentsku borbu na međunarodnom tržištu i

- *izjednačava uslove privređivanja* na međunarodnom i domaćem tržištu, čime sprečava razvoj neefikasne uvozne supstitucije.

Da bi kroz izvoznju specijalizaciju efektivirala svoje komparativne prednosti na svetskom tržištu, srpska privreda se mora osposobiti za konkurentsku utakmicu sa ostalim zemljama pod jednakim uslovima u pogledu funkcionisanja domaćeg tržišta i spoljnotrgovinske politike. Drugim rečima, država ima zadatak da obezbedi tzv. "neutralni status" za domaće izvoznike. "Neutralan status" podrazumeva nagodbu između Vlade i domaćih izvoznika kojom se ovi drugi osposobljavaju da konkurišu inostranim proizvođačima na svetskom tržištu, u uslovima identične pozicije sa aspekta neporemećenog funkcionisanja domaćeg tržišta i spoljnotrgovinske politike. Ovakva startna pozicija izvoznika iz Srbije ostvarivala bi se kombinacijom nekoliko osnovnih tržišnih elemenata ili ekvivalentnih kompenzatornih olakšica u svim aktivnostima koje doprinose stvaranju novostvorene vrednosti.

Ukoliko bi se uporedo nastavilo sa zaštitom uvozno-supstitutivnih grana, "neutralni status" izvoznika obezbeđivao bi im jednaku startnu poziciju prema inostranoj konkurenciji, ali ne i prema uvozno-supstitutivnim granama domaće industrije. Ovakva situacija pretela bi da podstakne sklonost ka orijentaciji potencijalnih izvoznika na domaće tržište, te da potpuno uguši izvoznju aktivnost.

Anti-eksportna sklonost eliminiše se uvođenjem "prošireno-neutralnog statusa" za izvozne aktivnosti, tako da ne budu ugrožene u odnosu na uvozno-supstitutivne. "Prošireno-neutralan status" se definiše kao situacija u kojoj je nivo izvoznih podsticaja jednak nivou olakšica za uvozno-supstitutivne aktivnosti. U tom slučaju preduzeća imaju jednake olakšice za razvoj, kako izvozne, tako i uvozno-supstitutivne delatnosti. Na ovaj način se ostvaruje proširena neutralnost na nivou privrede, odnosno, izjednačavaju se stope efektivne zaštite u dva agregatna sektora - izvoznom i uvozno-supstitutivnom.

Hipotetički je, međutim, moguće da zemlja ostvari "prošireno-neutralan status" na agregatnom nivou, mada nije obezbeđen neutralan status na nivou svakog pojedinog proizvoda ili preduzeća. U tom slučaju bi jedna grupa izvoznika uživala visoke pozitivne efektivne podsticaje, dok bi druga nosila teret negativnih izvoznih podsticaja, međutim, agregatno prikazano, privreda bi uživala "prošireno-neutralan status".

Ostvarivanje "prošireno-neutralnog statusa" izvoznika na nivou svakog pojedinačnog proizvoda i svakog pojedinog preduzeća predstavlja osnovni uslov bez kojeg ZUT ne mogu ostvarivati izvoznju ekspanziju po obimu i strukturi koji doprinose podsticanju industrijske proizvodnje. Model kreiranja takvog statusa nije ni malo jednostavno ostvariti, ako se analitički razmotre dve faze u evoluciji ZUR. Naime, zemlje u razvoju se na svetskom tržištu susreću sa industrijski razvijenim zemljama u kojima funkcionišu ključni faktori efikasnog privređivanja: fleksibilan i ravnotežan devizni kurs, slobodna trgovina, konkurentno finansijsko tržište primarnih proizvoda i nediskriminatorna poreska politika. Prvi korak ka formiranju efikasnog izvoznog sektora jedne privredno nedovoljno razvijene zemlje svodi se na što približnije simuliranje navedenih uslova privređivanja, kada već oni sami ne funkcionišu. U početnoj fazi prevazilaženja ekonomskih problema, ove zemlje su prinuđene na tzv. "second best" rešenja dok se ne ostvare uslovi za konstituisanje tržišnih mehanizama. Osnovni elementi "second best" politike, koji služe kao supstituti za elemente efikasnog tržišnog privređivanja, su:

- Garantovanje *stabilnosti realnog efektivnog deviznog kursa* (uključujući i kompenzacije za precenjenost kursa domaće valute) za izvoznike, kao ekvivalent za podržavanje ravnotežnog kursa u tržišnim ekonomijama;
- Obezbeđenje *režima slobodnog izvoza* proizvoda, kao preduslova za takmičenje na svetskom tržištu na bazi komparativnih prednosti, ali i kao prvog koraka ka liberalizaciji uvoza;
- Garancija *slobodnog pristupa izvoznika obrtnom kapitalu* po jedinstvenoj kamatnoj stopi, koja nije viša od stope kojom se ostvaruje njihov "neutralan status", što nadomešta nedostatak konkurentnog finansijskog tržišta;
- *Izjednačavanje tekućih cena inputa* koji se ugrađuju u izvozne proizvode, sa cenama u senci, kao supstitut za tržište primarnih proizvoda; i
- Uvođenje različitih *kompenzatornih poreskih olakšica* kojim se omogućava sprovođenje prethodne četiri politike i koje neutrališu politiku diskriminatornih domaćih poreza.

Za sprovođenje ovako koncipiranih mera u cilju podsticanja izvoza neophodno je ustanoviti efikasne administrativne aranžmane koji garantuju "neutralni status", kao i formirati mrežu državnih i

paradržavnih institucija posredstvom kojih bi se program realizovao. U realizaciji ovog programa bitnu ulogu imaju tri ključna sistema: a.) sistem podsticajnih mera, b.) sistem zakona i propisa koji ga regulišu i c.) sistem institucija koje se brinu za njegovo sprovođenje.

7.2.1.2. Devizno tržište

Devizni kurs predstavlja cenu specifične robe – devize. Kao i svaka cena, devizni kurs se formira na tržištu pod uticajem zakona ponude i tražnje. Devizno tržište predstavlja instituciju tržišne privrede na kojoj se ostvaruje promet deviza u jasno definisanim uslovima. Ono uključuje tokove deviznih sredstava u okvirima nacionalne privrede i cirkulaciju deviznih sredstava u ekonomskim odnosima s inostranstvom.

Efikasna cirkulacija i distribucija deviznih sredstava diktira organizaciju deviznog tržišta koje se karakteriše odgovarajućim deviznim tokovima. Vertikalni devizni tok predstavlja kanal cirkulacije deviza između bankarskog aparata i klijenata, odnosno, izvoznika i uvoznika, i treba da doprinese efikasnoj distribuciji deviznih sredstava na privredne subjekte po ekonomskim kriterijumima. Drugi devizni tok podrazumeva kretanje stranih sredstava plaćanja u okvirima bankarskog aparata, što treba da doprinese efikasnom zadovoljenju zahteva prvog toka. Treći tok deviznih sredstava označava cirkulaciju deviza u odnosima s inostranstvom i praktično služi obavljanju platnog prometa sa drugim zemljama.

U uslovima kada ne postoji jedinstveno međunarodno sredstvo plaćanja, devizno tržište obezbeđuje uslove za konverziju valuta i izvršavanje obaveza iz međunarodnih ugovora po osnovu tekućih i kapitalnih transakcija. Tako, devizno tržište predstavlja instituciju koja olakšava odvijanje međunarodne razmene i doprinosi razbijanju autonomno zatvorenih ekonomskih sistema. Kada devizni rezidenti, u odsustvu unutrašnje konvertibilnosti, pribavljaju devize na tržištu, oni postižu veći stepen samostalnosti u svom poslovanju i opredeljuju svoju aktivnost po ekonomskim kriterijumima, što se odražava na efikasnost njihovog poslovanja.

Jedna od osnovnih funkcija deviznog tržišta sastoji se u formiranju realnog deviznog kursa. U uslovima egzistencije deviznog tržišta nemoguće je održavati nerealne paritetne odnose bez opasnosti da se funkcionisanje deviznog tržišta u celini ne dovede u pitanje.

Primarni zadatak deviznog tržišta je stvaranje institucionalnih uslova za nesmetano funkcionisanje konvertibilnosti. Glavni uslov koji mora biti ispunjen da bi se formiralo slobodno devizno tržište je postojanje spoljne konvertibilnosti valute, što podrazumeva pravo deviznih nerezidenata da potraživanja stečena u domaćoj valuti konvertuju na domaćem ili inostranom deviznom tržištu. Ovo podrazumeva da su prethodno obezbeđeni sledeći uslovi: unutrašnja privredna stabilnost (niska stopa inflacije i nezaposlenosti), platnobilansna ravnoteža, paritet domaćih i inostranih cena, liberalizovan robni i platni promet s inostranstvom, dobro organizovan bankarski aparat i njegova kadrovska osposobljenost.

Partneri iz drugih zemalja zainteresovani su za sticanje potraživanja u domaćoj valuti ukoliko im je obezbeđena, ne samo mogućnost konverzije, nego i sigurnost u smislu stabilne vrednosti domaće valute. To obavezuje domaću centralnu banku na održavanje kursa svoje valute intervencijama na deviznom tržištu. Akumuliranje deviznih rezervi centralne banke predstavlja neophodan preduslov za održavanje deviznog kursa u granicama predviđenih limita i funkcionisanje sistema u celini.

Devizni kurs zavisi od mnoštva faktora, a isto tako, po sistemu povratnih veza, devizni kurs može uticati na ekonomske performanse zemlje, a pre svega na izvoz i uvoz.

Stimulativni devizni kurs podstiče eksportnu aktivnost i, zahvaljujući tome, deluje na alokaciju resursa u izvozne sektore. Precenjeni kurs podstiče uvoz robe, preteranu apsorpciju i omogućava privredi i stanovništvu standard iznad objektivnih mogućnosti, sve dok se tako precenjen kurs može održavati. Istovremeno, precenjeni kurs deluje i antiinflatorno, jer dovodi do pojeftinjenja uvoznih proizvoda, omogućava privredi da dođe do jeftinih uvoznih inputa i povećanjem uvoza doprinosi kontrakciji novčane mase.

Realan devizni kurs u odnosu na stanje precenjene valute deluje u pravcu kontrakcije ukupne apsorpcije nacionalne ekonomije i podstiče razvoj uvozno-supstitutivnih industrija. On deluje u pravcu razvoja novih industrija koje nisu imale ekonomsku opravdanost u uslovima precenjene valute. Uz

realan devizni kurs, nacionalna privreda ima pregled konkurentne sposobnosti svojih izvoznika i pouzdan indikator odstupanja nacionalnih kriterijuma rentabilnosti poslovanja u odnosu na postojeće kriterijume na međunarodnim tržištima. Realan devizni kurs predstavlja putokaz za preduzimanje niza mera iz arsenala instrumenata ekonomske politike. Istovremeno, on ukazuje na nerentabilne industrije i proizvođače isto tako kao što ukazuje na industrije koje su spremne za integraciju na globalno tržište.

Realan devizni kurs podstiče racionalnu alokaciju nacionalnih resursa i takvu društvenu podelu rada koja se zasniva na dinamačkim komparativnim prednostima. On selekcioniše izvozne industrije od industrija koje su namenjene domaćem tržištu. On predstavlja osnovu za racionalnu aktivnu i pasivnu zaštitnu politiku, odnosno, politiku podsticanja izvoza i politiku opravdane zaštite domaćih proizvođača.

Za razliku od realnog kursa, potcenjena valuta direktno stimuliše izvoz i povećava cenovnu konkurentnost domaćih izvoznika na međunarodnim tržištima. Na ovaj način potcenjena valuta stimulatивно deluje na realokaciju resursa u pravcu izvoznih industrija. Međutim, u isto vreme, potcenjena valuta vodi prelivanju nacionalnog dohotka u inostranstvo i navodi zemlju da egzistira ispod svojih mogućnosti.

Nevidljive stavke platnog bilansa, kao što su turizama ili transferna plaćanja, takođe su izložene uticajima deviznog kursa. Nije redak slučaj, na primer, da zemlje sa jakim turističkom privredom devalviraju domaću valutu pred početak turističke sezone, u nameri da podstaknu priliv inostranih turista.

Nerealni devizni kurs ne vodi samo neekonomskoj alokaciji faktora proizvodnje i neekonomskoj raspodeli dohotka, već on ima za posledicu i takva međunarodna kretanja kapitala koja mogu dovesti u pitanje osnovne ciljeve ekonomske politike. Štaviše, on može izazvati špekulativna kretanja kapitala sa dalekosežnim posledicama po privredu zemlje. Savremena zbivanja u okviru međunarodnog monetarnog sistema puna su primera međunarodnog kretanja kapitala, posebno „vrućeg novca”, koja su motivisana nerealnim deviznim kuresevima nacionalnih valuta.

Stoga, prvi i osnovni kriterijum uspešnosti deviznog tržišta, sa aspekta optimalne alokacije faktora proizvodnje na izvozne i uvozne supstitutivne sektore, jeste održavanje ravnoteže realnog efektivnog kursa dinara. Apresijacija realnog efektivnog deviznog kursa dovodi do realne precenjenosti dinara, koja destimuliše izvoz, a pospešuje uvoz, dok njegova depresijacija predstavlja veštačku podšku izvoznoj aktivnosti, koja se na posletku okončava prelivanjem dela viška vrednosti u zemlju u koje se roba izvozi.

Slobodno fluktuiranje nije prihvatljiva politika deviznog kursa, pre svega zbog nedovoljno razvijenih finansijskih tržišta i institucija, kao i odsustva dovoljno „dubokog” deviznog tržišta. U prilog ovoj konstataciji ide i činjenica da je u Srbiju ušao značajan iznos špekulativnog kapitala, koji bi u slučaju neke nestabilnosti mogao biti iznet preko noći i podsetiti nas na vremena iz devedesetih godina prošlog veka, u kojima je bilo više monetarnih udara. Stoga je bolje preko neke varijante „čvrstog” deviznog kursa kreirati makroekonomsku stabilnost, koja bi potom pozitivno uticala na ekonomski rast. To znači da bi trebalo voditi politiku neutralnog deviznog kursa, odnosno, da njegovo osciliranje od „tekuće ravnoteže”, treba povezati sa kretanjem stope inflacije u Srbiji i stope inflacije u EU.

Izvozne konkurentnim kompanijama devizni kurs treba da bude dugoročno stabilan i predvidiv, dok neuspešnim firmama nijedna politika deviznog kursa ne bi pomogla da ostvare neku konkurentnu prednost i povećaju svoje izvozne performanse. Drugim rečima, prostor za povećanje izvoza iz Srbije treba tražiti u realnim, a ne u nominalnim faktorima. Prioritetni pravci povećanja konkurentnosti srpske privrede treba da se odnose na: kreiranje stimulativnog, tržišnog (a ne monopolističkog i zatvorenog) poslovnog ambijenta, nastavak ekonomskih reformi, snižavanje rizika zemlje, povećanje tehnološke opremljenosti i efikasnosti proizvodnje, unapređenje kvaliteta poslovne strategije preduzeća, poboljšanje funkcionisanja finansijskog sistema i dr.

7.2.1.3. Slobodan trgovinski status uvoza inputa i slobodne zone

U cilju osposobljavanja eksportera da ravnopravno konkurišu na međunarodnom tržištu, neophodno im je pružiti garanciju slobodnog pristupa uvoznim sirovinama i međufaznim inputima, neophodnim u procesu industrijske reprodukcije, koja stvara novostvorenu vrednost na bazi realizacije izvoznih aranžmana. "Slobodan pristup" podrazumeva da je takav uvoz oslobođen uvoznih i deviznih ograničenja, kao i plaćanja carine i indirektnih poreza. Kako je reč o politici koja isključivo ima za cilj redukciju antieksportne sklonosti, STO i konkurentne zemlje ne mogu imati prigovora na njeno sprovođenje. Štaviše, ova politika predstavlja i prvi korak ka potpunoj liberalizaciji trgovine, što je osnovni cilj sprovođenja principa STO.

Slobodan trgovinski status moguće je obezbediti na dva načina:

- ukoliko se politika trgovinske liberalizacije prihvati *na nivou celokupne privrede*, i
- ako se primeni na izvoznike koji operišu unutar *slobodne trgovinske zone*.

Zemlje koje imaju suženo domaće tržište, značajno učešće usluga i tranzitne trgovine u formiranju društvenog proizvoda i koje su se specijalizovale u proizvodnji industrijskih proizvoda finalne faze reprodukcije, obično se oslanjaju na politiku slobodne trgovine gotovo svim proizvodima, kao način za uspostavljanje neutralnog statusa izvoznika. Liberalna trgovinska politika ne znači, a priori, da u ovim zemljama ne postoji minimalno zahtevana uvozna i izvozna procedura, već da su uočljivi napor da se ona eliminiše.

Zone slobodne trgovine čine specijalne industrijske oblasti, fizički ili administrativno locirane van granica carinske prinadležnosti, namenjene za reprodukciju izvoznih proizvoda. Transakcije koje se obavljaju u okviru zone nisu predmet carinske regulative, pa su, samim tim, oslobođene kašnjenja i administrativnih troškova vezanih za izuzeće od plaćanja ili povraćaj već plaćenih carina preduzeća koja funkcionišu van zone.

Druga pogodnost zona je u tome što se u njima nudi potpuno uređeno zemljište sa kompletnom neophodnom infrastrukturuom, lak pristup pretovarnim kapacitetima i postrojenjima, a u izvesnim slučajevima i čitave fabrike. Troškovi uređenja zemljišta i infrastrukturne gradnje padaju na teret javnih rashoda, a preduzećima unutar zone nude se i dodatne pogodnosti, kao što su oslobađanje od plaćanja poreza iz ostvarene dobiti ili neograničen transfer profita. Sve ovo predstavlja izazov za investiranje inostranog kapitala i oživljavanje izvozne aktivnosti, jer je i osnovni cilj njihovog formiranja da se privuče strani kapital i da se demonstriraju izvozni potencijali nacije. Sa razvojem privrede i doslednim sprovođenjem strategije industrijskog razvoja na bazi izvozne orijentacije, komercijalne zone se postepeno proširuju na teritoriju cele države, što vodi padu relativnog značaja izvoza iz zona u odnosu na izvoz onog dela domaće privrede koji je lociran van zona.

Praksa pokazuje da su slobodne zone imale značajniju ulogu u privrednom razvoju NIE Istočne i Jugoistočne Azije i da je, tom prilikom, udeo izvoza iz zona u ukupnom izvozu ovih zemalja varirao u rasponu 15-20%. U Srbiji slobodne zone nisu zaživele, jer je njihovo učešće u strukturi izvoza Srbije u 2014. godini iznosilo svega 5,7%, ili 845 miliona USD, a u strukturi uvoza 2,1%, ili 431 milion USD.⁷⁶ Činjenica da slobodne zone nisu imale takvu ulogu u Srbiji kakvu su odigrale u procesu izvoznog orijentisanog razvoja nekih drugih zemalja, proizilazi iz ubrzanog procesa opšte liberalizacije spoljne trgovine, naročito nakon jednostrane primene SSP-a i sklapanja većeg broja multilateralnih i bilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini sa nekim od najznačajnijih spoljnotrgovinskih partnera.

Slobodan trgovinski status predstavlja dugoročan cilj svake privrede. Međutim, do njega se dolazi sporo i postupno. Praksa uspešnih zemalja potvrđuje pravilo da se u proces liberalizacije kreće tek nakon uvođenja zaštitnih carinskih stopa (koje su po pravilu više od onih koje služe za popunjavanje budžeta), koje se, zatim, sukcesivno u dužem periodu snižavaju, do potpunog uklanjanja. Ukoliko se uspostavljanje slobodnog trgovinskog statusa vrši po ubrzanom postupku, kao u Srbiji, uvoz pretili da uguši značajan deo domaće proizvodnje, uključujući mlade grane koje bi mogle biti međunarodno konkurentne ako bi im se strpljivo pružala šansa. Pošto ovakva politika nije praćena ni adekvatnim prilagođavanjem deviznog kursa, onda je neizbežno moralo doći do širenja trgovinskog deficita i narastanja spoljnog duga Srbije, što otvara

⁷⁶ P3C, Саопштење СТ15, бр. 28 од 30.01.2015.

nove rasprave oko povratka na režim kontrole tokova razmene, ali ovog puta kroz šemu necarinskih trgovinskih barijera. Da bi se izbeglo vraćanje na režim regulisanja spoljnotrgovinskih tokova svim proizvodima, Srbiji se preporučuje selektivno uvođenje slobodnog trgovinskog statusa za uvoz sirovina i intermedijarnih inputa namenjenih proizvodnji izvoznih artikala, dok bi proizvodnja namenjena domaćem tržištu, bar u ovom prelaznom periodu dok ne postane punopravna članica STO i EU, ostala pod restriktivnim uvoznim režimom.

Najznačajnije mere koje se primenjuju u kreiranju slobodnog trgovinskog statusa za izvozne grane odnose se na sistem automatskog izdavanja uvoznih dozvola i administrativnog praćenja uvoza vezanog za izvozne aranžmane.

Dozvole za uvoz sirovina i međufaznih inputa, kao i kapitalne opreme, treba automatski odobravati proizvođačima dobara čija se novostvorena vrednost generiše na inostranom tržištu. Mnoge zemlje nisu uvođile takvu praksu u cilju podsticanja domaće produkcije inputa. Ovakva politika je obično rezultirala stanjem u kojem ni izvozni sektor, ni domaća industrija inputa, nisu ostvarili željenu efikasnost proizvodnje. Kao daleko celishodnije pokazalo se rešenje po kojem izvoznici imaju slobodu izbora između uvoznih i domaćih inputa. Empirijska analiza sugerise da je novostvorena vrednost, ostvarena izvozom zasnovanom na efikasnom sistemu vertikalne tehnološke povezanosti, znatno veća nego ona ostvarena u okviru režima zaštite proizvodnje domaćih inputa (Y.W. Rhee, 1985, p. 70.).

U režimu slobodne trgovine za eksportere, neto devizna zarada predstavlja razliku između bruto devizne zarade, bazirane na svetskim (f.o.b.) cenama proizvoda, i deviznih troškova proizvodnje obračunatih po svetskim (c.i.f.) cenama međufaznih inputa. U okviru protekcionističkog režima spoljne trgovne bruto zarada se ponderiše nominalnom stopom zaštite za dati proizvod. Odgovarajući troškovi međufaznih inputa jednaki su deviznim troškovima proizvodnje inputa ponderisanim stopom nominalne zaštite inputa. Prema tome, ukoliko postoji režim zaštite za domaću produkciju, izvoznik može ostvariti ekstra-profit prodajući proizvod na lokalnom tržištu, ili čak, preprodajući inpute drugim proizvođačima. Stoga, administrativni postupak vezivanja uvoza za izvoz ima nezamenjivu ulogu u sprečavanju zloupotreba koje mogu nastati u tranzitornoj fazi postepene liberalizacije trgovinskog režima.

U osnovi, kao najefikasniji pokazao se sledeći model administrativne zaštite: ograničenje nabavke intermedijarnih inputa na količinu koja zadovoljava zahteve za proizvodnjom ugovorenog izvoza kao i izvoza za koji se porudžbina očekuje; i naknadna kontrola da li je proizvedena roba zaista i izvezena. Naznačena pravila čine osnov administrativnog arazmana kojim se garantuje slobodan trgovinski status za izvoznike.

Najvažniji segment celokupne procedure čini jednak tretman ugovorenog i očekivanog izvoza, kao i domaćeg i inostranog dobavljača za inpute namenjene ugradnji u izvozne proizvode. Ukupna količina inputa koja se može uvesti pod liberalnim režimom određuje se sledećom fomulom:

$$\left[\begin{array}{c} \text{Ukupna dozvoljena} \\ \text{količina inputa} \\ \text{namenjenih proizvodnji} \\ \text{za izvoz} \end{array} \right] \leq \text{Max} \left[\begin{array}{cc} \text{Dozvoljena količina uvoznih} & \text{Dozvoljena količina} \\ \text{inputa na bazi očekivanih} & \text{uvoznih inputa na bazi} \\ \text{izvoznih porudžbina} & \text{ugovorenog izvoza} \end{array} \right]$$

Dozvoljna količina uvoznih inputa na bazi očekivanih porudžbina definisana je izrazom:⁷⁷

$$\left[\begin{array}{c} \text{Dozvoljena količina inputa} \\ \text{na bazi očekivanih izvoznih} \\ \text{porudžbina} \end{array} \right] \leq \left[\begin{array}{c} \text{Koficijenti} \\ \text{inputa} \end{array} \right] * k * \left[\begin{array}{c} \text{Izveštaj o izvozu} \\ \text{preduzeća u} \\ \text{proteklih } q \text{ meseci} \end{array} \right]$$

Dozvoljena količina uvoznih inputa na bazi ugovorenog izvoza dobija se na sledeći način:

⁷⁷ k je obično 1/4, q je obično 12.

$$\left[\begin{array}{c} \text{Dozvoljena količina uvoznih} \\ \text{inputa na bazi} \\ \text{ugovorenog izvoza} \end{array} \right] \leq \left[\begin{array}{c} \text{Koficijenti} \\ \text{inputa} \end{array} \right] * \left[\begin{array}{c} \text{Vrednost akreditiva, menice,} \\ \text{ugovora o sticanju deviza ili} \\ \text{domaćeg akreditiva} \end{array} \right]$$

Drugi bitan momenat procedure jeste sistem izuzeća od plaćanja carina i indirektnih poreza na uvezene inpute ili povraćaja već plaćenih dažbina. Treba napomenuti da se na osnovu pravila WTO i okvira Tokijske runde multilateralnih trgovinskih pregovora sistem izuzeća od plaćanja - ili povraćaja već plaćenih - carina i indirektnih poreza na uvozne intermedijarne inpute namenjene proizvodnji eksportovane robe u bilo kom obliku prerade, ne smatra anatemisanim činom subvencionisanja izvoza (B. Balassa, 1982, p 72.).

U osnovi, postoje dva sistema povraćaja. Individualni sistem povraćaja refundira carinu (i indirekne poreze) koju su preduzeća već platila, u iznosu određenom na osnovu svakog pojedinog slučaja i na taj način deluje slično sistemu izuzeća. Fiksni sistem povraćaja refundira procenjeni iznos carine (i indirektnih poreza) koji ulazi u troškove proizvodnje izvoznih dobara prema postojećoj šemi koju država revidira svakih šest meseci. U oba slučaja, vrednost carinskog izuzeća ili povraćaja za svaku jedinicu robe zavisi od četiri elementa:

- input - output koeficijenta,
- uvoznih cena inputa konvertovanih u nacionalnu valutu,
- stopa uvoznih carina (ili indirektnih poreza) na inpute, izraženih u obliku procenta od uvozne vrednosti, i
- specifikacije ili kvaliteta proizvoda koji najčešće određuju cenu.

Formula po kojoj se određuje vrednost carine na uvoz inputa po jedinici izvezeno robe ima sledeći oblik:

$$C_j = \sum_i c_i x_{ij} p_i$$

gde su, C_j - obračunati iznos carine za povraćaj izvozniku proizvoda "j"; p_i - uvozna cena inputa "i", konvertovana u lokalnu valutu; x_{ij} - input-output koeficijent; c_i = stopa carine na uvoz inputa "i" (Y.W. Rhee, 1985, p. 229.).

Već na prvi pogled se uočava da na visinu izuzeća ili povraćaja ne utiče vrednost izvezeno robe. Pored toga, bitno je napomenuti da sistem izuzeća ili povraćaja važi, kako za direktne, tako i za indirektno izvoznike, i da postoji potpuna sloboda izbora između individualnog i fiksnog sistema refundiranja. Primena fiksnog sistema smanjuje budžetske izdatke, ali se preduzeća radije u praksi opredeljuju za individualni. Prema izvesnim procenama, u zemljama u kojim se sistem povraćaja efikasno primenjuje taj odnos se kreće na nivou 80%:20% u korist individualnog sistema (Y.W. Rhee, 1980, p. 27.). Međutim, fiksni sistem koji bi se zasnivao na input-output koeficijentima međunarodno konkurentnih proizvođača mogao bi delovati kao dodatni stimulan za poboljšanje ekonomičnosti produkcije svih direktno ili indirektno izvozno-orijentisanih preduzeća.

7.2.1.4. Automatski pristup finansiranju izvoza i načini plaćanja

U zemljama sa razvijenim novčanim i finansijskim tržištem, sva preduzeća regularno konkurišu za komercijalne kredite po jedinstvenoj realnoj kamatnoj stopi, koja se znatno ne razlikuje od one koju plaćaju njihovi konkurenti u drugim državama. Međutim, privrede zemalja čija tržišta kapitala nemaju dovoljnu širinu i dubinu, funkcionišu u uslovima relativno visokih kamatnih stopa u odnosu na one u razvijenim tržišnim privredama, što njihove izvoznike dovodi u neravnopravan položaj prema konkurenciji. Za razliku od razvijenih država, čiji izvoznici uživaju neutralan status bez posebnog sistema finansiranja izvoza, zemlje sa nedovoljno razvijenim tržištem novca i finansijskih usluga neutralni status

za izvoznike ostvaruju implementacijom sistema garantovanja automatskog pristupa sredstvima finansiranja po jedinstvenoj interesnoj stopi za sve aktivnosti koje ostvaruju novostvorenu vrednost plasmanom na inostrana tržišta. Ovakav oblik državne garancije čini prelazno rešenje do konstituisanja tržišnih uslova privređivanja i predstavlja inicijalni korak ka uspostavljanju jedinstvene i konkurentne kamatne stope za sve ekonomske aktivnosti.

Poslovi finansiranja izvozne aktivnosti obuhvataju dve vrste kredita - predotpremne i postotpremne. Prvi se koriste kao ispomoć izvozniku da obezbedi nabavku sirovina i repromaterijala, organizuje proces proizvodnje, unapredi njen kvalitet itd, odnosno, tiču se finansiranja svih izvoznih aktivnosti koje prethode momentu isporuke robe. Druga vrsta kredita omogućava izvoznicima da obavljaju eksportne aktivnosti vezane za period nakon isporuke robe, u cilju pružanja povoljnijih uslova plaćanja svojim kupcima u inostranstvu i sticanja neophodne konkurentnosti na međunarodnom tržištu.

Predotpremno finansiranje se najčešće vezuje za obezbeđivanje izvoznih zajmova vezanih za obrtna i osnovna sredstva. U manje razvijenim zemljama po pravilu dominira uloga kratkoročnih kredita za obrtna sredstva. Dominacija kratkoročnih kredita proizilazi iz većeg značaja obrtnog kapitala od investicionog kapitala i većeg značaja finansiranja predotpremni od postotpremni izvoznih aktivnosti, što karakteriše period ekspanzije radno-intenzivnog izvoza. Reč je o zajmovima neophodnim za realizaciju proizvodnje i prodaje izvoznih dobara, od momenta prijema potvrđene porudžbine inostranog kupca, do trenutka isporuke robe. Prema tome, zajam se može dobiti samo na osnovu čvrste porudžbine kupca za ograničen period (koji u svetu obično iznosi 60 dana) i po stopi koja nije viša od one po kojoj kredite dobijaju domaće uvozno-supstitutivne grane i konkurenti na međunarodnom tržištu. Izvozni krediti za osnovna sredstva daju se na relativno dug rok, i obično se vezuju za sklopljene ugovore o kontinuiranim isporukama, ili za odobrene izvozne programe.

Krediti koje eksporteri dobijaju po isporuci robe koriste finansiranju potreba nastalih u uslovima realizacije izvoza s odloženim vremenom plaćanja za period od momenta isporuke do momenta naplate. Terminski posmatrano, može biti reči o sve tri vrste kredita: kratkoročnim, srednjoročnim i dugoročnim. Tenički gledano, kredit se ostvaruje prenosom menica ili kroz akontacije menica ponuđenih na naplatu u inostranstvu, uz jemstvo reeskontnim olakšicama Narodne banke. Diskontovanje menica zavisi, u većini slučajeva, od polisa osiguranja izvoznih kredita kojim se vrši obezbeđenje izvoznog kredita (osim u slučaju neopozivog akreditiva plativog uz podnošenje dokumenta) od finansijskih institucija, nezavisno od toga da li se kredit garantuje dobavljaču ili kupcu u inostranstvu.

Sve oblike izvoznog kreditiranja mora da institucionalno podržava mreža finansijskih i bankarskih institucija, uz poseban značaj veza između Narodne banke, banke za međunarodnu ekonomsku saradnju (bivši JUBMES) i komercijalnih banaka. Ova sprega zahteva reafirmaciju uloge i značaja JUBMES-a, koja je gotovo svedena na nivo komercijalne banke. Imajući u vidu da mrežom srpskih banaka dominiraju banke sa značajnim učećem stranog kapitala, koje se u poslovima kreditiranja privrede vode isključivo profitnim kriterijumom, treba razmotriti i osnivanje srpske razvojne banke, koja bi privredi odobravala dugoročne razvojne kredite po konkurentnim kamatnim stopama, kakve vladaju na svetskom tržištu.

Dominacija bankarskih zajmova u odnosu na finansiranje akcijskim kapitalom u većini industrijski nedovoljno razvijenih zemalja proizilazi iz nerazvijenosti tržišta kapitala. Osnovni razlog relativno važne uloge kratkoročnih bankarskih pozajmica je u nerazvijenosti tržišta novca. U industrijski naprednim zemljama gde je razvijeno tržište novca, uloga akceptnog u ukupnom finansiranju uvoza i izvoza je znatno izraženija.

Kategorija "tržište novca" u SAD se odnosi na tržište kratkoročnih kreditnih instrumenata, kao što su: blagajnički zapisi, komercijalni papiri, bankarski akcepti, prenosivi (negocirani) sertifikati o depozitu, poslovi otkupa ugovora sa dilerima hartija od vrednosti i federalni fondovi.

Bankarski akcept nastaje kada se banka složi da plati, na određeni datum, menicu overenu na taj datum. Podnošenje menice kao finansijske obaveze Centralne banke postaje razmenjiv instrument koji, kada se ponudi na prodaju sa odgovarajućim popustom u odnosu na naznačenu vrednost, čini atraktivnu kratkoročnu investiciju za jednu korporaciju. Sve dok postoji aktivno tržište bankarskih akcepta, banka je generalno voljna da diskontuje sopstveni akcept po preovlađujućoj tržišnoj stopi.

Korisnici sredstava imaju neopozivu obavezu banke izdavača da akceptira menicu vučenu i negociranu u skladu sa uslovima akreditiva. Eksporter obično nalazi finasijsku instituciju koja je voljna da

diskontuje menicu pre roka dospeća i na taj način odmah dolazi do gotovog novca. Akceptno finansiranje na taj način, predstavlja osnovni model postotpremnog finansiranja izvoza.

Izvoznik koji upotrebljava uvozne inpute, takođe, može koristiti akceptno finansiranje da plati uvezenu robu još za vreme procesa njene prerade. Ukoliko je izvoznik koji uvozi inpute u situaciji da obezbedi menicu na odloženo plaćanje uvoza, to već samo po sebi predstavlja kreditiranje proizvodnje od strane inostranog dobavljača. Ali, ukoliko je obavezan da robu plati menicom po vidljenju (ili mu menica s odloženim plaćenjem ne daje dovoljno vremena), on može izdati menicu s odloženim plaćenjem na svoju banku, koja će akceptirati menicu po nižoj vrednosti, a sama isplatiti menicu po viđenju inostranom dobavljaču.

U nedostatku razrađenog tržišta bakarskih akcepta, ovaj oblik finansiranja ne može imati odgovarajuću ulogu u spoljnotrgovinskom prometu. Alternativu akceptnom finansiranju predstavljaju zajmovi za obrtni kapital ili kratkoročni avansi. Međutim, usled nekonkurentnosti finansijskog tržišta ZUT, finansiranje preko zajmova obrtnog kapitala ne može biti efikasno sprovedeno bez administrativne podrške.

Najveći deo izvoza iz industrijski nedovoljno razvijenih zemalja vrši se preko akreditiva. Pošto neopozivi akreditiv predstavlja, u stvari, prihvatanje izvoza uz bankarsku garanciju plaćanja, komercijalne banke su spremene da finansiraju izvoznika ukoliko postoji mehanizam automatskog reeskontovanja i ako je rizik da izvoznik neće ispuniti uslove naznačene akreditivom minimalan. Drugim rečima, akreditiv može ostati zalog za zajam kojim bi se finansirali intermedijarni inputi, proizvodnja i transport izvoza. Prema tome, uobičajenu osnovu za funkcionisanje sistema kratkoročnih izvoznih zajmova čine neopozivi akreditiv koji glasi na izvoznika i automatsko reeskontovanje izvoznog zajma od strane Narodne banke, uz uslov da je rizik od eksporterovih propusta sveden na najmanju meru. Komercijalne banke kao zalog mogu uzeti izvozne menice ili druga dokumenta plaćanja.

7.2.1.5. Principi i načela na kojima se zasniva koncept

Funkcionisanje ovako složenog sistema zasniva se na četiri osnovna principa: principu automatizma, principu jednakog tretmana svih delatnosti koje generišu novostvorenu vrednost ostvarenu izvozom na inostrana tržišta, principu prevencije od zloupotreba i principu pogodnosti za administrativno sprovođenje.

Princip automatizma podrazumeva da se "Neutralni status izvoznika" mora garantovati automatski i promptno, jer je brzina reagovanja osnovni princip funkcionisanja međunarodne trgovine.

Princip jednakog tretmana podrazumeva istovetno tretiranje: izvoza realizovanog na bazi različitih metoda plaćanja (akreditiv, menica sa odloženim rokom dospeća itd.); direktnog i indirektnog izvoza; uvoznih i domaćih inputa; svih aktivnosti (proizvodnja, prerada i prodaja); ostvarenog deviznog priliva; svih privrednih subjekata nezavisno od svojinskog odnosa, oblika organizacije itd.

Princip prevencije dozvoljava striktnu primenu svih pravila usmerenih na sprečavanje zloupotreba sistema izvoznih podsticaja.

Princip administrativne pogodnosti pretpostavlja da su troškovi i izvodljivost važan faktor u određivanju optimalne kombinacije administrativnih aranžmana. Da bi sistem podsticaja izvoza bio prihvaćen, potrebno je da ne iziskuje velike budžetske izdatke i da bude efikasan u delovanju.

7.2.2. Politika podsticanja priliva SDI

7.2.2.1. Atraktivnost Srbije za privlačenje stranog kapitala

Priliv SDI u Srbiju do 2008. pretežno je bio motivisan kupovinom lokalnih monopola (ili oligopola) u oblastima finansija, trgovine na malo, energenata, proizvodnje cementa, cigareta, što je negativno uticalo na platnobilansni saldo zemlje. Poslednjih godina vidljivi su pomaci, koji ukazuju na fokusiranje na privlačenje investicija u prerađivačku industriju (FIAT, Yura, Panasonic, Ball Packaging itd.), tako da je za prvih devet meseci 2013. bruto priliv SDI u industriju činio 35,3% ukupnog bruto priliva SDI, u 2012. godini taj udeo je bio čak 57,8%, dok je 2011. iznosio 23,3%, što je u proseku

znatno više nego tokom prvih deset godina tranzicije, kada je najveći deo priliva bio plasiran u sektor usluga.

Priliv SDI ostvaruje pozitivan uticaj na privredni rast samo ako postoji apsorpcioni kapacitet za primenu naprednih tehnologija. Sektorska struktura priliva, kao i motivacija ulaganja (kupovina renti, snabdevanje lokalnog tržišta, proizvodnja za treća tržišta korišćenjem jeftinije radne snage...) utiču na efekat priliva na trgovinski i ukupni platnobilansni saldo svake zemlje. Sankcijama i ratom opustošenoj Srbiji, priliv SDI faktički je bio jedina šansa za oporavak privrede i društva u celini. Zbog nedovoljne razvijenosti tržišta i tržišnih institucija, dotok SDI u inicijalnoj fazi tranzicije bio je moguć jedino kroz proces privatizacije. Po okončanju privatizacije, potrebno je pojačati aktivnost na privlačenju, pre svega, "greenfield" ulaganja u prerađivačku industriju radi započinjanja procesa reindustrijalizacije i novog zapošljavanja.

Najveće prepreke plasmanu SDI u proizvodni sektor su: makroekonomska nestabilnost (javni i spoljni dug, deficit tekućeg računa platnog bilansa), politički rizici, uslovi poslovanja i institucionalni faktori (neefikasna pravna regulativa i birokratske prepreke, loša infrastruktura).

S druge strane, kao izrazite pogodnosti Srbije u odnosu na ostale zemlje CIE navode se: niski troškovi radne snage, dobar geografski položaj i relativno niski porezi. Osim toga, Srbija je nudila i izdašne direktne podsticaje stranim investitorima u vidu subvencija (4.000-10.000 evra po novom radnom mestu, gde po novom radnom mestu, po stranom preduzeću, prosečna vrednost do sada odobrenih podsticaja iznosi oko 4.700 evra). Iako svojom politikom podsticanja priliva SDI Srbija ne predstavlja izuzetak u odnosu na konkurente iz Regiona, primetno je da, za razliku od Srbije, u ostalim privredama preovlađuju indirektni podsticaji (poreske olakšice, davanje besplatnog zemljišta i infrastrukturno opremanje građevinskog zemljišta ...), koji se pri tom odnose uglavnom na krupne investitore. U Srbiji je zaključno sa 2013. godinom ukupno odobreno 290 miliona evra podsticajnih sredstava, gde je oko 75% sredstava dodeljeno stranim investitorima, čime se Srbija prema veličini subvencija već izvesno vreme nalazi u samom vrhu zemalja CIE.

Dobro je da postoje brojne poreske olakšice, posebno pri zapošljavanju novih radnika (od 2.000 do 10.000 evra), dok se puno uradilo i na besplatnoj ponudi infrastrukture neophodne za funkcionisanje preduzeća (kroz tehološke parkove itd.). Pad broja zaposlenih u prethodnih 10-20 godina bio je najizraženiji u industrijskom sektoru, te se davanje prioriteta proizvodnji i izvozu nametnulo kao neminovnost. Zaoštravanje fiskalne politike kroz zamrzavanje plata i penzija, kao i realna depresijacija dinara prema evru, pozitivno su delovali na konkurentnost domaće privrede (kroz pad bruto zarada izraženih evrima), što je i uslovalo obuzdavanje uvoza i podstaklo izvoz. Imajući u vidu da u periodu sprovođenja fiskalne reforme neće biti previše prostora za slabljenje dinara, pretežni izvoznici će ostati uskraćeni za podršku po osnovu depresijacije kursa, ali bi sve izvesnije stabilizovanje dinara, s druge strane, moglo predstavljati važan stimulan za privlačenje novih investitora.

7.2.2.2 Podsticanje razvoja strateških oblasti privrede Srbije

Metod identifikacije iskazanih komparativnih prednosti predstavlja krajnje pojednostavljen model, što analitičare nagoni da pri tumačenju rezultata obrate pažnju na dve njegove karakteristike. Prvo, kao što i sam naziv ukazuje, reč je o modelu ex post analize već iskazanih komparativnih prednosti, koji ne pruža mogućnost da se na konkurentnost izvoza utiče pre njegove realizacije na međunarodnom tržištu. I drugo, ovaj indikator pruža sliku globalnih komparativnih prednosti, ne otkrivajući koliki doprinos u tome pripada primarnim, a koliki izvedenim komparativnim prednostima. Samo primarne komparativne prednosti, koje se zasnivaju na raspoloživosti faktora proizvodnje i efikasnosti njihovog korišćenja, pružaju pravu sliku za procenu konkurentnosti privrede i za donošenje strateških odluka o pravcima i modalitetima izvozno-orijentisanog privrednog rasta. Izvedene komparativne prednosti zavise od niza eksternih faktora, poput: podsticaja, subvencija, politike deviznog kursa i drugih nametnutih činilaca, sve do samog ekonomskog i političkog uređenja zemlje, koji stvaraju jedinstven ambijent u kojem komparativne prednosti treba da dođu do izražaja.

I pored permanentnih pozivanja na liberalizaciju svetske razmene, u međunarodnim trgovinskim odnosima dominira protekcionizam. Kao kontra-teža želji većine zemalja da zaštite svoju privredu od

inostrane konkurencije, razvio se širok dijapazon raznovrsnih (opravdanih i neopravdanih) mera stimulanja proizvodnje i izvoza. Stoga se značajan deo varijabiliteta izvoza pojedinih zemalja može pripisati uticaju “izvedenih komparativnih prednosti”, zasnovanih na odnosu administracije prema pitanjima trgovinskog režima, politike podsticanja izvoza i politike deviznog kursa.

Kreatori strategije izvozno-orijentisanog rasta i razvoja Srbije ne bi smeli postati “taoci” procena zasnovanih na iskazanim komparativnim prednostima, jer su one dobrim delom došle do izražaja zahvaljujući specifičnim ekonomskim, istorijskim i političkim uslovima, koji su vladali na ovim prostorima u proteklih nekoliko decenija. Strateški razvojni cilj Srbije je u promeni tih uslova i njihovom prilagođavanju uslovima poslovanja koje imaju njihovi konkurenti iz industrijski razvijenih tržišnih zemalja.

Na rast nacionalnog izvoza, pored napora za sniženjem troškova i poboljšanjem kvaliteta ponude, presudan značaj ima izbor odgovarajuće palete proizvoda za kojima postoji ekspanzivna svetska tražnja, kao i opredeljenje za ona tržišta čije se privrede nalaze na uzlaznoj razvojnoj putanji. Zemlje koje su se opredelile za izvoz relativno propulzivnih industrijskih proizvoda i koje su regionalno usmerene na tržišta industrijski razvijenih zemalja i dinamičnih novoindustrijalizovanih ekonomija, ostvarile su veći rast izvoza od zemalja koje su propustile da se prilagode strukturnim promenama svetske tražnje.

Zato, razvojni prioriteti Srbije treba da budu zasnovani na korišćenju tehnoloških i tržišnih “niša”, kako bi se domaća privreda uklopila u globalne procese razvoja strateških industrijskih oblasti.

I pored zalaganja za liberalnu ekonomiju, najrazvijenije države sveta nisu prepustile razvoj strateških grana pod isključivo delovanje tržišnih zakonitosti. U zemljama OECD postoji ograničen broj industrijskih grana koje uživaju značajnu podršku svojih vlada, jer su od strateškog interesa za ekonomski razvoj. Reč je, uglavnom, o industriji poluprovodnika, kompjutera, telekomunikacijama, potrošnoj elektronici, avio i svemirskoj industriji, automobilske industriji, genetici, farmaciji i biotehnologiji. Gotovo sve navedene industrijske grane (osim biotehnologije) karakterišu: oligopolsko tržište, masovna proizvodnja i dominacija moćnih kartela.

Međutim, u ekonomskoj teoriji još uvek ne postoji jasna definicija na osnovu koje bi se mogle detektovati strateške industrijske grane. Izvesni autori strateške industrije posmatraju u najširem značenju, definišući ih kao aktivnosti koje generišu one proizvode i tehnologije čija se primenljivost i značaj za ekonomski interes zemlje protežu na relativno dug period. Drugi smatraju da strateške industrije podstiču efekte statičke i dinamičke⁷⁸ ekonomije obima, kao i da doprinose ostvarivanju posebnih koristi za zemlju, ili region, kroz mobilisanje vitalnih investicija koje nisu dostupne ostalim preduzećima u srodnim granama. Ipak, najveći broj ekonomista ističe značaj i ulogu naprednih proizvodnih tehnologija, koje prožimaju celokupnu privredu zemlje (poput mikroprocesora, robota i mikroinženjeringa), odnosno, njihovu osposobljenost da se infiltriraju u nacionalnu ekonomiju kao ključni inputi, oličeni u progresivnim znanjima i savremenim materijalnim sredstvima za proizvodnju.

Otežavajući faktor pri formulisanju jedinstvene definicije strateških industrija predstavljaju dinamične promene u strukturi industrijske proizvodnje i konfliktni odnos između različitih nacionalnih ekonomskih interesa. Primera radi, danas gotovo da i nema ekonomiste koji bi proizvodnju gvožđa i čelika okarakterisao kao stratešku granu industrije, uprkos izraženim efektima od ekonomije obima i nemerljivom doprinosu izgradnji privredne infrastrukture. S druge strane, u velikom broju zemalja se brodogradnja, koja koristi čelik kao repromaterijal u ogromnim količinama, smatra granom industrije od strateškog nacionalnog interesa.

Prema tome, postaje jasno da teorijsko definisanje strateških industrija nije od velikog praktičnog značaja. U praksi je mnogo važnije pitanje, koje aktivnosti vlade pojedinih zemalja u datom trenutku sagledavaju kao ključne za ostvarivanje njihovih strateških ciljeva, i da li su spremne da politički i materijalno podstiču njihov rast.

Jasno je da Srbija nije sposobna da sama podstiče razvoj strateških, tehnološki naprednih grana industrije. Međutim, ona mora uticati na menjanje strukture ekonomskih odnosa s inostranstvom u pravcu rasta učešća spoljnotrgovinske razmene zasnovane na višim oblicima saradnje s inostranstvom

⁷⁸ Dinamička ekonomija obima obuhvata efekte tehnološkog progressa i stručnog usavršavanja uz posao.

(SDI, dugoročna proizvodna i poslovno-tehnička kooperacija, licenca itd.), na teret smanjenja relativnog udela razmene po osnovu nižih oblika spoljnotrgovinske saradnje (kupoprodaja, kompenzacija, lon poslovi itd). Drugim rečima, domaća preduzeća ne moraju po svaku cenu da proizvode i izvoze finalne proizvode, jer je za malu zamlju obično mnogo svrsishodnije da se specijalizuje za obavljanje sporednih uloga u okviru velikih međunarodnih projekata, ili razvojnih programa multinacionalnih i transnacionalnih korporacija. Stoga, podsticanje uključivanja srpske privrede u velike međunarodne projekte i razvojne programe moćnih korporacija, na bazi kooperantskih odnosa, predstavlja jedan od načina da domaća privreda započne s procesom reindustrijalizacije u pravcu razvoja tehnološki i I-R intenzivnih proizvodnih aktivnosti.

7.2.3. Konkurentna politika

7.2.3.1. Uloga i značaj konkurentne politike na različitim nivoima privrednog razvoja

Konkurentna politika proizvodi različite reperkusije na pojedine zemlje u zavisnosti od razvojnog stadijuma u kojem se one nalaze. Evolucija ekonomske teorije - a naročito razvoj teorije posredništva (agency theory), teorije transakcionih troškova (transaction cost theory) i teorije informacija (information theory) - značajno je uticala na spoznaju kako konkurencija i konkurentna politika deluju na pojedine privrede i na različite industrijske oblasti u okviru njih.

Vodeći teoretičar u oblasti industrijske organizacije, Lafont, ističe da razvoj konkurentskih odnosa nedvosmisleno predstavlja prvo najbolje rešenje za onaj deo sveta koji se smatra razvijenim. Specifični uslovi funkcionisanja razvijenih privreda obuhvataju: veliki broj učesnika na svim tržištima (što podrazumeva nepostojanje javnih dobara, eksternalizacije gubitaka i dobitaka, asimetričnog protoka informacija i prirodnih monopola); kompletiranost tržišta; potpuno racionalan sistem ekonomskog posredništva; sudski sistem koji podstiče sklapanje i sprovođenje ugovora i vladu koja transferiše ukupna sredstva u skladu sa postizanjem željene redistribucije dohotka. Pošto su zemlje u razvoju tako daleko od ovog idealnog sveta, kod njih ne treba uvek i po svaku cenu podsticati razvoj konkurentskih odnosa (J.J. Laffont, 1998, p. 237).

Ukoliko jedna država ne može da zadovolji sve navedene uslove neophodne za primenu fundamentalnih postavki ekonomije blagostanja, onda se ograničena konkurencija može smatrati superiornijom strategijom od slobodne konkurencije. Čak i da konkurentna politika kakvu sporvode najrazvijenije privrede, poput SAD ili Velike Britanije, odgovara siromašnim zemljama, one nemaju institucionalne kapacitete za njeno sprovođenje. Implementacija jedne sveobuhvatne konkurentne politike podrazumeva jak i stabilan državni aparat koji obično nedostaje zemljama koje započinju proces industrijalizacije. Stoga se konkurentna politika u ovakvim zemljama mora zasnivati na nakoliko jednostavnijih pravila o konkurentnosti, koje su one sposobne da sprovedu u delo.

Poluindustrijalizovane zemlje, od kojih se mnoge nalaze u naprednoj fazi razvoja industrije, kao što su Republika Koreja, Indija, Brazil ili Meksiko (a među koje se, uz izvesna ograničenja, može svrstati i Srbija), imaju dovoljno razvijen državni aparat sa zadovoljavajućom kadrovskom strukturom u administraciji. Međutim, ekonomska teorija sugerise da je čak i za te privrede konkurentna politika, kakvu upražnjavaju najrazvijenije industrijske zemlje, neodgovarajuća. Najvažniji razlog za ovu tvrdnju je u tome što je u fokusu konkurentne politike razvijenih zemalja podsticanje efikasnosti alokacije faktora proizvodnje i snižavanje cena potrošnih dobara, dok je u fokusu konkurentne politike manje razvijenih zemalja jačanje institucija tržišnog sistema, što uz određene administrativne korekcije treba da doprinese procesu restrukturiranja domaće privrede i unapređenju njene konkurentnosti. Osnovni preduslov za povećanje izvoza domaće privrede je iznalaženje optimalnog odnosa između jačanja tržišnih mehanizama podsticanja konkurencije i administrativne uloge u kreiranju tržišnih institucija, na način koji ne bi ugrozio razvoj novih industrija.

7.2.3.2. Industrijska politika kao kompromis između politike prilagodavanja i konkurentske politike

Konkurentska politika, koja se još naziva i industrijska politika (u užem smislu), ima dvojako značenje: u pravnom smislu ovaj termin se koristi da bi opisao institucije i pravila za formulisanje mera ekonomske politike iz domena antimonopolskog zakonodavstva; dok se sa ekonomske tačke gledišta, konkurentska politika definiše u znatno širem smislu, kao sveukupna aktivnost vlade usmerena na utemeljenje korektnih (fair play) odnosa među učesnicima na tržištu (kako proizvođača, tako i faktora).

U najkonkretnijem smislu, konkurentska (ili industrijska) politika predstavlja osnov za eliminisanje svih vrsta prepreka u procesu pristupanja tržištu i procesu napuštanja istog. Prepreke za ulazak na određeno tržište mogu predstavljati rezultat aktivnosti privatnih preduzeća, ili mogu biti deo vladine politike.⁷⁹ Konflikt između ponašanja privatnog sektora i ponašanja koje vlada kreira svojom politikom, predstavlja okvir za iznalaženje kompromisa na relaciji: politika industrijskog prilagodavanja – konkurentska politika. Skup mera na osnovu kojih se ostvaruje ovaj kompromis, mogao bi se tretirati kao industrijska politika u širem smislu reči. Drugim rečima, širi pojam industrijske politike predstavlja skup mera koje preduzima vlast određene zemlje, da bi svoju industriju učinila što konkurentnijom u smislu osposobljenosti da se upusti u ravnopravnu utakmicu sa konkurentima na domaćem i međunarodnom tržištu.

Među mnogim karakteristikama procesa industrijskog prilagodavanja u svetu, a naročito u zemljama EU, dve se izdvajaju kao najinteresantnije sa aspekta konkurentske politike:

- sve izraženija tendencija ka eksternom širenju kompanija kroz brojne forme udruživanja i preuzimanja drugih preduzeća⁸⁰ (za mnoge, eksterno širenje i danas predstavlja najbrži način da se dostigne kritična veličina preduzeća na međunarodnom tržištu) i
- zaključivanje sve većeg broja raznovrsnih ugovora o kooperaciji i udruživanju među samim konkurentima na tržištu.

Na trend ukрупnjavanja preduzeća utiču brojni razlozi, od kojih će biti pomenuti samo oni najvažniji. Kao prvo, nivo fiksnih troškova i njihov udeo u ukupnim troškovima preduzeća je značajno uvećan tokom nekoliko poslednjih decenija. Ekspanzija fiksnih troškova, zauzvrat, utiče na rast optimalne veličine preduzeća, kroz podsticanje razvoja ekonomije obima. Rast fiksnih troškova preduzeća u zemljama EU izazvan je promenama ukusa potrošača i razvojem tehnologije. Naime, životni ciklus proizvoda je sve kraći, i to se odražava na rast razvojnih troškova po svakoj jedinici prodaje. S druge strane, tehnološki progres napreduje krupnim koracima, što dovodi do brzog zastarevanja realnih investicija. Savremeni proizvodi postaju sve složeniji i oslanjaju se na veći broj diferenciranih tehnoloških rešenja, tako da jedno preduzeće teško može pratiti najnovija dostignuća iz različitih oblasti tehnologije. Da bi bila u trendu, preduzeća su prinuđena na udruživanje radi zajedničkog nastupa na tržištu, ili na ukрупnjavanje kroz proces međusobnog fizičkog spajanja.

Drugo, vlade zemalja EU su često političkim merama stimulatивно delovale na preduzeća da sklapaju saveze ili stupaju u kooperantske odnose. Liberalizacija tokova kapitala, deregulacija finansijskog poslovanja i formiranje jedinstvenog tržišta, uporedo sa protekcionističkom trgovinskom politikom, podsticajno su delovali na proces „transplantacije fabrika“⁸¹ i širenje kooperantskih odnosa sa lokalnim proizvođačima.

Na posletku, određeni događaji, poput slomova na berzama, obično su i sami doveli do masovnih spajanja preduzeća. Naime, u takvim situacijama, kompanije sa viškom gotovog novca bivaju stimulisane da, koristeći svoju superiornu pregovaračku moć, kupe po izuzetno niskoj ceni što veći broj firmi koje su zapale u teškoće.

Usled simultnog delovanja navedenih faktora, procesi udruživanja, kooperacije i spajanja među preduzećima, postali su nezaobilazni elementi uspešnog sprovođenja strukturnog prilagodavanja industrija zemalja članica EU. Ovakvi procesi zahvatili su i privredu Srbije, pre svega kroz sprovođenje

⁷⁹ Ograničavajuća poslovna praksa predstavlja klasičan primer prepreka koje formira privatni sektor.

⁸⁰ U zemljama EU je samo u periodu između 1985. i 1988. godine broj ugovora o zajedničkim ulaganjima i preuzimanju inostranih firmi povećan za 85%.

⁸¹ Otvaranje fabrika inostranih preduzeća radi zaobilazjenja trgovinskih prepreka.

modela tržišne privatizacije društvenog sektora. S druge strane, proces privatizacije kompanija u državnom sektoru je tek u početnoj fazi. Privatizacija podrazumeva potpuno isključivanje države iz procesa korporativnog upravljanja, tako da će odnosi na tržištu sve više zavisiti od interesa pojedinih preduzetnika da maksimiziraju profit. Međutim, ovi procesi će istovremeno nositi sa sobom potencijalne opasnosti od slabljenja konkurencije na domaćem tržištu, jačanja tržišne moći pojedinih subjekata i zloupotrebe iste na štetu potrošača. Zato treba tražiti odgovor na pitanje, u kojoj meri su konkurentna politika i politika podsticanja procesa industrijskog prilagođavanja u Srbiji međusobno suprotstavljene. Odgovor na ovo pitanje najvećim delom leži u odnosu tržišnih struktura i ekonomske efikasnosti.

7.2.3.3. Odnos tržišnih struktura i ekonomske efikasnosti

U teorijskom smislu postoje dva pristupa formulisanju odnosa između različitih vrsta tržišnih struktura i privredne efikasnosti. Prvi, koji je u literaturi poznat kao „strukturalistički pristup“, naglašava uticaj tržišnih struktura na ponašanje preduzeća i, sledstveno tome, na rezultate tržišnog privređivanja. Prema ovom pristupu, veliki broj učesnika na otvorenom tržištu⁸², predstavlja branu sklapanju tajnih sporazuma između različitih posrednika, utiče na redukciju marginalnih troškova, maksimizira blagostanje potrošača i obezbeđuje efikasnu alokaciju faktora proizvodnje. Obrnuto, tržišta ograničenog pristupa⁸³ omogućavaju dominaciju malog broja učesnika, što dovodi do ugrožavanja položaja potrošača. Prema ovom tumačenju, kauzalni odnos između tržišnih struktura i ekonomske efikasnosti proizilazi iz pretpostavke da tržišne strukture determinišu ponašanje učesnika na tržištu, a ono, pak, direktno utiče na rezultate tržišnog privređivanja. Pošto je osnovna hipoteza strukturalista da „laissez faire“ uslovi privređivanja ne garantuju savršeno konkurentno tržišno strukturu, oni ističu ulogu kreatora anti-monopolske politike, preko koje vlada ostvaruje aktivnu ulogu u procesu zaštite konkurentnosti tržišta, odnosno, sprečavanja razvoja odnosa dominacije.

Teorija konkurentnih tržišta daje odgovor na pitanje, kako potencijalni učesnici mogu ograničiti upravljanje koncentrisanim tržištem. Čak i u nekonkurentnim tržišnim uslovima preduzeća se ustežu od zloupotrebe moći, sve dok postoje potencijalni konkurenti koji su spremni da uđu na tržište uvek kada rastu mogućnosti za sticanje profita. Ovakvi ulasci na tržište imaju smisla samo ako potencijalni konkurenti ne osećaju nikakav rizik. Stoga bi uvođenje bespovratnih troškova ulaska na tržište predstavljalo bitan faktor, koji bi uticao na procenu rizika. Ako visina ovih troškova ne bi bila zanemarljiva, disciplinska funkcija potencijalnog ulaska na tržište značajno bi oslabila.

Drugi teorijski pristup („procesno-orijentisani pristup“), pridaje manji značaj tržišnim strukturama, a više naglašava ulogu konkurencije kao procesa izdvajanja najefikasnijih učesnika na tržištu.⁸⁴ Ovaj koncept predstavlja suprotnost strukturalnom konceptu („struktura tržišta određuje nivo efikasnosti“), jer podržava ideju da samo najefikasnija preduzeća opstaju i ona određuju strukturu tržišta. Koncentracija tržišta se ne tretira, a priori, kao simptom nekonkurentnih tržišnih odnosa, već kao prirodna konsekvencija procesa konkurencije, koja obezbeđuje da opstanu samo najefikasnija preduzeća. Pristalice ovog koncepta, ipak, priznaju da zloupotreba tržišne moći podstiče neefikasnost sa aspekta alokacije faktora proizvodnje i zadovoljenja potreba potrošača.

Zato se preporučuje kreatorima ekonomske politike da budu tolerantni prema velikim preduzećima nastalim u procesu koncentracije kapitala, jer ona predstavljaju rezultat superiorne efikasnosti dominantnih učesnika na tržištu. Državni intervencionizam ima smisla samo u situacijama kada dominantna preduzeća zloupotrebe tržišnu moć na štetu potrošača.

⁸² Prema teoriji tržišnih struktura, otvoreno tržište predstavlja savršeno konkurentno tržište. U takvom okruženju nijedan učesnik ne raspolaže dovoljnim udelom na tržištu da bi bio u mogućnosti da samostalno utiče na tržišne uslove privređivanja.

⁸³ Razne monopolske i oligopolske strukture.

⁸⁴ Rodonačelnik ovog koncepta je Šumpeter, koji je posmatrao potencijalnu monopolsku rentu od inovacija u preduzetništvu kao lokomotivu rasta i razvoja u kapitalističkom okruženju. Ovaj pristup kasnije su prihvatili predstavnici „Čikaške škole“ ekonomske misli.

Sumirajući osnovne zaključke dva koncepta, treba naglasiti da strukturalistički pristup opravdava aktivnu ulogu države u cilju podržavanja konkurentne tržišne strukture, dok procesno-orijentisani pristup ulogu države ograničava samo na situacije kada se zloupotrebljava tržišna moć. Oba koncepta prihvataju doprinos vlade u uklanjanju veštačkih prepreka ulasku na tržište i osuđuju uvođenje horizontalnih ograničenja tržišnoj konkurenciji.

U praksi sprovođenja konkurentne politike zemalja EU javljali su se elementi oba navedena teorijska pristupa, mada nikada u potpuno čistoj formi. Sve donedavno, antimonopolska politika zemalja EU više je naginjala strukturalističkom konceptu konkurentnosti, međutim, u poslednje vreme uporedo sa razvojem privrede i tehnologije, sve veći značaj dobijaju i elementi procesno-orijentisanog pristupa.

Pri koncipiranju optimalne konkurentne politike u Srbiji, mora se početi od postojeće strukture domaće industrije, u kojoj dominiraju tradicionalne grane, i željene strukture, u kojoj bi trebalo da dominiraju one grane koje zahtevaju visoka ulaganja u tehnologiju, ljudski kapital i istraživanje i razvoj (I-R). Za širenje konkurentskih odnosa u okviru tradicionalnog sektora privrede više odgovara primena strukturalističkog pristupa regulisanja tržišta. Primena ovog pristupa bi onemogućila koncentraciju tržišne moći i praksu ograničavanja ponude radi sticanja monopolskih profita, koja iz nje proističe. S druge strane, regulisanje odnosa na tržištu strateških proizvoda, favorizuje primenu „procesno-orijentisanog pristupa“, pošto se jedino kroz proces ukupnjavanja kapitala mogu obezbediti sredstva za ulaganja u najsavremeniju tehnologiju, I-R delatnost i razvoj humanog kapitala.

U ekonomskoj praksi ne postoji jedinstvena konkurentna politika, već ona čini konglomerat pojedinačnih politika koje se odnose na organizaciju tržišnih struktura, podsticanje I-R aktivnosti, formiranje cena, izveznu motivaciju itd. Stoga će u daljem tekstu pažnja biti fokusirana na svaku od pomenutih politika, s ciljem optimizacije njihovog ukupnog efekta na konkurentnost domaće industrije.

7.2.3.4. Istraživanje i razvoj

Tokom poslednje dve decenije zemlje EU su značajno redukovale antimonopolske barijere, u korist razvoja zajedničkih I-R aktivnosti. Osnovni cilj uvođenja olakšica za zaključivanje ugovora o zajedničkoj I-R aktivnosti jeste da se podstakne međunarodna konkurentnost određenih industrijskih grana. Osnovni razlog za sklapanje ugovora o zajedničkim I-R aktivnostima, preduzeća nalaze u visokim fiksnim troškovima I-R aktivnosti, koje nisu sposobna da samostalno pokrivaju. Reč je, zapravo, o delovanju ekonomije obima na I-R aktivnost, kod koje se konkurencija uzima kao prirodni proces selekcije najefikasnijih privrednih subjekata i najefikasnijih oblika njihove organizacije i veličine. Kada se združena I-R aktivnost organizuje u formi zajedničkih ulaganja, to postaje prihvatljivo i sa strukturalističkog gledišta, jer predstavlja ulazak još jednog konkurenta na tržište I-R usluga. Međutim, za strukturaliste opasnost predstavlja eventualno nefer ponašanje ovakvih preduzeća na tržištu proizvoda. Mogućnosti za sklapanje tajnih dogovora su mnogo veće kod horizontalnih, nego kod vertikalnih I-R ugovora.

U Nemačkoj je već duži period prihvaćeno opšte načelo da I-R kooperacije ne predstavljaju ograničenje razvoju konkurentskih odnosa, ukoliko ovu aktivnost ne bi bilo moguće drugačije organizovati. Međutim, u nekom pojedinačnom slučaju može se dogoditi da bojazan od zloupotrebe monopolske moći nadvlada želju za ostvarenjem potencijalne dobiti od efekta ekonomije obima. Federalna kancelarija za karteje je, na primer, iznela svoje neslaganje sa predlogom koji se odnosio na udruživanje preduzeća radi razvoja softvera za nove elektronske medijume za skladištenje podataka, pošto je procenila da se tu radilo o pokušaju monopolizacije tržišta na samom početku njegovog konstituisanja.

Jedinstveno pravilo, koje vlada u EU, polazi od stanovišta da I-R zajednička ulaganja podstiču tehnološki i privredni progres, tako da je Komisija EU pozitivno ocenila ovu vrstu ugovora. No, izvesni I-R ugovori mogu predstavljati izuzetak. U „Beloj knjizi“ posvećenoj restriktivnoj trgovinskoj praksi, Vlada Velike Britanije ustanovila je poseban test za detektovanje ugovora koje treba izuzeti iz ove prakse, zasnovan na pravilima Sporazuma EU.

U Holandiji, Zakon o ekonomskoj konkurenciji ne definiše opšte pravilo o zabrani ili dozvoli I-R kooperacija, već zahteva sprovođenje testa javne koristi. U osnovi, ugovori o I-R saradnji između

firmi moraju dobiti odobrenje holandskih vlasti, ali one, po pravilu, zauzimaju pozitivan stav kada je reč o kooperaciji na polju nauke i istraživanja.

7.2.3.5. Ugovori o horizontalnom povezivanju preduzeća

Među ugovorima o horizontalnom povezivanju aktuelnih ili potencijalnih učesnika na tržištu, karteli zauzimaju posebno mesto. Gotovo da postoji opšti konsenzus među ekonomistima da karteli imaju ograničavajući uticaj na razvoj konkurentskih odnosa privređivanja, i da ih treba držati pod stalnom kontrolom. Karteli predstavljaju najbolji primer za delovanje strukturalistički orijentisanih politika, pošto postojanje oligopolskih tržišnih struktura predstavlja neophodan uslov za njihovo funkcionisanje. Mali broj učesnika na tržištu preduzetnicima pruža utisak potpune nezavisnosti, i dovodi ih u iskušenje da razvijaju tajne i neformalne oblike organizovanja, koji se po pravilu teško kontrolišu. U zemljama sa strukturalistički orijentisanom konkurentskom politikom, koja promovise difuziju tržišne moći, šanse za nastajanje kartela svedene su na minimum. Postojanje oligopolske strukture nije samo po sebi dovoljno da bi došlo do dogovora o fiksiranju cena, već je potrebno i da potencijalni partneri imaju približno jednak udeo na tržištu. Kako određena firma dobija na značaju unutar kartela, tako opada i njen interes za održanjem istog, jer je u poziciji da samostalno utiče na cene, bez pomoći partnera ili difuzije transakcionih troškova. Među zemljama postoje razlike u politikama kontrole kartela, i one se mogu svesti na osnovno pitanje: da li su karteli u principu nezakoniti, ili predmet sankcionisanja treba da bude samo zloupotreba njihovog položaja.

U najvećem broju zemalja karteli se smatraju nezakonitim. Zaoštravanje konkurentske politike u Holandiji, na primer, najbolje se očituje kroz predlog da se uvede generalna zabrana horizontalnog povezivanja preduzeća, sa ciljem postizanja dogovora o fiksiranju cena i podeli tržišta. U Norveškoj, deo vlade zadužen za pitanje cena ima ovlašćenje da poništi sve poslovne ugovore koji ograničavaju trgovinsku razmenu. S druge strane, u velikom broju zemalja postoje izuzeci od opšteg stava o nezakonitosti kartelizacije tržišta.

Ovi izuzeci najčešće predstavljaju rezultat konfliktnih političkih ciljeva. Najbolji primer su karteli malih i srednjih preduzeća (MSP), koji su obično izuzeti od opšteg pravila. Vlade velikog broja industrijski razvijenih zemalja, stoje na stanovištu da je podrška MSP neophodna da bi se podstakao razvoj konkurentskih tržišnih struktura. Drugi primer kontradikcije između konkurentske politike i ostalih vladinih politika, dolazi do izražaja po pitanju kriznih kartela. Naime, vlade evropskih zemalja dopuštaju privremenu kartelizaciju određenih industrijskih grana u cilju prevazilaženja strukturnih problema. Kartelska administracija, na taj način, postaje instrument intervencionističke industrijske politike.

Za razliku od kartela, ostali oblici horizontalnog povezivanja, poput izvozno- ili proizvodno-orijentisanih ugovora o zajedničkim ulaganjima, nisu primarno osmišljeni da bi sprečili pristup određenom tržištu i ograničili razvoj konkurentskih onosa. U granama industrije gde je razvoj kooperantskih odnosa između preduzeća uslov za uspešan nastup na izvoznom tržištu, podrška kartelima se smatra pozitivnom u pogledu razvoja konkurencije i poboljšanja takmičarske pozicije domaće privrede u međunarodnim razmerama. Ipak, vlasti evropskih zemalja kontrolišu obe vrste zajedničkih ulaganja u cilju blagovremenog sprečavanja nelegalnih aktivnosti.

Neka od iskustava razvijenih zemalja u vezi s kartelima treba da primenjuje i Srbija. Ovde se naročito misli na sprovođenje strogih mera protiv monopola na domaćem tržištu, a posebno u trgovini i drugim sektorima koji utiču na životni standard stanovništva (hrana, odeća i obuća, stanovanje, komunalije, energenti, obrazovanje, zdravstvo itd.), i nešto liberalniji pristup kada je reč o horizontalnom udruživanju preduzeća, motivisanom uspehom nastupa na inostranim tržištima.

7.2.3.6. Ugovori o vertikalnom povezivanju preduzeća

Efekat, koji na konkurentnost tržišta, ostvaruju ugovori o vertikalnom povezivanju preduzeća koja se nalaze na različitim nivoima proizvodnog i distributivnog procesa, neuporedivo je manji u odnosu na efekat koji stvaraju ugovori o horizontalnom povezivanju. Dve forme vertikalnog

povezivanja preduzeća, koje zaslužuju posebnu pažnju, predstavljaju ugovori o ekskluzivnom pravu na distribuciju i nabavku. Na osnovu prvog ugovora, proizvođač ustupa dileru ekskluzivno pravo prodaje njegovih proizvoda na teritoriji određene geografske oblasti, dok se na osnovu drugog ugovora, trgovac obavezuje na isključivo snabdevanje od određenog dobavljača. Obe vrste ugovora, generalno, ne ugrožavaju konkurentne odnose na horizontalnom nivou između proizvođača i trgovaca, a doprinose poboljšanju efikasnosti poslovanja. Na porast efikasnosti poslovanja utiču dva osnovna faktora, redukcija transakcionih troškova i podsticaj dilerskim firmama da investiraju u promociju proizvoda (pošto nema rizika konkurencije). Jedina opasnost vezana za ugovore o vertikalnom povezivanju je u tome što lako mogu da evoluiraju u smeru formiranja horizontalnih veza između proizvođača.

Sasvim drugačiji rezon važi za praksu podržavanja cena u maloprodaji, gde se prodavci ograničavaju u vođenju politike cena, što guši konkurentnost među trgovcima na malo. Izvesni autori smatraju, da ovakvu praksu ne treba sankcionisati, pošto pozitivni efekti rasta efikasnosti poslovanja nadmašuju negativne efekte ograničenja konkurencije. Međutim, u većini zemalja EU zabranjeno je ograničavanje trgovaca da samostalno utiču na formiranje cena u maloprodaji. Tek u nekoliko zemalja je ovakva praksa dozvoljena, i to samo kod pojedinih artikala, kao što su knjige ili farmaceutski proizvodi.

U ovaj segment spadaju i ugovori o vezanoj prodaji, kojima prodavac uslovljava prodaju određenog proizvoda obavezom kupca da mora kupiti i neki drugi proizvod od istog prodavca. Ovakvi ugovori se smatraju nezakonitim u većini zemalja.

Srbija, u načelu, mora imati liberalan stav prema svim idejama koje doprinose rastu efikasnosti proizvodnje. U većini slučajeva sistem vertikalnog povezivanja preduzeća utiče na redukciju troškova i otvara mogućnosti kreativnog nastupa na inostranim tržištima, pa stoga, država treba da ima blagonaklon stav prema ovom vidu poslovne saradnje među preduzećima. Vertikalno povezivanje privrednih subjekata posebno dobija na značaju sa dolaskom velikih inostranih industrijskih kompanija. Primera radi, italijanski FIAT zahteva poseban vid vertikalnog udruživanja fabrike u Kragujevcu sa nizom kooperantskih preduzeća iz zemlje i inostranstva, kako iz oblasti proizvodnje delova i repromaterijala, tako i iz oblasti pružanja marketinških i stručnih usluga. Teško je zamisliti da bi jedna takva kompanija pristala da organizuje masovnu proizvodnju automobila u Srbiji bez korišćenja uhodane mreže ekskluzivnih dobavljača i prodavaca iz celog sveta.

7.2.3.7. Damping

Ovakva politika formiranja cena odnosi se na preduzeća koja se opredeljuju za kratkoročno snižavanje cena svojih proizvoda i usluga ispod nivoa cene koštanja, a sve u cilju eliminacije postojeće konkurencije, ili sprečavanja ulaska potencijalnih konkurenata na tržište. Preduzeća su motivisana na ovakvu aktivnost očekivanjem da će gubitke nastale u relativno kratkom periodu sprovođenja pomenute politike višestruko nadoknaditi onda kada, kao monopolisti, budu imali potpunu slobodu u kreiranju cena.

Agencije za borbu protiv monompola uvek imaju težak zadatak kada treba proceniti da li je određeno snižavanje cena rezultat rasta efikasnosti poslovanja, ili posledica politike usmerene ka eliminaciji konkurencije. Jedini način za sprečavanje ovakve prakse je formulisanje posebnih pravila o limitiranju cena za svaki pojedinačni slučaj.

Međunarodna verzija ovakve politike formiranja cena naziva se izvozni damping. Reč je o situaciji kada preduzeće izvoznik spušta izvozne cene ispod nivoa cene koštanja iskazane u stranoj valuti, a gubitak nadoknađuje na domaćem tržištu. Izvozni damping može nastati kao posledica ekspanzivne politike samog preduzeća, ili politike podsticanja izvoza određene države. Poseban oblik izvoznog dampinga predstavlja tzv. valutni damping. Valutni damping se javlja u slučajevima kada zemlja izvoznik veštački obezvređuje svoju nacionalnu valutu, tako da ona i realno depresira prema valuti zemlje uvoznika. Na ovaj način izvezena roba postaje jeftinija u zemlji destinacije nego u zemlji iz koje potiče.

U svim ovim slučajevima teško je razdvojiti gde se završava anti-damping aktivnost prema inostranim konkurentima, a gde počinje intervencionistička politika zaštite nekonkurentnih grana domaće industrije, sa svim negativnim implikacijama na promene u strukturi industrijske proizvodnje.

Srpski izvoznici ne treba da se bave dampingom, kao što ni država ne bi smela da dozvoli velike oscilacije realnog kursa dinara na dugi rok. Dampingom se samo kratkoročno osvaja tržište, dok je takva politika na dugi rok neodrživa, jer dovodi do topljenja osnovne supstance preduzeća, a kada je reč o valutnom dampingu, i do rasta inflacije u zemlji koja ovu meru srpovodi.

7.2.3.8. Case study: Koncentracija ponude na tržištu mleka

Kreatori ekonomske politike i ekonomski analitičari koriste različite pokazatelje koncentracije, da bi sagledali prirodu posmatrane tržišne strukture. Nivo koncentracije neke industrijske grane pokazuje stepen i prirodu konkurencije između preduzeća koja čine tu granu. Mera koncentracije ponude predstavlja procenat ukupnog obima ponude ili prodaje na jednom tržištu, koji se može pripisati ograničenom broju dominantnih preduzeća i određena je tržišnim učešćem pojedinih učesnika.

Preduzeća se trude da povećaju učešće na tržištu, pošto je u praksi utvrđena pozitivna korelacija između tržišnog udela kompanije i njene profitabilnosti. Rast tržišnog učešća rezultira povećanjem stepena koncentracije ponude. Osnovni faktori koji utiču na stepen koncentracije ponude su: broj kompanija na tržištu, disperzija tržišnog učešća između konkurenata i barijere ulaska i izlaska iz grane. Osim ovih, postoje i dodatni faktori koji utiču na stepen koncentracije ponude, kao što su: ekonomski potencijal i geografska veličina tržišta; tehnološki uslovi proizvodnje; stepen regulisanosti spoljne trgovine i sl. Uporedo sa jačanjem globalnih integracionih procesa, značaj ovih dodatnih faktora slabi. Stoga se validnost svakog pojedinačnog pokazatelja koncentracije ponude ogleda u njegovoj sposobnosti da obuhvati dva najvažnija elementa: broj učesnika na tržištu i disperziju tržišnog učešća između njih (M. Kostić, 2008, ss. 89-108.).

Najzastupljeniji načini merenja koncentracije su: ratio koncentracije, Hefindal-Hiršmanov indeks, Lorencova kriva, Džini koeficijent, koeficijent entropije i varijansa prirodnih logaritama tržišnih učešća pojedinih preduzeća (J. Lipczynski, J.Wilson, 2001, p. 108.). U nastavku ce biti obrazložena prva dva metoda obračuna, koja se zbog svoje jedostavnosti i jasnoće i najviše koriste u praksi.

Ratio koncentracije predstavlja pokazatelj koji se dobija kao zbir tržišnih učešća n najvećih firmi na tržištu i obračunava se na osnovu sledećeg izraza:

$$CR_n = \sum_{i=1}^n X_i$$

pri čemu je X_i pojedinačno tržišno učešće i -tog preduzeća, koje se dobija preko obrasca

$$X_i = (q_i/Q)100$$

gde je q_i ponuda i -tog preduzeća, a Q ponuda cele grane. Osim ponude, kao osnov za utvrđivanje tržišnog učešća mogu da posluže i druge ekonomske kategorije, kao što je broj zaposlenih, ukupan prihod i sl. U praksi se najčešće koristi indeks koji pokazuje tržišno učešće četiri vodeća preduzeća i naziva se "Indeks udela četiri najveća preduzeća" (CR_4). Teorijski posmatrano, ovaj indeks može imati vrednost od 0, kada ukazuje na učešće neograničenog broja ponuđača na tržištu (savršeno konkurentsko tržište), do 100, kada pokazuje da na tržištu postoji samo jedan ponuđač (monopolsko tržište).

Granica gde prestaje nizak, a počinje visok nivo koncentracije ponude grane, mereno ovim indeksom, ne može biti jedinstveno data, jer u velikoj meri zavisi od tržišne situacije. Tako se u EU smatra da visok nivo koncentracije ponude postoji onda kada indeks CR_4 prelazi vrednost od 25, dok u SAD granična vrednost iznosi 50, tako da se tržišta gde je ovaj indeks iznad 50 smatraju visoko koncentrisanim; ona od 25 do 50 umereno koncentrisanim, a ona ispod 25 nekoncentrisanim tržištima (Lj. Savić, 2000.).

Osnovni nedostatak racia konkurencije je što ne uvažava razlike u veličini tržišnog učešća između pojedinih konkurenata. Mera koja ispravlja ovaj nedostatak je Hefindal-Hiršmanov indeks, koji predstavlja konveksnu funkciju tržišnih učešća svih konkurenata na tržištu, pa je stoga osteljiv na njihovu nejednakost. Ovaj indeks predstavlja zbir kvadrata pojedinačnih tržišnih učešća svih preduzeća u jednoj industrijskoj grani i može se predstaviti sledećom jednačinom:

$$HHI = \sum_{i=1}^n (X_i^2)$$

u kojoj X_i predstavlja tržišno učešće i -tog preduzeća (O'Šaj, 2005, s.172).

Značaj indeksa se ogleda u tome što, iako uvažava pojedinačna tržišna učešća svih preduzeća u grani, on posebno reaguje na prisustvo preduzeća sa velikim tržišnim učešćem, koja značajno povećavaju njegovu vrednost. Ovaj indeks, teorijski gledano, može da ima vrednost između 0 do 10000. U slučaju atomizirane ponude, kada postoji beskonačan broj proizvođača i kada ponuda svakog od njih teži 0, i vrednost indeksa teži 0. Kod monopola vrednost indeksa iznosi 10000, jer je ponuda monopolskog preduzeća jednaka ponudi cele grane.

Za što bolju analizu konkurentnosti na pojedinim tržištima, može se koristiti sledeća podela tržišnih struktura, uz korišćenje Hefindal-Hiršmanovog indeksa: nisko koncentrisana ponuda je kada je vrednost HHI manja od 1000; srednje koncentrisana je kada vrednost HHI iznosi između 1000 i 1800; visoko koncentrisana je kada je vrednost HHI između 1800 i 2600; veoma visoko koncentrisana je kada je vrednost HHI između 2600 i 10000 i monopolska ponuda je kada HHI iznosi 10000 (B. Begović i ost., 2002, s. 35.). Recipročna vrednost Hefindal-Hiršmanovog indeksa ($1/HHI$) pokazuje broj jednako velikih firmi u nekoj industrijskoj grani, koje bi mogle da ostvare datu vrednost ovog indeksa (M. Kostić, op. cit., s. 96.).

Na nisku konkurentnost srpskog tržišta ukazuju relevantne studije međunarodnih institucija i organizacija. Tako je, prema "Indeksu globalne konkurentnosti za 2014" Srbija zauzela poražavajuću 132. poziciju od 148 posmatranih zemalja. Neefikasnom funkcionisanju robnog tržišta u Srbiji najviše je doprinela njena nedovoljno konkurentna struktura.

Prema sub-indeksu intenzivnosti konkurencije na domaćem tržištu, Srbija je ostvarila indeks 3,8, što je znatno ispod proseka posmatranih zemalja, koji iznosi 4,9 indeksna poena. Prema kriterijumu intenzivnosti konkurencije na domaćem tržištu, Srbija je rangirana na 138. poziciju, a slabiji rang od zemalja Istočne i Centralne Evrope imaju još samo Albija i Bosna i Hercegovina. Prema kriterijumu širine dominantnog uticaja na tržištu, Srbija zauzima 142., a prema kriterijumu efikasnosti anti-monopolske politike 141. mesto, iza svih zemalja u Regionu.

Podatak Svetskog ekonomskog foruma jasno ukazuje da u Srbiji još ne postoji slobodna tržišna utakmica, već poslovni ambijent kreiraju monopolski ponuđači koji imaju privilegovan položaj zahvaljujući nedovoljno čvrstoj antimonopolskoj politici. Ograničene tržišne strukture proizvođačima obezbeđuju ekstra-profit, dok kupcima povećaju izdatke i sužavaju mogućnost izbora. Prema procenama Komisije za zaštitu konkurencije, nekonkurentne tržišne strukture najdominantnije su u energetici, komunalnom sektoru i poštanskim uslugama, dok karteli dominiraju još i u sektorima bankarstva i prehrambene industrije, a naročito kod proizvođača osnovnih proizvoda, poput šećera, ulja i celokupnog mlečnog asortimana.

Neefikasnost konkurentne politike u ovom segmentu, posledica je ograničenih mogućnosti Komisije za zaštitu konkurencije da izrekne ozbiljne sankcije onima koji se ne pridržavaju zakonskih odredbi, već su one svedene na nivo prekršajne kazne. Ukoliko se želi uvesti efikasna antimonopolska regulativa, po modelu Evropske unije, onda se Komisiji moraju odobriti znatno šira ovlašćenje u izricanju kazni.

Uprkos opravdanih primedbi na efikasnost antimonopolske politike u Srbiji, podaci ukazuju da se iz godine u godinu povećava broj pokrenutih postupaka Komisije za zaštitu konkurencije. Tako je u 2011. godini bilo osam takvih postupaka, u 2010. upola manje, a u 2009. svega tri. Najpoznatiji i najdrastičniji primer kazne zbog monopola u Srbiji bio je onaj kada je kompanija "Imlek", u vlasništvu investicionog fonda "Salford", kažnjena sa tri miliona evra zbog zloupotrebe dominantnog položaja na

tržištu otkupa mleka. Primena navedenih modela obračuna tržišne konkurencije biće prikazana upravo na primeru sektorske analize otkupa sirovog mleka u 2011. i 2012. godini, a na osnovu intervala podataka iz Izveštaja Komisije za zaštitu konkurencije RS.

Značaj mlekarstva ogleda se u tome što je to privredna oblast koja ima: a.) visoku vrednost primarne proizvodnje, od preko pola milijardu evra na godišnjem nivou; b.) više od 280.000 proizvođača koji doprinose ruralnom razvoju; c.) izuzetan značaj za prehrambenu sigurnost nacije; d.) rigorozne standarde koje treba ispuniti u procesu evropskih integracija i e.) značajne razvojne potencijale.

Ukupna količina otkupljenog sirovog mleka namenjenog daljoj preradi u domaćim mlekarama je u 2011. iznosila 681 mil. litara, a u 2012. godini 712 mil. litara. Četrnaest velikih anketiranih mlekara ukupno je otkupilo 607 mil. litara sirovog mleka u 2011. i 617 mil. litara u 2012. godini, što predstavlja 89,1% i 86,7%, respektivno. Gotovo polovina prometa sirovog mleka obavlja se na neformalnom tržištu na kojem se pojavljuje veliki broj individualnih proizvođača, koji prodaju vrše za gotov novac na zelenim pijacama ili direktnom dostavom krajnjem korisniku, što im često omogućava izbegavanje izvršavanja poreskih obaveza, kao i oko 200 minornih mlekara, koje vrše preradu manjih količina sirovog mleka u konzumne mlečne proizvode, često diskutabilnog kvaliteta, pošto u nedostatku odgovarajuće laboratorije na republičkom nivou, kvalitet mleka i mlečnih proizvoda u Srbiji kontrolišu laboratorije pojedinih mlekara. Udeo malih individualnih prerađivača u ukupnom otkupu sirovog mleka u 2011. iznosio je 10,9%, a u 2012. godini 13,3%.

Tabela VII-1. Tržišno učešće anketiranih mlekara u ukupnim otkupljenim količinama mleka namenjenih industrijskoj preradi u Republici Srbiji

Mlekare	Tržišno učešće u 2011.	Tržišno učešće u 2012.
Imlek Beograd	30-40%	30-40%
Mlekara Subotica	5-10%	5-10%
Mlekara Šabac	10-20%	10-20%
Somboled Sombor	5-10%	5-10%
Milkop Raška	0-5%	0-5%
Niška mlekara	0-5%	0-5%
Meggle Kragujevac	0-5%	0-5%
Lazar Blace	0-5%	0-5%
Granice Mladenovac	0-5%	0-5%
Kuč Company Kragujevac	0-5%	0-5%
Mlekoprodukt Zrenjanin	0-5%	0-5%
Ekomlek Kaonik	0-5%	0-5%
Mlekara Loznica	0-5%	0-5%
Mlekara Plana	0-5%	0-5%
Ukupno 14 anketiranih	89,12%	86,71%
Ukupan otkup	100,00%	100,00%

Napomena: Izveštaj sadrži zaštićene podatke koji su prezentirani u rasponu koji Komisija smatra odgovarajućim načinom zaštite, u skladu sa Odlukom o načinu objavljivanja akata i o zameni odnosno izostavljanju podataka u aktima Komisije za zaštitu konkurencije.

Izvor: Komisija za zaštitu konkurencije RS, decembar 2013, s. 29.

Četiri učesnika na tržištu (IMLEK, Mlekara Šabac, Mlekara Subotica i Somboled), imaju zbirno učešće na ovako definisanom tržištu od 62,92% u 2011. godini, odnosno 60,39% u 2012. Preostalih 26,20% tržišnog učešća u 2011. i 26,32% u 2012. godini pripada ostalim analiziranim mlekarama, dok ostatak do 100% (10,9% u 2011. i 13,3% u 2012.) predstavlja učešće malih individualnih prerađivača.

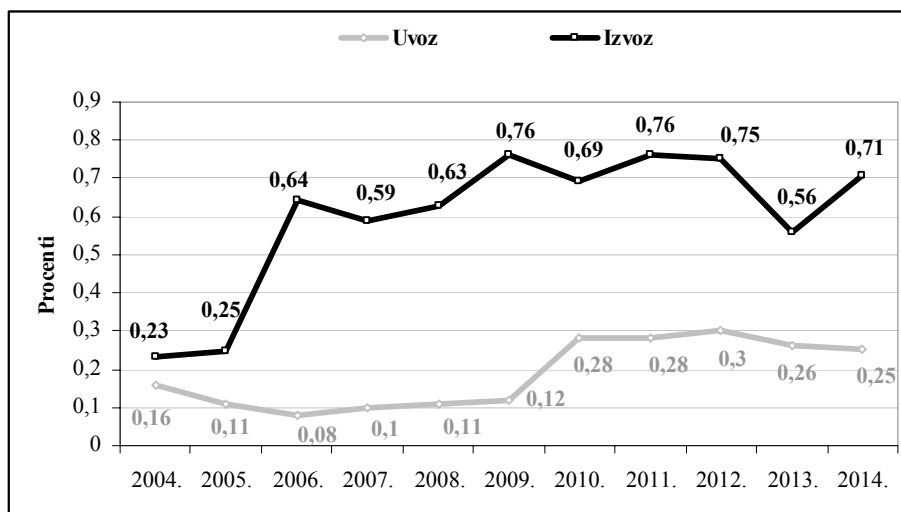
Racio koncentracije CR₄ od 62,92 u 2011. i 60,39 u 2012. godini, dovoljno je visok da ukazuje na signifikantnu koncentrisanost tržišta otkupa sirovog mleka. Međutim, na osnovu ovog pokazatelja ne može se izvesti zaključak da li se radi o monopsonskom ili nekom drugom obliku nesavršeno konkurentnog tržišta.

Da bi se konkretnije odredila struktura ovog tržišta, neophodno je obračunati vrednost Hefindal-Hiršmanovog indeksa. Imajući u vidu da u dve posmatrane godine nije došlo do značajnijih promena u

strukturi otkupa sirovog mleka, vrednosti HHI za obe godine kreće se na nivou od oko 1500-1600, što ovo tržište svrstava u kategoriju srednje koncentrisanih tržišta. Na ovaj zaključak utiče veliki broj individualnih proizvođača, koji vrše otkup i prerađuju malih količina mleka i uglavnom ih realizuju kroz neformalne kanale prodaje. Oko 200 ovakvih prerađivača učestvuje sa oko 10-14% u strukturi otkupa sirovog mleka i u značajnoj meri relativizuje koncentrisanost ovog tržišta.

Međutim, ukoliko bi se uticaj minornih prerađivača apstrakovao i ako bi se u obzir uzela činjenica da su Imlek i Mlekara Subotica u sastavu "Danubius Food Group", odnosno investicionog fonda "Salford", onda se stvari menjaju iz osnova. "Danubius Food Group" vrši skoro polovinu otkupa sirovog mleka, dok se CR₄ za 2011. povećava na 75, a HHI na 1985, što ovo tržište smešta u grupu visoko koncentrisanih. Stepenn koncentracije tržišta jednak je efektu koji bi bio ostvaren da na njemu učestvuje 5 kompanija jednake tržišne moći (1/HHI=5,01).

Ukoliko bi se trend koncentracije tržišta mleka nastavio kroz dalje procese akvizicije i spajanja najvećih domaćih mlekarar, njegova struktura bi se sve više približavala apsolutnoj dominaciji velikih investicionih fondova. Politika investicionih fondova ogleda se u težnji da kompaniju kupe jeftino, povećaju joj profit i prodaju za veći novac. U cilju ostvarivanja profita, investicioni fondovi će uvek pristupiti uvozu sirovog mleka kada se ono učini jeftinijim, i time negativno uticati na stabilnost prodaje i prihoda domaćih poljoprivrednih gazdinstava, što nije u skladu sa strateškim interesom Srbije vezanim za razvoj poljoprivrednog sektora i revitalizaciju sela.



Grafikon VII-1. Udeo mleka i mlečnih proizvoda u robnom izvozu i uvozu Srbije, 2004-2014 (%)

Izvor: Obračun prema podacima RZS.

Istovremeno, ulazak investicionih fondova rezultirao je nestabilnim rastom izvoza mlečnih proizvoda. Suficit razmene uglavnom beleže mleko i sir i urda, dok je bilans razmene maslaca i ostalih namaza od mlečne masti, kao najvišeg stepena finalizacije mlečnih proizvoda, ostvario promenljive rezultate, uz deficit zabeležen u periodu 2011-2013. godine. Ovo ukazuje da dolazak stranih kompanija i monopolizacija tržišta otkupa mleka, nisu uticali na podizanje nivoa finalizacije izvoza mlečnih proizvoda, odnosno da novi vlasnici mlekarar nisu iskazali interes za ulaganje u savremene tehnologije, koje bi trebalo da doprinesu povećanju izvoza, na bazi rasta produktivnosti i poboljšanja kvaliteta ponude.

7.2.4. Politika podsticanja I-R delatnosti i obrazovanja

Srazmerno ekonomskoj moći, u Srbiji se nedovoljno ulaže u podsticanje I-R aktivnosti. Procentualni udeo troškova za istraživanje i razvoj u BDP se tokom poslednje dekade prošlog i prve

polovine dekade novog veka ustalio na nivou 0,51-0,54%, što je izuzetno malo u odnosu na lidere u ovoj oblasti.⁸⁵ Primera radi, u Republici Koreji je udeo troškova za I-R u BDP porastao u periodu 1991-2004. godine sa 1,9% na 3,1%. Ako se ima u vidu da je obim ulaganja u I-R u Japanu u to vreme bio 7 puta veći, a u SAD 14,7 puta veći nego u Koreji, postaje jasno koliko su najrazvijenije i najdinamičnije zemlje sveta vodile računa o očuvanju liderske pozicije u ovoj oblasti. (Ch. Won-Rak, 2006.)

Da bi nadoknadila manjak akumulacije u srpskoj privredi, država je morala maksimalno liberalizovati uslove za razvoj zajedničkih R-I aktivnosti, kroz dozvolu koncentracije kapitala koji bi se ulagao u ovu oblast, ali i u oblasti razvoja novih tehnologija, i obuke i treninga stručnih kadrova. Procesi privatizacije i priključivanja EU, trebalo je da doprinesu ostvarenju ovog cilja.

Kao zemlja kandidat za pristupanje EU, Srbija je u fazi pregovora sa članicama i prilagođavanja svoje ekonomije načinu i uslovima funkcionisanja koji vladaju u razvijenim evropskim zemljama. Sa približno 7,2 mil. stanovnika (bez KIM), Srbija čini 1,4% ukupne populacije Unije (oko 504 mil. stanovnika), a sa per capita BDP ostvarenim u 2011. godini, u iznosu od 4290 USD, ona se nalazi na nivou od oko 17% proseka EU27. U istoj godini, u Srbiji je udeo bruto izdataka za I-R (GERD-Gross Expenditure on Research and Development) u BDP iznosio 0,78%, što je znatno ispod proseka EU od 2,03%, ali i ispod nivoa investiranja u ovu oblast u većini zemalja jugoistočne Evrope. Primera radi, u Sloveniji je u 2011. godini udeo GERD u BDP iznosio 2,47%, u Estoniji 2,38%, u Češkoj Republici 1,84% i u Mađarskoj 1,21%.⁸⁶ U 2012. godini učešće GERD u BDP Srbije povećano je na 0,96%.

Tabela VII-2. Ulaganja u istraživanje i razvoj, 2007-2012.

	Srbija 2007.	Srbija 2008.	Srbija 2009.	Srbija 2010.	Srbija 2011	Srbija 2012	ØEU- 27 2011.
GERD (bruto izdaci na I-R, mil. evra)	182,61	239,07	265,55	216,39	242,09	-	9503,2
GERD per capita (per capita bruto izdaci na I-R, evri)	24,68	32,46	36,27	29,61	33,35	-	510,5
R&D intenzitet (učešće GERD u BDP, %)	0,63	0,72	0,92	0,79	0,78	0,96	2,03
BERD (izdaci poslovnog sektora na I-R, mil. evra)	4,71	21,72	38,02	25,80	22,72	-	5925,03
GERD finansiran od strane poslovnih preduzeća u ukupnom GERD (%)	11,51	14,37	16,61	18,39	15,48	-	53,9*
GERD finansiran iz inostranstva u ukupnom GERD (%)	6,69	9,03	7,18	3,58	5,48	-	8,9*
GBAORD (odlivi budžetskih sredstava na I-R, miliona evra)	116,05	143,81	166,96	131,78	153,60	-	64,34
GBAORD kao procenat ukupnih javnih troškova (%)	1,06	1,15	n.a.	n.a.	n.a.	-	1,49

Napomena: *Podatak za 2010. godinu.

Izvor: Đ. Kutlača (2013.)

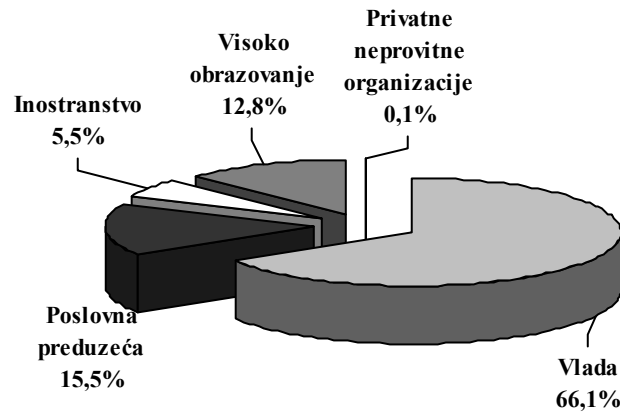
Nestabilnost predstavlja najizraženiju dugoročnu karakteristiku politike Srbije prema istraživačko-razvojnoj delatnosti. Tako je u 2010. godini udeo GERD u BDP iznosio 0,79%, što je za petinu manje nego u 2009. godini, pre svega zbog uticaja ekonomske krize na BDP i ukupno nepovoljnih performansi domaće privrede.

Osim malog udela izdvojenih sredstava za istraživanje i razvoj, Srbija se ne može pohvaliti ni povoljnom strukturom ulaganja u ovu oblast. Na osnovu podataka RZS, u 2011. godini je udeo izdataka za I-R u sklopu sektora visokog obrazovanja (HERD-Higher Education Research and Development) u bruto izdacima za I-R iznosio 56,7%, dok je udeo ulaganja poslovnog sektora (BERD-Business Enterprises Research and Development) bio svega 9,4%. Za razliku od Srbije, struktura ulaganja u I-R u

⁸⁵ Republički zavod za razvoj, Nacionalna strategija privrednog razvoja Srbije 2006-2012, Beograd, novembar 2006.

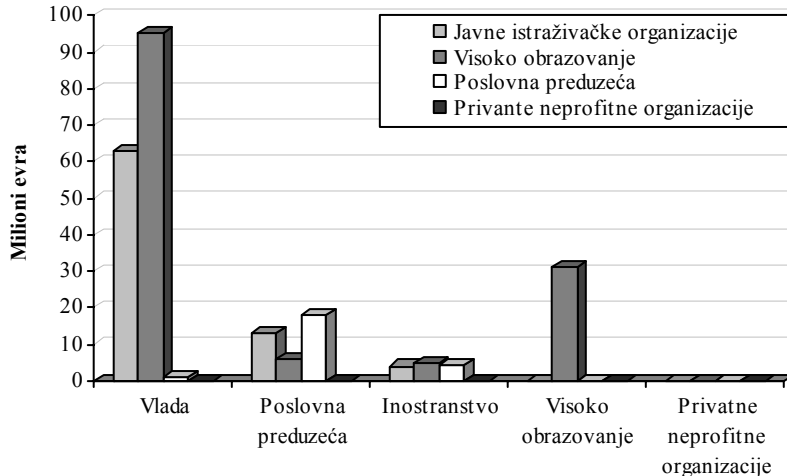
⁸⁶ Eurostat, database.

zemljama EU-27 je obrnuta – udeo HERD je u posmatranoj godini iznosio 24,1% GERD, a udeo BERD 62,1% GERD. Državna izdvajanja za I-R u 2011. godini, u Srbiji su učestvovala sa 33,8%, a u EU-27 sa 12,8%, dok su ulaganja privatnih neprofitnih organizacija u Srbiji iznosila 0,13% GERD, a u Uniji 0,99%.



Grafikon VII-2. **Struktura bruto izdataka za I-R prema finansijerima u 2011. godini (procenti od GERD)**

Izvor: Đ. Kutlača, 2013.



Grafikon VII-3. **GERD prema izvorima sredstava i grupama korisnika u 2011. godini (milioni evra)**

Izvor: Đ. Kutlača, 2013.

U okviru „Strategije naučno-tehnološkog razvoja Republike Srbije 2010-2015.“, iz 2010. godine, kao prioriteta u ovoj oblasti navedeni su:

1. biomedicina i zdravlje,
2. novi materijali i nanotehnologije,
3. zaštita okruženja i praćenje klimatskih promena,
4. poljoprivreda i hrana,
5. energija i energetska efikasnost,
6. infomacione i komunikacione tehnologije i
7. unapređenje procesa odlučivanja i afirmacija nacionalnog identiteta.

Uporedo sa utvrđivanjem ciljeva naučno-tehnološkog razvoja, donesen je i plan budžeta prema kojem bi izdvajanja u ovu oblast trebalo da se povećaju do 2015. godine na 1,05% BDP, što zbog reforme finansijskog sistema nije ostvareno. U kontekstu povećanja planiranih sredstava za I-R aktivnost, neophodno je uticati i na izmenu strukture investitora i korisnika sredstava namenjenih za ovu oblast, jer monopol države u ovoj oblasti ne doprinosi značajnijem iskoraku srpske privrede na tržištu proizvoda i usluga visoke tehnologije i znanja.

Srbiji je neophodna reforma obrazovnog sistema koja zahteva izradu novih planova i programa, ulaganje u institucije, reformu zakona o obrazovanju, medijsku kampanju i sl. Neophodno je, pre svega, da politika obrazovanja bude usklađena sa potrebama tržišta rada. Na tržištu rada sve veći značaj dobijaju transversalne i generičke veštine, koje se odnose na rešavanje različitih problema, veštine komunikacije, jezičke sposobnosti, rukovođenje zadacima, rad sa savremenim tehnologijama i sl.

U visokom obrazovanju razvoj inovacija i transfer inovativnog znanja i tehnologija iz akademskog u privredni sektor je najvažniji oblik aktivnosti koji podstiče razvoj. U tom smislu treba podsticati:

1. zajednički rad visokoškolskih ustanova, istraživačkih instituta i privrede,
2. korišćenje opreme i znanja prisutnih na univerzitetima i institutima od strane privrednih subjekata i obrnuto, kao i
3. studentske projekte i praktičan rad.

Kada se govori o ulaganju u ljudski kapital, razlikuju se dva koncepta obrazovanja, i to formalno i neformalno obrazovanje. Danas sve više na značaju dobija neformalno obrazovanje koje poboljšava veštine zaposlenih i omogućava da zaposleni steknu takozvane „specifične veštine“ za obavljanje konkretnog posla.

Formalno obrazovanje je obrazovanje koje se stiče u obrazovnim ustanovama (školama, fakultetima...itd.) i ono je u mnogim zemljama uglavnom podržano od strane države. Neformalno obrazovanje se odnosi na preduzumljivost pojedinca da stekne specifično znanje izvan formalnih sistema učenja. Ono se uglavnom sastoji u sticanju praktičnih iskustava i veština potrebnih za svakodnevni rad.

Neformalno učenje se definiše kao učenje koje je rezultat svakodnevnih životnih aktivnosti vezanih za rad, porodicu ili slobodno vreme. Često se naziva iskustveno učenje i nije strukturano u pogledu ciljeva učenja i vremena učenja.

U EU neformalno obrazovanje ima veliki značaj. Komitet ministara Saveta Evrope je doneo niz preporuka kako bi se neformalno obrazovanje promovisalo i kako bi dobilo na značaju. Neke od tih preporuka su:

1. priznavanje neformalnog obrazovanja kao ključnog dela opšteg obrazovanja;
2. aktivnostima neformalnog obrazovanja treba podsticati mlade na aktivno učešće u društvenom životu, posebno u zemljama u tranziciji;
3. otvaranje fondova i pristup resursima koji su potrebni da se neformalno obrazovanje učini značajnim elementom nacionalne politike za mlade.

Poslednjih godina veoma aktuelan koncept koji se odnosi na obrazovanje radne snage na prostoru EU je koncept “lifelong learning”. Učenje tokom celog života rezultira poboljšanjem znanja i kompetencija iz ličnih, socijalnih ili profesionalnih razloga. Korist od doživotnog učenja je velika: “pomaže da se u potpunosti iskoriste prirodne sposobnosti; otvara um; stvara gladan um; povećava mudrost; čini svet boljim mestom; pomaže da se prilagodimo promenama; pomaže da pronademo smisao u našim životima; čini nas aktivnim učesnicima u društvu; pomaže ljudima da steknu nove prijatelje i uspostave vredne odnose i dovodi do samoispunjenja života”. (N. Merz Nordstrom and J. Merz, 2006., p. 212)

Neformalno obrazovanje ima dvojnu ulogu, jer predstavlja sredstvo da Evropa zadovolji svoje potrebe vezane za specifične trenutne i buduće veštine i sredstvo za izlazak iz krize. Prognoze pokazuju da će do 2020. godine u Evropi značajno porasti tražnja za kadrovima sa srednjim i visokoškolskim obrazovanjem (European Commission, 2010.). Poslovi i društvena struktura ljudi su podložni promenama, i u skladu sa tim, treba prilagoditi sistem obrazovanja u Srbiji.

7.3. MAKROEKONOMSKA POLITIKA U FUNKCIJI UPRAVLJANJA IZVOZOM

7.3.1. Monetarna politika

Osnovni cilj monetarne politike je da kreira povoljan ambijent za ubrzan i uravnotežen razvoj privrede, tako što će obezbediti internu i eksternu makroekonomsku ravnotežu. Da bi domaća monetarna politika ostvarila ovaj zadatak, neophodno je da sistem finansijskih posrednika bude zdrav i funkcionalan. Glavne nosioce finansijskog sistema Srbije predstavljaju banke, što je, između ostalog, posledica nedovoljne razvijenosti sektora osiguranja, tržišta kapitala i lizinga. Bankocentričnost srpskog finansijskog sistema oslikava dominantno učešće koje banke imaju u osnovnim pozicijama sektora finansija, s obzirom da one nose 83,3% ukupnih prihoda, 88,7% ukupne bilansne aktive, 80,0% kapitala i 69,1% zaposlenih (APR, 2013, s. 1.).⁸⁷

U 2012. godini u Republici Srbiji poslovale su 32 banke, što je za jednu banku manje u odnosu na prethodnu godinu. Dominantan uticaj na poslovanje celokupnog bankarskog sektora ostvaruje svega nekoliko banaka, koje nose najveći deo ukupnih finansijskih performansi tog sektora, dok veliki broj banaka beleži tek simbolično učešće, pa je tendencija izrazite fragmentisanosti sektora banaka nastavljena i u 2012. godini. Sistem finansijskog posredništva u Srbiji je uglavnom privatizovan i najvećim delom je pod kontrolom stranih banaka (iako je reč o formalno domaćim bankama).

Stepen koncentracije u domaćem bankarskom sistemu veći je nego u razvijenim zemljama, što može značajno otežati ostvarivanje zadataka monetarne politike. Na ispoljenu koncentraciju iskazanih finansijskih rezultata poslovanja banaka upućuju podaci da je u 2012. godini svega pet banaka ostvarilo 75,5% neto dobitka ukupnog bankarskog sektora, pri čemu one prosečno učestvuju sa 44,0% u osnovnim pozicijama sektora. I dalje, na svega deset banaka odnosi se čak 96,3% celokupno ostvarenog dobitka banaka. Ove banke u ključnim pozicijama celog sektora ostvaruju prosečno učešće od 63,9%. Poređenja radi, u Nemačkoj udeo pet najvećih banaka na tržištu iznosi oko 17%, dok je u SAD udeo deset najvećih banaka na bankarskom tržištu svega 38% (Ibid., ss. 3-4.).

Visoka koncentrisanost srpskog bankarskog tržišta, mogla bi predstavljati veliku smetnju sprovođenju monetarne i razvojne politike. Eventualni špekulativni napadi na domaću valutu od strane nekih banaka sa stranim učešćem pokazali bi kako ovakava struktura vlasništva i ovakav nivo koncentrisanosti na domaćem bankarskom tržištu mogu predstavljati opasnost za stabilnost deviznog kursa i cena, kao i za vođenje monetarne politike.

Jedno od bitnih ekonomskih pravila je da nema razvijene privrede bez razvijenog finansijskog sektora. U tržišnim privredama, finansijski sektor predstavlja temelj za mobilizaciju finansijskih sredstava i njihovu alokaciju, što odlučujuće utiče na efikasnost i razvoj privrede.

Između realnog i finansijskog sektora postoji jasan odnos međuzavisnosti, jer se problemi iz jednog sektora obavezno prenose u drugi, i obrnuto. Da bi se zemlja uravnoteženo razvijala, nužno je uskladiti rast njenog realnog i finansijskog sektora. U suprotnom, može se dogoditi da zaostajanje jednog sektora postane kočnica razvoja drugog. Sistem finansijskih institucija ne funkcionise dobro ukoliko je nerazvijen, ili je u njega izgubljeno poverenje i ako se poreskom politikom destimuliše štednja (npr. uzimanjem dohotka za poresku osnovicu ili najavom ispitivanja porekla imovine i velikih depozita).

U sva tri slučaja, štednja se ne ulaže u finansijske institucije i ne odlazi na finansijsko tržište, bilo da se radi o tržištu novca ili kapitala, što znači da se ne vraća u sistem preko kredita za finansiranje poslovnih projekata. To dovodi do ugrožavanja novčanih prihoda poslovnih subjekata, smanjenja angažovanja proizvodnih faktora i rasta nezaposlenosti, te pada proizvodnje, dohotka i potrošnje, što skupa negativno utiče na ekonomski razvoj.

Iskustva većeg broja zemalja ukazuju da se stimulisanje stanovništva na štednju, u praksi najefikasnije može ostvariti preko slabljenja domaće monete. Srbija je, ma kako to čudno zvuči, u

⁸⁷ APR, Saopštenje o poslovanju finansijskih institucija u Republici Srbiji u 2012. godini, Beograd, 2012, s. 1.

poslednjih deceniju i po vodila politiku relativno stabilne monete. Nakon poslednje velike devalvacije krajem 2000. godine, dinar je bio 2,1 puta jači nego danas⁸⁸, što može da zavara, jer je relativna inflacija u Srbiji u odnosu na evro zonu u to vreme bila dovoljno visoka da osnaži domaću valutu u meri koja je negativno uticala na cenovnu konkurentnost domaćih proizvoda. Kretanje kursa domaće valute u poslednjih deceniju i po nije delovalo stimulatивно na štednju i investicije, pošto je politika relativno stabilnog dinara, pre svega, služila održavanju životnog standarda na nivou koji je prevazilazio objektivne mogućnosti privrede.

To je imalo određenu cenu, budući da je u petogodišnjem razdoblju 2010-2014. godine prosečan fiskalni deficit iznosio dve i po milijarde evra, za koliko je približno godišnje rastao i javni dug. Veći javni dug uticao je na rast kamata u Srbiji, tako da je prosečna kamatna stopa na državni dug od 4,5%, skoro dvosturko viša od one u Grčkoj, koja zbog enormne zaduženosti predstavlja gotovo nerešiv problem za evrozonu.

Sve ovo navodi na zaključak da bez svođenja deficita na oko milijardu evra (ili oko 3% BDP), Srbija ulazi u spiralu zaduživanja. Dug bi se povećavao nominalno i relativno u odnosu na BDP, a anuiteti duga bi rasli, tako da bi se sve veći deo budžeta morao odvajati za njihovo servisiranje. Prema Fiskalnoj strategiji za 2015. godinu, u 2017. će samo na kamate odlaziti gotovo jedna i po milijarda evra, što znači da za ozbiljnu razvojnu politiku neće ostati dovoljno sredstava.

Iako je primarni zadatak NBS da inflaciju održava u okviru granica postavljenog cilja, domaća monetarna politika realno je više usmerena na odbranu kursa nacionalne valute. Narodna banka Srbije, praktično, konstatno šalje poruku da će pad dinara sprečavati obilnim intervencijama na deviznom tržištu, često i pozajmljenim novcem. U toku poslednje decenije i po, znatno se više prodavalo deviza radi stabilizacije kursa, tako da je samo u 2014. godini NBS bila prinuđena na prodaju 1,6 milijardi evra da bi zaustavila klizanje nacionalne valute.

Politika jakog dinara je preko snižavanja uvoznih cena uticala na smirivanje inflatornih tendencija. Međutim, svojom monetarnom politikom NBS je praktično pomagala inostrane kredite. Držeći kamatne stope na visokom nivou, uz istovremeno garantovanje relativne stabilnosti kursa, ona je kratkoročnim ino-kreditorima otvorila prostor za ostvarivanje visokih realnih prinosa.

Finansijski sektor ne može dobro da funkcioniše ukoliko zakonodavstvo koje reguliše transakcije na finansijskom tržištu nije dobro definisano, ili se ne poštuje. Dobro definisanje i efikasno sprovođenje pravila ponašanja je možda i najvažnija karika u lancu dobrog funkcioniranja finansijskog sistema. Naime, u Srbiji su često nedovoljno kritički usvajani elementi finansijskog sektora iz inostranstva - finansijska tržišta, finansijske institucije i finansijski instrumenti - ali pravila ponašanja, čak i ako su preuzeta, nisu sprovedena na način kako to čine razvijene zemlje (najbolji primer je zaštita poverilaca).

Štednju, prikupljenu od domicilnih sektora i od inostranstva, finansijski sektor može plasirati domaćim sektorima, ali i inostranim. Ukoliko finansijski sektor prikupljenu domaću štednju plasira u inostranstvo, tada će domaća privreda dobiti manje novčanih sredstava, pa će na tržištu angažovati manje proizvodnih faktora. Povećaće se nezaposlenost proizvodnih faktora (rada), a smanjiti BDP i svi iz njega izvedeni makroekonomski agregati.

Isto tako, finansijski sektor koji je pretežno u stranom vlasništvu može preferirati kreditiranje domaće potrošnje uvoznih proizvoda (automobila, bele tehnike i sl.) iz zemlja vlasnika banaka, a ne domaće proizvodnje. Još veću pretnju predstavlja uvoz stranog kapitala za finansiranje špekulativnih transakcija na tržištu nekretnina. Rezultat je opet smanjivanje mogućeg privrednog rasta domaće proizvodnje i zaposlenosti, ali i povećanje spoljnog duga.

Finansijski sektor predstavlja mehanizam za sprovođenje monetarne politike. U sistemu finansijskih institucija, ključnu ulogu igra NBS, koja mora efikasno vršiti sve one funkcije koje Centralna banka vrši u razvijenim tržišnim privredama, a to su:

- Vođenje monetarne politike u zemlji kroz kontrolu rasta novčane mase.
- Kontrola izdavanja novčanica u zemlji.

⁸⁸Tada se evro kupovao za 58 dinara (tačnije rečeno, nemačka marka se plaćala 30 dinara), da bi danas jedan evro vredeo oko 120 dinara.

- Vršenje bankarskih usluga Vladi, u smislu držanja njenih depozita i zadovoljavanja njene potrebe za kratkoročnim zaduženjem, te upravljanja kupovinom i prodajom državnih obveznica.
- Služiti kao bankar ostalih banaka, tj. primati depozite iz rezervi poslovnih banaka i davati im zajmove.
- Služiti kao zajmodavac u nuždi za finansijski sektor.
- Kontrolisati finansijske institucije i finansijska tržišta. Svoju kontrolnu funkciju NBS nije uvek vršila na zadovoljavajući način. Nedostatak finansijske discipline jedan je od najvažnijih razloga nedavne bankarske krize, koju je izazvalo nedomaćinsko poslovanje nekih banaka.
- Držati i upravljati deviznim rezervama.

Da bi se to ostvarilo, nužno je da NBS bude nezavisna, kako ne bi podlegala političkim pritiscima da umesto politike održavanja stabilnosti nivoa domaćih cena i kursa, uzrokuje nestabilnost izazivajući tzv. političke poslovne cikluse. Guvernera i članove Saveta NBS treba birati iz redova priznatih ekonomskih stručnjaka, nezavisno od njihovog političkog uverenja i stranačke pripadnosti. Broj članova Saveta ne bi smeo biti veći od broja članova sličnih tela u razvijenim zemljama, dok bi za svoj rad direktno odgovarali Skupštini Republike Srbije, što bi obezbedilo samostalnost u vođenju monetarne politike i zaštitu od političkih pritisaka.

Da bi finansijski sektor što bolje vršio svoje osnovne zadatke i tako doprinosa privrednom razvoju zemlje, on mora biti efikasan, što implicira veću konkurenciju u tom sektoru i jasna i stabilna pravila ponašanja. Promena pravnog sistema u pravcu veće zaštite poverilaca, nužna je da bi se stvorili uslovi za smanjivanje kamatnih stopa, ali i za promenu ponašanja dužnika i realnog sektora privrede, u cilju potpunog usvajanja tržišnih principa poslovanja.

7.3.2. Fiskalna politika

Fiskalna politika vodi se preko uticaja na kretanje javnih prihoda i rashoda. Kratkoročni cilj ove politike je stabilizacija privredne aktivnosti, a dugoročni, kao i kod ostalih vrsta ekonomske politike, podsticanje ekonomskog rasta. Budući da su domaće investicije uslov privrednog rasta, to znači da poreska politika teba da podstiče nove investicije. Nove investicije povećavaju količinu proizvodnog kapitala, što povećava kapitalnu opremljenost rada, i preko nje, produktivnost. Povećanje produktivnosti rada utiče na moguće povećanje zarada i na smanjivanje jediničnih troškova, što vodi rastu konkurentnosti i izvoza. Rast izvoza preko multiplikatora utiče na povećanje domaće proizvodnje, zaposlenosti, zarada i poreskih prihoda, i olakšava otplatu spoljnog duga.

Javni rashodi su posledica proizvodnje javnih usluga, kao što su: zdravstvo, školstvo, nacionalna bezbednost, unutrašnja bezbednost, makroekonomska stabilnost i dr. Cilj je postići što kvalitetniju uslugu, uz minimalne troškove. To treba da bude kriterijum za odlučivanje koliko i kakve javne usluge proizvesti.

Da bi se proizvela određena količina i kvalitet javnih usluga, treba ih finansirati. Najzdraviji izvor finansiranja javnih rashoda su porezi. Poreski prihodi su jednaki proizvodu poreske osnovice i poreske stope. Zato treba odlučiti koju poresku osnovicu uzeti i koliku poresku stopu odrediti, da se prikupi neophodna količina sredstava za finansiranje proizvodnje javnih usluga. Kriterijum treba da bude što povoljniji uticaj na razvoj. Pri izbori poreske osnovice javlja se dilema, da li za osnovicu uzeti dohodak ili potrošnju. U dohodak spadaju zarade, kamate, rente, dividende, kapitalni dobitci i penzije. Budući da se dohodak može trošiti i štedeti, a da štednja služi za finansiranje investicija, to je u ovu poresku osnovicu uključena i štednja, tako da uzimanje dohotka za poresku osnovicu ne utiče podsticajno na investicije. Osim toga, dohoci proizvodnih faktora su posledica ulaganja proizvodnih faktora u proizvodni proces, pa se na taj način oporezuje ulaganje u proizvodnju i ugrožava ekonomski rast.

Ako se za poresku osnovicu uzima stvarna potrošnja, tada se oporezuje ono što potrošači uzimaju od privrede za tekuću potrošnju. A budući da se ostvareni dohodak može trošiti ili štedeti, a štednja se onda investira, to je oporezivanje potrošnje stimulativnije za razvoj, od oporezivanja dohotka. Stoga u Srbiji poreski sistem treba što više da se temelji na poreskoj osnovici zasnovanoj na potrošnji.

Porez na potrošnju treba da bude osnovni izvor budžetskih prihoda. Kad je određena poreska osnovica, treba odrediti i poreske stope. I kod toga treba nastojati da poreska stopa bude što stimulativnija za razvoj. A to je ona efektivna granična poreska stopa koja minimizira „poreski klin“ kod investicija, preciznije definišući stvarnu stopu prinosa od investicija. Minimiziranje efektivne granične poreske stope uz fiksiranu kamatnu stopu utiče na povećanje investicija i predstavlja najveći podsticaj rasta. U cilju destimulisanja špekulativnih finansijskih ulaganja (domaćih i stranih), potrebno je znatnije oporezovati kapitalne dobitke u Srbiji. Naime, najveći deo investicija koji je u Srbiju ušao kao SDI, zapravo su se pretvorile u neku vrstu špekulativnih portfolio investicija. Takođe, veliki deo zarada finansijskih institucija poticao je od kamatne marže, tj. razlike u kamatnim stopama u matičnim zemljama vlasnika tih institucija i u Srbiji. Najočitiiji razlog za uvođenje poreza na kapitalnu dobit je oporezivanje špekulativnih transakcija s nekretninama, kada pojedinci kupe nekretninu (npr. poljoprivredno zemljište, fabriku i sl.) po niskoj ceni, prenamene je (primera radi, u građevinsko zemljište) i preprodaju po znatno višoj ceni. Da se ne bi ugušio razvoj malog akcionarstva, od oštre politike oporezivanja kapitalne dobiti na finansijskim tržištima treba izuzeti male deoničare.

U cilju dinamičnijeg razvoja domaće privrede, nužna je radikalna reforma fiskalnog sistema. Poreski sistem treba da bude transparentan, stabilan i sprovodljiv. To implicira proširenje poreske osnovice s manje poreskih stopa i manje izuzeća. Time bi poreski sistem ostvario dve važne karakteristike: bio bi jednostavniji i razumljiviji, kako za poreskog obveznika, tako i za službu naplate i stimulisao bi proizvodnju, jer bi imao za cilj da promoviše privredni rast.

Poseban naglasak treba staviti na sprovodljivost poreskih zakona. Visok nivo nenaplaćenih poreza i doprinosa nije imanentan razvijenim tržišnim privredama. Izbegavanje plaćanja i utaja poreza ne predstavljaju samo neetičko i protivzakonito ponašanje, već su i ekonomski štetni. Oni znače prevaljivanje poreskog opterećenja na uredne platiše, čiji troškovi rastu, a konkurentnost opada. Da bi se to eliminisalo, treba uvesti striktnu odgovornost poreske uprave za naplatu poreza. Zadatak fiskalne politike treba da bude povećanje efikasnosti privrede (ograničavanjem nesavršenosti tržišta, zagađivanja okoline itd.), stabilizacija privrednih tokova, ubrzavanje tempa razvoja i pravednija raspodela narodnog dohotka kroz njegovu preraspodelu na bazi poreza i transfera.

Budući da je Srbija mala zemlja i da mora otvoriti svoju privredu u nastojanju da pristupi EU, kao svom najvažnijem tržištu, ona bi trebalo da što pre prilagodi svoj poreski sistem dobro usklađenom evropskom poreskom sistemu. Time će se postići da je poresko opterećenje privrede i pojedinaca jednako kao i u Evropi. Međutim, osim uvođenja evropskih poreskih stopa, treba uvesti i evropsku efikasnost u naplati poreza. Imajući u vidu da Srbija još izvesno vreme neće biti u stanju da ispuni evropske standarde naplate poreza, da bi bila konkurentna, ona mora težiti smanjenju poreskih opterećenja za privredu. Smanjivanje poreskih stopa, usled visoke elastičnosti poreskih prihoda na poresku stopu, može izazvati rast poreskih prihoda. Postoje dva mehanizma preko kojih smanjivanje poreskih stopa može uticati na povećanje poreskih prihoda. Prvi je preko uticaja na rast proizvodnje i dohotka, što dovodi do povećanja poreske osnovice, a drugi preko mogućeg uticaja na smanjenje poreske evazije.

Kontrolu utaje poreza, po osnovu rada na crno ili obavljanja nelegalnih novčanih transakcija, moguće je postići reafirmacijom državne institucije platnog prometa (bivša „Služba društvenog knjigovodstva”), preko koje bi se obavljala sva plaćanja privrednih subjekata. Na ovaj način bi se obezbedila javnost novčanih tokova, smanjili troškovi platnog prometa i podstakla konkurentnost kompanija, što je u skladu sa strategijom izvozno-orijentisanog ekonomskog rasta. Međutim, time bi se značajno umanjila profitabilnost finansijskog sektora (pretežno u stranom vlasništvu), pa otuda treba očekivati velike otpore iz zemlje i okruženja.

Uporedo sa merama povećanja budžetskih prihoda, nameće se potreba i racionalizacije javne potrošnje. Državna uprava, koja je u svojoj glomaznosti nasledena iz razdoblja socijalizma, svakako je prvi kandidat za racionalizaciju. Kriterijum političke podobnosti i loša organizacija, osnovini su uzroci hipertrofije nasledene državne uprave. Broj ministarstava ne bi trebalo da bude veći od njihovog broja u razvijenim tržišnim ekonomijama, dok broj lokalnih samouprava treba svesti na razuman nivo. Uporednom akcijom, trebalo bi racionalizovati i brojne druge državne i paradržavne institucije. Državna administracija treba da bude što manja, što jeftinija, ali što produktivnija. Sudstvo treba racionalizovati,

reorganizovati i učiniti odgovornim i efikasnim. Reorganizacija zdravstva, takođe, može rezultirati bitnim uštedama, uz viši nivo primarne zdravstvene zaštite. Besplatna zdravstvena zaštita treba da bude omogućena svakom građaninu Srbije. Odvajanje privatnog sektora od državnog u svakoj grani privredne delatnosti, pa tako i u zdravstvu, zbog mogućeg konflikta interesa, može pomoći uštedama.

Školstvo, posebno visoko, vrlo je loše organizovano i predimenzionirano. Kriterijumi izbora nastavnika prilagođeni su zatečenim kadrovima, umesto da se kadrovi prilagođavaju strogim normama razvijenog sveta. Sve to treba reorganizovati, da bi se podigao kvalitet nastave, a relativni troškovi sveli na nivo onih u razvijenim tržišnim privredama. Privredni sektori (ili regije) mogli bi osnivati sopstvene univerzitete, i tako osigurati strukturu kadrova za kojom imaju potrebu. Osnovno i srednje školstvo mora biti besplatno za svakog građanina, ali mu se kvalitet mora poboljšavati i kontinuirano nadzirati. Treba institucionalizovati obavezu permanentnog obrazovanja tokom celog radnog veka. Udeo penzija u ukupnim budžetskim rashodima bitno je porasao zbog velikog povećanja broja penzionera u procesu privatizacije. Budući da mnoga preduzeća nisu uplaćivala odgovarajuće doprinose za penzijsko i zdravstveno osiguranje, porast sredstava u penzijskom i zdravstvenom fondu nije pratio porast broja penzionera. Penziona reforma obuhvata obavezu države da pomogne u povezivanju staža radnika kojima tokom radnog veka nisu kontinuirano uplaćivani porezi i doprinosi po osnovu zarada, što predstavlja veliki pritisak na budžet. S druge strane, produžavanjem radnog veka na 65 godina i za žene i za muškarce, mnogi koji u poznim godinama budu otpušteni sa posla u procesu racionalizacije broja zaposlenih u javnom sektoru, bivaju prinuđeni da odu u prevremenu penziju, što će dodatno pogoršati ionako nepovoljan odnos broja penzionera i zaposlenih, a ujedno će trajno umanjiti penzije onih kojima nedostaju godine za odlazak u starosnu penziju.

Reforma finansijskog sistema koju vrši Vlada Republike Srbije ima za isključivi cilj svodenje javnog duga na nivo dogovoren u pregovorima sa MMF-om. U nameri da pre roka ostvari zacrtani cilj, Vlada je zaoštrila budžetsku politiku, kako na strani prihoda, tako i na strani rashoda, da se opravdano dovodi u pitanje mogu li privreda i stanovništvo izdržati nametnutu dinamiku. Prebacivanjem težišta sa oporezivanja zarada na oporezivanje kapitala, Vlada pokušava da relaksira radno-intenzivne sektore radi podsticanja zapošljavanja, ali s druge strane, dodatano opterećuje kapitalno-intenzivne sektore domaće industrije. Imajući u vidu da jeftina radna snaga tradicionalno predstavlja komparativnu prednost domaće privrede, a da visoka cena kapitala predstavlja prepreku rastu kapitalno-intenzivnog sektora, može se izvesti zaključak da fiskalna politika nije usaglašena sa aktuelnim potrebama razvoja i reindustrijalizacije Srbije.

Reformom fiskalnog sektora smanjene su subvencije privredi, a u okviru tako smanjenih subvencija najveću pomoć dobijaju preduzeća u stečaju i restrukturiranju i inostrane kompanije koje zapošljavaju nove radnike. Prema osnovnoj ekonomskoj logici, treba subvencionisati faktore po osnovu kojih zemlja ne ostvaruje komparativne prednosti, da bi se podstakao razvoj sektora koji intenzivno koriste deficitarne faktore, dok ne treba subvencionisati faktore koji predstavljaju komparativnu prednost za datu zemlju, jer za to nema ekonomskog opravdanja. Ukoliko inostranim investitorima nije dovoljna činjenica što Srbija ima najjeftiniju radnu snagu u Evropi, da bi ulagali u radno-intenzivne sektore, onda ni subvencionisanje zapošljavanja neće privući ozbiljne kompanije da vrše dugoročna ulaganja. Primera radi, italijanski FIAT očigledno ne planira da širi gamu svojih proizvoda u Kragujevcu, već najavljuje seljenje proizvodnje u Brazil. Uzrok je u tome što je izvoz modela 500L, došao do svog zenita i dalje povećavanje proizvodnje uz otvaranje novih subvencionisanih radnih mesta više nije izgledno.

S druge strane, paradoks predstavlja i činjenica da domaće kompanije u Srbiji finansiraju svoju inostranu konkurenciju. Oporezivanjem domaćih preduzeća namiču se sredstva u budžet iz kojeg se daju subvencije za zapošljavanje, kao podsticaj stranim kompanijama da investiraju u Srbiji. Imajući u vidu da TNK većinu transakcija obavlja u okviru mreže svojih filijala, a da profit po pravilu iznose iz države u koju su plasirali kapital, zemlji domaćinu kao jedina sigurna korist od priliva SDI ostaje dohodak od rada njenih stanovnika. Ukoliko se i zarade lokalnih radnika finansiraju iz budžeta, odnosno iz domaćih sredstava, postavlja se logično pitanje koristi koju država ima od priliva SDI.

7.3.3. Spoljnotrgovinska politika

Koncept izgradnje tržišne i izvozno orijentisane privrede Srbije podrazumeva i njenu otvorenost prema svetu. S obzirom na geopolitički položaj Srbije, to znači usku povezanost sa zemljama EU. Tom cilju treba podrediti celokupnu ekonomsku politiku, pa i politiku odnosa s inostranstvom. Mada još nije član STO, Srbija kao kandidat za ulazak u EU sve više prihvata njena pravila ponašanja. Na taj način, svetsko tržište postaje sve otvorenije za srpsku robu i usluge. Istovremeno, a naročito nakon jednostranog usvajanja SSP-a, i srpsko tržište postaje otvoreno za inostrane proizvode. Sada izvoz gotovo isključivo zavisi od efikasnosti domaćih proizvođača. Srpske kompanije su sve manje diskriminirane na tržištu EU, ali se ne mogu ni štititi merama spoljnotrgovinske i carinske zaštite. Zato se težište politike ekonomskih odnosa s inostranstvom koncentriše na politiku kursa. U većini zemalja EU, uvedena je jedinstvena valuta evro. Budući da je EU najvažniji spoljnotrgovinski partner Srbije, to bi i kurs dinara trebalo da se prilagođava kursu evra jednom vrstom prilagodljivog vezivanja.

Čim Srbija postane punopravna članica EU, treba razmisliti o uvođenju evra kao zakonskog sredstva plaćanja. Naime, supstitucija nacionalne valute evrom ima svoje troškove i koristi, ali se čini da bi koristi mogle biti mnogo veće od troškova. U međuvremenu, Srbija treba da zadrži dinar bar do postizanja punopravnog članstva u EU. Srbija vodi pregovore sa EU o pristupanju u članstvo, ali s obzirom na vrlo slabu pregovaračku poziciju Srbije u tim pregovorima, to i nisu pregovori, nego diktat jačeg. Srbija ne može menjati svoju poziciju, ali joj se treba prilagoditi, tako što će insistirati na principu nediskriminacije, kao osnovom principu međunarodnog prava i funkcionisanja svih međunarodnih organizacija. U tom kontekstu, Srbija mora insistirati na poštovanju dva osnovna načela: 1.) Srbija ne sme od EU tražiti ništa više od onoga što je neka članica već dobila i 2.) Srbija ne sme od EU prihvatiti ništa manje od onoga što je neka članica već dobila. Ostvarivanje tih načela može služiti i kao kriterijum ocene uspešnosti Vlade i njenog pregovaračkog tima u dijalogu sa EU. Da bi Srbija mogla ozbiljnije računati na ulazak u EU, neophodno je da ispuni određene mikroekonomske i makroekonomske uslove.

Mikroekonomski uslovi su: 1.) jasno definisanje cilja preduzeća, 2.) slobodno formiranje cena, 3.) preuzimanje rizika od strane menadžmenta preduzeća i ocena njegove sposobnosti prema uspešnosti ostvarivanja ciljeva i 4.) pravna sigurnost i stabilnost.

Makroekonomski uslovi su: 1.) rešenje problema korupcije, 2.) povećanje efikasnosti upravljanja, 3.) podizanje efikasnosti i odgovornosti državne uprave, 4.) uvođenje fiskalne discipline i 5.) smanjenje spoljne zaduženosti.

Carinska i spoljnotrgovinska politika Srbije ograničena je pravilima pristupanja EU i pravilima STO koja se primenjuju u Uniji. Mada još uvek nije članica nijedne od ovih organizacija, Srbija se prihvatanjem SSP-a obavezala na jednostranu liberalizaciju uvoza iz zemalja EU, što je bitno pojačalo konkurenciju na domaćem tržištu.

U bilateralnim odnosima sa svim zemljama Srbija treba da insistira na striktnom reciprocitetu, ne samo u političkim, nego i u ekonomskim odnosima. Ona treba da poštuje sve potpisane međunarodne ugovore i insistira da ih i druge potpisnice poštuju. Takođe, treba da dozvoli da tržište određuje kurs dinara, jer tržišni kurs najbolje prenosi cenovne i druge informacije iz inostranstva, koje su važne za usmeravanje restrukturiranja domaće privrede i njeno prilagođavanje potrebama svetskog tržišta. Međutim, s obzirom na visok stepen koncentracije na domaćem bankarskom tržištu i na vrlo nepovoljnu vlasničku strukturu finansijskog sektora, neophodna je opreznost u vođenju politike deviznog kursa, jer bi svaki jači špekulativni napad na dinar mogao izazvati valutnu krizu, sa negativnim posledicama po domaću privredu.

7.3.3.1. Izgradnja i pozicioniranje nacionalnog brenda Srbije

Nizom odluka, Vlada je uvrstila izgradnju nacionalnog brenda Srbije u najvažnije nacionalne prioritete i kreirala projekat „Izgradnja i pozicioniranje nacionalnog brenda Srbije”. Ključna snaga svakog projekta od nacionalnog značaja, a naročito branding projekta, je snažan partnerski odnos javnog i privatnog sektora. Svaka institucija, kompanija, udruženje ili pojedinac je neophodan i nezamenljiv činilac uspeha u projektu izgradnje nacionalnog brenda. Snažan i pozitivan nacionalni brend okuplja sve

delove društva oko zajedničkog cilja, budi nacionalni ponos i podstiče pozitivna očekivanja građana u vezi sa ekonomskim, socijalnim, kulturnim i naučnim napretkom. Nacionalni brend Srbije treba da pruži podsticaj svakom pojedincu, grupi ili organizaciji da se stalno unapređuje, jača svoje kapacitete, istražuje nove mogućnosti i ostvaruje konstruktivan kontakt sa svojim okruženjem, bude koristan sebi i društvu u celini.

Realizacijom ovog projekta želi se stvoriti sistem za efektno predstavljanje zemlje na globalnom tržištu, što će rezultirati u pozitivnoj promeni percepcija ciljanih javnosti u svetu o Srbiji. Promena pozicije Srbije u svetskoj javnosti i kreiranje nacionalnog brenda podrazumeva popravljjanje imidža Srbije. Nepovoljna slika svetske javnosti o Srbiji ogleda se u:

- niskom stepenu prepoznatljivosti srpskih proizvoda i usluga i drugih vrednosti i karakteristika Srbije (kulturne, istorijske, umetničke, naučne vrednosti);
- niskom nivou kvaliteta proizvoda i usluga koji se izvoze;
- malom broju tehnički i tehnološki sofisticiranih proizvoda iz Srbije;
- nedovoljnoj primeni marketing i branding filozofije u poslovanju srpskih preduzeća;
- nedovoljno razvijenoj svesti građana o vrednostima koje Srbija poseduje i
- nedostatku efikasnog institucionalnog okvira i obuhvatnog koncepta za izgradnju nacionalnog brenda Srbije, što se sada nastoji promeniti.

Osnovna ideja je da Srbija treba da postane pozitivan brend i da zauzme povoljnu poziciju u globalnoj javnosti. Dakle, cilj je da Srbija bude snažan i dobro pozicioniran brend.

Nacionalni brend je višedimenzionalni brend i može da sadrži sledeće vrednosne kategorije: visok kvalitet proizvoda i usluga, visok kvalitet života, poslovnu dinamiku, kreativnost, inventivnost, preduzetništvo, obrazovano i kvalifikovano stanovništvo, vrhunske kapacitete za odmor, rekreaciju i zabavu, kvalitetnu infrastrukturu i zdravo prirodno okruženje.

Snažan i prepoznatljiv nacionalni brend Srbije će značajno uticati na priliv investicija, dinamičniji ekonomski razvoj, povećanje obima i promenu strukture izvoza, podizanje nivoa kvaliteta putem uvođenja evropskih standarda, stvaranje povoljnijih uslova za razvoj preduzetništva i primenu inovacija, privlačenje turista, povoljniju tržišnu poziciju domaćih proizvodnih i uslužnih brendova, kao i na prepoznatljivost prirodnih, kulturnih i istorijskih vrednosti Srbije.

Važno je imati u vidu činjenicu da postoji visok stepen međuzavisnosti pojedinačnih proizvodnih i uslužnih brendova, sa jedne, i brenda države, sa druge strane. U procesu kreiranja ili jačanja nacionalnog brenda, neophodno je ozbiljno raditi na prepoznavanju i kontinuiranoj selekciji jakih brendova koji mogu biti nosioci nacionalnog brenda i njegovog identiteta.

Pojedinačni brend prenosi svoj identitet, imidž, tržišnu poziciju i prepoznatljivost na nacionalni brend. Ukoliko je nacionalni brend jak i dobro pozicioniran, on povratno utiče na sve brendove i sektore, pa je set vrednosti i identitet pojedinačnih brendova bogatiji, prodor na tržište lakši i njihova tržišna pozicija povoljnija nego u slučaju kada na svetskom tržištu nastupaju bez „podrške” nacionalnog brenda.

Ograničeni resursi domaće privrede u domenu izgradnje jakih brendova su: zastarela tehnologija proizvodnje proizvoda i pružanja usluga, neadekvatan dizajn proizvoda i pakovanja, ograničenost sredstava za finansiranje unapređenja proizvodnih i marketinških aktivnosti, nedovoljno jak tržišni mehanizam, nedovoljno resursa za uvođenje modernih sistema kvaliteta, nizak nivo zaštite intelektualne svojine, nizak nivo svesti o značaju marketinga i brandinga, nedovoljno zastupljen proaktivni i strateški pristup u poslovanju, nizak stepen znanja iz oblasti brandinga i poznavanja modernih marketinških tehnika i alata, nerazvijen koncept integrisanih marketing kanala i dr.

Izgradnja značajnog korpusa jakih srpskih brendova ima brojne efekte na razvoj nacionalne ekonomije, jer brendirani proizvodi imaju veću vrednost, viši percipirani kvalitet i potencijal za veću lojalnost kupaca u odnosu na nebrendirani proizvod. Važno je postići da domaći brendovi efektivnije zadovoljavaju potrebe i zahteve domaćih i stranih potrošača, da se struktura srpskog izvoza unapredi u pravcu sofisticiranih proizvoda i usluga, da se poveća vrednost srpskog izvoza, da se popravi imidž domaće privrede u svetu i da se olakša nastup novonastajućih brendova na stranim tržištima.

Nacionalni brend je nesumnjivo moćan instrument za ubrzanje ekonomskog razvoja, kao i za jačanje političkog i kulturnog uticaja zemlje u svetu, a efekti pravilne upotrebe ovog instrumenta su

brojni. U okviru izgradnje nacionalnog brenda biće preduzete brojne aktivnosti, čija će realizacija doneti značajne koristi svim pojedinačnim brendovima i sektorima u Srbiji. U okviru Projekta predviđna je, kako finansijska, tako i stručna i edukativna podrška implementaciji dobrih ideja, uspostavljanju novog sistema vrednosti i načina razmišljanja u poslovanju, kao i intenzivnom obrazovanju i usvajanju novih znanja iz oblasti marketinga, brendinga, upravljanja projektima i drugih važnih oblasti za uspešno poslovanje.

Sredstva koja se izdvajaju za nacionalni brend troše se na opštu promociju zemlje. Od toga imaju koristi svi vlasnici domaćih brendova, jer im na taj način ostaje prostora i novca da se ozbiljnije pozabave specifičnom, komercijalnom promocijom svog brenda. U tom smislu, sinergija koja se može ostvariti treba da bude jedan od motiva da se intenzivnije krene u proces kreiranja nacionalnog brenda Srbije, koji će biti vodeća snaga za ostvarivanje dinamičnog ekonomskog razvoja.

U Srbiji danas postoji veliki broj kompanija koje drže do svojih brendova, stalno rade na njihovom jačanju, primer su modernog poslovanja i pravi promoteri brendinga u Srbiji. Savremeno tržište ne zahteva samo kvalitet, već proizvod, uslugu ili proces koji je drugačiji od drugih, i to po onim karakteristikama koje su bitne za potrošača. U tom smislu, neophodno je promovisati kulturu intenzivne primene brendinga u Srbiji, kako bi se smanjio jaz u odnosu na razvijene zemlje i ponudilo globalnom tržištu što više sofisticiranih, visoko kvalitetnih i dobro pozicioniranih domaćih brendova.

Cilj svih je da Srbija ima što više jakih proizvodnih i uslužnih brendova po kojima će biti prepoznatljiva u svetu. Srpski proizvodi i usluge visokog kvaliteta će imati značajne koristi od jedinstvenog nacionalnog brenda, ali će i proizvođači onih manje kvalitetnih biti podstaknuti da uvećaju svoje napore na polju unapređenja kvaliteta i primene marketing koncepta u poslovanju.

Bez obzira na to po kojim je proizvodima i uslugama prepoznatljiva Srbija, šljivovici ili vrhunskom softverskom rešenju, važno je da se svetu pošalje poruka da je Srbija dinamična, konkurentna zemlja, koja je sposobna da predstavi svoje proizvode i usluge i proda ih svetu. Da bi se to i desilo, Nacionalni brend će razvijati kulturu visokog kvaliteta i kontinuiranog uvođenja inovacija, u cilju efektivnijeg nastupa i plasmana domaćih proizvoda i usluga na međunarodnom tržištu.

7.3.3.2. Ekonomska diplomatija u funkciji podsticanja izvoza

Aktivnosti savremene ekonomske diplomatije usmerene su na ostvarivanje specifičnih privrednih interesa zemlje na međunarodnom planu, pri čemu postoji međuzavisnost između različitih područja njenog delovanja. Ova područja su omeđena fluidnim i teško odredivim granicama, naročito ukoliko se posmatraju u kontekstu integrisane diplomatije. Delovanje ekonomske diplomatije može se podeliti u pet osnovnih područja:

1. podsticanje izvoza,
2. podsticanje investicija,
3. transfer tehnologija,
4. upravljanje tehničkom pomoći / razvojnom saradnjom – što je značajno, kako sa aspekta zemalja primalaca pomoći, tako i s aspekta zemalja i međunarodnih organizacija koje pružaju pomoć i
5. promocija zemlje – što podupire sva napred navedena područja, a uključuje stvaranje pozitivnog imidža zemlje, brendiranje zemlje, turističku promociju i sl.

Izvozni tokovi, uz finansijske, predstavljaju osnovno područje delovanja ekonomske diplomatije. Uloga diplomatije je u mobilizaciji interesa na terenu, stvaranju povoljnog ambijenta za susrete izvoznika sa njihovim potencijalnim partnerima, te u definisanju i artikulaciji svih okolnosti koje doprinose izvozu. Prethodno je, međutim, potrebno ukazati na značaj postojanja razrađene strategije izvoza, u smislu definisanog izvoznog portfelja matične zemlje koji ima potrebu za potporom na terenu.

Prometu ulaganja pridaje se posebna pažnja u radu diplomatskih misija. Sve zemlje, bez obzira na dostignuti nivo razvijenosti, takmiče se u globalnoj utakmici za privlačenje SDI. U velikom broju zemalja poslovi podsticanja investicija u inostranstvu u delokrugu su filijala nacionalnih agencija za promet ulaganja. Međutim, diplomatske misije imaju nezamenjivu i vrlo važnu ulogu po tom zadatku. One imaju široke spoznaje o zemlji primaocu, razvijenu mrežu političkih i ostalih kontakata, kao i dugogodišnje kontinuirano prisustvo na terenu. Ekstenzivnost i intenzivnost – dve su osnovne smernice

delovanja u prometu stranih investicija. Prva se odnosi na prepoznavanje potencijalnog investitora, što pretpostavlja aktivnosti tzv. sondiranja terena. Intenzivnost u delovanju pretpostavlja razvoj i održavanje kontakata s potencijalnim ulagačima, otklanjanje potencijalnih sumnji, pružanje osnovnih objašnjenja i sl. Obe smernice, međutim, imaju svoje predušlove – prvo, identifikovanje potencijalnih investitora pretpostavlja postojanje razrađene “liste” ulagačkih prioriteta i projekata matične zemlje, te drugo, intenzivno lobiranje prema identifikovanom potencijalnom ulagaču pretpostavlja raspolaganje pouzdanim informacijama o njegovom profilu, nivou i ozbiljnosti pokazanog interesa, kao i o objektivnim mogućnostima za ostvarivanje ulaganja.

Imidž zemlje utiče na gotovo sve aspekte međunarodnih odnosa. Način na koji je jedna zemlja percipirana u svetu značajno utiče na njene međudržavne odnose u svim dimenzijama.

Stvaranje odgovarajuće percepcije o zemlji u samoj je biti funkcije diplomatskih misija, ministarstava spoljnih poslova i profesionalnih diplomata uopšte - iako su njihove realne mogućnosti da radikalno ili trenutno utiču na promenu postojeće percepcije njihove zemlje u inostranstvu često limitirane. Međutim, proaktivna diplomatija zahteva ozbiljno i permanentno pridavanje pažnje kreiranju željene slike svoje zemlje.

Brajan Hoking, poznati teoretičar savremene diplomatije, analizirao je uticaj imidža zemlje na donošenje odluka stranih privrenika o pokretanju poslovnih aktivnosti u toj zemlji i došao do zaključka da 72% ispitanika smatra da je nacionalni imidž zemlje bio od presudne važnosti za realizaciju ulaganja ili drugih oblika privredne saradnje u toj zemlji (B. Hocking, 2000.). Svetska banka, takođe, pridaje ključnu ulogu u privlačenju stranih ulaganja odgovarajućoj promociji zemlje i ulozi pozitivne percepcije o njoj (World Bank 2000.). S druge strane, nesporno je da se značajan segment privredne razmene realizuje u različitim okolnostima, uključujući i onaj koji se odvija između zemalja koje uopšte nemaju diplomatske odnose ili su ti odnosi opterećeni ozbiljnim političkim temama, pa čak i neprijateljstvima. Međutim, bilateralni odnosi utemeljeni na pozitivnim percepcijama nacionalnog identiteta bitna su podloga za dinamičniji i lakši razvoj privredne saradnje, pri čemu, inicijativa, inovacija i inventivnost daju nov kvalitet uspešnoj organizaciji promotivnih aktivnosti diplomatskih misija.

Pritom, valja imati na umu i sve sinergijske učinke područja delovanja diplomatske misije, koji se ogledaju u primeni sistema integrisane diplomatije. Naime, koordiniranost političkih i ekonomskih poslova, poslova kulturne saradnje, konzularnih poslova, odnosa s medijima, odnosa sa iseljeništvom i drugih područja rada diplomatskih predstavništva u funkciji sveopšte promocije jedne zemlje i stvaranja pozitivne slike o njoj u zemlji primaocu, predstavlja temelj integrisane diplomatije

7.3.3.3. Digitalizacija trgovine

U svetu se procesi digitalnog reinženjeringa poslovnih aktivnosti odvijaju već više od pedeset godina. Supremacija digitalne nad analognom tehnologijom, kao posledica neotehnološke revolucije, revidira tradicionalne načine vršenja poslovnih aktivnosti, kroz proces njihove digitalizacije. Glavna uloga u digitalnom reinženjeringu nacionalne i globalne društveno-ekonomske scene pripada sektoru IKT. Sa razvojem mrežnog povezivanja i naročito pojavom Interneta, kao najnovije faze informaciono-komunikacionog restrukturiranja tradicionalnog načina života i rada, menja se i celokupan socijalni i kulturni milje. Internet postaje temelj koncepta informatičkog društva, smanjujući distance između najudaljenijih delova sveta. Njegov razvoj doprineo je globalizaciji svih poslovnih aktivnosti, tako da se u zavisnosti od stepena primene IKT u poslovanju, sve nacionalne privrede mogu podeliti na globalno, regionalno ili lokalno orijentisane

Globalna decentralizacija društveno-ekonomskih aktivnosti postaje privilegija samo digitalno opismenjenih društava, dok informaciono nedovoljno pripremljene ekonomije bivaju istisnute sa regionalne i globalne društveno-ekonomske pozornice.

Razvoj informacionog društva u Srbiji predstavlja nacionalni projekat koji treba da harmonizuje domaću informaciono-komunikacionu infrastrukturu sa „Digitalnom agendom EU“. Razvoj sektora IKT i njegova implementacija u društveno-ekonomsku strategiju razvoja srpskog društva, jedan je od najvažnijih zahteva EU prema Srbiji u procesu njenog pridruživanja.

Evropska unija je prepoznala nedovoljnu razvijenost IKT u Srbiji kao ograničavajući faktor za razvoj „informatičkog društva i Web-digitalne ekonomije. Razvoj digitalnih komunikacija i informatičkog društva predstavlja značajan faktor unapređenja nacionalne konkurentnosti, te poboljšanja poslovne klime i životnog standarda stanovništva. S tim u vezi, EU je vlastima u Srbiji preporučila da podstiču sprovođenje sledećih ciljeva:

- digitalizacija telekomunikacione infrastrukture,
- da Internet bude dostupan svima,
- brz, jeftin i siguran Internet,
- razvoj širokopoljanskog pristupa Internetu,
- razvoj Web ekonomije,
- uvođenje digitalne televizije,
- razvoj sektora industrije opreme elektronskih komunikacija,
- razvoj mobilne usluge,
- uvođenje usluge prenosivosti broja i
- efikasniji pristup informacijama i znanju.

Ovim se ne iscrpljuje lista zahteva EU Srbiji na putu ka savladavanju tajni „informatičkog društva“ i „digitalne ekonomije“. Neophodna je liberalizacija tržišta fiksne telekomunikacione mreže i ukidanje „dvojnika“, kao uskog grla informatičko-komunikacionog ambijenta. Potencira se i razvoj širokopoljanskog pristupa Internetu, jer prema sadašnjim podacima, samo 43,4% korisnika koristi ovaj pristup, što je ispod proseka zemalja EU (76%). Razvoj „informatičkog društva“ i „digitalne ekonomije“ zahteva reinženjeing javnog, uslužnog i realnog sektora. To podrazumeva primenu IKT u sledecim oblastima, i to:

- javnoj upravi (e-uprava),
- zdravstvu (e-zdravstvo),
- sudstvu (e-prvosude),
- obrazovanju, nauci i kulturi (e-nauka i e-kultura),
- studiranju na daljinu (e-laring).

Poseban segment „informatičkog društva“ i „digitalne ekonomije“ u Srbiji predstavlja razvoj koncepta elektronske trgovine. Osećajući se najpozvanijim za razvoj koncepta e-trgovine, Ministarstvo za trgovinu Srbije je u okviru projekta „Strategija i politika trgovine Srbije“ poseban akcenat stavilo na razvoj ovog segmenta nove digitalne ekonomije [9]. Akcenat nije slučajno stavljen na razvoj e-trgovine. Razloga za to ima više. Prvenstveno, internacionalizaciju trgovine i globalizaciju tržišta nemoguće je zamisliti bez instrumentalizacije IKT u marketing strategiji trgovinskih lanaca. Elektronski modeli trgovine, poput: B2B (Business-to-Business), B2C (Business-to-Consumer), B2A (Business-to-Administration), C2A (Consumer-to-Administration), C2C (Consumer-to-Consumer), C2B (Consumer-to-Business), G2C (Government-to-Consumer), P2P, čine platformu na kojoj se odvija promet robe-usluga-kapitala-informacija u međunarodnom poslovanju. Informatika i elektronika postaju arhitekta „nove-digitalne trgovine“.

U Srbiji su stvorene institucionalne pretpostavke za razvoj „informatičkog društva“ i „digitalne ekonomije“. U okviru Digitalne agende, Srbija je usvojila: Strategiju razvoja elektronskih komunikacija od 2010. do 2020.godine, Strategiju razvoja informatičkog društva do 2020.godine, Strategiju razvoja elektronske uprave za period 2009-2013., Zakon o elektronskoj trgovini, Zakon o elektronskom potpisu, Zakon o elektronskom dokumentu, Zakon o tajnosti podataka, Zakon o zaštiti podataka i licnosti i Zakon o organizaciji i nadležnosti organa za borbu protiv visoko-tehnološkog kriminala. Reč je o harmonizaciji našeg društveno-ekonomskog ambijenta sa zahtevima Digitalne agende EU: „Informatičko društvo“ i „Digitalna-Internet ekonomija“. Za realizaciju Digitalne agende Srbije procenjena su finansijaka sredstva u iznosu od pet mlrd. evra, koja se obezbeđuju od međunarodnih organizacija, iz donacija i putem javno-privatnog partnerstva.

Glava VIII

**ZAKLJUČNA RAZMATRANJA
I PREPORUKE**

8.1. REZULTATI TESTIRANJA HIPOTEZA

Osnovna polazna pretpostavka u disertaciji je da nedostatak kvalitetnog upravljanja izvozom predstavlja osnovni uzrok nezadovoljavajućeg pozicioniranja Srbije na globalnom tržištu. U cilju dokazivanja ove složene pretpostavke, testirano je šest hipoteza (H1-H6) i ispitana njihova validnost, primenom raznovrsnih kvantitativnih i kvalitativnih metoda istraživanja. Pod pretpostavkom da se svih šest hipoteza odbaci, to bi predstavljalo dokaz ispravnosti polazne pretpostavke u disertaciji. Testirane su sledeće hipoteze:

- H1: Privredni rast Srbije vođen je ekspanzijom izvoza.
- H2: Strukturne promene u srpskoj privredi rezultirale su porastom značaja razmenljivih, ekološki prihvatljivih, profitabilnih i tehnološki intenzivnih delatnosti
- H3: Struktura robnog izvoza Srbije komplementarna je sa strukturom izvoza zemalja EU
- H4: Robna struktura izvoza Srbije odgovara strukturi svetske uvozne tražnje.
- H5: U periodu tranzicije zabeležen je napredak u strukturi konkurentskih prednosti srpskog izvoza.
- H6: Rast izvoza srpskih kompanija je rezultat poboljšanja njihove konkurentске pozicije na tržištu.

8.1.1. Rezultati testiranja H1

Prva pomoćna pretpostavka je da je privredni rast Srbije vođen prevashodno rastom domaće tražnje, a ne ekspanzijom izvoza. Ispitana hipoteza, čijim bi se odbacivanjem potvrdila postavljena pretpostavka, glasi:

H1: Privredni rast Srbije vođen je ekspanzijom izvoza.

U cilju ispitivanja H1, analizirana je proizvodna funkcija, prilagođena potrebi izračunavanja doprinosa domaće tražnje, izvozne ekspanzije i uvozne supstitucije, privrednom rastu Srbije, sledećeg oblika:

$$P_2 - P_1 = \frac{P_1}{P_1 + M_1} * [(P_2 + M_2 - X_2) - (P_1 + M_1 - X_1)] + \frac{P_1}{P_1 + M_1} * (X_2 - X_1) + \left(\frac{M_1}{P_1 + M_1} - \frac{M_2}{P_2 + M_2} \right) * (P_2 - M_2)$$

Dekompozicija privrednog rasta Srbije izvršena je za dvadesetogodišnji period (1995-2014.), koji je radi lakšeg tumačenja dobijenih rezultata podeljen na tri podperioda: pre demokratskih promena i otpočinjanja tranzicionih reformi (1995-2000.), rana faza tranzicionih reformi do pojave globalne ekonomske krize (2001-2008.) i pozna faza tranzicionih reformi, koja koincidira sa periodom krize (2009-2014.). Rezultati dekompozicije privrednog rasta (u mlrd. RSD) na uticaj rasta domaće tražnje, ekspanzije izvoza i uvozne supstitucije, po pojedinim podperiodima, su sledeći:

$$H1_{(1995-2000)}: 353,8 = 319,0 + 31,1 + 2,8 \Rightarrow 100\% = 90,4\% + 8,8\% + 0,8\%$$

$$H1_{(2001-2008)}: 1924,0 = 1804,3 + 446,5 - 326,7 \Rightarrow 100\% = 93,8\% + 23,2\% - 17,0\%$$

$$H1_{(2009-2014)}: 997,9 = 648,1 + 662,8 - 313,0 \Rightarrow 100\% = 64,9\% + 66,4\% - 31,4\%$$

U prvom posmatranom podperiodu (1995-2000.) Srbija je bila izložena brojnim problemima političke i ekonomske prirode. U uslovima sveopšte političke i ekonomske izolacije, izvoz je imao mali uticaj na privredni rast Srbije (8,8%). S druge strane, rast BDP Srbije, koji je u ovom periodu iznosio 354 mlrd. dinara, može se sa 90,4% pripisati rastu domaće tražnje, koja se oporavljala nakon

katastrofalnog stanja u kojem je bila 1993. i 1994. godine, dok je pozitivan doprinos uvozno-supstitutivnih delatnosti bio minimalan (0,8%).

Ranu fazu tranzicije (2001-2008.) obeležili su: postepeni povratak srpske privrede u međunarodne proizvodne procese i trgovinske tokove, priliv inostranih investicija i značajan rast životnog standarda stanovništva, što je rezultiralo povećanjem domaće tražnje. Rastom domaće tražnje može se objasniti 93,8% rasta privredne aktivnosti Srbije u periodu 2001-2008. godine. U ovoj fazi je značajan rast zabeležio i izvoz, koji je sa 23,2% uticalo na rast BDP. Proces liberalizacije i uključivanja zemlje u globalne trgovinske tokove, relativizovao je potrebu za supstitucijom uvoza, koja je imala negativan uticaj na privredni rast u ranoj fazi tranzicije.

Pozna faza tranzicije (2009-2014.) bila je opterećena negativnim uticajem globalne ekonomske krize, koja se počela manifestovati već u drugoj polovini 2008. godine. Ipak, u celom šestogodišnjem razdoblju ostvaren je rast privredne aktivnosti, koja se sa 64,9% može pripisati rastu domaće tražnje i sa 66,4% ekspanziji izvoza, dok je uvozno supstitutivni sektor samo uvećao svoj negativan doprinos privrednom rastu na 31,4%. Smanjenje uticaja domaće tražnje na privredni rast Srbije u ovom razdoblju, posledica je njenog većeg pada od pada uvozne tražnje u zemljama EU, kao najznačajnijeg spoljnotrgovinskog partnera Srbije. Uprkos istorijskim iskustvima da u vreme krize državne mere zaštite jačaju, što po pravilu favorizuje uvozno-supstitutivnu proizvodnju, u Srbiji je i u ovom periodu nastavljeno sa liberalizacijom trgovine u kontekstu sprovođenja procesa pridruživanja EU, što je još više ugrozilo razvojne performanse ovog sektora.

Dakle, do pojave globalne krize (1995-2008.), dominantan uticaj na privredni rast imalo je povećanje domaće tražnje, što znači da se u prva dva posmatrana podperioda *HI* odbacuje, dok je u kriznom periodu (2009-2014.) uticaj izvozne ekspanzije na privredni rast minimalno prevagnuo u odnosu na uticaj domaće tražnje. To znači da se u ovom periodu *HI* ne bi mogla ni prihvatiti ni odbaciti, jer je uticaj rasta domaće i inostrane tražnje na povećanje BDP-a bio gotovo ravnoveran.

***HI*₍₁₉₉₅₋₂₀₀₀₎: odbacuje se**

***HI*₍₂₀₀₁₋₂₀₀₈₎: odbacuje se**

***HI*₍₂₀₀₉₋₂₀₁₄₎: ne može se ni prihvatiti ni odbaciti**

Može se zaključiti da je rast domaće tražnje u celom dvadesetogodišnjem razdoblju imao presudan uticaj na dinamiku poslovne aktivnosti u Srbiji, dok je uticaj uvozne supstitucije postajao sve negativniji, a uticaj izvozne ekspanzije sve veći, ali još uvek nedovoljan da bi se mogao smatrati pokretačem dinamičnih razvojnih procesa. Prema tome, hipoteza *HI* za ceo posmatrani period se odbacuje, i prihvata početni stav da je uticaj domaće tražnje imao presudan uticaj na ostvareni privredni rast u toku poslednje dve dekade.

***HI*₍₁₉₉₅₋₂₀₁₄₎: odbacuje se**

Ova tvrdnja ukazuje na neke bitne reformske propuste, koji su doprineli da dosadašnji tok tranzicije srpske privrede ne dovede do očekivanih promena u strukturi proizvodnje i izvoza.

8.1.2. Rezultati testiranja H2

Druga polazna pretpostavka je da struktura proizvodnje i izvoza, koja se formirala kroz tranzicioni proces restrukturiranja domaće privrede, nije u skladu sa konceptom održive globalne konkurentnosti. Ovaj koncept podrazumeva dugoročan kontinuiran ekonomski rast, praćen pozitivnim strukturnim promenama u smislu povećanja značaja razmenljivih, ekološki prihvatljivih, profitabilnih i tehnološki intenzivnih sektora privrede. Testirana hipoteza glasi:

H2: Strukturne promene u srpskoj privredi rezultirale su porastom značaja razmenljivih, ekološki prihvatljivih, profitabilnih i tehnološki intenzivnih delatnosti

Hipoteza *H2* testirana je primenom većeg broja modela, koji služe za detektovanje intenziteta i smera strukturnih promena u proizvodnji i izvozu. Da bi se ustanovio intenzitet strukturnih promena u privredi Srbije tokom tranzicionog perioda, izvršen je obračun koeficijenta sličnosti struktura na osnovu podataka o učešću pojedinih delatnosti u BDV Srbije u 2001. i 2013. godini, prema formuli:

$$SI = 100 * \sum_i \min (X_{i,t}, X_{i,t+n})$$

Vrednost indeksa sličnosti struktura (*SI*) može se kretati u rasponu 0-100, izražavajući dva ekstremna slučaja - kada nema nikavih sličnosti između struktura u dve posmatrane godine i kada su strukture u dve posmatrane godine identične. Indeks sličnosti struktura domaće privrede u 2001. i 2013. godini iznosi 78, što ukazuje na prilično visok nivo podudarnosti proizvodnih struktura u prvoj i poslednjoj posmatranoj godini tranzicionih reformi. Visoka vrednost indeksa pokazuje da Srbija u toku tranzicije nije značajnije restrukturirala realni sektor svoje privrede, uprkos činjenici da je sektor usluga bitno povećao svoje učešće.

Rast udela u strukturi srpske privrede u periodu 2001-2013. godine, ostvarilo je 37 delatnosti, čije je zajedničko učešće u 2013. godini iznosilo 36,6%. Ako se izuzmu trgovina na veliko i malo, telekomunikacije, te kopneni i cevovodni transport, rast udela u BDV-u tokom perioda tranzicije ostvarile su, uglavnom, uslužne delatnosti sa minornim učešćem u strukturi domaće privrede i perifernom ulogom u podsticanju njenih razvojnih performansi. Nasuprot uslužnim delatnostima, samo su tri industrijske oblasti u grupi “dobitnika tranzicije”: snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija; proizvodnja motornih vozila i prikolica i proizvodnja proizvoda od gume i plastike.

S druge strane, lista “gubitnika tranzicije” je nešto duža (50 delatnosti sa učešćem od 57,6% u strukturi privrede u 2013. godini), a najveći među njima su tradicionalne industrijske grane, poput proizvodnje proizvoda od drveta, nameštaja, tekstila, kože i obuće, odeće, osnovnih metala, metalnih proizvoda i sl. Nažalost, u ovoj grupi su i neke industrijske grane višeg tehnološkog nivoa, kao što su: proizvodnja računara, elektronskih i optičkih proizvoda, mašina i opreme, hemijskih i farmaceutskih proizvoda; te uslužne delatnosti od strateškog značaja za privredu Srbije, poput obrazovanja, zdravstva i naučnog istraživanja i razvoja.

Pored niske proizvodnje, problem predstavlja i to što u tranzicionom periodu nije zabeleženo značajnije poboljšanje tehnološke strukture proizvodnje u prerađivačkoj industriji. Rast fizičkog obima proizvodnje u 2014. godini, u odnosu na 2000. godinu, ostvarilo je sedam grana prerađivačke industrije niske i srednje niske tehnologije (koks i derivati nafte, guma i plastika, metalni proizvodi, prehrambeni proizvodi, pića i duvan) i svega četiri grane srednje visoke i visoke tehnologije (osnovni farmaceutski proizvodi, hemijski proizvodi, električna oprema i motorna vozila). Porazno deluje podatak da je kod većeg broja grana srednje visoke i visoke tehnologije u 2014. godini evidentiran drastično niži obim produkcije u odnosu na 2000. godinu: proizvodnja računara, elektronskih i optičkih uređaja opala je za 93,4%; proizvodnja ostalih saobraćajnih sredstava za 75,7%, popravka i montaža mašina i opreme za 67,1% i proizvodnja nepomenutih mašina i opreme za 50,7%.

Nedostatak pozitivnih promena u strukturi proizvodnje prerađivačke industrije u periodu tranzicije, pokazuje da Srbija nije dovršila proces restrukturiranja svoje privrede, što je rezultiralo naglim rastom udela nerazmenljivih sektora i opadanjem udela razmenljivih sektora u strukturi BDP. U periodu 1995-2013. godine udeo razmenljivih sektora u BDP srpske privrede opao je sa 46,9% na 30,3%, dok je učešće nerazmenljivih sektora poraslo sa 47,4% na 53,9%.⁸⁹ Pad učešća razmenljivih sektora i rast učešća nerazmenljivih sektora u strukturi privrede Srbije, nije u skladu sa razvojnim potrebama male zemlje, koja se, po pravilu, mora oslanjati na pozitivne efekte spoljnotrgovinske razmene.

⁸⁹ Dopunu do 100% čini stavka poreza umanjanih za subvencije, koja se povećavala usled prelaska na novi sistem oporezivanja (uvođenje PDV-a) i smanjenja subvencija izazvanog padom učešća poljoprivredne i industrijske proizvodnje u strukturi BDP.

U okviru razmenljivih sektora, takođe, se ispoljavaju negativne strukturne promene. Na osnovu podataka o ostvarenim investicijama u osnovne fondove profitabilnih i neprofitabilnih grana prerađivačke industrije, od 2010. godine se uočava rast ulaganja u manje profitabilne delatanosti, čiji se kumulativni udeo u investicijama za tri posmatrane godine gotovo izjednačio sa plasmanima u grane koje ostvaruju visok iznos bruto poslovnog viška u odnosu na prihode od prodaje. Pogoršanje granske strukture ulaganja kapitala, sa aspekta generisanja novostvorene vrednosti, predstavlja važan uzrok opadanja efikasnosti investicionih ulaganja u poznoj fazi tranzicije srpske privrede.

Posmatrajući učešća tri grupe grana prerađivačke industrije, svrstanih prema profitabilnosti (visoko profitabilnih, umereno profitabilnih i neprofitabilnih) u izvozu sektora u 2002. i 2013. godini, uočava se pad značaja visoko profitabilnih i umereno profitabilnih grana, sa 48,2 na 37,6% i sa 37,3 na 34,6%, respektivno, i rast značaja neprofitabilnih grana u strukturi izvoza, sa 14,5 na 27,0%. Rast izvoza neprofitabilnih grana, velikim delom je posledica priliva SDI u kragujevačku fabriku automobila, koja je od dolaska FIAT-a postala najveće izvozno preduzeće u zemlji.

Privreda Srbije ostvarila je skroman rast produktivnosti u periodu 2007-2012. godine, od 0,74% godišnje. Glavni doprinos blago pozitivnom rastu produktivnosti proizilazi od performansi produktivnosti svakog pojedinog sektora (1,13%), dok je doprinos strukturnih promena (realokacija rada kroz sektore) bio negativan (0,39%), što pokazuje da realokacija radne snage od prerađivačke industrije ka uslugama nije unapredila ukupnu produktivnost privrede Srbije.

Produktivnost u prerađivačkoj industriji je u ovom periodu prosečno godišnje rasla po stopi od 4,76%, na šta je pozitivno delovao rast unutar-sektorske produktivnosti po pojedinim granama (5,67%), dok je uticaj strukturnih promena, kao i u slučaju ukupne privrede, imao negativnu ulogu (-1,01%). Seljenje radne snage unutar prerađivačke industrije odvijalo se u pravcu grana sa niskom produktivnošću u 2012. godini, kao što su: proizvodnja odeće; prerada drveta, osim proizvodnje nameštaja; proizvodnja pletenih proizvoda i proizvoda od slame; proizvodnja štampanog i reprodukcionog materijala i proizvodnja metalnih proizvoda, osim mašina i opreme. Međutim, bilo je i nekih izuzetaka, koji pokazuju da se određeni deo radne snage selio ka visoko produktivnim granama, kao što su: proizvodnja prehrambenih proizvoda; proizvodnja osnovnih farmaceutskih proizvoda i farmaceutskih preparata i proizvodnja proizvoda od gume i plastike.

Istovremeno, u uslužnom sektoru je zabeležen pad produktivnosti po stopi od 1,65% godišnje. I u ovom slučaju, radna snaga se u proseku selila ka nisko produktivnim granama, što objašnjava negativan doprinos strukturnih promena rastu produktivnosti ovog sektora (-0,01%).

Proces privatizacije i intenzivnog priliva SDI tokom predkriznog perioda, favorizovao je ekološki neodržive grane prerađivačke industrije, tako da je udeo „prljavih tehnologija“ u strukturi izvoza ovog sektora, u razdoblju 2001-2008. godine, povećan sa 55 na 60%, dok je udeo „čistih tehnologija“ smanjen sa 45 na 40%. Kriza tražnje za proizvodima metalnog kompleksa u svetu, dovela je u 2009. godini do vraćanja udela „prljavih tehnologija“ na nivo iz 2001. godine, što ne ugrožava opšti zaključak da je liberalizacija i privatizacija prerađivačke industrije doprinela formiranju ekološki neodržive strukture industrijskog izvoza Srbije. U momentu kada Srbija bude „prisiljena“ na uvođenje mera ekološke zaštite u skladu sa standardima EU, doći će do drastične promene u strukturi komparativnih prednosti tradicionalnih izvoznih grana, tako da će konkurentnost srpskog robnog izvoza zavisiti pretežno od toga kako će se preduzeća prilagoditi novonastaloj situaciji.

Na osnovu prezentiranih rezultata istraživanja, nije teško zaključiti da u toku tranzicije nije došlo do značajnije izmene u granskoj strukturi proizvodnje domaće privrede i da minimalno ostvarene promene nisu bile u skladu sa konceptom promovisanja održive konkurentnosti zemlje, što ukazuje da hipotezu *H2* treba odbaciti.

H2: odbacuje se

8.1.3. Rezultati testiranja H3

Četvrta polazna pretpostavka glasi da u strukturi izvoza Srbije opada udeo proizvoda visoke tehnologije. Da bi se utvrdila validnost ove pretpostavke, testirana je sledeća hipoteza:

H3: Struktura robnog izvoza Srbije komplementarna je sa strukturom izvoza zemalja EU

Hipoteza o rastu tehnološke intenzivnosti Srpskog izvoza, posredno je testirana metodom komparacije učešća „human and physical capital“ i „high skill“ intenzivnih proizvoda u strukturi izvoza Srbije i EU, prema odsecima SMTK. Ovaj metod se zasniva na činjenici da je tehnološki intenzivna proizvodnja, ujedno i intenzivna ljudskim i fizičkim kapitalom, kao i visoko-stručnim radom.

Na osnovu rezultata obračuna za predkrizni period, od 1990. do 2009. godine, može se zaključiti da je u odnosu na 1990. godinu došlo do bitnog pogoršanja strukture domaćeg izvoza, što se posebno ogleda kroz pad udela „human and physical capital“ intenzivnih robnih odseka u ukupnom izvozu (koji kod IRZ imaju ubedljivo najveće učešće), kao i na osnovu porasta udela resursnih proizvoda. Nakon 2006. godine, udeo „human and physical capital“ grupe, koju čine proizvodi visokog nivoa finalizacije i koja najviše opredeljuje sumarni kvalitet strukture izvoza, blago je povećan, što je doprinelo izvesnom kvalitativnom poboljšanju strukture domaćeg izvoza. Pozitivno je i to što udeo resursno intenzivnih proizvoda, takođe, iskazuje blagi pad od 2006. godine, mada njihovo učešće u strukturi izvoza u odnosu na zemlje EU ostaje i dalje relativno visoko. Struktura izvoza Srbije po faktorskoj intenzivnosti proizvoda pokazuje da je većinski deo domaćeg izvoza baziran na resursno i radno intenzivnim proizvodima i da se tu situacija praktično nije značajnije promenila još od 2000. godine.

Komparirajući dobijene indikatore sa istim pokazateljima kod IRZ i naprednih ZUT, vidljivo je da razvijene zemlje, imaju daleko manje učešće resursno intenzivnih proizvoda u izvozu, kao i viši udeo proizvoda intenzivnih ljudskim i fizičkim kapitalom (kod razvijenih i naprednijih zemalja u tranziciji, resursno-intenzivni proizvodi imaju, u proseku, upola manje učešće u strukturi ukupnog izvoza).

Nepovoljna struktura domaćeg izvoza dolazi do izražaja i kada se izvrši njegovo razvrstavanje na tri kategorije: primarne proizvode, radno-intenzivne industrijske proizvode i industrijske proizvode kod kojih dominira kvalifikovani rad, i uporedimo dobijene rezultate sa drugim državama. Stagnantnost izvozne strukture, nakon rapidnog pogoršanja u poslednjoj dekadi dvadesetog veka, može se pratiti i na osnovu niskog udela industrijskih proizvoda intenzivnih kvalifikovanim radom, koji predstavljaju relevantan pokazatelj sumarnog kvaliteta izvoza. Udeo te grupe proizvoda je od 2000. godine približno upola manji od odgovarajućeg pokazatelja za napredne ZUT ili EU.

Nasuprot tome, učešće proizvoda intenzivnih nisko-kvalifikovanim radom, i posebno primarnih proizvoda, je daleko veće nego kod posmatranih zemalja, što ukazuje na nepromenjenu nepovoljnu strukturu domaćeg izvoza i praktično odsustvo proizvoda sa visokom dodatom vrednošću. Od 2006. do 2009. došlo je do izvesnih pozitivnih promena strukture izvoza u pravcu porasta udela proizvoda sa višim stepenom kvalifikovanosti. Međutim, udeo industrijskih proizvoda čija je proizvodnja intenzivna kvalifikovanim radom, u 2009. godini je iznosio 27,4% ukupnog izvoza, što je još uvek znatno niže od udela kod npr. Nemačke, Češke i ostalih naprednih zemalja. S druge strane, udeo primarnih proizvoda, koji je u 2009. iznosio oko trećine ukupnog izvoza Srbije, i dalje je znatno veći nego kod razvijenih zemalja i naprednih ZUT.

Posmatrajući faktorsku intenzivnost domaćeg robnog izvoza, pozitivno je da posle 2006. godine, pa i u 2009. godini, raste udeo "human and physical capital" grupe proizvoda, koja najviše opredeljuje sumarni kvalitet strukture izvoza. Povoljan je i trend pada učešća resursno intenzivnih proizvoda posle 2006, posebno 2009. godine. Druga klasifikacija, sa razvrstavanjem izvoza na: primarne, radno i „skill“ intenzivne industrijske proizvode, pokazuje dve suprotne tendencije; da opada udeo industrijskih proizvoda intenzivnih nisko-kvalifikovanim radom i da raste udeo primarnih proizvoda.

Nepovoljna struktura izvoza je posledica pada proizvodnje u većini industrijskih grana visoke i srednje-visoke tehnologije. Prema indeksu fizičkog obima proizvodnje u 2014. u odnosu na 2000. godinu, dinamičan rast proizvodnje zabeležen je samo u farmaceutskoj industriji od tehnološki visoko-

intenzivnih grana, i u hemijskoj industriji, industriji automobila i industriji električne opreme, od grana srednje-visoke tehnologije.

Uprkos neznatnom unapređenju tehnološke i stručne intenzivnosti domaćeg izvoza, naročito od 2006. godine, struktura srpskog izvoza još uvek značajno odstupa od strukture izvoza razvijenih evropskih zemalja i naprednih ZUT. Stoga se hipoteza *H3* ne može prihvatiti u celosti.

H3: odbacuje se

8.1.4. Rezultati testiranja *H4*

Sledeća pretpostavka je da robna struktura izvoza Srbije nije u skladu sa zahtevima koje nameće globlano tržište. Hipoteza koja se dokazuje glasi:

H4: Robna struktura izvoza Srbije odgovara strukturi svetske uvozne tražnje.

Istinitost ove teze utvrđena je analizom slaganja robne strukture izvoza Srbije sa strukturom svetske uvozne tražnje, kao i uvozne tražnje na najznačajnijim srpskim izvoznim tržištima, EU i CEFTA. Da bi se ustanovilo da li struktura robnog izvoza Srbije otežava integrisanje domaćih kompanija u globalne trgovinske tokove, primenjen je obračun indeksa komplementarnosti robne strukture srpskog izvoza i strukture svetske uvozne tražnje, prema sledećem obrascu:

$$Se_{jm_k} = 1 - \frac{\sum_i |E_{ij} - M_{ik}|}{2}$$

U konkretnom slučaju, utvrđen je stepen slaganja sektorske strukture robnog izvoza Srbije i sektorske strukture svetskog uvoza, kao grupe koju sačinjava više od 200 zemalja. Jedan od najvećih nedostataka indeksa komplementarnosti je što, u uslovima nejednakih partnera, dobijeni procenti ne odražavaju nivo slaganja posmatranih struktura. Primera radi, indeks komplementarnosti izvozne strukture Srbije i strukture svetske uvozne tražnje u 2013. godini iznosi 0,468, što se, za razliku od slučaja trgovine između partnera iste veličine, ne može protumačiti na način da 46,8% međusobne razmene predstavlja rezultat slaganja njihovih izvoznih i uvoznih struktura.

Da bi se ovaj nedostatak otklonio, po istom principu je obračunat indeks komplementarnosti za ZUT JIE (koje još nisu pristupile EU) i ZND, što omogućava poređenje rezultata i indirektno utvrđivanje stepena slaganja izvoznih struktura pojedinih ZUT sa strukturom svetskog uvoza. Na osnovu rezultata obračuna za pojedine godine koje korenspondiraju sa trajanjem globalne krize (2008-2013.) došlo se do dva bitna zaključka: stepen slaganja sektorske strukture srpskog izvoza i sektorske strukture svetskog uvoza, tokom celog kriznog perioda, iskazuje *visok nivo stabilnosti* i struktura sektorskog izvoza Srbije pokazuje daleko *najveći stepen slaganja* sa strukturom globalne uvozne tražnje od svih posmatranih ZUT. ***Ovo ukazuje da sektorska struktura srpskog izvoza ne predstavlja ograničavajući faktor za značajniji prodor srpskih kompanija na svetsko robno tržište.***

Međutim, struktura svetskog uvoza, usled visokog sadržaja proizvoda niže faze prerade, nije takva kakvoj bi Srbija trebalo da teži. Usled nadpolovičnog udela EU u ukupnom izvozu Srbije pretpostavlja se da uvozna tražnja EU u velikoj meri oblikuje strukturu izvoza srpske privrede, odnosno, da su promene do kojih dolazi u strukturi robnog izvoza Srbije dobrim delom posledica prilagođavanja domaće privrede uvoznoj tražnji njenog najvažnijeg trgovinskog partnera.

U analizi stepena slaganja strukture srpskog robnog izvoza sa strukturom uvozne tražnje u EU, pošlo se od pretpostavke da je struktura robnog izvoza Srbije, posle punog ispoljavanja efekata globalne ekonomske krize, postala manje prilagođena strukturi robnog uvoza EU, nego pre krize. Stoga je analiza komplementarnosti struktura izvoza Srbije i uvoza EU svedena na predkrizni period (1990-2009.).

Eksterni uvoz EU15 je, zbog visokog "kvaliteta", poslužio kao referentna struktura kojoj bi Srbija trebalo da teži. Hipotetički, postoje četiri osnovna slučaja koji mogu proizaći iz ovog odnosa:

5. Ako bi visok rast srpskog izvoza bio praćen rastom koeficijenta komplementarnosti uz povećanje udela robe više faze prerade u izvozu, onda bio se moglo govoriti o poželjnom, odnosno, kvalitetnom rastu izvoza.
6. Ako bi porast izvoza bio praćen padom koeficijenta sličnosti, uz istovremeni pad udela proizvoda više faze finalizacije u izvozu Srbije, onda je jasno da bi u pitanju bio rast forsiran primarnim proizvodima, odnosno, nekvalitetan rast.
7. Ako bi rast izvoza bio praćen istovremenim rastom koeficijenta sličnosti i padom udela industrijskih proizvoda u izvozu, onda je najverovatnije u pitanju snažna strukturna promena EU uvozne tražnje komplementarna sa srpskom izvoznom ponudom, koja bi u narednim godinama, ali ne i dugoročno, doprinela rastu izvoza.
8. Ako bi pad koeficijenta sličnosti bio praćen rastom udela industrijskih proizvoda, opet bi u pitanju bila promena EU uvozne tražnje, odnosno njeno udaljavanje od srpske izvozne ponude, koje bi moglo biti inicirano znatnim poboljšanjem EU uvozne tražnje u smislu većeg udela sofisticiranijih proizvoda.

Poređenje izvozne strukture Srbije sa eksternom uvoznom tražnjom EU15 pokazalo je da je 2000. u odnosu na 1990. godinu došlo do značajnog pada sličnosti posmatranih struktura. U 2001. godini je zabeležen rast podudarnosti, da bi ovi procesi bili prekinuti već u sledećoj godini. Uzroke pada komplementarnosti u 2002. godini treba tražiti u potrebi sprske privrede da, po svaku cenu, ostvari rast izvoza, što je povećavalo udeo primarnih proizvoda (pre svega, agro-industrijskog kompleksa) u izvoznj strukturi, koji su u uvoznj strukturi EU15 znatno manje zastupljeni. Naredne, 2003. godine, zabeležen je rast koeficijenta podudarnosti, da bi rezultati za tri sledeće godine pokazali izraženo smanjenje sličnosti struktura, čak, ispod nivoa ostvarenog u 2000. godini. Uzrok ovog pada, takođe, treba tražiti u snažnom povećanju ukupnog izvoza, koji je dobrim delom bio forsiran i proizvodima niže faze finalizacije, odseka 67-gvožđe i čelik i 68-obojeni metali, koji su u strukturi uvozne tražnje EU15 bili znatno manje zastupljeni. Nakon 2006. godine beleži se blagi rast indikatora sličnost, koji se preneo čak i na kriznu 2009. godinu.

U periodu 1990-2009. godine, robni izvoz Srbije u zemlje EU-15 može biti okarakterisan kao treći navedeni hipotetički slučaj, koji odlikuje dinamičan rast izvoza, praćen nestabilnim, ali blago rastućim indikatorom sličnosti, uz povećan plasman proizvoda niže faze finalizacije u godinama rasta indeksa komplementarnosti. Ovaj slučaj predstavlja situaciju u kojoj snažne strukturne promene u uvoznj tražnji zemalja EU-15, komplementarne sa srpskom izvoznom ponudom, na kratak rok doprinose rastu izvoza Srbije. Ova situacija nije dugoročno održiva jer je domaći izvoz zadržao nepovoljnu strukturu.

Sličnost srpske izvozne strukture sa uvoznom tražnjom EU15 je među najmanjim od svih ZUT. Za razliku od Srbije, ove zemlje su beležile rast koeficijenta podudarnosti u procesu pristupanja evropskim integracijama početkom devedesetih, i danas ostvaruju znatno veću podudarnost svojih izvoznih struktura sa strukturom uvozne tražnje EU15. Iskustva ovih zemalja pokazuju put kojim bi Srbija trebalo da ide. Međutim, u Srbiji se ponavljaju osamdesete godine prošlog veka, kada visok izvoz nije bio praćen strukturnim promenama, već se pretežno zasnivao na proizvodima niže faze prerade (hrana i proizvodi svrstani po materijalu). Za razliku od Srbije, u strukturi trgovine IRZ i naprednih ZUT⁹⁰, veoma značajnu ulogu imaju odseci sektora-7, koji uglavnom čine tehnološki intenzivni proizvodi, što je pokazatelj velike kvalitativne razlike između ovih struktura.

U cilju razmatranja strukturne prilagođenosti izvoza Srbije strukturi uvoza zemalja CEFTA regiona, korišćen je koeficijent podudarnosti (coefficient of conformity), koji se dobija primenom sledeće formule:

⁹⁰ Prva grupa ZUT koja je primljena u punopravno članstvo EU.

$$C_c = \frac{\sum_{i=1}^n x_{ij}x_{ik}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n x_{ij}^2 \sum_{i=1}^n x_{ik}^2}},$$

Teorijski, vrednost koeficijenta podudarnosti kreće se u intervalu 0-1, pri čemu vrednost 1 označava podudarnost izvoza zemlje j i uvoza zemlje k , dok vrednost 0 ukazuje na odstupstvo bilo kakvog slaganja ove dve strukture. Prema rezultatima dobijenim na osnovu sektorskih pokazatelja, uočava se da postoji relativno visok stepen slaganja strukture robnog izvoza Srbije sa strukturama robnog uvoza ostalih zemalja Regiona, što znači da Srbija, generalno, raspolaže profilom proizvoda koji se tradicionalno uvoze u zemlje CEFTA. U 2013. godini je sektorska struktura srpskog izvoza bila 80-90% podudarna sa strukturama uvoza ostalih članica CEFTA, čime su ostvareni preduslovi za obavljanje intrasektorske razmene.

Međutim, na osnovu analize strukture izvoza i uvoza Srbije u trgovini sa zemljama CEFTA, prema detaljnim podacima o robnim grupama SMTK, uočena je dominacija međugranske trgovine. Koeficijenti podudarnosti izvoza i uvoza Srbije u trgovini sa Moldavijom i Albanijom imaju izuzetno niske vrednosti, što je pouzdan pokazatelj da se razmena sa ove dve zemlje gotovo u potpunosti obavlja na međugranskom nivou. S druge strane, u 2013. godini se oko 60% trgovine sa Crnom Gorom i oko 40% trgovine sa BIH i Hrvatskom, obavljalo na intragranskoj osnovi, kao posledica njihove višedecenijske međusobne repro-zavisnosti. *Na osnovu analize trgovine sa zemljama CEFTA, može se izvesti zaključak da strukturalna nepodudarnost ne predstavlja bitan ograničavajući faktor u trgovini Srbije sa ovim regionom, a naročito u robnoj razmeni sa bivšim jugoslovenskim republikama.*

Nakon analize stepena slaganja robne strukture izvoza Srbije i uvozne tražnje njenih najznačajnijih partnera, moguće je zaključiti da nema većih prepreka prilikom izvoza Srbije na svetsko tržište i tržište zemalja CEFTA, ali da se zbog relativno „skromnog kvaliteta“ njihove uvozne strukture, ne može izvući zaključak o pozitivnim strukturalnim promenama u srpskom izvozu. Međutim, nakon komparacije trgovinskih struktura sa naprednim zemljama EU-15, lako se uočava da je domaći izvoz zadržao tradicionalnu strukturu, koja nije u skladu sa rastom značaja proizvoda više faze prerade u trgovini sa IRZ. Imajući u vidu da zemlje EU učestvuju sa preko 60%u strukturi srpskog robnog izvoza, hipotezu H4 treba odbaciti.

H4: odbacuje se

8.1.5. Rezultati testiranja H5

Pretposlednja polazna pretpostavka u radu je da u periodu tranzicije nije ostvaren napredak u strukturi konkurentskih prednosti izvoza Srbije. Postavljena hipoteza je:

H5: U periodu tranzicije zabeležen je napredak u strukturi konkurentskih prednosti srpskog izvoza.

Da bi se istražile promene u strukturi konkurentnosti izvoza Srbije, prvo je utvrđena struktura komparativnih prednosti za pojedine robne grupe obračunom RCA koeficijenata, prema sledećoj formuli:

$$RCA = \frac{\frac{x_{ij}}{x_{nj}}}{\frac{x_{it}}{x_{nt}}} = \frac{z_{ij}}{Z_j}$$

Na osnovu RCA koeficijenta obračunih za period 2004-2013. godine, ustanovljeno je koje su grupe proizvoda ostvarivale povoljnu konkurentsku poziciju na svetskom tržištu u svakoj od posmatranih godina (statičke komparativne prednosti) i da li je došlo do promene u strukturi konkurentne pozicije pojedinih robnih grupa u posmatranom razdoblju (dinamičke komparativne prednosti).

U 2004. godini komparativne prednosti su ostvarene kod agrarnih i primarnih proizvoda, dok su industrijski proizvodi iskazali znatno slabije izvozne performanse. U periodu od 2004. do 2008. godine, agrarni i primarni proizvodi su postepeno gubili komparativne prednosti, dok su ih industrijski proizvodi sticali, da bi se u vreme krize, koje je obuhvaćeno periodom od 2008. do 2013. godine, situacija ponovo izmenila, tako da su industrijski proizvodi izgubili komparativne prednosti, dok su kod primarnih proizvoda one iskazale rast.

Kada se 2013. uporedi sa 2004. godinom, uočava se da su komparativne prednosti u izvozu primarnih proizvoda smanjene za 23%, dok su komparativne prednosti u izvozu industrijskih proizvoda povećane za 9%. Varijacije u nivou iskazanih komparativnih prednosti kod poljoprivrednih i ostalih primarnih proizvoda, predstavljaju posledicu osetljivosti obima i vrednosti izvoza ovih proizvoda u odnosu na volatilitet berzanskih cena i svetske tražnje.

Srpski agrarni sektor je mogao postići i bolje izvozne rezultate, da je dovoljno pripremljen za utakmicu na globalnom tržištu. Naime, domaći izvoznici ne koriste sve mehanizme, koji omogućavaju brzu reakciju na promene uslova poslovanja na globalnom tržištu. Srbija nema dovoljno zaliha odgovarajućeg kvaliteta, kojim bi promptno reagovala na rast tražnje za poljoprivrednim proizvodima na svetskom tržištu. Nedovoljan obim savremene proizvodnje (staklenici, plastenici, sistemi navodnjavanja), redukovani stočni fond, nefleksibilni klanični kapaciteti, neadekvatni skladišni prostori (magacini, hladnjače), nerazvijena spoljnotrgovinska mreža i nepovoljni uslovi finansiranja zaliha, samo su neki od faktora koji nepovoljno utiču na izvoz primarnih proizvoda.

Kada je o industrijskim proizvodima reč, Srbija iskazuje komparativne prednosti u izvozu radno i resursno intenzivnih proizvoda. Radno-intenzivni industrijski sektori su, u svim posmatranim godinama, iskazivali statičke izvozne komparativne prednosti. Osim statičkih komparativnih prednosti, ovi sektori su iskazali i rast dinamičkih komparativnih prednosti, kada se 2013. godina uporedi sa 2004. Međutim, u periodu 2008-2013. i kod ovih sektora je evidentiran pad dinamičkih komparativnih prednosti, pre svega zbog činjenice da njihovi proizvodi najvećim delom zavise od izvozne tražnje, koja je za vreme krize značajno smanjena, naročito u zemljama EU kao najvažnijem izvoznom tržištu.

Najviši nivo statičkih komparativnih prednosti, tokom svih posmatranih godina, iskazivao je sektor resursno-intenzivne industrijske proizvodnje. U meri u kojoj su troškovi upotrebljenih resursa beležili veći udeo u strukturi cene proizvodnje ("jako resursno-intenzivni" proizvodi), komparativne prednosti u izvozu takvih proizvoda bile su sve izraženije. Međutim, dinamički posmatrano, komparativne prednosti ovog sektora su postajale sve manje, tako da je njihov nivo u 2013. godini bio za oko 17% niži u odnosu na 2004. godinu. Slabljenje komparativnih prednosti u ovom periodu posebno karakteriše proizvodnju "jako resursno-intenzivnih" proizvoda (naročito kod proizvodnje intenzivne ljudskim kapitalom), dok se kod "slabo resursno-intenzivnih proizvoda" uočava izvesno poboljšanje komparativnih prednosti.

Nažalost, statičke komparativne prednosti nisu evidentirane u industrijskim sektorima čija proizvodnja zahteva značajna ulaganja u ljudski i fizički kapital, a upravo je reč o industrijskim granama od strateškog interesa za globalnu ekonomiju. I pored toga, ohrabruje podatak da je sektor industrije čija proizvodnja zahteva intenzivnu upotrebu ljudskog kapitala iskazao dinamičke komparativne prednosti čak i u periodu krize, što može predstavljati signal da se na ovaj sektor ozbiljno može računati kao na jedan od lidera izvoza u bliskoj budućnosti.

Ovakva struktura komparativnih prednosti podrazumeva dominaciju cenovnih nad necenovnim faktorima konkurentnosti. U cilju merenja konkurentnosti kvalitetom, korišćen je indikator jedinične vrednosti izvoza i uvoza, koji se definiše kao odnos nominalnog izvoza, odnosno uvoza, po jedinici mere. Na osnovu analize cenovnog elasticiteta izvoza moguće je odrediti na kojem se tržištu proizvodi pretežno razmenjuju. Ukoliko se količina izvoza povećava sa

padom cena (i obrnuto), reč je o dominaciji cenovne konkurentnosti (price market), a ako izvozna količina raste i u uslovima rasta cena, onda se može govoriti o dominaciji necenovnih ili kvalitativnih faktora izvoza (quality market). Za potrebe analize u ovom radu, izvršena je segmentacija izvoza Republike Srbije prema robnim grupama SMTK, u odabranim godinama perioda 1990-2012.

U 1990. godini je oko 75% robnog izvoza Srbije ostvareno na osnovu uspešno sprovedene politike konkurentnosti, od čega je 22% proizvoda konkurisalo kvalitetom, a 53% cenom. U narednim godinama došlo je do značajnog smanjenja udela konkurentnog izvoza u strukturi ukupnog robnog izvoza Srbije i naročito pada udela proizvoda koji su ispoljavali konkurentnost na tržištima na kojima dominira kvalitativna komponenta. U 1990. je ukupno 109 robnih grupa bilo konkurentno na svetskom tržištu, da bi u 2012. taj broj spao na svega 61 robnu grupu. Broj cenovno konkurentnih robnih grupa je u istom periodu opao sa 89 na 50, a broj kvalitativno konkurentnih robnih grupa sa 20 na 11. Sa padom broja konkurentnih robnih grupa, opao je i njihov udeo u ukupnom izvozu na oko 60%, od čega su kvalitativno konkurentni proizvodi učestvovali sa 12,7%, a cenovno konkurentni sa 48%. Uporedo sa smanjenjem broja konkurentnih grana i njihovog učešća u ukupnom izvozu, uočava se značajno gubljenje komparativnih prednosti u segmentu kvalitativno konkurentnih proizvoda. Istovremeno, kod ove grupe proizvoda je primetan i pad doprinosa uravnoteženju trgovinskog bilansa, pre svega zbog činjenice da su, uglavnom, kvalitativno opstali izvoznici u manje značajnim granama, sa aspekta doprinosa spoljnotrgovinskim i proizvodnim rezultatima zemlje (što se ogleda u padu udela salda segmenta 1, u polovini obima trgovine industrijskim proizvodima).

Poseban problem predstavlja činjenica da je industrijski sektor značajno izgubio na konkurentnosti tokom poslednje dve i po decenije. U 1990. godini izvozu konkurentnost ispoljile su 82 robne grupe koje pripadaju sektoru industrije, od čega je konkurentnost kvalitetom iskazalo 13 robnih grupa, a konkurentnost cenom 69 robnih grupa. Broj konkurentnih industrijskih proizvoda opadao je u narednim godinama, da bi u 2004. konkurentnost kvalitetom iskazale 2 robne grupe, a konkurentnost cenom 26 robnih grupa. Iako je broj konkurentnih industrijskih robnih grupa povećan do 2012. godine na 45 (kvalitativno 12 i cenovno 33), on je još uvek upola manji nego u 1990. godini.

Konkurentost je naročito opala u segmentu proizvoda visoke tehnologije, koji su, po pravilu, orijentisani na tržišta kvaliteta. Tako je u 2012. godini broj konkurentnih robnih grupa iz sektora proizvodnje mašina i transportnih sredstava prepolovljen u odnosu na 1990. (sa 24 na 10), uz napomenu da su samo dve robne grupe ostvarile kvalitet koji prihvata inostrano tržište, dok su ostale iskazivale cenovnu konkurentost, koja, inače, ne predstavlja dominantnu karakteristiku ove vrste proizvoda.

Industrijski sektor je izgubio na konkurentnosti, kako cenovnoj, tako i necenovnoj, a najveći ceh platili su grane visoke tehnologije. Kvalitet ovih proizvoda na svetskom tržištu je konstantno u padu, tako da, osim pumpi za tečnost i brodova, čamaca i plovnih konstrukcija, Srbija ni u jednom proizvodu visoke tehnologije ne ostvaruje konkurentnost kvalitetom.

Iz svega navedenog, jasno se uočava pogoršanje strukture konkurentnosti, što je u skladu sa zaostalom strukturom komparativnih prednosti robnog izvoza, što je potvrda da se hipoteza *H5* treba odbaciti.

H5: odbacuje se

8.1.6. Rezultati testiranja *H6*

Poslednja pretpostavka je da na dinamiku robnog izvoza Srbije najvećim delom utiču eksterni faktori, poput trenda svetske uvozne tražnje i robne i regionalne strukture svetske trgovine. Na osnovu ove početne pretpostavke, postavljena je hipoteza *H6*, ispitana primenom CMS modela, koji omogućava

otkrivanje doprinosa pomenutih determinanti rastu robnog izvoza Srbije u periodu 2002-2013. godine. Ispitana hipoteza glasi:

H6: Rast izvoza srpskih kompanija je rezultat poboljšanja njihove konkurentske pozicije na tržištu.

Promena vrednosti izvoza neke zemlje u određenom razdoblju predstavlja rezultantu četiri osnovna makroekonomska efekata: promene vrednosti svetske trgovine, adekvatnosti prilagođavanja strukturnim promenama svetske tražnje, regionalne redistribucije izvoza u zemlje sa ekspanzivnim privrednim rastom i uspešnosti izvoznika da konkurišu na međunarodnom tržištu. Uticaj sva četiri faktora na promenu izvoza jedne zemlje prikazuje jednačina:

$$\sum_i X_i^1 - \sum_i X_i^0 = (\sum_i rX_i^0 - \sum_i X_i^0) + (\sum_i r_i X_i^0 - \sum_i rX_i^0) + (\sum_i \sum_j r_{ij} X_{ij}^0 - \sum_i r_i X_i^0) + (\sum_i \sum_j X_{ij}^1 - \sum_i \sum_j r_{ij} X_{ij}^0)$$

Uticaj svakog od posmatranih efekata na dinamiku vrednosti srpskog robnog izvoza predstavljen je pojedinim sabircima jedinstvene jednačine, ili regresionim koeficijentima polaznog modela, uz pretpostavku da rezidualna veličina predstavlja doprinos promene konkurentske pozicije na tržištu:

$$\Delta X = \alpha + \beta_1 \Delta X_1 + \beta_2 \Delta X_2 + \beta_3 \Delta X_3 + \varepsilon ,$$

U cilju analize konkurentnosti, globalno tržište je segmentirano na dvadesetjednu geografsku celinu, dok je robni aspekt predstavljen sektorskom strukturom izvoza prema SMTK (Rev. 4).

Dvadeset zemalja, koje prema dvadesetogodišnjem proseku predstavljaju najznačajnija izvozna tržišta za srpske proizvode, konstantno je učestvovalo sa visokim procentom u strukturi srpskog izvoza, koji je u 2002. godini iznosio 86%, a u 2013. godini 87%. Na sva ostala tržišta je u 2002. godini plasirano svega 14%, a u 2013. godini 13% ukupnog robnog izvoza Srbije.

Vrednost robnog izvoza Srbije u 2013. godini bila je za 12.539 miliona USD veća nego u 2002. Istovremeno, svetski izvoz je povećan sa 6.465 milijardi USD na 18.818 milijardi USD, što predstavlja povećanje od 12.353 milijardi USD. Srpski izvoz je u posmatranom periodu ostvario dinamičniji rast od svetskog, jer je uvećan 7 puta, dok je vrednost globalne trgovine bila utrostručena.

Na osnovu obračuna sprovedenog primenom prilagođene verzije baznog oblika regresione jednačine, dobijene su sledeće ocene regresionih koeficijenata:

$$\Delta X = 0,419 \Delta X_1 + 0,016 \Delta X_2 - 0,047 \Delta X_3 + \varepsilon$$

Tumačenje dobijenih rezultata je sledeće:

- *efektom porasta ukupne svetske trgovine* može se objasniti 41,9% (ili 5,3 mlrd. USD) ukupnog povećanja izvoza Republike Srbije od 12,5 mlrd. USD u periodu 2002-2013. godine,
- *efektom promene robne strukture* izvoza u skladu sa trendovima globalne tražnje, moguće je objasniti svega 1,6% (201 milion USD) prirasta izvoza u posmatranom periodu,
- dok je neadekvatna *regionalna orijentacija* imala negativan uticaj na rast izvozne aktivnosti od 4,7%, što iznosi 589 miliona USD,
- najveći deo povećanja izvoza u 2013. godini, u odnosu na 2002. godinu, može se objasniti *rastom konkurentnosti*, koji je zaslužan za 61,2% (ili 7,7 mlrd. USD) prirasta izvoza u posmatranom periodu.

Prema dobijenim rezultatima, hipoteza H6 se prihvata, što znači da se šesta polazna pretpostavka u radu pokazala netačnom, jer je doprinos rezidualnog faktora (konkurentnosti) rastu izvoza u periodu 2002-2013. bio znatno veći od zbirnog uticaja sva tri eksterna faktora.

Međutim, prilikom tumačenja rezultata istraživanja, ne bi se smela zanemariti činjenica da kvalitet doprinosa konkurentnosti rastu izvoza, ne odražava pozitivne strukturne promene, već predstavlja posledicu niske baze s koje je započet proces tranzicije. Ekspanzija domaćeg izvoza

uglavnom se zasniva na rastu konkurentnosti proizvoda nižeg stepena finalizacije, uz preovlađujući uticaj cenovnih nad necenovnim faktorima konkurentnosti.

H6: prihvata se

8.1.7. Finalni rezultat istraživanja

Prvih pet testiranih hipoteza je odbačno, dok je poslednja, šesta, prihvaćena, uz naznaku da se uticaj konkurentnosti na rast izvoza ne zasniva na strukturnim i kvalitativnim promenama, već više odslikava pad životnog standarda društva, koji je, uglavnom preko zarada, uticao na poboljšanje troškovnih faktora konkurentnosti. Stoga, prihvatanje *H6*, ne relativizira, inače visok stepen prihvatljivosti osnovne polazne pretpostavke u disertaciji, *da nedostatak kvalitetnog upravljanja izvozom predstavlja osnovni uzrok nezadovoljavajućeg pozicioniranja Srbije na globalnom tržištu*.

Rezultati sprovedenih istraživanja nedvosmisleno ukazuju na tradicionalno nizak nivo konkurentnosti domaće privrede, što potvrđuju i redovni izveštaji „Global Competitiveness Indeks“ Svetskog ekonomskog foruma. Uzroci niske konkurentnosti su sistemskog karaktera i može se reći da su „utkani“ u način funkcionisanja društvene zajednice, njene institucije i kompletnu ekonomsku i socijalnu infrastrukturu zemlje.

Demontaža sistemskih uzroka nekonkurentnosti može se izvršiti samo sistemskim merama unapređenja konkurentnosti celokupne privrede. Da bi se podstakla konkurentnost srpskog izvoza robe i usluga, neophodno je uskladiti uticaje četiri osnovne determinante izvoza:

1. globalnog okruženja,
2. poslovne klime u zemlji,
3. mera ekonomske politike na nivou države i lokalnih samouprava i
4. mera poslovne politike na nivou preduzeća.

Utacaj globalnog okruženja ispoljava se kroz nametnute procese globalizacije, liberalizacije i deregulacije svetske trgovine, kao i kroz delovanje TNK i ekonomski razvijenih zemalja. Globalno okruženje se ne može menjati, već mu se mora prilagođavati na način koji će najmanje koštati jednu malu, nedovoljno razvijenu zemlju, poput Srbije.

Za razliku od globalnog okruženja, na ostale determinante izvoza može se aktivno delovati. Sve tri preostale determinante izvoza mogu se podvesti pod uslove poslovanja u zemlji. Afirmativni uslovi poslovanja zavise od povoljnosti poslovne klime u državi, koja pruža nevidljivu energiju svim subjektima poslovanja i kreatorima ekonomske politike da sinergetski deluju na konkurentnost društva. Privreda jedne zemlje može biti u uzlaznoj fazi, sa velikim brojem preduzeća koja u kontinuitetu ostvaruju pozitivne poslovne rezultate, uvećavaju kapital, zapošljavaju radnu snagu i popravljaju performanse poslovanja, što daje poseban impuls celom društvu da nastavi sa reformama u pravcu ravnopravnog uključivanja privrede u globalne proizvodne procese i trgovinske tokove. S druge strane, nepovoljnu poslovnu klimu odražava depresivna situacija, u kojoj se povećava broj gubitaša, topi kapital kompanija, raste nezaposlenost i slabe performanse preduzeća, što dodatno širi pesimizam, letargiju i osećaj bespomoćnosti kod preduzetnika, kreatora ekonomske politike i svih subjekata društva. U takvom slučaju, mere ekonomske i poslovne politike imaju još komplikovaniji zadatak, da pobeđu inerciju i podstaknu razvojni preokret, koji bi iznova mobilisao društvo na zajedničko delovanje. Ovo zajedničko i sinergetsko delovanje svih segmenata društva predstavlja sistemski pristup otklanjanju uzroka nekonkurentnosti privrede i njenog izvoza.

Finalni rezultat istraživanja u disertaciji je formulisanje i afirmacija multidisciplinarnog koncepta upravljanja izvozom, kao rezultata interakcije svih učesnika u privrednom životu zemlje na sprovođenju ideje o visoko-konkurentnoj privredi Srbije u globalnom okruženju. S tim u vezi, odvojeno su obrazloženi uloga i zadaci države i preduzeća u ostvarivanju ovog koncepta.

8.2. PREDLOG SISTEMSKIH MERA UPRAVLJANJA IZVOZOM I KONKURENTNOŠĆU

8.2.1. Osnovni postulati koncepta sistemske konkurentnosti

Koncept sistemske konkurentnosti se oslanja na različite oblasti ekonomskih i društvenih nauka, tako da se za njega ne može reći da je samo teorija, već da predstavlja heuristički okvir za prevazilaženje ograničenja izolovanih diskursa u okviru različitih nučnih disciplina.⁹¹ Na polju ekonomije, ovaj koncept predstavlja produkt četiri teorijska pravca: ekonomike inovacija i evolutivne ekonomike, post-strukturalističke škole, institucionalističke škole i teorijskog menadžmenta.

Ono što je zajedničko svim navedenim teorijama je insistiranje na konceptu mrežne povezanosti privrede, kao ključa za postizanje sistemske konkurentnosti. Kompanije ne stiču konkurentsku poziciju na tržištu izolovano, već u sadejstvu sa drugim tržišnim učesnicima (poput dobavljača, potrošača, konkurenata) i mezo-institucijama. Ni kreatori industrijske strategije ne deluju više samostalno, vodeći se isključivo kriterijumom maksimiziranja koristi u skladu sa teorijom racionalnog izbora, već su, takođe, deo političke mreže koju sačinjavaju brojne javne institucije i predstavnici raznih organizacija građanskog društva u vidu udruženja radnika, preduzetnika i potrošača, ili nevladinih organizacija, foruma i sl. *Ove političke mreže predstavljaju alternativu, kako administrativno-hijerarhijskoj strukturi upravljanja, tako i demokratskim institucijama, jer postaju mesto gde se zajednički definišu problemi i formulišu mere za njihovo razrešenje.* Reč je, generalno uzev, o tržišno orijentisanom konceptu, pošto usvaja tezu o tržištu kao ključnom faktoru dinamičnog industrijskog razvoja. Istovremeno, reč je i o konceptu koji manje košta društvo u poređenju sa tradicionalnom industrijskom politikom zasnovanom na subvencijama, jer je u osnovi stimulativan, podsticajan i uravnotežen, a uz to ni specifične mezo-institucije više ne nastaju spontano kao odgovor na nepovoljne kost-benefit pokazatelje, ili probleme vezane za sivu ekonomiju.

Tradicionalna ekonomska nauka je uglavnom bila fokusirana na dva nivoa posmatranja, makro i mikro nivo. Međutim, primeri uspešnih procesa industrijalizacije pokazali su da funkcionalni mezo nivo specifičnih politika i pratećih institucija predstavlja treću bitnu dimenziju razvoja konkurentskih prednosti. Značaj mezo nivoa proizilazi iz shvatanja da je uspeh u razvoju, između ostalog, rezultat efikasne kompozicije kulturnih vrednosti zemlje, njene društvene strukture i političkog sistema. Na posletku, da bi se razumelo kako je neka zemlja izgradila svoje konkurentne prednosti, neophodno je pažnju usmeriti na meta nivo.

8.2.2 Makro-nivo: Stabilno poslovno okruženje

Osnovni zadatak sistemskog podsticanja konkurentnosti na makro nivou je uspostavljanje veza između ekonomske stabilnosti i liberalizacije, s jedne strane, i kapaciteta privrede da se transformiše, s druge strane. Povoljno makroekonomsko okruženje, koje čine funkcionalna tržišta faktora proizvodnje i robe, predstavlja *conditio sine qua non* efikasne alokacije resursa. Opšte je prihvaćen stav da nestabilno i polarizovano makroekonomsko okruženje destabilizuje funkcije tržišta i prenosi negativne impulse na privredni rast i izvoz, jer visoka inflacija, visok budžetski i trgovinski deficit i izražena anti-eksporna sklonost dovode do precenjenosti kursa domaće valute i jačanja protekcionističkih tendencija.

Stabilizacija makroekonomskog okruženja obuhvata, pre svega, reformu fiskalnog, budžetskog, monetarnog, deviznog i trgovinskog sistema. Pri formulisanju i donošenju reformskih mera, kreatori makroekonomske politike moraju voditi računa o odnosu dva osnovna cilja - kreiranju stabilnog i

⁹¹ Heuristika obuhvata metode i tehnike rešavanja problema, učenja i otkrivanja koji su bazirani na iskustvu. Heuristički metodi se koriste da ubrzaju proces pronalaženja dovoljno dobrog rešenja u situacijama kada sprovođenje detaljnog istraživanja nije praktično.

nepristrasnog makroekonomskog okruženja i očuvanju baze za budući privredni rast i jačanje kapaciteta za unapređivanje konkurentnosti. Mere usmerene ka stabilizaciji i liberalizaciji privrede moraju biti usklađene sa dugotrajnim strukturnim reformama i kratkoročnim i srednjoročnim transformacijama kapaciteta zemlje da konkuriše na svetskom tržištu. Stepenn zadovoljenja oba cilja, stabilizacionog i razvojnog, uglavnom zavisi od tri ključna činioca.

Prvo, anti-inflaciona politika koja se bazira na restriktivnoj budžetskoj potrošnji, obično se ne svodi samo na ograničenja široke potrošnje (proizvoda i usluga), već i na investicije, što ugrožava ekonomski rast i ravnomernost raspodele dohotka. Stoga se proces konsolidovanja budžeta prevashodno mora zasnivati na strukturnim reformama budžetske i fiskalne politike. U okviru politike smanjenja javnih rashoda, posebno treba obratiti pažnju na očuvanje državnih investicija u obrazovanje, zdravstvo i fizičku infrastrukturu, da ne bi došlo do slabljenja baze za budući privredni rast. *Umesto smanjenja investicija, akcenat mora biti na sasecanju izdataka za potrošnju javnog sektora, ukidanju privilegija za određene interesne grupe i redefinisaniu obima državnih aktivnosti.* Velike mogućnosti za smanjenje javnih rashoda su: smanjenje vojne potrošnje, optimizacija zaposlenosti u javnom sektoru, reformisanje sistema subvencija (na bazi uvođenja fiksnih termina i regresivnih subvencija), monitoring javnih nabavki, fiksacija na najsiromašnije segmente stanovništva i redukcija izdataka za finansiranje javnih preduzeća nakon delimične privatizacije i komercijalizacije njihovih aktivnosti. Investiciona ulaganja moraju biti koncentrisana u onim oblastima koje su značajne za razvoj privatnog sektora i socijalne zaštite. U tom kontekstu, posebna uloga pripisuje se vanbudžetskim finansijskim mehanizmima na bazi javno-privatnog partnerstva, poput koncesija, ili BOT („build-operate-transfer“), BOOT („build-own-operate-transfer“) i DBO („design-build-operate“) šema za razvoj infrastrukture.

Na dohodnoj strani neophodno je *restrukturirati celokupan poreski i carinski sistem i osnažiti administrativne kompetencije poreskih vlasti.* Umesto proizvodnje, akcenat treba staviti na oporezivanje potrošnje, dok zahvatanja iz dohotka treba da budu progresivna. Osim toga, neophodno je izbeći bilo kakvu sklonost ka oporezivanju nacionalnih i međunarodnih transakcija, kao i nametanju taksi i naknada za vršenje javnih usluga koje treba da popune budžet, ili ostvare korist za privredu i stanovništvo, srazmerno visini nacionalnog dohotka zemlje.

Drugo, kada se inflacija svede u prihvatljive okvire, restriktivnost fiskalne i budžetske politike ne bi smela doći u koliziju sa ekspanzivnom monetarnom politikom. Stabilizaciona monetarna politika, međutim, nailazi na veoma uska ograničenja u uslovima nerazvijenosti i izopačnog funkcionisanja tržišta novca i kapitala, koja karakterišu: smanjena kreditna aktivnost, selektivna alokacija zajmova i arbitrarno definisane kamatne stope. Da bi se garantovala odgovarajuća ponuda kredita po prihvatljivim kamatama, neophodno je:

1. konsolidovati kompetencije centralne banke da kontroliše domaću ponudu novca i priliv stranog kapitala,
2. razviti efikasan i diverzifikovan privatni finansijski sektor,
3. obezbediti konkurenciju na tržištu novca i kapitala i
4. ograničiti diskrecioni državni intervencionizam u pogledu određivanja visine kamatne stope.

Treće, izražen deficit platnog bilansa u dužem periodu, sužava domete privrednog rasta i destabilišu privredu nacije. Deficit signalizira da ukupnom ekonomskom politikom zemlje dominira anti-eksportna sklonost, koju je moguće redukovati redefinisaniem politika deviznog kursa i spoljne trgovine.

Devizni kurs predstavlja stratešku varijablu koja određuje da li je ekonomija u stanju da ostvari fudamentalne makroekonomske preduslove za razvoj međunarodno konkurentnih grana. Zemlje koje na dugi rok održavaju precenjenost nacionalne valute dvostruko otežavaju razvoj efikasnog industrijskog mehanizma, kako po osnovu proizvodnih, tako i po osnovu kapitalnih tokova:

- izvozni proizvodi postaju cenovno nekonkurentni i proizvođači gube veru da uopšte mogu da se uhvate u koštac sa konkurencijom na međunarodnom tržištu, dok uvozni proizvodi na veštački način pojeftinjuju, što dovodi u pitanje konkurentnost proizvođača i na domaćem tržištu;

- istovremeno, ovo ima reperkusije i na tokove kapitala, tako što se novac sve više investira u nerazmenjive proizvode, ili plasira van zemlje.

Spoljnotrgovinska politika, takođe, mora biti u funkciji podsticanja proizvođača da promene razvojnu strategiju u pravcu bržeg uključivanja na svetsko tržište. Pravilno utvrđivanje vremena i redosleda uvođenja političkih reformi značajno olakšava tranziciju, od uvozno-supstitutivne, ka izvozno-orijentisanoj industrijalizaciji. Brzina reformi zavisi od kapaciteta preduzeća i institucija da se adaptiraju na nove uslove okruženja. Ukoliko pritisak konkurencije brže raste, preduzeća i institucije imaju manje šanse da se prilagode nastaloj situaciji. S druge strane, političke reforme moraju dovoljno zaoštriti konkurentsku utakmicu na tržištu, ne bi li podstakle domaća preduzeća i institucije da se modernizuju u što kraćem roku. Kada je reč o liberalizaciji trgovinskog režima, vlade obično mogu birati između dve opcije – opšte i selektivne liberalizacije uvoza.

Opšta liberalizacija uvoza podrazumeva uvođenje niskih i jedinstvenih carinskih stopa za sve grupe proizvoda. Generalni koncept liberalizacije zasniva se na osnovnim principima teorije komparativnih prednosti, prema kojima na tržištu treba da opstanu samo one grane koje ispoljavaju konkurentnost po osnovu postojećih komparativnih prednosti. Ovaj model je obično praćen visokim frikcionim troškovima⁹², jer zanemaruje činjenicu da diferencirane industrije zahtevaju različito vreme za ovladavanje novim tehnologijama. Na taj način se lako mogu provocirati deindustrijalizacioni procesi u granama koje imaju potencijala da na srednji rok postanu izvozno konkurentne, čime se usporava trend tehnološke nadgradnje. Međutim, zemlje sa nedovoljno iskustva u aktivnom oblikovanju privrednih struktura, obično nemaju drugog izbora, osim primene politike nediskriminatorne liberalizacije uvoza.

Kod selektivne uvozne liberalizacije, proces otvaranja privrede se bazira na sektorskim rasporedima, načinjenim na osnovu analize predvidivih potencijala pojedinih industrijskih grana da reaguju na novonastalu situaciju i razvojnih zateva postojećih i budućih industrijskih centara. U naprednim ekonomijama, trgovinska politika predstavlja bitan segment politike oblikovanja konkurentskih prednosti.

8.2.3. Mikro-nivo: Tehnološki i organizacioni zahtevi

Preduzeća su danas suočena sa sve većim izazovima, što je posledica specifičnih trendova u svetskoj privredi, koji obeležavaju XXI vek:

1. *globalizacija* dovodi do pojave sve većeg broja tržišta,
2. *zaoštavanje konkurencije*, kao rezultat uspešno okončanih procesa zakasnele industrijalizacije i strukturnog prilagođavanja u brojnim zemljama u razvoju,
3. sve diferenciranija *struktura tražnje*,
4. skraćivanje *ciklusa inovacija proizvoda*,
5. uvođenje radikalnih *tehnoloških i organizacionih* inovacija i
6. pomeranja *tehnoloških sistema* i uspostavljanje novih sektorskih razgraničenja⁹³.

Da bi postale konkurentne, kompanije moraju da optimiziraju: troškovnu efikasnost, kvalitet, raznovrsnost i odgovornost. U cilju zadovoljenja sve veće i razuđenije tražnje, preduzeća moraju razviti sposobnost da ponude što širi spektar proizvoda, bez žrtvovanja kvaliteta i efikasnosti. Odgovornost podrazumeva sposobnost da se brzo reaguje na promene u tražnji i nove prilike koje se nude.

Ukoliko žele da zadovolje novu tražnju, preduzeća moraju značajno da se reorganizuju, kako interno, tako i u skladu sa neposrednim okruženjem. U tom kontekstu, promene iz osamdesetih godina prošlog veka, oličene u razvoju automatizacije i međupovezanosti na bazi ekspanzivog razvoja informacionih tehnologija (tzv. „automatizacija tejlorizma“⁹⁴), jednostavno nisu dovoljne. Da bi povećale efikasnost, kvalitet, raznovrsnost i odgovornost u proizvodnji, kompanije moraju preduzeti

⁹² Troškovi koji su posledica ograničenja (frikcija) mobilnosti resursa.

⁹³ Primeri novih tehnoloških sistema su mehatronika (spoj mehanike i elektronike) i telematika (spoj kompjuterske tehnologije i telekomunikacija).

⁹⁴ Tejlorizam (Frederick Winslow Taylor) ili naučni menadžment je teorija upravljanja, koja se fokusira na povećanje ekonomske efikasnosti, a pre svega produktivnosti rada. Ova teorija predstavlja najraniji pokušaj primene nauke u oblasti procesnog inženjeringa i menadžmenta.

suštinske promene u organizaciji procesa izrade i razvoja proizvoda, kao i vertikalnih lanaca povezanosti.

Organizacija proizvodnje: Cilj organizacije proizvodnje je smanjenje vremena potrebnog da proizvod pređe put od ideje do potrošača („time-to-market“) i vremena propusnosti („throughput time“) koje je neophodno da repromaterijal prođe sve procesne faze do finalnog proizvoda. Najbolji primer predstavlja zamena tradicionalnog lanca prenosa i transporta proizvoda, savremnim modelom „ćelijske“ proizvodnje („cellular production“), koja omogućava snižavanje troškova na osnovu povećanja brzine ragovanja na promene u potrošačkoj tražnji i smanjenja zaliha. Ostali ciljevi su povećanje kvaliteta proizvoda i kvaliteta troškova (racio defekta i popravki), koji mogu biti ostvareni kroz primenu posebnog pristupa, kao što je „totalni menadžment kvaliteta“.

Organizacija razvoja proizvoda: Striktna podela na razvoj, proizvodnju i marketing neretko je vodila ka proizvodnom dizajnu koji je rezultirao visokim proizvodnim troškovima i/ili nije uspevao da zadovolji potrebe potrošača. Primenom metoda „simultanog inženjeringa“, odnosno, paralelnom organizacijom različitih razvojnih stadijuma i reintegracijom sektora razvoja, proizvodnje i marketinga, doprinosi se značajnom redukovanju vremena neophodnog za razvoj proizvoda, efikasnijoj proizvodnji i lakšem plasiranju proizvoda na tržište.

Organizacija lanca vrednosti: Preduzeća redukuju vertikalni sistem integracije da bi se koncentrisala na svoju osnovnu delatnost. Ona vrše reorganizaciju sistema nabavki i odnosa sa podugovaračima, uvođenjem „just-in-time“ sistema veza. Preduzeća vrše reorganizaciju piramide snabdevanja, smanjujući broj direktnih dobavljača i unapređujući neke od njih kroz uvođenje u sistem snabdevanja kao integralnog dela procesa razvoja proizvoda.

U sve tri oblasti ključni element predstavlja interakcija između organizacionih, socijalnih i tehničkih inovacija. Reorganizacija je često ono što prvo kreira uslove za korišćenje novog kompjuterizovanog hardvera. Socijalne inovacije, poput redukovanja nivoa hijerarhije i šireg opsega donošenja odluka na operativnom nivou, predstavljaju bitnu pretpostavku za funkcionisanje novih organizacionih koncepata.

Poseban segment koji se odnosi na mikro nivo, tiče se strukture industrije i odgovarajućeg okvira koji omogućava njenu analizu. Tradicionalno gledište pravi razliku između trajnih i netrajnih potrošnih proizvoda, intermedijarnih proizvoda i kapitalnih proizvoda. Drugo gledište se zasniva na tehnološkim karakteristikama procesa proizvodnje i pravi razliku između grana: koje zavise od snabdevača, koje su zavisne od ekonomije obima, koje predstavljaju specijalizovane dobavljače i koje se baziraju na nauci. Sledeće gledište polazi od interakcije između dubokih promena u makroekonomskom okruženju i prilagođavanja na mikro nivou, i pravi razliku između resursno-intenzivnih, kvalifikovanim radom-intenzivnih i I-R-intenzivnih grana. Ovi koncepti su često od pomoći u analizi specifičnih okolnosti, ali je važno napomenuti da bilo koja grana ili kompanija može lako biti svrstana u gotovo svaku od pomenutih klasifikacija. Primera radi, saznanje da je proizvodnja plute i papira u Finskoj verovatno više I-R-intenzivna od brazilske kompjuterske industrije, omogućava da ne dođe do konfuzije između empirijskih i normativnih analitičkih koncepata.

8.2.4. Mezo-nivo: Podrška preduzećima

Mnogobrojne izazove sa kojima se kompanije suočavaju prati sve veći broj zahteva koji se postavljaju pred njihove prateće strukture. U okviru globalne ekonomije više ne konkurišu među sobom samo preduzeća, već čitave grupe mrežno povezanih kompanija organizovanih u industrijske klastere, čija razvojna dinamika zavisi od potencijala određenih lokacija. Potencijali odabranih lokacija oblikuju se kroz kontinuirane i neposredne veze sa razvojno-istraživačkim jedinicama, tehnološkim i diseminacionim institucijama, univerzitetima, trenaznim institucijama, finansijskim institucijama, centrima koji pružaju informacije izvoznima i mnogim drugim entitetima. Zahvaljujući sve većem globalnom konkurentskom pritisku, zahtevi upućeni lokalnom, regionalnom i nacionalnom nivou da kreiraju i podrže poslovno okruženje postaju sve učestaliji. Uticaj na mezo-nivou uglavnom se vrši na dva načina:

1. posredstvom *mezo institucija*, koje nude specifične usluge privredi i
2. preko *mezo politika*, odnosno selektivnih, ciljanih politika usmerenih na oblikovanje specifične sektorske regulative i ostalih uslova, kao i na formiranje odgovarajuće institucionalne podrške na mezo-nivou.

8.2.4.1. Mezo institucije

Jedna dobro razvijena industrijska lokacija raspolaže širokim spektrom (setom) institucija koje nude usluge i pružaju raznovrsne oblike podrške kompanijama. Nastanak ovih institucija je, po pravilu, rezultat dugotrajnog učenja i procesnog nadgrađivanja kod pojedinih kompanija i institucija, kao i njihove međusobne interakcije. Pravljenje razlika između bazičnih i naprednih, te generalizovanih i specijalizovanih faktora, predstavlja osnov za utvrđivanje tipičnih razvojnih sekvenci seta mezo institucija na datoj lokaciji:

1. *bazični faktori* uključuju prirodne resurse, klimu, lokaciju, nekvalifikovan i polukvalifikovan rad i dužnički kapital;
2. *napredni faktori* uključuju modernu digitalnu računsku i komunikacionu infrastrukturu, visoko edukovan personal poput diplomiranih inženjera i eksperata za kompjutere, kao i univerzitetske istraživačke institute u složenim naučnim oblastima;
3. *generalizovane faktore*, koji se mogu uposliti u različitim industrijskim granama, čine putni sistem, sistem snabdevanja dužničkim kapitalom i visoko motivisana radna snaga sa srednjim školskim obrazovanjem i
4. *specijalizovane faktore* predstavljaju usko specijalizovana radna snaga, infrastruktura sa specifičnom opremom, znanje zasnovano na pojedinim oblastima i ostali faktori sa ograničenim dejstvom na jednu, ili nakoliko pojedinih industrijskih oblasti.

U početnim stadijumima industrijskog razvoja određene lokacije, najveći doprinos imaju bazični i generalizovani faktori. Tek nakon izvesnog perioda, stvaraju se uslovi za kreiranje naprednih i specijalizovanih faktora, na šta utiču aktivnosti:

1. *privatnih kompanija*, kroz ulaganje kapitala ili pružanje specijalizovanih poslovnih konsultacija,
2. *poslovnih udruženja*, kroz transfer informacija o tehnologijama i
3. *vlade*, kroz organizovanje univerzitetske istraživačke delatnosti i obrazovnog sistema.

Najveći broj faktora na mezo nivou obezbeđuje privatni sektor, bilo preko specijalizovanih pojedinačnih kompanija, ili posredstvom poslovnih asocijacija. Stoga je važno istaći da u oblikovanje mezo-nivoa ne mora nužno biti involvirana vlast sa svojim karakterističnim aktivnostima.

8.2.4.2. Mezo politike

Ključne politike za kreiranje systemske konkurentnosti na mezo nivou sastoje se od tri glavna elementa: regulatornih politika, finansijskih instrumenata i vladinih aktivnosti usmerenih na kreiranje i nadgradnju mezo institucija.

1. *Regulatorne politike* se zasnivaju na tržišnom, pretežno neoliberalnom konceptu i, za razliku od standardnog shvatanja da regulatorni okvir mora biti jedinstven na makro nivou, odnosno da se uniformna regulativa mora primenjivati na sve industrijske grane i sektore, systemska konkurentnost promovise selektivne regulatorne politike. Primera radi, politika uvoza još uvek ima osnovni cilj da zaštiti mladu industriju, čak i kada je vremenski ograničena i usmerena isključivo na održavanje njenih performansi. Slično ovome, ekološka politika ima uticaj na određene industrijske grane, a njena primena se razlikuje od slučaja do slučaja.

2. *Finansijiki instrumenti* ostvaruju pozitivne efekte u domenu pružanja podrške I-R delatnosti i promocije izvoznih aktivnosti, gde tržišni instrumenti obično ne iskazuju željene rezultate. Poreske olakšice i direktne subvencije mogu stimulisati intra-kompanijsku I-R aktivnost, koja se zbog dejstva eksternih efekata i ograničene primene, drugačije ne bi mogla materijalizovati na željeni način u makroekonomske perspektivi. Izvozne kredite i osiguranja obično obezbeđuju državne agencije, dok

reosiguranje vrši vlada, pošto visok nivo političkog rizika odbija privatni sektor da se više uključi u ovaj segment finansiranja.

3. *Vladine aktivnosti usmerene na kreiranje i nadgrađivanje institucija na mezo nivou* imaju opravdanja u uslovima kada tržišni mehanizmi otkazu, ili izostane kolektivna akcija privatnog sektora. Tržišni mehanizmi ne ostvaruju najbolje rezultate kada su u pitanju: I-R aktivnost i trening, određene oblasti infrastrukture i zaštita životne sredine. U slučajevima nedovoljno razvijenih zemalja, vlade su dodatno angažovane i u finansijskom sektoru, pre svega zbog malog tržišta, izraženog rizika i visokih transakcionih troškova. Teško je naći odgovarajuću ravnotežu između mera koje su vođene ponudom i onih koje su vođene tražnjom u procesu kreiranja mezo institucija. Primer za ovo je česta kolizija između politike podsticanja malih i srednjih preduzeća (MSP) i politike regionalnog razvoja u razvijenim industrijskim zemljama, kao i između nacionalne razvojne politike i tehničke pomoći zemljama u razvoju. Mere na strani ponude, tj. mere koje anticipiraju potencijalnu ili buduću tražnju kompanija za podrškom od strane mezo institucija, obično nisu uspešne. Ove mere imaju smisla samo u ranim fazama industrijskog razvoja, kada su kompanije male i kada iskazuju bitne propuste u poslovanju, te iz tog razloga nemaju jasno definisanu strukturu pogodnu za korišćenje mera podrške mezo institucija.

Sa povećanjem kompetencija preduzeća i razvojem kulture interaktivnog delovanja na mikro i mezo nivou funkcionisanje mezo institucija postaje mnogo efikasnije. Međutim, i u ovom slučaju rizično bi bilo oslanjati se isključivo na mere koje su vođene tražnjom. Mezo institucije, poput centara za demonstraciju savremenih tehnologija, po definiciji su formirane da iniciraju promene u ponašanju preduzeća, a ne da čekaju na njihovo spontano dešavanje. Jedan od načina da se prevaziđe ova dilema je uspostavljanje što tešnje komunikacije između vlade, poslovnog sektora i ostalih aktivnih učesnika sposobnih da artikulušu postojeću i anticipiraju buduću tražnju.

Konkurentne mezo politike ne treba poistovećivati sa tradicionalnim varijantama industrijske politike. Mezo politike koje se preduzimaju u cilju unapređenja sistemске konkurentnosti podržavaju tržišni takmičarski duh i podstiču kompanije da ostvare najbolje rezultate u konkurentnom okruženju. S druge strane, tradicionalna industrijska politika je obično činila suprotno, štitila je domaću industriju od inostrane konkurencije, ili čak, gušila konkurenciju na domaćem tržištu favorizovanjem pojedinih kompanija, tzv. nacionalnih šampiona. Regulatorne politike, poput onih koje definišu odnos uvoznog i domaćeg sadržaja u strukturi vrednosti proizvoda ili procedure licenciranja, kao i određeni finansijski instrumenti, poput direktnih subvencija, predstavljali su ključne instrumente tradicionalne industrijske politike. Ova dva instrumenta i danas imaju važnu ulogu, ali na različit način. Međutim, još jedan tradicionalni instrument, državna svojina, sve više gubi naklonost, pošto javna preduzeća, po pravilu, iskazuju nezadovoljavajuće poslovne rezultate.

8.2.4.3. Međuzavisnost regionalnog i nacionalnog nivoa

Po tradiciji, industrijska politika, politika tehnološkog razvoja i ostale specifične politike koje oblikuju razvoj industrijskog sektora, predstavljale su prerogative centralne vlasti. Međutim, savremeni trendovi uticali su na promenu ove prakse. Kako su preduzeća, pod uticajem globalizacije, počela bivati izložena sve jačim konkurentskim pritiscima, njihova očekivanja od lokalnog okruženja postajala su sve veća. U skladu s tim, formulisanje mezo politika se sve više premeštalo na regionalni i lokalni nivo. U pojedinim zemljama, regionalne i lokalne vlasti postale su čak odgovorne za koncipiranje ključnih mezo politika, poput politike obrazovanja.

Jedan od osnovnih ciljeva mezo politika je kreiranje specifičnih komparativnih prednosti lokalnog karaktera. U tom smislu, poželjno je decentralizovati mezo politike, i osloboditi centralnu vlast obaveze da formuliše veliki broj posebnih politika za različite regione. Lokalne politike treba da sprovede akteri na lokalnom nivou, kako bi ih oblikovali u skladu sa prednostima i nedostacima datog regiona. Praksa pokazuje da je često lakše lokalno mobilisati know-how potreban da se dijagnostikuju prednosti i nedostaci preduzeća i njihovog okruženja i formulišu mere za podsticanje prednosti i prevazilaženje uočenih nedostataka.

Centralna vlast može imati značajnu ulogu u stimulisanju pokušaja da se formulišu odgovarajuće regionalne i lokalne politike. U tom cilju njen zadatak je da:

- obavlja monitoring subvencija koje nude regionalne i lokalne vlasti i sprečava nelojalnu konkurenciju između pojedinih regiona po pitanju visine ponuđenih stimulansa i
- alokaciju subvencija uslovljava kreativnošću u formulisanju lokalne strategije, poput organizovanja regionalnog razvojnog fonda, čime se pruža podsticaj određenim performansama posmatrane oblasti.

Ipak, izvesni zadaci koji se odnose na mezo nivo ostaju i dalje u nadležnosti nacionalne vlade. Primera radi, iniciranje velikih tehnoloških projekata i formulisanje globalnih dugoročnih strategija i dalje ostaju u isključivoj nadležnosti centralnih organa vlasti.

8.2.5. Meta-nivo: Upravljanje industrijskom konkurentnošću

8.2.5.1. Zahtevi na meta nivou

Bitan aspekt kreiranja konkurentne pozicije sa meta nivoa odnosi se na podsticanje razvojno orijentisanih kulturnih vrednosti, koje treba da usvoje najšire društvene mase. Među te vrednosti spadaju:

- društveno vrednovanje ekonomskih rezultata,
- generalno prihvatanje ideje da „predatorski“ način ponašanja i izraženi individualizam negativno utiču na razvoj društva,
- prioritet dugoročnog investiranja u obrazovanje i trening kadrova i
- izražena sklonost štednji.

Ukoliko ove vrednosti nisu ukorenjene u društvu, veoma ih je teško naknadno stimulisati primenom makro i mezo politika. Ovo objašnjava zašto slični instrumenti, primera radi, kreirani da podstaknu preduzetništvo ili korporativnu saradnju, ostvaruju različite efekte u različitim zemljama.

Drugi važan preduslov za ostvarivanje povoljne konkurentne pozicije je postizanje društvenog konsenzusa o neophodnosti industrijskog razvoja i konkurentnog uključivanja na svetsko tržište. Imajući u vidu sve izraženiju internacionalizaciju privrede, nijedno društvo nije u poziciji da samostalno odabere razvojni put, bez saglasnosti sa ostalim učesnicima na globalnom tržištu. Svi moraju prihvatiti svetsko tržište kao okvir u kojem treba da rezervišu sopstvenu poziciju, što samo po sebi ne implicira ostvarivanje visokih izvoznih koeficijenata. Mnogo je važnije da kompanije dostignu međunarodne standarde kvaliteta i efikasnosti proizvodnje, tako da mogu konkurisati i uvoznoj robi na domaćem liberalizovanom tržištu. Sve dok postoji neslaganje po ovom pitanju, makro i mezo politike će biti nestabilne, a preduzeća će zauzimati defanzivan stav u cilju odgovora na promene u pravilima igre.

Treći bitan element na meta nivou je osposobljenost učesnika društvenog života da zajednički formulišu vizije i strategije koje treba da pretoče u odgovarajuće politike. Te vizije tiču se: utvrđivanja željene pozicije u okviru međunarodne podele rada, izbora komparativnih prednosti koje treba razvijati na dugi rok, određivanja načina distribucije profita i troškova proizašlih iz tržišnih integracija između različitih socijalnih grupa i sl. Opšte prihvaćena strategija predstavlja preduslov uspešne koncentracije svih resursa kojima društvo raspolaže, a orijentacija na dugi i srednji rok omogućava afirmaciju budućih zarad tekućih interesa i formiranje stabilnih očekivanja za naredni period. Obezbeđivanje konsenzusa po pitanju razvojnih ideja predstavlja složen politički proces u kojem se postavljaju ozbiljni zahtevi pred pojedine socijalne grupe. Preduzetnici, radnici i ostali segmenti civilnog društva, moraju biti spremni da se uključe u institucije i angažuju na ostvarivanju opštih ciljeva, kroz postizanje kompromisa sa drugim interesnim grupama. Ovaj zahtev čini osnovnu razliku između demokratske i korporativne kulture ponašanja, pošto korporativni interesi izopštavaju relevantne socijalne grupe iz procesa usaglašavanja strateških odluka.

8.2.5.2. Meta-nivo u zemljama u razvoju

Kulturne vrednosti su veoma heterogene, kada se posmatraju po pojedinim zemljama, jer u najvećem broju slučajeva odražavaju razlike u njihovim ekonomskim osobenostima. S druge strane, postoje i one karakteristike meta-nivoa koje su široko rasprostranjene u zemljama u razvoju i predstavljaju njihovu opštu osobinu.

Sve donedavno su Srbiju, kao i većinu ZUR i ZUT, odlikovali: centralizovan proces donošenja političkih odluka, snažna birokratija i neefikasnost državnog aparata. Ovo je često dovelo do pojave zelenaško-korporativnih struktura, koje su omogućile privilegovanim grupama da efikasno ostvaruju svoje interese. Nastanak struktura moći posledica je dezintegracije i fragmentacije društva, čije su osnovne karakteristike predstavljale izopštenost širokih narodnih masa iz procesa odlučivanja i politička i socijalna polarizacija. Sve ovo je remetilo industrijski razvoj na različitim nivoima:

- kompanije nisu međusobno saradivale zbog nedostatka poverenja i usađenog „predatorskog“ načina ponašanja;
- radnici i sindikati nisu bili voljni da prihvate bilo kakve promene u sferi radnog zakonodavstva;
- dispariteti u raspodeli dohotka uticali su na formiranje niskih stopa štednje i akumulacije kapitala, a
- socijalne tenzije i politička nestabilnost imali su za posledicu sprovođenje „stani-kreni“ politika, kao kompromisnog rešenja za dnevne probleme kompanija vezane za njihov opstanak na tržištu.

Ekonomska kriza iz osamdesetih godina prošlog veka ukazala je na nedovoljnu vitalnost razvojnog koncepta oslonjenog na domaću tražnju i ostvarila konsenzus po pitanju neophodnosti integracije na svetsko tržište. Program strukturnog prilagođavanja u Srbiji delimično je osnažio tržišne mehanizme i redukovao sklonost ka „rentseeking“ ponašanju⁹⁵ i klijentelističkim odnosima⁹⁶, dok su institucionalne reforme uvele više transparentnosti u proces donošenja odluka. S druge strane, program strukturnog prilagođavanja nije u dovoljnoj meri uzimao u obzir nerazvijenost tržišta i slabost civilnog društva u Srbiji. U takvim uslovima, mere deregulacije i redukcije zaposlenosti u javnom sektoru bile su nedovoljne da bi se izgradila konkurentna ekonomija i garantovao društveni razvoj. Socijalna razgradnja je nastavljena, jer makroekonomske reforme nisu doprinele razvoju regulatornih i upravljačkih kapaciteta (reforma vlasti, formiranje kompleksnih mreža povezanosti strateških partnera) i neophodnih socijalnih struktura.

Sistemska uticaja na konkurentnost nemoguće je ostvariti bez socijalnog jedinstva, do kojeg se dolazi ulaganjem u suštinsko preoblikovanje društva, koje prevazilazi nivo jednostavnih korekcija u makroekonomskom okruženju. Ovaj proces zahteva bazičnu rekonstrukciju poslovnih udruženja, sindikata i ostalih ključnih organizacija civilnog društva i kreiranje novih intermedijarnih institucija, što podrazumeva ispunjenje tri logički komplementarna zadatka:

- prvo, ove organizacije i institucije moraju biti interno restrukturirane;
- drugo, one moraju ojačati svoju sposobnost da predstavljaju interese svoje socijalne grupe vis-a-vis interesa vlasti i drugih socijalnih grupa i
- treće, one moraju da oblikuju sopstveno okruženje kroz saradnju i mrežnu povezanost sa javnim i privatnim institucijama.

Najvažnije socijalne grupe moraju naučiti da zaštita vlasti od uticaja privilegovanih grupa predstavlja „igru sa pozitivnim skorom“, jer je samo relativno autonomna vlada sposobna da preduzima aktivnosti u skladu sa socijalnim i ekonomskim interesima zemlje. U tom smislu, najveća uloga

⁹⁵ „Rentseeking“ je aktivnost traženja bilo kakve vrste materijalnog benefita van okvira tržišne razmene, a preko državnog zakonodavstva. Da li će neko uložiti resurse u rentseeking da bi do tih benefita došao, zavisi od troška koji mu to donosi i dobiti koju može iz toga da dobije. Pravilo je da je rentseeking aktivnost veća tamo gde je privreda više opterećena – za subjekte je racionalno da češće ulažu u rentseeking ako time mogu da izbegnu ili nadomeste troškove koje im donose standardni državni nameti. Dobrobit dobija samo rentijer, dok potrošači trpe zbog skuplje i manje kvalitetne usluge. Dodatno, u ovom procesu dolazi do čistog društvenog gubitka (deadweight loss) resursa.

⁹⁶ Klijentelizam (clientelism) predstavlja instrumentalizovano prijateljstvo u kojem partner sa višim socioekonomskim statusom (patron) koristi svoj uticaj i resurse da bi zaštitio ili ostvario korist za osobu nižeg statusa (klijent), a koja zauzvrat nudi opštu podršku i pomoć patronu.

prpisuje se transparentnosti i odgovornosti. Autonomni funkcionalni podsistemi zasnivaju se na jasnoj podeli odgovornosti između vlade, industrijskog sektora i socijalnih grupa. Njihov dalji razvoj treba da obezbede interni procesi sticanja znanja, fleksibilnost i odgovornost, kao i dijalog u vezi zajedničkog traženja optimalnog rešenja za uključivanje vlade i ostalih društvenih aktera sa nacionalnog, regionalnog i lokalnog nivoa.

8.2.5.3. Potreba za heterarhijskom upravljačkom strukturom

Iako je dogma da vlada ima ulogu da zameni funkcionisanje tržišta pogrešna, neoliberalna kritika tradicionalne uloge državnog intervencionizma ima smisla. Ideja po kojoj vlada, kao vrsta centralnog kontrolnog autoriteta u društvu, samostalno može selektivno usmeravati tehnološke i privredne procese, pretpostavlja da su državne birokrate sposobnije i informisanije od ostalih društvenih aktera, uključujući i same kompanije. Ovo je možda bio slučaj u nekim od novoindustrijalizovanih zemalja istočne i jugoistočne Azije, mada je i u njihovom slučaju odlučujuću ulogu imalo strateško partnerstvo između javnog i privatnog sektora. Uporedo sa ekonomskim rastom i socijalnim promenama, kompanije i ostali učesnici društvenog života stiču znanja i sposobnost da učestvuju u procesu formulisanja i implementacije zajedničke strategije, što težište ovog procesa postepeno prebacuje sa javnog na privatni sektor. Neophodni know-how i kapaciteti za implementaciju politika distriburaju se na razne vladine, privatne i posredničke agencije. Jenodimenzionalna, statička i centralistička struktura upravljanja nije podobna da bi se razvile i održale složene mreže preduzetnika i specijalizovanih institucija u industrijski razvijenim zemljama.

Međutim, zaključak da država više nema nikakvu ulogu u podsticanju konkurentnosti zemlje bi bila pre nagljena, pogotovo ako se uzme u obzir da su se u zemljama OECD-a odavno pojavili novi upravljački modeli, koji omogućavaju da vlada više ne širi svoj uticaj na privredu isključivo kroz tradicionalne intervencionističke metode. Savremene metode upravljanja vladi pridaju ulogu koordinatora, moderatora i komunikatora (onaj koji informiše i povezuje) u političkom povezivanju sa privrednim kompanijama i njihovim udruženjima, naučnim institutima i univerzitetima, posredničkim institucijama i sindikatima. Zadatak ove mreže je da vrši prikupljanje i diseminaciju relevantnih informacija i zajednički projektuje srednjoročne i dugoročne vizije, koje mogu poslužiti kao odrednica za formulisanje vladinih mezo-politika i razne oblike privatne inicijative. To državu oslobađa značajnog tereta i proces odlučivanja prebacuje u nadležnost mreže relevantnih institucija, obezbeđuje veći stepen raspoloživosti informacija, povećava legitimnost vladinih odluka i oslobađa kreativnost svih aktera u društvu, mobilisući njihove respektabilne kapacitete za rešavanje ekonomskih problema u funkciji strateškog odlučivanja. Mrežna povezanost politika zasniva se na pretpostavci da kod većine aktera u društvu postoji kapacitet za donošenje kompromisnih rešenja, sticanje novih znanja i prilagođavanje transformacionim procesima.

Na ovaj način, tradicionalni način upravljanja u srpskom društvu, koji se zasnivao na hijerarhijskoj koordinaciji i upravljanju unutar preduzeća i javnih institucija, tržišnoj koordinaciji odnosa između kompanija i hijerarhijskom rukovođenju društvom od strane vlasti, treba zameniti mrežnom formom organizacije. Mrežni koncept posebno uporište ima na mezo-nivou, na kojem novonastajuće forme nemaju odlike isključivo tržišnih mehanizama alokacije (konkurencija i cene), niti centralističkih upravljačkih mehanizama (hijerarhijska kontrola i državni intervencionizam).

Rasprave vezane za odnos tržišnog i administrativnog sistema upravljanja privredom, koje su kulminirale tokom osamdesetih godina prošlog veka, nisu uzimale u obzir ove inovativne forme oblikovanja strukture društva. Novi oblici upravljanja zasnivaju se na kombinaciji marketinških, administrativnih i samostalnih formi udruživanja, i funkcionišu kroz sistem tržišnih, hijerarhijskih i samoorganizovanih mreža povezanosti. Pojava sve diferenciranih formi organizacije društva i upravljanja, prevazilazi klasičnu podelu na tržišne i administrativne modele upravljanja privredom, odnosno, na liberalni i socijalistički koncept društvenog uređenja.

Efikasna politička mreža zasniva se na šest osnovnih elemenata:

1. autonomniji udruženih društvenih aktera, sa kapacitetom da prevaziđu sve interne konflikte;
2. poverenju i privrženosti fer odnosima u saradnji;

3. orijentaciji na suštinske rezultate (rešavanje problema prevazilaženjem minimuma konsenzusa);
4. kolektivnom odlučivanju na osnovu podele informacija;
5. reciprocitetu, ili raspodeli troškova i koristi od kolektivno donetih odluka i
6. dobrovoljnom uzdržavanju od slobode samostalnog delovanja, jer svaki učesnik ima legitimno pravo da njegovi interesi budu uvaženi.

Osnovna razlika između političke mreže i klasičnog korporativizma ogleda se u izmenjenoj ulozi države. Umesto da država utiče na privatne interese i arbitrira između korporativnih grupa koje imaju problema u međusobnoj saradnji, predstavnici ovih grupa ostvaruju međusobne kontakte i kontakte sa državnom administracijom na ravnopravnoj osnovi. Sistem političkog umrežavanja razlikuje se i od modela evropskog „neokorporativizma“ iz sedamdesetih godina prošlog veka, koji je u proces odlučivanja uključivao samo centralnu vlast i najznačajnije organizacije kapitala i rada. Mnogo je teže uočiti suštinske razlike između „mezokorporativizma“ i savremenih političkih mreža, jer oba termina služe da bi opisali aranžmane koje karakteriše stabilnost institucija (čak i onih neformalnih) i set pravila (često prećutnih) koja upravljaju interaktivnim procesom.

Političke mreže treba organizovati na sektorskom nivou, jer bi na tom nivou najefikasnije doprinosile usaglašavanju bitnih politika, kao što su, primera radi, politika razvoja nauke, politika tehnološkog razvoja, zdravstvena politika i sl. Istovremeno, ove mreže treba da postanu deo političkih struktura višeg nivoa, sa kojeg se može intervenisati u slučaju da politička mreža krene pogrešnim tokom. Država može, na primer, stimulisati osnivanje lokalnih ili regionalnih političkih mreža u cilju formulisanja strategije industrijskog razvoja. Finansijska podrška formiranju ovih mreža ima smisla sve dok je uslovljena ostvarenim industrijskim rezultatima. Bojazan da bi država na višem nivou organizacije mogla samostalno donositi mere koje nisu u skladu sa interesima uključenih strana, predstavlja važan stimulan za pravilno funkcionisanje političke mreže.

A N E K S

Tabela A-1. Struktura izvoza po razvojnim grupama zemalja u 1995, 2005. i 2013. godini (%)

Robne grupe	Godine	Struktura izvoza u %		
		ZUR	ZUT	IRZ
Prehrambeni proizvodi (SMTK: 0 + 1 + 22 + 4)	1995	10,0	5,4	8,7
	2005	6,1	3,8	7,0
	2013	6,8	6,1	8,8
Poljoprivredne sirovine (SMTK: 2 - 22 - 27 - 28)	1995	2,8	5,5	2,6
	2005	1,3	2,8	1,7
	2013	1,2	1,8	1,7
Rude, metali, drago kamenje i nemonetarno zlato (SMTK: 27 + 28 + 68 + 667 + 971)	1995	5,3	10,4	4,1
	2005	5,0	7,8	4,2
	2013	6,2	7,0	6,7
Goriva (SMTK: 3)	1995	15,0	33,7	3,3
	2005	22,4	53,9	6,6
	2013	23,2	61,8	9,9
Prerađeni industrijski proizvodi (SMTK: 5 do 8 - 667 - 68)	1995	65,7	31,6	76,8
	2005	64,4	25,4	76,5
	2013	61,5	21,3	68,6

Izvor: UNCTAD, 2014.

Tabela A-2. Priliv SDI i spoljnotrgovinska razmena po grupama zemalja, 1980-2013. (mil. USD)

	1980	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Priliv SDI (mil. USD)								
Svet	54110	208168	1414999	996714	1422255	1700082	1330273	1451965
ZUR	7510	35018	266644	341428	648208	724840	729449	778372
ZUT	24	75	5988	32414	70573	94836	84159	107967
IRZ	46576	173074	1142368	622872	703474	880406	516664	565626
Robni izvoz (mil. USD)								
Svet	2049411	3495693	6452624	10501737	15300667	18329205	18405289	18817705
ZUR	607605	843085	2059257	3807206	6437001	7890953	8219423	8432934
ZUT	85478	118378	149573	353871	609145	810622	822567	805905
IRZ	1356329	2534230	4243794	6340660	8254521	9627630	9363299	9578866
Robni uvoz (mil. USD)								
Svet	2091206	3607430	6654891	10777009	15419889	18415810	18526740	18797776
ZUR	502616	797814	1918053	3423596	6019516	7338211	7676505	7981063
ZUT	83591	140131	91763	240161	453466	587132	614223	618687
IRZ	1504998	2669485	4645074	7113252	8946906	10490467	10236013	10198026
Izvoz usluga (mil. USD)								
Svet	395660	831350	1521980	2573220	3896260	4372890	4473810	4720180
ZUR	73390	150390	352040	630600	1109960	1252670	1353120	1422460
ZUT	-	-	20190	47530	90960	108960	117340	128040
IRZ	312460	664270	1149750	1895090	2695350	3011270	3003350	3169680
Uvoz usluga (mil. USD)								
Svet	447770	875190	1519390	2472360	3739250	4180640	4292680	4499190
ZUR	139580	193760	416490	701390	1303600	1497920	1599710	1696750
ZUT	-	-	26570	65070	119630	140220	163190	186610
IRZ	295780	650850	1076330	1705900	2316020	2542500	2529780	2615830

Izvor: UNCTAD, 2014.

Tabela A-3. Rang odabranih zemalja prema relativnom per capita BDP/PPP u USD (indeksi EU-28=100, rangirano prema indeksima za 2012. godinu)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Luksemburg	255	271	275	264	256	268	272	272
Norveška	178	186	182	192	177	182	187	196
Švajcarska	137	140	145	149	150	155	158	160
SAD	159	155	152	147	147	148	148	149
Austrija	126	126	124	125	126	128	129	131
Irska	145	146	146	131	128	127	129	130
Holandija	131	131	133	135	132	132	131	129
Švedska	122	123	125	124	120	124	127	129
Danska	124	124	123	125	124	128	126	125
Nemačka	116	116	116	116	115	119	121	122
Belgija	120	118	116	116	118	120	119	119
Finska	115	114	118	119	115	114	115	115
Island	131	124	121	124	121	112	112	113
V. Britanija	123	121	117	113	111	112	109	110
Francuska	110	108	108	107	109	109	109	108
Japan	114	110	109	105	103	107	104	105
Italija	106	105	104	105	104	101	100	99
Španija	102	105	105	104	103	100	99	97
Kipar	93	93	95	100	100	97	95	91
Malta	81	79	78	81	85	86	86	86
Slovenija	88	88	89	91	87	84	84	82
Češka Republika	79	80	83	81	83	80	80	79
Grčka	91	92	90	93	94	87	79	75
Portugal	80	79	79	78	80	81	78	75
Slovačka	60	63	68	73	73	73	73	75
Litvanija	55	58	62	65	58	61	66	70
Estonija	62	66	70	69	63	63	67	69
Mađarska	63	63	62	64	65	65	66	66
Poljska	51	52	55	57	61	63	65	66
Letonija	50	53	58	59	54	54	59	62
Hrvatska	57	58	61	63	62	59	61	61
Turska	43	44	45	47	47	50	52	56
Rumunija	35	38	42	47	47	47	47	49
Bugarska	37	38	40	44	44	44	46	47
Crna Gora	31	36	40	43	41	42	42	43
Makedonija	29	30	31	34	36	36	35	35
Srbija	32	33	33	36	36	35	35	35
Albanija	22	23	23	26	28	27	30	30
BIH	25	27	28	26	29	28	28	28

Izvor: Eurostat database, maj 2015.

Tabela A-4. Indeksi promena udela pojedinih delatnosti u BDV Republike Srbije, u periodu 2001-2013. godine

Oblasti delatnosti	Indeksi promene udela u BDV 2013/2001	Udeo u BDV u 2013. godini (%)
Dobinici tranzicije:		36,6
62 Računarsko programiranje, konsultantske i s tim povezane delatnosti	9000	0,9
92 Kockanje i kladenje	3000	0,3
77 Iznajmljivanje i lizing	2000	0,2
09 Uslužne delatnosti u rudarstvu i geološkim istraživanjima	1000	0,1
63 Informacione uslužne delatnosti	1000	0,1
66 Pomoćne delatnosti u pružanju finansijskih usluga i osiguranju	1000	0,1
78 Delatnosti zapošljavanja	1000	0,1
97 Delatnost domaćinstava koja zapošljavaju posluhu	1000	0,1
35 Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i klimatizacija	510	3,6
60 Programske aktivnosti i emitovanje	500	0,5
94 Delatnosti udruženja	300	0,3
80 Zaštitne i istražne delatnosti	250	0,5
46 Trgovina na veliko, osim trgovine motornim vozilima i motociklima	220	5,1
06 Eksploatacija sirove nafte i prirodnog gasa	200	0,2
07 Eksploatacija ruda metala	200	0,2
33 Popravka i montaža mašina i opreme	200	0,2
38 Sakupljanje, tretman i odlaganje otpada; ponovno iskorišćav. otpad. materija	200	0,6
70 Upravljačke delatnosti; savetovanje u vezi sa upravljanjem	200	0,8
87 Socijalna zaštita sa smeštajem	200	0,4
45 Trgovina na veliko i trgovina na malo i popravka motornih vozila i motocikala	180	0,7
47 Trgovina na malo, osim trgovine motornim vozilima i motociklima	180	4,0
64 Finansijske usluge, osim osiguranja i penzijskih fondova	180	2,1
52 Skladištenje i prateće aktivnosti u saobraćaju	170	1,0
61 Telekomunikacije	170	2,5
65 Osiguranje, reosiguranje i penzijski fondovi, osim obaveznog soc. osiguranja	170	0,5
69 Pravni i računovodstveni poslovi	160	0,8
88 Socijalna zaštita bez smeštaja	160	0,8
05 Eksploatacija uglja	150	0,9
73 Reklamiranje i istraživanje tržišta	150	0,3
81 Usluge održavanja objekata i okoline	150	0,3
82 Kancelarijsko-administrativne i druge pomoćne poslovne delatnosti	150	0,3
29 Proizvodnja motornih vozila, prikolica i poluprikolica	130	0,9
22 Proizvodnja proizvoda od gume i plastike	120	1,1
42 Izgradnja ostalih građevina	120	1,2
71 Arhitektonske i inženjerske delatnosti; inženjersko ispitivanje i analize	120	0,6
43 Specijalizovani građevinski radovi	110	1,6
49 Kopneni saobraćaj i cevovodni transport	110	2,7
Gubnici tranzicije:		57,6
01 Poljoprivedna proizvodnja, lov i prateće uslužne delatnosti	100	17,3
03 Ribarstvo i akvakulture	100	0,1
25 Proizvodnja metalnih proizvoda, osim mašina i uređaja	100	1,4
26 Proizvodnja računara, elektronskih i optičkih proizvoda	100	0,4
30 Proizvodnja ostalih saobraćajnih sredstava	100	0,1
32 Ostale prerađivačke delatnosti	100	0,2
36 Skupljanje, prečišćavanje i distribucija vode	100	0,6
55 Smeštaj	100	0,5
68 Poslovanje nekretninama	100	8,7
72 Naučno istraživanje i razvoj	100	0,3
74 Ostale stručne, naučne i tehničke delatnosti	100	0,1
75 Veterinarske delatnosti	100	0,1
84 Javna uprava i odbrana; obavezno socijalno osiguranje	100	3,8
85 Obrazovanje	100	3,3
96 Ostale lične uslužne delatnosti	100	0,9

14 Proizvodnja odevnih predmeta	90	0,7
19 Proizvodnja koksa i derivata nafte	90	2,1
56 Delatnost pripremanja i posluživanja hrane i pića	90	0,6
86 Zdravstvene delatnosti	90	3,7
02 Šumarstvo i seča drveća	80	0,3
10 Proizvodnja prehrambenih proizvoda	80	3,5
15 Proizvodnja kože i predmeta od kože	80	0,3
16 Prerada drveta i proizvodi od drveta, plute, slame i pruća, osim nameštaja	80	0,3
17 Proizvodnja papira i proizvoda od papira	80	0,4
18 Štampanje i umnožavanje audio i video zapisa	80	0,3
41 Izgradnja zgrada	80	1,5
93 Sportske, zabavne i rekreativne delatnosti	80	0,5
11 Proizvodnja pića	60	0,8
27 Proizvodnja električne opreme	60	0,4
28 Proizvodnja nepomenutih mašina i nepomenute opreme	60	0,5
31 Proizvodnja nameštaja	60	0,3
53 Poštanske aktivnosti	60	0,5
58 Izdavačke delatnosti	60	0,3
08 Ostalo rudarstvo	50	0,1
20 Proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda	50	0,6
79 Delatnost putničkih agencija, tur-operatora, usluge rezervacije i prat. aktivnosti	50	0,1
90 Stvaralačke, umetničke i zabavne delatnosti	50	0,1
91 Delatnost biblioteka, arhiva, muzeja galerija i zbirki i ostale kulturne delatnosti	50	0,1
95 Popravka računara i predmeta za ličnu upotrebu i upotrebu u domaćinstvu	50	0,1
21 Proizvodnja osnovnih farmaceutskih proizvoda i preparata	40	0,4
23 Proizvodnja proizvoda od ostalih nemetalnih minerala	40	0,6
13 Proizvodnja tekstila	30	0,2
24 Proizvodnja osnovnih metala	30	0,3
59 Kinematograf. i televizij. produkc., snimanje zvuč. zapisa i izdav. muzič. zapisa	30	0,1
12 Proizvodnja duvanskih proizvoda	20	0,1
37 Uklanjanje otpadnih voda	0	0,0
39 Sanacija, rekultivacija i druge usluge u oblasti upravljanja otpadom	0	0,0
50 Vodeni saobraćaj	0	0,0
51 Vazdušni saobraćaj	0	0,0
98 Delatnost domaćinstava koja proizvode robu i usluge za sopstvene potrebe	0	0,0

Napomena: Dopunu do 100% učešća u strukturi BDV, čine usluge finansijskog posredovanja indirektno merene (FISIM).

Izvor: Obračunato na osnovu podataka RZS, baza podataka, maj 2015.

Tabela A-5. Bazni indeksi fizičkog obima proizvodnje po granama prerađivačke industrije, svrstanim prema nivou tehnološke intenzivnosti, 2014. godina (2000=100)

Prerađivačka industrija	Indeksi 2014/2000
Niska tehnologija:	
Proizvodnja prehrambenih proizvoda	114,2
Proizvodnja pića	102,6
Proizvodnja duvanskih proizvoda	102,9
Proizvodnja tekstilnih prediva i tkanina	19,8
Proizvodnja odevnih predmeta i krzna	29,1
Proizvodnja kože i predmeta od kože, obuće	27,8
Prerada i proizvodi od drveta i plute	24,1
Proizvodnja celuloze, papira, prerada papira	121,0
Izdavanje, štampanje i reprodukcija	112,2
Ostale prerađivačke delatnosti	41,5
Proizvodnja nameštaja i sl. proizvoda	85,1
Srednje niska tehnologija:	
Proizvodnja koksa i derivata nafte	251,2

Proizvodnja proizvoda od gume i plastike	125,7
Proizvodnja proizvoda od ostalih minerala	65,0
Proizvodnja osnovnih metala	93,8
Proizvodnja metalnih proizvoda, osim mašina	101,9
Srednje visoka tehnologija:	
Proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda	136,5
Proizvodnja ostalih mašina i uređaja	49,3
Proizvodnja električne opreme	151,2
Proizvodnja motornih vozila i prikolica	179,2
Proizvodnja ostalih saobraćajnih sredstava	24,3
Popravka i montaža mašina i opreme	32,9
Visoka tehnologija:	
Proizvodnja računara, elektronskih i optičkih uređaja	6,6
Proizvodnja osnovnih farmaceutskih proizvoda	229,2
Prerađivačka industrija - ukupno	103,2

Izvor: Obračun na osnovu podataka RZS.

Tabela A-6. Robna razmena Republike Srbije u periodu 1988-2014. godine (milioni USD)

God.	Izvoz		Uvoz		Saldo (mil. USD)	Ukupna robna razmena		Pokrivenost uvoza izvozom (%)
	Mil. USD	Lančani indeksi (%)	Mil. USD	Lančani indeksi (%)		Mil. USD	Lančani indeksi (%)	
1988	4830	-	4910	-	-80	9740	-	98,4
1989	5061	104,8	5715	116,4	-654	10776	110,6	88,6
1990	5453	107,7	7044	123,3	-1591	12497	116,0	77,4
1991	4506	82,6	5212	74,0	-706	9718	77,8	86,5
1992	2852	63,3	3412	65,5	-560	6264	64,5	83,6
1993	Sankcije OUN							
1994								
1995								
1996	1744	-	3811	-	-2067	5555	-	45,8
1997	2531	145,1	4503	118,2	-1972	7034	126,6	56,2
1998	2723	107,6	4475	99,4	-1752	7198	102,3	60,8
1999	1369	50,3	2881	64,4	-1512	4250	59,0	47,5
2000	1558	113,8	3330	115,6	-1772	4888	115,0	46,8
2001	1721	110,5	4261	128,0	-2540	5982	122,4	40,4
2002	2075	120,6	5614	131,8	-3539	7689	128,5	37,0
2003	2755	132,8	7473	133,1	-4718	10228	133,0	36,9
2004	3523	127,9	10753	143,9	-7230	14276	139,6	32,8
2005	4482	127,2	10461	97,3	-5979	14943	104,7	42,8
2006	6428	143,4	13172	125,9	-6744	19600	131,2	48,8
2007	8825	137,3	18554	140,9	-9729	27379	139,7	47,6
2008	10973	124,3	22875	123,3	-11902	33848	123,6	48,0
2009	8345	76,1	15582	68,1	-7237	23927	70,7	53,6
2010	9794	117,4	16734	107,4	-6940	26528	110,9	58,5
2011	11777	120,2	20139	120,3	-8363	31916	120,3	58,5
2012	11354	96,4	19013	94,4	-7660	30367	95,1	59,7
2013	14614	128,7	20543	108,0	-5929	35157	115,8	71,1
2014	14843	101,6	20650	100,5	-5806	35493	101,0	71,9

Izvor: RZS

Tabela A-7. Rang delatnosti prema nivou otvorenosti (od najotvorenije do najzatvorenije), 1989.-2013. godine

1989.		2001.		2005.		2008.		2013.	
Rang delatnosti	T _i	Rang delatnosti	T _i	Rang delatnosti	T _i	Rang delatnosti	T _i	Rang delatnosti	T _i
Prer. obojenih metala	1,09	Proizv. ost. saob. sredstava	1,08	Proizv. osnov. metala	1,89	Reciklaža	2,05	Proizv. električne opreme	1,73
Proizv. rude gvožđa	1,00	Proizv. odev. predmeta i krzna	1,06	Reciklaža	1,42	Proizv. osnov. metala	1,81	Proizv. motornih vozila i prikolica	1,72
Proizv. hemijskih proizvoda	1,00	Proizv. kože i predm. od kože, obuća	0,93	Proizv. odev. predm. i krzna	1,35	Proizv. ost. saob. sredst.	1,61	Proizv. osnovnih metala	1,69
Proizv. obojenih metala	0,91	Vađenje sirove nafte i gasa	0,71	Proizv. kože, predm. od kože i obuća	1,31	Proizv. dr. elek. mašina i aparata	1,40	Proizv. ostalih saobraćajnih sredstava	1,57
Proizv. nafte i gasa	0,86	Proizv. ostalih mašina i uređaja	0,70	Proizv. pr. od gume i plastike	1,23	Proizv. predm. od kože i obuća	1,33	Proizvodnja odevnih predmeta	1,48
Brodogradnja	0,81	Proizv. radio, TV i kom. opreme	0,69	Proizv. tekstil. prediva i tkanina	1,14	Proizv. odev. predm. i krzna	1,26	Proizvodnja kože i predmeta od kože	1,47
Crna metalurgija	0,79	Proizv. preciz. i optičk. instr.	0,67	Proizv. dr. mašina i uređaja	1,10	Proizv. pr. od gume i plastike	1,24	Proizvodnja duvanskih proizvoda	1,38
Proizv. nemetala	0,79	Proizv. osnov. metala	0,65	Proizv. hemikal. i hem. proizvoda	1,06	Proizv. tekstil. prediva i tkanina	1,22	Proizv. proizvoda od gume i plastike	1,38
Proizv. rezane gradje i ploca	0,79	Proizv. mot. vozila i prikolica	0,65	Prer. drveta i proizvod. od drveta i plute	1,03	Proizv. dr. mašina i uređaja	1,16	Proizv. nameštaja	1,37
Mašinogradnja	0,73	Prerada i proizvod. od drveta i plute	0,62	Proizv. dr. elektr. mašina i aparata	1,00	Proizv. radio, TV i kom. opreme	1,16	Proizv. nepomenutih mašina i opreme	1,29
Proizv. kožne obuće i galanter.	0,72	Proizv. pr. od gume i plastike	0,61	Proizv. ost. saobrać. sredst.	1,00	Proizv. hemikal. i hem. proizv.	1,15	Proizv. hemikalija i hem. proizvoda	1,24
Prer. hemijskih proizvoda	0,71	Proizv. hemikal. i hemij. proizv.	0,56	Vađenje ruda metala	0,99	Prer. drveta i pr. od drv. i plute	1,11	Prerada drveta i proizvod. od drveta	1,20
Proizv. derivata nafte	0,69	Proizv. tekstilnih prediva i tkanina	0,54	Proizv. celul., papira i prer. papira	0,99	Proizv. mot. vozila i prikolica	1,06	Proizv. papira i proizvoda od papira	1,17
Proizv. raznovrsnih proizvoda	0,67	Proizv. kokska i derivata nafte	0,53	Proizv. kokska i derivata nafte	0,99	Proizv. celul., papira i prer. papira	1,03	Proizvodnja tekstila	1,11
Prer. nemetala	0,64	Proizv. dr. elektr. mašina i aparata	0,52	Proizv. nameštaja i sl.	0,99	Vađenje ruda metala	1,02	Proizv. met. proizvoda, osim mašina	1,09
Proizv. elektr. mašina i aparata	0,62	Ulov i uzgoj ribe	0,48	Proizv. mot. vozila i prikol.	0,98	Proizv. nameštaja i sl.	1,01	Proizv. rač., elektron. i opt. proizv.	1,09
Proizv. saobraćajnih sredstava	0,59	Proizv. celul., papira i prer. papira	0,48	Vađenje sirove nafte i gasa	0,97	Vađenje sirove nafte i gasa	0,99	Proizv. osn. farmaceutskih proizvoda	1,08
Prer. kaučuka	0,55	Reciklaža	0,47	Proizv. radio, TV i komun. opreme	0,94	Proizv. med., prec. i opt. instr.	0,94	Proizvodnja prehrambenih proizvoda	1,04
Proizv. i prer. papira	0,51	Vađenje ruda metala	0,46	Proizv. medic., prec. i optič. instrum.	0,92	Proizv. kokska i der. nafte	0,90	Ostale prerađivačke delatnosti	1,03
Prer. uglja	0,49	Vađenje ostalih ruda i kamena	0,46	Ulov i uzgoj ribe	0,86	Ulov i uzgoj ribe	0,87	Ekspluat. sirove nafte i prir. gasa	0,96
Proizv. kože i krzna	0,46	Proizv. kancel. i račun. mašina	0,44	Proizv. kancel. i račun. mašina	0,81	Proizv. prehr. pr. i pića	0,84	Sakupljanje, tretman i odlag. otpada	0,90
Proizv. tekstil. prediva i tkanina	0,44	Proizv. nameštaja i sl.	0,36	Proizv. prehramb. proizvod. i pića	0,78	Proizv. standard. metal. proizvod., osim mašina	0,84	Ostalo rudarstvo	0,85
Metalprerađivačka delatnost	0,35	Proizv. met. proizvod., osim maš.	0,33	Proizv. stand. metal. pr., osim maš.	0,72	Proizv. kanc. i rač. mašina	0,77	Proizv. proizvoda od nemet. minerala	0,77
Proizv. final. proizvod. od drveta	0,35	Proizv. duvan. proizvod.	0,28	Proizv. pr. od ost. minerala	0,67	Proizv. pr. od ost. minerala	0,75	Eksploatacija ruda metala	0,76
Proizv. sirovina iz otpadaka	0,34	Proizv. pr. od ostal. minerala	0,22	Proizv. duvan. proizvod.	0,60	Proizv. duvan. proizvod.	0,59	Proizvodnja pića	0,70
Šumarstvo	0,30	Poljopriv., lov i usluge	0,20	Vađenje ost. ruda i kamena	0,59	Vađenje ost. ruda i kamena	0,58	Proizvodnja kokska i derivata nafte	0,69
Proizv. gotovih tekstil. proizvod.	0,24	Proizv. prehr. proizvod. i pića	0,20	Uzgoj i iskoriš. šuma	0,32	Izdavanje, štamp. i reprodukc.	0,42	Izdavačke delatnosti	0,53
Proizv. prehramb. proizvoda	0,22	Izdavanje, štamp. i reprodukc.	0,12	Izdavanje, štampanje i reprodukcija	0,32	Uzgoj i iskor. šuma	0,38	Kinematografska, TV i muzička produkcija	0,53
Grafička delatnost	0,14	Sportske, kulturne i sl. aktiv.	0,09	Poljopriv., lov i usluge	0,15	Proizv. i snab. el. en., gasa i vode	0,24	Poljopr. proizvod., lov i uslužne del.	0,36
Proizv. ruda obojenih metala	0,13	Proizv. el. energije, gasa i t. vode	0,08	Vađenje uglja i lignita	0,12	Poljopriv., lov i usluge	0,18	Ribarstvo i akvakulture	0,31
Proizv. i prer. duvana	0,10	Vađenje uglja	0,04	Proizv. i snab. el. en., gasa i vode	0,06	Vađenje uglja i lignita	0,15	Snabdevanje el. energijom, gasom	0,24
Poljoprivreda i ribarstvo	0,10	Uzgoj, iskoriš. šuma	0,02	Vodoprivreda	0,00	Sakup., preč. i distrib. vode	0,01	Šumarstvo i seča drveća	0,10
Proizv. kamena, šljunka i peska	0,08	Ostale poslovne aktivnosti	0,01	Sakuplj., prečišć. i distrib. vode	0,00	Vodoprivreda	0,00	Eksploatacija uglja	0,10
Proizv. stočne hrane	0,07	Vodoprivreda	0,00	Poslovi s nekretn., iznajmljiv.	0,00	Poslovi s nekretnin., iznajm.	0,00	Stvaralačke, umetničke i zabavne del.	0,06
Proizv. pića	0,06	Vađenje ruda urana i torijuma	0,00	Ost. komunal., društ. i lič. usluge	0,00	Dr. komun., društ. i lič. usluge	0,00	Štamp. i umnož. audio i video zapisa	0,03
Proizv. građevin. materijala	0,04	Prečiš. i distrib. vode	0,00					Arhitektonske i inženjerske delatnosti	0,00
Proizv. uglja	0,03	Poslovi s nekretnin.	0,00					Ostale stručne, naučne i tehničke del.	0,00
Elektroprivreda	0,01								

Izvor: Obračun na osnovu podataka RZS, Statistički godišnjak, odgovarajuća izdanja.

Tabela A-8. Oračun regionalnog Indeksa konkurentnosti izvoza Srbije, za dva podperioda 2002-2008. i 2008-2013. (milioni USD, indeksi)

Najznačajnija Srpska izvozna tržišta	Izvoz Srbije (mil. USD)			Ukupan uvoz iz svih zemalja na najznačajnija srpska izvozna tržišta (mil. USD)			Indeksi ukupnog uvoza		Hipotetički izvoz Srbije (mil. USD)		Razlika između stvarnog i hipotetičkog izvoza (mil. USD)		Indeks konkurentnosti jK_i	
	2002	2008	2013	2002	2008	2013	2008/2002	2013/2008	2008	2013	2008	2013	2008	2013
Italija	311	1129	2382	437212	552655	477391	1,26	0,86	394	975	735	1407	2,9	2,4
Nemačka	242	1142	1738	918100	1198897	1188884	1,31	0,99	316	1132	826	605	3,6	1,5
BIH	323	1339	1180	7587	12155	10295	1,60	0,85	518	1134	821	46	2,6	1,0
Ruska Fed.	91	551	1062	137548	321170	342980	2,33	1,07	212	588	339	473	2,6	1,8
Rumunija	53	398	785	51106	82389	73416	1,61	0,89	86	354	312	431	4,6	2,2
Crna Gora	-	1287	837	-	3633	2349	-	0,65	-	832	-	5	-	1,0
R. Makedonija	206	493	568	3763	6844	6600	1,82	0,96	374	475	119	92	1,3	1,2
Slovenija	81	502	479	22920	36820	33483	1,61	0,91	130	457	372	23	3,9	1,0
Hrvatska	42	435	414	21488	30728	20931	1,43	0,68	60	296	374	118	7,2	1,4
Francuska	60	346	353	534046	702711	681016	1,32	0,97	79	336	267	17	4,4	1,1
Bugarska	33	251	335	23001	37110	34317	1,61	0,92	52	232	199	103	4,8	1,4
Mađarska	74	325	402	75399	107472	100072	1,43	0,93	105	302	220	100	3,1	1,3
Češka R.	17	148	320	92984	140918	143483	1,52	1,02	26	151	122	170	5,7	2,1
Austrija	65	458	371	140202	182696	182203	1,30	1,00	84	457	374	-85	5,4	0,8
SAD	15	65	492	1919574	2165240	2329060	1,13	1,08	17	70	48	422	3,8	7,0
Turska	5	45	220	137460	201823	151787	1,47	0,75	7	34	38	186	6,3	6,4
Grčka	82	211	218	63211	78728	62149	1,25	0,79	103	167	108	52	2,1	1,3
V. Britanija	43	152	171	606162	629450	655319	1,04	1,04	44	159	108	12	3,5	1,1
Ukrajina	35	207	172	45022	85534	76862	1,90	0,90	67	186	139	-13	3,1	0,9
Kina	2	6	22	791600	1133086	1949992	1,43	1,72	3	10	3	12	1,9	2,2
Ostale	296	1483	2093	6175001	8630317	10275187	1,40	1,19	413	1766	1070	328	3,6	1,2
Svet - ukupno	2075	10973	14614	12203386	16340376	18797776	1,34	1,15	3090	10113	7882	4501	$jK=3,6$	$jK=1,4$

Izvor: Obračun na osnovu baze podataka UNCTAD

Tabela A-9. Robni izvoz Republike Srbije po ekonomskim zonama, 1997-2014. (mil. evra i %)

Godine	Izvoz po ekonomskim zonama (milioni evra)						Struktura izvoza po ekonomskim zonama (%)					
	Svet ukupno	Evropska		CEFTA	ZND	Ostale	Svet ukupno	Evropska		CEFTA	ZND	Ostale
		Ukupno	EU 15					Ukupno	EU 15			
1997.	2238	1119	880	643	186	290	100,0	50,0	39,3	28,7	8,3	13,0
1998.	2393	1171	939	737	166	319	100,0	48,9	39,2	30,8	6,9	13,3
1999.	1270	642	491	435	87	106	100,0	50,6	38,7	34,3	6,9	8,3
2000.	1680	911	683	494	119	156	100,0	54,2	40,7	29,4	7,1	9,3
2001.	1896	1104	874	498	130	164	100,0	58,2	46,1	26,3	6,9	8,6
2002.	2192	1304	958	611	141	136	100,0	59,5	43,7	27,9	6,4	6,2
2003.	2442	1316	977	749	164	213	100,0	53,9	40,0	30,7	6,7	8,7
2004.	3119	1604	1132	1133	173	209	100,0	51,4	36,3	36,3	5,5	6,7
2005.	3944	1937	1479	1324	261	422	100,0	49,1	37,5	33,6	6,6	10,7
2006.	5102	3132	2087	1353	367	250	100,0	61,4	40,9	26,5	7,2	4,9
2007.	6433	3844	2458	1831	455	303	100,0	59,8	38,2	28,5	7,1	4,7
2008.	7429	4323	2646	2163	545	398	100,0	58,2	35,6	29,1	7,3	5,4
2009.	5961	3395	2063	1682	408	476	100,0	57,0	34,6	28,2	6,8	8,0
2010.	7393	4467	2656	1894	599	433	100,0	60,4	35,9	25,6	8,1	5,9
2011.	8441	5204	2979	1963	777	497	100,0	61,7	35,3	23,3	9,2	5,9
2012.	8740	5364	2997	1900	879	597	100,0	61,4	34,3	21,7	10,1	6,8
2013.	10999	6907	4366	2045	1056	991	100,0	62,8	39,7	18,6	9,6	9,0
2014.	11157	7205	4602	2124	952	874	100,0	64,6	41,2	19,0	8,5	7,8

Izvor: Obračun na osnovu podataka NBS

Tabela A-10. Najznačajnijih 10 izvoznih tržišta u 2001. i 2014. godini (mil. USD i %)

Rang zemalja u 2001. godini	Mil. USD	%	Rang zemalja u 2014. godini	Mil. USD	%
Ukupno sve zemlje	1.721	100,0	Ukupno sve zemlje	14.843	100,0
1. Italija	293	17,0	1. Italija	2.577	17,4
2. BIH	239	13,9	2. Nemačka	1.773	11,9
3. Nemačka	230	13,4	3. BIH	1.319	8,9
4. Makedonija	174	10,1	4. Ruska Fed.	1.029	6,9
5. Ruska Fed.	80	4,6	5. Rumunija	830	5,6
6. Grčka	63	3,7	6. Crna Gora	756	5,1
7. Mađarska	59	3,4	7. Makedonija	603	4,1
8. Francuska	43	2,5	8. Slovenija	471	3,2
9. Slovenija	40	2,3	9. Hrvatska	459	3,1
10. Velika Britanija	38	2,2	10. Francuska	418	2,8
Ukupno prvih 10	1.259	73,2	Ukupno prvih 10	10.235	69,0

Izvor: Obračun prema podacima RZS

Tabela A-11. Indeksi per capita BDP/PPS zemalja Zapadnog Balkana, 2005.-2013. godine (EU-28=100)

Zemlje	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Hrvatska	58	58	61	64	62	59	60	61	61
Crna Gora	42	41	40	41	39	40	41	39	40
Makedonija	30	31	31	33	35	35	34	34	36
Albanija	22	23	24	26	29	28	28	28	28
Srbija	32	33	33	36	37	36	36	37	37
Bosna i Hercegovina	24	24	25	27	27	27	28	28	29

Izvor: Eurostat Database.

Tabela A-12. Indeks komplementarnosti robnog izvoza odabranih ZUT i svetskog robnog uvoza, 2008-2013.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Srbija	0,449	0,469	0,457	0,454	0,485	0,468
Belorusija	0,375	0,376	0,373	0,377	0,376	0,422
Ruska Federacija	0,368	0,343	0,325	0,343	0,392	0,392
BIH	0,349	0,379	0,374	0,377	0,387	0,384
Ukrajina	0,394	0,404	0,395	0,388	0,363	0,353
Kirgistan	0,252	0,249	0,298	0,325	0,349	0,341
Makedonija	0,230	0,310	0,318	0,319	0,317	0,296
Albanija	0,293	0,432	0,283	0,296	0,292	0,284
Moldavija	0,249	0,261	0,267	0,279	0,284	0,280
Gruzija	0,234	0,260	0,265	0,268	0,277	0,274
Kazahstan	0,264	0,223	0,234	0,254	0,269	0,261
Crna Gora	0,203	0,231	0,236	0,187	0,205	0,206
Uzbekistan	0,223	0,228	0,263	0,244	0,230	0,205
Azerbejdžan	0,193	0,193	0,194	0,186	0,206	0,193
Jermenija	0,200	0,214	0,199	0,188	0,220	0,183
Turkmestan	0,187	0,214	0,180	0,150	0,139	0,143
Tadžikistan	0,111	0,162	0,152	0,158	0,107	0,121

Izvor: Obračun na osnovu podataka iz baze UNCTAD

Tabela A-13. Struktura komparativnih prednosti po faktorskoj intenzivnosti, 2004-2013.

SMTK	Robne grupe SMTK prema tipu tehnologije	Statičke RCA			Dinamičke RCA		
		2004	2008	2013	RCA 2008 RCA 2004	RCA 2013 RCA 2008	RCA 2013 RCA 2004
	Agrarni i primarni proizvodi	1,36	0,85	1,05	0,63	1,08	0,68
001	Žive životinje,osim životinja iz odseka 03	0,62	4,61	5,15	7,44	0,56	4,18
011	Meso govede,sveže,rashladeno ili smrznuto	0,90	1,32	0,33	1,47	0,19	0,28
012	Ostalo meso i jestivi otpaci,sveže,smrznuto	0,23	0,27	0,23	1,17	0,81	0,96
016	Meso i jestivi klanič.proizv.,soljeni,sušeni	1,10	0,68	0,36	0,62	0,62	0,38
017	Meso i jestivi klanični proizv.,konzerv.,nn	3,28	3,67	2,73	1,12	0,79	0,88
022	Mleko i proizvodi,osim butera ili sira	0,68	1,74	2,10	2,56	0,63	1,62
023	Maslac i ost. masnoće od mleka;mlečni namazi	0,49	0,89	0,98	1,82	0,72	1,31
024	Sir i urda	0,26	0,98	1,10	3,77	1,39	5,23
025	Ptičja jaja i žumanca,sveža,sušena,belanca	0,47	0,47	0,23	1,00	0,72	0,72
034	Ribe,sveže,rashladene ili smrznute	0,03	0,02	0,02	0,67	1,50	1,00
035	Riba,sušena,soljena,u salamuri,dimljena	0,00	0,00	0,03	-	-	-
036	Ljuskari i beskičmenjaci	0,01	0,00	0,00	0,00	-	0,00
037	Ribe,ljuskari,mekušci i sl.,konzervisani	0,02	0,39	0,20	19,50	0,38	7,50
041	Pšenica i napolica,u zru	2,51	0,60	3,01	0,24	11,63	2,78
042	Pirinač	0,00	0,02	0,03	-	1,50	-
043	Ječam,u zru	0,85	0,27	0,57	0,32	4,41	1,40
044	Kukuruz,u zru	7,21	6,76	19,76	0,94	1,13	1,06
045	Žitarice,u zru,ostale	0,93	0,38	0,25	0,41	0,82	0,33
046	Brašno,prekrupa i griz,od pšenice	4,01	15,54	12,28	3,88	0,72	2,80
047	Prekrupa i brašno od ostalih žitarica	10,19	40,50	11,35	3,97	0,21	0,85
048	Proizvodi od žitarica,brašna,skroba	4,50	3,92	3,61	0,87	0,75	0,66
054	Povrće,sveže,smrznuto ili prerađeno	2,53	1,46	2,11	0,58	0,87	0,50
056	Povrće,korenje i gomolje,prerađeno,nn	3,97	2,63	2,36	0,66	0,78	0,52
057	Voće,sveže ili suvo	1,44	1,59	2,53	1,10	1,34	1,48
058	Voće pripremljeno i proizvodi(osim sokova)	38,86	24,10	25,05	0,62	0,90	0,56
059	Sokovi od voća i povrća,neferm.,bez alkohola	6,40	2,80	4,27	0,44	1,28	0,56
061	Šećer,melase i med	27,35	9,27	5,57	0,34	0,66	0,22
062	Proizvodi od šećera	2,52	1,51	1,69	0,60	0,58	0,35
071	Kafa i zamene kafe	0,16	0,16	0,12	1,00	1,81	1,81
072	Kakao	0,16	0,08	0,09	0,50	4,38	2,19
073	Čokolada i ostali prehr.proizv. sa kakaom,nn	6,51	5,05	4,24	0,78	0,56	0,43
074	Čaj i mate-čaj	0,27	0,16	0,12	0,59	0,44	0,26
075	Začini	5,25	2,94	1,95	0,56	0,45	0,25
081	Stočna hrana (osim žita u zru)	1,69	1,81	2,21	1,07	1,06	1,14
091	Margarin i druge jestive masnoće	4,08	2,10	2,26	0,51	0,96	0,49
098	Jestivi proizvodi i prerađevine,nn	2,81	2,23	2,18	0,79	1,06	0,84
111	Bezalkoholna pića,nepomenuta na drugom mestu	3,00	8,17	7,47	2,72	0,75	2,04
112	Alkoholna pića	2,06	2,12	2,23	1,03	0,80	0,82
121	Duvan,sirov ili neprerađen;otpaci od duvana	1,67	2,65	3,15	1,59	0,94	1,49
122	Duvan,prerađen	0,50	1,48	1,58	2,96	2,22	6,58
211	Sirova krupna i sitna koža (osim krzna)	6,32	4,87	6,50	0,77	1,46	1,13
212	Sirovo krzno	0,01	0,24	0,09	24,00	0,33	8,00
222	Uljano semenje za 'laka' ulja	0,65	0,49	1,04	0,75	2,71	2,05
223	Uljano semenje za ostala ulja	6,71	3,12	7,88	0,46	1,84	0,86
231	Prirodni kaučuk i slične prirodne gume	0,03	0,03	0,01	1,00	0,67	0,67
232	Sintetički kaučuk,regenerisani kaučuk;otpaci	6,53	3,37	3,86	0,52	0,49	0,25
245	Drvo ogrevno i drveni ugali	3,71	5,51	5,22	1,49	1,08	1,60
246	Iverje,sečka i otpaci od drveta	0,01	0,85	2,42	85,00	5,27	448,00
247	Drvo neobrađeno ili grubo obrađeno	1,86	0,92	0,67	0,49	0,46	0,23
248	Drvo,prosto obrađeno, i pragovi od drveta	3,91	2,70	2,17	0,69	0,69	0,47
251	Celuloza i otpaci od hartije	0,75	0,34	0,64	0,45	0,68	0,31
261	Svila	0,00	0,00	0,00	-	-	-
263	Pamuk	0,05	0,01	0,01	0,20	0,00	0,00
265	Biljna tekstilna vlakna (osim pamuka)	0,00	0,08	0,01	-	0,38	-
266	Sintetička vlakna za pređenje	0,08	0,06	0,03	0,75	0,50	0,38
267	Ostala veštačka i sintet. vlakna za pređenje	13,12	0,03	0,02	0,00	1,33	0,00
268	Vuna i ostala životinjska dlaka	0,56	0,30	1,19	0,54	2,47	1,32
269	Odeća upotrebljavana i slični proizvodi;krpe	0,08	0,02	0,06	0,25	16,00	4,00
272	Sirova đubriva,osim inih iz odseka 56	0,53	0,27	0,37	0,51	1,11	0,57
273	Kamen,pešak i grafit	0,92	1,10	1,15	1,20	0,61	0,73

Determinante rasta izvoza i analiza mogućnosti povećanja izvoza Srbije

274	Sumpor i neprženi piriti gvožđa	0,30	0,09	0,01	0,30	0,78	0,23
277	Prirod.materije za brušenje,nn;ind.dijamanti	0,02	0,00	0,00	0,00	-	0,00
278	Ostali sirovi minerali	0,37	0,52	1,27	1,41	0,88	1,24
281	Rude gvožđa i koncentracije	0,02	0,00	0,00	0,00	-	24,00
282	Otpaci od gvožđa i čelika;otpadni ingoti	2,55	3,96	3,99	1,55	0,85	1,33
283	Rude bakra i koncentracije;bakrenac;cement bakar	0,04	0,15	0,17	3,75	1,00	3,75
284	Rude nikla i koncentracije;drugi međuproizvodi	0,00	0,00	0,00	-	-	-
285	Rude aluminijuma i koncentracije(uklj.aluminu)	0,00	0,00	0,00	-	-	-
286	Rude i koncentracije uranijuma i torijuma	0,00	0,00	0,00	-	-	-
287	Rude i koncentracije baznih metala,nn	1,52	0,72	2,77	0,47	3,39	1,61
288	Otpaci od baznih metala,nn	1,14	2,05	3,00	1,80	1,03	1,86
289	Rude i koncentracije plemenitih metala;otpac	0,39	0,03	0,05	0,08	22,67	1,74
291	Životinjske sirove materije,nn	0,96	0,64	0,74	0,67	1,58	1,05
292	Biljne sirove materije,nn	1,83	1,13	0,96	0,62	0,80	0,49
321	Kameni ugalj,neaglomerisani	0,01	0,10	0,01	10,00	0,10	1,00
322	Briketi,mrki ugalj,treset	15,44	8,23	1,60	0,53	0,62	0,33
325	Koks,polukoks,retortni ugalj	0,02	0,00	0,00	0,00	-	0,00
333	Nafta,mineralna ulja,sirovi	0,00	0,00	0,00	-	-	-
334	Ulja od nafte i minerala	0,68	0,27	0,31	0,40	1,22	0,49
335	Otpadni proizv.od nafte i sl.	1,34	1,36	2,76	1,01	2,13	2,16
342	Propan i butan,tečni	0,00	0,29	0,40	-	1,38	-
343	Gas prirodni,tečni ili ne	0,00	0,00	0,00	-	-	-
344	Naftni gasovi	0,10	0,23	1,13	2,30	2,87	6,60
351	Električna energija	0,99	5,65	6,72	5,71	1,82	10,40
411	Životinjska ulja i masti	0,60	0,46	0,77	0,77	1,70	1,30
421	Čvrste biljne masti,ulja'meka'	8,82	5,54	6,98	0,63	1,05	0,66
422	Čvrste biljne masti i ulja	0,01	0,02	0,02	2,00	1,00	2,00
431	Životinj. i biljne masti,ulja	1,13	0,84	0,86	0,74	1,08	0,81
	Industrijski proizvodi – sve tehnologije	0,90	1,06	0,98	1,18	0,00	0,00
	A. Intenzivne ljudskim kapitalom	0,37	0,54	0,55	1,46	0,00	0,00
	1. Visoka tehnologija	0,24	0,25	0,27	1,04	0,92	0,96
	1.1. Radno intenzivne	0,14	0,12	0,17	0,86	1,00	0,86
714	Pog.mašine i motori,neelektr.	0,07	0,13	0,10	1,86	1,15	2,14
718	Pogonske mašine ostale,delovi	0,81	1,02	0,62	1,26	0,74	0,93
776	Termojonske elektronske cevi	0,01	0,01	0,01	1,00	1,00	1,00
778	Električne mašine,aparati,nn	0,22	0,33	0,63	1,50	1,03	1,55
792	Vazduhoplovi i oprema	0,37	0,02	0,14	0,05	4,00	0,22
871	Optički instrumenti	0,02	0,01	0,01	0,50	2,00	1,00
874	Merni,kontrolni instrumenti	0,22	0,22	0,21	1,00	0,77	0,77
	1.2. Kapitalno intenzivne	0,39	0,44	0,40	1,13	0,93	1,05
516	Organski hem.proizvodi,ostali	0,10	0,04	0,08	0,40	4,00	1,60
525	Radioaktivne materije	0,05	0,03	0,01	0,60	0,67	0,40
541	Medic.,farm.proizv.,sem lekova	0,11	0,08	0,07	0,73	0,75	0,55
542	Lekovi	0,94	0,94	0,91	1,00	0,96	0,96
591	Insektic. i dr.,za maloprodaju	0,81	0,28	0,51	0,35	1,36	0,47
752	Mašine za AOP i jedinice	0,05	0,15	0,11	3,00	1,13	3,40
	2. Srednja tehnologija	0,41	0,56	0,56	1,37	2,05	2,80
	2.1. Radno intenzivne	0,34	0,58	0,58	1,71	1,10	1,88
691	Konstrukcije i delovi	2,20	2,51	2,42	1,14	0,96	1,10
695	Alati ručni i za mašine	1,09	0,67	0,57	0,61	0,87	0,53
723	Maš.i uređ.za niskogr.,građev.	0,32	0,25	0,26	0,78	1,16	0,91
725	Maš.za proiz.hartije,celuloze	0,51	0,84	0,78	1,65	0,80	1,31
726	Mašine za štampanje i sl.	0,16	0,49	0,33	3,06	0,90	2,75
727	Mašine za proizvodnju hrane	1,01	1,19	0,84	1,18	0,69	0,81
728	Maš.za pojedine ind.gr.ostale	0,48	0,65	0,45	1,35	0,80	1,08
731	Maš.za obradu skidanjem metala	0,56	0,63	0,28	1,13	0,84	0,95
733	Maš.za obr.metala bez skidanja	0,64	1,01	1,13	1,58	1,58	2,50
735	Del.maš.za obr.met.skid.ili ne	1,34	2,10	1,50	1,57	0,45	0,71
737	Maš.za obradu metala,delovi,nn	2,59	0,68	0,39	0,26	0,66	0,17
741	Oprema za zagrevanje,hlađenje	0,37	0,77	0,36	2,08	0,61	1,27
744	Mehanički uređ.za manipulaciju	0,60	0,67	1,14	1,12	1,36	1,52
745	Neelektrične mašine,ostale	0,33	0,75	0,81	2,27	1,00	2,27
746	Kotrljajući ležaji	0,81	0,79	1,07	0,98	0,58	0,57
747	Slavine,ventili i sl. uređaji	0,64	0,35	0,39	0,55	0,94	0,52

Determinante rasta izvoza i analiza mogućnosti povećanja izvoza Srbije

748	Transmis.vratila,krivaje i sl.	1,05	0,84	0,39	0,80	0,49	0,39
749	Neelektrič.delovi za mašine,nn	0,35	0,51	0,61	1,46	1,61	2,34
751	Kancelarijske mašine	0,62	0,80	1,46	1,29	0,18	0,23
759	Del.,pribor za kanc.,AOP maš.	0,12	0,07	0,04	0,58	6,14	3,58
761	Monitori i projektori,TV prijemnici	0,05	1,56	0,30	31,20	0,24	7,60
763	Apar.za snim.repr.zvuka,slike	0,00	0,15	0,03	-	2,27	-
764	Telekomunikaciona oprema	0,04	0,13	0,28	3,25	1,92	6,25
772	Elek.apar.za strujna kola i sl	0,22	0,61	0,67	2,77	1,13	3,14
774	Elektro-dijagnostički aparati	0,27	0,10	0,07	0,37	0,90	0,33
775	Elek.i neelek.oprema za domač.	0,27	1,73	2,71	6,41	2,18	14,00
811	Montažne zgrade,svih vrsta	1,14	1,22	1,28	1,07	0,99	1,06
872	Medicinski instrumenti	0,45	0,55	0,92	1,22	1,45	1,78
873	Merači i brojači	0,58	0,46	0,31	0,79	0,37	0,29
881	Fotoaparati i oprema	0,11	0,25	0,17	2,27	0,48	1,09
884	Optički proizvodi	0,07	0,08	0,14	1,14	2,75	3,14
	2.2. Kapitlano intenzivne	0,51	0,52	0,53	1,02	3,58	3,65
	2.2.1. Resursno intenzivne	1,03	0,81	0,80	0,79	1,01	0,80
515	Organsko-neorganska jedinjenja	0,08	0,04	0,03	0,50	1,00	0,50
522	Neorg.hemij.elem.,oksidi,soli	1,20	0,64	0,90	0,53	1,20	0,64
523	Metalne soli i peroksisoli	0,38	0,28	0,34	0,74	1,43	1,05
524	Neorganski hem.proizv.,ostali	0,04	0,04	0,05	1,00	1,00	1,00
531	Sintetič.organ.mat.za bojenje	0,51	0,44	0,43	0,86	0,41	0,35
532	Ekstrakti za bojenje,štavljenje	0,07	0,14	0,13	2,00	0,71	1,43
571	Polimeri etilena	7,22	3,85	3,30	0,53	0,78	0,42
572	Polimeri stirola	0,03	0,03	0,03	1,00	1,00	1,00
573	Polimeri vinil hlorida i sl.	0,29	0,05	0,02	0,17	0,80	0,14
574	Poliacetali i ostali polietri	0,06	0,17	0,15	2,83	0,71	2,00
575	Plastične mase,ostale	0,64	0,39	0,52	0,61	1,23	0,75
579	Otpaci od plastičnih masa	0,37	0,27	0,93	0,73	6,48	4,73
581	Cevi i creva od plastič. masa	4,54	4,16	6,04	0,92	1,85	1,70
582	Ploče i sl. od plastičnih masa	0,58	1,06	0,84	1,83	0,80	1,47
583	Monofilamenti	0,38	0,80	0,63	2,11	0,71	1,50
597	Aditivi za mineralna i sl.ulja	0,20	0,21	0,46	1,05	2,14	2,25
598	Hemijski proizvodi,nn	0,16	0,16	0,16	1,00	1,13	1,13
679	Cevi,šuplji profili(Fe,čelik)	1,20	1,01	0,63	0,84	0,59	0,50
	2.2.2. Ostalo	0,12	0,25	0,25	2,08	11,60	24,17
533	Pigmenti,lakovi i sl.	1,11	2,07	1,82	1,86	0,86	1,61
551	Eterična ulja,parfimer.proiz.	0,23	0,22	0,11	0,96	0,55	0,52
781	Putnički automobili	0,04	0,08	0,12	2,00	46,50	93,00
782	Motorna vozila za prevoz robe	0,12	0,33	0,14	2,75	0,61	1,67
882	Foto i kino materijal	0,15	0,43	0,18	2,87	0,26	0,73
	3. Ostalo	0,53	1,09	1,13	2,06	1,40	2,89
553	Parfimer.,kozmet. i toal.prep.	0,32	0,61	0,54	1,91	0,90	1,72
554	Sapuni,preparati za čišćenje	0,90	2,51	2,33	2,79	0,93	2,59
592	Skrob,inulin,albumini,lepak	0,57	1,12	1,20	1,96	0,99	1,95
593	Eksplzivni,pirotehnič.proizv.	3,51	5,96	5,24	1,70	0,78	1,32
711	Kotlovi za vodenu i dr.paru	2,37	0,54	0,75	0,23	2,09	0,48
712	Turbine na vodenu i dr.paru	0,38	0,35	0,00	0,92	0,06	0,05
713	Klipni motori SUS	0,41	0,50	0,55	1,22	1,02	1,24
716	Rotacione električne mašine	0,54	3,60	2,18	6,67	0,93	6,20
742	Pumpe za tečnosti	0,77	0,53	0,99	0,69	3,13	2,16
743	Pumpe i kompresori	0,19	0,30	0,23	1,58	0,93	1,47
762	Radiodifuzni prijemnici	0,00	0,08	0,05	-	0,63	-
773	Oprema za distribuc.el.energ.	1,20	1,94	4,34	1,62	3,11	5,03
793	Brodovi,čamci,plovne konstruk.	0,38	0,78	0,40	2,05	0,53	1,08
831	Kovčezi,koferi,neseseri,sl.	0,25	0,28	0,23	1,12	0,71	0,80
898	Muzički instrumenti	0,63	0,60	0,43	0,95	0,62	0,59
	B. Kapitalno intenzivne	0,56	0,59	0,41	1,05	0,78	0,82
652	Tkanine od pamuka	0,16	0,15	0,08	0,94	1,67	1,56
653	Tkanine od sint. i veštač.mat.	0,42	0,41	0,24	0,98	0,44	0,43
654	Tekstilni proizv.,ostali,tkani	0,26	0,89	0,37	3,42	0,33	1,12
659	Pokrivači za podove	3,14	1,71	2,42	0,54	1,60	0,87
678	Žica od gvožđa i čelika	0,15	0,71	0,36	4,73	0,55	2,60

Determinante rasta izvoza i analiza mogućnosti povećanja izvoza Srbije

783	Drumska motorna vozila,nn	0,37	0,58	0,12	1,57	0,26	0,41
	C. Radno intenzivne	1,38	1,56	1,46	1,13	0,89	1,01
612	Proizv. od kože i vešt.kože,nn	0,16	0,37	0,27	2,31	0,49	1,13
621	Proizvodi od kaučuka	2,60	0,83	0,85	0,32	0,89	0,28
625	Gume za automobile i sl.	9,34	5,53	5,24	0,59	1,02	0,60
629	Proizvodi od gume	1,95	1,77	1,68	0,91	1,01	0,91
633	Proizvodi od plute	0,04	0,21	0,05	5,25	2,00	10,50
642	Hartija i karton,sečeni	1,35	1,58	2,29	1,17	1,23	1,44
655	Pleteni,kukičani materijali	0,14	0,13	0,23	0,93	1,62	1,50
656	Til,čipke,vez,trake,ostalo	0,11	0,74	1,69	6,73	2,26	15,18
657	Specijalna prediva i tkanine	0,67	0,75	0,96	1,12	1,43	1,60
658	Gotovi proizvodiod tekstila	0,48	0,77	0,82	1,60	1,14	1,83
667	Biseri,drago i poludrago kam.	0,00	0,00	0,00	-	-	-
692	Metalni kontejneri	2,02	5,38	10,89	2,66	1,35	3,59
696	Stoni pribor	0,15	0,14	0,13	0,93	3,79	3,53
697	Oprema za dom.od prost.metala	5,52	4,45	4,03	0,81	0,76	0,61
699	Proiz.od prostih metala,nn	1,31	1,44	1,42	1,10	1,39	1,53
721	Poljoprivredne mašine	1,43	1,06	0,82	0,74	0,78	0,58
722	Traktori	1,77	0,78	0,93	0,44	0,58	0,25
724	Mašine za obradu tekstila,kože	0,25	0,20	0,30	0,80	1,15	0,92
771	Električne pogonske mašine	0,76	0,67	0,76	0,88	1,06	0,93
784	Delovi.pribor za motor.vozila	0,39	0,45	0,53	1,15	1,13	1,31
785	Motocikli i bicikli	0,06	0,19	0,18	3,17	1,00	3,17
786	Prikolice i poluprikolice	0,84	2,20	2,56	2,62	0,78	2,04
791	Šinska vozila i oprema	2,71	7,32	2,01	2,70	0,24	0,64
812	Sanitarni uređaji.pribor,nn	1,72	1,59	1,90	0,92	1,35	1,24
813	Uređaji za osvetljenje,nn	0,56	0,92	0,66	1,64	0,47	0,77
821	Nameštaj i delovi	1,80	1,94	2,16	1,08	1,10	1,18
841	Muški kaputi,jakne i sl.	1,51	1,69	1,35	1,12	0,67	0,75
842	Ženski kaputi,ogračači i sl.	1,10	1,57	1,22	1,43	0,59	0,85
843	Muški kaputi i sl.,pleteni	0,49	0,42	0,41	0,86	0,79	0,67
844	Ženski kaputi i sl.,pleteni	1,41	0,86	0,79	0,61	0,98	0,60
845	Odeća,nn	1,15	1,50	0,93	1,30	0,77	1,01
846	Pribor za odeću od tekstila	4,93	12,57	11,17	2,55	0,91	2,32
848	Odeća i pribor,sem od tekstila	0,37	0,41	0,32	1,11	0,44	0,49
851	Obuća	3,03	3,74	3,55	1,23	0,72	0,88
883	Kinematografski filmovi	0,17	0,09	0,32	0,53	2,78	1,47
885	Satovi i časovnici	0,04	0,11	0,13	2,75	1,09	3,00
891	Oružje i municija	4,24	3,89	4,60	0,92	1,69	1,55
892	Štampane stvari	1,57	2,37	1,99	1,51	0,65	0,99
893	Proizvodi od plastike,nn	3,05	3,18	2,59	1,04	0,86	0,89
894	Dečja kolica,igračke i sl.	0,35	0,28	0,28	0,80	0,68	0,54
895	Pribor za pisanje	0,21	0,32	0,21	1,52	0,50	0,76
897	Nakit	0,06	0,06	0,04	1,00	0,67	0,67
899	Razni gotovi proizvodi,nn	0,41	0,33	0,34	0,80	0,76	0,61
	D. Resursno intenzivni	2,69	2,68	2,24	1,00	0,55	0,55
	1. Slabo	1,35	1,74	1,53	1,29	0,71	0,91
611	Koža	0,56	0,94	1,14	1,68	1,20	2,02
613	Štavljena,obrađena krzna	0,82	0,66	0,87	0,80	0,94	0,76
634	Furnir i ostalo obrađeno drvo	1,26	1,14	1,50	0,90	1,46	1,33
635	Proizvodi od drveta,nn	2,74	5,41	6,80	1,97	0,94	1,85
651	Predivo od tekstilnih vlakana	0,59	0,34	0,31	0,58	0,88	0,51
661	Kreč,cement,građevinski mat.	0,65	2,64	1,31	4,06	0,34	1,40
662	Glineni,vatrostalni građ.mat.	5,89	6,62	5,07	1,12	0,41	0,46
663	Gotovi mineralni proizvodi	1,56	1,18	1,06	0,76	0,97	0,74
664	Staklo	0,23	0,35	0,32	1,52	1,06	1,61
665	Proizvodi od stakla	1,54	0,87	0,75	0,56	0,47	0,27
666	Grnčarski proizvodi	0,29	0,24	0,14	0,83	0,46	0,38
694	Ekseri,vijci,tirfoni i sl.	0,64	0,65	0,62	1,02	0,82	0,83
	2. Jako	3,17	2,92	2,44	0,92	0,54	0,50
	2.1. Intenzivni ljudskim kapitalom	3,67	3,15	2,08	0,86	0,34	0,29
511	Ugljovodonici i derivati	1,45	2,57	0,59	1,77	0,59	1,05
512	Alkoholi,fenoli,derivati	3,01	1,55	0,38	0,51	0,02	0,01
513	Karbonske kiseline,derivati	3,27	2,10	0,16	0,64	0,11	0,07

514	Jedinj.sa azotnom funkcijom	0,09	0,06	0,12	0,67	1,33	0,89
562	Đubriva(sem sirovih)	1,54	1,18	1,18	0,77	1,09	0,84
671	Sirovo gvožđe i ferolegure	0,29	0,31	0,31	1,07	0,10	0,10
672	Ingoti,dr.polupr.(gvož.,čelik)	0,03	0,02	2,24	0,67	251,00	167,33
673	Valjani proizvodi,neplatirani	15,29	13,80	10,37	0,90	0,18	0,16
674	Valjani proizvodi,platirani	6,19	5,38	4,53	0,87	0,20	0,18
675	Valjani proizv.,legiran čelik	1,17	0,06	0,03	0,05	0,50	0,03
676	Šipke,profili,fazonski čelik	0,07	0,31	0,30	4,43	1,13	5,00
677	Šine i sl. od gvožđa i čelika	1,29	0,41	0,80	0,32	0,80	0,26
	2.2. Ostalo	2,44	2,56	2,94	1,05	0,90	0,94
641	Hartija i karton	1,38	1,71	2,14	1,24	1,29	1,59
681	Srebro,platina,ost.plat.metali	0,09	0,12	0,11	1,33	1,17	1,56
682	Bakar	5,57	4,89	5,77	0,88	0,81	0,71
683	Nikl	0,03	0,03	0,01	1,00	0,33	0,33
684	Aluminijum	2,88	2,97	3,05	1,03	0,88	0,90
685	Olovo	2,63	2,93	4,16	1,11	0,30	0,34
686	Cink	1,83	0,23	0,01	0,13	0,35	0,04
687	Kalaj	2,07	3,08	2,96	1,49	0,01	0,02
689	Razni obojeni prosti metali	0,11	0,03	0,03	0,27	0,33	0,09
	E. Ostalo	2,11	1,26	0,68	0,60	0,10	0,06
693	Proizvodi od žice	0,76	2,72	0,90	3,58	0,30	1,08
896	Umetnički predmeti	0,18	0,07	0,15	0,39	2,14	0,83
9	Proizvodi nepomenuti u SMTK Rev. 4	2,99	1,28	0,71	0,43	0,06	0,03

Izvor: Obračun na osnovu podataka RZS i UNCTAD

Tabela A-14. Stope promena izvoza komercijalnih usluga, po vrstama usluga i regionima (godišnji procenti promene)

Vrste usluga	Period	Svet	Severna Amerika	Južna i Centr. Amerika	Evropa	ZND	Afrika	Srednji Istok	Azija
Komercijalne usluge ukupno	1990-95	8	8	9	7	..	14
	1995-00	5	7	6	4	..	4	..	4
	2000-05	11	5	8	13	18	12	13	12
	2005-10	9	8	10	7	14	9	10	12
	2012	2	5	6	-2	9	7	9	7
	2013	6	5	2	7	9	-3	4	5
Transportne usluge	1990-95	7	4	7	6	..	11
	1995-00	2	1	1	2	..	-1	..	3
	2000-05	10	3	11	11	15	14	..	11
	2005-10	7	6	9	6	13	9	9	9
	2012	1	3	1	-3	6	8	6	5
	2013	2	4	3	5	5	2	-3	-3
Putovanja	1990-95	9	7	10	8	..	14
	1995-00	4	6	7	2	..	6	..	3
	2000-05	8	2	6	9	18	15	11	11
	2005-10	6	4	6	3	9	8	15	13
	2012	4	8	6	-3	10	6	2	10
	2013	7	7	4	8	9	-10	8	9
Ostale komercijalne usluge	1990-95	9	11	10	5	..	16
	1995-00	8	10	9	7	..	6	..	5
	2000-05	13	8	11	15	25	6	12	14
	2005-10	11	10	15	10	19	11	6	13
	2012	2	3	9	-1	12	7	16	8
	2013	6	4	-1	7	14	2	6	7

Izvor: WTO, International Trade Statistics 2014., p. 121.

Tabela A-15. Republika Srbija: Prihodi i rashodi po osnovu razmene usluga sa inostranstvom, 2007-2013. (mil. USD)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Saldo usluga (1.1.-1.2.)	-354,64	-283,15	33,5	12,39	217,96	197,11	457,82
1.1. Prihodi	3167,46	4033,22	3489,46	3531,14	4221,01	3970,57	4562,67
1.1.1. Turizam	865,3	944,25	865,37	798,38	991,66	906,13	1052,88
1.1.2. Saobraćaj	724,06	960,46	729,37	780,98	941,32	937,36	1079,37
1.1.2.1. Pomorski	0	0	0	0	0	0	0
1.1.2.2. Vazdušni	166,61	217,7	155,81	188,79	202,02	203,54	211,74
1.1.2.3. Drumski	253,52	336,75	285,05	307,31	378,59	383,24	451,89
1.1.2.4. Železnički	102,13	114,18	81,25	78,52	91,23	75,79	82,95
1.1.2.5. Rečni	22,34	25,77	20,33	22,85	19,91	29,30	38,34
1.1.2.6. Poštanske i kurirske usluge	-	-	-	-	-	5,84	5,57
1.1.2.7. Ostalo *	179,45	266,06	186,92	183,5	249,57	239,66	288,87
1.1.3. Usluge u oblasti komunikacija**	109,04	128,47	138,86	156,72	440,76	482,50	580,73
1.1.4. Investicioni radovi	199,16	359,16	225,23	230,32	287,47	217,29	263,15
1.1.5. Ostalo	1269,9	1640,88	1530,63	1564,74	1559,81	1427,30	1586,54
1.1.5.1. Osiguranje	28,2	24,77	23,88	24,65	25,90	18,33	28,95
1.1.5.2. Finansijske usluge	27,32	42,25	24,55	36,67	54,25	45,28	34,74
1.1.5.3. Računarske i informatičke usluge	84,82	141,38	140,2	168,14	-	-	-
1.1.5.4. Posredovanje i usl. u vezi sa trgov.	67,61	91,94	89,76	71,8	78,38	78,32	87,11
1.1.5.5. Operativni zakup	2,71	11,34	5,28	6,17	6,61	10,30	10,14
1.1.5.6. Prava industrijske svojine	10,47	27,29	63,1	38,85	56,78	35,54	44,47
1.1.5.7. Poslovne, profesion. i tehničke usl.	637,5	827,14	776,38	802,28	855,04	866,45	970,15
1.1.5.8. Usl. za lične i kultur. potrebe i rekr.	116,89	160	170,07	180,22	196,73	139,36	137,55
1.1.5.9. Usluge državnih institucija	28,59	28,64	12,61	7,87	10,39	5,14	5,54
1.1.5.10. Ostale usluge	265,79	286,12	224,82	228,09	275,73	228,59	267,90
1.1.6. Neregistrovano	-	-	-	-	-	-	-
1.2. Rashodi	3522,10	4316,37	3455,96	3518,76	4003,04	3773,46	4104,85
1.2.1. Saobraćaj	1000,76	1284,12	926,68	988,98	1080,27	1039,32	1117,12
1.2.1.1. Pomorski	71,77	95,49	76,85	74,99	66,28	65,71	68,67
1.2.1.2. Vazdušni	188,3	252,37	175,54	203,31	219,39	221,38	230,14
1.2.1.3. Drumski	152,43	175,3	131,06	141,99	177,85	177,93	184,75
1.2.1.4. Železnički	87,38	120,37	101,87	84,79	92,74	68,74	58,71
1.2.1.5. Rečni	44,75	50,03	37,78	51,51	41,04	45,69	56,40
1.2.1.6. Poštanske i kurirske usluge	-	-	-	-	-	5,76	6,23
1.2.1.7. Ostalo *	456,13	590,58	403,58	432,39	482,97	454,13	512,22
1.2.2. Usluge u oblasti komunikacija**	85,18	117,58	113,12	112,08	342,64	343,59	369,71
1.2.3. Turizam	1041,42	1253,65	958,72	952,56	1113,58	1016,73	1117,05
1.2.4. Investicioni radovi	117,13	127,68	119,09	172,13	138,89	116,52	110,08
1.2.5. Ostalo	1277,61	1533,33	1338,34	1293,01	1327,66	1257,30	1390,90
1.2.5.2. Osiguranje	41,75	49,29	49,62	49,29	57,97	49,95	52,92
1.2.5.3. Finansijske usluge	40,65	69,4	97,37	46,85	68,90	46,36	49,77
1.2.5.4. Računarske i informatičke usluge	161,11	203,93	182,34	179,56	-	-	-
1.2.5.5. Posredovanje i usl. u vezi sa trgov.	42,12	65,65	56,43	49,45	58,95	48,03	53,76
1.2.5.6. Operativni zakup	60,49	75,34	48,52	37,06	45,29	48,45	48,31
1.2.5.7. Autorska prava, naknade i licence	143,75	195,16	143,73	156,37	183,40	175,31	221,24
1.2.5.8. Poslovne, profesion. i tehničke usl.	572,4	636,93	560,32	571,3	687,99	671,21	758,25
1.2.5.9. Usl. za lične i kultur. potrebe i rekr.	71,52	88,65	83,77	83,91	88,95	77,43	79,36
1.2.5.10. Usluge državnih institucija	60,57	56,82	48,08	48,61	61,46	59,17	61,57
1.2.5.11. Ostale usluge	83,26	92,18	68,17	70,62	74,76	81,39	65,72

Napomene: *Transport nafte i gasa, iznajmljiv. vozila i dr. ** Od 2011. godine obuhvaćene su i računarske i informatičke usluge.

Izvor: NBS

Tabela A-16. Produktivnost po delatnostima (BDV po zaposlenom u hilj. RSD), 2007-2013.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ukupno	966,0	1003,0	1089,0	1204,0	1297,0	1435,0	1477,0
B - Rudarstvo	1003,0	1187,0	1480,0	1698,0	2019,0	2168,0	2398,0
C - Prerađivačka industrija	787,0	889,0	928,0	1118,0	1209,0	1421,0	1430,0
D - Elektroprivreda	1910,0	2224,0	2685,0	2656,0	3067,0	3035,0	4364,0
E - Vodoprivreda	745,0	751,0	861,0	928,0	1033,0	1071,0	1067,0
F - Građevinarstvo	1205,0	1081,0	1143,0	1224,0	1362,0	1269,0	1376,0
G - Trgovina na veliko i malo	965,0	921,0	917,0	1036,0	1107,0	1324,0	1213,0
H – Saobraćaj i skladištenje	901,0	856,0	1192,0	1087,0	1065,0	1080,0	1270,0
I - Usluge smeštaja i ishrane	512,0	491,0	501,0	532,0	569,0	639,0	682,0
J - Informisanje i komunikacije	2068,0	2349,0	2376,0	2700,0	2856,0	3082,0	2952,0
L - Poslovanje nekretninama	775,0	1630,0	2889,0	3261,0	2896,0	3550,0	3002,0
M - Stručne, naučne i tehničke delatnosti	1235,0	1078,0	1079,0	1085,0	1178,0	1268,0	1248,0
N - Administrativne i pomoćne uslužne delatnosti	666,0	707,0	774,0	801,0	835,0	846,0	797,0

Izvor: RZS, baza podataka

LITERATURA

1. Acemoglu D., S. Johnson and J. Robinson (2004.), „Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth“, in P. Aghion and S. Durlauf, eds., *Handbook of Economic Growth*.
2. Adlung R. and H. Mamdouh (2014.), „How to Design Trade Agreements in Services: Top Down or Bottom Up?“ *WTO Working Papers*, ERSD -2013 – 08.
3. Ali Trabelsi M. and N.Liouane (2013.), „Trade Liberalization and Fight Against Poverty“, *International Journal of Economics and Financial Issues*, Vol. 3, No. 2.
4. Altenberg T. (1995.), „La industria tradicional ante las nuevas condiciones de competencia: los casos de Costa Rica y Honduras“, in: T. Altenburg / H. Nuhn (eds.), *Apertura comercial en Centroamérica: nuevos retos para la industria*, San José, pp. 70-76.
5. Altenberg T., W. Hillebrand and J. Meyer-Stamer (1998.), „Building Systemic Competitiveness“, *Reports and Working Papers*, No. 3, German Development Institute.
6. Alternatives Committee of the International Forum on Globalization (2002.), *Alternatives to Economic Globalization – A Better World is Possible*, Spring, San Francisco.
7. Altvater E., http://www.dadalos.org/globalisierung_hr/grundkurs_1.htm
8. Anderson J.E. (1979.), „A theoretical foundation for the gravity equation“, *American Economic Review*, No. 42, Vol. 1, pp. 106-116.
9. Andrew R. W. et al. (1996.), *Environmental Science*, Longman, London.
10. APR (2013.), *Saopštenje o poslovanju finansijskih institucije u Republici Srbiji u 2012. godini*, Agencija za privredne registre, Beograd.
11. APR (2014.), *Saopštenje o poslovanju privrednih subjekata u Republici Srbiji u 2013. godini*, Agencija za privredne registre, Beograd.
12. Arnold E. (1986.), "Policies for Electronics, Computing and Information Technologies in Four Smaller OECD Countries", *Report to Swedish National Board for Technical Development*, STU.
13. Balassa B. (1965.), *Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage*, The Manchester School of Economic and Social Studies, Manchester.
14. Balassa B. (1966.), „Tariff reductions and trade in manufacturers among the industrial countries“, *The American Economic Review*, No. 56, Vol. 3, pp. 466-473.
15. Balassa B. (1967.), *Trade Liberalisation among Industrial Countries*, Mc Graw-Hill Book Company, New York - Toronto - London, Sydney.
16. Balassa B. (1982.), *Development Strategies in Semi - Industrial Economies*, The John Hopkins University Press, Baltimore.
17. Balibar E. (1997.), „Universal“, *La crainte des masses – Politique et philosophie avant et apres Marx*, Paris.
18. Balibar E. (1998.), *Droit de cite – Culture et politique en democratie*, Paris.
19. Baranson J. (1978.), *Technology and Multinationals*, Lexington Books, London.
20. Barjaktarović L., (2009.) *Upravljanje rizikom*, Univerzitet Singidunum, Beograd.
21. Barjaktarović L. and Ječmenica, D. (2011), „Optimizm vs. pesimizm of competitiveness of Serbian banking sector“, *Industrija*, No. 2/11, pp. 137-150.
22. Barjaktarović L., Popovčić-Avrić S., Đenić M. (2011), „Collection management as curtail part of credit risk management during the crisis“, *8th AFE 2011 Conference Samos*, Greece.
23. Barjaktarović M. (2013.), „Upravljanje transakcionom izloženošću riziku deviznog kursa u međunarodnom poslovanju – mogućnosti primene u Srbiji“, *Socioeconomica*, The Scientific Journal for Theory and Practice of Socio-economic Development, Vol. 2, N° 3, June, pp. 37 – 56.
24. Barker J.A. (1993), *Paradigms. The Business of Discovering the Future*, Harper Business.
25. Basker E. and P.H.Van. (2007.), „Wal-Mart as catalyst to U.S.-China trade“, *Department of Economics Working Paper*, No. 0710, Columbia, MO: University of Missouri.
26. Beck U. (1998.), *Was ist Globalisierung ?*, Suhrkamp, Frankfurt.
27. Begović B., R. Bukvić, B. Mijatović, M. Paunović, R. Sepi i D. Hiber (2002.), *Antimonopolska politika u SR Jugoslaviji*, Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd.
28. Berthelon, M. (2004.), „Growth Effects of Regional Integration Agreements“, *Working Paper*, No. 278, Central Bank of Chile.
29. Bhagwati J. (2002.), *Free Trade Today*, Princeton University Press.
30. Blomstrom M., A. Kokko and M. Zejan (2000.), *Foreign Direct Investment : Firm and Host Country Strategies*, Palgrave, New York.
31. Bloom, N. and J. Van Reenen (2006.), „Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries“, *Discussion Paper*, March, No 716, Centre for Economic Performance, London.

32. Bošković B. (2004.), izlaganje na međunarodnoj konferenciji “Šta Zapadnom Balkanu donosi zajednička saobraćajna politika u sektoru železnice?”, *Balkanmagazin*, oktobar.
33. Bradford I. and Colin Jr. (2005.), „Prioritizing Economic Growth: Enhancing Macroeconomic Policy Choice, *G-24 Discussion Paper*, May, No. 37, United Nations, New York and Geneva.
34. Brander J.A. (1986.), „Review of ‘Market Structure and Foreign Trade’ by Helpman and Krugman“, *Journal of Economic Literature*, No. 24, Vol. 2, pp. 713-715.
35. Braudel F. (2007.), *Igre razmere*, tom II, Stylos Art, Beograd.
36. Brzezinski Z. (1994.), *Izvan kontrole. Globalna previranja uoči XXI stoljeća*, Zagreb.
37. Brewer L.T. (1993.), “Government Policies, Market Imperfections and Foreign direct Investments”, *Journal of International Business Studies*, First Quarter.
38. Bünger K. (1997.), „Rückbeginnung auf die Prinzipien der Socialen Marktwirtschaft“, *Wirtschaft Dienst*, No. 2.
39. Busch D. (2007.), „Can History Repeat Itself? The Case for the Virtual Medical Device OEM“, *Medical Product Outsourcing*, December.
40. Castells M. (2002.), *Moć identiteta*, Golden marketing, Zagreb.
41. CEVES (2015.), *Indeks razvojnih potencijala razmenjivih sektora u Srbiji*, Centar za visoke ekonomske studije, Beograd.
42. Cerović B. (2000.), „Privrede u tranziciji: Desetogodišnje iskustvo privatizacije“, Naučno društvo ekonomista Jugoslavije, Savetovanje: *Vlasnična transformacija preduzeća i banaka: Jugoslovenska i međunarodna iskustva i perspektive*, mart, Beograd, 23-24, ss. 9-33.
43. Chenery H.B. (1960.), “Patterns of Industrial Growth”, *American Economic Review*, September, Vol. I, pp. 624-654.
44. Chesnais F. (1986.), „Science, Technology and Competitiveness“, *STI Review*, Autumn, No. 1, OECD, Paris.
45. Christensen C.M. (1997.), *The Innovator’s Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*, Harvard Business Press, Boston.
46. Corbett M.F. (2004.), *The Outsourcing Revolution*, Dearborn Trade Publishing, Chicago.
47. Crnobrnja M. (1999.), „Enterprise Restructuring and Development in Former Command Economies – The Case of Heavy Residuals“, *OECD Working Papers*, CCNM/NIS/DSTI (99) 47, Paris.
48. Čaušević F. (2002.), *Finansijska deregulacija, globalizacija i efikasnost mjera ekonomske politike*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu.
49. Crnobrnja M. (2007.), *Ekonomija tranzicije*, Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju (FEFA), Beograd.
50. Crnobrnja M. (2008.), „Ekonomska dimenzija integracije Srbije u EU“, Zbornik (M. Crnobrnja Red.) *Kako ubrzati integraciju Srbije u Evropsku uniju*, Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju (FEFA), Beograd.
51. Čaušević F. (2004.), “Finansijska globalizacija i ekonomski suverenitet”, *Sociologija*, Vol. XLVI, No. 1, s. 74.
52. Ćurčić U., M. Barjaktarović (2011.), *Bankarski portfolio menadžment*, Alfa Univerzitet, Beograd.
53. Ćuzović Đ., S. Sokolov Mladenović (2014.), “Globalizacija i digitalna ekonomija”, *Uticaj Interneta na poslovanje u Srbiji i svetu*, Međunarodni naučni skup SINTEZA 2014.
54. Dalkir K. (2005.), *Knowledge Management in Theory and Practice*, Elsevier Butterworth – Heinemann publications.
55. Dalum B. and J. Fagerberg (1985.), "The Specialisation Patern of Nordic Countries in Relation to OECD, with Emphasis on Different Degrees of Technological Intensity", *Policy Research Unit Seminar*, 17-18 October, Sussex University.
56. Daniels D.J. and L.H. Radenbaugh (1998.), *International Business*, Eight Ed., Addison-Wesley Longenmans Inc Reading.
57. Davenport T., L. Prusak (2000.), *Working knowledge: How organizations manage what they know*, Harvard Business School Press.
58. Deardorff A.V. (1982.), „The General Validity of the Hecksher-Ohlin Theorem“, *American Economic Review*, No. 72, pp. 683-694.
59. Desai M. (2010.), http://www.dadalos.org/globalisierung_hr/grundkurs_1.htm
60. Drljača M. (2003.), “Karakteristike troškova kvalitete”, *Kvaliteta*, Br. 7-8, Infomart, Zagreb
61. Easton D. (1961.), *The analysis of political systems*, Homewood.
62. Eaton J. and S. Kortum (2002.), „Technology, geography, and trade“, *Econometrica*, No. 70, Vol. 5, pp. 1741-1779.
63. Eng K., D.C. IZard and T.J. Peterson (2008.), „Managing the CRO Relationship to Effectively Request and Receive CDISC STDM and AdaM Deliverables“, *SAS Pharma SUG Proceedings*, June, Atalanta, Georgia.
64. Engberg-Pedersen P. (1978.), "The Definition of the Small Country Concept", P. Kristiansen and J. Levinsen ed., *The Small Country Squeeze*, Institute of Economics, Politics and Administration, Roskilde University Centre, Denmark.
65. Epifani P. and Gancia. G. (2006.), „Increasing returns, imperfect competition, and factor prices“, *The Review of Economics and Statistics*, No. 4, pp. 583-598.

66. Ernst D. and D. O’Conor (1989.), *Technology and Global Competition, The Challenge for Newly Industrialising Economies*, OECD, Paris.
67. European Commission (2010.), *A new impetus for European cooperation in Vocational Education and Training to support the Europe 2020 strategy*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels.
68. Eurostat (2006.), *Statistics in focus*, Economy and finance, No. 21, Bruxelles.
69. Eurostat (2008.), *External and intra-European Union trade, Statistical yearbook – Data 1958-2006*, Eurostat, European Commission, 2008.
70. Ezcurra R. and A. Rodríguez-Pose (2011.), „Can the economic impact of political decentralisation be measured“, *Discussion Paper* No. 8211, Centre for Economic Policy Research.
71. Ferencić A. (1997.), *Upravljanje promenama - Pripreme za 21. stoleće*, Izvori, Zagreb.
72. Finger J. and M. Kreinin (1975.), „A Measure of ‘Export Similarity’ and its Possible Uses“, *Economic Journal*, December, No. 89, pp. 905-912.
73. Fontagné L. and J. Fouré (2014.), „Opening a Pandora’s Box: Modeling World Trade Patterns at the 2035 Horizon“, *WTO Working Papers*, ERSD -2013 - 09.
74. Fontagné L., Fouré J. and Keck A. (2014.), „Simulating world trade in the decades ahead: driving forces and policy implications“, *WTO Working Papers*, ERSD -2014 - 05.
75. Forsner H. (1985.), „A Note of General Validity of the Heckscher-Ohlin Theorem“, *American Economic Review*, No. 75, pp. 844-849.
76. Gavrilović-Gagović S. (2004.), „Izvoz usluga Srbije i problemi konkurentnosti“, *Ekonomski anali*, tematski broj: Ekonomsko-finansijski odnosi sa inostranstvom: Konkurentnosti privrede i izvoza, Ekonomski fakultet i Naučno društvo ekonomista Srbije, septembar, Beograd, ss. 307-314.
77. Gavrilović-Gagović S. (2004.), „Uslovi i mere za povećanje izvoza usluga“, *Ekonomski anali*, tematski broj: Ekonomska politika i razvoj 2004/2005. godine, Ekonomski fakultet i Naučno društvo ekonomista Srbije, decembar, Beograd, ss. 285-292.
78. Giddens A., http://www.dadalos.org/globalisierung_hr/grundkurs_1.htm
79. Göbel, E. (2002), *Neue Institutionenökonomik – Konzeption und betriebswirtschaftliche Anwendungen*, Lucius und Lucius, Stuttgart.
80. Grgić M. (2014.), *Upravljanje izvozom*, Sveučilište u Zagrebu, Specijalistički posleddiplomski studij, Ekonomski fakultet, Zagreb.
81. Grossman G. and E. Helpman (1993.), *Innovation and Growth*, Cambridge (Mass).
82. Groubel H. and P. Lloyd (1975.), *Intra-Industry Trade*, New York.
83. Guimon J. (2015.), “The New Geography of Innovation: Clusters, Competitiveness and Theory”, *Competitiveness Review: An International Business Journal*, Vol. 25, Iss: 2.
84. Hamilton A. (1957.), „A. Hamiltons papers on public credit, commerce and finance“, *The American Heritage series*, No. 1, New York, pp. 177-276.
85. Harding, T. and B. S. Javorcik (2012.), “ForeignDirectInvestmentandExportUpgrading”, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 94, No. 4, pp. 964-980.
86. Hare P.G. (2001.), “Creating a supportive Environment for Business Enterprise and Economic Growth: Institutional Reform and Governance”, *Institutional Change and Economic Performance in the Transition Economies*, UN Spring Seminar, 7 May, Session II, Palais des Nations, Geneva.
87. Heckscher E. (1949.), „The Effect of Foreign Trade on Distribution of Income“, *Reading in the Theory of International Trade*, Philadelphia.
88. Heritage Foundation (2014.), *2014 Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation /The Wall Street Journal, Washington D.C. and New York.
89. Hobsbawm E. (1993.), *Nacije i nacionalizam - Program, mit stvarnost*, Novi Liber, Zagreb.
90. Hocking B. (2000.), “Diplomacy of Image & Memory: Swiss Bankers and Nazi Gold”, *Diplomatic Studies Program Discussion Paper*, April, No. 64, University of Leicester.
91. Howard R. (1990.), „Can Small Business Help Countries Compete?“, *Harvard Business Review*, November-December, Boston.
92. Huckman R.S. and E.P. Strick (2005.), “Glaxo Smith Kline: Reorganizing Drug Discovery (B)”, *Harvard Business Publishing*, May 17.
93. Hufbauer G.C. (1970.), „The Impact of National Characteristics and Technology on the Comodity Composition on Trade in Manufactured Goods“ in R.Vernon, *The Technology Factor in International Trade*, National Bureau of Economic Research, New York.
94. IFG (2002.), *Alternatives to Economic Globalization – A Better World is Possible*, Alternatives Committee of the International Forum on Globalization, Spring, San Francisco.
95. IMF (2014), „An Uneven Global Recovery Continues“, *World Economic Outlook*, July,
96. Ivanović T. (2010.), *Opstajuća Srbija*, treći tom, Solotnik, Beograd.

97. Ivanović V. (2014.), „Analiza uticaja decentralizacije na ekonomsku efikasnost“, *Tržište, novac, kapital*, Br. 2, april-jun, Privredna komora Srbije, Beograd, ss. 85-99.
98. Ivanović V. (2014.), *Teorijsko-metodološka analiza institucionalnih faktora ekonomskog rasta – evaluacija tranzicionih ekonomija*, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet Univerzitet u Kragujevcu.
99. Jack A. (2008.), „Goldman unveils plans for pharma research funding“, *Financial Times*, December 3-08.
100. Jacobides M.G., T. Knudsen and M. Augier (2006.), „Who Does What and Who gets What: Capturing the Value from Innovation“, *AIM Executive Briefing*, November, Advanced Institute of Management Research (AIM), U.K.
101. Janev I. (1998.), *Teorije o međunarodnim odnosima i spoljnoj politici*, Plato, Beograd.
102. Jarvis L.M. (2007.), „Thinking Outside The Big Pharma Box“, *Chemical & Engineering News*, May.
103. Jaspers K. (1998.), *Duhovna situacija vremena*, Matica hrvatska, Zagreb.
104. Jovanović Gavrilović P. (1977.), *Položaj male zemlje u svetskoj privredi*, Savremena administracija, Beograd.
105. Jovičić M. i saradnici (2002.), *Merenje komparativnih prednosti i strategija unapređenja spoljnotrgovinske razmene Srbije*, Ekonomski fakultet, Beograd.
106. Jovović D. (1992.), *Međunarodni monetarni fond – Mehanizam, politika, reforma*, Institut ekonomskih nauka, Beograd.
107. Komazec S. (2004.), *Neoliberalizam privatizacija i finansijski kapital*, Jantar grupa, Beograd.
108. Komisija za zaštitu konkurencije RS (2013.), Izveštaj o sprovedenoj sektorskoj analizi tržišta otkupa sirovog mleka, proizvodnje i prerade mleka i mlečnih proizvoda u 2011. i 2012. godini, Beograd.
109. Konjikušić S., L. Barjaktarović, G. Radojević (2011.), „Metodologija izračunavanja verovatnoće neizvršenja obaveza“, *Tržište, novac, kapital*, Privredna komora Srbije, Br.4, oktobar-december, Beograd, ss. 31-40.
110. Kostić M. (2008.), „Merenje koncentracije ponude grane“, *Ekonomski horizonti*, No. 10, Vol. 1, ss. 89–108.
111. Kozomara J. (1994.), *Tehnološka konkurentnost*, Ekonomski fakultet, Beograd.
112. Krugman P.R. (1979.), „Increasing returns, monopolistic competition, and international trade“, *Journal of International Economics*, No. 9, Vol. 4, pp. 469-479.
113. Krugman P.R. (1994.), „Competition: A Dangerous Obsession“, *Foreign Affairs*, March-April, pp. 28-44.
114. Krugman P.R. and M. Obstfeld (2006.), *International Economics: Theory and Policy*, Addison Wesley, Boston, San Francisco.
115. Kutlača Đ. (2013.), *Erawatch Country Reports: Serbia*, Institut Mihajlo Pupin, Beograd.
116. Laffont J.J. (1998.), „Collusion and Delegation“, *RAND Journal of Economics*, Vol. 29, No 2.
117. Limi, A. (2005.), „Decentralization and economic growth revisited: an empirical note“, *Journal of Urban Economics*, Vol. 57.
118. Linder S. (1971.), *An Essay on Trade and Transformation*, New York.
119. Lipczynski J. and Wilson J. (2001.), *Industrial Organisation – An Analysis of Competitive Markets*, Prentice Hall, Harlow, UK.
120. Lloyd P.J. (1968.), *International Trade Problems of Small Nations*, Duke University Press, Durham, North Carolina.
121. Lubin J.P. (2014.), generalni direktor Međunarodne železničke unije, izlaganje na međunarodnoj konferenciji „Šta Zapadnom Balkanu donosi zajednička saobraćajna politika u sektoru železnice?“, *Balkanmagazin*, oktobar, Beograd.
122. Lukić D. (2014.), *Tehnološka priprema proizvodnje kao funkcija proizvodnog i CIM sistema*, Predavanja 2-3, Fakultet tehničkih nauka, Univerzitet u Novom Sadu.
123. Maddison A. (1995.), *Monitoring the World Economy 1820-1992*, OECD, Paris.
124. Maddison A. (2001.), *The World Economy - A Millenial Perspective*, OECD, Paris.
125. Martinaga V. (2008.), *Upravljanje odnosom s klijentima u funkciji povećanja izvoza lekova*, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu
126. Mašić B., J. Đorđević Boljanović (2005), Menadžment znanja: koncept za kreiranje konkurentske prednosti u novoj ekonomiji, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 1, No 2.
127. Mayntz R. (1991.), *Modernization and the Logic of Interorganizational Networks*, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Cologne.
128. McKinnon R. (1973.), *Money and Capital in Economic Development*, Washington, D.C., Brookings Institution.
129. Mead W.R. (1992.), "Globalna mreža", *Pregled*, Br. 257, Ambasada SAD, Manila, str. 76-78.
130. Menzel U., http://www.dadalos.org/globalisierung_hr/grundkurs_1.htm
131. Merz N.N. and J. Merz (2006.), *Learning Later, Living Greater: The Secret of Making the Most of You After 50 Years*. Sentient Publications.
132. Messner D., http://www.dadalos.org/globalisierung_hr/grundkurs_1.htm
133. Milardović A, Đ. Njavro i A. Vukić (2003.), „Globalizacija, nacionalne države, regionalizacija, identitet“ u: A.Milardović (Ed), *Globalizacija*, www.cpi.hr/download/links/en/5350.pdf
134. Milardović A. (2003.), „Metodički prinosi istraživanja globalizma i globalizacije“, Zbornik *Globalizacija u Hrvatskoj, Hrvatska u globalizaciji*, Udruga „11. siječnja 1972.“, Zagreb.

135. Miljković M. (2010.), "Rizici u međunarodnom poslovanju i njihova zaštita", *Zbornik radova sa Naučnog skupa sa međunarodnim učešćem Sinergija 2010*, Univerzitet Sinergija, Bijeljina.
136. Mill J.S. (1909.), *Principles of Political Economy*, Longmans, Green and Co., London.
137. Miller J. (2008.), "The Art of the Deal", *BioPharm International*, September.
138. Milosavljević S., S.Gavrilović-Gagović, N. Gagović (2015.), "Spoljnotrgovinska razmena usluga Srbije u periodu 2007-2013. godine i mogućnosti povećanja izvoza", *Ekonomska politika Srbije u 2015. godini*, Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd.
139. Milovanović G., P. Veselinović (2009.), *Globalizacija i tranzicija*, Ekonomski fakultet, Kragujevac.
140. Ministarstvo finansija RS (2015.), *Bilten javnih finansija*, br. 1, januar, Beograd.
141. Ministarstvo finansija RS (2015.), *Tekuća makroekonomska kretanja*, april, Beograd.
142. Ministarstvo finansija RS (2015.), *Makroekonomski i fiskalni podaci*, maj, Beograd.
143. Moran T. (2011.), *Foreign Direct Investment and Development: Launching a Second Generation of Policy Research: Avoiding the Mistakes of the First, Reevaluating Policies for Developed and Developing Countries*, Peterson Institute for International Economics, Washington, D.C.
144. Morgentau H. (1948.), *Politics among Nations*, H&R.
145. Muno W. (2010.), *Conceptualizing and Measuring Clientelism*, Institut für Politikwissenschaft, Johannes Gutenberg-Universität Mainz, August.
146. Narvekar P. R. (1960.), "The Role of Competitiveness in Japan's Export Performance, 1954- 1958", *IMF Staff Papers*, Vol. VIII, No. 1, November, pp. 85- 100.
147. NBS (2014.), *Bankarski sektor u Srbiji - Izveštaj za II tromesečje 2014. godine*, Beograd.
148. NBS (2015.), *Indikatori eksterne pozicije Srbije*, maj, Beograd,
(http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/80/indikatori_eksterne_pozicije.xls)
149. Nikolić I. (2009.), *Kratak osvrt na strukturne indikatore poslovanja preduzeća u Srbiji od 2002. do 2007. godine sa posebnim fokusom na privatizovana preduzeća*, (http://www.ekonomija.org/index.php?mact=News.cntnt01_detail.0&cntnt01_articleid=547&cntnt01_origid=56&cntnt01_returnid=54).
150. Nonković S. (2011.), „Tri faktora povećanja produktivnosti“, *Asee News*, br. 44, februar, Asee, Beograd.
151. O'Brien R. (1985.), "Technology and Industrial Development: The Irish Electronics Industry in an International Context", in Ficapatrik, J., and Kelly, J., (Eds.), *Prerspectives on Irish Industry*, Irish Management Institute.
152. Obstfeld M. and A. M. Taylor (2002), "Globalization and Capital Markets", *Working Paper Series*, March, National Bureau of Economic Research.
153. O'Dwyer C. (2004.), "Runaway State Building: How Political Parties Shape States in Postcommunist Eastern Europe", *World Politics*, No. 56.
154. OECD (1992a.), *Report of the US Presidential Commission on Industrial Competitiveness*, quoted from OECD, Paris.
155. OECD (1992b.), *Technology and the Economy. The Key Relationships*, Paris,
156. Ohlin B. (1957.), *Interregional and International Trade*, Harvard University Press. Cambridge.
157. O'Šaj (2005.), *Industrijska organizacija – teorija i primena*, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd.
158. Oxfam international, *Propisi prilagođeni interesima bogatih i dvostruki standardi*, http://www.maketradeair.com/en/assets/english/report_summary_serbian.pdf,
159. Panter J. (1998.), „Multi-level Citizenship, Identity and Regions in Contemporary Europe“, in J. Anderson (Edd.), *Transnational Democracy*, Routhledge, London.
160. Parsons T. (1966.), *Sosieties, evolutionary and comparative perspectives*, Englewood Cliffs., Colorado.
161. Parsons T. (1971.), *The System of Modern Societies*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
162. Parsons T. (1977.), *Social Systems and Evolution of Action Theory*. New York: Free Press.
163. Parsons T. (1978.), *Action Theory and the Human Condition*. New York: Free Press.
164. Peres C. and L. Soete (1988.), „The Entrance Barriers and Window of Opportunities“, in G. Dosi and associates, *Technical Change and Economic Theory*, New York.
165. Perroux F. (1982.), "Qu'est-ce qu'etere competitivif?", in Rieffers J.L. ed., *Economic et finance internationales*, *Economica*, Paris.
166. Petrović S. (1998.), *Inovaciona politika*, Znamen, Beograd.
167. Phelps K. (2007.), „Mergers May Buy Time, But Fundamental Changes Necessary, GSK's Garnier“, *The Pink Sheet*, February.
168. Popovčić-Avrić S. (2007.), "Konkurentnost privrede Srbije", *Ekonomsko-finansijski odnosi Srbije sa inostranstvom*, zbornik radova sa okruglog stola Naučnog društva ekonomista, Akademije ekonomskih nauka i Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd.
169. Popovčić-Avrić S. (2004.), „Restrukturiranje izvoznog sektora u cilju unapređenja konkurentnosti“, *Ekonomski anali*, tematski broj: Ekonomsko-finansijski odnosi sa inostranstvom: Konkurentnosti privrede i izvoza, Ekonomski fakultet i Naučno društvo ekonomista Srbije, septembar, Beograd, ss. 165-168.

170. Porter M. (1990.), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
171. Posner M.F. (1961.), „International Trade and Technical Change“, *Oxford Economic Papers*, No. 13, pp. 323-341.
172. Prager C.A.L. (1978.), „Taking Theory for Granted in International Politics“, *Political Studies*, No.26.
173. Priyadarshi Sh. and T. Biswas (2014.), „The Role of Trade-Led Economic Growth in Fostering Development: Lessons for the Post – 2015 Development Agenda“, *WTO Working Papers*, ERSD -2014 -10.
174. Reinhardt D. and S.Dell'Erba (2013.), Not all capital waves are alike: A sector-level examination of surges in FDI inflows.
175. Reich R.B. (1991.), *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism*, Alfred A. Knopf.
176. Rhee Y.W. (1980.), *An Investigation of Economic Impact of Korea's Import Tariff Drawback System*, Korea International Economic Institute, Seoul.
177. Rhee Y.W. (1985.), „Instruments for Export Policy and Administration. Lessons from the East Asian Experience“, *World Bank Staff Working Papers*, March, No 725.
178. Ricardo D. (1976.), *The Principles of Political Economy and Taxation*, Everymen's Library, reprint (original edd. 1817.), London.
179. Robock H.S. and K. Simmonds (1989.), *International Business And Multinational Enterprises*, Fourth Ed. IRWIN, Homewood III.
180. Rodríguez-Pose A. and R. Ezcurra (2010.), „Is fiscal decentralisation harmful for economic growth? Evidence from OECD countries“, *SERC Discussion Paper*, No. 51, Spatial Economic Research Centre.
181. Roland G. (2002), The political economy of transition, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16, No. 1, p. 122.
182. Romer P. (1994.), Increasing Returns and Long Run Growth, *Journal of Political Economy*.
183. Rothschild K.W. (1975.), „Export Structure, Export Flexibility and Competitiveness“, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 111.
184. Russell J.(2008.), „Astra Zeneca spins off research“, *The Telegraph*, February, U.K.
185. Rybczynski T.M. (1955.), „Factor endowments and relative commodity prices“, *Economica*, No. 22, pp. 336-341.
186. Sabel Ch. (1990.), „Skills Without a Place: The Reorganization of the Corporation and the Experience of Work“, *Plenary Session of The British Sociological Association*, April 2, UK.
187. Sacks G., *Misterija globalizacije*, http://www.alexandriapress.com/arhiva/No_1/dzefri_saks_misterija_globalizacije.htm
188. Samardžić S., S.Gavrilović Gagović (2012.), „Usluge u svetskoj trgovini: strukturni i regionalni aspekti“, *Tržište, novac, kapital*, oktobar-decembar, br. 4, Privredna komora Srbije, Beograd.
189. Samuelson P.A. (1948.), „International Trade and the Equalisation of Factor Prices“, *Economic Journal*, No. 59, pp. 163-184.
190. Sapienza E. (2009.), *The interaction between Export and FDI: Central-Eastern Europe and EU15*, Quaderni DSEMS from Dipartimento di Scienze Economiche, Matematiche e Statistiche, Universita' di Foggia.
191. Savić Lj. (2000.), „Tržišne strukture u Jugoslovenskoj industriji“, *Industrija*, br. 1/4, Ekonomski institut, Beograd.
192. Savić N., M. Džunić (2008.), „Konkurentnost Srbije u regionu“, Miločerski ekonomski forum 2008: *Tranzicija i posle u regionu nekadašnje Jugoslavije*, Univerzitet Singidunum, Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju, Beograd.
193. Saxenian A.L. (1990.), „Regional Networks and the Resurgence of Silicon Valley“, *California Management Review* 33, No.1/90, California.
194. Schmookler J. (1966.), *Invention and Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
195. Schumpeter J. (1962.), *Kapitalizam, socijalizam, demokratija*, Beograd.
196. Shaw, E.S. (1973.), *Financial Deepening in Economic Development*, New York, Oxford, University Press, 1973.
197. Smith A. (1937.), *The Wealth of Nations*, Modern Library Edition, Random House, reprint (original edd. 1776.), New York.
198. Sobel R.S., N. Dutta and S. Roy (2013), „Does fiscal decentralisation result in a better business climate?“, *Applied Economic Letters*, Vol. 20, pp. 84-91.
199. Stankiewicz R. (1982.), „The Place of Basic Technologies in the R&D Policies of Small Industrialized Countries“, in Kristiansen, P. and R. Stankiewicz Eds., *Technology Policy and Industrial Development in Scandinavia*, Research Policy Institute, Lund, Sweden.
200. Stanišić N. (2007.), prikaz knjige: S. Stojadinović Jovanović: *Transnacionalizacija međunarodne trgovine*, IGP Prometej, Beograd, *Montenegrin Journal of Economics*, No. 7, ss. 161-162.
201. Stiglitz J. (2002.), *Protivrečnosti globalizacije*, GMB-x, Beograd.
202. Stolper W. And P.A. Samuelson (1941.), „Protection and real wages“, *Review of Economic Studies*, No. 9, pp. 58-73.

203. Sutherland D. (2003.), *China's Large Enterprises and the Challenge of Late Industrialization*, Routledge Curzon.
204. Timbergen J. (1962.), *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, Twentieth Century Fund, New York.
205. Thourunroje A. (2004.), *The Effects of Globalization on Marketing Strategy and Performance*, Washington State University, College of Business and Economics.
206. Thuro L.C. (1993.), *Head to Head: The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America*, Warner Books Edition, New York.
207. Thuro L.C. (1997.), *The Future of Capitalism: How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World*, New York Times Bestsellers.
208. Tyszynsky H. (1951.), *World Trade in Manufacturing Commodities, 1899-1950*, The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. XIX, pp. 272-304.
209. UNCTAD (2014.), *Handbook of Statistics 2014.*, United Nations, New York and Geneva.
210. Unković M. (1988.), *Svetska privreda danas*, Jugoslavija publik, Beograd.
211. Unković M., N. Kordić (2010.), "Motivi za strana direktna ulaganja", *Menadžment, marketing i trgovina*, septembar, ss. 247-259.
212. Vernon R. (1966.), "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *The Quarterly Journal of Economics*, May, No.2.
213. Veselinov D. (2008.), "Islamska politička ekonomija. Poreklo, načela i razvoj", *Godišnjak 2008*, Fakultet političkih nauka, Beograd, ss. 187-217.
214. Vlada Republike Srbije (2006.), *Nacionalna strategija privrednog razvoja Srbije 2006-2012*, novembar, Beograd.
215. Vojinović M. (1972), *Zemlje u razvoju i transnacionalne korporacije*, Beograd.
216. Vojinović M. (1984.), *Američki kapitalizam*, Beograd.
217. Walsh V. (1987.), "Technology, Competitiveness and the Special Problems of Small Countries", *STI Review*, September, No. 2.
218. Watson P. (2001.), *War on the Mind: the Military Uses and Abuses of Psychology*, Basic Books, New York.
219. Won-Rak Ch. (2006.), "International comparison of R&D trend and policy indications", *FKI Research*, Industrial Research Department, The Federation of Korean Industries.
220. World Bank (2000.), *Marketing a Country: promotion as a tool for attracting foreign investment. Revised edition*, The World Bank, Washington DC.
221. World Bank (2003.), *World Development Report 2004: Making Services Work For Poor People*, september, W.B.
222. World Bank and International Finance Corporation (2013.), *Doing Business 2014*, Washington D.C.
223. World Bank Group (2014.), *Rebalancing Serbia's Economy: Improving Competitiveness, Strengthening the Private Sector and Creating Jobs*, Document of the World Bank, June, Washington D.C.
224. WEF (2009.), *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland.
225. WEF (2013.), *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland.
226. WTO (2013.), "Trade in Commercial Services", *International Trade Statistics 2013*, The World Trade Organization, Geneva.
227. WTO (2006), *Global exchange*, The World Trade Organization, Geneva, September, www.globalexchange.org/campaigns/wto
228. WTO (2014.), *International Trade Statistics 2014*, The World Trade Organization, Geneva.
229. Zhang T. and H. Zou (1997), "Fiscal decentralization, the composition of public spending, and regional growth in India", *Development Research Group Working Paper 1997*, World Bank, Washington.