

UNIVERZITET U BEOGRADU
EKONOMSKI FAKULTET

DEJANA M. GAJINOV

PRIVREDNO ČUDO
ZEMALJA ISTOČNE I JUGOISTOČNE AZIJE

DOKTORSKA DISERTACIJA

BEOGRAD, 2015

UNIVERSITY OF BELGRADE
FACULTY OF ECONOMICS

DEJANA M. GAJINOV

THE EAST ASIAN AND THE SOUTHEAST
ASIAN ECONOMIC MIRACLE

DOCTORAL DISSERTATION

BELGRADE, 2015

Mentor:

Prof. dr Ljubinka Joksimović
Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu

Član komisije:

Član komisije:

Datum odbrane: _____

APSTRAKT

Brz privredni rast azijskih novoindustrijalizovanih zemalja (NiZ), poznat kao *azijsko privredno čudo*, nameće dva pitanja: prvo, koji faktori su doprineli takvom rastu i drugo, da li druge zemlje u razvoju (ZUR) mogu da repliciraju iste politike radi iniciranja jednako brzog rasta.

Svi se slažu da su azijske NiZ zabeležile spektakularan rast, ali ne postoji saglasnost zašto su ove zemlje sasvim iznenada i neočekivano počele da rastu tako brzo. Kao podrška različitim gledištima o poreklu *privrednog čuda*, razvijen je čitav niz tzv. *stilizovanih činjenica*. Međutim, sveukupno, ne postoje ni jednostavni, ni definitivni odgovori.

Postoji saglasnost da ne postoji jedan jedini azijski model razvoja. Međutim, svakako postoje određene sličnosti u pristupima razvoju Japana, zemalja Istočne Azije (IA) i zemalja Jugoistočne Azije (JIA) koje se prvenstveno duguju činjenici da su sve ove zemlje kasnopridošlice na svetsko tržište.

Teorije privrednog razvoja su posvetile relativno malu pažnju *izuzetnosti* azijskih NiZ. Najveći deo rasprave se zamrzao na dva polarizovana stanovišta, onom koje primat daje tržištu, odnosno onom koje primat daje državi.

Dinamički proces razvoja ovih zemalja je analiziran putem sveobuhvatnog ispitivanja ekonomskih, političkih, socijalnih i kulturoloških faktora. U tom smislu, obuhvaćeni su: prvo, elementi *čuda* oko čijeg doprinosa nema spora, kao što su: stvaranje Istočno/Jugoistočnih azijskih regionalnih svetskih sistema, pro investiciona makroekonomska politika, politika otvorene industrijalizacije, akumulacija ljudskog kapitala, pragmatizam u sprovođenju ekonomske politike, itd; drugo, faktori uspeha koji su ostali nespomenuti, nedovoljno istraženi ili im nije dat dovoljan značaj: američka hladnoratovska politika i trgovinski režim *Pax Americana*, aktivnost kineske dijaspore, dinamičan proces menjanja komparativnih prednost, itd.; i konačno, komponente čuda oko čijeg doprinosa još uvek postoje kontroverze: tzv. japanski *razvojni kolonijalizam*, developmentalistička država, intervencije industrijske politike, (ne)ravnomerna distribucija dohotka i bogatstva, visoke stope investicija i/ili ukupna faktorska produktivnost, spoljna trgovina, itd.

Do snažne ekspanzije trgovine, investicija i drugih ekonomskih veza u okviru regiona IA je došlo bez formalnih regionalnih institucionalnih aranžmana koji su stimulisali integraciju u Evropi ili na Američkom kontinentu. Regionalna ekonomska konfiguracija i proces hvatanja priključka u IA se često obeležavaju obrascem *gusaka u letu*.

Azijska finansijska kriza je naizgled zadala fatalni udarac tvrdnjama o superiornosti državom vođenog *azijskog kapitalizma* i očekivanjima o *azijskom veku*. Za usporeenje rasta i izvoza posle krize većina azijskih ekonomista krivi pre različite ciklične, nego strukturne faktore. Međutim, usporeenje otkriva nekoliko strukturnih problema koji moraju biti rešeni ukoliko azijske NiZ žele da održe brz rast. S druge strane, finansijska kriza nije dovela do negacije opšteg ekonomskog okvira ili razvoja regiona. Kriza ne znači da je *azijsko čudo* završeno.

Lekcije iz azijskog iskustva se ne mogu izvući na mehanički način. Uspeh azijskih NiZ može, delom, biti povezan sa posebnim uslovima koji teško mogu da budu ponovljeni negde drugde. U bilo kom momentu vremena svaka zemlja se suočava sa jedinstvenom situacijom koja zavisi od mnoštva faktora. Sve je teže za kasnopridošlice da uhvate priključak zato što je svetska privreda postala kompleksnija i asimetrično međuzavisna. Uspeh azijskih NiZ ne opovrgava tendenciju pogoršanja uslova za većinu zemalja da uhvate priključak sa RZ.

Ključne reči: Istočna Azija, privredni razvoj, novoindustrijalizovane zemlje, azijski regionalni svetski sistemi, državna intervencija, developmentalistička država, azijska izvozna lestvica, otvoreni regionalizam, strateška integracija, japansko čudo, obrazac gusaka u letu, azijska finansijska kriza.

Naučna oblast: ekonomija

Uža naučna oblast: privredni razvoj

UDK broj: 332.1: 338 (5-11: 5-12) (043.3)

ABSTRACT

The rapid growth of Asian newly industrialized countries, known as the *Asian economic miracle*, raises two questions: first, what factors have contributed to this growth, and second, whether other developing countries can replicate the same policy to initiate equally rapid growth.

While everybody agrees that Asian NICs recorded spectacular growth, no one agrees why these countries are quite suddenly and unexpectedly began to grow so quickly. In support of different views on the origin of the *economic miracle*, a series of so-called stylized facts was developed. However, overall, there is neither a simple nor a definitive answer.

There is agreement that there is no single Asian model of development. However, there are certainly some similarities in the approaches to the development of Japan, East Asian countries and Southeast Asian countries, which is primarily due to the fact that all these countries are *latecomers* in the world market. Theories of economic development are devoted relatively little attention to the *exceptionality* of Asian NICs. Much of the discussion is polarized at two opposing viewpoints, one that gives primacy to the Market, and one that gives primacy to the Government.

The dynamic process of development of these countries is analyzed through a comprehensive examination of economic, political, social and cultural factors. Accordingly, the work includes: firstly, the elements of *miracle* around whose contribution there is no dispute, such as: the creation of the East / South East Asian regional world-systems, pro-investment macroeconomic policy, policy of open industrialization, human capital accumulation, pragmatism in the implementation of economic policy, etc; secondly, the factors of success that remain unmentioned, not fully investigated or without satisfactory importance: American Cold War policy and trade regime Pax Americana, the activity of the Chinese diaspora, dynamic process of changing comparative advantages, etc; and finally, components of *miracle* whose contributions are still controversial: the so-called Japanese developmental colonialism, developmentalist state, industrial policy interventions, (in)equal income and wealth distribution, high investment rates and / or total factor productivity, foreign trade, etc.

The rapid expansion of trade, investment and other economic ties within the East Asia region is reached with no formal regional institutional arrangements that stimulated integration in Europe or in the Americas. Regional economic configuration and catching-up process of the East Asia are often depicted by flying-wild-geese pattern.

The Asian *financial crisis* was seemingly a fatal blow to the claims of the superiority of state-led *Asian capitalism* and expectations about the *Asian century*. For slowing growth and exports rates after the crisis, most Asian economists rather blame various cyclical than structural factors. However, slowing reveals several structural problems that must be solved if the Asian NICs want to maintain rapid growth. On the other hand, the financial crisis did not lead to the negation of the general economic framework and development of the region. The crisis does not mean that the *Asian miracle* is over.

Lessons from the Asian experience can not be drawn mechanically. The success of the Asian NICs may, in part, be associated with particular conditions that can hardly be replicated elsewhere. At any moment in time, each country is faced with a unique situation that depends on many factors. It's getting harder for latecomers to catch up because the world economy has become more complex and asymmetrically interdependent. The success of the Asian NICs does not deny the tendency of worsening conditions for most countries to catch up with the developed countries.

Keywords: East Asia, economic development, newly industrialized countries, Asian regional world-system, government intervention, developmental state, Asian export ladder, open regionalism, strategic integration, Japanese miracle, flying-wild-geese pattern, Asian financial crises.

Scientific Discipline: economy

Specific Scientific Discipline: economic development

UDK Number: 332.1: 338 (5-11: 5-12) (043.3)

SPISAK SKRAĆENICA

AFTA - ASEAN Zona slobodne trgovine
ANZCERTA - Sporazum o tešnjim ekonomskim vezama
A-P - Azijsko-pacifički
APEC - Azijskopacifička ekonomska zajednica
APTA - Azijskopacifički trgovinski sporazum
ASEAN - Udruženje zemalja Jugoistočne Azije
BDP - bruto domaći proizvod
BNP - bruto nacionalni proizvod
EAM - "Istočnoazijsko čudo" Izveštaj Svetske banke
EAEC - Istočnoazijski ekonomski odbor
EU - Evropska unija
GATT - Opšti sporazum o carinama i trgovini
IA - Istočna Azija
IOC - Komisija za Indijski okean
IPI - industrijalizacija putem promocije izvoza
IPT - istočnoazijske privrede u tranziciji
JIA - Jugoistočna Azija
LA - Latinska Amerika
MMF - Međunarodni monetarni fond
NAFTA - Severnoamerički sporazum o slobodnoj trgovini
NiP – novoindustrijalizovane privrede
NiZ - novoindustrijalizovane zemlje
NZI- nove zemlje izvoznice
OECD - Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj
PAFTA - Pacifička zona slobodne trgovine
PECC - Savet za pacifičku ekonomsku saradnju
PSP - privredno-sistemske pristup
RZ - razvijene zemlje
SAARC - Južnoazijsko udruženje za regionalnu saradnju
SDI - strane direktne investicije
SPARTECA – Južnopacifički sporazum o regionalnoj trgovini i ekonomskoj saradnji
SSA - Subsaharska Afrika
STO - Svetska trgovinska organizacija
TPP - Tranpacifičko partnerstvo
TNK - transnacionalne kompanije
UFP - ukupna faktorska produktivnost
UNCTAD - Konferencija Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju
USI - uvozno supstituirajuća industrijalizacija
VOC - Holandska istočnoindijska kompanija
ZUR - zemlje u razvoju

SPISAK TABELA

Glava II

Tabela 1. *Učešće BDP p/c zemalja IA i JIA u BDP p/c zemalja jezgra, 1913-2000*

Tabela 2. *BDP p/c Japana, Tajlanda i kolonija u IA i JIA: 1913, 1929 i 1938*

Tabela 3. *Učešće u izvozu i uvozu u/iz zemalja jezgra, %*

Tabela 4. *Indonezija: prosečni godišnji rast ključnih ekonomskih agregata, 1830-1990*

Glava III

Poglavlje 1

Tabela 1. *Prosečne stope rasta realnog BNP-a (izabrane godine)*

Tabela 2. *Azija: rast proizvodnje*

Poglavlje 3

Tabela 1. *Budžetski deficit (učesće u BDP-u, %, 1960-1992)*

Tabela 2. *Ukupni dug i racio^a servisiranja duga azijskih NiZ, 1983, 1987, (%)*

Tabela 3. *Realan devizni kurs (standardne devijacije realnog deviznog kursa za period 1960-1992)*

Tabela 4. *Azija: stopa inflacije,^a 1960-1988*

Tabela 5. *Azija: racia štednje i investicija (kao učesće u BDP-u u tekućim cenama, %)*

Tabela 6. *Racio M2/BDP u azijskim NiZ, 1960-1990*

Poglavlje 4

Tabela 1. *Rast poljoprivredne proizvodnje 1970-1993, (%)*

Tabela 2. *NiZ IA: Robna struktura izvoza, 1965-1994 (učesće u ukupnom nenaftnom izvozu, %)*

Tabela 3. *NiZ JIA: Robna struktura izvoza, 1965-1994 (učesće u ukupnom nenaftnom izvozu, %)*

Tabela 4. *Stope industrijalizacije izvoza*

Tabela 5. *Ukupan dug, indikatori zaduženosti, 1982 (mil. USD)*

Tabela 6. *Strana pomoć za odabrane azijske zemlje*

Tabela 7. *Ukupne SDI u azijskim NiZ po zemlji porekla, (%)*

Tabela 8. *Azijske NiZ: Tokovi SDI 1986-1993 (mil. USD)*

Tabela 9. *Azija: Rashodi na istraživanje i razvoj (učesće u BDP-u)*

Tabela 10. *Učešće izvoza filijala TNK u ukupnom izvozu*

Tabela 11. *Tehnološka osnovica industrijskog izvoza u osam azijskih privreda, 1980-1992 (učesće u ukupnom, %)*

Poglavlje 5

Tabela 1. *Izvori privrednog rasta*

Tabela 2. *Obrazovni nivo radnoaktivnog stanovništva NiZ IA, %*

Tabela 3. *Azijske NIP: bruto štednja, bruto domaće investicije i izvoz, 1951-1994 (učešće u BDP-u, %)*

Tabela 4. *Rast BDP-a, input-a i UFP-i: različiti regioni, grupe i privrede 1960-1973 i 1973-1987, (%)*

Tabela 5. *Komparativne procene rasta UFP-i: izabrane privrede, %*

Poglavlje 6

Tabela 1: *Najvažniji strani i domaći elementi u podsticanju industrijskog izvoza NiZ IA*

Tabela 2. *NiZ: industrijski izvoz (mil. USD i godišnja stopa rasta, %)*

Tabela 3. *Izvoz po destinaciji, (%)*

Tabela 4. *Carinske stope izabranih ZUR, %*

Poglavlje 8

Tabela 1. *Trgovina Japana sa prvobitnim NIP, ASEAN-4 i Kinom, 1985, 1990 i 1994*

Glava IV

Tabela 1. *Učešće regiona u svetskom izvozu i trgovina po destinacijama, 1906-1999*

Tabela 2. *Regionalna distribucija trgovine za azijske zemlje u razvoju, 1980-1994*

Tabela 3. *ASEAN: izabrani indikatori, 2011*

Tabela 4. *Ekonomski indikatori privreda članica APEC-a*

Tabela 5. *TPP: osnovni ekonomski indikatori, 2012*

SPISAK GRAFIKONA

Glava I

Grafikon 1. *Teoretski pristupi u odnosima države i tržišta, kao i efekti na strategiju privrednog razvoja*

Grafikon 2. *Klasifikacija zemalja u razvoju na bazi resursa*

Glava III

Poglavlje 2

Grafikon 1. *Oblici režima države u okviru eksportističkog modela*

Polavlje 3

Grafikon 1. *Raspodela instrumenata politike prema ciljevima politike u uslovima fluktirajućeg (*) i fiksnog deviznog kursa (#)*

Grafikon 2. *Raspodela instrumenata politike prema ciljevima politike u uslovima srednjeg deviznog kursa (x)*

Grafikon 3. *Raspodela novih instrumenata politike prema ciljevima politike radi davanja prioriteta privrednom rastu kao cilju makroekonomske politike*

Poglavlje 4

Grafikon 1. *Karakteristike konkurentne i autarkične industrijske politike*

Grafikon 2. *Azijske NiZ: SDI p/c, 1973-1988 (u konstantnim cenama iz 1980)*

Poglavlje 6

Grafikon 1. *Komparacija izvoznih podsticaja odobrenih preduzećima u izvoznim prerađivačkim zonama u NiZ JIA*

Poglavlje 7

Grafikon 1. *Konfučijanizam versus modernizacija*

Poglavlje 8

Grafikon 1. *Japan: trendovi u stranim direktnim investicijama u zemlje Azije*

Glava V

Grafikon 1. *Najveće slabosti Azije*

SADRŽAJ

UVOD.....	1
GLAVA I. TEORETSKI OKVIR PRIVREDNOG RAZVOJA ZUR.....	8
1. Konceptualna pitanja privrednog razvoja i reformi u ZUR i zemljama Istočne i Jugoistočne Azije.....	8
1.1 Teoretski pristupi procesu privrednog razvoja ZUR.....	9
1.1.1 Neoklasična škola, <i>market-friendly</i> pristup i neoliberalizam.....	12
1.1.2 Kritika neoklasične ortodoksnosti.....	14
1.1.3 Strukturalizam, statizam i teza o developmentalističkoj državi.....	15
1.1.4 Neomarksistički pristup razvoju i teorija zavisnosti.....	16
1.1.5 Teorije etapa razvoja.....	18
1.1.6 Institucionalizam i nova institucionalna ekonomika.....	20
1.1.7 Privredno-sistemske pristup.....	21
1.1.8 Teorije međunarodne trgovine.....	22
1.1.9 Teorije međunarodnog kretanja kapitala – SDI.....	24
1.1.10 Ostali pristupi.....	25
1.2 Teoretski stavovi o razvoju <i>novoindustrijalizovanih zemalja-NiZ</i>	26
1.3 ZUR i zavisnost.....	30
1.3.1 Obdarenost resursima i obrasci privrednog razvoja.....	32
1.3.2 Teza o prokletstvu resursa.....	34
1.3.3 ZUR i trgovina.....	36
1.3.3.1 Poljoprivredni proizvodi i hrana.....	37
1.3.3.2 Rudni i energetske resursi.....	38
1.3.4 Izazovi industrijalizacije.....	39
GLAVA II. ISTORIJSKI OKVIR PRIVREDNOG RAZVOJA ZEMALJA ISTOČNE I JUGOISTOČNE AZIJE.....	41
1. Politička istorija regiona Istočne/Jugoistočne Azije.....	41
1.1 Imperijalizam, zatvaranje <i>svetskog sistema</i> i antikolonijalna reakcija.....	42
1.2 Azijska politika Japana.....	44
2. Ekonomska istorija regiona Istočne/Jugoistočne Azije.....	46
2.1 Istorija <i>svetskog ekonomskog sistema</i>	47
2.2 <i>Istočno/Jugoistočni azijski regionalni svetski sistem</i>	49
2.3 Kolonijalni koreni posleratnog ekonomskog uzleta IA - japanski <i>razvojni kolonijalizam</i>	52
2.4 Industrijalizacija Istočne/Jugoistočne Azije pre, tokom i nakon kolonijalnog perioda.....	56
GLAVA III. KOMPONENTE RAZVOJNIH STRATEGIJA AZIJSKIH NiZ.....	69
1. Izazov razvoja i izuzetnost privrednog razvoja azijskih NiZ.....	69
1.1 Geostrateški kontekst <i>privrednog čuda</i>	72
1.2 Privredni rast kao nedavni fenomen.....	75

1.3. Poreklo <i>privrednog čuda</i>	77
1.3.1 Komponente razvojnih strategija azijskih NiZ.....	81
1.4. Stav Svetske banke prema izuzetnim ekonomskim performansama azijskih NiZ.....	85
2. Državna politika.....	90
2.1 Uloga države u privrednom razvoju azijskih NiZ.....	91
2.1.1 Teoretski pristupi ulozi države u privrednom razvoju.....	92
2.1.2 Istorijska validnost i budućnost teorije o državi posvećenoj razvoju.....	94
2.1.2.1 Azijska <i>workfare</i> država.....	96
2.1.3 Koncept kondominijuma između države i tržišta.....	98
2.1.4 Stav Svetske banke o ulozi države u privrednom razvoju azijskih NiZ.....	99
2.2 Dometi državne politike azijskih NiZ.....	100
2.3 Državna intervencija <i>versus</i> tržište.....	103
2.3.1. Preduzetnička uloga države u NiZ IA.....	105
2.4 <i>Socijalno minimalistička</i> azijska država.....	109
2.4.1 Istorijsko poreklo azijske socijalne države.....	111
2.4.2 Uticaj posleratnih političkih okolnosti na socijalnu politiku.....	112
2.4.3 Budućnost azijske socijalne države.....	113
3. Makroekonomska politika.....	115
3.1 Makroekonomske ciljevi i politika.....	116
3.1.1 Makroekonomska stabilnost.....	117
3.1.2 Instrumenti makroekonomske politike.....	118
3.1.3 Makroekonomske performanse azijskih NiZ.....	122
3.2 Politička ekonomija makroekonomskog upravljanja.....	123
3.2.1 Budžetska ravnoteža.....	124
3.2.2 Spoljni dug i upravljanje deviznim rezervama.....	125
3.2.3 Devizni kurs.....	128
3.2.4 Monetarna i finansijska politika.....	131
3.2.4.1 Inflacija.....	132
3.2.4.2 Štednja i investicije.....	133
3.2.4.3 Finansijski sistem.....	137
4. Industrijska politika.....	146
4.1 Razvoj poljoprivrede <i>versus</i> razvoj industrije.....	147
4.1.1 Industrijalizacija sa i bez agrarne reforme.....	149
4.2 Komponente industrijske politike azijskih NiZ.....	150
4.3 Uloga države u industrijskom razvoju azijskih NiZ.....	152
4.3.1 Država i intervencionistička industrijska politika.....	153
4.3.2 Stav Svetske banke o ulozi industrijske politike.....	155
4.4 Obrasci i strategije industrijalizacije.....	158
4.4.1 Japanski model industrijske politike.....	158
4.4.2 Autarkična <i>versus</i> konkurentna industrijska politika.....	160
4.4.3 Iskustvo azijskih NiZ u izboru strategije industrijalizacije.....	164

4.4.4	Karakteristike i dometi industrijske politike pojedinih azijskih NiZ.....	173
4.5	Faktori rasta: strane direktne investicije, zajmovi i pomoć.....	177
4.5.1	Karakteristike politike prema SDI azijskih NiZ.....	180
4.5.2	Uloga transnacionalnih kompanija.....	188
4.5.3	Nacionalni tehnološki razvoj <i>versus</i> otvorenost prema stranoj tehnologiji.....	189
4.5.4	Strane direktne investicije, industrijski izvoz i izvozna transformacija.....	192
5.	Akumulacija faktora ili tehnološki progres?.....	195
5.1	Akumulacija ljudskog kapitala.....	197
5.1.1	Fleksibilna tržišta rada.....	199
5.2	Akumulacija kapitala.....	199
5.2.1	Štednja, investicije i izvoz.....	200
5.2.2	Veza između investicija i profita.....	204
5.2.3	Veza između korporacijskih profita i lične štednje.....	206
5.3	Ukupna faktorska produktivnost-UFP kao pristup privrednom rastu.....	206
5.3.1	Ukupna faktorska produktivnost i proces privrednog rasta u NiZ IA.....	208
5.4	Dinamički model <i>hvatanja priključka</i> i konvergencije produktivnosti.....	211
6.	Trgovinska politika.....	213
6.1	Trgovina kao faktor rasta.....	214
6.2	Strategija supstitucije uvoza <i>versus</i> strategija promocije izvoza.....	215
6.2.1	Izbor između supstitucije uvoza i promocije izvoza - iskustvo azijskih NiZ.....	218
6.2.2	Mere promocije izvoza u azijskim NiZ.....	221
6.2.3	Međunarodna ograničenja strategiji promocije izvoza.....	226
6.3	Strukturne promene u obrascu izvoza azijskih NiZ.....	227
6.3.1	Eksploatacija komparativnih prednosti - <i>azijska izvozna lestvica</i>	228
6.3.2	Dinamika, struktura i destinacija izvoza.....	231
6.4	Konkurentnost izvoza azijskih NiZ.....	234
6.4.1	Koji faktori čine konkurentnost NiZ IA?.....	236
6.4.2	Analiza konstantnog tržišnog učešća i koeficijenta penetracije uvoza.....	237
6.5	Liberalizacija trgovine i njeni efekti na privredni razvoj.....	239
7.	Društvene komponente razvoja.....	242
7.1	Institucionalni aspekti razvoja.....	243
7.2	Uloga politike i političkih institucija.....	246
7.2.1	Industrijski odnosi.....	248
7.3	Kultura, etički obrazac i religija.....	249
7.3.1	Konfučijanizam.....	251
7.3.2	Azijske vrednosti.....	253
7.3.3	<i>Overseas</i> kineski model razvoja.....	255
8.	Uloga Japana.....	256
8.1	<i>Japansko čudo</i> – razvojno iskustvo Japana.....	257
8.2	Teza o <i>guskama u letu</i>	261
8.2.1	Harmonija i konflikt u procesu <i>gusaka u letu</i>	263

8.2.2 Formiranje <i>azijske ekonomske sfere</i>	264
8.3 Odnos Japana i SAD u kontekstu regiona Istočne Azije.....	267
GLAVA IV. REGIONALNA INTEGRACIJA.....	270
1. Regionalna integracija.....	270
1.1 <i>Bliska</i> versus <i>strateška</i> integracija sa svetskom privredom.....	272
1.2 Unutarregionalna trgovina.....	273
1.3 Unutarregionalni finansijski tokovi.....	276
1.3.1 Blok japanskog jena?.....	278
1.4 Udruženje zemalja Jugoistočne Azije – ASEAN.....	279
1.5 Koncept <i>otvorenog regionalizma</i>	285
1.6 Azijskopacifička ekonomska zajednica – APEC.....	286
1.7 Inicijative o transpacifičkoj zoni slobodne trgovine.....	290
1.8 Ostale regionalne i subregionalne ekonomske grupacije.....	293
GLAVA V. AKTUELNA PITANJA.....	296
1. Finansijska kriza, i njene ekonomske i političke posledice.....	297
1.1 Hronologija krize.....	297
1.2 Razlozi za pojavu finansijske krize.....	298
1.3 Programi MMF-a za prevazilaženje finansijske krize.....	302
1.4 Posledice finansijske krize.....	304
2. Mogućnosti repliciranja/imitacije modela privrednog razvoja azijskih NiZ.....	306
2.1 Šta se podrazumeva pod repliciranjem?.....	309
2.1.1 Problemi <i>kasnopridošlica</i>	309
2.1.2 Modernizacija: samo industrijalizacija ili hvatanje priključka?.....	310
2.2 Azijski efekat prelivanja.....	312
2.3 Lekcije iz istočnoazijskog iskustva.....	313
3. Nerešena pitanja i opšti izgledi.....	316
3.1 Krugmanova kritika i kritika kritike.....	317
ZAKLJUČNA RAZMATRANJA.....	320
BIBLIOGRAFIJA	
Biografija	
Izjava o autorstvu	
Izjava o istovetnosti štampane i elektronske verzije doktorskog rada	
Izjava o korišćenju	

UVOD

Međunarodni ekonomski odnosi su takvi da, dobrim delom, određuju sudbinu međunarodnih odnosa u celini, naročito zato što je sve izraženija bolna podela na razvijene zemlje (RZ) i na zemlje u razvoju (ZUR), i sve veći gap između dve grupe zemalja. Među ZUR, jedino su se izdvojile azijske novoindustrijalizovane zemlje (NiZ), uz još par izuzetaka, svojim izvanrednim rastom u drugoj polovini XX veka. Zato je *predmet* istraživanja disertacije analiza okolnosti, uzroka i komponenti vanrednih ekonomskih performansi azijskih ZUR, koje su zbog svoje izuzetnosti obuhvaćene sintagmom *privredno čudo*.

Tokom istorije, ekonomski uticaj Istoka je bio mnogo veći nego uticaj Zapada. Azija je tokom mnogo vekova bila ekonomski superiornija od Evrope. Kina je proizvodila više gvožđa i čelika 1066. g. nego Britanija 1876. g. Međutim, nakon Britanske industrijske revolucije uticaj Zapada je postao mnogo veći zbog proizvodnje međunarodno konkurentnijih proizvoda na osnovu tehnoloških inovacija. Istok je bio nateran da na svoja tržišta i u svoja društva uvede mnoga dobra i ideje sa Zapada, što je dovelo do modernizacije azijskih privreda. Do 1950. g, nakon 150 godina industrijalizacije Zapada, njegovo učešće u svetskom bruto domaćem proizvodu (BDP) se povećalo na 56%, dok je Azija učestvovala sa svega 19%. Ubrzani rast Japana i azijskih NiZ, a potom i Kine i Indije je omogućio da se do 1992. g, učešće Azije u svetskom BDP-u poveća na 33%. Došlo je do pomeranja ekonomske snage sa Zapada na Istok. Ustvari, radi se o nekoj vrsti *ekonomske renesanse azijskih zemalja*. Do 2025. g, Azija će verovatno ponovo preuzeti centralno mesto u svetskoj privredi sa učešćem od 55-60% u svetskom BDP-u, dok će učešće Zapada pasti na 20-30%.

Ekonomski uzlet azijskih NiZ je počeo nakon Drugog svetskog rata, odnosno nakon sticanja nezavisnosti, ali se u analizi *azijskog čuda* obično razmatra period 1960/65-1995/97. g, kada je otpočela azijska finansijska kriza. Ipak, uspon azijskih NiZ je pre svega fenomen 70-tih i 80-tih godina kada je ostvaren proces *hvtanja priključka* sa nivoom bruto nacionalnog proizvoda (BNP) p/c organskog jezgra svetske privrede.

Izuzetan rast azijskih NiZ tokom 80-tih godina je, uz obilje drugih faktora, doveo do *velike kontinentalne podele* u svetskoj privredi; odnosno do velikih razlika u ekonomskim performansama tri kontinenta u razvoju - Azije, Afrike i Latinske Amerike. Tokom te decenije, privredni rast je kolapsirao u zemljama Latinske Amerike (LA) i Subsaharske Afrike (SSA), dok se nastavio gotovo po istoj stopi, ako ne i brže, u većini azijskih zemalja. Treba istaći da su krajem 50-tih godina, ekonomisti koji su se bavili privrednim razvojem bili vrlo optimistični u pogledu izgleda LA, dok je budućnost azijskih privreda bila pod znakom sumnje.

Ono što je izvanredno u performansama azijskih zemalja nisu samo međuregionalne razlike, već i velika unutarkontinentalna uniformnost iskustva. Ova unutarkontinentalna uniformnost ekonomskog iskustva je posebno iznenađujuća, pošto azijske zemlje ne samo da su sprovodile prilično različite režime ekonomske politike, već su takođe imale različite političke sisteme. U svakom slučaju, ne postoji jedan jedini azijski model razvoja, ali svakako postoje određene zajedničke karakteristike. Sličnosti u pristupima razvoju Japana, zemalja Istočne Azije (IA) i zemalja Jugoistočne Azije (JIA) se prvenstveno duguju činjenici da su sve ove zemlje *kasnopridošlice* na svetsko tržište.

Neophodno je istaći i slabe strane ubrzanog privrednog razvoja azijskih NiZ, kao što su: ozbiljne strukturne disproporcije, slab razvoj naučno-tehnološkog potencijala u NiZ JIA, i smanjenje efikasnosti industrijske proizvodnje i izvoza.

Nemoguće je razmatrati dinamički proces razvoja azijskih NiZ bez sveobuhvatnog ispitivanja političkih, ekonomskih, socijalnih i kulturoloških faktora koji su na njega uticali. Prilikom identifikovanja faktora uspeha možemo razlikovati *jednofaktorske* pristupe, u kojima se on pripisuje određenim pojedinačnim ili čitavom nizu determinanti i *multifaktorski* pristup u kome je uspeh povezan sa nekoliko različitih politika.

Primarni *cilj* analize u disertaciji je ispitivanje postojanja *privrednog čuda* kao takvog u zemljama IA i JIA. Odnosno, ciljevi analize se generalno odnose na analizu iskustva socijalno ekonomskog razvoja azijskih NiZ, opšte zakonomernosti takvog razvoja i njegove domete; kao i na ocenu mogućnosti iskorišćenja tog iskustva u uslovima današnje Srbije. Saglasno tome, posebno su ciljevi analize: ocena adekvatnosti ekonomskih teorija (posebno neoklasične), i njihova saglasnost sa onim i upotrebljivost za ono što se *zaista* desilo u azijskim NiZ; ocena relevantnosti ekonomskog uspeha zemalja ovog regiona u svetskim okvirima; procena doprinosa državne intervencije i tržišta u procesu privrednog razvoja; vaganje značaja akumulacije kapitala i rada u odnosu na značaj ukupne faktorske produktivnosti; utvrđivanje značaja i vrste odnosa između strategije industrijalizacije putem supstitucije uvoza i strategije industrijalizacije putem promocije izvoza; procena značaja spoljnog okruženja i geostrateških elemenata za uspeh ovih zemalja, kao i da li iskustvo azijskih NiZ sugeriše model idealne razvojne politike za kasnopridošlice.

Na osnovu analize relevantne teoretske i empirijske literature testirane su sledeće *hipoteze*: 1) iskustvo azijskih NiZ sugeriše da rešenje problema nerazvijenosti traži državnu akciju; 2) ne postoji jedinstven azijski model razvoja i 3) strategije ekonomskog uspeha azijskih NiZ su svakako model za ostale ZUR.

Disertacija se sastoji iz pet glava, uvoda i zaključnih razmatranja, kao i priloga sa pregledom tabela i grafikona, i bibliografijom.

U *Glavi I* se obrađuju različite škole i mišljenja koja pokušavaju da stilizuju i/ili analiziraju proces privrednog razvoja, kao što su: neoklasična škola, *market-friendly* pristup i neoliberalizam; strukturalizam, statizam i teza o developmentalističkoj državi; neomarksistički pristup razvoju i teorija zavisnosti; teorije etapa razvoja; institucionalizam i nova institucionalna ekonomika; privredno-sistemi pristup; nove teorije međunarodne trgovine; teorije međunarodnog kretanja kapitala - SDI, kao i tema o ZUR i zavisnosti, u kojoj je prezentirana teza o prokletstvu resursa. Teorije privrednog razvoja su posvetile relativno malu pažnju *izuzetnosti* azijskih NiZ. Najveći deo rasprave se zamrzao na dva polarizovana stanovišta, onom koje primat daje tržištu, odnosno onom koje primat daje državi. U svakom slučaju, slobodno-tržišna interpretacija o *azijskom čudu* više ne uživa široku podršku i postoji rastući konsenzus o pozitivnom doprinosu države.

Glava II obuhvata rezultate teoretske i kvantitativne analize kolonijalne politike Portugala, Holandije, Španije, V. Britanije, SAD i Japana u Aziji. U tom okviru posebno je analizirana azijska politika Japana i japanski *razvojni kolonijalizam*. Kolonijalizam često predstavlja čudan miks interesa metropole, nacionalnih interesa i globalnog kapitalizma. Iako je teško odrediti njegove pozitivne i negativne efekte, jedan od najznačajnijih faktora koji je učinio mogućim *azijsko čudo* je činjenica da je kapitalistička proizvodnja već bila uspostavljena u regionu IA između dva svetska rata. Kolonijalne vlade su stvorile neophodnu infrastrukturu i međunarodne veze koje su postavile osnovu za privredni uzlet.

Takođe, proučavanje ekonomske konvergencije između ZUR i RZ je jedno od najtežih. Malo radova se fokusiralo na pitanje da li su bivše kolonije mogle da izvrše priključak sa

zemljom kolonizatorom nakon sticanja nezavisnosti. Većina bivših kolonija u svetu je još uvek ostala na nivou niskodohodovnih zemalja. Izuzeci su azijske NiZ generalno, a posebno Tajvan i R. Koreja, koji su ostvarili dohodovnu konvergenciju sa Japanom i SAD.

U *prvom poglavlju Glave III* su sistematizovane i objašnjene brojne sintagme koje se koriste za opis azijskih novoindustrijalizovanih zemalja, budući da je stvorena prilična konfuzija. Takođe je izložen geostrateški kontekst *privrednog čuda*, zato što su ekonomska i strateška pitanja u velikoj meri isprepletena u današnjoj globalnoj političkoj ekonomiji. Posle sticanja nezavisnosti, u 50-tim i 60-tim godinama XX veka, odlučujući uticaj na transformacije u gotovo svim azijskim zemljama je imao Hladni rat. Američka hladnoratovska politika prema Japanu je prvi strateški element *azijskog čuda*; *radno-tražeća* ekspanzija japanskog kapitala drugi, a aktivnost kineske dijaspore treći. Međutim, posleratna hegemonistička struktura prolazi kroz transformaciju.

U *drugom poglavlju Glave III* ističe se jedna od osnovnih poruka disertacije tvrdnjom da država i danas mora igrati krucijalnu ulogu u procesu privrednog razvoja. Pitanje nije da li prednost dati državi ili tržištu u upravljanju razvojem, već da li se radi o državi koja je efikasna ili o onoj koja nije efikasna u sprovođenju državne politike.

Međutim, azijske NiZ su izbegle simplificiranu *država versus tržište* dihotomiju prilikom upravljanja razvojem. *Developmentalistička država* je bila od centralnog značaja za jedinstvenu privrednu transformaciju azijskih NiZ, i još uvek predstavlja podestan, možda čak neizbežan, element privrednog razvoja, s tim da je državni intervencionizam igrao mnogo manje upadljivu i često manje konstruktivnu ulogu u uspehu NiZ JIA.

Pored toga, iznete su alternativne teorije o odnosu države i tržišta u azijskim NiZ i to: teorija o kondominijumu između države i tržišta Underhill-a i Zhang-a koja tretira državu i tržište kao jednu integrisanu celinu upravljanja, empirijski demonstriran primerima R. Koreje, Tajvana, Malezije i Tajlanda; teorija kasne industrijalizacije Amsden-ove, empirijski demonstrirana primerima R. Koreje; teorija o tržištu kojim se upravlja Wade-a; i teza o preduzetničkoj ulozi države empirijski demonstrirana primerom R. Koreje, Tajvana, Singapura i Hong Konga.

Takođe su iznete osnovne karakteristike, istorijsko poreklo i budućnost azijske *socijalno minimalističke države*.

U *trećem poglavlju Glave III* su predstavljeni osnovne karakteristike i dometi makroekonomske politike kao jednog od najznačajnijih faktora *privrednog čuda*. Ostaje sporno pitanje o prirodi i obimu doprinosa koje su ostvarile visoke stope investicija. Mnogi autori stopu investicija ističu kao jedan od dva motora rasta. Međutim, analiza pokazuje da visoke stope investicija nisu bile opšta karakteristika NiZ IA 1960. g. Pored toga, investicije su *koristile* prednost niskih troškova radne snage, ali je cena takvog razvoja postepena erozija te prednosti. Ono što je značajno je da su bile preduzete mere da se zatvore kanali za neproduktivne, špekulativne investicije, kao i da su investicije bile mnogo efikasnije korišćene i stoga produktivnije nego drugde.

U azijskim NiZ su se u periodu 1965. g. - početak 90-tih godina mehanizmi finansijskog posredovanja kretali od državno kontrolisanih bankarskih sistema u R. Koreji i Indoneziji, do privatnog bankarstva u Hong Kongu, Maleziji i Tajlandu. Između, mnoge zemlje su funkcionisale sa dualističkim sistemima. Od sredine 90-tih godina usvojeni su programi finansijske liberalizacije, i preusmerenje ka indirektnijoj državnoj regulativi i intervenciji na finansijskim tržištima. Međutim, taj proces se nije desio brzo, ni kompletno, ni univerzalno. Na žalost, usprkos brojnim analizama, vrlo je teško izvući definitivne zaključke o reformi finansijskog sistema u

azijskim NiZ, bilo u vidu rezultata procesa razvoja, bilo u vidu doprinosa finansijskog razvoja privrednom rastu.

Četvrto poglavlje Glave III obuhvata analizu elemenata industrijske politike kao faktora izuzetnog uspeha azijskih NiZ. Jedna od najznačajnijih i najkontroverznijih tema *privrednog čuda* azijskih NiZ je obim u kome su ove zemlje pratile japanski model industrijske politike.

Industrijalizacija je bila srž privrednog razvoja zemalja regiona IA, ali azijske NiZ ne čine homogenu celinu u pogledu izbora strategije industrijalizacije. Danas je široko prihvaćeno da nije postojao jedinstveni *azijski model* industrijalizacije. Svaka zemlja je imala različite industrijske ciljeve i koristila različite intervencije. Objašnjenje za uspeh industrijalizacije u regionu IA leži kako u primeni *politike otvorene industrijalizacije*, tako i u snažnoj ulozi države u usmeravanju i upravljanju procesom. Azijske NiZ su zadržavale spektar protekcionističkih mera i izvoznih podsticaja za sektore na različitim stepenima zrelosti. Zbog toga nije postojala konvencionalna dihotomija između strategije supstitucije uvoza i strategije promocije izvoza, pošto su obe bile integralni delovi jedinstvene strategije i međusobno komplementarne.

Teško je izvući definitivne zaključke o ukupnim posledicama uloge državne intervencije u razvoju azijskih NiZ. Ono što ostaje kontroveržno i nerešeno, jer je nemerljivo, je doprinos intervencije industrijske politike uspehu ovih zemalja. Pored toga, smatra se da intervencionističke industrijske politike koje su primenjivane u ovim zemljama u prošlosti danas nije moguće replicirati. Međunarodne institucije i RZ zahtevaju otvorena tržišta.

Međutim, vanredne izvozne performanse azijskih NiZ ne bi bile moguće da su se ove privrede oslanjale samo na inicijalne komparativne prednosti. One su morale da stvore nove komparativne prednosti u drugim aktivnostima. Upravo se ovaj pristup posmatra kao karakterističan za NiZ IA i za njega se, s pravom, smatra da je pravi izvor *privrednog čuda* ovih zemalja. U NiZ JIA je transformacija bila sporija, ali je početkom 80-tih godina ovaj proces dobio na ritmu i u ovim zemljama.

Azijske NiZ su se razvile bez velikog priliva stranih direktnih investicija (SDI) na početku privrednog uzleta. R. Koreja, Malezija i Filipini su tokom 80-tih godina beležili značajne nivoe spoljnog duga. U razvoju azijskih NiZ, strana pomoć je igrala značajnu ulogu, zato što je u celini bila produktivno i efikasno korišćena. Međutim, precizni uticaj ino sredstava na privredni razvoj ovih zemalja se ne može lako izmeriti.

Pred svakom zemljom kasnopridošlicom postoji izbor između SDI i nacionalne strategije tehnološkog razvoja. Primeri R. Koreje i Tajvana su posebno značajni za druge ZUR u ovom pogledu.

U *petom poglavlju* Glave III izložena je nerešena kontroverza u domenu relativnog doprinosa privrednom rastu akumulacije faktora versus ukupne faktorske produktivnosti – UFP. Po mnogim autorima, akumulacija kapitala je najbitniji element u objašnjavanju brzog rasta azijskih NiZ, dok je po drugima UFP značajniji faktor. Međutim, doprinos ukupne faktorske produktivnosti privrednom rastu je predmet velike kontroverze. Pored teoretskih slabosti koncepta ukupne faktorske produktivnosti, postoje i one koje se tiču empirijskih dokaza. Međusobno suprotstavljeni podaci govore da je teško napraviti razliku između rasta UFP-i i kapitalnih investicija. U stvarnosti, azijska štednja i stope investicija nisu bile posebno visoke u početnim godinama rasta, iako su to postale kasnije. Ipak, glavni zaključak je jasan: snažan rast produktivnosti znači da su one koristile resurse daleko efikasnije nego druge ZUR, od kojih je većina zabeležila nizak rast ukupne faktorske produktivnosti.

Investicije u ljudski kapital se ističu u interpretacijama *privrednog čuda* kao jedna od osnovica rasta NiZ IA. Nivo razvijenosti ljudskog kapitala je bio viši u zemljama regiona IA već u 60-tim godinama XX veka u odnosu na druge nisko i srednjedohodovne ZUR.

U *šestom poglavlju* Glave III se istražuje značaj trgovinske politike za uspeh azijskih NiZ. Preporuka neoklasične politike, koja tvrdi da je aktivna trgovinska politika ili nepotrebna ili štetna ili jedno i drugo, je stavljena pod znak pitanja uspehom azijskih NiZ koje su jasno primenile nekonvencionalne instrumente. Razlike u trgovinskoj politici su značajan faktor u objašnjavanju dispariteta u stopama rasta ZUR.

Evolucija strukture izvoza NiZ IA pokazuje jasan obrazac sekvencirane transformacije od primarnih proizvoda kroz sve naprednije etape industrijalizacije ka proizvodima koji zahtevaju najviši nivo veština i tehnologije. NiZ JIA otkrivaju manje sistematičan obrazac, kao i veće razlike između samih zemalja nego što je to slučaj u NiZ IA. Takođe, transformacija je bila sporija u NiZ JIA ubrzavši se tek početkom 80-tih godina.

Neoklasični ekonomisti tvrde da je otvorenost spoljnoj trgovini bila kritični faktor *azijskog čuda* zbog alokativnih dobitaka povezanih sa specijalizacijom saglasnom komparativnim prednostima, kao i dinamičkih dobitaka povezanih sa rastućom konkurencijom i pristupom međunarodnoj tehnologiji.

Empirijski podaci o vezama između izvoza ili trgovinske politike i rasta su sugestivni, ali daleko od jednostavnih i konačnih. Ovi podaci potvrđuju da je spoljna trgovina zaista imala značajnu ulogu u gotovo svim azijskim NiZ. Međutim, zbog prirode teoretskog odnosa između izvoza i ekonomskih performansi ne postoji jednostavan i jasan empirijski odnos. Treba naglasiti da trgovinski tokovi nisu bili glavni faktor u ranim etapama rasta azijskih NiZ. Pored toga, uloga spoljne trgovine je značajno varirala tokom vremena i između zemalja.

NiZ IA se ponekad ističu kao da su one stvorile strategiju promocije izvoza. Ipak, one zaslužuju znatno veće pohvale u domenu *praktičnih aspekata* ove strategije. Iako je teorija naizgled jednostavna, stvarna primena je daleko od lake. Ustvari, ona je toliko teška da, osim NiZ IA, nije bilo mnogo drugih ZUR koje su uspele u njenoj primeni.

Spoljno okruženje sa kojim se danas suočavaju ZUR je značajno različito od onog sa kojim su se suočavale azijske NiZ kada su se okrenule izvozno orijentisanoj strategiji 60-tih i 70-tih godina zbog povećanih protekcionističkih pritisaka u RZ.

Dinamičan proces menjanja komparativnih prednosti se u azijskim NiZ reflektovao kako u brzom rastu izvoza industrijskih proizvoda, tako i u promenjenoj strukturi industrijskog izvoza. Detaljnija analiza ukazuje da su pojedine azijske NiZ bile posebno uspešne u povećanju izvoza proizvoda koji imaju rastući značaj u svetskoj trgovini, i u prodoru na tržišta sa proizvodima koje karakteriše visoka dohodovna elastičnost tražnje.

Međutim, u osnovi problem ne leži u povećanoj konkurentnosti azijskih NiZ na tržištima RZ, već pre u gubitku konkurentnosti RZ u odnosu na ostatak sveta.

Pored ekonomskih komponenti *privrednog čuda*, u *sedmom poglavlju* Glave III analizirani su kulturološki faktori uspeha ovih zemalja. Neki autori tvrde da ukoliko azijske zemlje ne odbace svoj strogi kulturološki poredak, one neće steći konkurentnost na svetskom tržištu. Oni traže da sistem *azijskih vrednosti* bude ponovo vrednovan. Budući da se danas homogenost rase i kulture posmatra kao *prepreka* privrednom razvoju, kritika azijskih vrednosti čak napada blisko srodstvo i homogenost u R. Koreji, Japanu, na Tajvanu i drugim azijskim zemljama. Sve teorije političkog razvoja konzistentno ističu jednu tezu: *Treći svet* mora prevazići i iskoreniti svoje *tradicionalne* vrednosti. U te tradicionalne vrednosti su uključene azijske

vrednosti, kao što su budizam i konfučijanizam. Međutim, stavu Zapada prema azijskim vrednostima nedostaje konzistentnost. Za Aziju je značajno da zadrži konfučijansku tradiciju.

S druge strane, kulturološke razlike između zemalja kao što su R. Koreja, Tajvan, Indonezija i Indija čine nevalidnom tvrdnju da je ekonomski uspeh u Aziji zavisao od zajedničke, homogene kulture.

Mnogo analiza *azijskog čuda* je obeležilo naglašavanje i primenjivanje principa *deljenog rasta* koji podrazumeva da sve društvene grupe moraju da imaju koristi od rasta privrede. Ovu tezu smo osporili, jer azijske NiZ, sa izuzecima kao što je Singapur, imaju slabo socijalno osiguranje i slabe urbane pogodnosti u odnosu na povećanje ličnih i korporacijskih dohodaka, što dalje širi disparitete u dohotku i bogatstvu. Sveukupno, nije tačna teza da se ni distribucija dohotka, ni distribucija bogatstva nisu pogoršale tokom decenija ubrzanog razvoja azijskih NiZ.

U domenu političke ekonomije industrijskih odnosa uočava se nedvosmislena veza između subordinacije rada i režima izvozno orijentisane industrijalizacije u azijskim NiZ koja se kreće na relaciji od prisilnog radničkog zakonodavstva do kooptiranja radničkog pokreta do nivoa gde su sindikati postali samo administrativna ruka države.

Osmo poglavlje Glave III je posvećeno analizi *privrednog čuda Japana*, razlika u razvojnim pristupima Japana i azijskih NiZ, i teze o *jatu gusaka u letu*.

Istorijsko kretanje Japana ka vodećoj poziciji industrijske sile je omogućilo razvoj regiona IA i to je još uvek najznačajniji pojedinačni faktor razvoja azijskih NiZ.

Privredni razvoj u regionu se odvijao u talasima, prvo Japan, zatim NiZ IA, potom NiZ JIA, i u najskorije vreme, Kina, Indija i Vijetnam. Zemlje regiona su, razvijajući svoje proizvodne i trgovinske strukture, prošle kroz onu vrstu transformacije koju implicira teza o *jatu gusaka u letu*: od poljoprivrede i rudarstva ka industriji, a u najrazvijenijim privredama ka uslugama. Paradigma predviđa određeni obrazac trgovine između zemalja na različitim nivoima industrijalizacije. Međutim, tvrdnja da tokovi SDI predstavljaju potvrdu paradigme je pogrešna.

U *Glavi IV* se istražuje i obrađuje snažna ekspanzija trgovine, investicija i drugih ekonomskih veza u okviru regiona IA i šire, privreda azijskopacifičkog (A-P) regiona, koja je bila od krucijalnog značaja za izvanredan rast zemalja regiona poslednjih decenija. Do ove ekspanzije je došlo bez formalnih regionalnih institucionalnih aranžmana koji su stimulisali integraciju u Evropi ili na Američkom kontinentu. Azijske zemlje su postigle ono što bi se moglo nazvati *strateškom* integracijom, odnosno one su se integrisale u meri u kojoj je to bilo u njihovom interesu, radi promocije nacionalnog privrednog rasta.

Tri faktora koji ograničavaju integraciju na Istoku Azije su pozicija Japana, ogromna veličina Kine i odnosi SAD sa pojedinim zemljama, odnosno njihov položaj svetskog hegemonu. Ipak, ekonomske veze unutar regiona će postati još tešnje zbog kombinovanog uticaja trgovine i investicija. Rezultat će biti konsolidacija postojeće blokovske strukture.

Danas su se u A-P regionu profilisala 2 puta ka regionalnoj integraciji: jedan *azijski*, zasnovan na ASEAN-u i *transpacifički*, zasnovan na Transpacifičkom partnerstvu - TPP. Predstavljeni su dometi i ciljevi ASEAN-a, APEC-a, TPP-a i brojnih drugih međunarodnih integracionih grupacija.

Ogromna privredna transformacija u IA je proizvela i veliko kretanje ka Pacifiku i odmicanje od Atlantika kao fokusa svetske trgovine. Takođe, jedan od rezultata je bilo istorijsko premeštanje centra gravitacije svetske proizvodnje, iz Evrope i Severne Amerike preko Pacifika do IA. To sugeriše početak nove epohe u smislu podele između *razvijenih* i *u razvoju*.

Pojam *otvorenog regionalizma* je pejorativno bio opisivan kao mantra azijsko-pacifičke saradnje i oksimoron. U A-P regionu otvoreni regionalizam ima precizno značenje: regionalna integracija bez diskriminacije u odnosu na neučesnike. Budući da jačanje regionalnih trgovinskih blokova može ugroziti multilateralna pravila, koncept otvorenog regionalizma može da pomiri ova kretanja sa održavanjem multilateralnog sistema.

Glava V se bavi sumnjama u održivost *privrednog čuda* nakon finansijske krize 1997/98. g., izgledima za razvoj i rast azijskih NiZ u bliskoj budućnosti, kao i lekcijama koje njihovo iskustvo nudi drugim kasnopridošlicama.

Uzroci azijske finansijske krize su brojni, ali se naučna javnost podelila po pitanju njihovog nastanka: da li su oni strukturne ili ciklične prirode. Po nekima, kriza je označila kraj *privrednog čuda* azijskih NiZ. Međutim, povoljni uslovi za brz privredni rast su ostali – uključujući i visok ratio štednje, obilje ljudskih resursa, dobar geografski položaj i oprezno makroekonomsko upravljanje. Stope privrednog rasta koje su azijske NiZ ostvarile nakon krize do danas potvrđuju da se *čudo* nastavlja.

Nema sumnje da svetska privreda prolazi kroz značajne promene od kojih neke mogu izazvati teškoće za repliciranje uspešnog iskustva azijskih NiZ. Međutim, promene u globalnom trgovinskom okruženju nude nove mogućnosti, koje nisu postojale za ove zemlje u njihovoj inicijalnoj etapi industrijalizacije: ZUR su danas manje zavisne od trgovine sa RZ, povećana raznovrsnost nivoa industrijalizacije omogućuje mnogo veći prostor za proširenje trgovine između samih ZUR, i znatno su veće mogućnosti za diversifikaciju i transformaciju.

Ako modernizacija obuhvata samo razvoj industrijskog sektora, prilagođavanje spoljnim uslovima, i prihvatanje određenih vrednosti i institucija RZ Zapada, onda je mogućnost da se postane *novoindustrijalizovan* danas data svim zemljama za razliku od prošlosti kada su industrijski sektori predstavljali neku vrstu monopola *jezgra* svetske privrede. Ukoliko modernizacija podrazumeva nacionalnu emancipaciju, odnosno hvatanje priključka sa RZ u ekonomskom i tehnološkom smislu, a pojam *novoindustrijalizovana zemlja* se odnosi na uspeh gorepomenutog procesa, onda imamo sve razloge da sumnjamo u njegovu ostvarivost u okviru dominirajućeg svetskog poretka.

Uspeh azijskih NiZ ne opovrgava tendenciju pogoršanja uslova za većinu zemalja da uhvate priključak sa RZ.

Na kraju rada, u *Zaključnim razmatranjima*, je izložena sinteza istraživanja predmeta disertacije: 1) da li je postojao jedan jedinstven model razvoja u svim azijskim NiZ; 2) lekcije za druge ZUR i 3) izgledi za azijske NiZ u XXI veku.

Doprinos disertacije leži u činjenici da je njen predmet u našoj zemlji do sada proučavan vrlo retko i/ili parcijalno, uz veliki broj nedorečenih interpretacija. Stoga verujemo da će na ovaj način prezentirana, raznovrsna i upozoravajuća, iskustva zemalja regiona IA i JIA biti od neprocenjive važnosti za Srbiju u njenom traganju za efikasnim rešenjima aktuelnih problema. Pokazano je na primeru ovih zemalja da, nezavisno od karaktera sprovedenih socijalno-ekonomskih politika - neoliberalnih ili etatističkih, problemi razvoja zemalja kasnopridošlica ne mogu biti rešeni samo u okvirima današnje ekonomike.

Aktuelnost disertacije se može sumirati zaključkom da se bez iskustva azijskih NiZ ne mogu adekvatno oceniti dostignuća i problemi drugih ZUR, i razumeti problemi sa kojima se suočava Srbija. U našoj zemlji se još uvek razmatra kako da se reaguje na izazove postindustrijske epohe i globalizacije (i nestanak socijalne države). Još uvek nije odlučeno da li je potrebna reindustrijalizacija; koje sektore, u uslovima oskudnih finansijskih sredstava, označiti

strateškim; da li potpuno zanemariti ulogu države u potrebnoj privrednoj transformaciji da bi se ispunili uslovi međunarodnih finansijskih organizacija i sl. Mnogi problemi sa kojima se suočavamo su slični onima sa kojima su se suočavale azijske NiZ. Nameće se niz pitanja: da li i naš put podrazumeva represiju radne snage? Da li imamo mogućnosti da ostvarimo strukturnu transformaciju privrede bez pomoći stranog kapitala, a možda i *usprkos* stranom kapitalu? Da li je moguća strateška regionalna integracija tipa azijskih NiZ na Zapadnom Balkanu? Ko bi ovde mogao da igra ulogu zemlje modela i da li uopšte takva zemlja postoji?

GLAVA I. TEORETSKI OKVIR PRIVREDNOG RAZVOJA ZUR

1. Konceptualna pitanja teorija privrednog razvoja i njihova klasifikacija

Opšta definicija privrednog razvoja se odnosi na poboljšanje faktora proizvodnje (zemljište, rad, kapital i tehnologiju) jedne privrede. Međutim, pojedine grupe ekonomista ili društvene grupe imaju različitu i/ili precizniju definiciju privrednog razvoja. Za većinu ekonomista, privredni razvoj je rezultat višeg privrednog rasta. Za ekonomiste koji smatraju da je potrebna veća i aktivnija uloga države u privredi, privredni razvoj je drugo ime za industrijsku politiku. Za druge ekonomiste, privredni razvoj se odnosi na *stabilan i održiv razvoj* koji harmonizira prirodne i društvene sisteme. Za poslovne ljude, privredni razvoj predstavlja primenu ekonomske politike koja povećava konkurentnost privrede. Za radničku klasu, privredni razvoj je način za povećanje najamnina, rast socijalnih beneficija, obrazovanja i slično. Generalno, privredni razvoj predstavlja sredstvo da se smanje siromaštvo i nejednakost, i poveća blagostanje naroda. Što se tiče definicije privrednog razvoja *versus* definicije privrednog rasta, autori Bearnse i Vaughan smatraju da privredni razvoj predstavlja kvalitativnu promenu, koja se odnosi na promene u strukturi privrede, uključujući inovacije u institucijama, upravljanju i tehnologiji, dok privredni rast predstavlja kvantitativnu promenu u obimu privrede, izraženu u veličini investicija, proizvodnje, potrošnje i dohotka.

Analiza *privrednog razvoja*, kako se ona danas shvata, je de facto počela tek u 30-tim godinama XX veka Clark-ovom studijom iz 1939. g. Do tada, *većina* ekonomskih istraživanja je bila usmerena ka *manjini* čovečanstva. Tek nakon Drugog svetskog rata ekonomisti su počeli da se bave problemima Latinske Amerike, Azije i Afrike. Rana teorija privrednog razvoja je zemlje Azije, LA i Afrike posmatrala kao *nerazvijene* zemlje, odnosno, čak kao *primitivne verzije* evropskih država.

Generalno, ne postoji jedinstvena i opšte prihvaćena podela teorija privrednog razvoja.

Fonseca i Ussher-ova smatraju da je rana teorija privrednog razvoja (50-te i početak 60-tih godina XX veka) predstavljala samo proširenje konvencionalne ekonomske teorije koja je izjednačavala *razvoj* sa rastom. Stoga je duh *teorija o etapnom konkurentskom razvoju* dominirao diskusijama o privrednom razvoju.

Seers je tek 1969. g. konačno razbio fetišizam privrednog rasta u teoriji privrednog razvoja. Novi pristup, koji se neprecizno naziva *strukturalizmom*, se fokusirao na *različite strukturne probleme zemalja Trećeg sveta*. Naime, strukturalisti smatraju da ZUR nisu samo *primitivne verzije* RZ, već imaju karakteristike koje razlikuju njihov privredni razvoj od razvoja RZ. Istovremeno sa Singer-om, Prebisch je formulisao čuvenu teoriju zavisnosti o *jezgro-periferija* odnosu između država po kojoj ZUR nužno zaostaju u razvoju kao proizvođači sirovina za RZ zbog stalno opadajućih odnosa razmene, u perifernoj i zavisnoj ulozi u svetskoj privredi. Teoriju zavisnosti su prihvatili i teoretičari marksističkog usmerenja. Neomarksisti su Prebisch-Singer-ovu tezu spojili sa tezom Roze Luksemburg i mnoge ZUR su usvojile politiku strukturalista i/ili neomarksista u 60-tim i 70-tim godinama. Krilatice kao što su *neokolonijalizam*, *jezgro-periferija* i *zavisnost* su bile gotovo opšteprihvaćene.

Međutim, vremenom, neoklasični (ili tačnije, neoliberalni) stavovi, su počeli da bivaju dominantni. Osnovni argument ove škole mišljenja se svodio na stav da državna intervencija ne samo da nije unapredila privredni razvoj već ga je ustvari osujetila. Saglasno ovom gledištu, svi problemi u obliku neuravnoteženog rasta, zavisnosti, itd. su pripisani *prevelikom* državnom

dirižizmu. Međutim, strukturalisti, kao i protivnici strukturalista ukazuju na brz razvoj azijskih NiZ i katastrofalno afričko iskustvo kao dokaze njihovih direktno suprotstavljenih teza.

Schuster-ova ističe da su akademske rasprave o nevalidnosti i bezvrednosti velikih teorija razvoja krajem 80-tih godina bile izuzetno žive, jer je i neuspeh u razvoju ZUR navodio na takav zaključak.

U 90-tim godinama, paralelno sa dominacijom neoklasične škole pojavile su se i neoinstitucionalne teorije, pristup novog modela rasta i pristup sposobnosti, pored postojećeg pristupa političke ekonomije razvoju. Takođe, postavke same neoklasične škole su doživele značajne promene.

Najstarija i naznačajnija debata, koja se de facto nalazi u osnovi gotovo svih teorija privrednog razvoja, se tiče odnosa država versus tržište. Po North-u, politička ekonomija se može definisati kao deo nauke koji ispituje konstantnu tenziju između *neuspeha tržišta* i *neuspeha države*. Po Arndt-u, neuspeh tržišta se može posmatrati sa statičkog aspekta (poremećena *alokativna funkcija* cenovnog mehanizma) ili sa dinamičnog aspekta (sprečavanje *kreativne funkcije* cenovnog mehanizma). S druge strane, neoklasičari su istakli dokaze o neuspehu intervencionističkih država na bazi pojave *renti* za određene društvene grupe i *rent-seeking* ponašanja koje stvaraju intervencije.

I danas su, kao i u periodu pre i između dva svetska rata, zemlje u različitim etapama procesa industrijalizacije i modernizacije u nedoumici da li ekonomsku politiku zasnovati na strategiji koja daje prvenstvo državi ili onoj koja daje prvenstvo tržištu. Naime, nijedna *čista* strategija, odnosno strategija zasnovana bilo na konceptu *isključivo država*, bilo na konceptu *isključivo tržište*, nije postigla uspeh. Prema tome, rešenje leži u kompenziranju nedostataka tržišta adekvatnim državnim intervencijama i obrnuto, prevazilaženje ograničenja države se ostvaruje procesima tržišne konkurencije. Ipak, većina autora se slaže da podsticaj privrednom razvoju u ranim etapama i/ili etapama ključnim za transformaciju privrede, uz odgovarajući stepen discipline i korekcije, treba da da država, s tim da generalno osnovni uslov razvoja predstavljaju uravnoteženi odnosi tržišta i države. Čitav niz indikatora ukazuje da će XXI vek biti obeležen mnogo uravnoteženijim odnosom država-tržište nego u prošlosti, kako za *ranopridošlice*, tako i za ZUR.

1.1 Teoretski pristupi procesu privrednog razvoja ZUR

Opšta svrha ekonomskih teorija i modela je da se obezbedi bolje razumevanje pojedinih ekonomskih problema, kao i da se omoguće predviđanja posledica usled promena varijabli, politika i strategija. Mora se naglasiti da se mnoge teorije i modeli zasnivaju na pojednostavljenju pretpostavki i varijabli, dok je realnost uvek kompleksnija i na nju uvek utiče veći broj, čak međusobno povezanih, faktora. Stoga, pregled teoretskih pristupa nema ambiciju da bude potpun.

Ekonomija kao nauka je čak i nakon 70-tih godina XX veka imala vrlo malo *specifičnih* preporuka koje bi pružila u domenu teorije razvoja i politike ZUR ili zemalja *kasnopridošlica*, ponudivši *liberalne lekove* u obliku slobodne trgovine i slobodnog tržišta. U 90-tim godinama stvorena je nova veza između institucionalističkih pristupa i novog Sporazuma iz Vašingtona, na osnovu prve generacije iskustava o tržišnoorijentisanim reformama u ZUR.

Pojam *kasnopridošlica* se koristi paralelno sa široko definisanim pojmom *zemalja u razvoju*, koji je, ipak, u literaturi najzastupljeniji. Uz pomenute, koriste se i pojmovi *nerazvijene zemlje*, *nedovoljno razvijene zemlje*, *zemlje Juga* ili *Trećeg sveta*, *zemlje periferije* ili *poluperiferije*, čak i *novoindustrijalizovane zemlje/privrede*, ili *neo-novoindustrijalizovane*

privrede često u istom kontekstu, što unosi priličnu dozu konfuzije. "Pojam *zemlje u razvoju* se odnosi na zemlje koje su bile ili se još uvek nazivaju *Trećim svetom*; na taj način, zemlje bivšeg SSSR-a i Istočne Evrope su isključene, usprkos činjenici da Svetska banka klasifikuje ove zemlje kao *u razvoju*. Međutim, po Svetskoj banci, ova definicija uključuje približno 90 zemalja na tri kontinenta ili pet regiona - Subsaharska Afrika, Istočna Azija i Pacifik, Južna Azija, Srednji Istok i Severna Afrika, Latinska Amerika i Karibi...; 75% svetskog stanovništva živi u ovim zemljama".¹ Između ovih zemalja postoje ogromne razlike u domenu karakteristika društva, kulture, religije i privrede. Između ZUR postoje ogromne razlike u BDP p/c, geografskoj veličini, broju stanovnika i prirodnim resursima.

Ekonomisti koji su se bavili privrednim razvojem nakon 1945. g., su se usmerili na praktična pitanja *hvatanja priključka* od strane kasnopridošlica. Međutim, generalno to nisu bili ekonomisti iz SAD, već prvenstveno iz samih ZUR.

Lewis je izložio svoj dualno-sektorski model privrednog razvoja u obliku *teorije raspršivanja* 1954. g. Model je bio zasnovan na pretpostavci da mnoge ZUR imaju dualne privrede sa s jedne strane, tradicionalnim, poljoprivrednim ili ekstraktivnim sektorima i s druge strane, modernim industrijskim sektorom. Uzrok nepostojanja privrednog razvoja je bilo nepostojanje štednje i investicija.

Chenery je razvio svoju koncepciju etapa rasta na osnovu strukturnih promena u privredi *savremenih ZUR*, odnosno posle 1945. g., izvršivši podelu privreda u svetu na: 1) *davnorazvijene privrede*, 2) *novorazvijene privrede*, 3) *tranzicione privrede*, 4) *nerazvijene privrede* i 5) *centralnoplanske privrede*.

Rostow je, pojednostavljujući stvarne procese, istakao tezu o 6 etapa u teoriji i politici privrednog razvoja u periodu nakon Drugog svetskog rata. Prva etapa obuhvata *ratno planiranje za posleratni period*. Druga etapa označava *fokusiranje na probleme razvoja ZUR* u periodu 1948-1949. g. Treća etapa je trajala tokom 50-tih godina. "U toj izuzetno *uzbudljivoj* eri, ekonomika razvoja je imala mnogo bolje rezultate nego objekat njenog proučavanja, privredni razvoj siromašnijih regiona sveta, lociranih primarno u Aziji, LA i Africi".² Četvrta etapa, u 60-tim godinama, je predstavljala *kako etapu napretka, tako i razočarenja*. Petu etapu je karakterisala *kritika ortodoksnih stavova* o privrednom razvoju iz 60-tih godina, u obliku *teorije osnovnih ljudskih potreba*. Šesta etapa se vezuje za *drugi naftni šok tokom perioda 1979-1980. g.*

Hirschman i mnogi drugi autori smatraju da 70-te i 80-te godine XX veka nisu donele mnogo novih i održivih ideja u teoriji privrednog razvoja ZUR. Postojale su dve dominantne i sasvim različite struje: s jedne strane teorija zavisnosti, i s druge strane neoklasičari.

Od sredine 80-tih godina je došlo do *kontrarevolucije statizma*, koja je izazvala stavove neoklasičara. Statizam počiva na logici *developmentalističke države* ili *države posvećene razvoju*, čije se funkcionisanje zasniva na široko rasprostranjenim, *sector-specific* intervencijama i na posebnim institucionalnim aranžmanima radi neutralisanja *rent-seeking* aktivnosti.

Sa svoje strane, *privredno sistemski pristup* - PSP koji je razvio Yanagihara diferencira pojedinačne privrede, kao i etape razvoja za pojedinačne privrede iz organizaciono-institucionalne perspektive. U svojoj ukupnosti, privredni razvoj predstavlja promenu, a promene se posmatraju u smislu adaptacije sistema na unutrašnje i spoljne uslove. Teoretski sporovi o

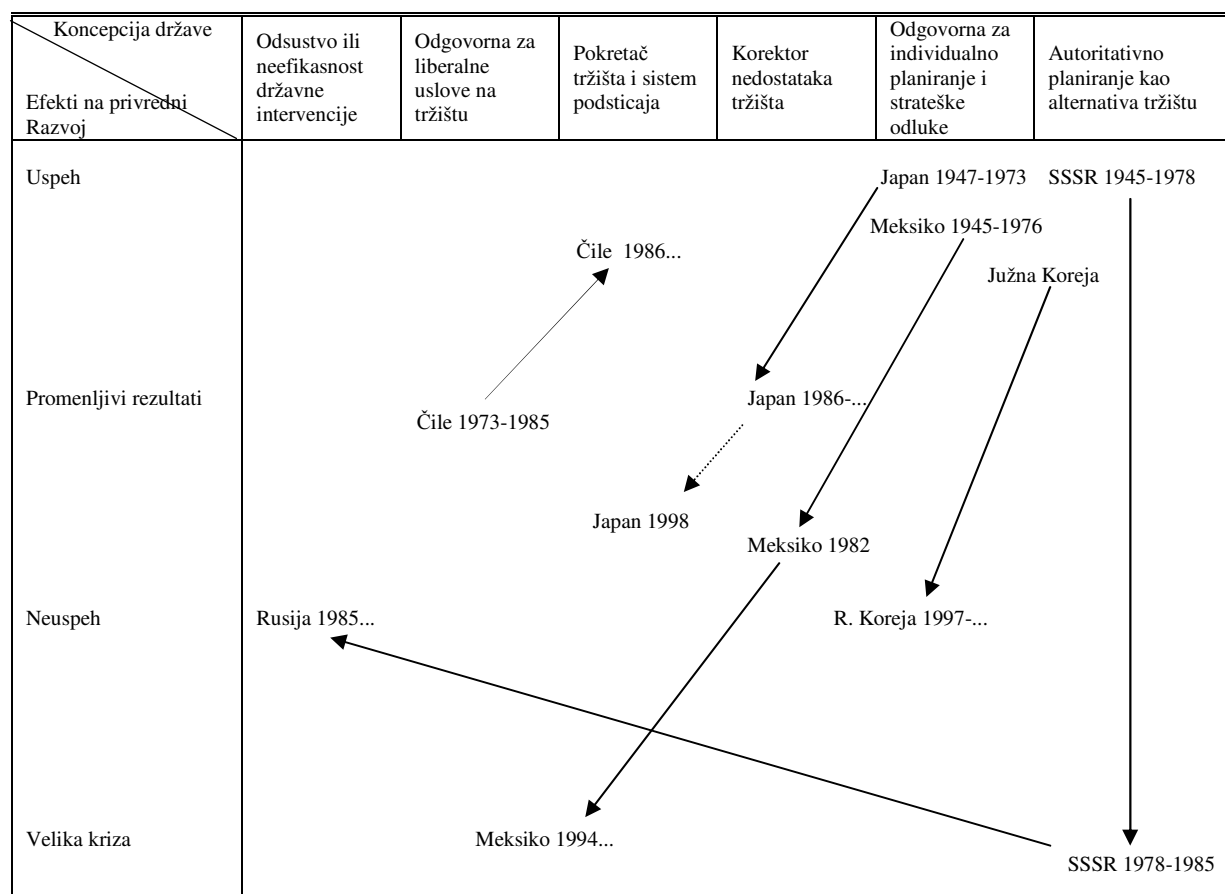
¹ (1996) 'The Global Economy in Transition' / Ed., by Daniels P.W., Lever W.F. - Harlow: Longman, XIX. s. 240.

² Rostow W. W. (1990) 'Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present: with a Perspective on the Next Century' / New York, Oxford, Oxford University Press, s. 378.

respektivnim ulogama države i tržišta su se posebno reflektovali na privredni razvoj ZUR. Sasvim je izvesno da među teoretičarima ne postoji konsenzus o *pravilnom* obimu državne intervencije u privredi, ali treba konstatovati da je krajem XX veka ostvarena određena konvergencija istorijskih pouka. "...Analiza strategija razvoja potvrđuje pouke izvučene iz evolucije teorija: određenu konvergenciju prema uravnoteženoj koncepciji odnosa država - tržište, za razliku od ekstremnih stavova..."³

Grubo govoreći, istorijski primeri državno usmerene industrijalizacije su zemlje LA (pre i posle Drugog svetskog rata), Japan (*Meiđi* period i posle Drugog svetskog rata) i SSSR. Kako ističu Pieper i Taylor, najbolji primer ograničenja strategije *isključivo tržište* je Čile.

Grafikon 1: TEORETSKI PRISTUPI U ODNOSIMA DRŽAVE I TRŽIŠTA, KAO I EFEKTI NA STRATEGIJU PRIVREDNOG RAZVOJA



Izvor: Boyer R. (2000) "Etat, marche et development" // Problemes economiques, Paris, No. 2653.

Generalno, smatra se da je doprinos ekonomske teorije problemima razvoja ZUR nedovoljan, jer kako ističe Patel, njom dominira duh zbog koga je dobila naziv *turobne nauke*. "Naši preci su Malthus sa spektrom prenaseljenosti; Ricardo sa opadajućim prinosima; Mill sa njegovom nepomičnom državom; Marx sa nerešivim klasnim konfliktima; Jevons sa

³ Boyer R. (2000) 'Etat, marche et developpement'. // Problemes economiques - Paris, No 2653, 23 fev., s. 18.

iscrpljenošću prirodnih resursa; Schumpeter sa njegovim prolaznim preduzetničkim duhom i Keynes sa opadajućom efikasnošću kapitala. Ekonomika razvoja nije izbegla ovaj karakterističan ton ni u Rosenstein-Rodan-ovom *Big Push*-u u kome nema ikog ko bi bio taj koji gura napred; Nurkse-ovom neizbežnom začaranom krugu siromaštva; Lewis-ovoj nemogućnosti dostizanja nivoa stope rasta BDP-a od bar 4%; Rostow-ljevoj teško savladivoj aerodinamici *take-off*-a; Prebisch-ovim stalno opadajućim odnosima razmene; u preteranoj koncentraciji na akumulaciju fizičkog kapitala i zanemarivanju ljudskog i socijalnog kapitala od strane planera privrednog razvoja; u sterilnim debatama o *outward-looking* strategijama, ili uvozna supstitucija versus promocija izvoza; u dogmatskom zagovaranju fundamentalizma planiranja ili tržišnog fundamentalizma, ili država versus tržište. Često postaje teško izbeći utisak da je većina ovih teoretskih duhovnih vežbi ezoterična ili kratkovidna, ili i jedno i drugo. Samim tim, balansirano sagledavanje različitih lica dinamike razvoja je postalo žrtva teoretičara".⁴

1.1.1 Neoklasična škola, *market-friendly* pristup i neoliberalizam

Počeci neoklasične škole datiraju od pojave literature o *relativnim* zaslugama uvozne supstituirajuće industrijalizacije i izvozne orijentisane industrijalizacije krajem 60-tih i početkom 70-tih godina XX veka. Empirijski podaci i teoretska analiza (Little, Scitovsky, Scott, Balassa, Krueger-ova, Bhagwati, Ramaswami, Johnson, Corden) su imali za cilj da opovrgnu korisnost strategije razvoja primenom supstitucije uvoza u korist *export-led* strategije razvoja. Osnovne postavke neoklasične škole su: 1) alokativna efikasnost, 2) perfektna konkurencija, 3) efikasnost privatnog preduzeća, 4) *rent-seeking*, 5) *laissez-faire* i doktrina komparativnih prednosti.

Neoklasični ekonomisti se zalažu za slobodnu (tačnije liberalnu) trgovinu kao univerzalni ekonomski lek. Međutim, njihov stav ne sadrži procenu istorijskog konteksta u kome su koncept *laissez-faire* i *doktrina komparativnih prednosti* bili razvijeni. "Gotovo sve *ranopridošlice* među današnjim visoko industrijalizovanim zemljama su počele da favorizuju slobodnu trgovinu, u različitom stepenu, tek nakon postizanja tehnološke zrelosti".⁵

Imajući u vidu državni aparat ZUR, po neoklasičarima, državna kontrola inhibira rast zato što ohrabruje korupciju i neefikasnost. Saglasno tome, tek kada ZUR usvoje politiku liberalizacije tržišta i povećanja agregatne ponude, ove zemlje će ostvariti privredni rast. Neoklasični ekonomisti zagovaraju da ZUR moraju: 1) stvoriti konkurentna, slobodna tržišta, 2) privatizovati državna preduzeća, 3) realizovati prelaz od *zatvorene* (bez trgovine) ka *otvorenoj* (trgovinskoj) privredi i liberalizovati domaću privredu ukidanjem carinskih i bescarinskih barijera i 4) primeniti mere u cilju ohrabriranja SDI.

Međutim, teoretska osnova na kojoj počiva argumentacija neoklasičara je selektivno nekompletna. O'Brien ukazuje da su klasičari bili potpuno jasni da tržište može da funkcioniše jedino u okviru ograničenja, što često zaboravljaju moderni protagonisti klasičara. Pitanje da li slobodno tržište obavezno maksimizira društveno blagostanje je dugo ostalo sporno. Marshall je, iako neoklasičar, bio "prvi teoretičar koji je dokazao da *laissez-faire*, čak i sa perfektnom konkurencijom i nezavisno od ... zala nejednakosti, ne osigurava maksimum blagostanja za

⁴ (1996) 'Unravelling the Asian Miracle: Explorations in Development Strategies, Geopolitics and Regionalism' / Ed. by Lele J., Ofori-Jeboah K. - Aldeshot etc.: Dartmouth - VIII, s. 27-28.

⁵ Sinha R. (1995) 'Economic Reform in Developing Countries: Some Conceptual Issues'. // World Development - Oxford etc., Vol. 23, No 4. - s. 562.

društvo u celini...".⁶ Čak i neoklasičar Pigou je uočio najmanje četiri glavne barijere maksimizaciji društvenog blagostanja, odnosno de facto prostor za intervenciju države: nejednaka distribucija dohotka, postojanje monopola, reklamiranje od strane konkurenata i, konačno, postojanje eksternalija.

Po neoklasičarima, uslov *sine qua non* privrednog razvoja je *getting the fundamentals* ili *getting the basics* ili *getting the framework* ili nešto preciznije, *getting the prices right*. Prva 3 izraza se *de facto* odnose na ono što Hughes-ova smatra osnovom izuzetnih rezultata: *pravilnost osnovnih politika* - fiskalne, monetarne, finansijske, trgovinske, radne i infrastrukturne. Ovo mišljenje zastupa i Svetska banka. *Fundamentalnosti* podrazumevaju šest elemenata – makroekonomsku stabilnost, visoke investicije u ljudski kapital, efikasan i siguran finansijski sistem, ograničene cenovne distorzije, otvorenost stranoj tehnologiji i razvoj poljoprivrede.

Market-friendly pristup Svetske banke zagovara da je privredni rast rezultat *funkcionalnih* intervencija u domenu *fundamentals*, kao što su promocija obrazovanja, stabilna makroekonomska politika, konkurentski režimi i otvorenost trgovine. *Selektivne*, i stoga *market-unfriendly*, intervencije su generalno neuspešne. Smatra se da su intervencije *market – friendly* i da pozitivno utiču na razvoj, ukoliko se primenjuju *nerado* ("pustite da tržišta funkcionišu osim ukoliko nije uočljivo bolje da se umešate"), *oprezno* ("kontinuirano podvrgavati intervencije disciplini međunarodnog i domaćeg tržišta") i *transparentno* ("učiniti intervencije jednostavnim, transparentnim i podvrgnuti ih pre pravilima nego zvaničnoj diskreciji").

Market-friendly pristup pobija neke pretpostavke neoklasične škole, jer prihvata da tržišta faktora ne moraju funkcionisati perfektno i da može postojati potreba za intervencijom, kao i prihvatanjem činjenice da tržište može biti neuspešno.

"Međutim, razlika povučena između *market-friendly* i selektivne intervencije je lažna. Ne postoji ekonomska osnova za pravljenje razlike između funkcionalne i selektivne intervencije, jer je svaka intervencija koja koriguje nedostatke tržišta *market-friendly*. Takođe ne postoji bilo kakav *a priori* razlog za tvrdnju da će dalje od funkcionalne intervencije države verovatno učiniti više štete nego koristi. To je ... izjava sumnjive empirijske vrednosti ...".⁷

Jedan od najvažnijih stubova *neoliberalizma* predstavlja *export-led* strategija razvoja. Naime, neoliberali tvrde da su gotovo sve zemlje uspešne u procesu industrijalizacije razvoj inicirale izvozom industrijskih proizvoda u okviru *state-led* strategije supstitucije uvoza. Naime, već u ranoj fazi politika supstitucije uvoza ne uspeva da stvori svetski konkurentne sektore, te su ZUR koje su sledile pomenutu strategiju razvoja zabeležile stagnaciju, inflaciju, stalne platnobilansne neravnoteže i/ili veliku urbanu nezaposlenost.

Neki autori zagovaraju tezu da pojam globalizacije (ili mondijalizacije) predstavlja odraz i adekvatnu alegoriju neoliberalnih ideja. "Neoliberalizam ... mesijanski, autoritaran i isključiv, on je matematičkim modeliranjem stvoren u određenim akademskim centrima razvijenog sveta i kasnije, na periferiji, radi ekonomske konverzije Trećeg sveta ka strategiji kasnog kolonijalizma - strukturi koja omogućava transnacionalnu integraciju, nacionalnu dezintegraciju i stvarnu reakcionarnu *revoluciju* u distribuciji nacionalnog bogatstva ... Mali broj zemalja koncentriše

⁶ Sinha R. (1995) 'Economic Reform in Developing Countries: Some Conceptual Issues'. // *World Development* - Oxford etc., Vol. 23, No 4. - s. 559.

⁷ Lall S. (1994) 'The East Asian Miracle: Does the Bell Toll for Industrial Strategy?'. // *World Development* - Oxford, Vol. 22, No 4. s. 648.

najveći kapital, putem novih politika oporezivanja, finansiranja, privatizacije, najamnina i državnih režima - ... spektakularni početak kolonijalizma sa kibernetičkim licem ...".⁸

Tokom perioda 1986-1996. g. u mnogim ZUR je bila primenjena neoliberalna politika, iako u početku mnoge zemlje nisu želele da izvrše nametnute promene. Zemlje koje nisu prihvatile *otvorene privrede i otvorene politike*, bile su primorane od strane Bretton-Woods-skih institucija da usvoje *politiku strukturnog prilagođavanja* (SAPs). Sveukupno, strategija neoliberalnog prilagođavanja podseća na neoklasične strategije rasta 50-tih i 60-tih godina. Svetska banka je uvođenjem *pozajmica za strukturno prilagođavanje* – SAL de facto zadržala neoklasičnu paradigmu kao zvaničnu doktrinu međunarodne finansijske zajednice.

Jednu od najinteresantnijih kritika međunarodnih finansijskih institucija i posebno, programa strukturnog prilagođavanja dao je J. W. Smith. On smatra da ove institucije nisu bile usmerene ka privrednom razvoju i povećanju opšteg blagostanja ZUR. Odnosno, kao što su merkantilističke i neomerkantilističke imperije polagale pravo na bogatstvo svojih kolonija, tako je i većina ZUR danas *zavisna okolina* koja proizvodi jeftine resurse za RZ.

1.1.2 Kritika neoklasične ortodoksnosti

Razlog nepostojanja izazova hegemoniji neoklasičnog mišljenja verovatno leži i u teoretskoj krizi u kojoj se ekonomika razvoja nalazila tokom 70-tih godina XX veka. Prve održive alternative neoklasičnom pristupu potiču iz Moulder-ovih radova o Japanu i Kini, krajem 70-tih godina. Međutim, u 80-tim i početkom 90-tih godina, pojavljuju se snažniji izazovi u delima Johnson-a, Morishima-e, Deyo-a, Lim-ove, Amsden-ove, Gold-a, White-a, Harris-a, Hamilton-a, Haggard-a, Okimoto-a, Rodan-a, Woo-a, Appelbaum-a, Henderson-a i Schiffer-a. Argumenti ovih autora, iz različitih teoretskih perspektiva, imaju jednu zajedničku nit: oni priznaju značajnu ulogu države i suprotstavljaju se neoklasičnom stavu da bi brz privredni rast i razvoj pojedinih zemalja (na primer, Japana i NiZ IA) bio moguć da su one funkcionisale kao *market rational political* privrede. Naprotiv, pomenute zemlje su u velikoj meri bile pod uticajem države ili dirigovane, *plan rational political* privrede.

Iako je najveći deo kritike neoklasične škole primenljiv i na RZ i na ZUR, posebno je pod sumnjom prihvatljivost neoklasičnog pristupa za ZUR, zbog nedostataka koji karakterišu većinu faktorskih tržišta. Štaviše, za zemlje koje prolaze kroz brze ekonomske, političke i društvene promene u procesu privrednog razvoja, prihvatanje neoklasičnih argumenata predstavlja apstrakciju na osnovu pomećenog shvatanja realnosti.

Sinha je 1995. g., kritičare neoklasične ortodoksnosti grubo kategorizovao u 4 grupe: a) eklektičari, b) strukturno prilagođavanje sa ljudskim licem, c) strukturalizam i d) teorija zavisnosti. Značajan kritički doprinos takođe predstavlja *pristup unapređenja tržišta*, autora Aoki-ja, koji za razliku od neoklasične škole, priznaje opštu *raširenost* neuspeha tržišta, naročito u ranim etapama privrednog razvoja. Kako navodi Smith-ova, neoklasični model su kritikovali i autori intervencionističkog pristupa u koji bi mogli svrstati: a) strukturalizam, b) model strateške trgovine i c) tezu o *fer trgovini*.

U kritici stavova neoklasične škole značajni su radovi Wade-a. Wade se nije direktno suprotstavio neoklasičnom gledištu, ali je odbacio i slobodno tržište i statičku koncepciju privrednog razvoja, zagovarajući umesto toga sinergičnu vezu između državne politike i

⁸ Rosenzwaig E. (1997) 'Neoliberalism. Economic Philosophy of Post Modern Demolition'. // *Latin American Prospects* - Thousand Oaks, Vol. 24, No 6. - s. 56.

aktivnosti privatnog kapitala. On je napravio razliku između dve verzije neoklasičnog objašnjenja razvoja zemalja IA. Prva je sirova verzija, verzija *slobodnog tržišta*, koja izvor boljih rezultata vidi u ulozi države ograničene samo na domen *normalne* makroekonomske stabilizacije. Druga je sofisticiranija verzija, verzija *simuliranog slobodnog tržišta*, koja se bazira na uspešno balansiranim različitim oblicima intervencije. Wade je svoju *teoriju državnog tržišta* – GM suprotstavio neoklasičnim opcijama. Osnova GM teorije pokazuje da se uspeh u procesu privrednog razvoja u velikoj meri duguje državnim intervencijama u obliku visokih nivoa proizvodnih investicija, uz brži transfer novih tehnologija, povećanja investicija u ključne sektore i većeg izlaganja privrede međunarodnoj konkurenciji na svetskim tržištima, ali ne i na domaćem tržištu. Održivost GM teorije se potvrđuje primerom zemalja IA.

Amsden-ova je takođe kritikovala neoklasično mišljenje sa stanovišta uspeha zemalja IA. Region je poslužio kao empirijska osnova za *teoriju kasne industrijalizacije* po kojoj je potrebna značajna državna intervencija u cilju prevazilaženja ograničenja koja nastaju usled *kašnjenja* u odnosu na postojeće strukture svetske privrede. Amsden-ova tvrdi da je korišćenje talasa *komparativnih prednosti* neoklasičara osudilo veliki deo ZUR na stagnaciju i siromaštvo.

1.1.3 Strukturalizam, statizam i teza o developmentalističkoj državi

Evolucija strukturalističkih argumenata se može pratiti od pojave marksizma, kao i kasnije, teorija imperijalizma. Strukturalizam je fokusiran na pitanje zašto izuzetno veliki broj ZUR nije mogao da sprovede uspešan proces privrednog razvoja. Ova škola mišljenja definiše nerazvijenost kao nejednak odnos između zemalja razvijenog *jezgra* i nerazvijene *periferije*, koji vodi *nejednakoј distribuciji dobitaka od trgovine i privrednog napretka*. Zbog *strukturnih* prepreka u svetskoj privredi, strukturalisti su tvrdili da se privredni razvoj mora ostvariti ekspanzijom domaćeg industrijskog sektora.

Strukturalizam se ne može posmatrati kao jednoznačna teorija, jer sadrži čitav niz teoretskih pretpostavki. Stoga možemo izdvojiti značajan broj strukturalističkih škola mišljenja, od kojih kao najpoznatije ističemo teoriju svetskih sistema i teoriju zavisnosti. Osnovne pretpostavke strukturalizma su: 1) potreba sagledavanja globalnog, odnosno svetskog konteksta u okviru koga postoji interakcija između države i drugih entiteta, 2) isticanje značaja istorijske analize u razumevanju *svetskog sistema*, 3) sprečavanje privrednog razvoja ZUR i generalno, podsticanje neravnomernog privrednog razvoja u svetu od strane aktuelnih mehanizama dominacije i 4) ključni značaj ekonomskih faktora u objašnjavanju razvoja i funkcionisanja *svetskog kapitalističkog sistema*, i podređenog položaja ZUR.

Baveći se uzrokom nerazvijenosti, strukturalisti su se fokusirali na razvoj ekonomskih odnosa između RZ i ostatka sveta. ZUR su bile *uključene* u svetsku privredu da bi izvezile jeftine sirovine i uvezile skupe finalne industrijske proizvode od RZ. To je dovelo do pojave *enklava* u privredama ZUR, odnosno *strukturni* odnosi u svetskoj privredi su proizveli dualne ekonomske strukture u ZUR. Sve dok postoji dualizam, autonomni privredni razvoj će biti nemoguć, odnosno rast ZUR zavisi od RZ. Takođe, značajne komponente ovog teoretskog pravca isključuju tvrdnje da se strukturne promene potrebne za ostvarenje privrednog razvoja mogu postići jedino državnom intervencijom, da u tome poseban položaj imaju državna preduzeća, kao i da supstitucija uvoza podstiče proces industrijalizacije.

Po Heather-ovoj, opštija kritika strukturalista se zasniva na činjenici da nisu uspeali da pobiju neoklasičnu teoriju neuspeha i nedostataka države. Generalna kritika neoklasičara upućena strukturalističkom stanovištu o industrijskoj politici se odnosi na neubedljivu demonstraciju njene

efikasnosti. Haggard je ukazao da efekti industrijske politike nikad nisu bili izmereni u odnosu na mnogo značajniji uticaj konzistentne i kredibilne makroekonomske politike.

Početakom 80-tih godina XX veka, pojavilo se alternativno stanovište neoklasičnom modelu koje je pripisalo ekonomski uspeh novoindustrijalizovanih ZUR selektivnoj intervenciji države. Izazov je uputila, po rečima Islam-a, *statička kontrarevolucija*. Po drugim autorima radilo se o logici *developmentalističke države*. Različiti pojmovi i izrazi - *revizionistički*, *statički* (*statizam*), *nova politička ekonomija*, *developmentalistička država* - se primenjuju u velikom broju radova i pristupa, u osnovi istog usmerenja.

Statizam počiva na vrlinama političkih i organizacionih komponenti države. Haggard smatra da su *politički snažne* države autonomne u odnosu na društvene interese, te stoga imaju moć da eksploatišu svoje resurse, obezbeđuju javna dobra, mire međusobno suprotstavljene potrebe, podstiču najproduktivnija preduzeća i nameću ekonomsko prilagođavanje. Takve države takođe mogu da izvlače koristi od stranog kapitala nezavisno od snažnih distribucionih koalicija. Moon ističe da su, organizaciono, takve države koherentne, konzistentne i fleksibilne.

Međutim, statičkom pristupu se mogu uputiti dva prigovora. Prvi se odnosi na njegovu opisnu tačnost, jer studije slučaja, koje su radili Moon i Noble, otkrivaju razlike između zemalja. Drugi prigovor je funkcionalne prirode, odnosno autonomna država ne mora uvek biti najbolje rešenje za izazove privrednog razvoja.

Koncept *država kao promoter razvoja* C. Johnson je prvi put izneo u javnost 1982. g. U svojim kasnijim radovima on je koristio sintagmu *capitalist developmental state* ili, jednostavno, *developmental state*.

U pogledu osnovnih karakteristika developmentalističke države Johnson je sugerisao 7 ključnih obeležja, ali bliže istraživanje otkriva da se neke od njih preklapaju, dok neke pre predstavljaju *country-specific* kategorije. Škrta karakterizacija bi uključila: 1) elitnu birokratiju, 2) autoritarni politički sistem, koji podrazumeva političko isključivanje radničkih pokreta, i 3) bliske odnose između države i krupnog kapitala. Kao istaknuti nosilac ubrzanog privrednog razvoja država usmerava (ali ne zamenjuje) tržište. Odnosno, kako ističe Gereffi: "Glavne karakteristike *države kao promotera razvoja* ... uključuju: stabilnu državu kojom upravlja birokratska elita sposobna da ignoriše političke zahteve koji potkopavaju privredni rast; saradnju između javnog i privatnog sektora ... i usavršavanje metoda intervencije države u privredi koji teže da *oblikuju tržište*".⁹

Wade je tvrdio da Johnson-ova teorija o developmentalističkoj državi *nije baš sasvim teorija*, jer nije jasno sa čime se developmentalistička država upoređuje. Takođe, ova teorija pruža malo informacija o prirodi politika i njihovom uticaju na industrijske performanse.

1.1.4 Neomarksistički pristup razvoju i teorija zavisnosti

Po mnogim autorima, možda najkontroverzniju školu ekonomike razvoja u 60-tim i 70-tim godinama XX veka predstavlja *neomarksistička teorija*. Kako navodi Contreras, neomarksisti su prvo, proširili dijapazon ortodoksne marksističke doktrine analizom *eksploatacije između država* (a ne samo eksploatacije radničke od strane kapitalističke klase) i drugo, tvrdili su da je socijalna revolucija moguća tek nakon kapitalističke transformacije pojedine zemlje, odnosno da do takve revolucije ne može doći u ZUR dok se ne završi proces industrijalizacije. Međutim, za

⁹ Gereffi G. (1989) 'Repensando la teoría del desarrollo: Experiencias del Este de Asia y América Latina'. // *Foro internacional - Mexico*, Vol. 30, No 1. s. 58.

mnoge ZUR, industrijalizacija je bila nemoguća, jer su *zarobljene* u stanju nerazvijenosti i nejednake razmene sa RZ. Neomarksisti su tvrdili da ni strani kapital, ni domaći kapital nemaju interesa da razvijaju domaću industriju u ZUR. Svi ovi faktori su doprineli uverenju da se kapitalizam de facto ne može ostvariti u ZUR.

Teorija je bila predmet velike kritike, naročito *teorija zavisnosti* zasnovana na neomarksističkim argumentima. Ekonomisti klasičari su tvrdili da bi neomarksistički zahtev za samodovoljnim razvojem doveo do ekonomske stagnacije u ZUR. S druge strane, na osnovu empirijskih podataka, marksisti su tvrdili da je netačan zaključak neomarksista da ZUR ne mogu da izgrade kapitalistički oblik privrede. Drugi ekonomisti su smatrali da neomarksistička teorija nije uspjela da objasni obrasce specijalizacije u ZUR, dok neki autori veruju da je suviše formalna po prirodi da bi bila upotrebljiva.

Postoje različiti stavovi u pogledu porekla *teorije zavisnosti*. Prva grupa mišljenja posmatra pojavu teorije zavisnosti kao rezultat konvergencije dve velike škole: 1) marksizma, i 2) (latinoameričkog) strukturalizma. Međutim, teoriju zavisnosti odlikuje dublja analiza nerazvijenosti u odnosu na pomenute škole.

Prva generacija teoretičara zavisnosti je koristila distinkciju *jezgro-periferija* da bi podvukla činjenicu da zemlje jezgra izvlače ekonomske suficite iz ZUR putem trgovine, pomoći, stranih investicija, itd.

Haggard je identifikovao *novi talas* teorije zavisnosti u LA krajem 70-tih i početkom 80-tih godina. Za razliku od prvobitne verzije teorije, koja je u podređenosti zemalja periferije videla osnovni razlog neuspeha države kao ekonomskog aktera, "*novi talas* pretpostavlja model *trostrukog saveza* u kome državna elita, strane kompanije i domaća preduzeća formiraju dominantnu koaliciju podložnu konstantnoj tenziji konkurencije i kolizije".¹⁰

Teorija zavisnosti koristi termin *zavisnan razvoj* da bi ukazala na strukturnu zavisnost ZUR od stranog kapitala i tržišta u procesu industrijalizacije. Dos Santos daje sledeću definiciju zavisnosti: "zavisnost je istorijsko stanje koje oblikuje određenu strukturu svetske privrede na takav način da favorizuje neke zemlje na štetu drugih i ograničava razvojne mogućnosti podređenih privreda... situacija u kojoj je privreda određene grupe zemalja uslovljena razvojem i ekspanzijom druge privrede kojoj je njena struktura podređena".

Na osnovu nekoliko tačaka ozbiljnog neslaganja između različitih varijacija teorije zavisnosti ne može se tvrditi da postoji jedno, koherentno telo teorije zavisnosti. Ipak, postoje zajednički osnovni stavovi: 1) istorijska dimenzija odnosa zavisnosti, koji potiču iz internacionalizacije kapitalizma; 2) definisanje svetskog sistema kao okvira dve grupe zemalja: dominantnih/zavisnih ili jezgro/periferija ili metropole/sateliti; 3) isključiva odgovornost dominantnih država za ekonomske aktivnosti zavisnih država; 4) dinamični odnosi između dve grupe zemalja zato što tekuće interakcije teže da ojačaju i intenziviraju obrasce nejednakosti i 5) pokušaj da se objasni nerazvijenost ispitivanjem obrazaca interakcija, i argument da su nejednakost i eksploatacija suštinski delovi pomenutih interakcija.

Jedina mogućnost dostizanja stvarne nezavisnosti je stvaranje alternativnog sistema proizvodnje, koji nije kapitalistički. U tom smislu, većina teoretičara zavisnosti je predlagala socijalizam (Dos Santos i drugi) sovjetskog tipa. Postojala je manjina koja je predlagala izučavanje alternativnog socijalizma, grubo rečeno na postavkama Kulturne revolucije u Kini.

¹⁰ Islam I. (1992) 'Political Economy and East Asian Economic Development'. // Asian-Pacific Economic Literature - Guilford, Vol. 6, No. 2. s. 74.

Prebisch je smatrao da je razvoj pre svega *domaći zadatak* svake države, da glavne prepreke leže u istorijskom i kulturološkom nasleđu, kao i institucijama samih ZUR i da se od zemalja jezgra može očekivati samo marginalna pomoć. On je smatrao da, ustvari, zemlje periferije nisu osuđene na večni drugorazredni položaj, ali da to ne smanjuje njihove probleme zavisnosti na kratak rok. Prebisch je, podstaknut da artikuliše teorijske pristupe i politike koje su imale osnovu u njegovim percepcijama problema LA, želeo da ih primeni na sve ZUR. Međutim, tipični problemi Afrike, Srednjeg Istoka i Azije se razlikuju od onih u LA. Što je još važnije, problemi u okviru samih regiona se značajno razlikuju od zemlje do zemlje.

Savremeni teoretičari zavisnosti, na primer Frank, generalno posmatraju međunarodne finansijske organizacije i (svojevremeno) Opšti sporazum o carinama i trgovini (GATT) kao značajne instrumente za *penetraciju imperijalizma*. Chossudovsky je, početkom 90-tih godina, komentarisao programe strukturnog prilagođavanja kao napor da se internacionalizuje makroekonomska politika velikog broja ZUR pod direktnom kontrolom Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) i Svetske banke, i ove programe je okarakterisao kao novi oblik *tržišnog kolonijalizma* u kome je *birokratija sa sedištem u Vašingtonu* naviknuta da oblikuje sudbinu 80% svetskog stanovništva.

Druga varijanta teorije zavisnosti je *pristup proizvodnog ciklusa*, kako ga je interpretirao Cumings. Cumings smatra da se pristup ne može razumeti bez uzimanja u obzir hegemonističkog položaja pojedinih zemalja, odnosno geopolitičke dominacije SAD, kao i trgovinske dominacije Japana. Po ovoj teoriji, mogućnost za privredni rast zavisi od unutrašnjih sposobnosti samih *nehegemonističkih* država, kao i od njihovih strateških veza sa hegemonističkim zemljama.

Iako je uočila probleme zavisnog razvoja ZUR u celini, nedostatak teorije zavisnosti je njena zaokupljenost razvojnim iskustvom država LA. Ostale značajne mane teorije zavisnosti, po Packenham-u i Becker-u, se tiču samog pristupa. Metodološki, to su nejasna operacionalizacija zavisnosti i pretpostavka da čak i nacionalistički zahtevi zemlje domaćina odražavaju interese stranih investitora. Takođe, po njima, realni tok događaja u ZUR je bio u *neobičnim* odnosima sa predviđanjima ove teorije. Činjenica da su neke ZUR ostvarile značajne rezultate u privrednom rastu i razvoju (uspon NiZ IA/JIA, tranzicija socijalističkih zemalja IE), kao i da su oni nejednaki među zemljama, znači da razvoj Trećeg sveta nije *monolitno* blokiran. Takođe, isključivim isticanjem *odgovornosti* spoljnih faktora, teorija zavisnosti ignoriše unutrašnju dinamiku privreda ZUR. Najočigledniji izazov školi zavisnosti je stoga postojanje NiZ IA/JIA. Teoretičari zavisnosti nisu dali ubedljiva objašnjenja ovih izuzetaka i za mnoge autore postojanje NiZ je dovoljno da teoriju zavisnosti učini nevalidnom.

1.1.5 Teorije etapa razvoja

Istorijska škola predstavlja izvor dominantne škole mišljenja u Japanu, koja konceptualizuje privredu kao ukupan zbir njenih sastavnih delova, odnosno sektora i grana. Ovaj pristup definiše proces privrednog razvoja kao promenu odnosa između proizvodnih aktivnosti u okviru privrede jedne zemlje. Ključna ideja je stoga izražena *konceptom etapa razvoja*. Pristup postavlja hipotezu da privrede prolaze kroz manje ili više slične etape razvoja, odnosno opšte i zajedničke trendove industrijalizacije (i eventualno, dezindustrijalizacije).

Mnogi teoretičari su pokušali da utvrde zakonomernosti i karakteristike etapa privrednog razvoja. U periodu 1870-1939. g., među njima možemo istaći pristupe Clark-a, Amstey-eve, Tawney-a, Hoffmann-a, Volkehilgerdt-a, Hansen-a i Schumpeter-a.

Chenery je razvio sopstvenu *teoriju etapa razvoja* definisanih u obliku strukturnih promena u privredi. On je identifikovao etape definisane opštim, literarnim izrazima na osnovu Chenery-Syrquin-ovih podataka o prosečnom obrascu *tranzicije*. Zemlje koje su ostvarile viši nivo od uobičajenih promena u strukturi proizvodnje i trgovine su klasifikovane kao *tranzicione*, a one koje još uvek nisu dostigle tu tačku kao *nedovoljno razvijene*. Pored toga, u analizu su uključene *davnorazvijene* i *novorazvijene* zemlje. Takođe, Chenery je povezao nivoe BDP p/c sa periodima ubrzanja i usporavanja određenih *ranih*, *srednjih* i *kasnih* industrijskih sektora.

Contreras smatra da je *teorija linearnih etapa razvoja/rasta* utemeljena na činjenici da RZ nisu posvećivale značajnu pažnju ekonomskim problemima ZUR sve do kraja 50-tih i početka 60-tih godina XX veka. Teorija počiva na argumentu da se privredni rast može ostvariti jedino putem industrijalizacije, kao i da su ograničenja privrednom rastu u ZUR uglavnom unutrašnje prirode, što je suštinski razlikuje od strukturalizma.

Ipak, Rostow je pružio možda najkompleksniju *teoriju etapa privrednog rasta*. Sublimirani Rostow-ljevi stavovi o razvoju ZUR ističu da su države Zapadne Evrope i SAD modeli koje *kasnopridošlice* treba da imitiraju. Budući da su ove zemlje *moderne* i *napredne*, a ZUR *tradicionalne* i *zaostale*, ZUR u kontaktu sa ovim društvima neće biti u stanju da se odupru *zamajcu ka modernizaciji* (odnosno, usvajanju kapitalističkih odnosa proizvodnje). Takođe, ZUR bi trebalo da posmatraju komunističku ideologiju i socijalističku ekonomsku teoriju kao neprijateljske i nevalidne.

Rostow-ljeva teorija razvoja etapnog rasta posmatra privredni razvoj kao linearni proces. Saglasno njegovim argumentima ZUR, da bi ostvarile uslove za uzlet, treba da prate određen niz pravila o privrednom razvoju. Po definiciji Rostow-a, *etapa uzleta (take-off-a)* predstavlja period kada stepen proizvodne ekonomske aktivnosti dostiže kritičan nivo i izaziva promene koje vode ogromnoj i progresivnoj strukturnoj transformaciji privrede i društva. Etapa uzleta je ostvarljiva jedino uz ispunjenje tri kriterijuma. Prvo, stopa investicija mora dostići nivo od najmanje 10% BDP-a. Drugo, moraju se razviti jedan ili više značajnih industrijskih sektora sa visokom stopom rasta. Treće, mora da postoji ili mora biti stvoren politički, socijalni i institucionalni okvir radi podsticanja razvoja novih modernih sektora. Zavisno od niza okolnosti, period pripreme za otpočinjanje procesa industrijalizacije može trajati od 30 do 120 godina, ali svaka sledeća grupa zemalja, nakon V. Britanije, se kada otpočne sa *take-off-om* razvijala brže u odnosu na prethodnice zato što je imala veći lager tehnologije i znanja na raspolaganju. Međutim, vremenom, sa iscrpljivanjem ovih rezervi, *kasnopridošlice* bi postale zavisne od tekućeg toka novih tehnologija i njihove stope rasta bi jenjavale kako su okončavale proces *hvatanja priključka*.

Copper je sublimirao kritiku Rostow-ljeve teorije, navodeći da je model razvijen na osnovu primera RZ i da nije primenljiv na ZUR. U stvarnosti, tvorci ekonomske politike ne mogu da identifikuju pojedine etape pošto se one stapaju. Međutim, bazna kritika je da je Rostow-ljeva teorija, kao i mnoge druge teorije, u osnovi model rasta i ne bavi se problemom privrednog razvoja.

Malizia i Feser ističu da *teorija životnog ciklusa proizvoda* tretira period razvoja proizvoda kao svoju osnovnu kategoriju, s tim da su proizvodi klasifikovani kao novi, zreli i standardizovani. Samim tim, definicija privrednog razvoja je kontinuirano stvaranje i difuzija novih proizvoda. Proces učenja i imitiranja obavezno podrazumeva postojanje hijerarhije privreda izraženo u etapama razvoja i nacionalnom bogatstvu. U cilju potpunog iskorišćenja *hijerarhijskih eksternalija* (pozitivne eksternalije koje potiču iz hijerarhije privreda, odnosno

procesa uvođenja novih proizvoda u RZ, i njihovog širenja), ZUR moraju da *prikluče* svoj obrazac komparativne prednosti i svoju etapu razvoja obrascu RZ.

Vernon-ova *teorija životnog ciklusa proizvoda* je predstavljena dinamičnim modelom menjanja komparativnih prednosti i transfera tehnologije, odnosno optimalnog nizanja etapa usavršavanja industrijske strukture. Po ovoj teoriji, proces treba da bude organizovan na evolutivan način, duž pravaca demonstriranih u prošlosti od strane današnjih RZ.

Teorija o etapnom konkurentskom razvoju, koju je Porter izneo 1990 g., zahteva posebnu pažnju. Po ovoj teoriji, može se identifikovati dominirajući obrazac *konkurentskih prednosti* u određenoj tački vremena preko 4 različite etape: 1) *factor-driven*, 2) *investment-driven*, 3) *innovation-driven* i 4) *wealth-driven*. Većina ZUR se nalazi u *factor-driven* etapi, neke su u *investment-driven* etapi, dok je mali broj (NiZ IA) na putu ili već u *innovation-driven* etapi. Štaviše, ne samo trgovinski već i *obrazac SDI*, kako *inward*, tako i *outward*, se menja sa strukturnom transformacijom privrede.

Generalno, saglasno teorijama linearnih etapa razvoja stagnacija ZUR je posledica endogenih faktora, odnosno nedostatka društvenih struktura koje bi podsticale domaću štednju i investicije. Saglasno tome, ukoliko bi se ovi elementi *uneli* u ZUR putem SDI ili strane pomoći, prirodno bi usledio privredni rast. Teorije linearnih etapa rasta su se fokusirale na simptome bolesnog ekonomskog društva, ali nisu dale rešenje koji faktori vode ka zdravom društvu.

1.1.6 Institucionalizam i nova institucionalna ekonomika

Institucionalni pristup razvoju počiva na pretpostavci da veština jedne države da *koristi* spoljne *povoljne* okolnosti i *izbegava* spoljne *negativne* okolnosti zavisi velikim delom od njene sposobnosti da mobilise i realocira resurse ka novim upotrebama. Upravo stoga, Krasner smatra da su neke zemlje manje razvijene od drugih zbog slabije mobilnosti njihovih faktora proizvodnje. Zagovornici institucionalizma koriste sledeću argumentaciju. Prvo, kako navodi Lee, tržišta faktora proizvodnje u ZUR su često neefikasna zbog nepostojanja razvijene infrastrukture i institucija, kao i zbog veće ranjivosti ovih privreda na promene. Drugo, dugotrajno sprovođenje strategije supstitucije uvoza često *proizvodi* neefikasne preduzetnike koji ne žele da preduzmu rizične ili trenutno neprofitabilne aktivnosti, ali korisne za privredni rast zemlje. Konačno, kako navodi Amsden-ova, ZUR moraju da se bore sa "potrebom da balansiraju između: otvorenosti versus selektivnosti prema stranim investicijama; zaštite novih sektora versus slobodna trgovina...; koristi od konkurentnih tržišta... versus korišćenja oligopola ili monopola...; i potcenjenih deviznih kurseva... versus precenjenih deviznih kurseva...".¹¹ Sve u svemu, ZUR se suočavaju sa *problemima kolektivne akcije*.

Novu institucionalnu ekonomiku je de facto stvorila japanska škola industrijske organizacije. Pažnja je fokusirana na tehničke i menadžerske sposobnosti privrednih aktera, te se tržište posmatra kao zbir njihovih međusobno povezanih dogovora. Tržišta se, prema ovom pristupu, stvaraju i razvijaju interaktivnim procesom donošenja odluka i preduzimanja akcija od strane ekonomskih posrednika u pokušaju da se uspostave i/ili reformišu njihovi međusobni odnosi. Olakšavanje i upravljanje ovom procesom se smatraju esencijalnom ulogom države u podsticanju privrednog razvoja.

¹¹ Doner R.F. (1991) 'Approaches to the Politics of Economic Growth in Southeast Asia'. // *Journal of Asian Studies* - Ann Arbor, Vol. 50, No 4. s. 831.

Krajem 90-tih godina, ekonomisti koji stvaraju u duhu nove institucionalne ekonomike (Coase, Olson, North i Williamson) su postali redovni članovi međunarodnih finansijskih institucija.

Usprkos korisnosti, nova institucionalna ekonomika ima bar dve značajne slabosti. Pošto ovaj pristup zagovara da su institucije neophodan odgovor na neperfektnosti tržišta, prva zamerka se odnosi na zanemarivanje redistributivnih efekata i, sledstveno tome, političkih posledica delovanja institucija. Drugi niz kritika ovog pristupa se fokusira na ono što Bates naziva *soft* faktorima, kao što su *zajedništvo, simbolizam i poverenje*. Transakcije u ZUR su često opterećene nesigurnostima, te se stoga kao neophodan preduslov za uspostavljanje dugoročnih odnosa javlja određen oblik normativnog konsenzusa (religija, etnička pripadnost i sl.). Međutim, kritičari upozoravaju da doprinos *soft* faktora ne može na mikro nivou biti odgovoran za, na primer, razlike između preduzeća istih nacionalnosti i etničnosti.

Nasuprot statičkom obliku institucionalizma, Doner sugerise *pristup uključujućeg institucionalizma*. Srž njegovog argumenta je da treba utvrditi razliku u rešavanju problema neperfektnosti tržišta između *vandržavnih* institucija (poslovni konglomerati, poslovna interesna udruženja, konsalting agencije privatnog/državnog sektora) i države. Na ovom nivou se ostvaruje pokušaj jačanja veza sa novom institucionalnom ekonomikom. Naime, pristup uključujućeg institucionalizma, zagovara stav da se u rešavanju problema nastalih usled neuspeha tržišta ne mora obavezno oslanjati na državu.

Jednu od varijanti nove institucionalne ekonomike predstavlja Aoki-jev *pristup unapređenja tržišta*. Kritikujući neoklasičnu školu, ovaj teoretski pristup zagovara da država, pored koordinirajuće, finansirajuće i sličnih uloga, ima ulogu podsticanja tržišnih mehanizama. "Pojam *tržište* se koristi u širem značenju reči, u smislu privatne koordinacije odluka koje preduzimaju privatni ekonomski akteri".¹² Pristup unapređenja tržišta, za razliku od neoklasične škole, priznaje opštu *raširenost* neuspeha tržišta, naročito u ranim etapama privrednog razvoja. Zato je potrebno usvajanje *državne politike unapređenja tržišta*.

Drobak i Nye smatraju da svaki pokušaj primene nove institucionalne ekonomike na probleme privrednog razvoja mora početi konstatacijom da je ova sintagma u nazivu teorije *jedan nejasan, neodređen pojam*. Kako među teoretičarima, tako i među praktičarima ne postoji konsenzus o postojanju egzaktnih i preciznih komponenti nove institucionalne ekonomike. Clague smatra da nova institucionalna ekonomika nije tako jasna i potpuna škola mišljenja kao što je to sveobuhvatna neoklasična ekonomika. Evans tvrdi da je nova institucionalna ekonomika neoklasična po svojoj prirodi, zato što se fokusira na izbor, prihvata neoklasičnu teoriju cena i teži da bude neoutilitaristička zato što smatra da su institucije *izvedene*, odnosno da vode poreklo od interesa pojedinaca. Međutim, Williamson zaključuje da je ova škola mišljenja *sveobuhvatna*, zato što ublažava bazne pretpostavke neoklasične teorije o perfektnim informacijama i racionalnosti, i sledstveno tome, o perfektnom tržištu.

1.1.7 Privredno-sistemska pristup

Privredno-sistemska pristup (PSP) je inspirisan Ishikawa-nim radovima o problemima ZUR, ali ga je kao školu mišljenja razvio Yanagihara.

¹² (1997) 'East Asian Development Experience – Economic System Approach and its Applicability' / Ed. by Toru Yanagihara & Susumu Sambommatsu; Institute for Developing Economies. – Tokyo, s. 7.

Pojava privredno-sistemskeg pristupa se prvenstveno duguje potrebi teoretske artikulacije neslaganja sa konvencionalnim neoklasičnim preporukama o privrednom razvoju. Naime, teoretičari u Japanu su smatrali da je neoklasično razmišljanje, zasnovano na *funkcionalnom* ili *framework* pristupu, neadekvatno za objašnjenje dinamičkih snaga uspešnog privrednog razvoja Japana i azijskih NiZ. Takođe, postojao je širok front kritike strukturnog prilagođavanja i razvojne politike namenjenih ZUR, na kojima su insistirale međunarodne finansijske institucije. Privredno-sistemske pristup predstavlja alternativnu paradigmu za razumevanje procesa privrednog razvoja i stvaranje razvojnih politika.

Dominantna škola mišljenja o privrednom razvoju u Japanu, za razliku od neoklasične škole, kritikuje jednostrani naglasak na efikasnu alokaciju resursa putem tržišnog mehanizma u pristupu Svetske banke. Takođe, iznet je predlog mera efikasne ekonomske politike ZUR: "1) potrebne su mere koje *direktno* ciljaju promociju investicija... 2) potrebno je dugoročno sagledavanje i svesna industrijska politika radi promocije vodećih sektora u budućnosti; 3) potrebno je usmereno i subvencionirano finansiranje za promociju investicija i *infant* sektora i 4) potrebno je da se uzmu u obzir aktuelni ekonomski, politički i socijalni uslovi u donošenju odluka o privatizaciji".¹³

Rezime komparacije privredno-sistemskeg pristupa sa drugim teoretskim pristupima upućuje na sledeće zaključke: 1) PSP razmišljanje, nasuprot tradicionalnom, definiše proces privrednog razvoja kao organizaciono/institucionalnu evoluciju, te služi kao empirijski zasnovan model industrijskog razvoja i kao takav obezbeđuje osnovu za formulaciju industrijske politike; 2) PSP se fokusira na sposobnosti privrednih aktera i njihove međusobne odnose u formulaciji modela razvoja, dok je neoklasični pristup prvenstveno usmeren na podsticaje, kao i funkcionalne odnose između aktivnosti privrednih aktera i podsticaja; 3) za razliku od neoklasične škole, PSP ne posmatra proizvodni kapacitet jedne privrede kao perfektno prilagodljive resurse, već oni egzistiraju u različitim oblicima i kontekstima. Neoklasičnom razmišljanju nedostaje razumevanje dinamike procesa privrednog razvoja; 4) PSP i *market-enhancing* pristup imaju različite, kognitivne korene, *ingredients* i *framework* razmišljanje, respektivno. Međutim, približavanje dva razmišljanja je omogućilo stvaranje novog, integrisanog pristupa. S jedne strane, *market-enhancing* pristup može da objasni mehanizam formiranja i menjanja odnosa između privrednih aktera, kako ih je opisala i stilizovala PSP. S druge strane, može biti testirana efikasnost funkcionalnog okvira, na kome je zasnovan *market-enhancing* pristup, u pogledu objašnjenja procesa stvaranja i promena odnosa između privrednih aktera; 5) dalje, *market-enhancing* pristup predstavlja nastavak argumenta o *neperfektnosti tržišta* neoklasične škole. Njegova analiza je prvenstveno usmerena na reakciju ekonomskih aktera na podsticaje. Nasuprot tome, PSP se u velikoj meri zasniva na *ingredients* razmišljanju i ima veći značaj zbog stilizacije konkretnih iskustava; 6) i *market-enhancing* pristup i PSP shvataju institucije primarno kao *institucionalne aranžmane*.

1.1.8 Teorije međunarodne trgovine

Novi pristupi na polju teorije trgovine i privrednog razvoja prvenstveno pokušavaju da opravdaju određen stepen potrebe za intervencionističkom politikom. Ipak, danas teorijom i politikom razvoja dominira zahtev za trgovinskom liberalizacijom, koji se argumentuje

¹³ (1997) 'East Asian Development Experience – Economic System Approach and its Applicability' / Ed. by Toru Yanagihara & Susumu Sambommatsu; Institute for Developing Economies. – Tokyo, s. 10.

neuspehom politike supstitucije uvoza u velikom broju ZUR u 50-tim i 60-tim godinama XX veka. Zbog toga su intervencionističke politike danas diskreditovane i u skladu sa tim, programi strukturnog prilagođavanja teže tzv. *neutralnim* podsticajima. Ova promena paradigme u politici razvoja se može smatrati pobedom tradicionalne teorije spoljne trgovine. Međutim, pod uticajem posledica politike liberalizacije u praksi, pojavljuju se simultano novi pristupi na polju teorije trgovine i privrednog razvoja koji opravdavaju intervencionizam i korišćenje selektivnih mera trgovinske i industrijske politike.

Tradicionalna teorija spoljne trgovine, zasnovana na pretpostavci konstantnih prinosa po osnovu ekonomije obima i perfektne konkurencije, zagovara slobodnu trgovinu u cilju maksimiziranja blagostanja u svim zemljama. Zemlje se specijalizuju u skladu sa svojim komparativnim prednostima. Međutim, *nova teorija trgovine* se zasniva na pretpostavci rastućih *company-specific* prinosa po osnovu ekonomije obima i neperfektne konkurencije. Na taj način, pored komparativnih prednosti i rastući prinosi po osnovu ekonomije obima se takođe pojavljuju kao uzrok uspostavljenih spoljnotrgovinskih odnosa između zemalja sa identičnom obdarenošću faktorima proizvodnje.

Nova teorija trgovine opravdava državnu intervenciju na polju trgovinske ili industrijske politike sledećim tvrdnjama: "1) ukoliko su prisutni rastući prinosi po osnovu ekonomije obima, istorijske slučajnosti i male razlike u inicijalnoj obdarenosti mogu predstavljati okidač za kumulativne procese koji vode do toga da zemlja u pitanju bude *zaključana* u inicijalne obrasce specijalizacije. ...Kao rezultat malih razlika u procesu ili nivou industrijalizacije, mogu se pojaviti razlike u privrednom rastu između zemalja koje trguju, čije bi ispravljanje tražilo intervenciju na nivou ekonomske politike; 2) zbog neperfektne konkurencije postoji, u principu, mogućnost da bi državna intervencija mogla omogućiti zemlji da poveća svoje blagostanje van nivoa koji bi ona mogla da dostigne u okviru slobodne trgovine".¹⁴

Grupa ekonomista je početkom 80-tih godina XX veka razvila novu teoretsku osnovu za aktivnu intervenciju države u obliku sprovođenja *politike strateške trgovine*. Razlog za pojavu teorije strateške trgovine u značajnoj meri leži u strahu SAD od povećanja izvoza poreklom iz NiZ IA, kao i sve veće tehničko-tehnološke snage ovih zemalja.

Krugman je želeo da empirijski potvrdi ono što je Givens nazvao japanskom *uskom pokretljivom trakom*. "Država, targetira niz novih sektora jedan za drugim, ostavljajući subvencije upravo dovoljno dugo da se osigura dugoročna konkurentnost. Na ovaj način, sektori *bivaju odrezani* jedan za drugim".¹⁵ Baldwin i Krugman su smatrali da je ova politika efikasna za zemlje koje su otpočele intenzivne procese industrijalizacije radi davanja zamajca izvoznim sektorima, kao i da jedna zemlja može povećati svoje blagostanje na račun drugih zemalja *sistematskom promocijom strateških sektora*. Po Tyson-u, podrška strateškim sektorima je od krucijalne važnosti ukoliko zemlja želi da ostane na *tehnološkoj granici*. Međutim, brojni autori dovode u sumnju uzročni odnos između trgovinske politike i osnivanja novih sektora.

Logično je pretpostaviti da se RZ neće odreći *strateške* trgovinske politike. S druge strane, ZUR imaju generalno manji ili gotovo nikakav prostor za stratešku trgovinu. Protivnici ideje navode tehnološke i resursne zahteve u strateškim sektorima, kao i veličinu domaćeg tržišta kao razlog zašto sprovođenje strateških ciljeva ne može da donese pozitivne rezultate ZUR.

¹⁴ Shams R. (1997) 'Are Trade and Industrial Policies Still Economically Justifiable?'. // *Intereconomics* - Hamburg, Vol. 32, No 6, s. 264.

¹⁵ Smith H. (1995) 'Industry Policy in East Asia'. // *Asian-Pacific Economic Literature* - Canberra, Vol. 9, No 1, s. 23.

Međutim, problem malog domaćeg tržišta ili slabe obdarenosti ljudskim kapitalom se može rešiti ekonomskom integracijom između ZUR na različitom stepenu razvoja.

Manje ZUR takođe mogu sprovesti strateške ciljeve promocije pojedinih sektora, kompanija ili proizvoda, korišćenjem strategije *izbora pobjednika*. "Ovaj pristup se razlikuje od klasične *strateške trgovine* utoliko što se novi sektori ne osnivaju u izrazito oligopolizovanim *hi-tech* sektorima u svrhu *rent creation* ili *rent shifting*, već da bi se osvojilo učešće na svetskom tržištu u tradicionalnijim oblastima u kojima zemlja ima potencijalne komparativne prednosti".¹⁶

S druge strane, takođe početkom 80-tih godina XX veka, *teza o fer trgovini* je opravdala državnu intervenciju potrebom da se spreči *nefer* trgovinska praksa drugih zemalja u obliku nekontrolisanog ulaska transnacionalnih kompanija (TNK) na domaće tržište ili *diskriminacija* drugih zemalja u obliku sprečavanja njihovih izvoznih aktivnosti na domaćem tržištu.¹⁷

Bhagwati i Patrick tvrde da se njena pojava u SAD poklapa sa rastom protekcionizma u vreme Reagan-ove vlade, a prema Bhagwati-ju, takođe i sa osećajem *sindroma smanjenog džina*. U osnovi argumenta leži verovanje da naročito zemlje koje su ostvarile značajne privredne uspehe i približile se statusu visokorazvijenih zemalja *nisu igrale po pravilima* i da se moraju uspostaviti *igrališta sa istim uslovima za sve*.

1.1.9 Teorije međunarodnog kretanja kapitala - SDI

Teorije međunarodnog kretanja kapitala su, u najvećoj meri, bile zasnovane na ekonomici industrijske organizacije, teoriji preduzeća i ekonomici internacionalizacije. Iznenaduje što teorija SDI nije bila konceptualizovana u obliku teorije privrednog razvoja, usprkos višedecenijskoj ključnoj ulozi TNK kao generatora i prenosioca tehnologije i veza sa svetskim tržištem.

Iskustvo pojedinih zemalja kasnopridošlica ukazuje na blisku međupovezanost strukturnog unapređenja privrede, dinamičkih komparativnih prednosti i SDI. Strukturna transformacija privreda ovih zemalja od *Hecksher-Ohlin* sektora (radno intenzivni industrijski proizvodi) ka *non-differentiated Smithian* sektorima (modernizacija teške i hemijske industrije), zatim ka *differentiated Smithian* sektorima (serijska proizvodnja trajnih potrošnih dobara) i konačno, ka *Schumpeterian* sektorima (fleksibilna i raznovrsna industrijska proizvodnja, novi materijali, *hi-tech* proizvodi, itd.) de facto kopira, u izuzetno kratkom vremenskom periodu, evolutivne promene koje su doživele RZ tokom mnogo dužeg perioda vremena.

Ozawa, u osnovi neoklasičar, smatra da ZUR moraju u svrhu ubrzanog privrednog razvoja da liberalizuju svoje privrede, odnosno da sprovedu *outward-oriented* strategiju. Fokusirajući se na *SDI koje povećavaju komparativne prednosti* Ozawa smatra da je za ZUR najvažnije da SDI podstaknu ili maksimiziraju njihove postojeće ili potencijalne komparativne prednosti. Privredni razvoj u okviru ove strategije je funkcija dinamičkih komparativnih prednosti. Na taj način, Ozawa formuliše *tezu o dinamičkom razvoju potpomognutog od strane SDI*, čija je osnovna tvrdnja da je *uvećana snaga trgovine* motor privrednog rasta. Teza prati *međuvremenski sled* interakcija između SDI (prvo *inward*, a kasnije, *outward*) i strukturnih transformacija privrede, koje dovode do promenjenog obrasca komparativnih prednosti ogleđne ZUR. Kako navodi Ozawa, iskustvo Japana, koje obuhvata sve razvojne etape od *factor-driven*

¹⁶ Shams R. (1997) 'Are Trade and Industrial Policies Still Economically Justifiable?'. // *Intereconomics* - Hamburg, Vol. 32, No 6, s. 266.

¹⁷ Stanovište da se ekonomski uspeh Japana duuguje nefer trgovinskoj praksi je posebno izraženo u SAD.

do *innovation-driven*, može poslužiti kao značajan dokaz uloge TNK kao *pokretača* privrednog razvoja.

U nauci do danas nije ustanovljena tačna veza između teorije međunarodne trgovine i SDI. Iako su trgovina i SDI povezane platnobilansnim *posledicama*, tako postavljen odnos predstavlja pojednostavljen računovodstveni odnos. Standardna teorija međunarodne trgovine objašnjava komparativne prednosti razlikama između zemalja u obdarenosti faktorima proizvodnje. Međutim, teoretske postavke o determinantama SDI se koncentrišu na mikroekonomske faktore. Na taj način, dva pristupa nisu uvek konzistentna: teorija komparativnih prednosti se zasniva na pretpostavci perfektne konkurencije, dok se SDI često objašnjavaju neprektnostima tržišta.

Kada se trgovina i SDI posmatraju kao alternativni načini za *snabdevanje* stranih tržišta, onda se može govoriti o kombinovanju teorije trgovine sa teorijom SDI. Osnova opredeljivanja za jednu ili drugu alternativu je poređenje troškova investiranja i funkcionisanja na domaćem terenu sa troškovima investiranja i funkcionisanja u inostranstvu. Međutim, pomenuta razmatranja ne mogu da objasne razvoj trgovine i SDI na agregatnom nivou, jer će različita preduzeća i sektori dostići različite etape proizvodnje u različito vreme. Ne može se očekivati simultano kretanje od domaćeg tržišta ka izvozu i od izvoza ka SDI. Stoga se svaka generalizacija u pogledu obrasca kretanja trgovine i SDI oslanja na uobičajene makroekonomske faktore koji gotovo jednoobrazno utiču na privredu. Međutim, treba naglasiti da su makroekonomski uticaji rezultat delovanja velikog broja faktora. Takođe, različiti oblici barijera sa kojima se suočava izvoz otvaraju mogućnost za SDI kao sredstvo njihovog izbegavanja.

Ipak, čak i kada postoji inverzna korelacija između izvoza i SDI ne može se uvek zaključiti da investicije zamenjuju izvoz. Izvoz može jednostavno biti ograničen rastućim troškovima, apresijacijom valute ili povećanim protekcionizmom. U tom slučaju, ne postoji izbor između izvoza i SDI već između SDI i gubitka značajnog dela tržišta. Štaviše, SDI u tom slučaju sprečavaju dalje pogoršanje spoljne pozicije zemlje razvijajući konkurentnost domaćih preduzeća u odnosu na strane kompanije. Konačno, SDI čak podstiču izvoz zemlje domaćina obezbeđivanjem kapitalnih dobara i/ili polufabrikata-input-a za filijale TNK. U navedenim slučajevima, može postojati inverzni odnos između SDI i trgovine, ali u svakom slučaju takav odnos ne mora *obavezno* da ukazuje na uzročnost. Na osnovu iznetog, jasno je zašto su empirijske studije o odnosu između SDI i trgovine bez konačnog zaključka.

1.1.10 Ostali pristupi

Jedan od nerešenih problema u teoriji privrednog razvoja se odnosi na sistematično klasifikovanje i određivanje značaja brojnih vanekonomskih faktora koji utiču na privredu. Različiti autori na različite načine uključuju vanekonomske faktore u analizu privrednog razvoja. Generalno, u nauci ne postoji saglasnost u pogledu adekvatnog tretiranja različitih veza između privrede i društva.

Adelman-ova i Taft Morris-ova su bile među prvim autorima koje su primenile statističke metode za testiranje veza između privrednog rasta, i velikog broja socijalnih i političkih faktora koji nisu podesni za čiste vremenske serije. Njihov najveći doprinos je domišljatost u pronalaženju statističkih surogata za 13 sociokulturoloških i 17 političkih indikatora od kojih su statistički podaci *de facto* raspoloživi samo za 3 (obim urbanizacije, stopa pismenosti i stopa nataliteta).

Kulturološka teza vezuje uspeh u privrednom razvoju za razlike u komponentama društvene ideologije kao što su religija, politika, opšta moralna načela, i sl. Međutim, ovaj pravac razmišljanja se prvenstveno fokusira na *konfučijanizam* kao bitan faktor superiornih privrednih performansi azijskih NiZ. Činjenica je da su kineska kultura i konfučijanska tradicija značajni širom IA, te se posebno ističu kako u azijskim, tako i u zapadnim interpretacijama *privrednog čuda*. Petri navodi da "kulturalistički pristup zagovara da je konfučijanska tradicija imala veliki uticaj na ekonomsko ponašanje aktera, društvenu organizaciju i metode upravljanja, ...kao i na iniciranje štednje i obrazovnih investicija, i stvaranje snažne, motivisane birokratije. Konfučijanska tradicija je doprinela ovim ciljevima zato što je: 1) naglašavala grupne u odnosu na individualne vrednosti..., 2) razvijala meritokratske institucije, stvarajući snažne podsticaje učenju i obrazovanju, 3) stvarala uzajamne obaveze između vlasti i onih kojima se vlada, ...i 4) opravdavala autoritarnu vlast ...".¹⁸ Međutim, Elkan je kritikovao kulturološku tezu činjenicom da postoje mnogi izuzeci. Po Hamilton-u, konfučijanska etika je bila snažna u NiZ IA i čak proširena na NiZ JIA preko preduzetničke kineske manjine, ali je u mnogim uspešnim privredama konfučijanski uticaj na ekonomski uspeh bio mali ili čak nepostojeći (pretežno ili delimično muslimanske ili katoličke zemlje).

Rosenstein-Rodan je dao pionirski doprinos teoriji privrednog razvoja, stavljajući u fokus analize *zaostale oblasti Evrope* (Jugoslavija, Grčka, Bugarska, Rumunija, Mađarska i Poljska). Ovaj autor je istraživao faktore kao što su pritisak stanovništva, siromaštva i nedostatka industrije na proces privrednog razvoja. Realnost neuspeha tržišta predstavlja osnovu Rosenstein-Rodan-ove teorije *Velikog udara*, čiju primenu preporučuje *stagnirajućim nerazvijenim* zemljama koje žele brz i stabilan privredni razvoj. Rodan je bio razočaran rezultatima razvoja ZUR i zbog toga je smatrao opravdanim *razvojno planiranje*.

Teorija *nove međunarodne podele rada* povezuje rast industrijskog izvoza poreklom iz ZUR sa pojavom svetskog industrijskog sistema zasnovanog na ekspanziji radno intenzivnog izvoza, tokom poslednjih decenija XX veka. Kako ističe Gereffi, glavni razlog za stvaranje nove međunarodne podele rada je eksploatacija rezervi radne snage na svetskom nivou. Jedno od proširenja ove teorije predstavlja *teza o globalizaciji proizvodnje*, koja tvrdi da se pomeranje industrijskih kapaciteta ka decentralizovanim jedinicama proizvodnje dešava kako u RZ, tako i u ZUR.

Ključna karakteristika *nove teorije rasta* je da se znanje posmatra kao faktor proizvodnje, zajedno sa kapitalom i radom. Brojni i različiti modeli su formulisani u okviru nove teorije rasta, ali im je zajedničko da svi uključuju stvaranje pozitivnih eksternalija povećanjem znanja, koje generiše rastuće prinose po osnovu ekonomije obima. Nova teorija rasta generalno zagovara potrebu vođenja industrijske politike i primene protekcionizma. Međutim, ova teorija smatra industrijsku politiku opravdanom *u principu*, s tim da su preduslovi za primenu u praksi izuzetno restriktivni. U novoj teoriji rasta prostor za intervencije je generalno ograničen, jer bi u zavisnosti od postojećih uslova, uobičajeni instrumenti mogli biti kontraproduktivni. Međutim, aktivna industrijska politika je potrebna kada tehnologija, nova znanja i istraživačke aktivnosti proizvode pozitivne eksternalije koje se ne *internacionalizuju* na neki drugi način. U tom smislu, u većini ZUR je potrebna aktivna politika u odnosu na tehnologiju i razvoj ljudskog kapitala, uz

¹⁸ (1995) 'Asian Transitional Economies. Challenges and Prospects for Reform and Transformation' / International Center for Economic Growth; Ed. by Naya S.F., Tan J.L.H. - Singapore: Inst. of South. Asian Studies, VI. s. 31.

istovremeno preduzimanje mera koje treba da minimiziraju opasnost od pogrešne alokacije resursa.

1.2 Teoretski stavovi o razvoju novoindustrijalizovanih zemalja - NiZ

Najpopularniji termin koji povezuje različite privrede koje su ostvarile brz i stabilan privredni razvoj, kao i visok rast je novoindustrijalizovane zemlje/novoindustrijalizovane privrede-NiZ/NiP. NiZ su 1979. g., prema Izveštaju Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD), uključivale R. Koreju, Tajvan, Hong Kong, Singapur, Brazil, Meksiko, Španiju, Portugal, Grčku i Jugoslaviju. Termin je bio preporučen u prvoj polovini 70-tih godina XX veka, zbog značajnog povećanja učešća ZUR u svetskoj proizvodnji i izvozu industrijskih proizvoda.

Na taj način su NiZ IA i LA predstavljale plodnu osnovu za pojavu čitavog niza teorija i koncepata vezanih za privredni razvoj ZUR. Validnost korišćenih podataka je bila generalno različita. Teorije i koncepti su često samo na osnovu iskustva pojedinih zemalja IA i LA izvlačili opšte zaključke, što je dovodilo do pogrešne interpretacije realnosti. Zbog toga, iako teorije o razvoju NiZ IA i LA nude značajne argumente, nijedna ne daje kompletan i validan odgovor.

NiZ predstavljaju heterogenu grupu, u kojoj zemlje karakterišu značajne razlike u veličini stanovništva, površini, prirodnim resursima, društvenim strukturama, kulturološkim aspektima, političkim režimima, ekonomskim politikama i nivou BDP-a p/c. Mnogi autori navode da se NiZ takođe razlikuju i po vremenskom periodu kada su se preorijentisale na outward strategiju razvoja, dužini pridržavanja inward, odnosno outward-oriented strategije razvoja i konačno, meri u kojoj su isključivo ili u kombinaciji sprovedene pomenute strategije. S druge strane, one se definišu kao novoindustrijalizovane zbog zajedničkih karakteristika kao što su brz i relativno stabilan privredni rast, izuzetno povećanje učešća industrijskog sektora u ukupnom BDP-u, zaposlenosti i izvozu, rastuća diversifikacija industrijske proizvodnje i značajan rast izvoza.

Gereffi zaključuje da su "pojava i razvoj NiZ više proizvod *cikličnih premeštanja* u svetskoj privredi nego što predstavljaju mehanički odgovor na komparativne prednosti inherentne svakoj zemlji".¹⁹ S druge strane, kako ističe Tan, saglasno neoklasičnoj teoriji, pojava NiZ IA u 60-tim godinama XX veka je bila *prirodni rezultat* razvoja svetske privrede. Naime, različite zemlje imaju komparativne prednosti u proizvodnji različitih vrsta proizvoda na različitim etapama njihovog razvoja, ali tokom vremena gube svoje komparativne prednosti u nekim proizvodima i koncentrišu se na druge proizvode u kojima imaju ili mogu razviti komparativnu prednost. Dobra koja ove zemlje ne mogu više efikasno proizvoditi preuzimaju druge zemlje, koje se nalaze na nižoj etapi razvoja, ali koje mogu steći ili imaju komparativne prednosti u ovim proizvodima. Proces se može prikazati kao proces *uspinjanja* zemalja na *tehnološkoj lestvici* tokom vremena, krećući se od proizvoda niske tehnologije ka proizvodima više tehnologije. Zbog navedenog, gledište je poznato kao *hipoteza o tehnološkim lestvicama* ili *teorija o etapama komparativnih prednosti*.

Danas, ne samo neoklasični ekonomisti, već takođe i zagovornici ostalih teoretskih pristupa citiraju ekonomski uspeh NiZ IA kao dokaz validnosti sopstvenih teorija o strategiji razvoja. Čak se može reći da je *istočnoazijsko čudo* postalo *javna intelektualna svojina* za analitičare privrednog razvoja.

¹⁹ Gereffi G. (1989) 'Repensando la teoria del desarrollo: Experiencias del Este de Asia y America Latina'. // *Foro internacional - Mexico*, Vol. 30, No 1. s. 45.

Neoklasična škola smatra da su NiZ IA pravilno postavile *fundamentals* u nekoliko ključnih oblasti ekonomske politike, odnosno da su bile uspješnije od drugih ZUR u obezbeđenju stabilnog makroekonomskog okruženja i stvaranju konkurentnih ekonomskih struktura radi spontanog, efikasnog rasta preduzeća. Pored toga, autori ove škole smatraju da su NiZ IA *pravilno postavile nivo svojih cena* i da nisu značajno ograničavale tržište u alokaciji resursa.

Svetska banka i neoklasična škola su isticali da je *outward-oriented* strategija razvoja NiZ IA dovela do brzog i stabilnog privrednog razvoja ovih zemalja, izraženo u nivou izvoza, privrednog rasta i zaposlenosti, dok je *inward-oriented* strategija usporila razvoj NiZ LA. Opšti zaključak je bio da NiZ IA treba da služe kao model za ostale ZUR.

Za neoliberalne, uspon privreda IA predstavlja dokaz uspešnosti liberalnih preporuka o tržišno orijentisanim politikama, odnosno validnosti stavova da su državno intervencionističke i protekcionističke politike nepotrebne, neefikasne i kontraproduktivne. Neoliberalno objašnjenje razvojne putanje NiZ IA je danas predmet oštre kritike, jer između ostalog, ne uzima u obzir *prisilan politički sistem* (duge radne nedelje, niske najamnine i sl).

Iz perspektive današnjih saznanja začuđuje da neoklasična projekcija razvoja NiZ IA nije ranije bila predmet osporavanja. Razlozi neosporavanja hegemonije neoklasičnog mišljenja su brojni. Kako Johnson objašnjava, razlog leži u činjenici da generalno ekonomisti iz RZ gotovo da uopšte nisu proučavali razvojna iskustva Japana i drugih zemalja IA. Druge teorije razvoja su posvetile relativno malu pažnju *izuzetnosti* uspeha IA. Izuzetak predstavlja *teorija neomodernizacije* (Berger, Redding) koja je posvetila gotovo ekskluzivnu pažnju iskustvu IA, tvrdeći da je konfučijanizam formirao osnovu jedne ekonomske kulture koja je ekskluzivno vodila kapitalističkoj ekspanziji.

Različiti teoretski pristupi, koji su se suprotstavili neoklasičnom objašnjenju privrednog razvoja NiZ IA, ističu ulogu države i tvrde da se brz privredni rast i razvoj Japana i NiZ IA ne bi ostvario da su oni funkcionisali kao *market rational political* privrede, kako tumače neoklasičari. Naprotiv, Japan i većina NiZ IA su bili u velikoj meri pod uticajem države ili dirigovane *plan rational political* privrede.

Strukturalističke interpretacije uspeha zemalja IA naglašavaju značaj udaljavanja ekonomske politike od tržišnoorijentisanih normi, u obliku intervencija države. U protivnom, kako tvrde strukturalisti, razvoj *infant* sektora i unapređenje industrijske strukture ne bi bili mogući. Stiglitz navodi da su u cilju prevazilaženja problema rane industrijalizacije koje samo delovanje tržišta ne može da reši, privrede IA: 1) stvorile elitnu, autonomnu birokratiju, 2) targetirale sektore značajne za rast i produktivnost, 3) usmeravale sredstva u targetirane sektore putem *getting prices wrong*, selektivnim trgovinskim ograničenjima, preferencijalnim pristupom kreditima i državnim investicijama i 4) korigovale greške u ekonomskoj politici ograničavanjem trajanja državne podrške i postavljanjem *performance-oriented* kriterijuma.

Kritikujući stav neoklasične škole o razvoju NiZ IA, Wade je empirijski fokus prvenstveno stavio na Tajvan, ali je delimično uključio i Japan, R. Koreju i Hong Kong. Wade je odbacio i slobodno tržište i statičku koncepciju privrednog razvoja u IA, zagovarajući umesto toga sinergičnu vezu između državne politike i aktivnosti privatnog kapitala. On je istakao da je uloga države odstupila od principa neoklasične ekonomije, dok se istovremeno alokacija resursa prvenstveno ostvarivala preko tržišta. Wade-ova *teorija državnog tržišta* dokazuje "da se superiornost ekonomskih performansi IA u velikoj meri duguje aktivnostima države koja je: a) (stvorila) vrlo visoke nivoe proizvodnih investicija, omogućavajući brži transfer novih tehnologija u proizvodnju, b) (usmerila) više investicija u ključne sektore, nego što bi se inače

desilo i c) (omogućila) veće izlaganje sektora međunarodnoj konkurenciji na svetskim tržištima, ali ne i na domaćem tržištu".²⁰ Ipak, kako navodi Wade, postoje karakteristike industrijskog iskustva IA za koje neki strukturalisti smatraju da više odgovaraju neoklasičnim stavovima nego strukturalističkim objašnjenjima.

Amsden-ova je predložila drugu varijantu strukturalističkog gledišta, na osnovu iskustva R. Koreje. Ova država je putem alokacije subvencija delovala ne samo kao bankar, već takođe kao preduzetnik. Štaviše, struktura cena je bila namerno distorzirana. Amsden-ovoj je R. Koreja poslužila kao empirijska osnova za *teoriju kasne industrijalizacije* po kojoj je potreban značajan obim državne intervencije u cilju prevazilaženja ograničenja nastalih usled *zakašnjenja* u odnosu na uspostavljene strukture svetske privrede. Amsden-ova tvrdi da je koncept *komparativnih prednosti* neoklasičara osudio veliki broj ZUR na stagnaciju i siromaštvo.

Statički pristup je, pobijajući pretpostavku da tržište uvek funkcioniše efikasno, omogućio da se objasne razlike u privrednim performansama između zemalja i regiona, i samim tim identifikuju izvori privrednog čuda NiZ IA koje neoklasičari nisu uočili ili objasnili. Statizam je takođe počeo da nalazi podršku u samoj IA. Statički model se u političkoj ekonomiji JIA razlikuje od onog u IA, zbog toga što su, sa izuzetkom Filipina, privrede JIA imale impresivne ekonomske rezultate kao *neo-NiZ*, a ti rezultati se ne mogu jednostavno pripisati snažnoj državi. Mackie je istraživao značaj statičkog modela za JIA u odnosu na IA i zaključio da su *razlike ispaše značajnije od sličnosti*.

Po Crouch-u i Mackie-u, sposobnost države da formuliše i primeni ekonomsku politiku nezavisno od interesnih grupa, u NiZ JIA nije tako snažna kao u slučaju NiZ IA. Stoga se mora utvrditi uloga privatnih i državno-privatnih institucija, kao i države u privrednom razvoju i rastu koristeći metodologiju *nove institucionalne ekonomike*. Iako sadrži bitne slabosti, ovaj pristup fokusira pažnju na nekoliko vandržavnih i vantržišnih institucija značajnih za objašnjenje privrednog rasta i razvoja u JIA.

U svojoj verziji *developmentalističke države*, Lee i Naya ističu da je u NiZ IA birokratija visoko obučena i efikasna, ali da postojanje takve birokratije generalno ne znači da tržište ne bi efikasno ispunilo svoj zadatak zajedno sa indirektnom državnom intervencijom. Različiti stavovi drugih škola mišljenja, po Islam-u, ne mogu da odbace hipotezu o državi kao promoteru razvoja, ali sugerišu da je *developmentalistička država* istorijski specifičan fenomen za region IA, relevantniji u određenim vremenskim periodima nego u drugim.

Brz privredni razvoj NiZ IA je bio analiziran u okviru *teorije zavisnosti*. Frank je tvrdio da je *privredno čudo zemalja regiona IA* prvenstveno rezultat državne intervencije, a tek sekundarno rezultat delovanja tržišnih snaga. Sposobnost države u IA je, po njemu, imala izvorište u političkim faktorima kao što su japanska kolonijalna vlast, posleratna američka zemljišna reforma i ogromne subvencije u doba Hladnog rata. Mnogi autori smatraju da je teorija zavisnosti irelevantna za NiZ IA. Međutim, činjenica je da su zemlje regiona IA doživele dva različita oblika zavisnosti: jednu od pomoći SAD, u 50-tim godinama i drugu od trgovine, prvenstveno sa SAD, počev od 60-tih godina.

U analizi *teorije o etapnom konkurentskom razvoju*, ističe se da su NiZ IA sledile strategiju i politiku industrijalizacije Japana, dok su NiZ JIA kopirale iskustva NiZ IA. Zemlje Južne Azije upravo ponavljaju prvu *labour-driven* etapu. Pomenuti sekvencijalni obrazac

²⁰ Henderson J. (1993) 'Against the Economic Orthodoxy: on the Making of the East Asian Miracle'. // *Economy and Sociology* - Henley on Thames etc., Vol. 22, No. 2. s. 204.

privrednog razvoja u Azijsko-pacifičkom regionu se često naziva *jatom divljih gusaka u letu*, po sintagmi koju je uveo Akamatsu.

Brojni autori tvrde da se, u osnovi, *privredno-sistemska pristup* pojavio radi teoretske artikulacije neslaganja sa konvencionalnom neoklasičnom ocenom privrednog uspeha NiZ IA. Veliki broj teoretičara u Japanu je smatrao standardno neoklasično razmišljanje neadekvatnim za objašnjenje dinamičkog procesa privrednog razvoja Japana i zemalja IA. Fokus u analizi privrednog razvoja NiZ IA je stavljen na sled događaja u stvaranju i realizaciji investicionih mogućnosti. U NiZ IA, država je vodila aktivniju politiku i organizovala institucije, direktno jačajući i promovisući pojedine aktere.

Teorija strateške trgovine predstavlja osnovu za aktivnu intervenciju države prvenstveno radi osvajanja tehnoloških eksternalija. Mnogi američki autori zastupaju gledište da je targetiranje sektora na osnovu njihovog tehnološkog potencijala bilo osnova ogromnog konkurentskog uspeha Japana i NiZ IA na svetskom tržištu, i čak su takvu politiku nazvali *selektiranim azijskim tehnološkim protekcijom* i *aktivizmom trgovinske politike*.

S druge strane, sve više je isticano gledište da privredna struktura nekih zemalja (naročito Japana, R. Koreje, itd.) čini princip slobodne trgovine neostvarivim u praksi. Stoga, *teza o fer trgovini* opravdava državnu intervenciju potrebom da se spreče *nefer* trgovinske prakse drugih zemalja ili *diskriminacija* drugih zemalja. Tvrdnja da neke zemlje IA *ne igraju po pravilima* se u značajnoj meri duguje jačanju protekcijom u SAD 80-tih godina.

U etnički pluralnim državama JIA ne može se ignorisati *etnički faktor* u razumevanju stvaranja ekonomske politike. U tom smislu, Mackie ukazuje na izuzetan ekonomski doprinos i uspeh kineske zajednice u zemljama JIA, što predstavlja istorijski sporno pitanje u političkom kontekstu regiona. U nekim slučajevima, kao što je Malezija, etnički faktor je inicirao intervencionističke politike *etničkog restrukturiranja* u korist domaće zajednice.

Generalno, studije koje porede političku ekonomiju zemalja IA sa političkom ekonomijom u NiZ JIA ne pružaju podatak o njihovom odnosu sa centralnim paradigmatima političke ekonomije. Jedini izuzetak je rad Doner-a, koji sugerise okvir *uključujućeg institucionalizma*. Srž argumenta je da kako vandržavne institucije, tako i država, rešavaju probleme neperfektnosti tržišta. Međutim, s druge strane očigledna je snaga *post-statist* struje, čak i u literaturi o NiZ IA. Štaviše, kako navodi Islam, neke verzije *statist* modela ističu interakcije između državnog i privatnog sektora kao najveći input u stvaranju ekonomske politike i na taj način ispunjavaju Doner-ov kriterijum o uključujućem institucionalizmu.

Najnovija literatura o privrednom uspehu NiZ IA je razbuktala intenzivnu intelektualnu debatu. Značajne dimenzije privrednog razvoja nisu dobile adekvatno predstavljanje, kao što su *teorija o nejednoličnoj dinamici rasta* (po kojoj srednjedohodovne zemlje mogu da *uzlete* i rastu brže i od bogatih i od siromašnih zemalja) i *teorija o značaju geografske koncentracije rasta* (zašto je region IA postojbina tolikog broja NiZ?).

1.3 ZUR i zavisnost

Zavisnost Dos Santos definiše kao situaciju u kojoj je privreda određene zemlje uslovljena razvojem i ekspanzijom druge/drugih privrede/a kojoj/ima je ona podređena. Odnos između dve ili više privreda, i između njih i svetske privrede se definiše kao *odnos zavisnosti* u slučaju kada se *dominantne* zemlje mogu razvijati stabilno, brzo i održivo, dok druge, *zavisne* zemlje to mogu činiti jedino u vidu *odraza* privrednog razvoja dominantnih zemalja, sa pozitivnim ili negativnim posledicama po njihov razvoj.

Mnogi autori smatraju da je zavisnost nedovoljno jasan koncept koji se može različito interpretirati. Weiss, na primer, sumira glavne karakteristike, kako sledi: "1) snažna penetracija stranog kapitala u glavne sektore privrede; 2) korišćenje kapitalno intenzivnih uvoznih tehnologija; 3) specijalizacija u izvozu primarnih proizvoda ili radno intenzivnih industrijskih proizvoda; 4) kopirani obrasci potrošnje elite društva na osnovu obrasca iz bogatih zemalja; 5) neravnopravna trgovinska razmena (definisana na različite načine); 6) rastuće nejednakosti u distribuciji dohotka".²¹

Generalno, može se uočiti nekoliko oblika zavisnosti: 1) *kolonijalna zavisnost*, koju karakterišu trgovinski monopol, kao i monopol nad zemljištem, rudnicima i radnom snagom u kolonijalizovanim zemljama; 2) *finansijsko-industrijska zavisnost*, koja je obeležila kraj XIX veka i koju karakteriše dominacija krupnog kapitala i njegova ekspanzija inicirana investiranjem u proizvodnju sirovina i poljoprivrednih proizvoda u zemljama periferije, a za potrebe zemalja jezgra, i 3) *zavisnost zasnovana na aktivnostima TNK*, odnosno po Dos Santos-u, *tehnološko-industrijska zavisnost*. Ovu vrstu zavisnosti, nastalu posle Drugog svetskog rata, karakterišu investicije u proizvodnju za domaće tržište zemalja periferije.

Dos Santos ističe da zavisne zemlje u cilju neutralisanja neravnopravnih odnosa insistiraju na izvozu *po bilo koju cenu*, jer osnovica izvoza nisu viši nivoi tehnologije već bespoštedna eksploatacija radne snage. Rezultat takve politike je ograničen razvoj domaćeg tržišta, tehnoloških sposobnosti, nedovoljno ulaganje u obučenosn radne snage i socijalno- zdravstvenu zaštitu, itd. I drugi autori se slažu da odnosi i struktura zavisnosti imaju vrlo ozbiljne posledice na proizvodni sistem u zemljama periferije, određujući i sam model privrednog razvoja. Frank je u tom smislu istakao nekoliko činjenica. Prvo, podsticanje agrarne ili rudarske izvozne strukture stvara dualni položaj sektora. Drugo, industrijska i tehnološka struktura više odgovaraju interesima TNK nego razvojnim ciljevima i potrebama zemlje domaćina. Treće, koncentrisana tehnološka i finansijska moć RZ se transferiše bez velikih izmena u vrlo različite privrede i društva periferije što inicira razvoj izuzetno neujednačenih proizvodnih struktura, visoku koncentraciju dohotka, nedovoljnu iskorišćenost instaliranih kapaciteta, itd.

Međutim, Higgott i Robison smatraju da je, empirijski posmatrano, realni tok događaja u ZUR bio, u najmanju ruku, u *neobičnim* odnosima sa predviđanjima teorije zavisnosti. Po Becker-u, najveća mana ovog pristupa je činjenica da su ZUR ostvarile napredak u procesu privrednog razvoja, a to što je on nejednak sugeriše zaključak da svetski sistem nije *monolitno* blokirao razvoj ZUR.

Postoji opšta saglasnost da se od svih ZUR NiZ IA najmanje uklapaju u postavke teorije zavisnosti. Međutim, itekako postoji prostor u privredama ovih zemalja koji se može definisati *zavisnošću*, jer ekonomski uspeh ne znači da se dominantno-subordinirajući odnos generalno smanjio, odnosno da se smanjila zavisnost od investicija TNK-a ili od spoljne trgovine. Mnoga iskustva NiZ IA u domenu zavisnosti mogu biti relevantna za ZUR danas, kada je zadatak privrednog razvoja generalno teži, zbog inicijalnih uslova i tekućeg svetskog okruženja.

S druge strane, studije o zavisnosti koji se odnose na JIA ukazuju da je slika nešto drugačija za ovu grupu zemalja i analizu uglavnom usmeravaju ka dominaciji Japana nad ovim privredama. Pored navedenog, Yoshihara ističe *tehnološku zavisnost* kao značajan element privrednog razvoja u JIA. Ng smatra da TNK transferišu samo *perifernu tehnologiju* u region.

²¹ (1996) 'The Global Economy in Transition' / Ed., by Daniels P.W., Lever W.F. - Harlow: Longman, XIX. s. 236.

Takođe, autori navode kao prepreke smanjenju zavisnosti rasprostranjen *rent-seeking*, nekompetentnost birokratije i sl., za koje se smatra da podstiču *veštački* ili *lažni kapitalizam* u JIA.

1.3.1. Obdarenost resursima i obrasci privrednog razvoja

Logična je pretpostavka da obdarenost jedne zemlje prirodnim resursima predstavlja značajnu prednost u procesu privrednog razvoja. Međutim, validnost ovog argumenta je bila predmet brojnih analiza, jer neke zemlje bogate resursima nisu ispunile očekivanja u smislu privrednih performansi, dok su druge zemlje, siromašne resursima, dostigle najviše stope privrednog rasta među ZUR. Stoga, ostaje da se odredi definitivna uloga koju je igrala i igra raspoloživost resursima u procesu razvoja jedne zemlje.

Većina zemalja bogatih resursima je pratila trajektoriju privrednog razvoja koju definiše *model klopke primarnog sektora*. U mnogim slučajevima pomenuta politika se pretvorila u sistem za transferisanje renti od slabih resursnih sektora ka brzorastućim sektorima nerazmenljivih dobara. Relativni pad resursnih sektora je doveo do smanjivanja podsticaja čime se pogoršavala efikasnost investicija, dok su sektori *nerazmenljivih dobara* sporo sazrevali pod velikim uticajem države i nisu sticali međunarodnu konkurentnost. S druge strane, dobri rezultati *modela konkurentne industrijalizacije*, koji je uglavnom, ali ne i ekskluzivno primenjivan u zemljama siromašnim resursima, lako se mogu konvertovati u pad stope privrednog rasta ukoliko se odstupa od tržišne discipline prilikom usmeravanja resursnih renti. Auty zaključuje da, ipak, kumulativna distorzija privrede nije neizbežan rezultat obdarenosti resursima, ukoliko država preusmeri podsticaje u proizvodne investicije.

Istraživanje pitanja uticaja raspoloživosti resursa na proces privrednog razvoja počiva na definisanju razlike između zemalja *bogatih* i zemalja *siromašnih* resursima. Kubo ističe da je intuitivno razlika očigledna, jer je zemlja bogata resursima ukoliko u značajnim količinama poseduje naftu, rude ili poljoprivredne resurse. Klasifikacija je adekvatna u mnogim slučajevima, ali je potrebna dodatna analiza u slučajevima kada zemlja poseduje samo ograničenu količinu određenog prirodnog resursa, ili male količine niza različitih resursa, ili samo jedan strateški resurs, a siromašna je u svim ostalim, itd. Stoga je potreban kriterijum za procenu obdarenosti resursima.

Praktičan metod su Chenery i Taylor razvili 1968. g., na osnovu *izvozne orijentacije zemalja*, klasifikujući ih u *izvoznice primarnih proizvoda* i *izvoznice industrijskih proizvoda*. De facto, njihov pristup se zasniva na *realizovanoj* izvoznoj strukturi svake zemlje. Na taj način, Chenery-jev i Taylor-ov metod definiše *obdarenost resursima* svake zemlje.

Koristeći slične metode istraživanja, Chenery i Syrquin su na osnovu indeksa trgovinske orijentacije takođe izvršili podelu *poluindustrijalizovanih zemalja*, na zemlje izvoznice primarnih proizvoda i zemlje izvoznice industrijskih proizvoda, i utvrdili da je privredni rast ogleđnih zemalja bio različit. Među zemljama izvoznicama primarnih proizvoda postoje privrede koje su ostvarile brz rast BDP-a u periodu 1965-1980. g., kao što su Tajland, Brazil, Ekvador, Dominikanska Republika, Sirija, Alžir (stope rasta veće od 7% godišnje), kao i privrede koje su rasle po nižim stopama, kao što su Indija, Čile, Urugvaj, Argentina i Peru (stope rasta manje od 4%). Među zemljama izvoznicama industrijskih proizvoda, neke su zabeležile visoke stope rasta, kao što su Singapur, R. Koreja i Hong Kong (stope više od 8% godišnje), dok nije bilo zemalja koje su rasle po stopi nižoj od 5% godišnje. Na taj način, nema dokaza da resursima bogate

zemlje izvoznice primarnih proizvoda ostvaruju više stope privrednog rasta nego resursima siromašne zemlje.

Kubo izvodi zaključak da *brza* industrijalizacija u zemljama siromašnim resursima može predstavljati odraz posledica slabe resursne osnovice koja forsira razvoj alternativnog izvoza kao sigurnog izvora deviznih prihoda. S druge strane, raspolaganje bogatim prirodnim resursima kao izvorom adekvatnih deviznih priliva je u osnovi tendencije ka *odloženoj* ili *usporenoj* industrijalizaciji u zemljama bogatim resursima.

Takođe, i istraživanja koja su sredinom i krajem 90-tih godina XX veka (više od 70 ZUR u periodu 1960-1997. g.) sprovedli Lal i Myint, Sachs i Warner, i Ross, potvrđuju da su zemlje bogate resursima doživele značajno sporiji privredni rast od zemalja siromašnih resursima. Kako ističu Lal i Myint, industrijalizacija zemalja bogatih resursima je kapitalno intenzivnija i stoga je za većinu ZUR njeno sprovođenje predstavljalo nepremostiv problem. Drugi, vrlo važan razlog kako navodi Leftwich, upravo počiva na činjenici da su ove zemlje težile stvaranju developmentalističke države. Naime, obdarenost prirodnim resursima utiče na strukturne promene u privredi i pojavu developmentalističke države.²² Međutim, Sachs smatra da je odnos između slabe obdarenosti prirodnim resursima i developmentalističke države manje deterministički, navodeći primere nekoliko zemalja bogatih resursima koje su održale brz privredni rast (Malezija i Bocvana), dok su druge zemlje siromašne resursima, imale gore rezultate u odnosu na prosečnu stopu rasta grupe.

Treba naglasiti da je borba za resursne rente stvorila *frakcionaške* ili *predatorske* države u velikoj većini zemalja obdarenih resursima. Takve države promovisu interese grupe na račun koherentne ekonomske politike maksimiziranja blagostanja za naciju u celini. Pored toga, borba za rente ih podstiče da napuste opreznu makroekonomsku politiku i tolerišu greške ekonomske politike. Infant sektori koji ne dostižu međunarodnu konkurentnost predstavljaju kanale za transferisanje renti i jačanje protekcionističkih interesa. Saglasno tome, postoji velika verovatnoća da će zemlje bogate resursima ozbiljno distorzirati svoje privrede i otežati prelazak iz *resource-driven* etape razvoja ka *skill-driven* etapi razvoja. Opšti zaključak je da se zemlje bogate resursima duže oslanjaju na izvoz primarnih proizvoda nego zemlje siromašne resursima.

Duža zavisnost zemalja bogatih resursima od izvoza sirovina povećava zaostajanje *frakcionaških* država. Auty ističe osnovne nedostatke industrijalizacije zemalja bogatih resursima koja se ostvaruje putem *modela klopke primarnog sektora*. Prvo, kako navode Auty i Mikesell, diversifikacija se inicijalno mora ostvariti u drugim granama primarnog sektora što je izuzetno teško za privrede koje su najčešće bazirane na jednoj ili dve značajne sirovine. Drugo, sporija industrijalizacija inicijalno usporava urbanizaciju, kao i akumulaciju proizvodnog i ljudskog kapitala. Treće, kako tvrdi Sachs, odlaganje tačke preokreta na tržištu rada utiče na dugo održavanje suficita ruralnog rada, što povećava dohodovnu nejednakost i društvene tenzije. Četvrto, kako ističu Lal i Myint, industrijalizacija teži da bude kapitalno intenzivna tako da se preskače stvaranje radnih mesta u radno intenzivnoj fazi konkurentne industrijalizacije, te država mora da interveniše da bi se stvorila nova radna mesta. Peto, stvaraju se diskrecione rente i korupcionaški mehanizam koji distorzira privredu; Šesto, zaštićenim sektorima su često potrebne

²² Međutim, većina autora se slaže da je u usmeravanju privrednog razvoja domaća ekonomska politika značajnija od količine prirodnih resursa. Auty ističe ironičnu poentu činjenice da je pad privrednog rasta krajem 70-tih i početkom 80-tih godina XX veka bio rezultat izjalovljenih napora zemalja bogatih resursima da smanje zavisnost od sirovina. Osnova pomenutih loših privrednih performansi je bila politika promovisanja infant sektora, koju je obdarenost resursima učinila dugotrajnijom u odnosu na optimalnu, dok su međunarodni napor da se spreči dalji pad realnih cena sirovina bili okidač.

decenije da postanu međunarodno konkurentni. Nivo i efikasnost investicija naglo opadaju. U okviru takvog sistema, rente se transferišu iz primarnog sektora u sektor nerazmenljivih dobara, a istovremeno se smanjuju podsticaji primarnom sektoru ispod nivoa potrebnog za elementarno održanje proizvodnje. "Privreda postaje zarobljena klopkom primarnog sektora u kojoj bujaju sporosazrevajuća industrija i naduvane javne usluge...".²³ Međutim, ipak, posledice obdarenosti prirodnim resursima nisu determinističke.

1.3.2 Teza o prokletstvu resursa

U ekonomskom izrazu, između ZUR postoje ogromne razlike u BDP-u, geografskoj veličini, broju stanovnika, itd., kao i *prirodnim resursima*. Prirodni resursi su raspoređeni na *najslučajniji način*.

Grafikon 2. KLASIFIKACIJA ZEMALJA U RAZVOJU NA BAZI RESURSA

Tip zemlje	Dohodak ^a	Veličina ^b	Stanovništvo/resursi	Izvozna opcija	Primeri
Velike niskodohodovne azijske zemlje	nizak	velike	prenaseljene	poljoprivreda, industrija	Indija, Kina, Pakistan
Male niskodohodovne subsaharske države	nizak	male	nedovoljno naseljene	poljoprivreda	Gana, Kenija, Malavi
Male srednjedohodovne latinoameričke zemlje	srednji	male	nedovoljno naseljene	poljoprivreda	Gvatemala, Kostarika, Urugvaj
Male srednjedohodovne države Jugoistočne Azije	srednji	male	nedovoljno naseljene	poljoprivreda	Malezija, Tajland
Male prenaseljene mikro države	različit	male	prenaseljene	poljoprivreda (samo određeni proizvodi)	Mauricijus, Haiti, El Salvador, Kuba
Zemlje bogate rudama	različit	različita	različito	rude ^c	Zair, Surinam, Čile, Bolivija
Zemlje bogate naftom	različit	različita	različito	nafta	Saudijska Arabija
Novoindustrijalizovane latinoameričke zemlje	srednji	velike	nedovoljno naseljene	poljoprivreda, industrija	Brazil, Meksiko (Argentina)
Novoindustrijalizovane azijske zemlje	srednji/visok	različita	prenaseljene	industrija	Tajvan, R. Koreja, Singapur
^a Srednjedohodovnom zemljom se smatra ona koja ima više od 500 USD BDP p/c (1987. g.). ^b Kao velika zemlja se definišu one koje imaju više od 30 mil. stanovnika, BDP veći od 30 mlrd. USD i površinu koja premašuje 800.000 km ² . ^c Osim ukoliko nije izbegnuta <i>Holandska bolest</i> . Izvor: The Global Economy in Transition / Ed. by Daniels P.W., Lever W.F. - Harlow: Longman, 1996. – XIX.					

Generalno, obilje, struktura i geografska rasprostranjenost rudnih i energetskih resursa značajno utiču na raspoložive opcije zemalja, naročito u početnim etapama razvoja. Zbog velikih međusobnih razlika, Auty je izvršio grubu klasifikaciju ZUR na osnovu raspoloživosti resursima, uz ograničen broj varijabli (BDP, veličina zemlje, odnos između broja stanovnika i resursa, kao i *izvozna opcija*). Istraživanja daju iznenađujući rezultat da zemlje izvoznice ruda i nafte imaju ograničene izvozne opcije.

²³ Auty R.M. (2000) 'How Natural Resources Affect Economic Development'. // *Development Policy Review* - Oxford etc. Vol. 18, s. 354.

Auty-jeva teza o prokletstvu resursa sugerije da zemlje bogate resursima mogu uzalud potrošiti sopstvenu resursnu prednost zbog preterano optimističke procene kretanja cena, koja onemogućava sprovođenje čvrste i jasne ekonomske politike. S druge strane, zemlje siromašne resursima, svesne svoje marginalne pozicije, mogu kompenzovati nedostatak usvajanjem čvršćih i dalekovidnijih politika.

Auty iznosi tvrdnju da veći tržišni potencijal i šira resursna osnovica većoj zemlji omogućavaju brojne i različite razvojne opcije, dok su opcije manje zemlje slabije. Međutim, uticaj faktora veličine tržišta je ograničen varijacijama BDP-a p/c, a isto tako je i prednost u obliku resursne osnovice na osnovu veličine zemlje ograničena stepenom pritiska stanovništva na resurse. U analizi se koriste tri para zemalja, odnosno: zemlje sa malim tržištem i siromašne resursima (Tajvan i R. Koreja); zemlje sa velikim tržištem i umereno obdarene resursima (Indija i Kina), i zemlje sa velikim tržištem i bogate resursima (Brazil i Meksiko).

Prema Auty-ju, među 6 analiziranih NiZ, zemlje sa najmanjim tržišnim potencijalom i najslabijom obdarenošću resursima (R. Koreja i Tajvan) su se uspešnije industrijalizovale nego zemlje sa velikim tržištem i umerenom obdarenošću resursima (Indija i Kina) ili zemlje sa velikim tržištem i bogate resursima (Meksiko i Brazil), usprkos činjenici da zemlje sa velikim tržištem, a naročito zemlje sa velikim tržištem i bogate resursima, imaju brojnije i različite opcije industrijalizacije. Razlog uspeha R. Koreje i Tajvana leži u činjenici da su do sredine 60-tih godina R. Koreja i Tajvan, zemlje sa malim tržištem i izrazito siromašne resursima, napustile autarkičnu industrijsku politiku. S druge strane, u Brazilu, Meksiku, Kini i Indiji stalno je opstajao (u nekim i ostao) konflikt između zahteva makroekonomske politike (budžetska opreznost i održivost ravnoteže bilansa tekućih transakcija) i potreba sporosazrevajućih sektora teške i hemijske industrije (stalni odliv deviza iz sektora razmenljivih dobara). Po Auty-ju, istraživanje podržava tezu o prokletstvu resursa, u čijoj osnovi se nalaze 4 tvrdnje u pogledu uticaja obdarenosti prirodnim resursima na izbor ekonomske politike: ..."što je veća obdarenost prirodnim resursima: prvo, toleriše se duža nedefinisanost makroekonomske politike; drugo, manji je pritisak da se ostvari brzo industrijsko sazrevanje; treće, duže se tolerišu *rent-seeking grupe* (i one postaju sve ukorenjenije) i četvrto, veća je verovatnoća usporenijeg i nestabilnijeg privrednog rasta".²⁴

Zemlja bogata resursima može duže tolerisati sporo sazrevanje sektora teške i hemijske industrije, može se lakše nositi sa slabim doprinosom lake industrije, i takođe, može čak ohrabriti subvencioniranje industrijskih sektora kada su rente dovoljne da izazovu apresijaciju deviznog kursa. Primarni sektor zemlje bogate resursima može u prvoj etapi industrijalizacije da podnosi teret nekonkurentnih industrijskih sektora, ali kako relativna veličina primarnog sektora opada sa razvojem, industrijski sektori moraju postati međunarodno konkurentni, osim ukoliko određenoj zemlji nije cilj potpuna autarkija. "Na ovaj način, izuzetna obdarenost prirodnim resursima može izazvati čitav niz izbora politika koji, u roku nešto dužem od jedne decenije, *mogu transformisati resursni bonus u kletvu*".²⁵

U zaključku analize, Auty ukazuje da teza o prokletstvu resursa nije zakon, već samo snažna tendencija. Izuzeci su verovatni, jer oprezna politika može da obdarenost resursima

²⁴ Auty R.M. (1994) 'Industrial Policy Reform in Six Large Newly Industrializing Countries: the Resource Curse Thesis'. // *World Development* - Oxford etc., Vol. 22, No. 1., - s. 24.

²⁵ Ibid, s. 16.

iskoristi na pravilan način. Pa ipak, većina autora se slaže da teza o prokletstvu resursa predstavlja tačno razmišljanje, relevantno za iskustvo najvećeg broja ZUR.

1.3.3 ZUR i trgovina

Teoretska rasprava o privrednom razvoju ZUR obavezno uključuje ulogu trgovine u tom procesu. Generalno, privredni razvoj i strukturna transformacija privrede mogu biti podstaknuti izvozom primarnih proizvoda preko najmanje 4 mehanizma. Prvo, *formiranjem ponude deviza radi finansiranja uvoza* polufabrikata i kapitalnih proizvoda. Drugo, *kompletnijim korišćenjem sopstvenih prirodnih resursa*. Treće, *povećanjem obdarenosti radom i kapitalom*. Četvrto, *stvaranjem veza sa ostatkom privrede*, što je u fokusu teorije o klopki primarnog sektora.

Drakakis-Smith tvrdi da je, istorijski gledano, trgovina počela da donosi koristi kasnopridošlicama tek sa rastućom integracijom svetske privrede koja je učinila promociju izvoza primarnom strategijom privrednog razvoja za ZUR, posebno tokom 80-tih i 90-tih godina XX veka. Međutim, ova tvrdnja je predmet spora različitih teoretskih struja zbog pojave ogromnih praktičnih teškoća u sprovođenju *export-oriented* razvoja, koje su se čak povećale u pomenutom periodu, naročito u najsiromašnijim ZUR. Naime, za najsiromašnije zemlje SSA, čak i LA i Azije, upravo je strana pomoć, a ne trgovina, bila najznačajniji spoljni faktor privrednog razvoja. Fokusiranje na izvoz je u ovim zemljama najčešće stvaralo izrazito dualističku privredu, kao i dihotomiju između malih izvoznih enklava zasnovanih na eksploataciji ruda i poljoprivrede. Time je rast izvoznog sektora donosio zanemarljivu korist za privredu kao celinu, kao i za najveći deo stanovništva.

Međutim, nasuprot gotovo opšte prihvaćenom stavu o ključnoj ulozi izvoza primarnih proizvoda u privrednom razvoju ZUR, teza o izvoznom pesimizmu je predmet značajnih kontroverzi u teoriji privrednog razvoja. Prebisch-ova i Singer-ova *teza o opadajućim odnosima razmene* za zemlje izvoznice primarnih proizvoda, koju je podržao i Nurkse tvrdnjom da se tržišta za primarne proizvode moraju smanjivati vremenom, je višedecenijski predmet rasprave sa analitičarima koji zauzimaju suprotstavljena gledišta. U praksi, jedino su NiZ IA u određenoj meri opravdale tvrdnju da se industrijalizacija može uspešno sprovesti bez izvoza primarnih proizvoda.

Prebisch i Singer su zasnovali *tezu o izvoznom pesimizmu* na permanentnom padu odnosa razmene za izvoznike primarnih proizvoda. Nedavne detaljne analize su potvrdile pad odnosa razmene za naftne primarne proizvode fokusirajući se na period od 1900. g. do sredine 80-tih godina XX veka. Međutim, rezultati istraživanja se razlikuju saglasno izabranom periodu analize. Cuddington i Urzua su utvrdili da uočeni pad u odnosima razmene za primarne proizvode u periodu 1900-1986. g. može biti objašnjen naglim padom cena u periodu 1920-1921. g. Analizirajući period nakon 1921. g., oni su otkrili mnogobrojne fluktuacije, ali nijedan trend u odnosima razmene za primarne proizvode.

Nurkse-ov doprinos tezi o izvoznom pesimizmu se odnosio na identifikovanje faktora koji utiču na smanjenje tražnje za primarnim proizvodima u odnosu na ponudu: 1) Engel-ov zakon o smanjenju učešća hrane u ukupnim troškovima sa rastom prihoda, 2) tehnološke promene, kao i pojava sintetičkih supstituta, 3) preorijentacija ka nerobnim uslugama sa rastom prihoda i 4) manje stope rasta u RZ od potencijalnih povećanja ponude određenih primarnih proizvoda. Međutim, analiza teze o izvoznom pesimizmu sa strane tražnje, mora se dopuniti tvrdnjom da su inovacije i rastući prihodi doveli do potpuno novih izvoznih tržišta za mnoge primarne proizvode.

Takođe, svetska tražnja nije jedini uslov razvoja za zemlju izvoznicu primarnih proizvoda, jer njena tražnja takođe zavisi od uslova ponude u drugoj zemlji.

U okviru ovih razmatranja, posebno je interesantno iskustvo zemalja JIA. Indonezija, Malezija i Tajland su i na početku *uzleta* i tokom odvijanja procesa industrijalizacije, fokus stavili na izvoz primarnih proizvoda. Nasuprot njima, Filipini nisu posvetili dovoljnu pažnju izvozu primarnih proizvoda i, delimično zbog toga, su ostvarili mnogo slabije rezultate u procesu privrednog razvoja. Danas, Indonezija, Malezija i Tajland spadaju u *drugu generaciju* NiZ u regionu IA/JIA, o čemu svedoči izvoz industrijskih proizvoda, koji je u periodu 1970-1990. g. rastao po stopama od 19% godišnje do 30% godišnje. Pa ipak, sve tri zemlje su istovremeno zabeležile i značajan izvoz primarnih proizvoda.

1.3.3.1 Poljoprivredni proizvodi i hrana

Poznato je da sektor poljoprivrede predstavlja najvažniji privredni sektor mnogih ZUR. Hrana i poljoprivredni proizvodi bez hrane čine gotovo 40% izvoza ZUR i predstavljaju glavni izvor deviznih prihoda, te je stoga neophodno izvršiti analizu faktora koji utiču na svetsku tražnju za ovim proizvodima.

S obzirom na značaj izvoza poljoprivrednih proizvoda za ZUR, posebna pažnja se mora obratiti na kretanje cena, koje u drugoj polovini XX veka nije išlo u korist ZUR zbog realnog pada i velikih cikličnih fluktuacija. Nakon Drugog svetskog rata upravo su cene poljoprivrednih proizvoda, bez hrane, zabeležile najnepovoljnija kretanja. U periodu 1979-1980. g. cene ovih proizvoda su dostigle svega 1/3 nivoa cena iz 1951. g. Cene hrane nisu beležile tako izraziti pad, ali su izuzetno fluktuirale od druge polovine 50-tih godina do danas. U periodu 1977-1986. g. realne cene prehrambenih proizvoda su se gotovo prepolovile.

Na strani tražnje postoji najmanje 5 faktora koji ograničavaju značajniji rast poljoprivrednog izvoza iz ZUR u RZ. Prvo, nizak rast stanovništva u većini RZ i stoga, ograničen rast tržišta. Drugo, dohodovna elastičnost tražnje p/c za poljoprivrednim proizvodima je relativno niska u poređenju sa tražnjom za gorivima i industrijskim proizvodima. Treće, cenovna elastičnost tražnje za većinom poljoprivrednih proizvoda je relativno niska. Četvrto, razvoj sintetičkih supstituta. Peto, rast različitih oblika protekcionizma u RZ.

Takođe, postoje brojni faktori koji ograničavaju značajnije povećanje poljoprivrednog izvoza i sa strane ponude. Premu Hodder-u, najznačajniji se odnose na strukturne rigidnosti proizvodnih sistema i probleme prirodne sredine u ZUR: ograničene mogućnosti investiranja u modernizaciju i povećanje kapaciteta proizvodnje, tradicionalne ruralne institucije i privredne strukture, nepovoljne sisteme vlasništva nad zemljištem, delimično ili neadekvatno rešenje problema klimatskih uslova i slabog kvaliteta zemljišta, itd. Međutim, u mnogim, značajno različitim zemljama, kao što su R. Koreja, Čile i Kina, pragmatične agrarne reforme su uspele da transformišu sektor poljoprivrede.

Sredinom 80-tih godina Svetska banka je sprovela veliko istraživanje politike formiranja poljoprivrednih cena u 18 ZUR i tek 1996. g. iznela sintetizovane zaključke, kako sledi: 1) ekonomska politika u ZUR teži da obeshrabri poljoprivrednu proizvodnju; 2) posebno su značajne ostale ekonomske politike i mere (na primer, industrijski protekcionizam, precenjeni devizni kursevi); 3) obeshrabruje se proizvodnja namenjena izvozu u odnosu na proizvodnju uvozno konkurentnih poljoprivrednih proizvoda i 4) poljoprivredna politika se često još više usložnjava umesto da se prilikom sprovođenja reformi ukinu postojeće mere.

"Sveukupno, strategija promovisanja diversifikovanog poljoprivrednog izvoza obezbeđuje osnovu pre za postepeni, nego za brz rast trgovine zbog ograničenja u obliku niskih svetskih cena i sporog rasta svetske tražnje. U poređenju sa ovim ograničenjima trgovini poljoprivrednim proizvodima, podsticanje izvoza rudnih i energetske resursa je često izgledalo kao mnogo atraktivnija osnova za ostvarenje stabilnog i održivog privrednog rasta u ZUR. To je posebno bilo smatrano odgovarajućim u 70-tim i početkom 80-tih godina..."²⁶

1.3.3.2 Rudni i energetske resursi

Po Auty-ju, definicija privreda bogatih rudnim i energetske resursima obuhvata ZUR koje stvaraju najmanje 40% izvoza i 10% BDP-a na osnovu ovog bogatstva. Na privrede bogate rudnim i energetske resursima otpada oko 1/4 svih ZUR. Po mnogim autorima, ove zemlje poseduju teoretsku prednost za ubrzan privredni razvoj koja nedostaje izvoznicama poljoprivrednih dobara, čiji izvoz ne generiše velike devizne prihode. Industrijalizacija zasnovana na prirodnim resursima predstavlja alternativnu strategiju supstituciji uvoza i promociji izvoza industrijskih proizvoda. Međutim, usprkos potencijalima, privrede bogate rudnim i energetske resursima su retko ostvarile bolje razvojne rezultate u odnosu na druge ZUR.

Tokom 50-tih, 60-tih i početkom 70-tih godina, realne cene ruda/metala i energenata su se relativno povećavale, uz velike fluktuacije. Međutim, u periodu 1974-1986. g. cene su se prepolovile, zato što je počev od sredine 70-tih godina tražnja za ovim proizvodima u RZ beležila pad. S druge strane, proizvodnja i ponuda su rasle. Razlog, delimično, leži u visokim cenama sredinom 70-tih, koje su dovele do preteranog rasta ponude ruda/metala i energenata u 80-tim godinama zbog *lag efekta* investicija podstaknutih bumom cena u periodu 1973-1974. g. Pored toga, visoke cene su ohrabrine veće korišćenje recikliranog metala i razvoj sintetičkih supstituta. Međutim, pad cena metala i investicija u nove rudnike su doveli do smanjenja ponude krajem 80-tih i rasta cena početkom 90-tih godina. Možemo zaključiti da su u periodu 1966-2000. g. realne cene ruda i energenata opadale u skladu sa cikličnim obrascem.

Generalno, osnovni problem leži u postojanju značajnih resursnih renti i njihovom cikličnom kretanju. Naime, rente su visoke tokom perioda rasta i visokog nivoa svetskih cena, ali su značajno niže u periodima pada cena. Kada su postrojenja rudarskog ili naftnog sektora u vlasništvu TNK, većina renti se preliva u inostranstvo. Kada su u vlasništvu državnih preduzeća, rente ostaju u ZUR, pod kontrolom države, ali zbog cikličnog kretanja, njima se teško upravlja što izaziva probleme na nivou ekonomske politike ovih zemalja.

U razvoju privreda bogatih naftom, Gelb je identifikovao najmanje tri ključna problema za koje Auty tvrdi da su validna i za privrede bogate rudama. Prvi problem se odnosi na nedovoljnost štednje tokom cenovnih bumova. Drugi problem se tiče obrazaca potrošnje i investicija tokom cenovnog buma. Treći problem se odnosi na zanemarivanje vanrudarskih sektora čija je proizvodnja namenjena izvozu, pre svega poljoprivrede i preostalog dela industrije, tokom perioda buma. Problem je poznat kao *Holandska bolest*.

Zemlje bogate rudnim i energetske resursima mogu ostvariti lošije privredne performanse nego zemlje siromašnije ovim resursima, jer u prvim Holandska bolest utiče da proizvodni sektori van primarnog sektora stagniraju ili opadaju. Posebno su smanjene izvozne mogućnosti poljoprivrede i ostalog dela industrije. Radi se o *rentističkim privredama*, jer

²⁶ (1996) 'The Global Economy in Transition' / Ed., by Daniels P.W., Lever W.F. - Harlow: Longman, XIX. s. 246.

ekonomske koristi ostvaruju privredni akteri sa najboljim političkim kontaktima, a ne oni koji su najproduktivniji.

Oprezna i sveobuhvatna ekonomska politika može pomenute probleme ublažiti, ali u praksi postoji malo primera ZUR bogatih rudnim i energetskim resursima koje su u tome uspele.

1.3.4 Izazovi industrijalizacije

Storper i Walker navode da je podsticanje procesa industrijalizacije u ZUR 50-tih godina XX veka zavisilo od njihovog shvatanja tadašnjeg svetskog ekonomskog sistema, koje je bilo pod značajnim uticajem rada Prebisch-a i Ekonomske komisije UN za LA. Prebisch je, naime, tvrdio da su se odnosi razmene između primarnih proizvoda i industrijskih proizvoda kretali u korist ovih drugih tokom XX veka. Pod uticajem te analize Ekonomska komisija UN za LA je savetovala zaštitu *infant* sektora, odnosno de facto zaštitu u odnosu na uvoz industrijskih proizvoda iz RZ. Pomenuti teoretski stavovi predstavljaju izvorište strategije *uvozno supstituirajuće industrijalizacije* - USI, koja je bila dominantna u ZUR tokom 50-tih i početkom 60-tih godina XX veka.

Međutim, tokom 50-tih i 60-tih godina, postalo je očigledno da su, usprkos svojoj teoretskoj atraktivnosti i određenim uspesima, *USI proizvodi i sektori* opterećeni visokim troškovima proizvodnje, naročito u manjim zemljama. Ključni strukturni problem bio je nedostatak ekonomije obima na malim tržištima. Strategija USI je razvila *inward-oriented* obrazac autarkičnog industrijskog razvoja, u kome dominira nedostatak tehnološkog dinamizma. Schmitz-ova analiza USI je utvrdila najmanje 7 velikih mana ove politike: 1) problem državne intervencije. Veliko administriranje je dovelo do rasta birokratije i korupcije (*rent-seeking*), što je obeshrabilo kako privatne proizvodne investicije, tako i izvoz; 2) zanemarivanje izvoza; 3) zanemarivanje poljoprivrede; 4) nedovoljna iskorišćenost proizvodnih kapaciteta; 5) nedovoljna iskorišćenost rada; 6) intenzivnost uvoza; 7) usporavanje USI. U početku, razvoj teške i hemijske industrije se odvija relativno brzo, ali dalje povećanje stopa privrednog rasta se može održati uz istovremeni rast domaće tražnje ili izvoza. U većini slučajeva, USI stvara međunarodno nekonkurentnu privredu.

Danas, većina autora smatra da se strategija USI iz pomenutih razloga ne može u potpunosti i na neograničen rok prihvatiti kao sredstvo ostvarenja održivog privrednog rasta. Potrebno je da zaštita targetiranih sektora bude praćena kontra zahtevima i standardima u pogledu izvoznih performansi, i odgovarajućim *kaznama* ukoliko se traženi rezultati ne ostvare. Izbor targetiranih sektora treba da bude revidiran s vremena na vreme i usklađen sa potrebama ostatka privrede. U 60-tim godinama, ZUR, pre svega neke od zemalja IA, su počele da sprovode strategiju *industrijalizacije putem promocije izvoza* (IPI). Međutim, napuštanje USI nije bilo apsolutno, ni u vremenskom, ni u sektorskom okviru.

Strategija izvozno orijentisane industrijalizacije je takođe predmet mnogobrojnih analiza i rasprava, te ne postoji opšta saglasnost da li je i na koji način ova strategija podstakla privredni razvoj i rast u nekim ZUR. Mnogi autori, prenebregavajući tok istorije i celovitost procesa, smatraju da je strategija IPI jedina zaslužna što su zemlje IA od siromašnih ZUR postale NiZ, odnosno srednje i visokodohodovne zemlje po kategorizaciji Svetske banke.

Primer NiZ IA je naveo na euforične zaključke. Harris je nazvao svoju knjigu "Kraj Trećeg sveta", tvrdeći da pomenute zemlje daju recept za uspešan privredni razvoj svih ZUR, ali pre bi se moglo reći da one daju argumente za vrlo različite interpretacije uspeha industrijalizacije. Na primer, neki autori naglašavaju ulogu državnog planiranja, dok Svetska

banka ističe uticaj liberalizacije trgovine i politike slobodnog tržišta. De facto se vraćamo na početak, jer u osnovi rasprave leži različit značaj koji se pridaje ulozi tržišta versus ulozi države u upravljanju ekonomskim tokovima. ..."Takva ideološka debata sakriva činjenicu da su obe interpretacije validne i da nisu uzajamno isključive".²⁷

Veoma je diskutabilno da li se model industrijalizacije i brzog privrednog razvoja regiona IA može primeniti na ZUR u drugim regionima sveta. Po Rodrik-u, jedan od problema je što Svetska banka ističe model razvoja IA kao univerzalno uspešan samo ako se može tesno povezati sa neoklasičnim konceptom razvoja, odnosno liberalizacijom i deregulacijom. Na osnovu brojnih analiza može se tvrditi da, kako Dornbusch uočava, liberalizacija može preusmeriti privredu sa putanje sporog rasta ka putanji ubrzanog rasta, ali bez mogućnosti da povećanje stope rasta bude održivo. Ipak, uočljivo je da se IA model razvoja jasno zasniva na snažnoj intervenciji države u različitim etapama industrijalizacije.

Na osnovu navedenog i naročito praktičnih iskustava, danas se smatra da su značajna uloga države i sprovođenje industrijske politike opravdane ukoliko ZUR ne žele da budu zadržane na periferiji privrednog razvoja.

²⁷ (1996) 'The Global Economy in Transition' / Ed., by Daniels P.W., Lever W.F. - Harlow: Longman, XIX. - s. 256.

GLAVA II. ISTORIJSKI OKVIR PRIVREDNOG RAZVOJA ZEMALJA ISTOČNE I JUGOISTOČNE AZIJE

1. Politička istorija regiona Istočne/Jugoistočne Azije

Azija²⁸, kao najveći kontinent na svetu, predstavlja više geografski pojam nego homogeni kontinent. Azija je rodno mesto svih najvećih svetskih religija i stotina manjih. Azija je oblast velike kulturološke raznolikosti, sa 5 glavnih uticaja: kineski, indijski, islamski, evropski i centralno-azijski. Azija uključuje države koje poseduju određeni stepen razvojnog kontinuiteta od ranog neolita i bronzanog doba. Jednom rečju, prostor suviše heterogen da bi bio precizno i koncizno definisan.

S druge strane, IA se može precizno definisati kao onaj deo sveta koji je nekad koristio kinesko pismo. Kontinuirana upotreba istog jezika i istog pisma (sa određenim modifikacijama) u periodu dužem od 3000 godina leži u temelju kineske kulturne tradicije, a književnost pisana na klasičnom kineskom jeziku čini vezu od najvećeg značaja koja spaja Kinu sa drugim, nekineskim, delovima IA, odvajajući ih na vrlo vidljiv način od ostatka sveta. Klasičan kineski je ostao najprestižniji jezik širom IA sve do XIX veka. Pored kineskog pisma zajedničke karakteristike koje obeležavaju *istočnoazijsku* civilizaciju su budizam i konfučijanizam.

Različiti narodi koji nastanjuju današnji prostor IA su se jedan za drugim transformisali tokom perioda od gotovo hiljadu godina od opskurnih praistorijskih društava do članova, u visokom stepenu (mada ne u potpunosti), jedinstvene istočnoazijske civilizacije pod senkom ogromnog kineskog carstva. Ekspanzija istočnoazijske *civilizacije* se desila kako u okviru Kine, tako i prema Koreji, Japanu i Vijetnamu. Kina je postala prvo ujedinjeno carstvo (221 g. p.n.e.) u Aziji, mada ne i etnički homogena nacionalna država. U X veku su Japan, Koreja i Vijetnam stvorili nezavisne države i počeli da se razvijaju saglasno sopstvenim, ponekad sasvim divergentnim istorijskim putanjama.

Ipak, svuda se u IA mogu naći univerzalni istočnoazijski elementi koji se ukrštaju sa lokalnim kulturološkim osobenostima na više nivoa. IA je region kako sa trajnim kulturnim identitetom, tako i sa nizom interakcija i promena koje su stvorile promenljive obrasce kulturološkog uticaja. Velike *nacionalne* različitosti koje izgledaju tako eksplicitne, danas predstavljaju samo jedan nivo lokalne varijacije, doduše izuzetno značajan, ali takođe do određenog stepena namerno predimenzioniran zbog političkih potreba.

IA čine tri glavne etničke grupe: kineska, japanska i korejska. Značajni pojedinačni jezici uključuju japanski i korejski, ali je zbog uticaja Kine, mandarinski kineski najrasprostranjeniji. Glavne religije su lamaizam ili tibetanski budizam (Kina, naročito Tibet) i istočnoazijski budizam (u Kini i Koreji pomešan sa konfučijanizmom, šamanizmom i taoizmom, u Japanu pomešan sa šintoizmom i konfučijanizmom).

Što se tiče JIA, savremena istraživanja antropologa, lingvista i arheologa sugerišu da su stanovnici Malajskog arhipelaga emigrirali iz južne Kine ka ostrvima Filipina oko 2500 g. p.n.e. i kasnije se proširili na današnju Maleziju i Indoneziju. Koristili su jezik koji pripada austronežanskoj grupi jezika. Glavne religije su teravada budizam (Tajland), islam (Indonezija, Malezija) i katolicizam (Filipini).

Region JIA je značajan izvor začina i to je bio jedan od razloga interesovanja evropskih kolonizatora za njegovo osvajanje. Evropljani su prvi put došli u JIA u XVI veku. Portugal su

²⁸ Ime Azija potiče od asirske reči *asu*, što znači *izlazak Sunca*.

pratila Holandija i Španija, dok se Britanija relativno kasno pojavila. Krajem XIX veka azijski imperijalizam je počeo da zamenjuje evropski imperijalizam. Japan je postao kolonijalna sila. Samo je Tajland bio pošteđen iskustva sa stranom vladavinom, iako je takođe bio u velikoj meri pogođen politikom sile zapadnih kolonizatora i de facto ostao samo nominalno nezavisan. Prvi svetski rat je doveo do slabljenja evropskog položaja u Aziji, a Wilson-ova doktrina samoopredeljenja je inspirisala mnoge nacionalne pokrete i revolucionarna kretanja.

Drugi svetski rat je ubrzao kraj evropske kolonijalne ere i stvaranje nezavisnih država, u velikoj meri u okviru granica koje su postavila kolonijalna carstva. Određeni broj godina trgovinske i druge ekonomske veze su ostale dominantne u starim kolonijalnim kolotečinama, ali sa ekonomskom nadmoći SAD, a zatim i Japana, ovi obrasci su se promenili.

Značajne razlike između i čak unutar pojedinih zemalja regiona IA stvaraju u akademskim krugovima određeni skepticizam u pogledu postojanja proklamovanih *azijskih vrednosti*. Ipak, nema sumnje da u regionu postoje određene esencijalne vrednosti ili prioriteti koje svi dele i odbacivanje kojih se smatra *individualističkom vrednošću Zapada*.

Istorija pojedinih zemalja bi stoga trebalo da bude shvaćena u smislu delova jedne velike slike, odnosno kao esencijalni element u razumevanju privrednog razvoja zemalja Istočne i Jugoistočne Azije.

1.1 Imperijalizam, zatvaranje svetskog sistema i antikolonijalna reakcija

Stvaranje novih kolonijalnih carstava u IA/JIA je de facto obuhvatalo samo poslednju četvrtinu XIX veka. Ako se izuzmu posedi Britanije u Indiji i Južnoj Africi, Francuske u Alžiru i Indokini, te Rusije u Sibiru i središnjoj Aziji, evropsko teritorijalno učešće u Aziji je sve do 1871. g. bilo ograničeno na trgovačke ispostave i/ili utvrđenja. Međutim, čak i početkom XIX veka ogromna područja Azije su još uvek bila nepoznata Evropi, iako su evropski istraživači već od XV veka putovali u ove delove sveta. Devetnaesti vek se često naziva dobom velike evropske ekspanzije ili imperijalizma.

Merkantilističku opravdanost imperijalizma opovrgnuli su na teoretskom planu Adam Smith i Mančesterska škola. S druge strane, u praksi je procvat britanske trgovine sa SAD i Južnom Amerikom pokazao da politička kontrola nije neophodna za sticanje profita. Međutim, evropske sile nisu želele da napuste svoje kolonijalne posede. Britanija je mirovnim ugovorima iz 1815. g. zadržala holandske posede u JIA i obalske provincije Cejlona, i proširila svoj suverenitet na celu Australiju u 30-tim godinama XIX veka, kao i na Novi Zeland 1840. g. Takođe je dobila prava na Singapur 1819. g., Melaku 1824. g., Hong Kong 1842. g., Natal 1843. g., Saravak i Labuan 1846. g., Donju Burmu 1852. g. i Lagos 1861. g. Taj očigledni raskorak između teorije i prakse se objašnjava činjenicom da je Britanija smatrala da njen prosperitet zavisi od trgovine, te je koristila oba pristupa: 1) *uticaj* i 2) direktnu političku ili vojnu intervenciju. *Novi imperijalizam*, koji je započeo francuskom okupacijom Tunisa 1881. g. i britanskom okupacijom Egipta 1882. g., je izazvao antikolonijalnu reakciju širom Azije i Afrike. Evropske sile i SAD su se suočavale sa gotovo neprekidnim otporom. "Taj je otpor velikim delom bio negativna eksplozija ksenofobije i očaja, konzervativan, s jakim tradicionalnim i religijskim uticajima. ...Nacionalistički pokreti su pokušali da zaustave zapadne prodore u odbacivanju zastarelih institucija i dekadentnih polufeudalnih dinastija, kao i u sprovođenju programa modernizacije i reformi. Karakter svih tih pokreta je više bio *protonacionalistički* nego nacionalistički;

elementima koje su oni okupljali nedostajalo je jedinstvo i jasno definisani ciljevi, i nijedan nije postigao trajnije rezultate”.²⁹

Krajem XIX veka javlja se novi, *konkurentski* imperijalistički zamah. Mnoga područja su već bila osvojena, a s druge strane Monroe-ova doktrina je odvrátila evropske zemlje od daljeg uplitanja u zemljama Zapadne hemisfere. Japan je jasno iskazao pretenzije ka Koreji, Tajvanu i Kini. Činilo se da će i Kina biti podeljena između kolonijalnih sila kao i Afrika. Kraj XIX veka su u ovoj zemlji obeležile *borbe za koncesije*. Ipak, Kina je iako oslabljena, bila jača od država u Africi. Međutim, to nije sprečilo evropske sile da ovoj zemlji nametnu niz nepovoljnih ekonomskih, ali i teritorijalnih rešenja.

Prvi svetski rat je bio prekretnica. Iako je Britanija nakon rata povećala svoje kolonijalne posede preuzevši bivše nemačke kolonije, bezobzirno otimanje tuđih teritorija nije se više smatralo međunarodno prihvatljivim ponašanjem. Takođe, izbijanje rata u Evropi 1914. g. je odvrátilo pažnju imperijalističkih sila od njihovih kolonija. Nijedna od sila nije bila sigurna u svoje posede, jer nigde nije bila prihvaćena konačnost evropske vladavine. Prvi svetski rat je dao novi zamah pokretima za nezavisnost. Iako su stvarni uspesi nacionalista u tom razdoblju bili zanemarljivi, oni su ipak inaugurisali proces koji je kasnije doveo do sloma evropskih imperija.

Događaji u Drugom svetskom ratu su imali revolucionarne posledice. U JIA, Japan je isterao evropske kolonijalne sile iz Malaje, Burme i sa indonežanskih ostrva, te uspostavio vlade lokalnih nacionalističkih pokreta u Burmi 1942. g., a u Indoneziji i Indokini 1945. g. Nakon kapitulacije Japana te vlade su, proširene ili zamenjene antijapanskim vladama, prisilile kolonijalne sile da priznaju njihovu nezavisnost.

Budući da su kolonijalne sile nastojale da u svojim kolonijama izgrade političke institucije s malo ili nimalo domaćih korena, ne iznenađuje da je *kolonijalno povlačenje* bilo često praćeno nasiljem i uspostavljanjem represivnih režima. U drugim slučajevima, etničke ili plemenske zajednice su težile da se šire preko granica: na primer, polaganje prava Indonezije tokom 50-tih i 60-tih godina XX veka na čitavo malajsko govorno područje dovelo je do sukoba sa Malezijom.

Nasilje i politička nestabilnost su obeležili Aziju i nakon Drugog svetskog rata. Građanski ratovi su izbili u Kini, Burmi, Indokini i Koreji. Sukob nacionalista i komunista u Kini počeo je 20-tih godina, da bi komunisti uspešnom vojnom akcijom krajem 1949. g. obezbedili vlast nad celom Kinom (osim na Tajvanu i Tibetu). Godine 1950. izbio je rat između Severne i Južne Koreje. Sukobi između pobunjenika, predvođenih komunistima i vladinih snaga izbijali su na velikom području JIA, počevši od 1947-48. g., pobunama u Malaji, Burmi, Indoneziji i na Filipinima. Sve do 1984. g. bilo je manjih pobuna u Maleziji, Burmi, na Tajlandu i Filipinima i u Indokini.

Takođe, vojne pobune i udari su bili sve češći, a u nekim zemljama njihova pojava je bila učestala i konstantna. Udare je delom prouzrokovao nizak nivo privrednog razvoja u području u kome je, usprkos vrlo visokim stopama rasta u pojedinim zemljama, većina zemalja ostala krajnje siromašna.

²⁹ (1984) The Times Atlas of World History (revised edition). Times Books Limited, London, 1984, Copyright za Jugoslaviju, Cankarjeva založba, Ljubljana, 1986. Izdavač: Cankarjeva založba, Ljubljana-Zagreb, s. 378.

1.2 Azijska politika Japana

Generalno, japanska spoljna politika prema Aziji je sledila samo dve strategije. "Prva je postavila Japan *među druge azijske nacije*. Japan je koristio snagu i prestiž stečene jačanjem svog položaja u Aziji da bi mogao da parira silama Zapada... i da bi konsolidovao svoj status u međunarodnoj zajednici. Druga putanja je postavila Japan u *vanazijski svet*. Japan je prihvatio tehnološki razvoj i demokratske vrednosti Zapada, i pripada tzv. zapadnom bloku zemalja. Prema azijskim nacijama Japan je sprovodio politiku podrške i pomoći s jedne strane, ali i kažnjavanja i sankcija, s druge strane... Prva putanja znači da status Japana u međunarodnoj zajednici zavisi od njegovog položaja i snage u Aziji. Druga... znači da japanski prestiž i uticaj u Aziji zavise od toga da li je on industrijski napredna, demokratska nacija Zapada. To jest, pozicija Japana u Aziji je ustvari definisana njegovim statusom u različitim delovima sveta".³⁰

Japan je prvu strategiju sprovodio pre Drugog svetskog rata. U periodu kada je najveći deo Azije bio u potpunosti ili delimično pod kolonijalnom vlašću evropskih zemalja, politika Japana je bila usmerena ka povećanju sopstvene moći u Aziji. Cilj Japana nije bio da *spase* politički i ekonomski ucenjene i eksploatisane države IA. Naprotiv, prave namere Japan je pokazao anektiranjem Koreje, postavljanjem *Dvadesetjednog zahteva* Kini i pretvaranjem prvo Mandžurije, a zatim i ostatka Kine u kvazi koloniju. Japan je želeo da promoviše svoju međunarodnu poziciju saglasno međunarodnom poretku stvorenom po meri evropskih zemalja. U ovome leži srž problema japanske politike prema Aziji, jer je Japan kao azijska nacija koristio druge nacije Azije kao sredstvo sticanja novog mesta u svetu, među zemljama jezgra, koje je do tada bilo rezervisano isključivo za *države Zapada*.

S druge strane, i interesi evropskih zemalja su bili zadovoljeni ostvarivanjem kontrole nad *azijskim akcijama* Japana. Naime, uloga Japana je bila da obezbedi status quo u Aziji u održavanju kolonijalnog poretka saradujući sa evropskim kolonizatorima. Britansko-japanski savez iz 1902. g, Francusko-japanski sporazum iz 1907. g, Pariska mirovna konferencija iz 1919. g. i Vašingtonska konferencija za razoružanje iz 1921-1922. g. su bili deo zajedničke strategije Japana, Zapadne Evrope i SAD prema Aziji. Politika Japana prema Aziji je de facto bila samo u funkciji njegove politike prema Zapadu i deo globalne strategije Zapada. Međutim, kako je Japan postajao vojno sve snažniji, u ovoj zemlji je sve više jačao stav da drugim državama ne bi trebalo da se dopusti da se mešaju u ekspanziju japanske moći u IA. Kada je kolonijalna ekspanzija Japana počela da se smatra pretnjom kolonijalnoj kontroli zemalja Zapada, *azijska politika Japana* se raspala.

Japanski premijer Matsuoka je ideju o stvaranju *Zone zajedničkog prosperiteta Velike Istočne Azije* objavio avgusta 1940. g. Međutim, koreni Zone datiraju iz perioda znatno pre njenog zvaničnog objavljivanja. Kako ističe Gordon, Japan je osmislio Zonu kao autarkičan blok azijskih nacija predvođen Japanom i nezavisan u odnosu na zemlje Zapada.

Jedan od razloga za stvaranje Zone je svest o kulturološkoj superiornosti Japana u odnosu na druge azijske narode, koja se razvijala čak i pre XIX veka, jačala do kraja Drugog svetskog rata, i ni do danas nije sasvim i u svim oblastima nestala.

Pored toga, *ekonomski razlozi* su imali veliku ulogu u konceptu o Zoni zajedničkog prosperiteta. Japanu su bile potrebne sirovine iz IA, kao što je nafta iz Holandske Istočne Indije i kaučuk iz Indokine radi snabdevanja industrijskih postrojenja u Kini i ostalim osvojenim teritorijama. Embargo SAD i evropskih zemalja na isporuke nafte i čelika, kao i drugih sirovina

³⁰ Ogura K. (1996) 'Japan's Asia Policy, Past and Future', *Japan Review of International Affairs* - Tokyo, Vol. 10, No 1 - s. 3.

je preusmerio Japan ka zemljama Azije, kao dobavljačima sirovina. Druge azijske zemlje u Zoni zajedničkog prosperiteta su takođe trebalo da obezbede Japanu izvozna tržišta za njegove industrijske proizvode i zemljište za suficit stanovništva.

Takođe su značajni i *politički faktori*. Krajem XIX veka, Japan je uvideo da ima istovetna prava, kao i zemlje Zapada, da osvoji kolonije u Aziji, smatrajući ih osnovnim preduslovom ostvarenja međunarodnog prestiža. Drugi razlog je bio što su zemlje Zapada podvrgnule Japan čitavom nizu prisilnih ugovora i zakona, različitih provokacija, i sl.

Kada je Japan osvojio pojedine teritorije/zemlje IA/JIA, postavljene su marionetske vlade koje su proglasile nezavisnost. Međutim, okupirane zemlje su vrlo brzo shvatile realnost Zone zajedničkog prosperiteta. Marionetski režimi su nametnuli program *japanizacije* gotovo ne uzimajući u obzir domaće običaje i religijska verovanja, tako da se de facto ispostavilo da *Zona zajedničkog prosperiteta Velike Istočne Azije* predstavlja samo još jedan oblik imperijalizma.

Nakon Drugog svetskog rata Japan, kome su oduzete vojna, politička i ekonomska moć, dugo nije imao definisanu strategiju prema Aziji. Diplomatski odnosi su se normalizovani sa R. Korejom 1965. g. i sa Kinom 1972. g. U međuvremenu, oblikovana je *nova azijska politika Japana*, koja je u potpunosti poništila predratni stav. Generalno, osnovna ideja vodilja je bila da Japan *podeli* svoj privredni razvoj i rast sa susednim zemljama, nerazvijenim privredama IA.

"Pre rata međunarodna pozicija Japana je bila podržavana njegovom vojnom, političkom i ekonomskom moći u Aziji. Nakon rata, međutim, pozicija Japana u Aziji je bila definisana njegovim položajem u međunarodnoj zajednici kao industrijski razvijene nacije Zapada. Japan, koji je u prošlosti postao član zajednice Zapada zato što je bio azijska nacija, se danas suočava sa Azijom kao član zajednice Zapada".³¹

Nakon izgubljenog Drugog svetskog rata japanska spoljna politika se vraćala na postulate koji podsećaju na Meiji stavove. Pozicija Japana u odnosu na Aziju je bila definisana uključivanjem Japana u *svetski ekonomski poredak* predvođen SAD. Na taj način, japanski posleratni odnosi sa Azijom su samo jedan od odraza američke globalne strategije. Međutim, činjenica da su SAD prve obnovile diplomatske odnose sa Kinom (1971. g.), bez konsultovanja Japana, je navela ovu zemlju da ponovo razmotri svoje odnose sa SAD, shvativši koliko je *sopstvena azijska politika de facto američka*. Ono što čudi je da je i danas azijska politika Japana najvećim delom definisana američkom strategijom prema Aziji. Naime, ekonomskom pomoći, investicijama i tehničkom saradnjom SAD su povećavale i danas održavaju svoje političko, ekonomsko i vojno prisustvo u regionu, što onemogućava sprovođenje nezavisne japanske strategije prema Aziji. *Politika Japana prema Aziji je, u najmanju ruku, politika saglasna američkoj azijskoj politici*.³² Ne čudi stoga da su brojni domaći i strani autori često kritikovali azijsku politiku Japana.

U prošlosti, nacionalna strategija Japana je bila ili da se *pridruži* svetskom poretku kojim dominiraju zemlje Zapada ili da se *usprotivi i zameni*, bar delimično, strategiju Zapada. *Saradnja* sa drugim azijskim državama radi sprovođenja međunarodnog vođstva u pogledu specifičnih *globalnih* pitanja nije bila ni namera, niti moguća u okviru raznolikih ograničenja. Međutim, danas, izgleda da postoji *treći put* za Japan, koji počiva na premisi da države Azije sprovede

³¹ Ogura K. (1996) 'Japan's Asia Policy, Past and Future', *Japan Review of International Affairs* - Tokyo, Vol. 10, No 1 - s. 7.

³² Na primer, jedan od razloga postojanja rezervisanog stava Japana prema EAEC je da ova grupacija uključuje elemente koji su potencijalno u konfliktu sa američkom - i stoga japanskom - *azijskom politikom*.

vođstvo u svetskom poretku istovremeno saradujući sa SAD i Evropom, kao i da preduzimaju inicijativu u rešavanju problema koji potiču iz azijskog privrednog miljea.

2. Ekonomska istorija regiona Istočne/Jugoistočne Azije

Značaj koji je *privredno čudo* zemalja regiona IA dobilo u naučnim i poslovnim krugovima, kao i njegov odjek u ZUR generalno, i u međunarodnim institucijama koje se bave problemima privrednog razvoja posebno, su inicirali brojne rasprave u pogledu faktora koji su imali odlučujući uticaj na njegovu pojavu. U tom smislu, izuzetno je važno obuhvatiti činioce ekonomske istorije regiona koji su, delom, omogućili realizaciju privrednog uspeha azijskih NiZ.

Tokom istorije, do Britanske industrijske revolucije, ekonomski uticaj Istoka je bio mnogo veći nego uticaj Zapada. Nakao ističe činjenicu da je stvaranje *svetske privrede* de facto bilo proizvod potreba Evrope da ostvari trgovinske kontakte sa Azijom. U Evropi je postojala tražnja za dobrima iz Azije koja se nisu proizvodila u Evropi, tako da je trgovina između dva kontinenta postala izuzetno značajna.³³ Međutim, nakon Britanske industrijske revolucije uticaj Zapada je postao mnogo veći zbog proizvodnje međunarodno konkurentnijih proizvoda na osnovu tehnoloških inovacija. Radi procene današnjeg uticaja Istoka treba analizirati poslednje četiri decenije XX veka kada je došlo do ogromne transformacije svetske privrede zbog izuzetnog privrednog razvoja i rasta pojedinih azijskih NiZ.

Različita dinamika i vremenska nepodudarnost privrednog razvoja Istoka i Zapada su usloveli i različit stav prema industrijalizaciji i specijalizaciji rada. Naime, Ricardo je još u XIX veku zagovarao slobodnu trgovinu na osnovu teorije komparativnih prednosti. "Međutim, sa tačke gledišta Azije, druga istina koja leži iza Ricardo-ove teorije je da ona pruža dobre razloge zašto je Britanija mogla da zadrži svoju industrijsku poziciju povećanjem svetskog blagostanja na bazi njenih komparativnih prednosti u industriji. Ali, zašto bi azijske privrede trebalo da odustanu od podizanja *infant* industrijskih sektora i snabdevanja sirovinama međunarodnih tržišta putem trgovine? Vrlo je teško ovoj teoriji da ubedi azijske nacije zašto bi one morale da budu zadovoljne svojim poljoprivrednim uslovima i zašto bi trebalo da odustanu od podsticanja industrijskih sektora".³⁴

Takođe, iz različite ekonomske istorije Istoka i Zapada potiče i različit stav prema ulozi tržišta i države u privredi: dok američki ekonomista Fallows smatra da ako svaki pojedinac učini ono što je najbolje za njega ili nju, rezultat će biti ono što je najbolje za naciju kao celinu, dotle su List i Nemačka škola više fokusirani na *nedostatke tržišta*. Nemačka škola se više bavi blagostanjem grupa ljudi, zajednica, nacija, što predstavlja najočigledniju vezu sa aktuelnom azijskom ekonomskom strategijom. Na taj način, u okviru angloameričkog modela najuticajnijia ideja ekonomike potiče od Adam Smith-a, a u azijskom ekonomskom modelu od List-a.

Evropske trgovačke inicijative su bile od centralnog značaja za ekonomsku istoriju Azije. Ove inicijative su došle u dva talasa: prvi u XVI veku, i drugi u XVII i početkom XVIII veka. Prvi talas je primarno bio portugalski po poreklu i uključio je otvaranje puta preko Atlanskog

³³ Do Srednjeg veka privlačnost Istoka su najsnažnije osećali trgovci parfemima, svilom i začinima. Pre nego što je izmišljen frižider, meso se brzo kvarilo, te su začini bili od esencijalnog značaja za sakrivanje ukusa natrulog mesa. Higijena i održavanje čistoće su bili primitivni, i mirisi i parfemi su prikivali smrad ustajalog vazduha. Svila je bila luksuzna tkanina za kojom je tražnja uvek bila veća nego ponuda. Na taj način, privlačnost Indije i Kine je ležala u ponudi egzotičnih proizvoda.

³⁴ Nakao S. (1997) 'Booming Asia Reconsidered', *Osaka City University Economic Review (ER)* - Osaka, Vol. 32, No 1-2 - s. 64.

okeana oko Afrike do Istoka i vezu unutarazijskih regionalnih trgovinskih puteva sa atlanskim putem. Portugalski istraživač Vasco da Gama je došao do Indije morskim putem 1498. g., otpočinjući eru evropskog imperijalizma u Aziji. Holandija i Britanija su bile nosioci drugog talasa *inicijativa*. Ove inicijative su bile istinski revolucionarne, jer su u periodu od dva veka (1600-1800. g.) fundamentalno transformisale azijski sistem trgovine. Dve najznačajnije inicijative su bile prenošenje novog oblika poslovne organizacije (holding kompanija) u Aziju, i fuzija privatnih trgovinskih interesa i državne politike. Sa formiranjem Britanske, Francuske, Holandske i Portugalske trgovačke kompanije u XVII veku, razvilo se veliko trgovinsko rivalstvo duž obala Indije, Kine i JIA, što je dovelo do povećane evropske kontrole nad azijskim zemljama.

Ipak, do sredine XIX veka evropske ambicije u Aziji su nadmašivale njihove ograničene resursne osnovice. Pre Industrijske revolucije, evropskim državama su nedostajala kako finansijska sredstva, tako i vojna moć za izvršenje bilo kakvog većeg poduhvata u Aziji. Iskorišćavajući lokalne konflikte i koristeći tehnološke prednosti koje je donela Industrijska revolucija evropske sile su proširile političku kontrolu prvo nad Indijskim potkontinentom, a zatim nad jugozapadnom i jugoistočnom Azijom. Evropski pritisak je *otvorio* Kinu i Japan trgovini. Stoga je Hilgerdt-ova postavila tezu o formiranju *mreže multilateralne trgovine* tokom 70-tih godina XIX veka, koje je otpočelo u zemljama Azije i završilo u Velikoj Britaniji.

Period između dva svetska rata, kada je mreža multilateralne trgovine uspostavljena u XIX veku bila uništena, je takođe bio period u kome je veći deo IA, delimično uključen u mrežu, počeo da se kreće ka kapitalizmu na različite načine. Istovremeno, Japan je ostvarivao proces industrijalizacije, transformisao industrijsku strukturu i sprovodio ekspanzionističku politiku. U kolonijalnoj Koreji i Tajvanu se odvijala industrijalizacija i razvijala tržišna privreda, procesom kojim su te privrede bile *usisane* u japansku privredu i pod upravom japanskog kapitala.

Posle Drugog svetskog rata u Aziji su bili uspostavljeni potpuno novi politički sistemi. Međutim, različiti uslovi koji su se formirali u prošlosti, bilo od strane domaćeg ili stranog kapitala, su u velikoj meri odredili karakteristike novih ekonomskih sistema koji su bili stvoreni u svakoj zemlji. Stvaranje integrisanih nacionalnih privreda je bio spor evolucionarni proces, na koji nije direktno uticalo sticanje političkog suvereniteta.

Ipak, treba istaći da je jedan od najznačajnijih uslova koji je učinio mogućim azijsko *hvatanje priključka* u drugoj polovini XX veka bila činjenica da je kapitalistička proizvodnja već bila uspostavljena u ovom regionu između dva svetska rata. Ovi istorijski koreni ubrzanog rasta se ne bi smeli ignorisati kada se procenjuje posleratni razvoj IA/JIA. Naime, ukoliko se privredno čudo zemalja IA/JIA posmatra iz istorijske perspektive ono mnogo manje izgleda kao *čudo*.

2.1 Istorija svetskog ekonomskog sistema

U cilju predmetne analize neophodno je razjasniti upotrebu pojma *svetski sistem*, jer brojni autori koriste različite pojmove za istu pojavu. Na primer, Hamashita koristi pojam *regionalna privreda* umesto *regionalni svetski sistem*. Ikeda koristi pojam *regionalni svetski sistem* zato što regionalna privreda IA/JIA deli određene sličnosti sa *evropskim svetskim sistemom*. S druge strane, umesto korišćenja pojma *svetski sistem*, moguće je koristiti pojam *privreda*. Međutim, Ikeda ne želi da *evropski svetski sistem* naziva *evropskom privredom* zato što je *evropski svetski sistem* igrao jedinstvenu ulogu, transformišući *globalni svetski sistem* u *svetski kapitalistički sistem*. *Azijski regionalni svetski sistemi* su mnogim autorima sličniji zonama. Kako navodi Shigematsu, pojam *region* nosi konotaciju teritorijalno zatvorene oblasti, dok pojam *zona* implicira veze između gradova, luka, mora i delova kopna koji nisu povezani političko-vojno-

administrativnim granicama. S druge strane, Ikeda koristi pojam *region* umesto *zone*, prvo, zato što se pojam *zona* u studijama svetskog sistema koristi da identifikuje strukturu stvorenu od jezgra, poluperiferije i periferije i drugo, zato što je teritorijalnost bila prilično jasno definisana u slučaju IA.

Argument o *istočno-jugoistočno azijskom regionalnom sistemu* se bazira na tvrdnji Hamashita-e da postoji *posrednički sloj analize ili region* između istorijskih procesa jedne zemlje i istorijskih procesa globalnog svetskog sistema. Po njegovoj definiciji, *region* predstavlja oblast sa velikim brojem zemalja ili nacija i kao takav, može se nazvati *svetskim regionom*. U svakom slučaju, "troslojna struktura – *lokalni, regionalni i globalni svetski sistem* – je u određenom smislu odgovor istočnoazijskih analitičara na troslojnu strukturu sagledavanja svetskog sistema u kome su istorijski procesi nacija/nacionalnih privreda direktno povezani sa istorijskim procesima kapitalističkog svetskog sistema.

Wallerstein-ova studija iz 1974. g. je izvršila veliki uticaj na analitičare svetskog ekonomskog sistema. Na osnovu pomenutog rada stvorena je nova teorija koja zagovara da je razvoj *azijskih regionalnih* privreda prvenstveno predstavljao rezultat *unutarazijskog dinamizma*, a u znatno manjoj meri interakcije sa *evrocentričnim svetskim sistemom*, čak i tokom XIX i XX veka.

Međutim, za razliku od imidža moderne svetske istorije, naslikane od strane Wallerstein-a, u kome evropski kapitalistički svetski sistem postepeno pripaja različite delove Azije, Hamashita konceptualizuje modernu svetsku istoriju kao transformaciju veza između mnogih regionalnih sistema uključujući evropski svetski sistem".³⁵ Hamashita i Abulughod su saglasni da postoji veći broj regionalnih svetskih sistema i da je njihova interakcija stvorila globalni svetski sistem, pre pojave evropskog kapitalističkog svetskog sistema. Hamashita naglašava da su regionalni svetski sistemi nastavili da postoje i nakon pojave evropskog svetskog sistema. Prema Hamashita-i, globalni karakter modernog sveta se definiše trgovačkim mrežama ili vezama između *regionalnih svetskih sistema*. Termin *globalni svetski sistem* Ikeda koristi radi izražavanja ukupnosti svih regionalnih sistema. "Interakcija između *evropskog regionalnog svetskog sistema*, i brojnih i preklapajućih *azijskih svetskih sistema* još od *dugačkog XVI veka* se prihvata kao deo interakcije koja postoji između *azijskih svetskih sistema*, *ruskog svetskog sistema*, *evropskog svetskog sistema*, itd. koji kao celine čine *globalni svetski sistem*".³⁶

Autori koji insistiraju na značaju unutarazijskog dinamizma u svetskom sistemu odbacuju razvojni model u kome je pojedinačna zemlja jedinica analize. Međutim, oni istovremeno osporavaju evrocentričnu osnovu argumenta o svetskom sistemu.

Na primer, So i Molder zagovaraju stav da je Azija bila jednostrano pripojena širenjem evropskog svetskog sistema, dok Hamashita i Kawakatsu pripajanje posmatraju kao borbu dva istorijska procesa. Priznanje kontinuiteta azijskog istorijskog procesa i stvaranja azijskog svetskog sistema, u smislu njegovog postojanja pre formiranja evropskog svetskog sistema, predstavlja izazov evrocentričnom gledištu. Takvo posmatranje definiše istorijske procese vanevropskih regiona kao krucijalne elemente transformacije svetskog sistema.

Kawakatsu insistira na značaju procesa stvaranja i postojanja azijskog svetskog sistema pre i posle *pripajanja*, i time generalno osporava Wallerstein-ovu koncepciju formiranja

³⁵ Dick H., Houben V.J.H., Lindblad T.J., Thee K.W. (2002) 'The Emergence of a National Economy: An Economic History of Indonesia, 1800-2000' University of Hawai'i Press, Honolulu - s. 52.

³⁶ Ibid, s. 53.

evrocentričnog svetskog sistema u XVI veku i pridavanje krucijalnog značaja trgovini osnovnim proizvodima u Evropi za njegovo formiranje. Nasuprot tome, Kawakatsu tvrdi da glavni podsticaj za formiranje evropskog svetskog sistema potiče iz evropske trgovine sa Azijom. Do XVI veka, Evropa je doživela značajnu transformaciju *celine materijalne kulture* kao rezultat uvoza azijskih proizvoda kao što su biber, čaj, kafa, šećer, začini, indijski pamuk, kineska svila i porcelan. Upravo je trgovina sa Azijom Evropu podstakla da stvori nove ekonomske kapacitete koji bi joj omogućili samodovoljnost u pomenutim proizvodima.

2.2 Istočno/Jugoistočni azijski regionalni svetski sistem

Krajem 90-tih godina XX veka radovi Hamashita-e i Kawakatsu-a su izneli teze koje antitadiraju svetski kapitalistički sistem, koji se kao *transatlantski* pojavio u XVI veku, na osnovu ranijeg postojanja azijskih ekonomskih regionalnih zona.

Naime, pre više vekova, Azija je bila superiornija od Evrope u smislu nivoa i diversifikacije ekonomskih aktivnosti. Na primer, Kina je proizvodila više gvožđa i čelika 1066. g. nego Britanija 1876. g. Pre britanske Industrijske revolucije, privrede azijskih zemalja, naročito Kine i Japana, su bile na istom stepenu razvoja kao i privrede evropskih zemalja. Istoričari ističu da je Han dinastija, koja je vladala u Kini u III veku p.n.e., postavila osnove za održiv ekonomski i administrativni sistem koji je funkcionisao čak do III veka n.e. U istom periodu razvijena je i međunarodna trgovina, koja je uključivala Kinu, Indiju, nekoliko arapskih država i Indoneziju. Opšte je poznato da je Kina prva zemlja u svetu koja je dostigla određeni stepen privrednog razvoja. Takav rezultat je bio ostvaren na osnovu dostignuća u domenu obrazovanja i pismenosti, matematike, tehnike iskopavanja ruda, prerade nemetala, brodogradnje, štamparstva, izgradnje puteva, irigacionih kanala, i čak, bankarskog sistema.

U okviru studija o svetskom ekonomskom sistemu postoje 4 istraživačka aspekta. Prvi je tranzicija hegemonističke moći od Holandije ka Velikoj Britaniji. Kawakatsu prihvata stav Furber-a, koji tvrdi da je Britanija preuzela hegemonističku poziciju u evropskom svetskom sistemu u XVII i XVIII veku kontrolom tri glavna toka dobara, i to priliva srebra iz Amerike, odliva srebra ka Aziji, i priliva dobara iz Azije i njihove distribucije u Evropi.

Drugi istraživački aspekt je ispitivanje uloge Azije u razvoju svetskog sistema, kao i svojevrsne izolacije kapitalističkog razvoja Japana. Posebno su tokovi srebra i drugih monetarnih sredstava iz Evrope i Japana u Aziju bili izuzetno važan aspekt razvoja kapitalizma u Evropi i Japanu. Značajan odliv srebra iz Evrope u Aziju je nastao kao rezultat evropskog trgovinskog deficita sa Azijom. Britanska kolonijalna ekspanzija u Aziji, odnosno tzv. *evropska inkorporacija Azije* (Indije u XVIII veku i Kine u XIX veku) se tumači kao odgovor na odliv srebra iz Evrope u Aziju. Odliv srebra u Aziju se smatra jednim od najznačajnijih strukturnih ograničenja razvoju kapitalizma u Evropi, jer je on stvarao probleme prilikom uspostavljanja sve tri primarne funkcije novca.

Treći istraživački aspekt je odnos između evropskog svetskog sistema i azijskog svetskog sistema u transformaciji globalnog svetskog sistema od XVI veka. Od tog vremena, koje možemo definisati kao tzv. *moderan period*, postojala je robna trgovina i tokovi monetarnih sredstava između Azije i Evrope. Moderni period, grubom periodizacijom, možemo podeliti u tri, odnosno Prvi period (XVI-XVIII vek), Drugi period (XIX i prva polovina XX veka) i Treći period (druga polovina XX veka).

U *Prvom periodu* postojao je tok dobara (pamučnog tekstila, svile, čaja, šećera, itd.) iz azijskog svetskog sistema (naročito *južnoazijskog svetskog sistema* i *istočnoazijskog svetskog sistema*) u evropski svetski sistem i tok srebra (i drugih monetarnih metala) u suprotnom smeru.

U *Drugom periodu* proizvodi Industrijske revolucije su priticali iz Evrope u Zapadnu, Južnu i Jugoistočnu Aziju, dok su Južna i Jugoistočna Azija postale izvor primarnih proizvoda. Kina je postala izvoznik određenih sirovina. Japan je takođe postao izvoznik određenih primarnih proizvoda i uvoznik industrijskih proizvoda sa Zapada počev od 1858. g.

U prvoj polovini *Trećeg perioda* Azija (bez Japana) je zadržala slične trgovinske obrasce sa Evropom, SAD i Japanom. U drugoj polovini perioda, od 60-tih godina, mnoge zemlje IA i JIA, predvođene Japanom, ostvaruju brz i stabilan privredni rast, poznat kao *privredno čudo*. "Međutim, ovo čudo nije čudo kada mi posmatramo na dugi rok transformaciju odnosa između IA i Evrope (i Severne Amerike). Obrazac toka dobara i novca (ili finansijskih potraživanja) u Trećem periodu je isti kao u Prvom periodu: odliv dobara iz IA i priliv novca u IA. Pa ipak, ovo je *čudo* u drugom smislu, pošto nijedan drugi azijski region nije ostvario stari obrazac odliva dobara u Evropu i priliva novca iz Evrope".³⁷

Po Arrighi-ju, četvrti istraživački aspekt se odnosi na uspon regiona IA kao novog centra akumulacije u svetskom ekonomskom sistemu u drugoj polovini XX veka.

Ikeda i mnogi drugi autori tvrde da je "regionalni integritet IA bio održan tokom japanskog pokušaja da formira *Zonu zajedničkog prosperiteta Velike Istočne Azije* u Drugom periodu (koji nije uspeo), i privrednog razvoja sa Japanom u centru i predvođenog Japanom u regionu u Trećem periodu. Kineska trgovačka mreža sa bazom u Hong Kongu, Singapuru i Tajvanu je povećala regionalni integritet u drugoj polovini Trećeg perioda. Rezultirajuća regionalna struktura reprodukuje tri zonske strukture svetskog sistema: Japan kao jezgro, azijske NiP kao poluperiferiju i ASEAN zemlje (bez Singapura), Kinu i Vijetnam kao periferiju. Naravno, ne bi trebalo zaboraviti da su, iako je regionalni integritet bio održan u različitim (i stalno menjajućim) oblicima, ove zone povezane sa ostatkom svetskog sistema na značajan način. Drugim rečima, istočnoazijski svetski sistem je postao integralan deo globalnog kapitalističkog svetskog sistema".³⁸

Saglasno tome, Ikeda insistira na činjenici postojanja *istočnoazijskog svetskog sistema*. On smatra da su istočnoazijski svetski sistem i drugi azijski regionalni svetski sistemi igrali odlučujuću ulogu u pojavi evropskog svetskog sistema. Čak i nakon što je evropski svetski sistem inkorporirao azijske sisteme, odnosno regionalni sistemi bili integrisani u globalni svetski sistem, regionalni procesi su nastavili da postoje i da budu od odlučujućeg značaja u procesima transformacije lokalnih sistema ekonomija i svetskog sistema.

Da bi se prihvatila tvrdnja o postojanju *regionalnog svetskog sistema* u IA, u periodu od XVII do XIX veka, prema Hamashita-i, potrebno je da *region*, kao relativno autonoman podsistem globalnog svetskog sistema, karakteriše cirkulacija novca i drugih monetarnih sredstava. Pored navedenog, mora postojati kretanje dobara i ljudi.

Najznačajniji teoretski doprinos Hamashita-e je identifikovanje *regionalnog svetskog sistema sa Kinom u centru* u IA. Argumente ovog autora možemo sumirati u obliku tri hipoteze: 1) *sinocentrični regionalni svetski sistem*, stariji od evropskog kapitalističkog svetskog sistema, je

³⁷ Ikeda S. (1996) 'The History of the Capitalist World-System vs. the History of East-Southeast Asia', *Review* - Binghamton, Vol. 19, No 1. - s. 72.

³⁸ Ibid, s. 72.

nastavio da postoji u modernom periodu, i čak, nakon uključivanja regiona IA/JIA, unapredio unutarregionalne odnose, 2) dinamiku ovog sistema u modernom periodu prvenstveno podstiče razvoj i rast zemalja periferije Sistema, i 3) značaj Kine u IA/JIA danas i u budućnosti ne bi trebalo da bude *potcenjen*, usprkos privrednom uspehu ostvarenom u Japanu i azijskim NiZ. Na taj način, Hamashita naziva *kineski trubutarni trgovinski sistem* istočnoazijskim svetskim sistemom. Upravo na osnovu trgovinskih odnosa i kretanja stanovnika formiran je sinocentrični političko-vojno-diplomatski poredak koji je Hamashita 1993. g. nazvao *Pax Sinica*.

Značaj Hamashita-ine tvrdnje o postojanju Pax Sinica leži u distanciranju istorije IA i JIA od konvencionalno prihvaćenog stava o istoriji ovog regiona po kojoj su zemlje Zapadne Evrope inicirale razvoj do tada stagnirajuće Azije ili od sugestije argumenta o svetskom sistemu po kome je evropski svetski sistem transformisao region na način da služi potrebama svetskog sistema. Međutim, upravo gledište Hamashita-e naglašava kontinuitet stvaranja i razvijanja istočnoazijskog svetskog sistema.

Pored toga, prema Arano-u, drugi azijski regionalni svetski sistem koji se odnosi na Tokugava period u Japanu je, *Izolacijom* kao političkim sredstvom, uputio izazov sinocentričnom poretku i stvorio *poredak sa Japanom u centru*. Mitani odbija ovo gledište, tvrdeći da su Japanci početkom modernog perioda i dalje smatrali svoju zemlju delom periferije Kine. Mitani-jevo gledište treba posmatrati u kontekstu transformacije istočnoazijskog svetskog sistema, jer se trgovina Japana sa Kinom nastavila tokom perioda *Izolacije*. Nakon prekida *Izolacije*, Japan je počeo da razvija trgovinu sa zemljama Zapada i u pravcu IA/JIA. Došlo je do preformulacije starog poretka koji je postojao u IA, odnosno upućen je izazov *Pax Sinica*.

Nakon sredine XIX veka reintegracija Japana u trgovačku mrežu regiona je otkrila skrivenu konkurenciju između Japana i Kine. U tom smislu se industrijalizacija Japana posmatra kao *prinudna*, jer je bila podstaknuta držanjem konkurentnog koraka sa Kinom. S druge strane, Hamashita ističe da je industrijalizacija Japana rezultat aktivnosti kineskih trgovaca na tržištima IA/JIA. Godine 1859. japanske trgovačke kompanije su u novom pokušaju ulaska na ova tržišta utvrdile da su ona de facto pod kontrolom kineskih kompanija. Zato je Japan morao da razvije proizvodnju i plasman *novih proizvoda*, koje je Hamashita nazvao *industrijskim proizvodima zapadnog stila*, a Takamura *modernim proizvodima azijskog tipa*, odnosno industrijskih proizvoda nižeg kvaliteta i niže cene u poređenju sa proizvodima Zapadne Evrope i SAD.

U stvaranju *privrednog čuda*, po Hamashita-i, krucijalnu ulogu je upravo imala Kina i u tom smislu je *Pax Sinica* bio istorijski proces od fundamentalnog značaja za region. SAD su odigrale vodeću ulogu u usponu Istočne Azije u 50-tim i 60-tim godinama. Od kraja 60-tih godina, ekspanzija mreže japanskih preduzeća u zemljama IA/JIA je dovela do ubrzane akumulacije aktivnosti u regionu. Međutim, od kraja 70-tih godina, Kina i mreža preduzetnika Kineza u inostranstvu su preuzeli vodeću ulogu u razvoju IA/JIA, tako da se centrizam Kine ponovo pojavljuje kao jedan od najznačajnijih aspekata regionalne političke ekonomije.

Pomenuti sled događaja ima krucijalne implikacije na budućnost regiona, ali takođe i kapitalističkog svetskog sistema, implicirajući smanjenje dominacije Zapadne Evrope i Japana. Prema Iredi, rezultat transformacije na svetskom nivou može označiti kraj kapitalističkog svetskog sistema.

2.3 Kolonijalni koreni posleratnog ekonomskog uzleta Istočne Azije - japanski *razvojni kolonijalizam*

Visoke i stabilne stope privrednog rasta, zabeležene u drugoj polovini XX veka u NiZ IA/JIA, nisu tako neobična pojava, pošto su ove zemlje ostvarivale visoke stope rasta i tokom kolonijalnog perioda. Koreja (1910-1945. g.) i Tajvan (1903-1945. g.) su pod japanskom vlašću zabeležili više stope rasta nego mnoge druge zemlje pod kolonijalnom vlašću drugih zemalja, i čak nešto više od stopa rasta Japana u istom periodu (prosečna godišnja stopa rasta je iznosila 3,3% u Japanu, odnosno 3,57% u Koreji i 3,8% na Tajvanu). Pored Tajvana i R. Koreje, osim Hong Konga i Singapura, nijedna druga bivša kolonija u Aziji nije ostvarila vanredan proces hvatanja priključka sa RZ Zapada (Tabela 1).

Stoga se početkom 80-tih godina u literaturi pojavilo stanovište da se ekonomski uspeh Tajvana i R. Koreje duguje, bar delom, japanskom kolonijalizmu. U tom smislu izvršeno je poređenje japanskih ekonomskih dostignuća na Tajvanu i Koreji sa dostignućima Britanije, Francuske, Holandije i SAD u njihovim kolonijama.

Autori revizionističke škole su u tvrdili da je japanski kolonijalizam generalno bio više *posvećen* privrednom razvoju kako po ciljevima, tako i po dostignućima u poređenju sa drugim kolonijalnim režimima u Aziji. Prema Peattie-ju, Japan je oblikovao svoju politiku po uzoru na uspešnu modernizaciju koju je sam sproveo nakon Međi reformi. Kako ističe Acemoglu, japanske vlasti nisu pretvorile Tajvan u *ekstraktivnu državu*, kao što su to učinile neke kolonijalne evropske sile, što je zauzvrat omogućilo uspešan posleratni razvoj *jednokratne kolonije*.

Amsden-ova, u slučaju Tajvana u prvi plan stavlja dostignuća u transformaciji poljoprivrede, kao i u oblasti primarnog obrazovanja i razvoja infrastrukture. Xsiao i Xsiao ističu da su na Tajvanu, Japanci ostavili razvijen irigacioni sistem, efikasnu organizaciju poljoprivrednih imanja, sveobuhvatan obrazovni sistem, ogromna postrojenja za proizvodnju električne energije, kao i transportne i komunikacione mreže. Pored toga, bili su uvedeni običaji i navike koji vode modernom industrijskom društvu, kao što je poštovanje fizičkog rada i inovacija, navike uštede vremena i tačnosti, koncepti reda i poretka, vladavina zakona i formalnih instrukcija. Drugim rečima, "socijalni, kulturološki i psihološki preduslovi za ekonomski *take-off* su postojali već 30-tih i početkom 40-tih godina, iako su neki od njih poticali od prisile od strane kolonijalne vlade radi interesa zemlje matice i vojnih razloga. Tajvanske *institucionalne reforme* su bile okončane davno pre kraja Drugog svetskog rata. Reforme su olakšale predratni brz razvoj poljoprivrede i industrije, i ...bile od esencijalnog značaja za brz privredni rast nakon rata".³⁹ Što se tiče Koreje, Cumings je izneo gledište da je "kolonijalni period igrao neospornu ulogu u postavljanju Koreje iznad većine nacija Trećeg sveta do 1945. g.". Saglasno analizama Kohli-ja, postoji izuzetan stepen institucionalnog kontinuiteta između kolonijalne Koreje i južnokorejske države Park Džong Hi-a.

Međutim, revizionističko gledište je bilo predmet kritike od strane Haggard-a, Kang-a i Moon-a koji su izrazili ozbiljnu sumnju u pogledu trajne prirode japanskog nasleđa. Howe, Chang i Myers tvrde da je japanska politika u Koreji i na Tajvanu prvenstveno bila usmerena da služi japanskim interesima i da se u ovom pogledu nije razlikovala od politike koju su sprovodile kolonijalne sile u drugim delovima Azije.

³⁹ Hsiao Frank S.T.; Hsiao Mei-Chu W. (2005) 'Colonialism, Learning and Convergence: A Comparison of India and Taiwan', *Journal of the Asia Pacific Economy* - Routledge, London. Vol. 10, Issue 2, s. 152.

Tabela 1. UČEŠĆE BDP p/c ZEMALJA IA I JIA U BDP p/c ZEMALJA JEZGRA, 1913-2000

Godina	<i>Britanske kolonije</i>				
	Indija	Burma	Malezija	Hong Kong	Singapur
1913	13.7	13.9	18.3	26.0	26.0
1929	13.2		30.6	n.p.	n.p.
1938	10.7	11.8	21.7	n.p.	n.p.
1950	8.9	5.7	22.5	32.0	32.0
1960	8.7	6.5	17.7	36.3	26.7
1970	8.1	5.2	19.3	52.9	41.2
1980	7.3	6.4	28.3	81.2	70.0
1990	8.0	4.9	31.2	106.8	87.4
2000	9.6	6.8	39.7	108.5	112.1
	<i>Japanske kolonije</i>			<i>Holandska kolonija</i>	<i>Američka kolononija</i>
	Kina	Tajvan	R. Koreja	Indonezija	Filipini
1913	39.8	53.9	59.1	22.3	19.9
1929	27.7	56.6	50.0	20.6	21.8
1938	22.9	53.2	59.6	22.4	24.8
1950	22.9	48.1	40.1	14.0	11.2
1960	16.9	37.4	27.7	12.3	13.0
1970	8.1	30.7	20.1	10.0	11.7
1980	7.9	43.7	30.6	12.7	12.8
1990	9.9	52.6	46.3	14.6	9.6
2000	16.3	79.0	68.1	14.8	8.5

Izvor: Maddison (2003); Booth (2007) Did It Really Help to Be a Japanese Colony? East Asian Economic Performance in Historical Perspective // The Asia-Pacific Journal: Japan Focus, UBC Press University of British Columbia, Vancouver, BC, Canada.

Stoga je u analizi bilo potrebno utvrditi da li postoji dovoljno velika razlika u ekonomskim performansama između različitih kolonija u IA i JIA krajem 30-tih godina XX veka koja bi predstavljala osnovicu njihovih ekonomskih trajektorija posle 1950. g.

Godine 1913. SAD su postale svetski lider kako izraženo u ukupnom BDP-u, tako i po BDP-u p/c. Od azijskih privreda, samo je Japan imao BDP p/c koji je iznosio više od ¼ BDP-a SAD. Posle Japana, najviši BDP p/c 1913. g. su zabeležili Hong Kong i Singapur, praćeni Filipinima, Indonezijom, Malezijom i Tajlandom. R. Koreja i Tajvan su bili ispod navedenih zemalja (Tabela 2). Treba istaći da su tek tokom 30-tih godina XX veka, kada je većina zemalja JIA beležila spor ili negativan rast, dve japanske kolonije rasle mnogo brže, iako su 1938. g. Filipini još uvek beležili viši BDP p/c nego obe navedene zemlje.

Godine 1913. većina privreda IA/JIA je bila dominantno poljoprivredna, sa više od 40% BDP-a koji potiče iz poljoprivrednog sektora, osim Japana gde je učešće bilo palo na ispod 30%. U Koreji je gotovo 60% BDP-a bilo generisano iz poljoprivrede i šumarstva. Posle *pirinčanih* pobuna 1918. g., Japan je ubrzao transfer japanskih visokoprinosnih sorti pirinča na Tajvan i Koreju, u želji da obe kolonije postanu snabdevači Japana pirinčem. Takođe je sve više investirao u irigacione sisteme i ruralnu infrastrukturu. Može se zaključiti da su *Meiji agrarna strategija*, kao i veliko tržište Japana omogućili visoku stopu rasta poljoprivrede u periodu 1913-1938. g. u obe kolonije. Međutim, uticaj japanske agrarne politike na blagostanje ruralnog stanovništva je mnogo kontroverznije pitanje. U preostalom delu Azije, tokom ovih godina, nepoljoprivredni sektori su rasli brže od poljoprivrede tako da je 1938. g. učešće poljoprivrede u BDP-u svuda

palo osim na Tajlandu. U Indoneziji je 1938. g. poljoprivreda učestvovala sa 1/3 u ukupnom BDP-u, u poređenju sa 34% na Tajvanu i 41% u Koreji.

Tabela 2. BDP p/c JAPANA, TAJLANDA I KOLONIJA U IA I JIA: 1913, 1929 i 1938

	BDP p/c (1990 USD)			Stopa rasta, %	
	1913	1929	1938	1913-1929	1913-1938
Japan	1387	2026	2449	2.4	2.3
Hong Kong	1279	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Singapur	1279	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Filipini	1053	1502	1522	2.2	1.5
Indonezija	904	1170	1175	1.6	1.1
Malezija	900	1682	1361	4.0	1.7
Tajland	841	793	826	-0.4	-0.1
Koreja	820	1014	1459	1.3	2.3
Tajvan	747	1146	1302	2.7	2.2
Burma	685	n.p.	740	n.p.	0.3

Primedba: U tabeli Malezija se odnosi na oblast koju obuhvata država istog imena stvorena 1963. g. Singapur je bio deo Britanske Malaje tokom kolonijalnog perioda i deo Malezije do 1965. g.

Izvor: Booth (2007) *Did It Really Help to Be a Japanese Colony? East Asian Economic Performance in Historical Perspective* // *The Asia-Pacific Journal: Japan Focus*, UBC Press University of British Columbia, Vancouver, BC, Canada.

Što se tiče industrijskog sektora, uočavaju se različite trajektorije dve japanske kolonije. U Koreji je, startujući od vrlo niske osnovice 1911. g., industrijski rast bio mnogo brži nego u matičnom Japanu. Rast je bio posebno visok tokom 30-tih godina, tako da su 1938. g. industrija i rudarstvo činili oko 16% korejskog BDP-a. Na Tajvanu, industrijski rast je u poređenju sa Korejom bio sporiji, naročito tokom 30-tih godina, zato što je osnovica bila viša. Kako ističu Mizoguchi i Umemura, industrijski sektor na Tajvanu je u početku beležio veće učešće u BDP-u nego u Koreji - prosečno 24% u periodu do 1938. g.

S druge strane, veliki broj autora ističe da je u regionu JIA, sve do 1940-te godine, industrijalizacija bila u velikoj meri ograničena na poljoprivredu i preradu ruda. Međutim, podaci ne podržavaju u potpunosti ovu tvrdnju, naročito u međuratnom periodu. Procene Van der Enga ukazuju da je dodata vrednost u industrijskom sektoru u Indoneziji činila oko 15% BDP-a 1930. g., kao i da je 1941. g. industrijski sektor stvarao oko 20% BDP-a, velikim delom kao rezultat podsticaja stranih investicija u industrijskom sektoru⁴⁰ od strane Holandije tokom 30-tih godina.

Booth-va ističe da "nema čvrstog dokaza o kolonijalnoj izuzetnosti Japana, na temelju podataka o ekonomskom rastu koji vodi brzom strukturnom promeni (privrede)-zaokretu od poljoprivrede ka industriji i sektoru modernih usluga".⁴¹ Ona navodi da, iako su stope rasta BDP-a p/c bile dosta visoke na Tajvanu i u Koreji u periodu od 1913-1938. g., one su nadmašile stope rasta BDP-a u regionu JIA tek nakon 1929. g.

⁴⁰ Kompanije kao što su Good Year, National Carbon, Unilever i Bata su izgradile fabrike u Indoneziji, uz pojavu nekoliko pivara, fabrika papira, fabrika konzervi i nekoliko velikih tkačkih fabrika i predionica.

⁴¹ Booth A. (2007) 'Did It Really Help to Be a Japanese Colony? East Asian Economic Performance in Historical Perspective', *The Asia Pacific Journal: Japan Focus*- Vancouver, UBC Press University of British Columbia, Canada - s. 9.

U domenu spoljne trgovine, treba istaći da je “dominantni model kolonijalne privrede, koji je bio razvijen 60-tih i 70-tih godina XIX veka, stavio naglasak na otvorenu privredu koja je tesno povezana preko trgovinskih i investicionih tokova za zemlju kolonizatora. ...U takvom modelu, izvoz je u potpunosti poljoprivredni i rudni, a izvor snabdevanja su enklave koje nisu tesno povezane sa ostatkom kolonizovane privrede. Uvoz je određen potrebama izvoznih sektora kako za potrošna, tako i za kapitalna dobra i obično je bio dosta ispod izvoza po vrednosti, tako da je izvozni suficit bio akumuliran kao devizne rezerve u zemlji kolonizatora...”⁴²

U slučaju Tajvana, izvoz u Japan je činio svega 20% ukupnog izvoza u periodu neposredno nakon japanske okupacije, ali je do kraja 30-tih godina porastao na čak 88%. Tajvanskim izvozom su dominirali pirinač i šećer. Tajvan je konzistentno beležio izvozne suficite nakon prve decenije XX veka, da bi nakon 1916. g. izvoz često nadmašivao uvoz za više od 30% (Tabela 3). Koreja je početkom XX veka već bila tesno povezana sa japanskom privredom u smislu uvoza i izvoza, i takve veze su se sačuvale do kraja 30-tih godina (Tabela 3). Međutim, ostali aspekti kolonijalnog modela u znatno manjoj meri odgovaraju korejskom iskustvu. Na primer, Koreja nikada nije beležila velike izvozne suficite bilo pre, bilo posle japanske kolonizacije. Uvoz je često nadmašivao izvoz za 15% ili više. Zbog činjenice da je trgovinski bilans uslugama takođe bio negativan Koreja je beležila deficite tekućeg bilansa duži broj godina u periodu 1911-1938. g. Ovi deficiti su bili finansirani iz Japana.

U privredama kolonijalne JIA većina je beležila velike suficite u trgovinskom bilansu od 90-tih godina XIX veka naovamo. Glavni izuzeci su bili Filipini i Francuska Indokina u kojima su do 1915. g. trgovinski bilansi često bili u deficitu. U Ujedinjenim malajskim državama su bili zabeleženi veliki izvozni suficiti za većinu godina posle 1900. g., koji su u određenom stepenu bili neutralisani deficitima u drugim delovima Britanske Malaje, kao i deficitima po uslugama.

Tridesetih godina XX veka postojale su značajne razlike između zemalja IA i JIA u pogledu stepena zavisnosti kolonije od metropole u domenu spoljne trgovine. Dok su Tajvan i Koreja bili veoma zavisni od Japana u pogledu uvoza i izvoza, samo jedna kolonija u JIA je pokazala sličnu zavisnost. To su bili Filipini, prvenstveno u slučaju izvoza šećera u SAD (Tabela 3).

Tabela 3. UČEŠĆE U IZVOZU I UVOZU U/IZ ZEMALJA JEZGRA, %

Zemlja/godine	Početak XX veka		1939	
	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz
Koreja (1904-1906)	84.6	73.3	73.2	88.5
Filipini (1902-1904)	40.1	13.5	82.0	68.3
Indonezija (1900-1904)	35.4	31.4	14.4	18.7
Indokina (1897-1901)	20.6	44.6	32.3	55.4
Tajvan (1896-1900)	19.6	27.0	86.0	87.6
Britanska Malaja (1938)	n.p.	n.p.	14.1	18.2
Burma (1904-1907; 1938-1939)	9.2	26.7	12.7	18.2

Izvori: Grajdanzev, 1944. g.; Korthals Altes, 1991. g.; Doumer, 1902. g.; Bassino and Huong, 2000. g.; Andrus, 1948. g.

Autori koji podržavaju japansku izuzetnost tvrde da su rashodi u japanskim kolonijama bili više razvojni u smislu da je na sektore kao što su infrastruktura, obrazovanje ili poljoprivreda

⁴² Booth A. (2007) 'Did It Really Help to Be a Japanese Colony? East Asian Economic Performance in Historical Perspective', *The Asia Pacific Journal: Japan Focus*- Vancouver, UBC Press University of British Columbia, Canada - s. 9.

konzistentno bilo usmeravano više sredstava u ukupnim rashodima nego u drugim kolonijalnim teritorijama. Ipak, u domenu infrastrukture podaci ne podržavaju u potpunosti ove tvrdnje. Iako su do kraja 30-tih godina Tajvan i Koreja stekli izuzetno razvijenu putnu infrastrukturu u poređenju sa većinom delova JIA, ipak nijedna kolonija u tom domenu nije dostigla Javu. Britansku Malaju je takođe karakterisala dobra infrastruktura i kapaciteti za proizvodnju električne energije. S druge strane, nigde u regionu irigacija nije bila tako razvijena kao u Koreji i na Tajvanu.

Zagovornici izuzetnosti japanske kolonijalne vlasti ističu takođe oblast obrazovanja i društvenih reformi kao ključni dokaz svoje teze. Naime, Japan je nametnuo stroge norme po pitanju odnosa prema radu i radnoj disciplini, nagrađivanju, subordinaciji, i sl. Takođe, kako ističu Vu i Curumi, uvedene su mere unapređenja privatne i javne higijene. Do kraja 30-tih godina, sve uobičajene bolesti su bile iskorenjene, što je bilo u velikoj suprotnosti sa Indijom, Kinom i zemljama JIA. Međutim, usprkos tvrdnjama autora kao što je Maddison da je Japan bio uspešniji u povećanju pristupa obrazovanju od ostalih kolonijalnih sila, podaci ukazuju da ni na Tajvanu, niti u Koreji, Japanci nisu prevazišli američka dostignuća na Filipinima. U Koreji, veliki deo studenata su bili Japanci. Na Tajvanu je Japan učinio mnogo za razvoj primarnog obrazovanja, dok je srednje i više obrazovanje bilo gotovo nedostupno za domaće stanovništvo.

Sveukupno, potrebna su brojna dodatna istraživanja da bi se utvrdio pun ekonomski uticaj različitih kolonijalnih sistema u Aziji. Tvrdnja o japanskoj izuzetnosti je daleko od dokazane, bar u periodu do kraja 30-tih godina XX veka. Puna procena japanskog nasleđa bi stoga trebalo da obuhvati period do 1945. g., kao i posleratni razvoj događaja na Tajvanu i Korejskom poluostrvu.

2.4 Industrijalizacija Istočne/Jugoistočne Azije pre, tokom i neposredno nakon kolonijalnog perioda

Današnje analize ukazuju da je uticaj kolonijalnih politika bio manje uništavajući nego što to sugerišu teoretičari *eksploatacije*, ali takođe manje konstruktivan nego što to ističu *apologete* kolonijalizma. S obzirom na raznolikost ekonomskih transformacija u kolonijalnim privredama, potrebno je analizirati složene interakcije u okviru i između različitih delova kolonizovane privrede. Takođe, treba obratiti pažnju i na značajan rast unutarazijske trgovine u periodu do Drugog svetskog rata.

Zona dominantno japanskog kolonijalnog uticaja: Tajvan i Koreja

Valorizacija japanskog kolonijalnog uticaja je i danas predmet spora u stručnoj literaturi. Ipak, jasno se uočava nekoliko struja mišljenja. Prva grupa autora potcenjuje istorijski značaj industrijalizacije japanskih kolonija. Ovi autori negiraju ili zanemaruju razvoj kapitalizma u kolonijama zbog dominantnog sistema zemljoposedištva u poljoprivredi koji se smatra smetnjom razvoju kapitalizma. Međutim, analizom sistema zemljoposedištva utvrđeno je da je on bio uključen u kolonijalnu tržišnu privredu, te potom omogućio izvoz poljoprivrednih proizvoda. Iako su podaci ograničeni, opšti je zaključak da sistem zemljoposedištva nije predstavljao prepreku razvoju kapitalizma tokom kolonijalnog perioda.

Druga grupa autora delimično priznaje industrijski razvoj kolonija, ograničavajući ga na veze sa japanskom privredom, i ne istražujući odnos industrijalizacije i društva u kome se ovaj proces odvija. Neki autori kolonijalne privrede definišu kao *otcepljene* ili *odvojene teritorije*, dok ih drugi analiziraju u granicama *antagonizma između nacionalne privrede i privrede skrojene u*

okviru privrede kolonizatora. Međutim, ono što je zajedničko ovim autorima je definisanje kolonijalnog društva kao dualne strukture, kao i osporavanje postojanja industrijskih i ekonomskih veza između njegovih delova. Takođe, ovi autori negiraju činjenicu da je industrijalizacija dovela do ogromnih strukturnih promena u proizvodnji i potrošnji.

Treća grupa autora tvrdi da je ostvaren uspešan proces industrijalizacije u kolonijama, ali na štetu domaće industrije, jer je privredni razvoj bio ograničen na Japan. Sve do nedavno ovo je bio dominirajući stav, da bi krajem 80-tih godina XX veka bio osporen kao jednostran. Naime, neke analize su pokazale da se domaći kapital u Koreji i na Tajvanu razvio upravo u tom periodu. Danas preovlađuje stav da je Japan, kombinujući snažnu državnu intervenciju, centralizovano bankarstvo i *zaibacu*, kao i vojnu silu, u odlučujućoj meri transformisao privrednu strukturu svojih kolonija i stvorio osnovu za njihov ubrzani posleratni rast.

Pre Japana, prisustvo drugih kolonijalnih sila nije ostavilo dublji uticaj na privredu Tajvana. Naime, špansko prisustvo se ne smatra kolonizacijom u pravom smislu reči, jer je Španija uglavnom štitila svoje trgovačke interese i pomorske puteve u regionu. Tokom holandske vladavine velike prednosti geografskog položaja Tajvana su omogućile razvoj regionalne trgovine u periodu od 38 godina. Tokom 23 godine kineske vladavine postavljene su osnove za razvoj tajvanske privrede. Poljoprivreda je bila ograničena na južni deo ostrva. Postojale su tri vrste farmi: *činovničke*, *polučinovničke* i *vojne*. Industrija je u to vreme na Tajvanu obuhvatala preradu šećera, proizvodnju crepa i soli, dok je brodogradnja tek počela da se razvija. Godine 1868. započeta je eksploatacija uglja. Takođe, bila su obavljena istraživanja nalazišta sirove nafte i sumpora. Početkom 1876. g. otpočela je izgradnja pruga i telegrafskih linija na južnom Tajvanu. Takođe su bile osnovane *opšta trgovinska kancelarija* radi ohrabrivanja spoljne trgovine i škole zapadnog tipa. Ipak, kako opisuje Ho, Tajvan je u drugoj polovini XIX veka bio *ekonomski zaostao*.

Japan se na početku XX veka na Tajvanu suočio sa zaostalom privredom gotovo u potpunosti zasnovanom na proizvodnji pirinča i šećera te sestoga koncentrisao na stvaranje ekonomske infrastrukture, odnosno izgradnju puteva, pruga i luka radi olakšavanja izvoza u maticu, kao i poboljšanje irigacionih kanala i primenu zemljišnih reformi. Iako je razvoj poljoprivrede imao prioritet, Japan je takođe podsticao razvoj sektora lake industrije. U okviru ekonomske reforme uvedene su standardizovana valuta i jedinstvena trgovačka praksa. Tokom 50-godišnje vladavine Tajvanom, Japan je razvio sistem koji je trebalo da omogući snabdevanje Carstva poljoprivrednim proizvodima i stvori tražnju za japanskim industrijskim proizvodima. Odnosno, Japan je imao nameru da izgradi *poljoprivredni Tajvan i industrijski Japan*.

Period japanske kolonizacije se može grubo podeliti u tri etape. Tokom prve, od 1895-1918. g., sprovedeno je temeljno istraživanje zemljišta, standardizacija mernih sistema i valute, monopolizovana industrija i izvoz važnih proizvoda, itd. Težište je bilo stavljeno na izgradnju poljoprivrednog sektora. Japan je takođe istovremeno osnivao sektore lake industrije. Tokom druge etape, od 1918-1937. g., naglasak je dat na transformaciju ostrva u siguran oslonac za vojnu intervenciju Japana ka jugu. U trećoj etapi, od 1937-1945. g., Japan je dao veliki doprinos razvoju Tajvana u oblasti teške industrije i spoljne trgovine, modernizovao luke, razvio linije parobroda, i izgradio pruge i puteve. Na kraju okupacije Japan je ostavio ukupno 4.597 km pruga i oko 4.022 km puteva. Takođe, Japan je izgradio velike hidroelektrane, kao i veliki Čianan irigacioni sistem.

Na Tajvanu se 1922. g. prinos pirinča po jutru povećao za trećinu, a ukupna proizvodnja pirinča udvostručila. Tokom perioda 1905-1935. g. zemljište zasađeno šećernom trskom se

povećalo za 500%, a ukupna proizvodnja dostigla do tada nezabeleženi nivo. Godine 1939. Tajvan je zauzeo sedmo mesto na svetu po proizvodnji šećera. Proizvodnja banana i ananasa je takođe dostigla rekordne visine. U slučaju Tajvana, proces *usisavanja* poljoprivredne proizvodnje u privredu Japana je bio manje upadljiv zato što je pre aneksije robna privreda u selima bila značajno razvijena.

S druge strane, industrijska proizvodnja na Tajvanu je počela da se povećava nakon 1907. g., kada je prerada šećera značajno napredovala. "...U periodu 1912-1940. g, industrijska proizvodnja je rasla po godišnjoj stopi od blizu 6%".⁴³ Japanska politika *poljoprivrednog Tajvana i industrijskog Japana* nije zahtevala razvoj tajvanskih industrijskih sektora do visokih faza prerade. Industrijalizacija je napredovala postepeno, centrirajući se oko prehrambenog sektora. Kada je tajvanska privreda ušla u rat zbog Drugog Kinesko-japanskog rata, 1937. g., naglasak u proizvodnji se pomerio ka obradi metala, proizvodnji mašina, hemijskom, petrohemijskom i farmaceutskom sektoru u cilju zadovoljenja radne samodovoljnosti. Tokom Drugog svetskog rata vojne potrebe su naterale Japan da još više razvije ove sektore, kao i brodogradnju i druge strateške sektore. Mnoge državne fabrike velikog obima, koje danas još uvek funkcionišu na Tajvanu, su bile izgrađene od strane Japanaca.

Osnovni zaključak je da je kolonijalna industrijalizacija Tajvana bila *usisana* u okvir industrijalizacije Japana.

S druge strane, Koreja je do *japanskog* imala sasvim drugačije iskustvo od Tajvana u pogledu kolonijalnog nasleđa. Na osnovu postojećih analiza može se reći da je Japan, koji je *de facto* dominirao Korejom od kraja 90-tih godina XIX veka do 1945. g. i *de iure* upravljao Korejom kao kolonijom od 1910. g. do 1945. g., zaslužan za inicijalni razvoj korejske privrede. Naime, pre 1900. g. Koreju je karakterisala relativno zaostala poljoprivredna proizvodnja i relativno razvijeno umetničko zanatstvo.

Nakon anektiranja Koreje 1910. g., Japan je podstakao razvoj njene privrede stapanjem relativno moderne kapitalističke industrijske proizvodnje sa feudalnim agrarnim sistemom. Japanci su izgradili fabrike teške industrije i hidroelektrane najvećim delom na severu zemlje. U južnom delu Koreje razvijani su sektori lake industrije. Pod izgovorom valutne reforme Japan je uključio korejsku valutu u japanski monetarni sistem (*Blok jena*), devalvirajući je za 20-50%. Interesantno je istaći da su mnoge strategije i mere primenjene u Koreji u 20-tim i 30-tim godinama XX veka potekle od strategija koje su osmišljene u Japanu tokom Meiji perioda (1868-1912. g.). Na taj način, Koreja je pre Drugog svetskog rata stekla gotovo najrazvijeniju industrijsku strukturu među ZUR.

Sa jačanjem procesa industrijalizacije, japanska privreda je *usisavala* poljoprivrednu proizvodnju Koreje. Nakon toga, Japan je 30-tih godina XX veka u Koreji počeo da uspostavlja industrijske sektore velikog obima proizvodnje kao deo programa ekonomske samodovoljnosti na nivou celog Carstva i priprema za rat. Od 1910-1940. g. stopa rasta industrijske proizvodnje je iznosila 10% godišnje. Na taj način, u periodu 1939-1941. g., industrijski sektor je učestvovao sa 29% u ukupnoj proizvodnji Koreje, dok je primarni sektor smanjio učešće na 49,6%, nasuprot učešću od 84,6% u periodu 1910-1912. g.

Međutim, privredni razvoj ostvaren pod japanskom vlašću nije doneo značajne koristi samim Koreancima, jer su gotovo svi sektori bili u vlasništvu bilo japanskih korporacija sa

⁴³ Gulati U.C. (1992) "The Foundations of Rapid Economic Growth: The Case of the 'Four Tigers'", *American Journal of Economics and Sociology* - New York, Vol. 51, No. 2. - s. 163.

sedištem u Japanu, bilo japanskih korporacija sa sedištem u Koreji. Takođe, sve više obradivog zemljišta su preuzimali Japanci.

U domenu spoljne trgovine treba istaći da se "u periodu 1900-1939. g. na primer, obim tajvanskog izvoza povećao 18 puta, a do kraja 20-tih godina, blizu 90% proizvodnje je bilo isporučivano u Japan. Slično tome, dominantni udeo uvoza, iako se sporije povećavao, je bio poreklom iz Japana. Rast korejske trgovine je bio još spektakularniji. ...Kao i na Tajvanu, i izvoz i uvoz su bili visoko koncentrisani na Japan. Što je još interesantnije, stopa rasta trgovine je u Koreji dostigla nivo koji nisu bili poznati u drugim zemljama. Prema Suh-u, trgovina je učestvovala u BNP-u ... sa 1,8% u periodu 1910-1912. g. da bi dostigla 53,5% u periodu 1939-1941. g. Upravo su ova visoka racia navela mnoge analitičare, kao što je Schumpeter, da okarakterišu rekordan rast Koreje u kolonijalnom periodu kao rast vođen izvozom".⁴⁴

Uzimajući nivo industrijalizacije Japana kao standard, Tajvan krajem 30-tih godina XX veka, a Koreja nakon Rusko-japanskog rata, su dostigli isti nivo razvoja kao Japan tokom Prvog svetskog rata. U tom smislu, tajvansko *privredno čudo* de facto nije čudo, jer je razvoj ostrva otpočeo sa socijalnim i ekonomskim reformama tokom kolonijalnog perioda.

Nakon Drugog svetskog rata, u Koreji i na Tajvanu naglasak je stavljen na ukidanje subordinirane ekonomske strukture izgrađene tokom kolonijalnog perioda i na formiranje nezavisne privrede. Generalno, osnovna transformacija privredne strukture se odnosila na reformu vlasničkog sistema, kao i zemljišnu reformu. Zbog različitih karakteristika i istorijskih okolnosti, politike Koreje i Tajvana su bile različite.

Istraživanja o privredi Tajvana u periodu 1945-1950. g. su retka. Treba istaći da je, nasuprot Koreji, Tajvan doživeo značajna ratna razaranja (porušeno 75% fabrika), tako da je privreda nakon toga bila paralizovana. Međutim, u ovoj zemlji su osnovni sektori već 1949. g. gotovo obnovili nivo industrijske proizvodnje iz kolonijalnog perioda, s tim da je industrijska struktura ostala približno ista kao u kolonijalnom periodu.

Dolazak vlade KMT na Tajvan i američka pomoć su inicirali mere za preporod privrede Tajvana. Imitirajući ekonomsku politiku Japana, KMT je najviši prioritet dao razvoju poljoprivrede. Moto industrijalizacije u ranom posleratnom periodu je bio *koristiti poljoprivredu da bi se nahranila industrija*. Prva etapa u obnovi poljoprivrede je bila zemljišna reforma. Neki veliki zemljoposednici su pretvorili *kompensaciju* u kapital, i pokrenuli trgovačka i industrijska preduzeća, postavši na taj način kapitalisti-preduzetnici na Tajvanu. Kako ističe Li, stopa rasta poljoprivrede koja je prosečno iznosila 3,1% tokom perioda 1911-1939. g., u periodu 1945-1960. g. se popela na 8%. Zemljišna reforma je takođe dala zamajac programu industrijalizacije Tajvana, jer je alocirala višak radne snage sa poljoprivrednih imanja ka fabrikama sektora lake industrije koje su počele sa intenzivnijom proizvodnjom u 50-tim godinama XX veka.

Neposredno nakon Drugog svetskog rata *ekonomsko planiranje* na Tajvanu je bilo koncentrisano na proizvodnju radno intenzivnih proizvoda za izvoz i na poboljšanje infrastrukture. Posebno treba naglasiti da je država bila najveći promoter razvoja u tajvanskoj privredi tokom 50-tih, da bi tek tokom 80-tih i 90-tih godina ustupila prednost privatnom sektoru.

U slučaju Koreje, zbog pritiska SAD i SSSR-a, proces posleratne obnove je proizveo ogromne kontradikcije i proširio *gap* između severa i juga zemlje. Čak i da su okupacione snage

⁴⁴ Gulati U.C. (1992) "The Foundations of Rapid Economic Growth: The Case of the 'Four Tigers'", *American Journal of Economics and Sociology* - New York, Vol. 51, No. 2. - s. 163.

imale pažljivo osmišljen ekonomski plan, privredna situacija bi bila teška zato što je Japan razvio korejsku privredu kao integralni deo svoje privrede.

U periodu nakon Drugog svetskog rata nastao je ogroman prekid sa japanskim kolonijalnim sistemom u okviru koga je većina korejskih rudnika i industrijskih postrojenja bila u vlasništvu i pod upravom Japanaca. Zbog gubitka veza sa japanskim kapitalom i sa *upstream* i *downstream* industrijskim postrojenjima, gubitka tehničke i menadžerske stručnosti, distribucionih sistema i tržišta, kao i uništenja fabrika koje je usledilo tokom Korejskog rata, nastala je značajna ekonomska dezorganizacija.

Zona dominantno britanskog kolonijalnog uticaja: Hong Kong, Singapur i Malezija

- Hong Kong

Hong Kong se nalazi na sredini puta između Japana i Singapura, i leži na sredokraći glavnih morskih i vazdušnih puteva Zapadnog Pacifika. Vekovima je bio glavna trgovinska luka za Kinu, koja i danas koristi Hong Kong kao primarnu vezu sa svetskom privredom.

Do XIX veka na ostrvu je ostvaren slab privredni razvoj zbog kineske strategije razvoja bez unapređenja resursa obalnih zona. Takođe, usprkos blizini Hong Konga sva spoljna trgovina sa Kinom je bila kontrolisana preko malog kineskog trgovačkog udruženja u luci Gvandžou, a kontakti sa strancima su bili izuzetno ograničeni i/ili zabranjeni.

Britanija je želela da poveća obim trgovine duž kineske obale, tako da joj je bilo potrebno mesto za dopunu namirnicama i opremom, slično ulozu koju je Singapur imao na južnom vrhu Malajskog poluostrva. Početak napretka grada se vezuje za prve decenije XIX veka kada je postao luka za britanske brodove koji su nosili opijum. Kineski proizvodi su bili predmet velike tražnje u Evropi, te je Britanska istočnoindijska kompanija pokušavala da uravnoteži ogromne deficite udvostručavajući prodaju opijuma. Prodaja opijuma je izuzetno brzo rasla, te ju je u strahu od odliva srebra kineski car zabranio 1799. g. Međutim, mera je imala suprotan efekat i samo je ojačala krijumčarenje. Britanija je monopolizovala trgovinu ovim proizvodom do 1834. g., a kada je izgubila monopol pojavili su se trgovci iz drugih zemalja.

Godine 1839. zahtev Kine da fabrike u stranom vlasništvu predaju zalihe opijuma je predstavljao prvi korak ka izbijanju Prvog opijumskog rata. Nakon Prvog opijumskog rata, po Ugovoru iz Nanjina 1842. g., Hong Kong je bio *ustupljen* Britaniji. Nakon Drugog opijumskog rata 1860. g., Koulun i Stounkaters ostrva su takođe bila predata Britaniji. Krajem XIX i početkom XX veka Hong Kong se razvio kao skladišni i distributivni centar za britansku trgovinu sa južnom Kinom. Međutim, ubrzo je Britanija otpočela sa postepenom privrednom transformacijom kolonije.

Hong Kong je u 50-tim i 60-tim godinama XX veka izrastao u proizvodni centar za tekstil, elektroniku, satove i mnoge druge proizvode niskih cena. Nakon toga je razvijen sektor usluga kao što su bankarstvo i osiguranje, te je sektor finansijskih usluga preuzeo primat nad industrijom. Ovo malo ostrvo je postalo prva ZUR koja je ušla u 10 najrazvijenijih privreda na svetu.

- Singapur

Singapur je osnovan kao trgovačka postaja Britanske istočnoindijske kompanije 1819. g. Početni ekonomski uspeh duguje statusu slobodne carinske luke koja ima odličan geostrateški položaj. Singapur je otpočeo proces privrednog razvoja odmah nakon osnivanja, tako da je nakon

50 godina opasna nesigurna trgovačka postaja koju je naseljavalo nekoliko stotina ljudi postala kosmopolitska luka sa 85.000 stanovnika. Iako je opšti trend ekonomskog statusa Singapura bio uzlazan tokom ovog perioda, on je ipak doživljavao i periode nazadovanja.

Osnova ekonomskog uspeha Singapura je bila trgovina. Glavna trgovačka sezona je otpočinjala dolaskom brodova iz Kine, Sijama i Koćinčina, koji su početkom godine dovozili radnike, terete sušene i usoljene hrane, lekova, svile, čaja, porcelana, itd. Napuštali su Singapur početkom maja, natovareni začinima, kalajem i zlatom iz Malajskog arhipelaga, opijumom iz Indije, i engleskim pamučnim proizvodima i oružjem. Druga glavna trgovinska sezona je počinjala u septembru ili oktobru kada su *bugis* trgovci donosili pirinač, biber, začine, ptičja jaja i ajkulina peraja, bisere, ratan i kamfor iz Arhipelaga. Njihovi brodovi su odlazili noseći britanske industrijske proizvode, proizvode od pamuka, gvozdene predmete, oružje, opijum, so, svilu i porcelan. Do sredine XIX veka, postojalo je više od 20 britanskih trgovačkih kuća u Singapuru, ali takođe i nemačkih, švajcarskih, holandskih, portugalskih i francuskih kompanija. U periodu 1871-1902. g. obim trgovine je porastao 6 puta. Tokom sledećih 25 godina, ostvareno je četvorostruko povećanje trgovine koja je prvenstveno uključivala gumu, kalaj, naftu i druge sirovine i industrijske proizvode.

Čitav niz događaja krajem XIX veka je ojačao položaj Singapura kao glavne luke i industrijskog centra. Kada je otvoren Suecki kanal, Malački moreuz je postao najprivlačniji put ka IA. Pored toga, Singapur je unapredio finansijske institucije u cilju podrške naglo rastućoj trgovini i industriji. Dominirale su britanske banke, iako je do 1905. g. bilo i indijskih, australijskih, američkih, kineskih i francuskih banaka. Takođe, ekspanzijom kolonijalizma u JIA došlo je do proširenja britanskog uticaja u Malajskom arhipelagu što je povećalo trgovinu kaučukom, kalajem, koprom i šećerom. Uvoženi su primarni proizvodi, uglavnom kaučuk i kalaj sa susednog Malajskog poluostrva, radi prerade. Singapur je stoga razvijao sektore prerađivačke i lake industrije, ali i postao regionalni centar za distribuciju industrijskih proizvoda iz Evrope. Nakon Prvog svetskog rata Singapur je postao ključni element britanskog Komonvelta u smislu vojne odbrane teritorija istočno od Indije, na taj način dodajući pomorsku industriju privredi ostrva. Privredni bum je bio ostvaren zahvaljujući rastu cena kalaja i kaučuka.

U periodu neposredno nakon Drugog svetskog rata Singapur se suočio sa ogromnim problemima uključujući nisku stopu privrednog rasta, uništenu infrastrukturu, nedostatak industrijskih postrojenja, etničke i radničke nemire, visoku nezaposlenost, itd. Oporavak privrede je trajao do 1947. g.

- Malezija

Već u I veku p.n.e. bile su uspostavljene snažne trgovinske veze državnica Malezijskog poluostrva sa Kinom i Indijom, koje su izvršile veliki uticaj na njihovu kulturu, jezik i društvene običaje. Tokom perioda islama i zlatnog doba Melake (1400-1511. g.) kineski, indijski i arapski zapisi ukazuju da je Sriviđaja bila najuspešnija trgovinska oblast u regionu. U vreme Malajskog sultanata takođe su postojale snažne trgovinske veze sa Kinom.

Od evropskih kolonijalnih sila na Malezijsko poluostrvo prvo je stigao Portugal 1511. g., zatim Holandija 1619. g. i na kraju Britanija 1786. g.

Ipak, evropske *aktivnosti* su neznatno uticale na privredu Malezijskog poluostrva do XIX veka, odnosno do trenutka kada je Industrijska revolucija izazvala rast tražnje za sirovinama, povećanje tržišta i mogućnosti investiranja kapitala. Uticaj same Britanije je bio minimalan sve dok 1819. g. Singapur nije proglašen slobodnom trgovačkom lukom.

Međutim, potom, britanski kolonijalni uticaj na Maleziju, naročito na Zapadnu Maleziju, iako ne uvek pozitivan, je bio dubok. Na primer, Britanija je bila direktno ili indirektno zaslužna za uspostavljanje plantažnog sistema (kaučuk) i komercijalizaciju poljoprivrede, unapređenje rudarstva (kalaj), osavremenjivanje transportnog sistema, itd. Takođe, iako je najveći deo profita nastao na osnovu kolonijalne eksploatacije sektora kaučuka i kalaja bio predmet repatrijacije, ipak je za malajsku privredu ostalo dovoljno efekata *prelivanja* tako da je ona, za razliku od Sabaha i Saravaka, stekla pristojnu fizičku infrastrukturu, kao i neke elemente modernog obrazovnog i administrativnog sistema. Ekonomska infrastruktura kolonijalne Malaje je generalno bila razvijenija nego u većini drugih britanskih kolonija.

Iako je Malaja bila najprofitabilnija britanska kolonija, kolonijalne vlasti su dozvolile razvoj samo nekoliko sektora, jer su generalno posmatrale kolonije kao snabdevače sirovina i uvoznike finalnih proizvoda. Većina sektora je bila osnovana radi smanjenja transportnih troškova izvozne ili uvozne robe, kao što su fabrike za topljenje rude kalaja, preradu gumenih ploča, itd. Poljoprivredno zemljište, kao i šume, rudni i drugi prirodni resursi su u rastućoj meri došli pod kontrolu države tokom i nakon kolonijalnog perioda. Kolonijalne vlasti su alocirale zemljište i druge prirodne resurse u korist britanskih investitora.

Već u drugoj polovini XIX veka malajska privreda je stekla mnoge karakteristike današnje strukture. Proizvodnja kalaja, koji je bio eksploatisan vekovima, se značajno uvećala primenom modernih metoda. Monopol Britanije nad rudnicima kalaja je bio podržan Ugovorom iz Pangkora 1874. g. i opstaje sve do invazije Japana 1942. g. Britanija je pokušala da ponovo stekne kontrolu po okončanju Drugog svetskog rata, ali je bila osujećena malajskim pokretom za nezavisnost. Takođe, eksploatacija kaučukovog drveta je omogućila da Malaja postane vodeći svetski proizvođač kaučuka. Kolonijalna malajska privreda je zabeležila brz rast već od kraja XIX veka.

Tokom svega par decenija početkom XX veka, Britanska Malaja je bila transformisana od kolonijalne, ekonomski zaostale privrede u najvećeg izvoznika u britanskom Carstvu. Bum kalaja i kaučuka (gume), zajedno sa rastom automobilske industrije s početka XX veka, su osigurali dominaciju Britanije u svetskoj privredi. Godine 1929. Britanska Malaja je dostigla najviši BDP p/c među svim zemljama i teritorijama u Aziji. Čak i pet godina nakon Drugog svetskog rata, kolonijalna Malaja je više doprinosila izvoznim prihodima britanskog Carstva nego bilo koji njen drugi deo uključujući i samu Britaniju. Štaviše, tim sredstvima je finansirana obnova Britanije posle rata.

Nakon okončanja Drugog svetskog rata, britanski kolonijalni režim je obnovljen u periodu od 12 godina, ali su novo međunarodno okruženje i rastući nacionalizam usloveli njegovo nestajanje 1957. g. Postkolonijalni naponi za razvoj poljoprivrede su bili u kontrastu sa britanskim kolonijalnim zanemarivanjem. Međutim, ni kolonijalna, ni postkolonijalna malajska vlada nisu uvele reforme slične redistributivnim zemljišnim reformama sprovedenim u Kini, Vijetnamu i S. Koreji nakon komunističke revolucije ili hladnoratovskim redistributivnim zemljišnim reformama krajem 40-tih i početkom 50-tih godina u Japanu, R. Koreji i na Tajvanu. Pa ipak, početkom i sredinom 50-tih godina inicirane su mnoge druge reformske mere.

Zona dominantno holandskog kolonijalnog uticaja: Indonezija

Generalno se raspolaže sa malo podataka o periodu koji je prethodio formiranju modernih privreda Indonežanskog arhipelaga. Poznato je da je od XIII veka postojala gusta trgovačka mreža. Od XVI do XIX veka evropski kolonizatori su ostvarili tek ograničeno prisustvo u malom

broju naseobina u Arhipelagu, te stoga veliki deo ekonomske istorije ovih ostrva nije bio predmet pažnje ekonomskih istoričara.

Holandija je bila prisutna u Arhipelagu od 1596. g. kada je prva ekspedicija brodova stigla u Bantam. U XVII i XVIII veku holandsko prisustvo je bilo koncentrisano na ograničen broj trgovačkih ispostava. Holandska trgovina sa Dalekim istokom je bila u rukama Holandske istočnoindijske kompanije (VOC). VOC je takođe bila aktivno angažovana u unutarazijskoj trgovini.

Početkom XIX veka Outer ostrva su bila integrisana u širi malajski ekonomski region, a trgovačke veze su se više razvijale sa Singapurom nego sa Batavijom kao glavnom lukom. Takođe su se učvršćivale ekonomske veze sa Javom. Rastao je izvoz van regiona JIA. Houben sugeriše da se "Indonezija oko 1800. g.... može posmatrati kao niz lokalnih privreda koje su bile, bar delom, dosta snažne i za to vreme prilično moderne".⁴⁵

Holandski imperijalizam se može posmatrati kao prilično složen mix političkih, ekonomskih i vojnih motiva koji su uticali na odluke o kolonijalnim granicama, uspostavljajući političku kontrolu radi eksploatacije nafte i drugih resursa, kao i radi sprečavanja lokalnih pobuna. Po Lindblad-u mogu se uočiti 3 imperijalističke faze. Prva faza imperijalističke ekspanzije obuhvata period 1825-1870. g. tokom koga je tek otpočelo širenje ekonomskih aktivnosti van Jave, dok je vojna intervencija bila sporadična. Druga faza je započela izbijanjem Ačeh rata 1873. g. i trajala do 1896. g. Tokom ove faze trgovinske i investicione aktivnosti su bile praćene širenjem kolonijalne (vojne) kontrole u regionu. Treću fazu (1896 - 1907. g.) je karakterisao agresivni imperijalizam punog obima, često poznat kao *pacifikacija*. Međutim, kada se govori o kolonijalnoj privredi u Indoneziji obično se misli na period od 1870. do 1940. g.

Na Javi, kolonijalna ekonomska politika je od 1830. g. uključivala forsiranu proizvodnju poljoprivrednih dobara u okviru *Sistema uzgajanja* ili *Sistema poljoprivredne proizvodnje* (*Cultuurstelsel*). Kako ističu Elson i Fasseur, sa Sistemom uzgajanja otpočeo je proces intenzivnije kolonizacije. *Cultuurstelsel* je bio sistem kojim je upravljala država. Primarno je bio zamišljen kao oblik regrutovanja radne snage po tako niskoj ceni da njegovi proizvodi mogu biti konkurentni na svetskom tržištu. Sistem se zasnivao na obavezi da za fiksiranu kompenzaciju stanovnici Jave uzgajaju useve za izvoz u vrednosti potrebnoj za isplatu poreza na zemlju. Obaveze po osnovu poreza su bile obračunate na bazi proizvodnje pirinča. Izvozni usevi (kafa, šećer, indigo, čaj, cimet, biber, duvan, pamuk, svila i *cochineal*) su bili prodavani kolonijalnim vlastima po fiksnim cenama (*najamnina za uzgajanje*). Teoretska pretpostavka je bila da bi ravnoteža trebalo da se uspostavi između proizvodnje pirinča i izvoza useva, tako da i domaći proizvođači i kolonijalna vlast imaju koristi.

Danas je opšteprihvaćen stav da je Sistem doneo koristi Holandiji u obliku značajnih profita, povećanja potrošnje domaće elite, bogaćenja evropskih službenika i kineskih trgovaca, itd., dok je smer događaja bio obrnut za javanske seljake. Douwes Dekker čini mali otklon tvrdeći da je Sistem u praksi proizveo u najmanju ruku ambivalentne rezultate. Ipak, u najvećem broju slučajeva rezultat bi se mogao okarakterisati kao kolonijalna eksploatacija. Naime, rast izvoza tzv. izvoznih useva je bio *obavezan*. Profiti koji su ostvarivani na osnovu Sistema su činili između 19% i 32% državnih prihoda Holandije u periodu između 30-tih godina i 1860. g. Takođe, oni su izbrisali deficite kolonijalne vlade neutrališući stare VOC dugove, finansirali

⁴⁵ Dick H., Houben V.J.H., Lindblad T. J., Thee K.W. (2002) *The Emergence of a National Economy: An Economic History of Indonesia, 1800-2000*/ University of Hawai'i Press, Honolulu - s. 162.

izgradnju državne železnice u Holandiji i kompenzaciju vlasnicima robova nakon ukidanja ropstva u koloniji Surinam, kao i kolonijalnu ekspanziju Holandije ka Sumatri i Istočnom arhipelagu.

Početakom 60-tih godina XIX veka Holandija je počela da reformiše Sistem uzgajanja, ukidajući državni monopol nad trgovinom začinicima, indigom, čajem, duvanom i *cochineal*-om. Godine 1870. Zakon o šećeru je označio povlačenje države iz uzgajanja šećera u periodu od 12 godina, počev od 1878. g. Takođe je 1870. g. usvojen Agrarni zakon koji je omogućio strancima da iznajme zemljište od države na rok od čak 75 godina, što je Javu otvorilo stranim privatnim preduzetnicima. Ovi događaji su obeležili postepeno ukidanje Cultuurstelsel-ai početak doba relativno slobodne trgovine, iako se obavezno uzgajanje kafe nastavilo do 1917. g.

Sveukupno, holandska kolonijalna vlast je od XIX veka do nezavisnosti 1949. g. sistematski pretvarala Indoneziju u izvozno orijentisanu plantažnu *enklava* privredu. Ukidanje Sistema uzgajanja na Javi, holandska kolonizacija Sumatre i Istočnog arhipelaga, otvaranje Sueckog kanala 1869. g., kao i tehnološke promene, a naročito uspon automobilske industrije, su stimulisali brz rast poljoprivrede i izvoza teritorija koje su danas poznate kao Indonezija.

Ipak, izvoz sirovina je dobio odlučujući zamajac tek posle 1900. g. Izvozom primarnih poljoprivrednih proizvoda je upravljao mali broj velikih evropskih trgovačkih kuća. Iako su palmino ulje, šećer, *cinchona* (sirovina kinina), kakao, čaj, kafa, biber i duvan tradicionalno bili glavni izvozni proizvodi i izvori deviznih prihoda, oni su bili prilično zanemareni početkom XX veka u korist kaučuka, kopre, palminog ulja i naročito nafte, koja se eksploatiše na Sumatri još od 1884. g.⁴⁶ Poljoprivredni izvoz je dobijan kako sa velikih plantaža evropskog tipa, tako i sa malih imanja domaćeg stanovništva.

Pored Sistema uzgajanja, druga velika tema u ekonomskoj istoriji Indonezije je *opadajuće blagostanje*. Odnosno, argument o pojavi ekonomske stagnacije oko 1900. g. je bio efikasno iskorišćen radi mobilisanja podrške u Holandiji za zajednički razvojni napor pod imenom *Etička politika*. Naime, početkom XX veka, iako je bila ostvarena rastuća ekonomska integracija, regionalne i sektorske razlike u Arhipelagu su ostale duboke. Etička politika, lansirana 1901. g., je imala trostruki cilj: 1) povećanje blagostanja domaćeg stanovništva, 2) širenje obrazovnog sistema i 3) omogućavanje domaćem stanovništvu da u određenoj meri učestvuje u vlasti.

Rezultati Etičke politike, mereni u obliku pobošanja poljoprivredne tehnologije, obrazovanja ili društvenih usluga, kao i transformacije privrede su još uvek predmet rasprave. Dick, Houben, Lindblad i Thee tvrde da je Etička politika postigla ograničen uspeh u poboljšanju životnog standarda, ali takođe da je *laissez faire* ekonomska politika omogućila ekspanziju vođenu izvozom i dovela do relativnog pada trgovine sa maticom.

Široka periodizacija privrednog rasta bi sugerisala da su periodi 1900-1929. g. i 1967-1993. g. bili periodi ekspanzije, dok se periodi 1880-1900. g. i 1929-1967. g. karakterišu stagnacijom, ako ne i regresijom.

Posmatranje perioda 1900-1929. g. kao perioda ekonomske ekspanzije je pojedinim autorima *poslužilo kao potvrda* pozitivnog uticaja Etičke politike. Boomgaard i Cribb ukazuju da se ova politika može smatrati tačkom preokreta u holandskoj kolonijalnoj vlasti u Indoneziji. Van Doorn čak sugeriše da je Holandija posmatrala Indoneziju kao *kolonijalni istraživački projekat* u

⁴⁶ Godine 1890. bila je osnovana Kraljevska Holandska kompanija za istraživanje naftnih izvora u Holandskoj Indiji, koja se 1907. g. spojila sa britanskim koncernom Schell, čime je stvoren Royal Dutch Schell koji je kontrolisao oko 85% proizvodnje nafte na ostrvima pre Drugog svetskog rata.

kome su *usluge blagostanja* bile deo paternalističkog napora kolonizatora da modernizuje kolonizirano indonežansko društvo. Prince smatra da su *usluge blagostanja* predstavljale način putem koga je kolonijalna vlast preduzimala mere ekonomske politike. Međutim, Pierre van der Eng smatra da planske politike nisu dovele do izuzetnog poboljšanja životnog standarda, što je navelo Elson-a i Barlow-a da tvrde da su *usluge blagostanja* de facto bile *dimna zavesa*.

Osim nedostataka same ekonomske politike, postoje rasprave i o drugim uzrocima (ne)razvijenosti Indonezije. U tom smislu, *većito* pitanje je pitanje uticaja *imperijalizma*. Odnos Holandija-Indonezija kao kolonizatora i kolonije se često izuzimao iz ove rasprave, zato što Lindblad-ova analiza robne trgovine između Holandije i Indonezije potvrđuje da se taj odnos ne uklapa u Hobson-Lenin-ov model. Zavisnost od tokova međusobne trgovine je značajno opala u obema zemljama u periodu 1874-1939. g., dok model predviđa povećanu zavisnost. Jedan od razloga je bio gubitak preferencijalnog pristupa na tržište Indonezije 1874. g. za holandske proizvođače.

Takođe, kao jedan od uzroka (ne)razvijenosti se navode obim do koga je *kolonijalni odliv* sredstava oslabio indonežansku privredu i doneo koristi holandskoj privredi. Holandija je ostvarila suficit u trgovini sa kolonijama, a najveći od kolonijalne vlasti na Javi.⁴⁷ Maddison je kvantificirao obim odliva sredstava iz indonežanske privrede i utvrdio da je holandska privreda nakon 1700. g. bila *podržavana* indonežanskim suficitom. Odliv sredstava je procenjen na nivou od 6-11% BDP-a Indonezije u periodu 1838-1938. g. Van der Eng tvrdi da se trgovinski suficit sam po sebi ne može smatrati indikatorom odliva. Naime, aproksimacija ukupnih neto faktorskih plaćanja u inostranstvo podacima iz platnog bilansa pokazuje značajno niže procene o godišnjem proseku na nivou od najviše 5-7% BDP-a Indonezije u periodu 1914-1929. g.

Izbijanje Drugog svetskog rata i japanska okupacija su ozbiljno poremetili ekonomske tokove. Određene zaključke o privrednoj transformaciji tokom japanske kolonizacije je moguće izvesti samo za Javu. Naime, Japan je uspešno penetrirao na tržište Indonezije tokom 30-tih godina XX veka postepenom izgradnjom pomorsko-transportne i trgovačke mreže ka i u okviru Indonezije.

Tabela 4. INDONESIA: PROSEČNI GODIŠNJI RAST KLJUČNIH EKONOMSKIH AGREGATA, 1830-1990

		BDP p/c	Obim izvoza	Izvozne cene	Javni rashodi
Sistem uzgajanja	1830-1840	n.p.	13.5	5.0	8.5
Sistem uzgajanja	1840-1848	n.p.	1.5	-4.5	vrlo nizak
Sistem uzgajanja	1849-1873	n.p.	1.5	1.5	2.6
Liberalni period	1874-1900	vrlo nizak	3.1	-1.9	2.3
Etnički period	1901-1928	1.7	5.8	17.4	4.1
Velika depresija	1929-1934	-3.4	-3.9	-19.7	0.4
Doradni oporavak	1934-1940	2.5	2.2	7.8	3.4
Stari poredak	1950-1965	1.0	0.8	-2.1	1.8
Novi poredak	1966-1990	4.4	5.4	11.6	10.6

Primerba: stope prosečnog godišnjeg rasta izračunala je Booth. Do 1873. g. podaci se odnose samo na Javu.
Izvor: Booth 1998.

⁴⁷ Lindblad i Van der Kraan su ukazali da je Java bila naterana da uvozi tekstil iz Holandije po cenama značajno većim od svetskih cena, sve do 1874. g.

Međutim, holandski autori smatraju da u slučaju "da japanska invazija nije eliminisala holandsku političku i ekonomsku moć, moguće je da bi u 40-tim godinama XX veka Holandska Indija mogla da otpočne sa onom vrstom stabilne i održive industrijske ekspanzije koja se konačno desila u 70-tim godinama. U tom slučaju Indonezija - i Java naročito - bi predvodile industrijalizaciju JIA".⁴⁸

Zona špansko-američkog kolonijalnog uticaja: Filipini

Tokom perioda od XII do XIV veka teritoriju današnjih Filipina su pohodili trgovci iz Indije, Arabije i drugih zemalja. *Zajednice* domaćeg stanovništva su se bavile lovom i ribolovom, druge primitivnom poljoprivredom, a neke su razvijale tehnološki napredne *terase* pirinča. Ove zajednice su trgovale između sebe, kao i sa narodima susednih i dalekih zemalja danas poznatih kao Kina, Vijetnam, Malezija, Indonezija, Indija i arapski svet. Narodi sa Filipina su izvozili, između ostalog, betelove orahe, bisere, oklope od kornjača i uvozili porcelan, svilu, bronzane gongove i poludrago kamenje.

Pod španskom vlašću Filipini su bili preko 300 godina. Kolonizatorska eksploatacija je trajala do XIX veka. Zemljište je bilo *prebačeno* u vlasništvo katoličke crkve i religiozni redovi su do XVIII veka postali veliki vlasnici zemljišta. Španska vlast je na Filipinima uspostavila rigidnu klasnu strukturu zasnovanu na kontroli poljoprivrednog zemljišta. Španski inicijalni interes za Filipinima se odnosio na traženje čuvenih Začinskih ostrva Istočne Indonezije. Ovaj cilj nije bio ostvaren: španski kolonizatori nisu našli ni začine, ni plemenite metale na Filipinima. Umesto toga, Filipini su postali region za pretovar. Kolonizator je privredu ostrva neznatno unapredio uvozom novih kultura i tehničkim inovacijama, odnosno uzgajanjem kukuruza i proširenjem irigacionog sistema u cilju povećanja proizvodnje pirinča. Kolonija nije bila profitabilna, i dugotrajan rat sa Holandijom u XVII veku i povremeni konflikti sa narodom *Moros* su kolonijalnu vlast doveli gotovo do bankrotstva.

U periodu od 1778. do 1787. g. bio je primenjen niz reformi namenjenih promovisanju privrednog razvoja ostrva, kao i osamostaljenju u odnosu na *subvencije* iz *Nove Španije* (odnosno, Meksika). Španija je činila sve da kolonija postane samoizdržavajuća. Iniciran je razvoj plantaža radi uzgajanja *izvoznih proizvoda*, uključujući *abaku* (konoplju), šećer i duvan. Državni monopol nad duvanom je bio uspostavljen 1782. g., što je omogućilo generisanje velikog profita za državu i učinilo Filipine liderom u svetskoj proizvodnji duvanom.

Kraljevska filipinska kompanija, sa povlasticama španskog kralja od 1785. g., je promovisala direktnu trgovinu između Filipina i Španije od 1815. g. Svim filipinskim proizvodima je bio dat slobodan carinski status, pri čemu je deo prvobitnih profita investiran u uzgajanje šećera, indiga, bibera, dudovog drveta za svilu, fabrike tekstila, itd.

Ipak, nisu postojali stvarni podsticaji za privredni razvoj Filipina. Tek je sticanje nezavisnosti španskih kolonija u LA, naročito Meksika 1821. g., dovelo do fundamentalne preorijentacije u politici kolonizatora. Odsečeni od meksičkih subvencija i zaštićenih tržišta LA, Filipinima je trgovinska izolacija postala neodrživa.

Sredinom XIX veka, profiti od izvoza konoplje, šećera i drugih poljoprivrednih proizvoda su omogućili razvoj filipinske veleposedničke agrarne elite. Na početku američke kolonijalne vladavine 1898-1899. g., klasa plantažera je bila *negovana* kao deo američkog programa vojne i

⁴⁸ Dick H., Houben V.J.H., Lindblad T. J., Thee K.W. (2002) *The Emergence of a National Economy: An Economic History of Indonesia, 1800-2000*/ University of Hawai'i Press, Honolulu - s. 164.

političke pacifikacije. Slobodan pristup američkih proizvođača filipinskom tržištu je ograničio mogućnost izbora bilo kog oblika industrijalizacije i doveo Filipine u poziciju rastuće zavisnosti od poljoprivrednog izvoza u SAD. S druge strane, država je igrala minimalnu ulogu u privredi, tako da nije postojala grupa koja bi mogla da sprovodi program privrednog razvoja nezavisno od interesa velikoposednika. Ovakva situacija je u velikoj meri ostala nepromenjena do danas.

Na prelazu vekova, 1900. g. američka *Taft komisija* je privredni razvoj, obrazovanje i uspostavljanje savremenih državnih institucija definisala kao tri stuba *američkog programa tutorstva*. U tom okviru su postojali planovi izgradnje putne infrastrukture, poboljšanja lučkih postrojenja, proboja na veća izvozna tržišta smanjenjem ili eliminisanjem carina, i podsticanjem stranih investicija u rudarstvo, šumarstvo i poljoprivredu. Međutim, ovi planovi su bili podriveni snažnim poljoprivrednim lobijima u američkom Kongresu koji su se plašili filipinske konkurencije. Ovaj zakon i finansijsko tržište u SAD su obeshrabrili razvoj velikih plantaža kakve su bile podignute u Britanskoj Malaji, Holandskoj Istočnoj Indiji i Francuskoj Indokini.

Taft-ova komisija je takođe verovala da je slobodna trgovina od krucijalnog značaja za privredni razvoj Filipina. Avgusta 1909. g. Kongres je usvojio *Payne Aldrich Zakon o carinama*, koji je omogućio bescarinski uvoz u SAD svih filipinskih proizvoda osim pirinča, šećera i duvana. Godine 1913. *Underwood Zakon o carinama* je uklonio sva ograničenja. Međutim, najvažnija posledica ovih zakona je bila sve veća zavisnost Filipina od američkog tržišta. Naime, u periodu 1914-1920. g. učešće SAD u filipinskom izvozu je poraslo sa 50% na 70%, a 1939. g. dostiglo 85%, dok je 65% uvoza bilo poreklom iz SAD.

Američki proizvođači šećerne repe, duvana i mlečnih proizvoda su početkom 30-tih godina, zbog konkurencije filipinskih proizvoda i posledica Velike depresije, zatražili raskidanje kolonijalnog odnosa sa Filipinima. *Tydings-McDuffe Zakon* iz 1934. g., predstavljajući reviziju Akta o nezavisnosti, je obezbedio period tranzicije od 10 godina ka nezavisnosti. Trgovinske odredbe Zakona su omogućavale bescarinski uvoz filipinskih dobara tokom prvih 5 godina, predviđajući postepeno povećanje carina u drugoj polovini perioda tranzicije (dostižući pun iznos 1946. g.), dok su se američki proizvodi uvozili bez ograničenja i bez carina tokom svih 10 godina tranzicije.

U periodu nakon japanske okupacije i u vreme sticanja nezavisnosti 1946. g., oslanjanje Filipina na SAD je bilo još očiglednije. Filipinska privreda je ostala visoko zavisna od tržišta SAD, odnosno čak zavisnija od bilo koje druge države. Prekid *posebnih odnosa* SAD i Filipina u trenutku sticanja nezavisnosti de facto nije bio ostvaren. Naime, u cilju dobijanja pomoći za obnovu od SAD, Filipini su prihvatili da zadrže predratni kurs pesa prema američkom dolaru, daju poseban tretman američkim investitorima i obezbede preferencijalne carine za američke proizvode.

Filipinski trgovinski zakon (poznat kao *Bell Act*), usvojen od strane Kongresa SAD 1946. g., se odnosio na bescarinsku trgovinu između Filipina i SAD, koja je trebalo da se ukine 1954. g. Nakon toga, carine bi se povećavale za 5% godišnje dok se ne dostigne pun iznos 1974. g. Kvote su bile uspostavljene za filipinske proizvode kako u periodu slobodne trgovine, tako i u periodu primene carina. Istovremeno, nisu bila predviđena ograničenja na uvoz američkih proizvoda na Filipine, niti su bile predviđene filipinske uvozne carine. Najkontroverznija odredba ovog zakona je bila *klauzula pariteta* koja je davala američkim građanima ista ekonomska prava kao i građanima Filipina. *Bell Act* je takođe usvojila filipinska skupština sredinom 1946. g., prihvativši klauzulu pariteta.

Nakon Drugog svetskog rata priliv pomoći iz SAD je kompenzovao deficit trgovinskog bilansa, ali je već 1949. g. privreda ušla u krizu. Filipinska vlada je odgovorila uvođenjem uvozne i devizne kontrole koje su trajale do početka 60-tih godina.

Godine 1955. usvojen je revidirani američko-filipinski *Laurel-Langley sporazum o trgovini*. Ovaj ugovor je učinio paritetne privilegije recipročnim, ukinuo pravo SAD da kontroliše kurs pesa, itd. i generalno, doneo niz odredbi u cilju izjednačavanja prava ugovornih strana.

Trgovinski odnosi sa SAD su ostali najznačajniji za Filipine i u 60-tim i 70-tim godinama. Američke preferencijalne carine za filipinski izvoz i paritetne privilegije za američke investitore su ukinute 4. jula 1974. g. Trgovinski odnosi dve zemlje su nakon toga bili regulisani odredbama GATT-a.

Nezavisni Tajland

Tokom XIX veka Tajland je bio samodovoljna, polufeudalna privreda, koja je u eri kolonijalizma vešto balansirala između različitih interesnih sila. Ipak, u celini bila je u britanskoj ekonomskoj sferi uticaja. Britanija se protivila ekonomskom sistemu Sijama u kome su dinastički prinčevi držali trgovačke monopole, a poslovne aktivnosti bile podvrgnute proizvoljnom oporezivanju. Stoga je vlada Britanske Indije već 1821. g. poslala misiju u Sijam sa zahtevom da se uklone ograničenja na slobodnu trgovinu, te je ova zemlja 1826. g. zaključila prvi trgovački ugovor sa jednom evropskom kolonijalnom silom. Saglasno uslovima ugovora, uspostavljen je jedinstven sistem oporezivanja, smanjene carine i ukinut deo kraljevskih monopola. Godine 1850. Britanija i SAD su poslale misiju u Bangkok ponovo zahtevajući ukidanje svih ograničenja na trgovinu. Sa nametanjem *Bowring ugovora* 1855. g., kojim su smanjene uvozne carine na 3%, ukinuti kraljevski trgovački monopoli i dodeljena eksteritorijalnost Britancima, politička kriza koja je pratila forsirano otvaranje privrede je navela monarhiju da reforme usmeri pre svega ka očuvanju tajlandske nezavisnosti.

Do 1927. g. bili su postavljeni glavni pravci moderne tajlandske političke ekonomije. Ostvareno je sporo formiranje labavo integrisanog zbira poluautonomnih provincija u državu preko visoko centralizovane birokratije, oslobođenog seljaštva, kao i kineskih i evropskih trgovaca.

U periodu 1925-1935. g., Sijam se suočio sa ozbiljnim ekonomskim problemima usled Svetske depresije, koja je izazvala nagli pad cene pirinča. Nezadovoljstvo je raslo kao reakcija na državnu štednju, koja je zahtevala veliko smanjenje broja državnih službenika i ukidanje državnih programa.

Tajland je sprovodio zlatni standard od aprila 1928. g. do njegove suspenzije 11.05.1932. g. Budući da je bio u britanskoj ekonomskoj sferi uticaja ne čudi da je od aprila 1928. g. do septembra 1931. g. tajlandski *baht* bio fiksiran za funtu. Potom je kratko vreme bio fiksiran za američki dolar pre nego što je ponovo postao vezan za funtu.

Glava III. KOMPONENTE RAZVOJNIH STRATEGIJA AZIJSKIH NIZ

1. Izazov razvoja i izuzetnost privrednog razvoja azijskih NiZ

Privredni i tehnološki razvoj azijskih NiZ je bez sumnje jedan od najznačajnijih događaja u svetskoj privredi u periodu posle Drugog svetskog rata. Po prvi put u istoriji, grupa siromašnih ZUR je počela da hvata priključak sa RZ ostvarivši duboku privrednu transformaciju. Ono što privlači pažnju, pored konstantnih visokih stopa rasta, je i njihova regionalna koncentracija. Bez obzira da li se ova *koincidencija* duguje zajedničkim karakteristikama i strategijama, ili interakcijama sa brzorastućim susedima, postoji očigledno nešto značajno u tome biti zemlja regiona IA.

Većina azijskih privreda je u 50-tim i 60-tim godinama spadala u *zemlje u razvoju*, osim Japana, i njihovi opisi su uključivali pojmove kao što su *siromaštvo*, *nestašica* ili *zaostalost*. Myrdal je Indoneziju nazvao *korpom za otpatke*. U 60-tim godinama, Singapur je smatran *azijskom Kubom*. R. Koreju je rat podelio, pri čemu je njena poljoprivredna osnovica bila lišena rudnih resursa na Severu. Zemlja koja je privukla najviše optimizma tokom 60-tih godina, Filipini, je bila najmanje uspešna od svih azijskih NiZ. Ipak, azijske NiZ su ostvarile privredni razvoj bez presedana i njihovi ekonomski indikatori su postali slični onima koje beleže RZ. *Prosperitetne*, *booming*, *dinamične* i *čudesne* su atributi koji su se potom koristili da opišu azijske novoindustrijalizovane privrede. Isto tako, u mnogim publikacijama njihov privredni razvoj se naziva *čudom*, zato što nikada pre nisu privrede rasle tako brzo i u tako dugom roku kao u ovim zemljama.

Samim tim, došlo je do proliferacije sintagmi kojima se opisuju ove zemlje. U ovom radu korišćen je pojam *azijske NiZ* koji obuhvata *NiZ IA* ili *first tier NICs* (Tajvan, Hong Kong, Singapur, R. Koreja) i *NiZ JIA* ili *second tier NICs* (Malezija, Indonezija, Tajland i Filipini). Pojmovi novoindustrijalizovane zemlje (*Newly Industrialized Countries* - NICs) i novoindustrijalizovane privrede (*Newly Industrialized Economies* - NIEs) se mogu posmatrati kao sinonimi. Azijske novoindustrijalizovane zemlje - NiZ možemo definisati kao one zemlje koje su prve počele da transformišu svoje nacionalne privrede na konsekutivan i sistematski način, odnosno moglo bi se reći da su to zemlje čije su nedavne privredne performanse bile izuzetne po svim parametrima. Iako su NiZ JIA svoju transformaciju od nerazvijenih ekonomskih sistema komandnog tipa ka razvijenim ekonomskim sistemima zasnovanim na tražnji otpočele gotovo u isto vreme kao i NiZ IA, između njih postoji jasna razlika kako u pogledu primenjenih ekonomskih politika, tako i u pogledu vremenskog perioda kada su njihovi naponi postali efikasniji (sa zaostatkom od deceniju ili dve u odnosu na prvu grupu zemalja).

Svetska banka često koristi izraz *azijske privrede izuzetnih performansi* (*High Performing Asian Economies* - HPAEs), koji obuhvata 4 NiZ IA plus Indoneziju, Maleziju, Tajland i Japan, dok je OECD stvorio pojam *azijske dinamične privrede* (*Dynamic Asian Economies* - DAEs), koji uključuje 4 NiZ IA plus Maleziju i Tajland. Svetska banka, MMF i pojedini autori su popularisali nazive *tigrovi*, *zmajevi*, *mlade zveri*, *gang of four* i *new Japans* za NiZ IA. Zbog pojave NiZ JIA, kao i zbog uspeha Kine, bili su potrebni novi odgovarajući nazivi, kao što su *lavovi* i *slonovi*, respektivno. Pojedini autori samo Maleziju i Tajland nazivaju *azijskim lavovima*, dok se Kina, Indija i Indonezija nazivaju *azijskim medvedima*. Takođe, za NiZ JIA postoji još čitav niz naziva, kao na primer: 1) tzv. *azijske gotovo NiZ* (*Asian near NICs*), koje obuhvataju Maleziju i Tajland; ili 2) *neo-NiZ*, 3) *privrede u nastajanju* (*emerging economies*) i 3) *mali zmajevi iz ASEAN-a*, koje uključuju Maleziju i Indoneziju; ili 4) *nove zemlje izvoznice* (*New*

Exporting Countries - NECs), pojam koji su 1982. g. uveli Havrylyshyn i Alikhani za 12 manje razvijenih zemalja, od kojih Indoneziju, Tajland, Maleziju i Filipine iz regiona IA.

U geografskom smislu R. Koreja, Tajvan, Hong Kong, Singapur, Tajland, Malezija, Filipini, Indonezija, Japan i Kina spadaju u region Istočne Azije i zbog toga ih mnogi autori u ekonomskoj analizi tretiraju kao celinu. Iz geografske perspektive S. Koreju, zemlje Indokine i Mjanmar bi takođe trebalo uključiti u zemlje regiona IA, ali zbog različitog razvojnog iskustva to se ne čini. Stoga, ekonomska definicija *regiona IA* obično podrazumeva privrede severoistočne Azije: Japan, R. Koreju i Tajvan, zemlje JIA (NiZ JIA plus Singapur), a u poslednje vreme i Kinu.

Pojmove *privredno čudo* i *čudesne azijske privrede* je prva upotrebila Svetska banka u svom Izveštaju iz 1993. g. Rast ovih zemalja se posmatra kao *čudesan* zato što: 1) nikada pre u svetskoj istoriji nijedan region nije održao tako brz, snažan i konzistentan rast u tako dugom periodu vremena; 2) predstavlja kombinaciju održivog rasta sa ravnopravnom raspodelom dohotka, uspešnosti u alociranju resursa u produktivne aktivnosti, kao i sposobnosti da se *uhvati priključak na bazi produktivnosti* i učini odlučujući korak od imitacije do inovacije; 3) ništa nije uporedivo sa brzinom sa kojom su se ove zemlje pojavile; 4) usprkos velikom broju *kandidata* među ZUR, samo nekolicina je ostvarila ubrzani rast; 5) postoji regionalna koncentracija rasta, jer 8 (Hong Kong, R. Koreja, Singapur, Tajvan, Indonezija, Malezija, Tajland i Kina) od 9 najvećih privreda regiona IA je bilo među 12 najbrže rastućih privreda u svetu u periodu 1965-1995. g. Gledište Svetske banke je da se *čudo* pre svega odnosi na proces ostvarenja makroekonomske stabilnosti, kao i 3 funkcije rasta putem uspešne kombinacije politika selektivne intervencije. Ipak, Krugman tvrdi da nije bilo *privrednog čuda* u IA, jer je rast regiona postignut putem velikih investicija i velikog prebacivanja radne snage iz poljoprivrede u industriju, a ne na osnovu dobitaka u produktivnosti zasnovanih na tehnološkom napretku ili organizacionoj promeni. Međutim, upravo sposobnost ovih zemalja da efikasnije investiraju i da primene uvezenu tehnologiju je samo po sebi izuzetno dostignuće. Treba naglasiti i činjenicu da dok je jedno *čudo* divno, a dva su prihvatljiva, pet i više *čuda* u istom regionu može biti gotovo nepodnošljivo. Razlog leži u činjenici da gotovo sva *čuda* prate isti industrijski obrazac, kopirajući jedne druge, a zatim konkurišući međusobno za iste proizvode i tržišta.

Eksplzivni privredni rast azijskih NiZ posle Drugog svetskog rata, kako to opisuje Arrighi, podseća na *troetapnu raketu*. U prvoj etapi, glavni agens ekspanzije su bile SAD čija je strategija sile dala zamajac rastu japanske privrede. U drugoj etapi je japanska privreda postala vodeći agens ekspanzije, da bi u trećoj tu ulogu preuzela kineska dijaspora. Nizanje velikih događaja se odigralo od kraja 50-tih do sredine 60-tih godina. Međutim, ovi događaji nisu morali da dovedu do *privrednog čuda*.

Ipak, uspon NiZ IA je pre svega fenomen 70-tih i 80-tih godina XX veka kada je ostvaren proces *hvatanja priključka* sa nivoom BNP p/c organskog jezgra svetske privrede. Kako ističu Arrighi, Ikeda i Irwan, tek u 70-tim i, pre svega, u 80-tim godinama, kada su razvojni naponi počeli da kolapsiraju svuda drugde u svetu, tek tada je *izuzetnost* NiZ IA počela da se pojavljuje u svom sjaju. Azijsko *privredno čudo* nije de facto počelo sve do 70-tih godina.

Azijske NiZ su u periodu 1965-1995. g. beležile prosečne godišnje stope rasta od oko 8%, što predstavlja stopu bez poređenja u ekonomskoj istoriji.⁴⁹ Ni V. Britanija, *pionir industrijalizacije*, niti njeni sledbenici Francuska, Nemačka i SAD, nisu održali prosečnu stopu rasta višom od 5% u periodu dužem od decenije (osim neposredno posle Drugog svetskog rata). Ukupni BDP azijskih NiZ je porastao 13 puta u periodu od 30 godina i 31 put u periodu od 40 godina; a BDP p/c 7 i 15 puta, respektivno.

Spektakularni rast privreda regiona IA je izazvao pojavu čitavog niza analiza koje pokušavaju da objasne ovaj fenomen. Kako ističe Sarel, konfuzija pri interpretaciji ovih tekstova je upotpunjena činjenicom da ideološka debata još više komplikuje analizu ovog fenomena.

Naime, u ekonomskoj teoriji uobičajena je praksa da se ponudi jedno jedino uzročno rešenje za proces razvoja. Istorija ekonomske misli je prepuna takvih doktrina, ali najveći sukob je sigurno onaj između zagovornika *države* i zagovornika *tržišta* kao *vodeće ruke* razvoja. Neposredno posle Drugog svetskog rata u teoretskim raspravama su dominirali razvojno planiranje, uvozno supstituirajuća industrijalizacija (USI), zaštita *infant* sektora, oslanjanje na sopstvene snage i njima slični argumenti. Sa kolapsom komunizma, prostor je ponovo bio otvoren za zagovornike tržišta. Nove ključne reči su postale liberalizacija, privatizacija, marketizacija, devalvacija, strukturno prilagođavanje, itd. Međutim, sa rastućom krizom u RZ, ponovo se javljaju zagovornici države. Obnova tržišnog fundamentalizma se među mnogim autorima pokazala kao kratkoročna.

Ekonomisti neoklasičari su definisali model azijskih NiZ kao strategiju razvoja zasnovanu na tržištu i *outward-oriented*, podržavanu relativno niskom i ujednačenom uvoznom zaštitom, stabilnim realnim deviznim kursom, funkcionirajućim unutrašnjim tržištima sa realnim cenama faktora i privatnim preduzećima kao motorima rasta. Proteklih godina, ova neoklasična interpretacija je dovedena u pitanje. Mnogi autori su primetili da su postojali značajna državna intervencija, uvozna i investiciona kontrola, visoko diferencirane cene i poreski podsticaji u kombinaciji sa neoklasičnim obeležjima otvorenih privreda. Johnson, Amsden i Wade, između ostalih, su oborili neoliberalni argument, ističući da je selektivna državna intervencija predstavljala okidač za *azijsko čudo*.

Međutim, *azijsko čudo* se opire jednostavnom objašnjenju. Fokusiranje na jedan jedini uzročni faktor obavezno potcenjuje ulogu drugih značajnih faktora. Azijske NiZ ne zaslužuju postojanje jednom jedinom uzroku, već brojnim komponentama koje su doprinele njihovom usponu.

Među teoretičarima sada postoji rastući konsenzus da ne postoji jedan, već nekoliko azijskih modela industrijalizacije, odnosno da postoji različit model za svaku zemlju u okviru uobičajenog konteksta orijentacije ka izvozu, kvalitetnog ljudskog kapitala i snažnih regionalnih efekata prelivanja. Saglasno tome, svaka zemlja je imala različit obrazac industrijskog i izvoznog rasta, oslanjanja na SDI, izgradnje tehnološkog kapaciteta i strukture preduzeća. Postojao je ogroman raspon strategija, od *laissez faire* do selektivnog targetiranja i kontrole. Odnosno, *privredno čudo* azijskih NiZ predstavlja *continuum* razvojnih strategija. Stoga je najvažnije izbeći dogmatske ideologije i ekstremna rešenja.

⁴⁹ Ekspertska grupa UN je 1951. g. zaključila da su *Trećem svetu* potrebne investicije od 19,1 mlrd. USD (što je bilo jednako blizu 20% procenjenog nacionalnog dohotka ZUR) da bi ZUR ostvarile godišnji BDP p/c (pri procenjenom rastu stanovništva od 1%) od svega 1,25%. Procenjeni racio kapital/proizvodnja je iznosio 9:1 na neto osnovici i 12:1 na bruto osnovici. U stvarnosti, azijske NICs su dostigle stope rasta od 8-10%, uz racio investicije/BDP od svega 3:1.

Normalno je očekivati čitav niz razvojnih strategija, s obzirom na značajnu raznolikost azijskih NiZ, u smislu veličine stanovništva, klime, resursne osnovice, kulturnog zaleđa, širokog raspona političkih režima - od demokratskih do autoritarnih, globalnog okruženja i perioda u kome su otpočele sa uzletom. Upravo zato se jedna jedina strategija nije ili ne bi mogla koristiti u celoj Aziji i ni jedna jedina strategija izvučena iz azijskih iskustava se ne bi trebalo smatrati optimalnom za većinu ili možda i jednu drugu ZUR. Priče o uspehu u regionu su jednostavno suviše različite da bi dale bilo kakav jedinstveni recept za uspeh.

Međutim, azijske NiZ identifikuje i nekoliko zajedničkih karakteristika, kao što su brz rast izvoza i industrijalizacija brža od drugih regiona u svetu.⁵⁰ Visoke stope rasta su bile podržane visokim stopama domaće štednje, i brzim rastom proizvodnje i produktivnosti u poljoprivredi. Gotovo sve azijske NiZ su u jednom trenutku prihvatile određeni oblik državno intervencionističke industrijalizacije putem supstitucije uvoza. Kada su se odlučile da se prebace na izvozno orijentisanu strategiju, one su usvojile selektivnu intervenciju u cilju očuvanja interesa njihovih privreda. Pored toga, azijskim NiZ su zajednički i: "1) koncentracija na investiranje u ljude koja je vodila brzom eliminisanju nepismenosti, i široko rasprostranjenom tehničkom obučavanju i višem obrazovanju za stanovništvo; 2) povećanje, u okviru vrlo kratkog perioda (često kraćem od 10 godina), ... investicija u akumulaciju ljudskog kapitala, socijalnu infrastrukturu i fizički kapital sa samo 8-10% BDP-a na 40-45% BDP-a; 3) nezavisna tehnološka politika koja je odgovarala uslovima zemlje ...; vrlo ograničeno oslanjanje na strani kapital koji nije istovremeno uključivao transfer, razvoj ili difuziju tehnologije; 4) koncentracija na jedan ili nekoliko industrijskih sektora u kojima bi zemlja mogla da u kratkom roku dosegne značajan stepen komparativne prednosti; 5) brzo prebacivanje na drugi sektor (ili sektore) sa sličnim mogućnostima, ...; 6) održavanje relativne makroekonomske ravnoteže ...; 7) obezbeđenje da izvozni prihodi ne budu razbacani na neesencijalne stvari i da se uvozu za razvoj da prioritet; 8) državi je data centralna uloga u planiranju ukupnog smera, ciljeva i okvira razvoja, i ona igra promotivnu, zaštitnu i *monitoring* ulogu u osiguranju autonomnog i efikasnog upravljanja pojedinim preduzećima, bez obzira da li su ona privatna ili javna; 9) fleksibilnost u prilagođavanju razvojnih ciljeva promenama kako domaćih, tako i spoljnih okolnosti, i 10) snažna, aktivna država koja je u stanju da održi unutrašnju stabilnost i da da oblik nacionalnom razvojnom konsenzusu".⁵¹

1.1 Geostrateški kontekst *privrednog čuda*

Tokom druge polovine XX veka, svet je bio svedok mnogim dramatičnim događajima. Neki od njih su direktno uticali na globalnu političku ekonomiju i prouzrokovali njenu značajnu transformaciju. Mišljenja o budućim trendovima su široko polarizovana duž optimističko-pesimističke linije. Kao podršku svojim tezama, optimisti ističu primer *azijskog čuda*. Scenario optimista se oslanja na kompleksnu međuzavisnost, transnacionalne mreže i uzajamnu ranjivost zemalja. U ovom smislu, iako SAD i Japan sprovode *deljenu hegemoniju* u Aziji, njihov uticaj će verovatno biti manji nego onaj koji su imale super sile tokom ere Hladnog rata. Pesimisti ukazuju na činjenicu da će bezbednosna pitanja u Aziji verovatno biti značajno različita od onih na

⁵⁰ One su rasle više nego dva puta brže od ostatka IA; tri puta brže od LA i Južne Azije; pet puta brže nego SSA i čak su nadmašile naftom bogate zemlje Srednjeg Istoka.

⁵¹ (1996) Unravelling the Asian Miracle: Explorations in Development Strategies, Geopolitics and Regionalism / Ed. by Lele J., Ofori-Jeboah K. - Aldeshot etc.: Dartmouth - VIII - s. 33.

Zapadu zbog kolonijalno-imperijalne istorije i distorzija Hladnog rata koji ometaju bilateralne odnose zemalja regiona. Usprkos ekonomskoj integraciji i međuzavisnosti trka za konkurentsku prednost će se nastaviti, što će ojačati poremećeni karakter međunarodnih odnosa.

Ekonomska i strateška pitanja su u velikoj meri isprepletena u današnjoj globalnoj političkoj ekonomiji. Multilateralizam, sam po sebi, ne osigurava neutralisanje tendencija ka militantnom merkantilizmu. Neke države su sklone da ga koriste kao instrument protekcionizma. TNK, međunarodne finansijske institucije, kao i subnacionalni entiteti, takođe odlučujuće utiču na obrasce regionalne globalne saradnje.

Policionirane na prvoj liniji konfrontacije Istoka i Zapada, privrede regiona IA su egzistirale, kako to definiše Konferencija Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju (UNCTAD), u okruženju *stabilnosti usred tenzije*. Privredni razvoj pre svega zahteva političku i socijalnu stabilnost. Na taj način, "politička i socijalna stabilnost u bilo kom kontekstu ili obliku, bez obzira da li demokratskom, komunističkom, socijalističkom ili autokratskom okruženju, je bila katalizator za privredni razvoj u regionu".⁵²

Iskustvo azijskih NiZ pokazuje da je unutrašnja politička stabilnost sigurno igrala ulogu u njihovom ekonomskom usponu. Park-ova osamnaestogodišnja vladavina u R. Koreji, Kuomintang-ova na Tajvanu, britanski kolonijalni režim u Hong Kongu, Lee-ova dugotrajna dominacija u Singapuru, Suhartova dvadesetsedmogodišnja vladavina u Indoneziji i dugotrajna vladavina Mahathira u Maleziji, se podudaraju sa brzim razvojem u ovim zemljama. Tajland je poseban slučaj: iako su se premijeri često menjali sve do nedavnih političkih reformi, populistička monarhija je bila u stanju da zaštiti birokrate koje su se bavile ekonomskom politikom. Međutim, iako politička stabilnost može biti neophodna za stabilan brz rast, ona očigledno nije dovoljna. Filipini se, usprkos dugogodišnjim stabilnim režimima, nisu razvijali brzo.

Što se tiče spoljnopoličke stabilnosti, posle sticanja nezavisnosti, u 50-tim i 60-tim godinama XX veka, odlučujući uticaj je imao Hladni rat. Posledice okončanja Hladnog rata na američku pomoć ovim privredama su kompleksne i posebno značajne za njihov privredni razvoj. Između ostalog, stvoreno je okruženje štetnih tenzija u japansko-američkim trgovinskim odnosima i kompleksni kinesko-američki odnosi.

Uloga SAD je bila od kritičnog značaja. "Spektakularno azijsko *privredno čudo* se u velikoj meri duguje SAD. Pre svega, SAD su obezbeđivale vojno prisustvo putem svojih baza i flota u regionu ... iako može biti stavljeno pod znak pitanja... da li je takvo prisustvo zaista bilo potrebno....Drugo, SAD su direktnije pomogle privrednom rastu azijskih zemalja kupujući velike količine njihovih proizvoda... Može se reći, bez preterivanja, da je pristupačnost američkog tržišta za azijske proizvode bila glavni uzrok ekspanzije azijskog izvoza u 80-tim godinama koji je zauzvrat podstakao njihov rast".⁵³

Kako navodi Arrighi, među kontradikcijama američkog hladnoratovskog svetskog poretka najznačajnija je bila potreba da se japanska privreda ubrzanim razvojem pretvori u bastion američkog obuzdavanja komunističke vlasti u Aziji. Ostatak regiona IA su veliko siromaštvo i industrijska zaostalost zaštitili od one vrste američke *korporacijske invazije* koju je doživela Zapadna Evropa krajem 50-tih i početkom 60-tih godina. Pored toga, strateška potreba

⁵² (1997) Proceedings of the International Conf. on East Asian Development. / Kuala Lumpur, 1 March 1996. – UNCTAD, Geneva & Institute of Strategic & Int. Studies, Kuala Lumpur - s. 13.

⁵³ Abegglen J.C. (1994) Sea Change: Pacific Asia as the New World Industrial Center. / N.Y., Macmillan, - XIV, s. 13.

SAD da unaprede jedinu vrednu industrijsku strukturu u regionu je navela ovu zemlju da da Japanu kako zaštitu od konkurencije na domaćem terenu, tako i privilegovani pristup sopstvenom tržištu. Zahvaljujući ovoj duploj prednosti Japan je dobio odlučujuću konkurentnu prednost. U ovome leži dobar deo objašnjenja za uspon azijskih NiZ. Ipak, to ne čini celokupno objašnjenje.

Američka hladnoratovska politika prema Japanu je prvi element kombinacije; a *radno-tražeća* ekspanzija japanskog kapitala je druga. Kada su japanske kompanije počele sa svojim aktivnostima u regionu IA, krajem 60-tih i početkom 70-tih godina, njihov cilj je bio da proizvedu dobra za domaće tržište. U drugoj polovini 70-tih godina, glavna motivacija se promenila: japanske kompanije su se okrenule IA kao izvoru jeftinog rada za proizvodnju dobara za izvoz u treće zemlje. Nakon toga, sa rastom jena bez presedana u drugoj polovini 80-tih godina, prednosti *off shore* proizvodnje su postale mnogo veće i japanske kompanije su se prebacile u zemlje regiona IA ne samo radi osnivanja izvozne baze, već takođe radi prebacivanja mesta njihovih aktivnosti koje su velikog obima za domaće tržište. Međutim, fokusirajući se ekskluzivno na Japan kao vodeću privredu ideja *gusaka u letu* autori ignorišu uticaj *overseas* Kineza.

Stoga je treći strateški element *azijskog čuda* aktivnost kineske dijaspore, koja je bila prisutna sve vreme, ali je postala posebno značajna u poslednjoj etapi radno tražećih investicija. Uloga koju je igrala kineska dijaspora u ekonomskoj ekspanziji azijskih NiZ je jedan od najmanje analiziranih aspekata *privrednog čuda*.

Overseas Kinezi su istorijski bili osobena i separata snaga razvoja u regionu. Formiranje dijaspore je nastalo mnogo vremena pre nego što je došlo do *čudesnog* razvoja. Potom je ona postala glavni posrednik između japanskog i domaćeg biznisa u Singapuru, Hong Kongu, na Tajvanu i u većini NiZ JIA u kojima gde su etnički Kinezi bili manjina, ali na rukovodećim pozicijama. "Prekogranična ekspanzija japanskog višeslojnog podugovaračkog sistema je na taj način bila podržana, ne samo američkim patronatom *od gore*, već i kineskim trgovačkim i finansijskim patronatom *od dole*".⁵⁴

Međutim, posleratna hegemonistička struktura prolazi kroz transformaciju. Dolazi do smanjenja američkog geopolitičkog prisustva i nivoa američko-japanske saradnje. Takođe, treba analizirati i uticaj ekonomskih *versus* geopolitičkih interesa Japana i SAD. Japan je ulogu podrške SAD zamenio ulogom lidera u regionu. Privredni uspon Kine unosi novi element, kako u odnosu sa SAD, tako i sa Japanom i ostalim privredama regiona IA, pogotovo što su zemlje Zapada ekonomski paralizovane. Odnosi Kine i Japana su puni *nelagode*, opterećeni istorijom i borbom za ekonomsku prevlast. Svi odnosi Kine i preostalog dela IA moraju obavezno da budu asimetrični zbog veličine njene privrede i političkog uticaja.

Pored toga, kako ističe Watanabe, ranije je ključna fraza korišćena da se opišu privrede regiona IA bila *spoljna zavisnost*. Region se oslanjao na izvozno tržište u SAD i zavisio od uvoza kapitalnih dobara iz Japana. Privreda regiona je imala dosta krhak odnos sa spoljnim svetom. Danas je uloga SAD kao uvoznika proizvoda iz regiona izgubila dosta na značaju, a Japan je usporio ritam svog uvoza. Ipak, usprkos tome, IA se nije suočila sa padom tražnje, zbog ogromnog unutarregionalnog rasta izvoza i uvoza. Odnosno, unutarregionalna trgovina je rasla još brže od trgovine sa ostatkom sveta. Mehanizam unutrašnje cirkulacije robe i kapitala u IA je postao najznačajniji sistem koji podržava aktuelni rast regiona.

⁵⁴ Arrighi G. (1996) The Rise of East Asia: World Systeming and Regional Aspects // International Journal of Sociology and Social Policy. - Hull, Vol. 16, No 7/8. - s. 35.

1.2 Privredni rast kao nedavni fenomen

Startujući 1955. g. Japan je utrostručio stopu rasta BDP-a u jednoj deceniji, duplirao je u sledećoj i duplirao je ponovo u narednoj deceniji. U roku od samo 30 godina, povećao je realni BDP blizu 12 puta i postao prva zemlja van Zapada koja je uhvatila priključak sa Zapadom.

Nakon uspeha Japana, proces razvoja po visokoj stopi rasta se proširio na druge susedne zemlje i bio nazvan obrascem *gusaka u letu*. Međutim, razvoj nije počeo u isto vreme, niti su sve stope rasta bile iste među ovim zemljama. Nejednakost je bila značajna karakteristika kako širenja procesa razvoja, tako i dostignutih stopa razvoja.

Treba istaći da se rast azijskih NiZ nastavljao na izuzetnom nivou usprkos naftnim krizama, stalnim recesijama u RZ i ratu u samom regionu. Čak i 1975., 1982. i 1991. g. kada je svetski privredni rast pao na nulu, ove zemlje su nastavile da rastu po visokim stopama. U periodu 1960-1988. g., u NiZ IA BDP je rastao po prosečnoj stopi od 8,8%, a u NiZ JIA 5,8% godišnje (Tabela 1). Stoga se učešće BDP-a azijskih NiZ u ukupnom svetskom BDP-u povećalo sa 4% 60-tih godina na 25% 1995. g. Na taj način došlo je do stvaranja novog centra razvoja, van orbite Zapada. Novi centar je razbio monopol kako ideje, tako i realnosti da su industrijska i tehnološka transformacija ekskluzivno rezervisane za Zapad. Nasuprot tome, u periodu 1965-1990. g. SSA su ostvarile prosečnu stopu rasta BDP-a od 0,8%, ostatak ZUR od 1,8%, RZ od 3,5%, a svet u celini 3,7%.

Hong Kong je zabeležio prosečnu stopu rasta BDP-a od 9,1% godišnje tokom perioda 1960-1988. g. Slično tome, rast Singapura (8,5%) je nadmašio rast Japana i drugih RZ (iako sa niže osnovice). R. Koreja i Tajvan su zabeležili prosečnu stopu privrednog rasta od 8,6% i 9,1%, respektivno, tokom istog perioda. Iako su se stope rasta ovih zemalja donekle smanjile u 80-tim

Tabela 1. PROSEČNE STOPE RASTA REALNOG BDP-a (izabrane godine)

Zemlja/grupa	1960-69	1970-79	1980-88	1988	1991	1992	1993*
NiZ IA							
Hong Kong	10.0	9.4	8.0	10.5	3.9	5.2	5.6
Južna Koreja	7.7	9.5	8.7	15.9	8.4	5.5	6.3
Singapur	8.9	9.5	7.0	10.0	6.7	5.6	6.5
Tajvan	9.5	10.2	7.5	9.5	7.0	6.7	n.a.
NiZ JIA							
Indonezija	3.4	7.8	5.8	7.5	7.0	5.5	6.0
Malezija	6.5	8.1	5.3	6.6	8.6	8.5	8.0
Filipini	3.0	6.3	1.6	6.4	0.0	3.3	1.5
Tajland	8.3	7.4	5.6	7.1	7.9	7.5	7.8
Ostali deo Azije							
Kina	2.9	7.5	9.2	10.2	4.6	12.0	10.0
Indija	3.7	3.2	5.6	4.4	3.7	4.0	4.8
OECD (izabr.)							
Kanada	5.7	4.7	3.1	4.3	-0.2	0.3	2.8
Japan	10.9	5.2	5.3	5.1	3.1	0.9	2.4
SAD	4.1	2.8	2.6	3.6	0.4	2.2	2.5

* 1992 zvanične procene.

Izvori: Podaci za sve privrede 1960-1988 za period 1960-1988. Asian Economic Data za 1991, 1992 i 1993. g.; OECD podaci za 1991, 1992 i 1993. g.

godinama, čak i najniža, singapurska od 6,6% godišnje za period 1980-1991 g., je bila više nego dvostruko veća od stope rasta za svet, a najveća, korejska od 9,6%, više nego trostruko veća od stope rasta za ceo svet. Slično tome, realni BDP p/c NiZ IA se izuzetno brzo povećavao po prosečnim godišnjim stopama od 5,3% do 8,7% u istom periodu. Godine 1991, Hong Kong i Singapur su već stekli status visokodohodovnih privreda, dok je R. Koreja u gornjem delu srednjedohodovnih privreda, prema definiciji Svetske banke.

Prosečan godišnji rast BDP-a NiZ JIA je uvek zaostajao za NiZ IA: tokom 60-tih, 5,3% naspram 9%; tokom 70-tih, 7,4% naspram 9,7%; i tokom 80-tih godina, 4,6% naspram 7,8%. Prosečna godišnja stopa rasta BDP-a je na Tajlandu iznosila 7,1% u periodu 1960-1988. g. i 7,9% u periodu 1980-1991 g. BDP se povećavao i u 90-tim godinama. Nakon perioda loših rezultata, Filipini su se 1995. g. pojavili kao poslednja NiZ privreda: u periodu 1990-1996. g. rast BNP-a se povećao sa 0,3% na 6,3%. Iako stope privrednog rasta Malezije nisu jednake onima koje su beležile NiZ IA, privredni rast se kretao na nivou od prosečno 6,6% godišnje od početka 60-tih do početka 90-tih godina. Indonezija je u istom periodu ostvarila nešto niži prosečni rast od 5,7% godišnje.

Međutim, stope rasta industrijske proizvodnje azijskih NiZ su bile među najvišim u svetu - prosečna godišnja stopa rasta u periodu 1980-1990. g. je iznosila 12,7% u R. Koreji, 12,5% u Indoneziji, 8,9% na Tajlandu, 8,8% u Maleziji, 8,2% na Tajvanu i 6,6% u Singapuru, nasuprot prosečnoj godišnjoj stopi rasta od 3,8% za sve zemlje obuhvaćene podacima Svetske banke i 3,2% za sve RZ. Pa ipak, podaci Svetske banke pokazuju da su u istom periodu ove zemlje izgubile komparativni položaj u odnosu na *jezgro* što se tiče BNP p/c. Naime, kako navode Arrighi, Ikeda i Irwan, ratio njihovog BNP p/c i BNP p/c *jezgra* pokazuje *pad* od 7% u slučaju Tajlanda, 23% u slučaju Malezije i 34% u slučaju Indonezije.

Takođe, kako navode Alamgir i Rock, NiZ IA su povećale svoje učešće u svetskom izvozu sa 8% 1965. g. na 13% 1980. g. i 18% 1990. g. po osnovu izvoza industrijskih proizvoda. Učešće industrijskog izvoza ovih zemalja je, u periodu 1970-1990. g., raslo 4 puta brže od izvoza

Tabela 2. AZIJA: RAST PROIZVODNJE

	Prosečna godišnja stopa rasta, %							
	BDP		Poljoprivreda		Industrija		Usluge, itd	
	1965-80	1980-90	1965-80	1980-90	1965-80	1980-90	1965-80	1980-90
Azija								
NiZ:								
Hong Kong	8.6	7.1	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Koreja	9.9	9.7	3.0	2.8	18.7	12.7	9.6	9.2
Singapur	10.0	6.4	2.8	-6.2	13.2	6.6	9.1	7.2
Tajvan	9.7*	8.5*	1.8*	1.5*	12.8*	8.2*	9.0*	9.7*
NiZ JIA:								
Indonezija	7.0	5.5	4.3	3.2	12.0	12.5	7.3	6.7
Malezija	7.4	5.2	n.a.	3.8	n.a.	8.8	n.a.	4.2
Filipini	5.7	0.9	3.9	1.0	6.8	0.1	5.0	2.6
Tajland	7.3	7.6	4.6	4.1	11.2	8.9	7.4	7.8
Kina	6.8	9.5	2.8	6.1	8.9	14.4	11.9	9.1
Japan	6.4	4.1	-0.6	1.3	7.8	5.3	6.8	3.8

* Za Tajvan cifre se odnose na stope rasta za dodatnu vrednost u periodima 1971-80 i 1981-90.

Izvori: *World Development Report 1992* i *Asian Development Outlook 1991*.

Japana. Oko 1980. g, tri NiZ JIA (Indonezija, Malezija i Tajland) su, nakon što su bile zavisne od izvoza primarnih proizvoda, zabeležile slično (ali manje) povećanje industrijskog izvoza.

Neposredni rezultat visokih stopa rasta je i stabilno povećanje životnog standarda u zemljama regiona IA. Prema procenama, broj stanovnika koji žive ispod linije apsolutnog siromaštva je pao sa 330 mil. 1980. g. na 180 mil. 1996. g. Svetska banka navodi da se životni vek u 7 privreda regiona IA (R. Koreja, Tajvan, Singapur, Hong Kong, Malezija, Indonezija i Tajland) povećao sa 56 godina 1960. g. na 71 godinu 1990. g.

Toru zaključuje je da postoje osnove za optimizam u pogledu dugoročnih izgleda za azijske NiZ. One imaju ogroman potencijal. Zbog velikog broja razloga region IA bi trebalo da nastavi da bude jedan od ekonomski najdinamičnijih regiona u svetu. Prvo, zahvaljujući rastućim prihodima i demonstracionom efektu, region se prebacuje na *obrazac rasta predvođen domaćom tražnjom*; drugo, industrijsko restrukturiranje će biti olakšano *efektom učenja* i treće, standardi obrazovanja, inače visoki, rastu širom regiona.

1.3 Poreklo privrednog čuda

Vekovima, čak milenijumima, azijske privrede su, kao i većina drugih, rasle samo na mahove i od slučaja do slučaja. Nije postojao svesni ili stalni napor da se podignu sa jednog ekonomskog nivoa na drugi.

Oslobođenje od kolonijalne vlasti je stimulisalo ono što Quizhen naziva *panazijskim praskom* kreativne snage. On predstavlja zamajac za koji se veruje da objašnjava privrednu ekspanziju azijskih NiZ. Mnogi resursi su do tada bili preusmeravani na razvoj kolonijalnih sila, od kojih su kolonijalizovane zemlje bile zavisne u pogledu kapitala, pristupa međunarodnim tržištima, tehnologije i trgovine. Međutim, mora se takođe uzeti u obzir da su kolonijalne vlade stvorile neophodnu infrastrukturu i međunarodne veze koje su postavile osnovu za privredni uzlet. Nakon sticanja nezavisnosti, zemlje regiona IA su, iako sa različitim političkim i socijalnim sistemima, i kulturnom tradicijom, formulisale jasne razvojne politike, istovremeno zadržavajući izuzetno snažan osećaj regionalnosti. Pri tome su naišle na mnoge teškoće, kao što su rigidna privredna struktura, nestašica kapitala, slabo obučena radna snaga, korupcija, nedostatak infrastrukture i resursna ograničenja. Međutim, usprkos različitim nacionalnim uslovima, svaka zemlja je preduzela slične mere za poboljšanje opštih ekonomskih uslova.

Privredna transformacija azijskih NiZ nije bila spontan proces. Ona se ne može objasniti izuzetnošću povoljnih inicijalnih uslova, niti je bila podstaknuta samo, ili čak uglavnom, tržišnim podsticajima. Umesto toga, zemlje regiona su sprovodile ekonomske politike sa ciljem restrukturiranja tržišta na način da se smanji nesigurnost. Ove ekonomske politike su bile stvorene tako da su se odnosile ne samo na nedostatke tržišta, već takođe na čitav niz problema koji su poticali iz organizacije industrije, strukture javnih institucija i *rent-seeking* ponašanja.

Pored toga, sve azijske NiZ su se na početku angažovale u industrijskim aktivnostima koje su bile u skladu sa postojećim komparativnim prednostima. Nakon toga, transformacija izvoznih struktura u skladu sa promenama konkurentnosti je bila integralni deo širih napora da se prodube industrijske i tehnološke mogućnosti. Azijske NiZ su pokušale da formulišu industrijsku politiku na bazi projekcija razvoja tržišta i procene koji infant sektori bi mogli da stvore svoj konkurentski prostor (nišu) na svetskim tržištima. Ta grupa sektora je dobila zaštitu od uvoza, podsticaj za izvoz, poreske olakšice i druge vrste finansijske pomoći. Međutim, uspešna transformacija nije bila spontani rezultat tržišnih snaga, već miksa manjeg ili većeg upliva države. Možda je ovo najvažniji razlog za uspeh azijskih NiZ.

Prebaciti se sa poljoprivredne osnove na industrijsku aktivnost, proizvoditi jedan za drugim proizvod, izvoziti ih u jednu zemlju za drugom, konstantno podstičući proizvodnju, održavajući stope rasta od 10% i više godišnje tokom perioda buma, bez loših rezultata u periodima opadanja, je dovoljno da privuče pažnju. Ovakva dostignuća su suviše retka. Još impresivnije je da su ona samo površinska manifestacija dubljih procesa ekonomske transformacije i modernizacije koji su bili postignuti u roku od par decenija za koje je nekad bilo potrebno nekoliko generacija ili vekova. Naime, NiZ IA su bile još brže od pionira industrijalizacije i Japana. Njima je bilo potrebno svega 20 ili 30 godina da ostvare preokret.⁵⁵

Woronoff smatra da svakako postoje razlozi da se govori o *privrednom čudu* u svakoj od ovih zemalja. Međutim, pogrešno bi bilo zaključiti da je ono nastalo iz nečega *čudnovatog* u njihovim politikama i strategijama. Naime, postoji jedan faktor koji se mora uzeti u obzir i koji se može sumirati tvrdnjom da se ekonomski kontekst, u koji su zemlje evoluirale, promenio tako radikalno da se mora govoriti o *neo-razvoju*.

Tradicionalni razvoj je bio izuzetno minuciozan i dugotrajan proces. Sve *kasnopridošlice*, uključujući Međi Japan i mnoštvo ZUR nakon rata, su bile u sasvim drugačijoj poziciji od pionira industrijalizacije. Kako navodi Woronoff, one su bile samo *sledbenici*. One su jednostavno imitirale industrijalizaciju koja je ostvarena pre njih. One nisu morale da stvore nove proizvode, sektore, tehnologije, proizvodne tehnike, marketinške ili menadžerske metode. Kao novopridošlice, one su imale izuzetno širok izbor i mogle targetirati sektore koji su dominantni u svakoj etapi procesa rasta. Kasnopridošlice su takođe imale pristup mnogim esencijalnim faktorima koji su možda nedostajali u njihovoj inicijalnoj obdarenosti faktorima. Tu se pre svega misli na kapital. Međutim, najveće koristi su imale u pogledu tehnologije. Tokom druge polovine XX veka postojao je ogroman fond znanja koji je prilično bio otvoren za bilo koju ZUR. Pored toga, postoji još jedan dodatni element. To je pristup tržištima.

U velikoj meri zahvaljujući ovim višestrukim prednostima što je neko kasnopridošlica, NiZ IA su bile u stanju da proizvedu svoja *čuda*. Time se jednostavno podvlači činjenica da su one imale koristi od kasnog otpočinjanja privrednog razvoja.

Ipak, isti faktori koji su ohrabрили *neo-razvoj* u IA su bili podjednako, a ponekad i više, prisutni i drugde. Gotovo svi instrumenti politike primenjeni u azijskim NiZ su takođe bili primenjeni u nekim drugim ZUR. Međutim, ostale kasnopridošlice očigledno nisu ostvarile isti uzlet. Ono što razlikuje azijske NiZ nije da su one bile inovativnije u razvijanju instrumenata politike, već efikasnije u njihovoj primeni. Samo na pozadini ovog neuspeha drugih ZUR, NiZ IA pre svega, a potom i NiZ JIA se mogu opravdano smatrati – *privrednim čudom*.

Sveukupno, ne postoje definitivni odgovori kako je ostvaren izuzetan privredni rast azijskih NiZ. Postoje preduslovi koji se ne mogu replicirati, a koji su ostvarili značajan uticaj. Ipak, takođe je važan i uticaj primenjenih ekonomskih politika.

Mnogobrojni autori navode mnogobrojne uzroke izuzetnog uspeha azijskih NiZ. Međutim, svaki od faktora uspeha nudi uvid u jednu ili više priča o *privrednom čudu*, ali nijedan ne odgovara punoj raznolikosti regionalnog iskustva. Lekcije *azijskog čuda* moraju stoga dopustiti višestruke recepte za uspeh. U ranijim *jednofaktorskim* pristupima, uspeh regiona se

⁵⁵ Prosečni rast NICs IA se kretao na nivou od preko 9% u periodu vrhunca – 60-tih i 70-tih godina. Radi komparacije, krajem XIX veka i početkom XX veka, perioda značajnog progressa, Engleska je rasla po stopi od 2,1%, Nemačka 2,7%, a SAD 4,6% godišnje. Rast u Japanu je od 1880. do 1930. g. iznosio oko 4% godišnje.

pripisivao pojedinačnim uzrocima. U *multifaktorskom* pristupu, uspeh je povezan sa nekoliko različitih politika, koje se mogu posmatrati kao alternativni putevi za ostvarenje razvojnih ciljeva.

Kao podrška različitim gledištima o poreklu *privrednog* čuda, razvijen je čitav niz tzv. *stilizovanih činjenica*, kao na primer da su azijske NiZ pozajmljivale *opreznije*, održavale *odgovarajući* (ili čak potcenjeni) devizni kurs, vodeći *konzervativnu* fiskalnu politiku i izbegavajući velika povećanja javne potrošnje, itd. U stvarnosti, očigledno je da nijedna od ovih stilizovanih polarizovanih pozicija ne obezbeđuje zadovoljavajući okvir za analizu sličnosti i razlika regiona ZUR.

Tendencija polarizacije razvojnog izazova u nizove međusobno suprotstavljenih izbora: država versus tržište, *outward* versus *inward* orijentisan razvoj, *investment-led* versus *export-led* rast, nalazi malo opravdanja u iskustvu azijskih NiZ.

Opšte lekcije iskustava azijskih NiZ se stoga svode na pravila zdravog razuma. Stabilno, tržišno orijentisano okruženje (bar za vodeći sektor privrede), visoke stope investicija u ljudski i fizički kapital, *outward* orijentacija, itd. Osim toga, postoji potreba za dobrim upravljačkim sistemom i za vodećim sektorom. Ovi ciljevi se mogu ostvariti sa više ili manje državne intervencije, i sa više ili manje privatnog preduzetništva, ali moraju biti efikasno ispunjeni, po merilu svetskih cena.

Uspeh ovih zemalja je imao varijetete i nije postojao jedan jedinstven model. To je i logično, s obzirom da privrede regiona pored zajedničkih, karakteriše velika divergencija ekonomskih politika. Politike, stvorene i primenjene na različite načine, su odražavale različite nivoe privrednog razvoja, različitu obdarenost prirodnim resursima i različite makroekonomske okolnosti.

Azijske NiZ su izuzetno raznolika grupa privreda. Ove zemlje se nalaze na različitim etapama privrednog razvoja i karakterišu ih ogromna etička, kulturološka i religiozna raznolikost, kao i istorijsko iskustvo. Azijske NiZ se razlikuju po prirodnim resursima, stanovništvu, specifičnim politikama i institucijama koje su korišćene radi ubrzanja industrijalizacije i ostvarenja brzog privrednog rasta. "I zaista, jedino je prirodno da institucionalna adaptacija i inovacija u procesu industrijalizacije čine neizbežnim da različite zemlje koje su otpočele razvoj u istoj tački vremena završe sa različitim institucijama i mehanizmima politika, čak i ako prate u velikoj meri sličnu strategiju. Na taj način, u principu ne postoji kontradikcija između priznavanja razlika između zemalja IA i traganja za zajedničkim principima u njihovim iskustvima".⁵⁶ Promene u ekonomskoj politici su u svakoj zemlji bile pod uticajem specifičnih faktora svake pojedine zemlje. "Ovi faktori uključuju kako efikasnost tzv. *faktora ograničenja*, kako ih je nazvao Collier, koji se odnose na faktore koji nameću ograničenja akcijama države, tako i upornost i konzistentnost sa kojom se sprovode specifične politike".⁵⁷

Međutim, pored razlika postoje i zajedničke karakteristike azijskih NiZ koje su prouzrokovale da se one grupišu zajedno i odvoje od drugih ZUR. Prvo, brz, stabilan rast tokom perioda 1960-1995. g. To je samo po sebi neobično među ZUR; drugo, brze demografske tranzicije, jak i dinamičan poljoprivredni sektor i neobično visoke stope rasta izvoza; treće, kombinacija brzog stabilnog rasta sa izuzetno ravnopravnom raspodelom dohotka; četvrto, visoke

⁵⁶ (1997) Proceedings of the International Conference on East Asian Development. / Kuala Lumpur, 1 March 1996. – UNCTAD, Geneva & Institute of Strategic & Int. Studies, Kuala Lumpur - s. 234.

⁵⁷ (1994) Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies - VIII - s. 101.

stope investicija tokom perioda 1960-1995. g., koje su prosečno nadmašivale 20% BDP-a, podržane brzim rastom domaće štednje, i peto, rastuće obilje ljudskog kapitala, zahvaljujući opštem primarnom i sekundarnom obrazovanju. Na ove faktore, kako ističe Page, *otpada 70-100%* rasta u azijskim NiZ, te u ovom smislu ne postoji nikakvo *azijsko čudo*.

Hirono navodi: 1) brz ritam industrijalizacije, i industrijskog i tehnološkog unapređenja tokom celog perioda; 2) brz razvoj sektora modernih usluga, naročito od sredine 70-tih godina; 3) politika supstitucije uvoza usvojena od kraja 50-tih do sredine 60-tih godina je krajem 60-tih i početkom 70-tih godina u većini zemalja zamenjena politikom promocije izvoza; 4) krajem 60-tih godina, obezbeđeni su liberalniji uslovi za SDI, za razliku od perioda od 40-tih do početka 60-tih godina; 5) okviri regionalne saradnje su ojačali ekonomsku komplementarnost azijskih NiZ, što je dovelo do stabilnog rasta unutarregionalne trgovine od 70-tih godina; 6) pozitivna uloga države; 7) poštovanje zajedničkih vrednosti koje dominiraju u društvu tako da su državna birokratija i korporacije privatnog sektora pre saradivale nego što su bili oponenti. Koristi od nacionalnog privrednog razvoja su deljene prilično ravnopravno; 8) brza integracija sa ostatkom svetske privrede putem povećanja međunarodne trgovine i direktnih investicija TNK; 9) negativni aspekti industrijalizacije u obliku degradacije prirodnog okruženja i rastućeg kriminala, itd.

Quizhen navodi sledeće zajedničke crte u iskustvu azijskih NiZ: 1) sve zemlje su, u različitoj meri, uspostavile tržišnu ekonomsku strukturu koristeći državnu intervenciju; 2) umesto tzv. politika *jednakih mogućnosti* ili *otvorenih vrata*, aktivirane su državne ekonomske strategije koje funkcionišu zajedno sa jedinstvenim uslovima svake zemlje; 3) privredni rast je bio podstaknut tržišnom orijentacijom, ali su različiti nacionalni uslovi i etape razvoja podrazumevali različite pristupe tržišnoj privredi i 4) visoke stope investicija, štednje i izvoza.

Page navodi da je brz rast azijskih NiZ imao nekoliko komplementarnih elemenata: 1) stabilnu makroekonomsku politiku koja je obezbedila okvir za privatne investicije; 2) obrazovne politike fokusirane na primarno i sekundarno obrazovanje; 3) poljoprivrednu politiku sa naglaskom na promenu produktivnosti i bez preteranog poreskog opterećenja ruralnog dela privrede; 4) distorzije cena održavane u okviru razumnih granica; 5) finansijski sektor je zadržao nefinansijsku štednju, i povećao privatnu štednju i štednju korporacija; 6) tehnologija sticana putem SDI i licencama; 7) državne investicije su dopunjavale privatne investicije i povećavale njihovu orijentisanost ka izvozu; i možda najvažnije 8) intervencionistička politika, mada je po mišljenju ovog autora veoma teško uspostaviti veze između rasta i pojedinačne intervencije, a još teže uspostaviti uzročnost.

UNCTAD takođe navodi *svoje* zajedničke principe koji su upravljali stvaranjem i primenom politike u azijskim NiZ: 1) selektivna intervencija je u nekim oblastima bila kombinovana sa liberalnom politikom u drugim. Visoka zaštita infant sektora je kombinovana sa niskom zaštitom zrelih sektora; 2) sprečavanje nedostataka tržišta; 3) instrumenti politike su bili dodeljeni specifičnim i dobro definisanim, a ne opštim i apstraktnim razvojnim ciljevima; 4) kad instrument nije bio efikasan njegova orijentacija je bila menjana ili je bio napušten ili zamenjen efikasnijim; i 5) bili su obezbeđeni podrška i zaštita privatnom sektoru na bazi reciprociteta.

Među očiglednim zajedničkim karakteristikama *privrednog čuda* treba ubrojati i geografiju. "Obrasci razvoja IA su mnogo sličniji nego što bi se inače moglo očekivati na osnovu sličnosti i obdarenosti resursima. Ovo sugerise da je privredni rast IA možda delom bio induciran regionalnim kontaktima - uključujući tokove dobara, investicija, tehnologija, ambicija i ideja o

upravljanju".⁵⁸ Mnogi autori podržavaju pretpostavku da su se zbog *efekata interakcije* pojedinačne privrede uspješnije razvijale nego u slučaju *izolovanog* razvoja. Geografska blizina je: 1) ohrabrila imitiranje međusobnih politika, 2) promovisala imitiranje tehnologija i poslovnih strategija, 3) pospešila spoljnu trgovinu putem niskih transportnih troškova, 4) olakšala direktne investicije putem kulturoloških i etničkih veza zasnovanih na istoriji i migraciji, itd. Petri je ovo sublimirao u *tezi o zarazi*.

Ono što je zajedničko svim azijskim NiZ je da je privredni razvoj bio visoko poštovan sam po sebi. Međutim, bilo je neophodno podržati *prioritet* privrednog razvoja time što bi se pokazalo da je on osnova za ostvarenje većine drugih validnih ciljeva. Naime, postojali su i drugi važni ciljevi kao što su nacionalna odbrana i socijalna pitanja. Snaga obavezivanja je stoga bila dokazana spremnošću da se snizi značaj svih ostalih primarnih ciljeva. Odnosno, samo obavezivanje i volja nisu mogli rezultirati tako uspješnim privrednim razvojem. Neophodno je utvrditi druge aspekte procesa razvoja azijskih NiZ.

1.3.1 Komponente razvojnih strategija azijskih NiZ

Svi se slažu da su azijske NiZ zabeležile spektakularan rast, ali se niko ne slaže zašto su ove zemlje sasvim iznenada i neočekivano počele da rastu tako brzo. Ovo pitanje nema jednostavan odgovor. Veliki broj faktora deluje u regionu kao celini i u svakoj od pojedinih zemalja u pitanju. Jedan od najznačajnijih faktora je da je rast nedavni fenomen, star samo jednu generaciju.

Međutim, komponenta koju gotovo svi analitičari zaboravljaju, a koja je možda najvažnija komponenta izvanrednog rasta azijskih NiZ je 1) *stepen nacionalne sreće*. Nju je teško definisati, još teže izmeriti, ali ona zaista igra ulogu u uspješnom razvoju, ne samo u smislu bolje obdarenosti resursima, odsustva velikih nesreća kao što su duge gladi izazvane sušama, zemljotresi, i sl., već i u pogledu mnogih elemenata koji su van političke i ekonomske kontrole, kao što su odsustvo vojnih konflikata, niski troškovi za odbranu, priliv velikodušne spoljne pomoći, slobodan pristup spoljnim tržištima, povoljno globalno ekonomsko okruženje sa rastućom svetskom trgovinom i proizvodnjom⁵⁹, i sl., naročito tokom perioda inicijalnog ekonomskog uzleta.

Možda najvažniji faktor koji može da baci svetlo na misteriju rasta je 2) *uloga države*. Autori koji ekonomsku politiku azijskih NiZ označavaju kao tržišno orijentisanu ili *državom vođenu* nisu u pravu, jer ona predstavlja eklektiku elemenata izabranih iz instrumentarijuma oba pristupa. Zbog niza faktora, mogućnost transfera ovog aspekta razvoja azijskih NiZ u druge ZUR može danas biti ograničena.

U azijskim NiZ (sa izuzetkom Hong Konga) država je zadržala relativno otvoreno ekonomsko okruženje i *pravilno postavila cene*, obezbedila ukupno makroekonomsko okruženje koje je ohrabrilo investicije, postavila industrijske ciljeve i podstakla investicione aktivnosti čitavim nizom podsticaja. Drugim rečima, država je uticala na smer i ritam industrijalizacije. Ovu strategiju je Chen nazvao *neoklasičnim intervencionizmom*. S druge strane, država u azijskim NiZ nije pokušala da zaposedne tržište kako je često činjeno u drugim ZUR. Intervencija je generalno

⁵⁸ (1995) Asian Transitional Economies. Challenges and Prospects for Reform and Transformation / Intern. Center for Econ. Growth; Ed. by Naya S.F., Tan J.L.H. - Singapore: Institute of South. Asian studies - VI - s. 31.

⁵⁹ U 70-tim godinama, proizvođači iz IA još uvek nisu bili *kažnjavani* zbog programa izvoznih subvencija, koji bi danas bili neprihvatljivi.

imala za cilj da pokuša da olakša tržišne odluke. Sve u svemu, državna intervencija je u ovim zemljama bila konzistentna sa tržišnim snagama. "Na taj način, moglo bi se tvrditi da objašnjenje za uspeh industrijalizacije IA leži kako u primeni *outward-oriented* politike i politike tržišne privrede, tako i u snažnoj ulozi države u usmeravanju i upravljanju procesom. Wade govori o ovom procesu kao o *upravljanju tržištem...*".⁶⁰ Takva uloga države u azijskim NiZ je često definisana i tezom o developmentalističkoj državi.

Sledeća značajna komponenta razvojnih strategija regiona je 3) *makroekonomska politika*. Karakterisali su je monetarna i fiskalna disciplina, razumni nivoi spoljnog duga u obliku učešća u BDP-u i devizni kursevi koji nisu bili precenjeni. Jasan prioritet je bio privredni rast: finansijska stabilnost je bila subordinirana prioritetu dinamizma.

Tokom perioda ubrzanog rasta, prosečna godišnja inflacija je iznosila blizu 9% u azijskim NiZ u poređenju sa 18% u drugim ZUR. Realne kamatne stope su prosečno iznosile pozitivnih 4%, u poređenju sa negativnih 3% u drugim ZUR. Realni devizni kursevi su bili generalno konkurentni i manje podložni fluktuacijama od deviznih kurseva u drugim zemljama. Za veći deo perioda od 1965-1995. g., 7 azijskih NiZ je imalo zvanične devizne kurseve koji su se kretali veoma blizu njihovoj tržišnoj vrednosti; jedino je korejski *von* bio umereno precenjen. Azijske NiZ se nisu preterano zaduživale, s tim da su Filipini, Indonezija i R. Koreja bili glavni izuzetak. Osim Filipina, nijedna od azijskih ZUR se nije suočila sa problemima otplate. Većina azijskih NiZ je održavala budžetske deficite dosta ispod proseka za ZUR, sa izuzetkom Malezije.

Mnogi autori kao ključni faktor u vanrednim performansama rasta azijskih NiZ navode 4) *visok nivo štednje* koji je finansirao *visoku stopu domaćih investicija* (kako u ljudski, tako i u fizički kapital), i visok nivo efikasnosti preduzetih investicija. Domaće stope štednje su iznosile 30% do 40% BDP-a, ali nisu bile visoke pre otpočinjanja visokog rasta. Visoke stope investicija (kao i orijentacija ka izvozu) se često nazivaju *motorima rasta*, budući da stvaraju korisne efekte preliivanja za preostali deo privrede. Međutim, Sarel nije, ispitujući dinamiku stope investicija, dao podršku gledištu da su i investicije bili jedan od glavnih motora rasta, jer visoke stope investicija nisu bile opšta karakteristika NiZ IA 1960. g. Singapur i Indoneziju nisu karakterisali visoki nivoi investicija ni u 80-tim godinama. Ovo pitanje stoga ostaje otvoreno.

Mehanizmi 5) *finansijskog posredovanja* ovih zemalja su se kretali od izrazito regulisanih, državno kontrolisanih bankarskih sistema u R. Koreji i Indoneziji, do konkurentnog, privatnog bankarstva u Hong Kongu, Maleziji i Tajlandu. Između, mnoge zemlje su funkcionisale sa dualističkim sistemima, sa regulisanim tržištima koja obezbeđuju kapital za sektore velikog obima i neregulisanim, sivim tržištima koja finansiraju manja preduzeća. Sveukupni podaci ne dopuštaju donošenje konačnog zaključka u pogledu odnosa između finansijske represije i privrednog rasta.

Postoji mnogo autora koji podržavaju tezu da je azijsko *privredno čudo* ogromnim delom bilo rezultat, 6) *politike promocije izvoza*. Trgovina je zaista bila motor rasta i region je imao izvozne performanse bez presedana. Kao rezultat, učešće azijskih NiZ u svetskom izvozu je poraslo sa manje od 2% 1960. g. na više od 8% 1988. g. Međutim, pored analiza koje potvrđuju da je spoljna trgovina zaista igrala ogromnu ulogu u gotovo svim zemljama, postoje i empirijski podaci koji pokazuju da su privrede IA bile više neutralne, sa manjom antiizvoznom sklonošću od drugih ZUR. Na taj način, rasprava je daleko od rešene.

⁶⁰ (1996) *The Global Economy in Transition* / Ed., by Daniels P.W., Lever W.F. - Harlow: Longman, - XIX, - s. 259.

Azijske NiZ su sledile i strategiju uvozno supstituirajuće industrijalizacije i strategiju izvozno orijentisane industrijalizacije da bi izbegle ograničenja svojstvena ekskluzivnoj zavisnosti od domaćeg ili spoljnog tržišta, kao i radi olakšavanja industrijske diversifikacije i sofistifikacije. Drugo, početna faza industrijalizacije - izvoz primarnih proizvoda i primarna USI - su bile zajedničke za sve NiZ. Treće, trajanje ovih strategija je variralo među zemljama. Interesantno je istaći da kako bi industrijski sektori izgradili tehnološke i menadžerske kapacitete, i postali međunarodno konkurentni, zaštita i drugi oblici podrške su bili postepeno povlačeni. Kao rezultat ovog procesa, azijske NiZ su zadržavale spektar protekcionističkih mera i izvoznih podsticaja za sektore na različitim stepenima zrelosti - fenomen koji se često pogrešno opisuje kao *neutralno podsticajni režim*. Zbog toga nije postojala konvencionalna dihotomija između strategije supstitucije uvoza i strategije promocije izvoza, pošto su obe bile integralni delovi jedinstvene strategije.

Usprkos činjenici da je rast industrijskog izvoza najuočljivija karakteristika izvanrednih performansi azijskih NiZ, 7) i *poljoprivreda* je igrala značajnu ulogu u rastu svih zemalja osim Hong Konga i Singapura. Naime, razvoj poljoprivrede je obezbedio osnovu za industrijski rast: kao izvor štednje i deviza za investicije u druge sektore, rezerve radne snage, kao i za obezbeđenje dohotka farmerima kojim oni mogu kupovati industrijske proizvode.

Nema sumnje da je 8) *tehnologija* bila odlučujući faktor u rastu i brzom transformaciji azijskih NiZ. Tehnologiju sticanu putem zvaničnih ugovora o licenci je preferirala R. Koreja. To nije bio najjednostavniji metod, pošto je zahtevao posedovanje određenih tehničkih sposobnosti u zemlji koja kupuje licencu. Neke zemlje su morale da usvoje manje legitimna sredstva, od kojih je najuobičajeniji *obrnuti inženjering*. Međutim, najveći deo transfera savremene tehnologije je bio u obliku kupovine opreme. Uvođenje napredne tehnologije ohrabriranjem SDI je imalo izrazite prednosti, jer je bilo moguće steći odjednom i istovremeno kako *know-how*, tako i kapital.

9) *Istraživanje i razvoj (IR)* igra krucijalnu ulogu u zemljama koje upravo otpočinju sa industrijalizacijom. Kopiranje već zahteva IR sposobnosti. Sposobnost da se poboljša ono što je pozajmljeno i inoviranje tehnologija drugih zemalja je još zahtevnije. Ipak, danas sve NiZ IA uspevaju u daleko izazovnijem zadatku stvaranja sopstvenih proizvoda, proizvodnih tehnika i tehnologija.

10) *Investicije u ljudski kapital* su svakako sledeća komponenta azijskog uspeha. Sve azijske NiZ su posvetile daleko više sredstava obrazovanju nego ostale ZUR. Obrazovni napor je zaista bio visok, naročito u privredama sa najjačom konfučijanskom tradicijom (Hong Kong, R. Koreja, Tajvan i Singapur). Međutim, obrazovna dostignuća su takođe visoka u najmanje uspešnim azijskim NiZ (Filipini). Ukoliko je akumulacija ljudskog kapitala u azijskim NiZ jedinstvena, to je pre zbog kvaliteta i tehničke orijentacije obrazovnih programa, jer su investicije u obrazovanje bile posebno fokusirane na sticanje i primenu tehnologije.

Koliko je brz privredni rast azijskih NiZ rezultat visokih nivoa investicija u ljudski i fizički kapital, a koliko 11) *brzog rasta produktivnosti faktora proizvodnje* je još uvek predmet nerešene debate. Neki autori veruju da povećano korišćenje rada i kapitala objašnjava celokupan rast azijskih NiZ, dok drugi smatraju da su ove zemlje koristile tehnologiju brže i efikasnije od svojih konkurenata. Uočava se da su se azijske NiZ razdvojile u dve različite grupe: privrede podstaknute investicijama i privrede podstaknute produktivnošću. Privrede podstaknute investicijama – Indonezija, Malezija i Singapur – odgovaraju obrascu *tipične* ZUR po Cheneryju, sa relativno niskim stopama rasta UFP-i i malim relativnim doprinosom UFP-i rastu

produkcije. Nasuprot tome, privrede podstaknute produktivnošću - Japan, R. Koreja, Hong Kong, Tajland i Tajvan - imaju relativno visoke stope rasta UFP-i i više doprinose UFP-i rastu proizvodnje. Studija Svetske banke iz 1993. g. tvrdi da iako je 2/3 rasta azijskih NiZ *input-driven*, preostala 1/3 ne može biti objašnjena akumulacijom i stoga se pripisuje povećanoj efikasnosti ili ukupnoj faktorskoj produktivnosti. Zbog ovih pitanja bez odgovora, rezultate analiza koje naglašavaju doprinos kapitala i rada, i smanjuju doprinos tehnologije privrednom rastu ne bi trebalo posmatrati kao definitivne.

Kulturološka teza se odnosi na doprinos 12) *kulturoloških faktora*, a pre svega konfučijanizma, azijskom privrednom uspehu. Nema sumnje da su konfučijanske *vrline* bile od velike pomoći u privrednom razvoju, ali bi bilo vrlo naivno pretpostaviti da one sve objašnjavaju. Štaviše, po gledištu većine eksperata, postoje takođe konfučijanski *poroci* koji sprečavaju ponašanje potrebno za moderno ekonomsko preduzetništvo. Konfučijanska tradicija je možda doprinela razvoju u 4 od 7 država regiona IA ohrabrivanjem obrazovanja i visoko kvalitetne birokratske kontrole. Međutim, druge azijske NiZ su takođe uspele, tako da je očigledno da je konfučijanska tradicija igrala pozitivnu ulogu samo u kontekstu drugih povoljnih institucija i politika. Odnosno, konfučijanizam nije ni dovoljan, niti neophodan za brz privredni rast.

Efikasna primena strategije i politike razvoja je takođe krucijalno zavisila od 13) *stvaranja odgovarajućih državnih i privatnih institucija*. Ističu se tri takve institucije: snažna birokratija; institucije stvorene da obezbede snažne veze sa preduzetničkom klasom i korporacijska struktura. Birokratiju su odlikovali: značajan stepen izolacije od političkih pritisaka; kontinuitet građanskog ljudstva, i stvaranje upravljačke elite isključivo prema sposobnostima i zalaganjima. Bliski i dobri poslovni odnosi sa privatnim sektorom su takođe omogućili birokratiji da stekne detaljnije informacije o sposobnostima i nedostacima privatnog sektora, kao i da se izbegnu nedostaci tržišta u ostvarenju ciljeva razvoja.

Veliki deo uspeha azijskih NiZ se, kako ističe Dixon, takođe duguje 14) *istorijskim i geografskim faktorima*. Mnogo vekova su ključne azijske luke bile uključene u rastući kapitalistički svetski sistem kao rezultat evropske ekspanzije u regionu i jeftinog pomorskog transporta. Takođe, američka pomoć u obnovi Japana nakon Drugog svetskog rata, i američka ekonomska pomoć i vojni rashodi u regionu, tokom i nakon Korejskog i Vijetnamskog rata, su podstakli investicije i izvozne sektore. Ozawa ističe da regionalni prostor radnotražećih investicija i radno intenzivnog izvoza IA duguje svoje poreklo u velikodušnom *posleratnom trgovinskom režimu Pax Americana-e*. Ovaj režim je omogućio strukturnu transformaciju japanske privrede nakon Drugog svetskog rata, čime je ona postala glavni faktor industrijske ekspanzije i ekonomske integracije celokupnog regiona IA. Geografska blizina je takođe olakšala trgovinske i investicione tokove prvo iz Japana, a kasnije iz NiZ IA ka NiZ JIA.

Pored toga, među najkritičnije faktore treba ubrojiti i 15) unutrašnju *političku stabilnost*, kao i *političko obavezivanje na razvoj*, naročito na visok rast sa jednakošću.

Uspeh azijskih NiZ krasi i 16) *anticipiranje budućih teškoća* sa kojima će se sektori sa statičkim komparativnim prednostima suočiti, te su ove zemlje postepeno gajile nove generacije sektora sa većim potencijalom za rast produktivnosti na dug rok. One su težile *stečenim komparativnim prednostima* putem selektivne industrijske politike. To je dovelo do unapređenja privrede strukture koja se inače ne bi desila spontano ili brzo putem tržišnog mehanizma u odsustvu državne intervencije.

Takođe, sposobnost ovih zemalja da izvrše 17) *reviziju politike* koja se pokazala kao pogrešna je sledeći od značajnih elemenata *čudesnog* pristupa razvoju. Odnosno, azijske NiZ su bile mnogo spremnije da eliminišu i koriguju greške nego da ih učine trajnim.

1.4 Stav Svetske banke prema izuzetnim ekonomskim performansama azijskih NiZ

U dve studije, *Izazov razvoja* iz 1991. g. i *Istočnoazijsko čudo* - EAM iz 1993. g., ekonomisti Svetske banke su eksplicitno izneli svoj pogled na ekonomsku politiku. Ove dve studije dopunjuju jedna drugu. Prva daje Bančin generalni analitički okvir i *tržišno orijentisan* pristup pitanjima razvoja, dok druga tvrdi da je, usprkos velikoj državnoj intervenciji u IA, iskustvo ovih zemalja još uvek kompatibilno sa preporukama Studije iz 1991. g. Međutim, stavovi Svetske banke o privrednom razvoju IA su kontroverzni i bili su dovedeni u sumnju od strane velikog broja ekonomista, od kojih nisu svi heterodoksni.

"U skladu sa gledištem Svetske banke, *istočnoazijsko čudo* se može interpretirati kao proces koji dovodi do makroekonomske stabilnosti i obuzdavanja inflacije, kao i do dostizanja tri funkcije rasta (akumulacija, distribucija i poboljšanje produktivnosti) putem uspešne kombinacije politika selektivne intervencije vezanih za uspostavljanje fundamentalnih uslova".⁶¹ Svetska banka pripisuje *azijsko čudo* pravilnom postavljanju makroekonomskih osnova, odnosno visokim stopama štednje i investicija, naglasku na izvoz i velikim ulaganjima u obrazovanje.

Što se tiče značaja uspostavljanja *fundamentalnih uslova* ili *fundamentalnosti*⁶², postoji široka podrška gledištu Svetske banke. Međutim, rezultati naknadne Studije o *azijskom čudu* koju je sproveo OECF Institut za istraživanje pomoći razvoju – RIDA pokazuju da je stav Svetske banke u kontradikciji sa stavovima drugih autora u sledeća 4 aspekta: prvo, uloga države u privrednom razvoju i odgovor privatnog sektora; drugo, efikasnost industrijske politike (uključujući usmerene kredite); treće, institucionalni aspekti privrednog razvoja; i četvrto, imitiranje iskustva zemalja regiona IA od strane drugih ZUR.

Amsden-ova smatra da stavovi Svetske banke o uzrocima *azijskog čuda* moraju da budu kontroverzni zato što je tema kontroverzna, kao što je i Banka kontroverzna. "Njen srednji upravljački kadar se sastoji od mnogih visoko cenjenih ekonomista, dok su njeni top menadžeri pre svega politički službenici koji deluju po nahođenju industrijalizovanih zemalja, naročito SAD".⁶³

Mišljenje Svetske banke o državnoj intervenciji je 1991. g. sumirano kao *market-friendly* pristup razvoju (smatra se da su intervencije *market-friendly* ukoliko se primenjuju *nerado, oprezno* i *transparentno*). Banka smatra da u azijskim NiZ promocija specifičnih grana generalno nije uspela, da su usmereni krediti dali rezultate u određenim situacijama uz visok rizik, dok je strategija promocije izvoza bila daleko najuspešnija od 3 seta intervencija ekonomske politike. "Ovaj narcizam je sam po sebi ideološki: niko ne može tvrditi da je ... IA zaista funkcionisala sa *market-friendly* politikom... Takođe je dogmatski zagovarati da su HPAEs mogle rasti isto tako

⁶¹ (1997) Proceedings of the International Conference on East Asian Development. / Kuala Lumpur, 1 March 1996. – UNCTAD, Geneva & Institute of Strategic & Int. Studies, Kuala Lumpur. - s. 108.

⁶² Fundamentalnosti (*fundamentals*) podrazumevaju šest elemenata – makroekonomsku stabilnost, visoke investicije u ljudski kapital, efikasan i siguran finansijski sistem, ograničene cenovne distorzije, otvorenost stranoj tehnologiji i razvoj poljoprivrede – i oni utiču prvenstveno putem tržišno zasnovanih mehanizama konkurentne discipline.

⁶³ Amsden H. A. (1994) Why Isn't the Whole World Experimenting with the East Asian Model to Develop?: Review of the East Asian Miracle. // World Development. Oxford, Vol. 22, No 4 - s. 627.

brzo ili čak brže da su njihove države intervenisale manje ili da uopšte nisu intervenisale”.⁶⁴ Pored toga, Singh ukazuje na podatke koji dokazuju da država u R. Koreji i na Tajvanu (i u Japanu) nije intervenisala ni nerado, ni transparentno, ni samo na sektorskom nivou (već još više na nivou pojedinačnog preduzeća).

S druge strane, EAM iz 1993. g. uvodi koncept *funkcionalnog pristupa rasta* kao rafiniranije verzije *market-friendly* pristupa. Međutim, Yanagihara ukazuje da teze EAM-a da: a) selektivna intervencija nije značajno uticala na obrasce sektorskog rasta, nije dobro podržana i b) da sektorska kompozicija nije uticala na ukupnu stopu rasta produktivnosti, iako tehnički korektna, je valjana samo kao bazna pretpostavka.

EAM definiše industrijsku politiku kao *napor države da promeni industrijsku strukturu u cilju promovisanja rasta zasnovanog na produktivnosti*. Nasuprot definiciji Banke, industrijska politika podrazumeva sve akcije preduzete u cilju promocije industrijskog razvoja osim onih koje dozvoljavaju slobodne tržišne snage. U većim NiZ IA (i Japanu) ona obuhvata mnogo više od *promene industrijske strukture*. Stoga se glavne primedbe odnose na Bančin tretman industrijske politike.

EAM priznaje da su neuspesi tržišta ozbiljniji u ZUR i da stoga može postojati potreba za većom ulogom države u stvaranju institucija i olakšavanju koordinacije. EAM takođe prihvata činjenicu o postojanju ogromne državne intervencije u azijskim NiZ u obliku usmerenih kredita za izabrane industrijske grane, zaštite domaćih uvozno supstituirajućih sektora, finansijske pomoći državnim bankama, javnih investicija u primenjenim istraživanjima, izvoznih ciljeva na nivou pojedinačnih preduzeća i grana, i široke razmene informacija između državnog i privatnog sektora. Međutim, Svetska banka ne ide tako daleko da usvoji *revizionistički stav* i brani svoj pristup u okviru neoklasičnog okvira. To je odraz njenog stava o ograničenoj koristi od industrijske politike (odnosno, državne intervencije). Bančin krajnji zaključak je da je takav intervencionizam, naročito u sferi industrijske politike, imao ograničen efekat. Odnosno, da intervencionizam sveukupno nije bio ni neophodan, ni dovoljan za vanredan uspeh ovih zemalja. Međutim, ukoliko nije moguće uspostaviti statističke veze *između rasta i pojedinih intervencionističkih mera*, onda nije moguće ni uspostaviti statističke veze *između rasta i neintervencionističkih mera*. Svetska banka je donela pogrešan zaključak.

Po Svetskoj banci, postoji malo dokaza da je industrijska politika uticala bilo na sektorsku strukturu industrije, bilo na stope promene produktivnosti u azijskim NiZ. Budući da je industrijska politika stvorila industrijsku strukturu *saglasno tržištu* Banka zaključuje da je industrijska politika u velikoj meri bila neefikasna. Drugim rečima, kako zaključuje Amsden-ova, industrijska politika je po Banci neefikasna i ako ispunjava neoklasična očekivanja i ako ih narušava.

Banka takođe tvrdi da su promovisani industrijski sektori (osim onih u Japanu) imali niže stope rasta ukupne faktorske produktivnosti nego neki drugi sektori, naročito tekstilni. Međutim, ni Bančine sopstvene ekonometrijske procene, ni analize drugih autora po pojedinim zemljama ne daju validan zaključak zbog inherentnih razlika u ponašanju industrijske produktivnosti u svetu. Takođe, kako navodi Lall, različite aktivnosti startuju na različitim osnovama i više UFP cifre mogu jednostavno pokazivati da su sektori u pitanju bili iza drugih na početku. Pored toga, razlike u UFP-i mogu takođe odražavati različite periode zrelosti različitih aktivnosti. (Ipak, neki

⁶⁴ Amsden H. A. (1994) Why Isn't the Whole World Experimenting with the East Asian Model to Develop?: Review of the East Asian Miracle. // World Development. Oxford, Vol. 22, No 4 - s. 628.

industrijski sektori imaju imanentno niže stope rasta produktivnosti od drugih, te samo u tom slučaju podržavaju zaključak Banke). Na taj način, UFP pristup se očigledno koristi u EAM kao kritika teze industrijske politike.

Ne iznenađuje zaključak Banke da je industrijska politika imala mali strukturni efekat, zato što nisu analizirani stopa rasta izvoza po zemljama, tehnološka složenost strukture izvoza i proizvodnje, indeksi domaćeg tehnološkog razvoja, domaći inženjering, istraživanje i razvoj itd.

Najkontroverzniji deo Studije je uloga selektivne nasuprot funkcionalnoj intervenciji. Studija zaključuje da su neke intervencije, naročito na tržištima kapitala, možda pomogle nekim od većih zemalja IA u domenu industrijalizacije (Japan, R. Koreja i Tajvan). Međutim, Banka smatra da selektivna promocija, generalno, usprkos tome nije bila efikasna u ispunjavanju svojih ciljeva, ne treba da bude preduzimana od strane drugih ZUR i ni u kom slučaju nije opcija *otvorenoj* politici. ZUR bi trebalo da preduzimaju samo *market-friendly* intervencije i postavljaju fundamentalnosti na pravilan način. Banka je, kako ističe Johnson, propustila da zapazi potrebu azijskih NiZ da intervenišu u procesu akumulacije, jer su one morale da se industrijalizuju kao *kasnopridošlice*, bez konkurentskih prednosti na tržištu novih, inovativnih proizvoda i procesa.

Konačni argument protiv industrijske politike u Studiji je da su međunarodne okolnosti i pritisci koje sprovode RZ neprijateljski postavljeni prema selektivnim intervencijama, što je tačno. Međutim, ako postoji validan ekonomski razlog za intervenciju, Banka bi trebalo da zatraži slabljenje tih pritisaka i da favorizuje industrijski razvoj u ZUR. To je očigledno nerealno očekivati.

Singh zaključuje da su ekonomisti Svetske banke došli do svoje doktrine neefikasnosti industrijske politike: 1) putem razmatranja industrijske politike u vrlo uskom smislu, 2) ignorišući njen višestrani karakter i značajne veze između njenih različitih komponenti i 3) korišćenjem neodgovarajućih testova za procenu uspeha ili neuspeha industrijske politike (ne razmatra se pitanje brzine prilagođavanja na dinamičke komparativne prednosti zemlje, i apstrahuju se efekti industrijske politike na platnobilansna ograničenja i samim tim na ukupnu tražnju). "...To su pitanja od kritičnog značaja u realnom svetu neperfektnih ili nekompletnih tržišta u poluindustrijalizovanim privredama".⁶⁵

Sveukupno, definicije Banke o nedostacima tržišta i industrijskoj politici su pristrasne i parcijalne. Teoretski okvir za otkrivanje efekta industrijske politike je neadekvatan. Zaključci o industrijskoj politici su neopravdani.

Sledeća tvrdnja Banke se odnosi na važnost makroekonomske stabilnosti za ukupne privredne performanse. Ukoliko se analiziraju fundamentalnosti vidi se da su u azijskim NiZ obim i stepen distorzije cena bili manji nego u većini drugih ZUR. To se, po Banci, odnosi na tržište rada i tržište kapitala, kao i robna tržišta. Međusektorski rasponi najamnina su bili uži, a realne kamatne stope su u proseku održavane pozitivnim. Učešća državno usmerenih kredita su bila niža i većina je bila kanalisana ka privatnom sektoru. Realni devizni kursevi su pokazivali značajnu stabilnost i nikad nisu zabeležili ozbiljnu apresijaciju. O tesnoj usklađenosti domaćih cena razmenljivih dobara sa svetskim cenama svedoče: prvo, nominalne carinske stope koje su bile niže u azijskim NiZ nego u većini drugih ZUR i drugo, relativne cene za azijske NiZ kao grupu su bile bliže i konzistentnije povezane sa svetskim cenama. Međutim, u ovom domenu postoji značajna varijacija između azijskih NiZ, sa Hong Kongom, Singapurom, Tajlandom, Malezijom i Indonezijom koje formiraju većinu određujući komparativni položaj grupe u učinku

⁶⁵ Singh A. (1995) The Causes of Fast Economic Growth in East Asia // UNCTAD Review. - Geneva, - s. 103.

relativnih cena, dok R. Koreja i Tajvan pokazuju značajno različite rezultate. Većina azijskih NiZ je održavala budžetske deficite ispod proseka za ZUR i udaljavanje od fiskalne opreznosti nije dugo trajalo. Nekoliko azijskih NiZ se snažno zaduživalo u inostranstvu, naročito R. Koreja, Indonezija i Filipini, ali su prve dve servisirale dugove bez potrebe za reprogramiranjem.

Što se tiče finansijskih sistema i politika Svetska banka zaključuje da su azijske NiZ *pravilno postavile temelje* čak iako je država mnogo intervenisala u nekim zemljama.

U domenu imitiranja iskustva zemalja regiona IA od strane drugih ZUR, kako ističe Perkins, Svetska banka se suočila sa izazovom da pomiri svoje *preporuke* drugim zemljama sa stvarnim događajima u azijskim NiZ. Ono što je Banka preporučivala je variralo od perioda do perioda i od zemlje do zemlje, ali dominira teza da tržišta, većinom, funkcionišu dobro i da država treba da interveniše samo da bi obezbedila valjano funkcionisanje tržišta, infrastrukture, pravnog sistema, državnog obrazovanja i državnog zdravstva. Iako je široko prihvaćen stav da ne postoji jedinstven model razvoja azijskih NiZ, već najmanje tri sasvim različita modela (sa zajedničkim karakteristikama) Banka, preterano pojednostavljujući lekcije iz iskustva azijskih NiZ, pokušava da silom stavi sasvim različite modele razvoja u jedan okvir. Uloga države u azijskim NiZ ne odgovara Bančinoj slici ograničene intervencije (osim u Hong Kongu), ali je celokupno i različito iskustvo ovih zemalja ipak stavljeno u okvir neoklasičnog ekonomskog ideala. Banka je pokušala da *market-friendly* pristupom ostvari transfer modela istočnoazijskog razvoja u ZUR.

Studija o *čudu* ima mnoge pozitivne strane. "Njen glavni doprinos može biti da ona priznaje domet i prodornost intervencije u većini HPAEs... Neke od interpretacija podataka su interesantne. Nekoliko zaključaka o implikacijama politike je tačno: potreba za fundamentalnostima, kao što su čvrsto makroekonomsko upravljanje, izvozna orijentacija i više obrazovanja... Postoje korisni uvidi u to kako se intervencijama upravljalo u većim NiP i Japanu, kako je birokratija bila izolovana i kako se efikasnost države može poboljšati".⁶⁶ Za zemlje koje favorizuju selektivnu industrijsku politiku, ovo je korisno. Sigurno da postoje neki elementi u azijskim NiZ koji se ne mogu reprodukovati, ali nekoliko vrlo važnih, kao što su zaštita u kontekstu izvozne orijentacije, selektivno obrazovanje i obuka, promocija domaćih tehnoloških napora ili stvaranje efikasne birokratije, mogu.

S druge strane, postoje brojni nedostaci u obe studije Svetske banke: 1) obuhvaćen je period samo do 1990. g.; 2) za neka ključna pitanja kao jedini empirijski dokaz su ponuđene studije Banke. Veliki deo statističkih podataka nije u potpunosti identifikovan. Uključenje ili isključenje informacija je pod Bančinom kontrolom. Stoga je prezentacija empirijskih podataka selektivna i nekompletna, a njihova interpretacija ponekad tendenciozna i pristrasna; 3) nedostatak klasičnih radova i citiranja originalnih izvora znači da su sve informacije za čitaoca filtrirane; 4) Studija smatra da je merenje relativnog uticaja intervencionizma u azijskim NiZ gotovo nemoguće, i da je veoma teško uspostaviti statističke veze između rasta i pojedinih intervencionističkih mera, a još je teže uspostaviti uzročnost. Međutim, Banka zaključuje da je uticaj intervencionizma azijskih NiZ na njihov privredni rast bio rezidualan; 5) fokusiranje na fundamentalnosti sugerise da je ekonomski rast u velikoj meri jednostavan proces, za razliku od novih modela rasta koji naglašavaju da proces rasta nema *jedno jedino objašnjenje*. Pored toga, zaključci u pogledu potrebe postavljanja fundamentalnosti na pravilan način nisu ni originalni,

⁶⁶ Lall S. (1994) The East Asian Miracle: Does the Bell Toll for Industrial Strategy? // World Development. Oxford, Vol. 22, No 4 – s. 645-46.

niti predmet spora: niko ne predlaže lošu makroekonomsku politiku; 6) debata o trgovinskoj strategiji nije više aktuelna, već debata o ulozi države *versus* tržišta u izvozno orijentisanim privredama; 7) analiza o razvoju finansijskih sistema takođe pati od uopštavanja sasvim različitih iskustava; 8) Studija takođe propušta da analizira izuzetne razlike u domaćim tehnološkim naporima ovih zemalja, kao ni intervencije korišćene da bi se unapredio domaći tehnološki kapacitet. Banka ne posvećuje mnogo pažnje tretmanu SDI od strane azijskih NiZ; 9) potreba za primarnim obrazovanjem teško da može biti predmet spora, ali zato interesantnija pitanja o vrsti višeg obrazovanja i obučavanja koji mogu voditi industrijskom razvoju nisu istraživana. Ne postoji nikakva analiza o odnosu između industrijalizacije i investicija ovih zemalja u univerzitetsko obrazovanje, zato što Banka smatra tercijarno obrazovanje privatnom odlukom pojedinca. Konačne lekcije o privrednom uspehu azijskih NiZ koje je Banka izvukla za ostatak ZUR su stoga prazne i pristrasne. One ne odražavaju ni teoriju, ni statističke podatke.

EAM odražava Bančin unutrašnji konflikt. S jedne strane, on širi domet debate o ulozi države u privrednom razvoju, dok je s druge strane, budući da ne može da dokaže svoj glavni zaključak, on esencijalno politički i ideološki. On priznaje da je u većini zemalja intervenisala država – sistematski i putem višestrukih kanala. Na taj način, zaključak je da fundamentalnosti ne mogu da ispričaju celu priču, ali pošto pričaju *većinu* priče i pošto se efekat državne intervencije na stopu rasta ne može odrediti, drugim ZUR se savetuje da ne primenjuju državnu intervenciju, već da se fokusiraju na fundamentalnosti.

2. Državna politika

Promenljivi odnosi između države i društva, i njihov uticaj na ekonomske performanse su trajna preokupacija naučnika koji se bave privrednim razvojem. Iako su se analitičari bavili ovim pitanjem iz različitih teoretskih perspektiva, ipak su svi želeli da objasne nacionalne varijacije u trajektorijama industrijalizacije fokusirajući se na uzajamno delovanje države, tržišta i društva u stvaranju i primeni razvojnih strategija.

Privredno čudo azijskih NiZ je ponovo podstaklo debatu u pogledu izbora između primata države ili primata tržišta u upravljanju privrednim razvojem, a posebno u vezi uloge *vodeće ruke države* i/ili *nevidljive ruke tržišta*.

Goto sumira gledišta o ulozi države u privrednom razvoju u sledećih pet tačaka: "1) država u ZUR ne sme stati u uspostavljanju fundamentalnih uslova, 2) ona mora da predvodi kurs razvoja iznutra, 3) kada se pokaže da politike nemaju efekta, ona mora biti adaptibilna da ih promeni sa pragmatičnom odlučnošću i fleksibilnošću, 4) ona mora da igra značajnu ulogu u stvaranju institucionalnih osnova za efikasnu primenu politika i 5) učeći iz iskustva IA, od esencijalnog je značaja da postoji zajednička svest koja se tiče stvaranja društvenih osnovica za održavanje brzog, ali ravnopravnog privrednog razvoja velikim naporima ... usmerenim ka formiranju institucionalnih sposobnosti".⁶⁷

Među teorijama, *teza o državi kao promoteru razvoja*, odnosno *državi posvećenoj razvoju* je, budući od centralnog značaja za analizu obrazaca razvoja u azijskim NiZ, dostigla paradigmatički status u međunarodnim krugovima u periodu od 80-tih godina naovamo. *Developmentalistička država* je bila od centralnog značaja za jedinstvenu privrednu transformaciju azijskih NiZ, i još uvek predstavlja podesan, možda čak neizbežan, element privrednog razvoja. Istočnoazijski obrazac *state-led* intervencije je bio oponašan u celom regionu IA/JIA sa različitim uspehom i u različitim stepenu: Tajvan i R. Koreja su kopirali iskustvo Japana prvi i najuspešnije, dok su zemlje JIA to učinile kasnije i sa mnogo ambivalentnijim rezultatima. Drugim rečima, kontinuirana korisnost ili iskoristljivost developmentalističke države je zavisila isto toliko od spoljnih geopolitičkih faktora, koliko i od specifičnih domaćih faktora. Naime, nakon finansijske krize 1997/98. g. model je bio podvrgnut kritici.

Država je u azijskim NiZ (osim Hong Konga) sprovodila industrijsku politiku (generalno, na Filipinima i u Indoneziji, u manjoj meri na Tajlandu i u Maleziji, i svakako u R. Koreji i na Tajvanu, pa čak i u Singapuru). Državna politika je podsticala industrijalizaciju, koristeći mere finansijske kontrole, carine i kvote, slabe zakone protiv trustova, favorizam u državnom snabdevanju i administrativno *vođstvo*. Od 90-tih godina XX veka država je industrijsku politiku koristila za promovisanje razvoja izabranih sektora, umesto direktnih intervencija. Sveukupno, država je u svim azijskim NiZ (osim Hong Konga) igrala mnogo veću ulogu nego što je to diktirala neoklasična ekonomija.

Takođe, iskustvo azijskih NiZ ukazuje da uspešan privredni razvoj zavisi od snažne, efikasne birokratije. Štaviše, uloga države je u ovim zemljama napredovala od autonomne birokratije ka bliskom partnerstvu između države i privatnog sektora. Država je u azijskim NiZ igrala krucijalnu ulogu stvaranjem okolnosti i faktora koji vode funkcionisanju privatnog sektora, te je ohrabрила poslovne krugove da preuzmu rizik i primene inovacije smanjujući neizvesnosti s kojom se suočavaju privatni preduzetnici, i stvarajući zakonski okvir koji podstiče domaću i

⁶⁷ (1997) 'Proceedings of the International Conference on East Asian Development' / Kuala Lumpur, 1 march 1996. – UNCTAD, Geneva & Institute of Strategic & Int. Studies, Kuala Lumpur, s. 266.

stranu pomoć preduzećima malog obima u neformalnom sektoru. Može se reći da u NiZ IA/JIA postoji *hijerarhijski* odnos između države i privatnog sektora u kome država direktno utiče na ponašanje privatnih preduzeća u korist javnog dobra. Zauzvrat, država pomaže i štiti privatna preduzeća.

Takođe je bitno istaći da analitičari često stavljaju preteran naglasak na apsolutnu veličinu države, umesto na značaj uloge koju ona igra. Naglasak treba da bude na onome šta država radi, koliko dobro to radi i kako finansira svoje aktivnosti. "U Aziji, uspešna tajlandska država, neuspešna filipinska država i ekstremno uspešna korejska država su najmanje, izraženo učešćem budžetskih prihoda i rashoda u BNP-u. Na drugom kraju spektra, uspešna malezijska država, neuspešna država Papua-Nova Gvineja i ekstremno uspešna singapurska država su najveće, po istom indikatoru".⁶⁸

Ostaju sporovi da li je developmentalistička država de facto bila uzrok azijske krize 1997/98. g. Pored toga, za azijske NiZ danas je ključno pitanje da li je čak i ograničeniji oblik državnog aktivizma još uvek ostvariv i/ili poželjan u rastuće integrisanoj svetskoj privredi. Ipak, sveukupno, iskustvo azijskih NiZ potvrđuje da država mora da igra krucijalnu ulogu u određenoj etapi privrednog razvoja, s tim da je mogućnost transfera ovog aspekta razvoja pomenutih zemalja u druge ZUR ograničena.

2.1 Uloga države u privrednom razvoju azijskih NiZ

Svi teoretski pristupi opisu privrednog čuda azijskih NiZ se mogu grupisati kako sledi: 1) *market-centered* teorije, 2) *state-centered* teorije i 3) kulturalističke teorije. *Market-centered* pristupi zagovaraju dominaciju mehanizama slobodnog tržišta u stvaranju kapitalističke industrijske strukture i alokaciji resursa. Međutim, smatra se da ovaj analitički okvir nije ubedljivo objasnio ekonomski uspeh azijskih NiZ. Kritikujući *market-centered* pristupe, *state-centered* teorije zagovaraju krucijalnu uslovljenost privrednog čuda širokom i efikasnom državnim intervencijom, i targetiranom industrijskom politikom. Treća grupa teorija se poziva na specifične kulturološke faktore, ali se ne ograničava samo na prilično konfuzne ideje o *konfučijanskom kapitalizmu*.

Država je u azijskim NiZ kao istaknuti nosilac ubrzanog privrednog razvoja, u skladu sa tezom o developmentalističkoj državi, dobila ulogu *funkcionera* koji vodi, ali ne zamenjuje tržište. Glavne karakteristike države kao promotera razvoja uključuju: stabilnu državu kojom upravlja birokratska elita sposobna da ignoriše političke zahteve koji potkopavaju privredni rast; saradnju između državnog i privatnog sektora, i usavršavanje intervencija države koje teže da *oblikuju tržište*.

Region IA je do nedavno karakterisala dominacija *birokratsko-autoritarnih* režima. Države IA nisu morale da se suočavaju sa zahtevima radničkih sindikata, jer su bile isključive od početka. Država je u značajnom stepenu uživala autonomiju od društvenih grupa i klasa, uključujući i one koje su se smatrale najpogođenijim brzom industrijalizacijom. Haggard stoga azijske NiZ naziva *izolovanim državama* zbog visokog stepena autonomije države, odnosno njene izolacije od grupa za pritisak. Ova autonomija se pripisuje čitavom nizu faktora: agrarnoj reformi, snažnom osećaju nacionalnog identiteta, politički homogenoj birokratiji, pravovremenim

⁶⁸ Naya S., McCleery R.K. (1993) 'The Asian Development Experience and its Relevance to African Development Problems', *Kobe Economic and Business Review* - Kobe, No. 38. - s. 119.

tokovima spoljne pomoći, konzistentnoj državnoj politici koja je smanjila nesigurnost privatnom sektoru i podstakla investicije.

Takođe, mnogi analitičari tvrde da su azijske NiZ bile uspešne upravo zbog sposobnosti države da stvori povoljno okruženje za privredni rast. *Obavezivanje na privredni rast* je bilo predmet konsenzusa između svih ekonomskih aktera - države, domaćeg kapitala i radnika. Izuzetak među azijskim NiZ predstavljaju Filipini koji pre podsećaju na zemlje LA nego na istočnoazijske susede.

Upravo primer pojedinih azijskih NiZ pokazuje da jedino država može da sagleda i proceni ekonomsko kretanje nacije iz dugoročne perspektive. Centralna uloga države je potrebna za formulisanje koherentnog, integrisanog pristupa procesu tranzicije, jer ovakva perspektiva obezbeđuje osnovu za procenu *sektor-po-sektor* komparativnih prednosti i za formulisanje makroekonomskih strategija, politika i programa. Međutim, instrumenti državne politike su značajno varirali od zemlje do zemlje, sa Hong Kongom na jednom kraju spektra i R. Korejom na drugom. Wade je, na primer, okarakterisao tajvansku i korejsku državu kao *leadership* države, jer su obe igrale *vodeću* ulogu u ekonomskoj i industrijskoj politici radi oblikovanja svojih privreda.

Sledeći opšti zaključci se mogu izvući u pogledu uloge države u procesu privrednog razvoja zemalja IA/JIA: Prvo, bila je vođena pravilna makroekonomska politika. Drugo, bile su dobro formulisane efikasne strategije razvoja, sa naizmeničnim smenjivanjem supstitucije uvoza i orijentacije ka izvozu. Treće, bio je primenjen fleksibilan institucionalni razvoj u obliku brzog donošenja zakona usmerenih ka promovisanju investicija, zakona o zaštiti prirodne sredine, itd.

Ipak, još uvek ne postoje sasvim čvrsta saznanja o odnosu između državne politike i vanrednih stopa rasta azijskih NiZ. U tom smislu bi druge ZUR trebalo da budu oprezne u nastojanju da imitiraju istočnoazijsku politiku.

2.1.1 Teoretski pristupi ulozi države u privrednom razvoju

Relativni doprinos države privrednom razvoju već dugo predstavlja predmet velike debate.

Dva osnovna, međusobno suprotstavljena teoretska stanovišta o ulozi države u privrednom razvoju uključuju zagovornike snažne države, koja interveniše radi efikasnog funkcionisanja tržišta i neoklasičare, koji pretpostavljaju veći značaj tržišta.

Zagovornici neoklasične strategije razvoja su, generalno, potcenili ulogu države u postavljanju čvrstih osnova za kasniji razvoj. Oni su ignorisali ulogu države u obrazovanju, stvaranju etničke i socijalne homogenosti, obezbeđenju podsticaja za štednju i investicije, itd. Neoklasičnoj školi pripada *market-friendly* pristup koji ograničava ulogu države na uspostavljanje sistema vlasništva, infrastrukture i sl., kao i na intervencije isključivo radi korekcije nedostataka tržišta.

S druge strane, strukturalisti su izneli argument o *državi kao promoteru razvoja*, odnosno *državi posvećenoj razvoju* po kojoj privredni razvoj zahteva namernu distorziju cena, a tržište je zamenjeno snažnom državnim intervencijom.

U cilju ograničene integracije dva tradicionalno suprotstavljena stanovišta, noviji teoretski pristupi ističu sposobnost države da bude *direktno aktivna* ili intervencionistička u sektorima ključnim za privredni razvoj, u obliku *saveza* između tržišno orijentisanih društvenih grupa (strani i domaći nosioci kapitala) i domaće elite.

Prvi pristup se odnosi na *tezu o trostrukoj alijansi*, koju je izvorno zastupao Evans. Evans tvrdi da je u *relativno industrijalizovanim* ZUR ostvaren savez stranog kapitala, domaćeg kapitala

i države, kao i da je upravo taj trostruki savez neophodan uslov da se ostvari postepena internacionalizacija proizvodne strukture.

Drugi pristup, poznat kao *postimperijalistička teza*, ukazuje da će se u procesu privredne transformacije u mnogim ZUR pojaviti nova klasa *menadžerske buržoazije*. Vrlo slično tezi o trostrukom savezu, postimperijalisti, bar indirektno, dopuštaju mogućnost kasnije dominacije državne elite putem iniciranja promena u politici (na primer, regulatornoj, redistributivnoj, ili obe).

Pojam *komparativne institucionalne analize* se odnosi na nov ekonomski pristup koji, za razliku od konvencionalne neoklasične škole, priznaje da u realnom svetu postoje divergentni ekonomski sistemi i fokusira analizu na njihovo poreklo, promene tokom vremena, međusobnu komparaciju, itd. Komparativna institucionalna analiza takođe naglašava da realne privrede predstavljaju izuzetno komplikovane sisteme i da ekonomski akteri nisu nikada tako racionalni u ponašanju kako je postulirano neoklasičnom ekonomijom.

Pažnju savremenih analitičara privlači i *nova institucionalna ekonomika*. Coase-ovi argumenti su imali za posledicu ograničavanje prostora za državnu intervenciju. Naime, iako je nova institucionalna škola obezbedila novu perspektivu u ekonomskoj analizi, ona ipak velikim delom deluje u okviru ortodoksne neoklasične paradigme.

Zagovornici *teorije opšte ravnoteže* su upotpnili teoretsku raspravu tvrdnjom da je danas mnogo teže garantovati postojanje, stabilnost i optimalnost ravnoteže jedne tržišne privrede u odnosu na vreme očeva političke ekonomije. "Potrebno je, između ostalog, da novac bude egzogen, da konkurencija bude perfektna, da procena kvaliteta ne predstavlja nikakav problem, da ne postoji nijedno javno dobro, da tehnike proizvodnje odbacuju konstantne prinose, da inovacije ne manifestuju nijednu pozitivnu eksternaliju, da zagađenje ne proizvodi negativne eksternalije. ... Zadnje, ali ne i najmanje značajno, je da uzimanje u obzir društvene pravde ne treba da vrši nikakav uticaj na alokaciju resursa i uslove efikasnosti".⁶⁹

Zagovornici *teorije kolektivne akcije* osporavaju funkcionalistički karakter analize države i ističu da se državne intervencije suočavaju sa brojnim ograničenjima, različitim od onih sa kojima se suočava tržište, ali potencijalno istovetno opasnim. Državna tela zadužena za kontrolu konkurencije mogu biti *zarobljenici* privatnih interesnih grupa, eksternalije nije jednostavno korigovati, i akcija korigovanja nejednakosti stvorenih od strane tržišta može sa svoje strane prouzrokovati druge izvore nejednakosti putem distribucije privilegija.

Izazivajući neoklasičnu ortodoksnost, austrijska *teorija preduzetništva* (Mises, Hayek i Kirzner) postavlja preduzetništvo u centar ekonomske analize. Ju i Cheah koriste teoriju preduzetništva za objašnjenje privrednog čuda azijskih NiZ, prema kojoj je njihov uspeh u velikoj meri zavisio od dinamike prilagodljivog preduzetništva. "Ova studija tvrdi da *država može delovati kao preduzetnik*. ... Kao i u privatnim preduzećima, preduzetnički proces u državnom sektoru takođe uključuje planiranje, učenje, reviziju planova i eliminaciju grešaka....Neoklasični pojmovi o *getting the prices right*, troškovima blagostanja i gubicima efikasnosti, itd., gube svoje značenje".⁷⁰

⁶⁹ Boyer R. (2000) 'Etat, marche et developpement', *Problemes economiques* - Paris, No 2653, 23 fev., s. 18.

⁷⁰ Yu T. F. (1997) 'Entrepreneurial State: The Role of Government in the Economic Development of the Asian Newly Industrialising Economies', *Development Policy Review* - London, Vol. 15, No 1 - s. 51.

Marksistička teorija države ne uspeva da napravi razliku između kapitalističkog tipa države i drugih država u kapitalističkim društvima, a takođe je suviše pod uticajem evropskog iskustva, što otežava ocenu njene relevantnosti za azijsku developmentalističku državu.

Neomarksističko gledište (Furtado, Frank) je protiv davanja prvenstva tržištu. Međutim, ono sumnja u mogućnost postojanja snažne države, zbog toga što država ima inherentne sklonosti da deluje u korist viših klasa koje saraduju sa međunarodnim kapitalom radi zaštite sopstvenih interesa.

Kako ističe Jessop, *dvojac* tržište-država ne može da u potpunosti obuhvati kompleksnost i međuzavisnost ekonomskih i vanekonomskih aktivnosti, organizacija i institucija. U tom smislu, mora se uključiti analiza ekonomskog i vanekonomskog. *Regulatorni pristup* odbacuje izjednačavanje *ekonomskog* sa tržištem i tržišnim snagama, i *vanekonomskog* sa državom i državnim menadžerima.

Sveukupno, pregled teoretskih pristupa o ulozi države u privrednom razvoju dopušta sledeće najznačajnije pouke: 1) tržište treba da bude oblikovano državnim intervencijama i ono ne daje povoljne rezultate za društvo osim za tipične proizvode i pod određenim definisanim uslovima; 2) postoji određena ko-evolucija strategija razvoja i opšte ekonomske teorije, i 3) treba odbaciti hipotezu o većitom povratku istih debata o odnosu države i tržišta. Ekonomska teorija se danas zalaže za trajnu koegzistenciju (nedostataka) tržišta i (nedostataka) države, pri čemu nijedno ne može dobiti ekskluzivnost u organizaciji i upravljanju savremenim privredama.

2.1.2 Istorijaska validnost i budućnost teorije o državi posvećenoj razvoju

Većina zagovornika teorije o *državi posvećenoj razvoju* odnosno, *državi kao promoteru razvoja* (developmentalistička država), priznaje intelektualni dug prema Gershenkron-ovoj ideji o zakasnelom razvoju. Naime, kasnopridošlice u svetsku privredu, u procesu *hvtanja priključka*, imaju potrebu za centralizovanim pristupom industrijalizaciji i privrednom rastu, i centralizovanim mehanizmom za mobilizaciju kapitala, industrijsko prilagođavanje i tehnološko unapređenje. U slučaju Japana ulogu centralizovanog mehanizma je odigrala *plansko-racionalna država*⁷¹, dok se brz privredni rast azijskih NiZ objašnjava postojanjem države kao promotera razvoja.

Ideja o developmentalističkoj državi je najbliža Johnson-u i njegovoj analizi izuzetno brze posleratne obnove i industrijalizacije Japana. Centralna tvrdnja Johnson-a je da je privredni uspeh Japana bio posledica napora plansko-racionalne države. Plansko-racionalna država je uticala na smer i dinamiku privrednog razvoja direktno, intervencijom, umesto oslanjanja na nekoordinisan uticaj tržišnih snaga na alokaciju ekonomskih resursa. Teza je kasnije u obliku teorije o državi posvećenoj razvoju bila prilagođena za drugu generaciju NiZ IA i preporučena za treću generaciju privreda NiZ JIA, kao i drugih ZUR takođe.

Glavne karakteristike developmentalističke države azijskih NiZ uključuju sledeće: prvo, to je stabilna autoritarna država koja ima viši stepen autonomije u odnosu na političke i socijalne pritiske. Državu, kao jedinstvenu mašineriju za donošenje odluka, čine zaslužne tehokrate, koje su posvećene sprovođenju *planiranog* procesa privrednog razvoja. Takođe postoje i *kormilarske agencije*, zadužene za usmeravanje samog toka privrednog razvoja; drugo, tehokrate su privredni razvoj učinile vrhunskim prioritetom i dugoročnim ciljem države, oko koga je postignut

⁷¹ Plansko-racionalnu državu karakterišu tehokrate koje uživaju visok stepen političke autonomije, ali su istovremeno neraskidivi deo društva, kao i odvojenost od socijalnih zahteva.

nacionalni konsenzus. Međutim, budući da je ključna odlika efikasne developmentalističke države državni kapacitet, odnosno sposobnost da se definiše i primeni razvojna politika, državi su takođe potrebni i efikasni odnosi sa privatnim sektorom. Evans tvrdi da uspešna developmentalistička država treba istovremeno da bude i bliska sa i udaljena od privatnog sektora; treće, država je preuzela *dirizističku* ulogu u targetiranju, intervenišući opsežno, ali i selektivno, težeći da oblikuje tržište radi promovisanja sopstvenih ekonomskih planova.

Jessop ističe da teorija o državi posvećenoj razvoju izgleda mnogo realnija od neoliberalnih *market-centered* pristupa, te da kao takva „nudi protivotrov za *laissez-faire* mitologiju“ *mainstream* ekonomista. Međutim, mnogi autori smatraju da oko developmentalističke države ne bi trebalo da se gradi alternativna mitologija. U tom smislu, korisno je podvući razliku između *teoretske paradigme* i *paradigme politike*. Originalna teoretska paradigma je bila konceptualno snažna i pažljivo utemeljena, dok je paradigma politike posedovala sopstvene mitologije koje su korišćene da opravdaju i usmere specifične ekonomske i političke strategije. U ovom pogledu, literatura o developmentalističkoj državi je počela da deli određene karakteristike sa neoklasičnim pristupom koji je kritikovala.

Sveukupno, paradigma o državi posvećenoj razvoju teži da preterano naglasi autonomiju developmentalističkih država IA, zato što njeni *naivniji* teoretičari veruju da je to ono što ih razlikuje od liberalnijih, pluralističkih političkih sistema Zapada. Oni stoga previđaju stvarnu ulogu države u RZ Zapada u svim etapama kapitalizma, što je u korelaciji sa drugim problemom: implicitnom tvrdnjom da tržišno centrirane teorije pristaju uz društva Zapada. Odnosno, „radi se o sugestiji da su *ranoindustrijalizirajuće* privrede Zapada sledile *tržišno-centriranu* stazu rasta, a *kasnoindustrijalizirajuće* privrede IA *državno-centriranu* stazu rasta. Međutim, država je u oba konteksta igrala ključnu ulogu i generalno je tačno da što se kasnije jedna zemlja ukrca na stazu kapitalističkog razvoja, to je snažnija potreba za državnom intervencijom da bi se kapitalistička akumulacija učinila uspešnom“.⁷²

Poslednjih godina teorija se nalazi pod udarom kritike. „Neke od problema je otkrila azijska kriza kada su developmentalističke države prestale da budu *razvojne*, tj. kada su se institucije i odnosi za koje je ranije rečeno da su obeležje države pokazali u najmanju ruku kompatibilnim, a u najvećoj meri kauzalnim, sa stagnacijom i padom. Sada se za recepte za uspeh kaže da su sastavni deo neuspeha i, na primer, ono što je nekad slavljeno kao *bliski i harmonični odnos između države i industrije* se sada opisuje kao *pajtaški kapitalizam*“.⁷³ Takođe, postoje osnove za mišljenje da teza o državi posvećenoj razvoju nosi sa sobom određen romantizam o azijskom iskustvu.

Po Boyd-u i Ngo-u sam naziv teze o državi posvećenoj razvoju je obmanjujući, jer teorija dodeljuje državi centralnu ulogu. Ipak, to nije teorija o državi. Država ima status nezavisne varijable, dok je zavisna varijabla privredni rast. Po mišljenju ovih autora, teza o developmentalističkoj državi je u najboljem slučaju usko postavljena teorija političke ekonomije. Moon i Prasad tvrde da je to u osnovi teorija o *state-led* privrednom rastu. Takav opis države prema ovoj dvojici autora ne uspeva da otkrije kompleksne, dinamične unutrašnje procese državne strukture. Wade smatra da se ne radi *baš sasvim o teoriji*; da je njena ograničena specifikacija institucionalnih arazmana pre opisna nego komparativno-analitička. Jessop ističe da

⁷² (2005) 'Asian States – Beyond the Developmental Perspective' / Ed. By Richard Boyd & Tak-Wing Ngo – L., N.Y., Routledge Curzon - s. 25.

⁷³ Ibid, s. 4.

ova teorija opravdava neopravdanu institucionalnu podelu između privrede i države, i zanemaruje ulogu privrednog rasta u okviru širih ekonomskih, političkih, vojnih i društvenih strategija. Štaviše, teza o državi posvećenju razvoju želi da objasni poreklo *privrednog čuda* u vidu pojedinačnih karakteristika državnog aparata. Underhill i Zhang tvrde da fundamentalne slabosti teorije o državi posvećenju razvoju potiču od veštačke dihotomije između države i društva koja kontrastira prirodi tržišta kao mehanizmu upravljanja. Oni predlažu alternativnu teoriju koja tretira državu i tržište kao jednu integrisanu celinu upravljanja – *kondominijum između države i tržišta*.

Zagovornici developmentalističke države, na osnovu pozitivnog iskustva azijskih NiZ, tvrde da ona može da bude model za druge regione u razvoju u svetu. Ključna pitanja se kreću oko nivoa kapaciteta države koji imaju na raspolaganju *would-be* developmentalističke zemlje. To pitanje je još uvek otvoreno. Beeson zaključuje da, generalno, developmentalistička država još uvek može da igra odlučujuću ulogu u drugim delovima sveta.

Sveukupno, debata o developmentalističkoj državi je na neki način pogrešno shvaćena, jer su *sve države razvojnne* u smislu da je državna politika osmišljena da ohrabri privredni rast. Problem leži u nalaženju najboljeg načina da se to ostvari, naročito za *nerazvijene* privrede. Ostaje otvoreno pitanje da li developmentalistička država može da ostane funkcionalna, slobodna od preuzimanja od strane partikularističkih ekonomskih, etničkih ili političkih interesa i sposobna za vođenje post-razvojnog procesa. Međutim, njena istorijska uloga i potencijalna efikasnost za zemlje na dnu svetske privredne hijerarhije nije pod sumnjom.

2.1.2.1 Azijska *workfare* država

Jessop daje alternativni opis developmentalističke države i naziva je List-ovom *workfare* nacionalnom državom - LWNS. Svaka reč u njenom nazivu predstavlja jednu od njenih *specifičnih* karakteristika i korespondira sa četiri dimenzije njenih ekonomskih i socijalnih funkcija. Pozivanje na ime Friedrich List-a odražava realni uticaj njegovog merkantilističkog pristupa na Japan i potom druge azijske NiZ.

Opisujući List-ovu *workfare* nacionalnu državu, Jessop smatra da njegova analiza ne iscrpljuje sve karakteristične ekonomske, političke i socijalne odlike NiZ IA. Prvo, LWNS je karakteristično *List-ova*, pošto je imala za cilj da obezbedi privredni rast putem industrijalizacije vođene izvozom. Drugo, u reprodukciji radne snage kao fiktivnog dobra, socijalna politika List-ove *workfare* nacionalne države pokazuje karakterističnu *workfare* orijentaciju. Treće, List-ova *workfare* nacionalna država je *nacionalna* pošto su ekonomska i socijalna politika bile sprovedene u okviru nacionalne privrede, nacionalne države i zamišljene nacionalne zajednice. Četvrto, List-ova *workfare* nacionalna država je *statist*, pošto su snažna država nacionalne bezbednosti i njene institucije bile glavno sredstvo vođenja i dopunjavanja tržišnih snaga u obezbeđivanju uslova za privredni rast i društvenu koheziju.

Takođe, treba navesti i sledeće karakteristike List-ove *workfare* nacionalne države: prvo, najamnine su bile subordinirane eksportističkoj ili *workfarist* (pre nego *welfare*) logici države koja je ograničavala organizovanje radništva. Drugo, konkurencija između preduzeća je bila uravnotežavana saradnjom. Treće, strategija hvatanja priključka je davala prednost alokaciji kredita za dugoročan rast i alokaciji *nacionalnog* novca (i međunarodne pomoći ili zajmova) za investicije. Četvrto, List-ova *workfare* strategija je zahtevala snažnu developmentalističku državu i/ili blisku i kontinuiranu saradnju između finansijskog i industrijskog kapitala.

Jessop i Ngai razlikuju 2 oblika eksportističkog modela: Ricardo-v i List-ov. Hong Kong i, u određenoj meri u ranoj etapi razvoja, Singapur su usvojili niskotroškovnu *imitatorsku* strategiju akumulacije orijentisanu ka svetskom tržištu i težili različitim oblicima Ricardo-ve *workfare* države. Nasuprot tome, Tajvan i u kasnijim etapama, Singapur su kombinovali strategiju supstitucije uvoza i orijentacije ka izvozu radi promovisanja privrednog razvoja. Njihovi oblici regulacije i upravljanja od 70-tih na ovamo se mogu nazvati List-ovom *workfare* nacionalnom državom, sa određenim značajnim *rikardovskim* elementima u početku. R. Koreja je imala manje *rikardovskih* elemenata i LWNS je prevladala. Sve 4 zemlje su se od kraja 80-tih godina više preusmerile ka Schumpeter-ijanskoj orijentaciji.

Grafikon 1. OBLICI REŽIMA DRŽAVE U OKVIRU EKSPORTISTIČKOG MODELA

Ricardo-va <i>workfare</i> država	List-ova <i>workfare</i> država	Schumpeter-ijanska <i>workfare</i> država
Imitator tržišta	Imitator i zaštitnik tržišta	Anticipator tržišta
Niska/standardizovana tehnologija	Targetirana, standardizovana tehnologija	Targetirana, standardizovana/visoka tehnologija
<i>Factor-driven</i> oblik konkurentnosti	Neomerkantilistički/alokativni oblik konkurentnosti	<i>Innovation-driven</i> oblik konkurentnosti
Jeftina radna snaga i niskotroškovna proizvodnja	<i>State-led</i> i sa-državom-povezana proizvodnja	Fleksibilnost i procesno-proizvodne inovacije
Značaj ekonomskih i socijalnih prostora	Značaj geopolitičkih/vojnih i socijalnih prostora	Značaj socijalnih, političkih i elektronskih prostora
Rezidualna privatno-državna <i>workfare</i> zaštita	Državno-privatna podrška infant sektorima i <i>workfare</i> zaštita	Privatno-državni rashodi na prekvalifikacije
Izvozne prerađivačke zone	Bezbedonosno-razvojne zone nacionalne države	Regioni za razvoj učenja i tehnologija u okviru i van nacionalnih granica
Izvor: Jessop B., Ngai L.S. (2006): 'Beyond the Regulation Approach' / Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham UK, Massachusetts, USA.		

Predmet regulacije Ricardo-ve *workfare* nacionalne države je niskotroškovna proizvodnja koja se prvenstveno zasniva na radu i/ili resursima kao najbitnijim faktorima proizvodnje. Ova strategija želi da poveća niskotroškovni rad i niskotroškovnu proizvodnju.

List-ova *workfare* nacionalna država želi da promoviše nacionalni privredni razvoj putem merkantilističkog oblika državne intervencije. Ona se obraća ponudi, pri čemu državni sektor podržava ključna preduzeća/sektore putem industrijske, poreske, investicione i infrastrukturne politike, kao i subvencija za infant sektore, uvoznih dozvola i zaštite domaćeg tržišta. Socijalna politika je subordinirana eksportističkoj strategiji.

Od 80-tih godina naovamo, stimulisano je redefinisanje ekonomskih ciljeva koje uključuje: globalizaciju, tehnologiju, nova proizvodna mesta i regionalne skalarne veze te Schumpeter-ijanska *workfare* post-nacionalna država dobija ključnu ulogu u promovisanju strukturne konkurentnosti eksportističkih privreda. Ovo podrazumeva podršku države u cilju proizvodne, procesne, organizacione i tržišne inovacije radi promovisanja strukturne konkurentnosti, kao i sponzorstvo države nad mehanizmima socijalne reprodukcije radi povećanja fleksibilnosti radne snage.

Neposredno nakon finansijske krize 1997/98. g. neoliberalizam je odneo prevagu, ali je na srednji rok došlo do transformacije LWNS oblika developmentalističke države u više Schumpeter-ijansku *workfare* post-nacionalnu državu.

2.1.3 Koncept kondominijuma između države i tržišta

Teorija o državi posvećenoj razvoju je bila od centralnog značaja za analizu privrednog razvoja u azijskim NiZ, dostigavši paradigmatički status početkom 80-tih godina. Međutim, poslednjih godina model je bio podvrgnut kritici, koja je imala za cilj da ovu teoriju revidira ili čak u potpunosti opovrgne. Ipak, Underhill i Zhang tvrde da revizionistički pristupi nisu uspjeli da prevaziđu fundamentalnu dihotomiju država-društvo i ponude koherentnu teoretsku alternativu.

Stoga, ovi autori sugerišu da se politika razvoja u regionu IA/JIA može bolje teoretski predstaviti ukoliko se država i tržište posmatraju kao jedna integrisana celina upravljanja, kao kondominijum između države i tržišta. Autori *tržište* posmatraju kao zamenu za *društvo* na temelju činjenice da dominantna većina privreda u ZUR predstavlja društva bazirana na principima *rastućih* tržišta različitih pojava oblika. U osnovi argumenta Underhill-a i Zhang-a se nalazi premisa da država i tržište evoluiraju, i egzistiraju simbiotički kao niz socijalno-političkih snaga. Kondominijum između države i tržišta rekonceptualizuje odnos država-tržište kao političku i institucionalnu podršku privrednom razvoju. Ovi autori predlažu kondominijum između države i tržišta kao alternativni pristup razumevanju dinamike privrednog rasta.

Prva dimenzija argumenta o kondominijumu se tiče simbioze države i tržišta. Kako definišu Underhill i Zhang, država je ključna *institucija* u središtu celine država-tržište. Politika države posreduje između državnog i privatnog sektora, između različitih tipova društvenih aktera i na nacionalnom/međunarodnom planu. Međutim, ona nije jedini akter ili institucija, niti sedi *na vrhu* tržišta i oblikuje ga *od gore*.

Druga dimenzija argumenta se tiče strukture tržišta. Preferencije tržišnih aktera su integrisane u državne funkcije putem politike i zakonske regulative. Podsticaji i ograničenja državne politike i regulatornog procesa postaju zauzvrat deo procesa donošenja odluka tržišnih aktera koji žele da promene državnu politiku u svoju korist. Politika i regulativa nekome dodeljuju korist, a drugima troškove, što sve zavisi od resursnih, organizacionih i političkih prednosti. Društveno-ekonomskim interakcijama se u političkoj ekonomiji upravlja simultano putem obrazaca konkurencije i kooperacije među tržišnim akterima s jedne strane, i aktivnostima usmerenim na stvaranje politike i regulatornim aktivnostima, s druge strane.

Treća dimenzija argumenta se tiče menjajuće dinamike kondominijuma između države i tržišta. Državna politika i, politika konkurencije i kompromisa među različitim akterima variraju sa obrascem materijalnih interesa u nacionalnoj političkoj ekonomiji, i sa obrascem interakcije između države i tržišta. Menjajuća konfiguracija interesa postavlja ograničenja na privredni razvoj.

Pravilno shvatanje dinamike kondominijuma između države i tržišta, i svih političkih implikacija koje ono nosi za stvaranje ekonomske politike, ukazuje da će oblici i funkcije države nastaviti da evoluiraju. U azijskim NiZ, kao i u mnogim drugim ZUR, izvozno orijentisana strategija, rastuća integracija nacionalnih privreda u svetsku privredu, kao i tranzicija ka demokratiji tokom 80-tih godina su dovele do erodiranja institucionalne osnovice starih obrazaca odnosa između države i tržišta, a takođe se transformisao odnos države prema društvenim činocima.

Koncept kondominijuma između države i tržišta je empirijski demonstriran primerima R. Koreje, Tajvana, Malezije i Tajlanda. Sprega države i tržišta se odvijala neskladno, saglasno strukturnoj snazi i organizacionom kapacitetu, i u kontinuiranim interakcijama između državnog i privatnog sektora.

Centralni predlog Underhill-a i Zhang-a se svodi na zahtev za napuštanjem modela koji prikazuju državu i tržište kao različite i međusobno suprotstavljene dimenzije, jer se empirijski one nikad ne sreću pojedinačno, a zajedno čine široki obrazac upravljanja. Autori tvrde da bi država i tržište trebalo da budu posmatrani kao jedna integrisana celina - kao kondominijum između države i tržišta.

2.1.4 Stav Svetske banke o ulozi države u privrednom razvoju azijskih NiZ

Svetska banka je, analizirajući faktore uspeha azijskih NiZ, posvetila punu pažnju ulozi državne politike u procesu akumulacije ljudskog i fizičkog kapitala, hvatanja tehnološkog priključka i alokaciji resursa.

Iskustva azijskih NiZ su zbunila zagovornike slobodnog tržišta, jer su ove zemlje upravo aktivnom intervencijom države stvorile ono što je Svetska banka 1993. g. nazvala *privrednim čudom*. Međutim, neoklasični ekonomisti su isticali da su azijske NiZ sprovođile generalno *neintervencionističku* ili *neutralnu* politiku, a da su i kada su intervenisale te intervencije bile *market-conforming* ili *market-sustaining*. Pored toga, oni su tvrdili da su azijske NiZ ostvarile brz rast tek *nakon* liberalizacije njihovih privreda koju su 80-tih godina promovisale međunarodne finansijske institucije.

Izveštaj Svetske banke o privrednom uspehu zemalja IA iz 1991. g. u tom smislu predstavlja doprinos debati o ulozi državne politike u procesu privrednog razvoja. Naime, Svetska banka se konzistentno i snažno protivila selektivnoj intervenciji, zalažući se za smanjenje distorzija koje stvaraju podsticaji. Banka je svoj stav podržala, između ostalog, uspešnim iskustvom NiZ IA u industrijskom i ukupnom razvoju. Međutim, Bančina analiza nije naišla na opšte prihvatanje. Neki analitičari su dali alternativne interpretacije azijskog privrednog uspeha, stavljajući naglasak na esencijalnu ulogu selektivne intervencionističke politike i odlučujuću ulogu države u uspešnom mobilisanju i vođenju razvojnih napora.

Izveštaj Svetske banke *Istočnoazijsko čudo - EAM* iz 1993. g. pokušava da opiše raznolikost iskustava 8 azijskih NiZ u oblasti industrijske politike, trgovinske politike i finansijskih institucija i da izvuče opšte zaključke, pri čemu je uspešniji u prvom zadatku nego u drugom. Konstatuje se raznolikost ekonomskih institucija i politika azijskih NiZ u rasponu: "od slobodne trgovine ... u Hong Kongu do detaljnih kvota, specificiranih carina za pojedine proizvode i velikog broja raznovidnih subvencija u Koreji; od privatnih banaka na Tajlandu i Hong Kongu, uključujući privatnu centralnu banku u drugom slučaju, do dominantnih komercijalnih banaka u državnom vlasništvu u Koreji, Tajvanu i Indoneziji, itd."⁷⁴

Takođe, Izveštaj iz 1993. g., u poređenju sa Izveštajem iz 1991. g., predstavlja mnogo bolje osmišljen konceptualni okvir za *funkcionalni pristup* rastu koji se bazira na: 1) dva seta izbora ekonomskih politika (fundamentalne i selektivne intervencije), 2) dva metoda konkurentne discipline (zasnovanih na tržištu i na takmičenju), 3) tri ključne funkcije rasta (akumulacija, alokacija i promena produktivnosti) i 4) rezultatima (privredni rast i jednakost).

⁷⁴ Perkins D. H. (1994) 'There Are at Least Three Models of East Asian Development', *World Development* - Oxford, Vol. 22, No 4 - s. 658.

Funkcionalni pristup rastu sadrži veliki broj inovacija. To se pre svega odnosi na uspostavljen razliku između *fundamentalnog* i *selektivnog* intervencionizma. Najznačajnije fundamentalne intervencije podrazumevaju investicije u ljudski kapital, ograničene cenovne distorzije, otvorenost stranoj tehnologiji, mere za dostizanje makroekonomske stabilnosti, i efikasnog i stabilnog finansijskog sistema, i razvoj poljoprivrede. One utiču na privredni rast prvenstveno putem tržišno zasnovanih mehanizama konkurentne discipline. Nasuprot tome, selektivne intervencije su definisane kao mere ekonomske politike koje menjaju tržišne podsticaje i uključuju podsticaje izvozu, blagu finansijsku represiju, usmerene (namenske) kredite i selektivnu industrijsku promociju. Neke selektivne intervencije idu dalje od toga da pomažu tržištu, one čak vode, i u nekim slučajevima, zaobilaze tržište. Pod ovakvim okolnostima ne može se očekivati da tržišno zasnovana konkurentna disciplina bude efikasna, te se na njenom mestu naglašava uloga takmičarski zasnovane konkurentne discipline.

Svetska banka je u svom Izveštaju iz 1993. g. istakla da je država u NiZ IA sistematično intervenisala i koristila višestruke kanale da bi podstakla razvoj generalno, kao i razvoj pojedinih sektora. Ipak, Banka smatra da državni intervencionizam azijskih NiZ *nije značajno ograničio rast*.

Perkins ističe da je jedna od manjkavosti analize što Svetska banka, usprkos uočavanju raznolikosti iskustva pojedinih zemalja, i dalje primenjuje generalizaciju. Diskusija o stepenu distorzije cena u azijskim NiZ predstavlja upravo takav primer. Naime, EAM ističe da su obim i stepen distorzije cena manje naglašeni u azijskim NiZ nego u većini drugih ZUR, imajući u vidu tržišta robe, rada i kapitala. Međutim, podaci iz Izveštaja ne podržavaju ovaj zaključak. Među samim azijskim NiZ postoji značajna varijacija. Ne može se tvrditi da su azijske NiZ u osnovi *pravilno održavale nivo cena*, pogotovo ne sve i ne u svim vremenskim periodima. Može se potvrditi da su one pravilno održavale jednu važnu cenu, a to je devizni kurs i da na tržištu radne snage cene nisu bile podvrgnute distorziji. Realne kamatne stope su se kretale u okviru uskog raspona i u proseku bile održavane na pozitivnom nivou. Finansijski sistemi i politika su sledeći zbir različitih iskustava azijskih NiZ. Vršeci uopštavanja svih specifičnosti, Svetska banka zaključuje da su azijske NiZ pravilno postavile temelje, iako je država *mnogo* intervenisala u nekim zemljama.

Usprkos vezivanju Svetske banke za *market-led* razvoj, njen Izveštaj *Država u svetu koji se menja* iz 1997. g. osvetljava mnoge od mogućih pozitivnih strana državne intervencije. Ono što je značajno je da Izveštaj priznaje kontinuiranu ulogu koju država može igrati u ubrzanju targetiranog privrednog razvoja putem industrijske politike, subvencija, i efikasno nadgledanih odnosa između privatnog sektora i države, kao i investiranjem u osnovne socijalne usluge i infrastrukturu. Na taj način, ovo fundamentalno priznanje kontinuiranog značaja države, naročito u reakciji na brojne izazove globalizacije, ima višestruku važnost.

2.2 Dometi državne politike azijskih NiZ

Analiza uloge države u privrednom razvoju azijskih NiZ počiva na tezi da se država tretira kao integralni element privrednog sistema, dok se strategije privrednog razvoja analiziraju iz perspektive ukupnog ekonomskog sistema, uključujući i tržište i državu kao mehanizme alokacije resursa.

Saglasno Page-u, efikasna primena strategije i politike razvoja u azijskim NiZ je krucijalno zavisila od stvaranja odgovarajućih državnih i privatnih institucija. Sve ove zemlje u početnim fazama razvoja karakteriše osnivanje posebnih organizacija za promociju izvoza. Neke

su bile organizovane od same države, neke zajedno sa privatnim sektorom, a neke kao trgovinska udruženja. U celini, ove organizacije su zabeležile pozitivne rezultate. "Ističu se tri takve institucije: snažna birokratija u koju su se regrutovali ljudi po sposobnostima i zalaganju; institucije stvorene da obezbede snažne veze sa preduzetničkom klasom radi pomoći u stvaranju, primeni i koordinaciji politike, i korporacijska struktura naklonjena investicijama".⁷⁵

Takođe, značajna karakteristika azijskih NiZ je bila sposobnost države da prepozna greške i ispravi manjkave politike. Na primer, u Singapuru sredinom 80-tih godina i R. Koreji, krajem 70-tih i početkom 80-tih godina, kao i posle azijske krize krajem 90-tih godina.

Dalje, iz iskustva azijskih NiZ može se izvući zaključak da supstitucija uvoza i izvozna ekspanzija ne moraju obavezno biti uzajamno isključive strategije. Najvažnija je brzina, odnosno rok do kojeg država može dovesti svoje infant sektore do zrelosti i ukloniti zaštitu. Što pre država prizna ovu tačku preokreta i promeni smer svoje politike, to će raniji i veći biti dobitak za privredu. "U ovom etapnom procesu, najvažnija uloga države je da obezbedi odgovarajuće podsticaje, prihvati promenjenu situaciju, proceni dolazak tačke zaokreta, promeni strategiju i konačno ukloni zaštitu. Naravno, režim podsticaja bi uvek trebalo da bude racionalan i jednostavan, sa jasnim kriterijumima i lakom primenom".⁷⁶

Većina autora Hong Kong smatra najzaglasnijim postavkama neoklasične ekonomije. Međutim, postoje autori koji izazivaju kredibilitet neoklasičnog mišljenja. Shu Ching Yang navodi da se često pogrešno ističe da su Hong Kong i Singapur ekstremni primeri *laissez faire* tržišnih privreda, sa malo državnih preduzeća i vrlo dinamičnim privatnim sektorom. Schiffer tvrdi da je, iako suptilniji primer, Hong Kong takođe predstavljao slučaj *state-led* industrijalizacije. Takođe, kako ističu Castells, Goh i Kwok, država je u Hong Kongu značajno intervenisala da bi uticala na reprodukciju i troškove radne snage.

U Singapuru, država je od 1968. g. sprovodila visoko intervencionističku politiku, iako je izbegavala direktnu kontrolu. Sveukupno, pre azijske krize, Singapur je bio primer developmentalističke države *par excellence*. Za privatna preduzeća su bili obezbeđeni brojni fiskalni i monetarni podsticaji, a država je upravljala mnoštvom preduzeća. Pored ovih opštih strategija, država je takođe snažno investirala u sektore koje je privatni sektor smatrao suviše riskantnim i upravljala promenama u privredi obezbeđenjem preferencijalnih zajmova, poreskih podsticaja, carinskih i trgovinskih ograničenja, regulisanjem deviznog kursa i konačno, primenom politike liberalizacije. Posebnost uloge države u Singapuru leži u savezu države i kapitala TNK-a. Naime, u Singapuru je blizu 70% privrede (i blizu 80% industrijskog sektora) u stranom vlasništvu.

U procesu industrijalizacije Tajvana i R. Koreje posle Drugog svetskog rata, država je podsticala razvoj konglomerata nalik japanskim zaibacu. Iako država nije u ove dve zemlje koristila alokativni mehanizam tipa *komandne privrede*, ona je ipak koristila eksplicitno planiranje da bi usmerila privredu, ohrabрила odabrane sektore i stvorila neophodne finansijske podsticaje za ostvarenje ovih ciljeva. U brojnim sektorima država je delovala anticipirajući komparativne prednosti; ona je vodila tržište, nije ga pratila.

⁷⁵ (1997) 'Proceedings of the International Conference on East Asian Development' / Kuala Lumpur, 1 March 1996. – UNCTAD, Geneva & Institute of Strategic & Int. Studies, Kuala Lumpur, s. 233.

⁷⁶ (1994) 'Manufactured Exports of East Asian Industrializing Economies: Possible Regional Cooperation' / Shu-Chin Yang, ed. - Armonk (N.Y.); London: Sharpe, - XII, s. 21.

Wade ističe da je u industrijalizaciji Tajvana država preuzela vodeću ulogu već od 30-tih godina XX veka: ključni sektori su bili zaštićeni do 1993. g., a devizna kontrola je omogućila da samo Centralna banka i izabrane (državne) komercijalne banke mogu da raspolazu devizama. Državna kontrola nad bankarskim sistemom je omogućila državi da utiče na investicione odluke i podstiče industrijski sektor. On tvrdi da značaj državne politike i njen uticaj na industrijalizaciju Tajvana prevazilazi okvire neoklasične analize.

Među azijskim NiZ R. Koreja predstavlja najbolji primer *državno usmerenog* razvoja i politike *vođenog kapitalizma*. Ključni instrumenti koje je država koristila su bili šeme subvencioniranih kredita i drugih beneficija za izvoznike. U finansijskom sistemu, komercijalne banke su bile nacionalizovane i korišćene kao kanal za namenske (usmerene) kredite. Takođe, državna kontrola se proširila i spajanjem poljoprivrednih kooperativa sa poljoprivrednom bankom. Od kraja 60-tih godina država je kombinovala politiku supstitucije uvoza sa *export-led* pristupom. Takođe, država je preuzela direktnu preduzetničku ulogu promovišući razvoj teške i hemijske industrije, koje je označila kao *strateške grane*.

Neki autori tvrde da je državna intervencija bila preterana, odnosno da je izazvala pogrešnu alokaciju resursa, kao i da bi rezultati bili bolji bez industrijskog planiranja. Ipak, ove navode mnogi autori opovrgavaju u delu *preterana*, kao i u delu *pogrešna* smatrajući da se oni svakako ne mogu odnositi na celokupni sektor teške i hemijske industrije. Po Yang-u, da R. Koreja nije usvojila takvu politiku verovatno bi joj trebalo 15 i više umesto 10 godina da dostigne sadašnji nivo razvoja.

Amsden-ova koristi primer R. Koreje kao empirijsku osnovu za *teoriju kasne industrijalizacije*. Ona sugerise da kasna industrijalizacija zahteva značajnu državnu intervenciju u cilju prevazilaženja ograničenja nastalih usled *kašnjenja*. Amsden-ova ističe da je uloga države u industrijskom sektoru u R. Koreji uključivala takođe sposobnost da se disciplinuje privatni sektor.⁷⁷

Što se tiče NiZ JIA, može se konstatovati da je, usprkos kompleksnoj klasnoj strukturi, kontinuiranom ekonomskom i političkom značaju proizvodnje resursa i odsustvu kapaciteta države, ipak u najvećem delu regiona ostvarena značajna *state-led* industrijalizacija. Na Tajlandu, u Maleziji i čak Indoneziji državne intervencije su igrale odlučujuću ulogu u ohrabrivanju razvoja domaćeg industrijskog sektora. Većina autora stoga ne prihvata kao validne tvrdnje Naya-e i McCleery-a da su zemlje JIA pokazale da industrijska politika nije neophodan element uspešnog *outward-oriented* razvoja. Naprotiv, čak se može reći da su se NiZ JIA znatno duže od NiZ IA oslanjale na državnu politiku podsticaja. U ovom pogledu one su se ugledale na iskustvo Tajvana i R. Koreje.

Međutim, Tajland nije bio model ni liberalne *market-driven* privrede, niti primer developmentalističke države. Kako ističe Tambunlertchai, krajem 50-tih godina, počelo je smanjivanje direktnog angažovanja države u industrijskom sektoru, koja je umesto toga dobila ulogu podržavanja privatnih preduzeća kroz odobravanje investicionih podsticaja i obezbeđenje javne infrastrukture. Institucionalisti ističu da je država bila fragmentirana i relativno slaba, naročito u poređenju sa azijskim developmentalističkim državama.

⁷⁷ Korišćenje standarda u obliku izvoznih performansi je stvorilo neke od najuspešnijih kompanija na svetu: *The Pohang Iron and Steel Company (POSCO)*, *Hyundai Heavy Industries (HHI)*, *Samsung*, *LG*, *Goldstar*, itd.

2.3 Državna intervencija *versus* tržište

Jedna od najstarijih ekonomskih debata tiče se pitanja da li bi privredni razvoj trebalo da bude predvođen državom ili tržištem, odnosno da li treba dati primat *vodećoj ruci države* ili *nevidljivoj ruci tržišta*. U literaturi figuriraju vrlo različita mišljenja u pogledu efekata državne politike i selektivne državne intervencije na stimulisanje privrednog rasta. Upravo je ekonomski uspeh azijskih NiZ podstakao sukob mišljenja zastupnika i kritičara proaktivne državne intervencije u promovisanju industrijalizacije.

Prva škola, naglašavajući primat slobodnog tržišta, zahteva da država *postavi osnovne cene na pravilan način* i suprotstavlja se bilo kojoj drugoj vrsti intervencije. Druga škola takođe prihvata gledište da država treba da postavi *basics right*, ali pored toga zagovara selektivnu intervencionističku politiku, naročito u ZUR. Treća, donekle agnostička škola, negira mogućnost postizanja bilo kakvog zaključka u pogledu posledica državne politike ili selektivne intervencije na privredni rast.

Prema neoklasičnom gledištu, da bi intervencionistička politika koja usmerava alokaciju resursa bila uspešna, ona mora da neutrališe neuspehe u funkcionisanju tržišta, jer u protivnom tržište može efikasnije izvršiti funkciju alokacije. Hughes-ova smatra da državna intervencija mnogo češće *dodaje nesigurnost* nego što *smanjuje rizik*.

Polazni stav revizionističkog gledišta je da, naročito u ZUR, tržišta ne funkcionišu perfektno. U skladu sa tim, revizionisti preporučuju *aktivnu* državu koja će umeriti ekscese tržišta. Autori ove struje smatraju da će država da pokrene proces industrijalizacije transformisanjem privredne strukture *brže* nego što bi to učinio privatni sektor. Revizionističko gledište ističe da država mora da primeni kompanijske, sektorske i složene intervencije.

Treća škola, agnosticizam, odbacujući tvrdnje i neoklasičara i revizionista, zagovara da se ne može tačno utvrditi na koji način selektivne intervencije podstiču privredni rast. Postoji nekoliko razloga za ovaj skepticizam. Prvo, u analizi *uspešnih* politika postoji jasna *selekciona naklonost*. Činjenica je da su azijske NiZ ostvarile uspeh i da stoga državna intervencija nije inhibirala rast. S druge strane, pošto ekonomisti smatraju neuspešne privrede mnogo manje atraktivnim za izučavanje, oni retko analiziraju državnu intervenciju u privredama ovog tipa. Stoga je analiza pristrasna i nije naučno neutralna. Drugo, u većini slučajeva nemoguće je odgovoriti na pitanje koliko brzo bi ove privrede rasle da ove politike nisu bile primenjene. Treće, državna politika je u uspešnim azijskim NiZ daleko od homogene. Dakle, varijacija po zemljama je velika, ali i po sektorima i granama, i politike su bile različite, i čak kontradiktorne. Rodrik, na primer, primećuje da "istočnoazijski model uključuje visoko intervencionističke strategije (Japan i Koreja), kao i neintervencionističke (Hong Kong i Tajland); eksplicitno redistributivne (Malezija), kao i one koje su u pogledu distribucije neutralne (većina ostalih); klijentelističke (Indonezija i Tajland), kao i snažne, autonomne države (Japan, Koreja, Singapur); one sa naglaskom na velikim konglomeratima (Koreja), kao i na malim, preduzetničkim firmama (Tajvan)".⁷⁸ Četvrto, određivanje pravilnog smera uzročnosti je teško, u smislu zaključka da li je politika zaslužna za uspeh privrede ili je uspeh privrede zaslužan za uspeh politike.

Međutim, pozivajući se upravo na iskustvo NiZ IA Wade zagovara sinergičnu vezu između državne politike i aktivnosti privatnog kapitala. Analizirajući državnu intervenciju kao faktor *privrednog čuda* NiZ IA Wade razlikuje dve verzije neoklasičnog pristupa. Prva je *teza o slobodnom tržištu* - FM koja sugerše da su NiZ IA imale bolje rezultate od drugih ZUR zbog

⁷⁸ Sarel M. (1996) 'Growth in East Asia: What We Can and What Cannot Infer', Washington: IMF, III s. 15.

države koja se suzdržavala od aktivnosti vezanih za oblasti van makroekonomske stabilizacije. Druga je sofisticiranija *teza o simuliranom slobodnom tržištu* - SM, koju zagovaraju autori sa realnijim stavom o privrednom razvoju azijskih NiZ. Oni tvrde da su respektivne države "imale uspešno balansiran jedan oblik intervencije sa drugim (na primer, zaštita domaćeg tržišta sa politikom promocije izvoza), stvarajući na taj način neutralan trgovinski režim".⁷⁹

Nasuprot ovim verzijama neoklasične teorije Wade postavlja sopstvenu *teoriju o tržištu kojim se upravlja* - GM. GM teorija smatra da se superiornost ekonomskih performansi IA u velikoj meri duguje državi koja je obezbedila a) vrlo visoke nivoe proizvodnih investicija, omogućavajući brži transfer novih tehnologija u proizvodnju, b) više investicija u ključne sektore nego što bi se inače desilo i c) veće izlaganje sektora međunarodnoj konkurenciji na svetskim tržištima, ali ne i na domaćem tržištu. Deo dokaza potrebnih da se podrži GM teorija bi bilo postojanje sektorske politike, odnosno državna intervencija u targetiranim sektorima. Ovde Wade pravi konceptualnu razliku između državnog *vođenja* i državnog *praćenja* tržišta. Takođe se pravi razlika u zavisnosti od opsega vođenja ili praćenja (*veliko ili malo*). Wade tvrdi da su FM i SM teorije konzistentne sa *malim praćenjem*, dok je GM teorija obezbedila adekvatnije rešenje, pošto su *industry-specific* politike država NiZ IA bile konzistentnije bilo sa jednim ili drugim ili oba - *velikim vođenjem* ili *velikim praćenjem*.

Privredno čudo azijskih NiZ i dalje navodi autore da izvode različite zaključke u pogledu opravdanosti, poželjnosti, obima i načina sprovođenja intervencionističke politike države. Neoklasična analiza upisuje u zaslugu NiZ IA što su ograničile intervencije na infrastrukturu i izbegle mešanje u direktnu proizvodnju. Nasuprot tome, strukturalistički analitičari državama IA pripisuju zaslugu lansiranja mnogih novih sektora koje privatni sektor nije bio voljan ili sposoban da pokrene. Po Perkins-u, primer azijskih NiZ pokazuje da i neometane tržišne snage, kao i državni intervencionizam mogu biti formulisani da uspeju. Page smatra da je brz rast azijskih NiZ imao dva komplementarna elementa. Prvo, državne investicije su dopunjavale privatne investicije i povećavale njihovu orijentisanost ka izvozu. Drugo, državne intervencije u oblasti ekonomske politike (naročito u Japanu, R. Koreji, Tajvanu, Singapuru) su bile od koristi za brz privredni rast. S druge strane, Thomas i Wang su utvrdili donekle manju intervenciju u zemljama IA nego u drugim ZUR. Naya i Imada ističu da je jedan od elemenata državne politike NiZ IA bilo oslanjanje na tržišne signale i cene, te je stoga označavaju kao klasičnu intervenciju. Ipak, po njima, iskustvo azijskih NiZ ne ukazuje da je državna intervencija pozitivno korelirana sa privrednim razvojem, jer postoji dosta dokaza za suprotno.

U azijskim NiZ (sa izuzetkom Hong Konga) "... država je uticala na smer i ritam industrijalizacije. Ovu strategiju snažne državne politike ... je Cheng nazvao *neoklasičnim intervencionizmom*, sugerišući da *nevidljiva ruka* Adama Smith-a može povremeno imati potrebu za suptilnim usmeravanjem u cilju pravilnog funkcionisanja".⁸⁰ Ona se može nazvati i *protržišnom državnom* intervencijom.

Treba naglasiti da je državna intervencija u azijskim NiZ sasvim različita od intervencije u tradicionalnom smislu. Drugim rečima, azijske NiZ nisu pokušale da *zagospodare* tržištem, niti da *prisvoje funkcije* tržišta, kako je često činjeno u drugim ZUR. Intervencija je pre imala za cilj

⁷⁹ Henderson J. (1993) Against the Economic Orthodoxy: On the Making of the East Asian Miracle // *Economy and Sociology* . - Henley on Thames etc., Vol. 22, No. 2.- s. 204.

⁸⁰ (1990) Perspectives on the Pacific Basin Economy: A Comparison of Asia and Latin America: Papers and Proc. of the Tokyo Symposium, held on July 25-27 1989, in Tokyo / Ed. by Takao Fukuchi, Matsuhiro Kagami - Tokyo: Asian Club Found: Institute of Developing Economies (IDE), 1990. - XIV, s. 157.

da *olakša* tržišne odluke. U slučaju sektora zaštićenih tokom infant perioda, zaštita je bila privremena i sa ciljem dostizanja međunarodne konkurentnosti. Direktno učešće državnih preduzeća je bilo manje od uobičajenog za ZUR i privatna preduzeća nisu bila zamenjena državnim, niti su bila nepravedno ograničena. Sve u svemu, državna intervencija je u azijskim NiZ bila konzistentna sa tržišnim snagama, stabilna i predvidljiva, kao i fleksibilna tokom vremena.

2.3.1 Preduzetnička uloga države u NiZ IA

Teza o preduzetničkoj ulozi države u NiZ IA ističe u prvi plan značaj uloge države u privrednom razvoju ovih zemalja. Opšte prihvaćen stav glasi da je uloga preduzetništva u privrednom razvoju značajna ne samo u okviru privatnog sektora, već takođe i u državnom sektoru. Treba istaći da čak i Svetska banka smatra da putem *državnog preduzetništva* ZUR mogu uhvatiti priključak sa ekonomski naprednijim nacijama, uzimajući za primer upravo azijske NiZ. Države četiri NiZ IA su okarakterisane kao *preduzetničke države*. Naizgled kontradiktornu opservaciju da su neke od NiZ IA sprovodile *laissez faire* politiku neutrališe razlikovanje dve glavne uloge preduzetničke države, usmeravajuća i olakšavajuća.

Kako definišu O'Driscoll i Rizzo, država kao preduzetnik implicira selekciju. Tajvan, R. Koreja i Singapur su izabrali i zaštitili nove sektore sa izvoznim potencijalom. Koristili su izvozne performanse kao kriterijum uspešnosti, što je omogućilo blagovremeno otkrivanje grešaka i prilagođavanja nepredviđenim okolnostima. Preduzetničke države su bile pragmatične i fleksibilne, sa širokom vizijom o onome šta je najvažnije za prosperitet nacije. Ponašale su se kao privatni preduzetnici kada su uočavale da je primenjena politika pogrešna: brzo su je prekidale ili menjale.

Većina autora razlikuje dve vrste državnih intervencija: olakšavajuće i usmeravajuće. Prve imaju za cilj da ojačaju tržište za njegove prave funkcije: obezbeđenje javnih dobara kao što su infrastruktura, obrazovanje, itd., koja se ne mogu adekvatno obezbediti na privatnim tržištima. Druge imaju za cilj ostvarenje određenih rezultata putem svesnog *mešanja* u tržišne snage i selektivnom primenom podsticaja i/ili kontrole. Prema Luedde-Neurath, u "*preduzetničkoj državi*, politika koja se u velikom obimu meša (u tržišne snage) da bi se ostvarile značajne promene u investicionim i proizvodnim obrascima u jednom sektoru, se posmatra kao *usmeravajuća* preduzetnička intervencija, a politika koja pokušava da stvori okruženje za privatna preduzeća radi sprovođenja njihovih interesa se posmatra kao *olakšavajuća* preduzetnička intervencija".⁸¹

Prema ova 2 glavna preduzetnička oblika može se klasifikovati državna intervencija u NiZ IA. U Hong Kongu, država je stavljala naglasak na *olakšavajuću* ulogu, dok je na Tajvanu i u Singapuru, država preuzimala određene preduzetničke funkcije. U R. Koreji, kao i u Japanu, ona je čak proširila preduzetničku intervenciju na industrijski razvoj, i time, kako to definiše Henderson, dobila oblik *glavnog partnera*. Većina autora se slaže da su uzeti kao celina Tajvan, R. Koreja i Japan sprovodili *usmeravajuću* preduzetničku funkciju.

⁸¹ Yu T. F. (1997) 'Entrepreneurial State: The Role of Government in the Economic Development of the Asian Newly Industrialising Economies', *Development Policy Review* - London, Vol. 15, No 1, s. 50.

Usmeravajuća preduzetnička intervencija: R. Koreja, Tajvan i Singapur

Privredni razvoj Tajvana, Singapura i R. Koreje je organizovala država. Ove zemlje predstavljaju prototip *government-led* ili *state-led* rasta. Lichaucó tvrdi da je u pomenute tri privrede država bila ne samo *izvor ekonomske politike*, već takođe *i vlasnik, preduzetnik, i poslovođa industrijskih i trgovinskih preduzeća*. Deyo i Soon ističu da privredni rast na Tajvanu, u Singapuru i R. Koreji mnogo duguje državnom preduzetništvu, te se ove zemlje generalno mogu posmatrati kao *usmeravajuće* preduzetničke države.

Pristup *usmeravajuće* preduzetničke države je proizašao iz shvatanja da su neki sektori i proizvodi značajniji za budući rast privrede od drugih. Stoga država, u uslovima oskudice kapitala na početku razvoja, koncentriše kapital upravo u takvim strateškim sektorima.

Weiss i Hobson ističu da su sve 3 preduzetničke države posvećivale konzistentnu pažnju problemima i mogućnostima pojedinačnih sektora na osnovu dugoročne perspektive. Čineći to, kako tvrdi Wade, država je kontrolisala smer razvoja privrede. U ovim zemljama, država je usmeravala pomoć ka posebnim sektorima i čak, posebnim kompanijama, i uspostavljala smernice koje je pratio privatni sektor. Kako ističu Henderson i Appelbaum, država je takođe, da bi identifikovala nove tipove tražnje, naročito u R. Koreji i na Tajvanu, konzistentno istraživala svetsko tržište u potrazi za izvoznim mogućnostima. U drugim slučajevima, ona je jednostavno inicirala projekte preko državnih preduzeća. Na taj način, država je stvarala industrijske sektore koji nisu pre toga postojali. Kako navode Henderson i Appelbaum, uobičajeni primeri koji se sreću u sve 3 zemlje su industrija čelika, brodogradnja, transport, petrohemija i poluprovodnici.

Takođe, država je imala odlučujuću ulogu u kreiranju konkurentskih prednosti i *stvaranju pobednika*. *Pobednici* su bili sektori koji se inače možda ne bi pojavili u odsustvu državne pomoći. Međutim, Wade tvrdi da država na Tajvanu, u R. Koreji i Japanu nije toliko *birala* pobednika koliko ih je *stvarala* kreiranjem okruženja koje doprinosi održivosti novih sektora, i to naročito ohrabrivanjem proizvodnog investiranja, odnosno obeshrabrivanjem neproizvodnog investiranja, kao i kontrolisanjem ključnih parametara o investicionim odlukama.

Takođe, jedna od funkcija države je bilo nametanje izvoznih performansi kao kriterijuma. Povezivanje zaštite sa izvoznim rezultatima je obezbedilo mehanizam pomoću koga je izabrani sektor brzo sticao međunarodnu konkurentnost, uz blagovremeno otkrivanje grešaka. Stoga, Castells zaključuje da konkurentnost NiZ IA izgleda nije bila rezultat *izbora pobednika* već *učenja kako pobediti*.

Olakšavajuća preduzetnička intervencija

Sprovođenje *usmeravajućih* preduzetničkih intervencija u Singapuru, R. Koreji i na Tajvanu nije impliciralo ignorisanje inicijativa privatnog sektora. Naprotiv, državna politika je bila tako struktuirana da podržava napore preduzetnika. Drugim rečima, pomenute države (Singapur, Tajvan i R. Koreja) su osim *usmeravajućih* takođe sprovodile *olakšavajuće* intervencije.

U poređenju sa preostale 3 NiZ IA, Hong Kong je otpočeo proces intenzivnog privrednog razvoja sa liberalnijom ekonomskom politikom, što ipak ne znači da je usvojio *laissez-faire* pristup. Kako ističe Vogel nasuprot stavu većine, uspeh Hong Konga je bio olakšan državnom preduzetničkom intervencijom. Međutim, za razliku od R. Koreje, Singapura i Tajvana, Hong Kong je izabrao alternativni put. Državna politika je pokušala da stvori okruženje u kome bi privatni sektor iskoristio sve mogućnosti. Intervencije su bile sprovedene na izuzetno kreativan i

suptilan način koji je naveo brojne neoklasične ekonomiste da pogrešno posmatraju Hong Kong kao *zadnji bastion laissez-faire*, umesto prototipom *olakšavajuće* preduzetničke države.

Olakšavajuća uloga države se odnosila na jačanje aktivnosti u domenu održavanja reda i zakona, i socijalne stabilnosti, koji su izuzetno značajni za privredni razvoj. U Hong Kongu, osim stvaranja pravnog, socijalnog i institucionalnog okvira potrebnog za efikasne tržišne aktivnosti, država je demonstrirala preduzetnički kapacitet u domenu socijalne politike. Kako navode Yu i Lee, klasičan primer preduzetničke intervencije je program obezbeđenja državnih stanova. Još značajnije, Castells ukazuje da je država subvencionisala najamnine radnika, smanjila pritisak na poslodavce i takođe obezbedila *sigurnosnu mrežu* za preduzetnike, vlasnike malih preduzeća.

Sledeća preduzetnička intervencija u Hong Kongu se tiče razvoja zemljišta. Država je u Hong Kongu značajno intervenisala u ponudi zemljišta u korist izvozne konkurentnosti. U ovoj zemlji, država je takođe preduzela inicijativu u domenu fizičke infrastrukture, kao što su aerodromi, kontejnerski terminali, tranzitna železnica, autoputevi i javne usluge. Interesantno je da država nije preuzela puno vlasništvo nad ovim preduzećima.

Uloga državnih *versus* privatnih preduzeća

Balans odgovornosti između državnog i privatnog sektora se razlikuje od zemlje do zemlje odražavajući, između ostalog, obdarenost resursima, ekonomsku istoriju, društvenu strukturu, kulturu i politički sistem. Takođe, balans državnog i privatnog sektora se menja sa tranzicijom ka tržišnom sistemu.

Teoretičari iznose sasvim različite zaključke u pogledu relativne veličine državnog sektora i njegovog značaja za privredni rast. Neoklasična ekonomika slobodnog tržišta zagovara da privatna preduzeća koja funkcionišu u okviru tržišno determinisanih cena eliminišu potrebu za učešćem javnog sektora na makro nivou privrede. Međutim, ovo gledište je suprotno realnim iskustvima azijskih NiZ, kao što su Japan, R. Koreja i Tajvan, i *neazijskih NiZ*, kao što su SAD, Nemačka i V. Britanija.

Preduzeća u državnom vlasništvu su igrala veliku ulogu u privrednom razvoju većine azijskih NiZ. Kako navode Soon i Tan, singapurska državna preduzeća su učestvovala sa 23% u ukupnoj imovini velikih preduzeća 1986. g. Tajlandska industrijalizacija je počela sa državnim investicijama, a malezijska *baršunasta nacionalizacija* je značajno povećala državno vlasništvo u 70-tim godinama.

Državna preduzeća su takođe bila značajna u R. Koreji i na Tajvanu, kao i u Indoneziji. U 80-tim godinama, R. Koreja je postepeno privatizovala deo državnih kompanija, ali je država ostala većinski vlasnik. Godine 1985. bilo je blizu 90 državnih preduzeća koja su zapošljavala 2,7% ukupno zaposlenih u vanpoljoprivrednom sektoru. Sveukupno, direktno učešće državnih preduzeća je bilo mnogo manje od uobičajenog za ZUR i privatna preduzeća nisu bila zamenjena državnim preduzećima, niti su bila nepravedno ograničena.

Problem određivanja tačnog obima učešća države u tajvanskoj privredi potiče od tretmana korporacija u državnom vlasništvu kao da su u privatnom vlasništvu. Ipak, statistika ukazuje da je od 50-tih godina XX veka značajno rasla proizvodnja privatnog sektora i da je ona danas od primarnog značaja za tajvansku privredu. S druge strane, do kraja 70-tih godina pod državnom kontrolom su se našle banke i finansijske institucije, osiguravajuće kompanije, berza, obrazovanje, transport, komunikacije, sredstva javnog informisanja, itd. Tek tokom 80-tih i 90-tih godina državni sektor je ustupio prednost privatnom sektoru. Kako navode Dahlman i Sananikone, učešće državnih preduzeća u industrijskoj proizvodnji je palo sa 51% 1955. g. na

19% 1990. g. Ipak, država danas još uvek direktno kontroliše strateški značajne sektore. Naime, sredinom 2000. g. država je kontrolisala 27 nacionalnih korporacija.

Singapurska državna preduzeća, tzv. *kompanije vezane za državu* - GLCs dominiraju singapurskom privredom. Državna preduzeća su u SDI 1998. g. učestvovala sa čak 60%. *Singapur Inc.*, i državna kontrola kapitala i resursa podvlači politički paternalizam kao značajnu karakteristiku autoritarnog političkog režima. Nakon azijske krize, međunarodni finansijski krugovi su zatražili internacionalizaciju *singapurskih kompanija svetske klase*, misleći pre svega na državna preduzeća.

Ono što razlikuje državna preduzeća u azijskim NiZ od istih u drugim ZUR je da su azijska bila neuobičajeno profitabilna. Naravno, postoje takođe neuspešna državna preduzeća u zemljama kao što su Indonezija i Malezija, ali sveukupni dometi su izuzetno dobri. Generalno, državna preduzeća nisu ni sprečila, ali najverovatnije ni stvorila *azijsko čudo*.

Uloga državne intervencije u finansijskom sektoru

Finansijski sistem i politika takođe predstavljaju zbir različitih iskustava azijskih NiZ. Kao i u drugim oblastima, Hong Kong i Singapur se izdvajaju sa visoko sofisticiranim finansijskim sistemima i sa delimičnim izuzetkom u slučaju Singapura, zabeleženo je relativno malo državne intervencije u odlukama banaka. Po Perkins-u, u R. Koreji i na Tajvanu neformalni mehanizmi su u velikoj meri neutralisali ograničenja državno kontrolisanog finansijskog sistema. Po mišljenju ovog autora, "visoke stope štednje i investicija u intervencionističkim državama, kao i njihova efikasnost su faktori koji su činili da je do investicija došlo usprkos bankarskom sistemu, a ne zbog njega".⁸²

Finansijska istorija R. Koreje, naročito tokom 60-tih i 70-tih godina, je primer ekstenzivnog državnog angažovanja. Finansijska represija, u kojoj su banke bile u državnom vlasništvu, kamatne stope u velikoj meri ispod tržišnih i krediti alocirani po nalogu države, je služila kao krucijalno sredstvo za ostvarenje ključnih ekonomskih i političkih ciljeva. Iako je njihovo učešće opadalo od 70-tih godina, usmereni krediti su nakon 1980. g., prema Park-u, učestvovali sa preko 30% u bankarskim zajmovima u R. Koreji.

Kao i R. Koreja, Tajvan je takođe, bar do kraja 80-tih godina, sprovodio čvrstu kontrolu nad finansijskim sektorom i tokovima kapitala. Međutim, za razliku od R. Koreje, finansijska kontrola je pre svega bila namenjena održavanju makroekonomske stabilnosti. U ukupnoj strukturi podsticaja preferencijalni krediti su bili prisutni u znatno manjoj meri. Sa lansiranjem liberalizacije finansijskog tržišta u 80-tim i 90-tim godinama, čvrsto kontrolisani režim upravljanja finansijskom politikom je počeo da se dramatično menja.

Prvih godina posle Drugog svetskog rata, Malezija je primenjivala relativno nizak stepen finansijske represije. Međutim, sa uvođenjem Nove ekonomske politike 1970. g. ojačala je državna intervencija na finansijskim tržištima. Do kraja 80-tih godina, većina najvećih banaka je prešla u ruke Malajaca i državnih kompanija, čije su se vlasništvo i kontrola nad bankarskim uslugama povećale na čak 70%. Usprkos proklamovanim ciljevima banke su najveći deo kredita postojano dodeljivale sektorima koji su odbacivali brz profit. Takođe je usledilo veliko i rastuće otvaranje špekulativnim i visoko rizičnim aktivnostima, što je vodilo finansijski sistem ka dubokoj krizi.

⁸² Perkins D. H. (1994) 'There Are at Least Three Models of East Asian Development', *World Development* - Oxford, Vol. 22, No 4 - s. 659.

U poređenju sa R. Korejom, Tajvanom i Malezijom, Tajland je imao možda najniži nivo finansijske represije. Tokom većeg dela posleratnog perioda država je sprovodila šemu minimalnih preferencijalnih kredita, nametnula labavu kontrolu nad kretanjem kapitala, dok je komercijalne banke u velikoj meri ostavila u privatnim rukama. Formulisanje finansijske politike na Tajlandu je do 80-tih godina bilo stavljeno pod kontrolu autonomnih tehnokrata. Međutim, ravnoteža snaga između finansijskih tehnokrata i privatnih bankara se tokom 80-tih i 90-tih godina pretvorila u favorizovanje privatnih bankara. U međuvremenu, liberalizacija finansijskog tržišta, započeta početkom 80-tih godina, je vratila centralno bankarstvo u rastuće zavisnu poziciju od privatnih finansijera. Smanjena vlast tehnokrata je omogućila snažnim privatnim akterima da uzurpiraju državnu politiku za svoje partikularističke interese.

Vršeci uopštavanja ovih specifičnosti, Svetska banka je isprva zaključila da su azijske NiZ pravilno postavile temelje i pored *obimne intervencije* u nekim zemljama. Međutim, nakon azijske krize 1997/98. g., Svetska banka je donela novi zaključak da finansijski potresi u ZUR imaju koren u svetskim šokovima 80-tih godina, kao i u *politikama koje su one sprovodile tokom perioda 1965-1995. g., odnosno još preciznije selektivnoj ili usmerenoj kreditnoj politici*.

Iako su, kako navodi Fry, azijske NiZ generalno smanjile oslanjanje na instrumente selektivne kreditne politike, uočava se da su monetarne vlasti sredinom 90-tih godina u većini ovih zemalja i dalje primenjivale selektivnu kreditnu politiku, određivale minimalne iznose kredita koje banke moraju dati na zajam posebnim prioritetnim zajmotražiocima i koristile kreditne razrede. Banke u Indoneziji su bile *obavezne* da 20% svojih zajmova usmeravaju ka malim i srednjim sektorima. Na Filipinima je 15% zajmovnog portfolia banke *moralo* biti usmereno ka ruralnom sektoru. Na Tajvanu se od poslovnih banaka srednje veličine *zahtevalo* da 70% zajmova usmeravaju ka malim i srednjim preduzećima.

2.4 Socijalno-minimalistička azijska država

Devedesetih godina XX veka novi segment analize je bio dodat debati o političkoj ekonomiji azijskih NiZ centrirajući se oko uloge države u socijalnoj politici. Brzi rast zaposlenosti i rast realnih najamnina u srednjedohodovnim zemljama regiona su neosporni, ali činjenice koje se tiču distribucije narušavaju stilizovanu sintagmu o *rastu sa jednakošću*. Distribucija dohotka je, istorijski gledano, bila ravnomernija u Japanu, Tajvanu, R. Koreji i Indoneziji nego na Filipinima, Tajlandu, u Maleziji ili državama-gradovima Hong Kongu i Singapuru. Međutim, poslednjih godina ona se pogoršala u nizu zemalja, a najviše na Tajlandu.

Analiza socijalne politike u azijskim NiZ takođe ima svoje *revizioniste*. Teoretičari industrijskih odnosa tvrde da *socijalni* rezultati privrednog rasta IA počivaju na autoritarnim i *labour-repressive* osnovama. Jednako značajna je i tvrdnja da je država igrala glavnu ulogu u distribuciji dohotka i bogatstva. Određeni broj teoretičara je otišao još dalje, tvrdeći da je ravnopravnost u distribuciji bogatstva i dohotka koliko *uzrok*, toliko i *posledica* dugoročnog rasta u regionu.

Objašnjenje istaknutih karakteristika socijalne politike azijskih NiZ - ograničeno državno socijalno osiguranje zajedno sa efikasnim investiranjem u ljudski kapital - je de facto od centralnog značaja za razumevanje šire trajektorije razvoja ovih zemalja. Većina analiza naglašava autoritarnu i represivnu prema radništvu prirodu developmentalističkih režima u IA. Manji broj analiza, koje predstavljaju Campus i Root, veći naglasak stavljaju na *deljivi rast* i postojanje implicitnog socijalnog sporazuma u regionu.

Međutim, danas se uslovi koji su omogućili uspon *socijalno minimalističke* azijske države brzo menjaju. Privredni rast je nesigurniji i neizvesniji. Takođe, sa starenjem stanovništva jača pritisak kako na državne penzione programe, tako i na nacionalne sisteme zdravstvene zaštite. Globalizacija takođe povećava socijalnu nesigurnost. Što je još značajnije, tranzicija ka demokratskoj vlasti (ili bar određenom stepenu pluralizma u Maleziji i Singapuru) je generisala novi pritisak na državu u smeru obezbeđenja socijalne zaštite. Azijske NiZ moraju da odgovore na ogroman broj izazova. „One ne mogu ostati socijalno suzdržane (ili *izolovane* kao u slučaju teze o državi posvećenju razvoju) ili indiferentne ...“.⁸³

Haggard analizu započinje podvlačenjem razlika između dve komponente socijalne politike. Prva je osiguranje protiv najvećih životnih rizika, odnosno nezaposlenosti, bolesti i invaliditeta, i starosti. Druga komponenta socijalne politike je pružanje socijalnih usluga. U ZUR najznačajniji oblik ovih usluga čine investicije u osnovni ljudski kapital: primarno i sekundarno obrazovanje, i osnovna zdravstvena zaštita.

Zemlje IA su izabrale sasvim različite sisteme socijalne politike u odnosu na druge regione u svetu. „U srednjedohodovnoj IA – Koreja, Tajvan, Filipini, Malezija, Tajland i Singapur – država je inicijalno obezbeđivala vrlo nizak nivo socijalnog osiguranja ili je to činila putem mehanizama koji su u velikoj meri prebacivali finansijski teret na poslodavce i zaposlene. Van Singapura i Malezije, koji su nasledili državne zdravstvene sisteme od Britanije, obavezivanje države na finansiranje i obezbeđenje zdravstvene zaštite je bilo prilično ograničeno. Zdravstveni sistemi su de facto bili tržišno orijentisani; u Singapuru i Maleziji su to u rastućoj meri takođe postali tokom vremena. S druge strane, ove države su podržavale relativno efikasnu ekspanziju primarnog i sekundarnog obrazovanja“.⁸⁴

Može se zaključiti da su se države IA posvetile formiranju ljudskog kapitala, dok su druge oblike socijalnog osiguranja prepustile pojedincima, domaćinstvima i u manjem obimu, poslodavcima.

U analizi socijalne politike azijskih NiZ važne su 3 dimenzije. Prva se odnosi na istorijsko poreklo istočnoazijske socijalne države i mera socijalne politike. Ono leži u okolnostima širenja Hladnog rata u Aziji i konzervativnim, antikomunističkim, većinom autoritarnim režimima, posle sticanja nezavisnosti. Druga dimenzija se tiče ekspanzije prvobitnog obavezivanja u domenu socijalnog osiguranja i posledica oblika režima socijalnog osiguranja. Autoritarna vlast, i slabi radnički pokreti i levičarske partije su nastavili da ograničavaju obavezivanje države u pogledu socijalnog osiguranja, i doveli do sistema koji je ograničavao šire obavezivanje države u ovom domenu. Treća dimenzija se odnosi na posledice azijske finansijske krize, kao i ekspanzije regionalne ekonomske integracije i globalizacije na socijalnu politiku. Haggard ističe kontekst rastućih fiskalnih ograničenja, kao i činjenicu da su levičarske partije i radnici ostali relativno slabi, što implicira ograničene mogućnosti da IA značajnije napreduje u oblasti socijalne politike.

2.4.1. Istorijsko poreklo azijske socijalne države

Među azijskim NiZ, Tajland se izdvaja neprekinutom istorijom političke nezavisnosti, dok se u drugim zemljama regiona kolonijalna vladavina okončala tek nakon Drugog svetskog

⁸³ (2005) 'Asian States – Beyond the Developmental Perspective' / Ed. By Richard Boyd & Tak-Wing Ngo – L., N. Y., Routledge Curzon - s. 12.

⁸⁴ Ibid, s. 146-7.

rata. Zajednička karakteristika pristupa socijalnoj politici novih nezavisnih zemalja je bila izrazito konzervativna orijentacija.

U okviru regionalnog obrasca postojale su jasne razlike u zavisnosti od tipa režima, obima izazova sa leve, vrste odgovora na izazove, itd. Na Tajvanu, Tajlandu, u R. Koreji i Singapuru, konzervativizam vlada nakon sticanja nezavisnosti je bio podržan autoritarnom vlašću koja je aktivno slabila i/ili kontrolisala radništvo. Hong Kong je bio nominalno demokratski u vreme sticanja nezavisnosti. U Maleziji i na Filipinima politika je bila donekle fleksibilnija, ali su njeni fundamentalni parametri bili postavljeni od strane kolonijalnih sila.

Neposredno nakon sticanja nezavisnosti, pored političkih okolnosti, za pitanja socijalne politike bio je važan i nivo razvoja privrede. U tom periodu, azijske NiZ su bile, sa izuzetkom Singapura, dominantno ruralne, te su zahtevi za socijalnim osiguranjem srazmerno tome bili slabi. „Konzervativne vlade su usmerile socijalno osiguranje ka veoma malom broju ključnih korisnika (kao na Tajvanu i Tajlandu), ograničile obim ponuđenog pokrivanja (kao što je bio slučaj na Filipinima i naročito Koreji gde de facto nije postojalo socijalno osiguranje) ili usvojile šeme finansiranja koje su prebacile teret finansiranja sa države na poslodavce i zaposlene (Tajvan, Malezija i Singapur). Van Singapura i Malezije, koje su nasledile državne zdravstvene sisteme od Britanaca, obavezivanje države da finansira i obezbedi bar osnovnu zdravstvenu zaštitu je takođe bilo sasvim ograničeno. Zdravstveni sistemi su praktično bili tržišno orijentisani“.⁸⁵ U pružanju usluga su u rastućoj meri dominirali privatni doktori, klinike i bolnice, farmaceuti i dispanzeri tradicionalne medicine.

Karakteristično je za zdravstveno osiguranje da nije bilo deo sistema socijalnog osiguranja koji su počeli sa funkcionisanjem u posleratnom periodu, sa izuzetkom onog koje je obuhvatalo državne službenike i mali deo radne snage privatnog sektora. Ipak, kako zaključuje Haggard, opšti obrazac za azijske NiZ je prilično konzistentan: pristojna pažnja posvećena osnovnim pitanjima nacionalnog zdravstva, ali vrlo ograničeno socijalno osiguranje i veliko oslanjanje na privatno finansiranje čak i u slučaju pružanja usluga od strane države.

Azijske NiZ su u pogledu obrazovne politike dugo bile smatrane primerom *pravilnog* doziranja obaveza države u ovoj oblasti. Ključna karakteristika obrazovne politike u periodu neposredno nakon sticanja nezavisnosti je bilo relativno rano obavezivanje na primarno obrazovanje. Čak su i konzervativne političke elite smatrale primarno obrazovanje sredstvom političke socijalizacije i kontrole, što sveukupno predstavlja motiv koji se obuhvata sintagmom *izgradnja nacije*. Eksplicitno ili implicitno, azijske NiZ su jasno odvojile osnovno obrazovanje, koje je u početku bilo tretirano kao javno dobro, od tercijarnog i čak sekundarnog obrazovanja, koja su bila tretirana kao individualna odluka o investiranju i na taj način prepuštena privatnom finansiranju i privatnom pružanju usluga.

2.4.2 Uticaj posleratnih političkih okolnosti na socijalnu politiku

U posleratnom periodu nekoliko karakteristika privrednog razvoja i rasta azijskih NiZ je uticalo na tražnju i ponudu socijalnog osiguranja i usluga.

Prvo, azijske NiZ su ostale ruralne u velikom delu posleratnog perioda, a u slučaju Tajlanda i Filipina do danas. Na taj način, socijalni pritisci su uglavnom poticali iz ruralnog

⁸⁵ (2005) 'Asian States – Beyond the Developmental Perspective' / Ed. By Richard Boyd & Tak-Wing Ngo – L., N.Y., Routledge Curzon - s. 150.

sektora. Obrnuto, urbane političke snage, naročito radnički sindikati, nisu bile dovoljno jake da obezbede političku osnovicu plodonosnih zahteva za socijalnim osiguranjem.

Drugo, visok privredni rast sam po sebi može imati smirujući efekat na tražnju za socijalnim osiguranjem, uz istovremeni rast političke i ekonomske tražnje za povećanjem socijalnih usluga. Brzorastući dohoci su takođe omogućili veće rashode za privatnu zdravstvenu negu.

Međutim, ovi strukturni faktori su funkcionisali u zavisnosti od politike. Na primer, slabost radništva nije bila samo strukturna činjenica, već je bila blisko povezana sa postojanjem *radno represivnih* vlada. Takođe, ni hipoteza da privredni rast ograničava potrebu za socijalnom politikom nije očigledna sama po sebi. Saglasno *pristupu o izvorima moći*, brz privredni rast je u posleratnoj Evropi obezbedio fiskalnu osnovicu za povećanje socijalnih obaveza. Inicijalni izbori u okviru socijalne politike u azijskim NiZ su bili uslovljeni slabošću radničkog pokreta i levice. Ova slabost vuče korene iz političkih događaja pre sticanja nezavisnosti (R. Koreja i Malezija), represivnih akcija autoritarnih režima (R. Koreja i Singapur) ili socioekonomskih faktora kao što su mala veličina urbanog industrijskog sektora (naročito Filipini i Tajland). Međutim, primenljivost pristupa o izvorima moći za Aziju je diskutabilna zato što zanemaruje značajnu varijablu: tip režima. Naime, u Aziji postoje periodi relativno otvorene demokratske vladavine, autoritarnih režima podvrgnutih određenim izbornim ograničenjima i autoritarnih režima koji se suočavaju sa malo ili nikakvim izbornim ograničenjima.

Empirijska analiza obuhvata nekoliko azijskih NiZ i vremenskih perioda:

Filipini su bili nominalno demokratski od sticanja nezavisnosti 1946. g. do Marcos-ovog udara 1972. g. Zakon o socijalnom osiguranju iz 1954. g. se prilagodio urbanom radništvu, pošto je inicijalno bio ograničen na preduzeća sa više od 50 radnika. Zakonom o medicinskoj nezi (1969. g., operativan 1972. g.) je obezbeđeno nacionalno zdravstveno osiguranje. Sredinom 80-tih godina, ne samo da su ukupni troškovi na zdravstvo (2,4% BNP-a) bili niži nego u ostalim azijskim NiZ, već je i *učešće države* u ukupnim rashodima na zdravstvo bilo izuzetno nisko (0,6%). Period od 1965. do 1986. g. je bio obeležen značajnom regresijom po čitavom nizu socijalnih indikatora. Rezultati državnog obrazovanja i zdravstvenog sistema su ostali slabi. Sve do povratka demokratske vlasti država se nije ozbiljno bavila socijalnim pitanjima.

U Singapuru je država koristila socijalnu politiku u cilju neutralisanja izazova od strane radnika i levice. Ključni instrument je bila politika obezbeđenja stanova. Godine 1984. država je iskoristila Centralni fond socijalnog osiguranja da ustanovi šemu obavezne zdravstvene štednje - *Medisave*. Međutim, njena neadekvatnost ju je naterala da uspostavi skromnu šemu državnog osiguranja - *Medishield* 1990. g. Najuočljivija karakteristika modela Singapura je u osnovi ostala nepromenjena od sredine 60-tih godina: centralni fond je obezbeđivao socijalno osiguranje, uključujući zdravstveno osiguranje, sa izuzetno limitiranim obavezivanjem države, dok je država značajno investirala u obrazovanje.

U Maleziji, političke okolnosti nakon sticanja nezavisnosti su dale socijalnoj politici sasvim drugačiji oblik. Glavne inicijative socijalne politike su se fokusirale na proširenje obrazovnih povlastica, izgradnju škola, obuku profesora i proširenje Šeme zdravstvenih usluga za ruralno stanovništvo. Više nego u bilo kojoj drugoj azijskoj zemlji, zdravstveno osiguranje se koncentrisalo na primarnu zdravstvenu zaštitu siromašnih. Socijalni prioriteti su doživeli promenu sa Novom ekonomskom politikom iz 1971. g. U 80-tim i 90-tim godinama, aktivnosti države u domenu socijalne politike su u rastućoj meri bile prigušene.

Tajvan predstavlja primer *najčistijeg* autoritarnog sistema u regionu. Socijalno osiguranje je u početku bilo ograničeno na vojsku i izabrane segmente privatnog sektora. Pre postepene demokratizacije tokom 80-tih godina sistem se u rastućoj meri proširio na male grupe radnika državnog sektora. Subvencionisani program zdravstvenog osiguranja poljoprivrednika je otpočeo 1989. g., program za domaćinstva sa niskim prihodima 1990. g. i zdravstveni program za hendikepirane 1991. g. Godine 1994. usvojen je nacionalni plan o zdravstvenoj zaštiti koji je integrisao prethodno fragmentiran sistem zdravstvenog osiguranja.

U vreme vojnog udara u R. Koreji 1961. g., socijalno pitanje je bilo od primarnog ekonomskog značaja zbog visoke nezaposlenosti i socijalnih nepravdi. Godine 1965., država je inicirala Program državne pomoći koji je obezbedio skromne transfere novca za nekoliko socijalno ranjivih kategorija i obnovljen je naglasak na širenju primarnog obrazovanja u ruralnim oblastima. Godine 1968., država je preduzela napore da se sekundarno obrazovanje učini opštim. Socijalno osiguranje je uz određene rezerve počelo da funkcioniše tokom perioda 1961-1962. g. Takođe je bio uveden i pilot program zdravstvenog osiguranja (1965. g.). Nacionalno medicinsko osiguranje je bilo lansirano 1977. g. Šema nacionalnog zdravstvenog osiguranja je bila u potpunosti finansirana od strane poslodavaca i zaposlenih. Tranzicija ka demokratskoj vlasti je donela velike promene u domenu socijalnog osiguranja. Godine 1987. bio je obećan nacionalni penzioni program i proširenje pokrivenosti nacionalnog zdravstvenog osiguranja. Godine 1992., država je usvojila skroman program za osiguranje nezaposlenih, što predstavlja posebnu retkost u azijskim NiZ.

Sličan obrazac karakteriše i socijalnu politiku Tajlanda. Zakonom o *širokoobuhvatnom* socijalnom osiguranju iz jula 1990. g. uključeno je zdravstveno osiguranje, kao i nadoknade za trudnice, invalide i u slučaju smrti.

Sve u svemu, ekonomski i socijalni uslovi su uticali na socijalnu politiku u azijskim NiZ, ali je politika takođe igrala značajnu ulogu. „Demokratske vlade su bile naklonjenije da iniciraju i prošire socijalno osiguranje, ... u odnosu na autoritarne, bile su sklonije da to učine putem državnih rashoda i bile su sklonije univerzalnom pristupu. ...Autoritarne vlade su bile mnogo ograničenije u svom socijalnom obavezivanju, bile su sklonije da ispune socijalne zahteve putem regulatornog pristupa koji je ograničavao državne rashode i bile su naklonjenije da se fokusiraju na politički važne grupe“.⁸⁶

2.4.3 Budućnost azijske socijalne države

Azijska finansijska kriza 1997/98. g. je, proizvevši teške socijalne posledice po region u vidu porasta siromaštva, uništene imovine i štednje, rasta nezaposlenosti i pada najamnina, postavila pitanje o budućnosti azijske socijalne države. Većina autora smatra da azijske NiZ danas moraju pre biti usmerene ka limitiranju budućih obavezivanja nego ka vraćanju na pređašnji nivo.

Međutim, u jednoj krucijalnoj oblasti rasprava o socijalnom osiguranju tek treba da počne, a ta oblast je nezaposlenost. U RZ osiguranje nezaposlenih je centralno pitanje moderne socijalne države. U azijskim NiZ, osiguranje nezaposlenih je retko uspevalo da dobije političku podršku. Slabost organizovanog radništva izgleda kao najlogičnije objašnjenje, a strukturne promene kao što je rastuća fleksibilizacija tržišta rada takođe tome daju doprinos. Pored toga,

⁸⁶ (2005) 'Asian States - Beyond the Developmental Perspective' / Ed. By Richard Boyd & Tak-Wing Ngo - L., N.Y., Routledge Curzon - s. 164.

nesigurnost koja je nastala posle finansijske krize je dovela u pitanje radna mesta koja su ranije bila sigurna.

Druga i blisko povezana oblast u debati o socijalnoj politici je obrazovanje. Azijske NiZ su sledile fazni pristup rastu obrazovanja, fokusirajući se na primarno i sekundarno obrazovanje, dok tercijarno obrazovanje sada predstavlja politički izazov. Optimalna politika izbegava sveobuhvatnu podršku koja može voditi ka predimenzioniranom, neefikasnom sistemu državnog univerziteta i bujanju privatnih univerziteta.

Treća osa debate o socijalnoj politici se tiče efikasnosti pružanja usluga. U okviru državnog sektora, organizacija socijalnih usluga je bila relativno centralizovana na nacionalnom nivou iako su se azijske NiZ oslanjale na privatno finansiranje i pružanje usluga od strane privatnog sektora. Države su posle krize bile pod budžetskim pritiskom da se dodatno decentralizuju, korporatizuju i privatizuju. Međutim, iskustva sa decentralizacijom u drugim regionima u razvoju su nesumnjivo ambivalentna pošto nižim nivoima države nedostaje kapacitet da preuzmu ove zadatke. Privatizacija takođe postavlja problem kontrole i obezbeđenja odgovornosti za privatne davaoce usluga po određenim standardima.

Konačno, postoji problem siromašnih. Azija je bila uspešnija od bilo kog drugog regiona u smanjenju nezaposlenosti. Međutim, nakon finansijske krize sredstva namenjena rešavanju problema strukturnog siromaštva su se smanjila. Ipak, postoji razlog za oprezni optimizam u pogledu izgleda za socijalnu zaštitu siromašnih.

3. Makroekonomska politika

Neoklasičari i strukturalisti već dugo vode raspravu o sadržaju oprezne makroekonomske politike. Do 90-tih godina XX veka je u velikoj meri dominirao stav prvih, da bi nakon toga kontroverza bila sužena na debatu po pitanju obima korisne intervencije. Ipak, između dve škole mišljenja postoji suštinsko slaganje u pogledu potrebe za fiskalnom oprežnošću i *outward-oriented* trgovinskom politikom zbog obavezivanja na konkurentni devizni kurs (radi olakšavanja izvoza) i srednjoročnu budžetsku ravnotežu (radi ograničavanja inflacije).

Teoretičari neoklasičari smatraju da je makroekonomsko upravljanje ključ uspešne industrijalizacije. S druge strane, strukturalisti pretpostavljaju da svetska privreda deluje suprotno interesima ZUR i da je stoga potrebna ekstenzivna državna intervencija.

Makroekonomska politika je u azijskim NiZ bila deo razvojne strategije regiona koju su karakterisali dinamičan rast, brze strukturne promene i visoke performanse izvoza, te je stoga bila obeležena monetarnom i fiskalnom disciplinom, razumnim nivoima spoljnog duga u odnosu na BDP i ravnotežnim deviznim kursovima. Makroekonomska politika je bila agilna i visoko osetljiva na promene u spoljnom okruženju. Jasan prioritet je bio privredni rast, dok je cilj u obliku finansijske stabilnosti bio subordiniran prioritetu dinamizma.

Azijske NiZ su se više bavile konkurentnošću sopstvenih privreda u najširem smislu reči nego užim pitanjem odgovarajućeg nivoa deviznog kursa. Više ih je zanimalo realni efektivni devizni kurs njihovih privreda nego nominalna vrednost deviznog kursa. Na taj način, njihova stanovišta o konkurentnosti su se protezala dalje od pravilnog postavljanja cena i pravilnog postavljanja politika ka široj promeni institucionalnih, biheviorističkih i regulatornih normi.

Efikasnost makroekonomske politike je u azijskim NiZ bila rezultat njenog položaja kao dela većeg strateškog okvira koji je određivao položaj drugih sredstava radi ostvarenja izuzetnog privrednog rasta, generišući više prinose od zdrave makroekonomske politike. Istočnoazijsko iskustvo uči kako u potpunosti iskoristiti proširen izbor instrumenata za makroekonomsku politiku radi ubrzanja privrednog rasta, povećanja zaposlenosti i smanjenja siromaštva. Logika proširenog izbora makroekonomske politike radi davanja prioriteta ciljevima realne privrede se zasniva na sledećem: prvo, postoji potreba za stvaranjem više instrumenata politike u cilju rešavanja većeg broja ciljeva politike. Naime, neretko ciljevi realne ekonomije bivaju potčinjeni finansijskim ciljevima delom zato što često postoji premalo instrumenata za previše ciljeva; drugo, postoji potreba za izbegavanjem ekstremnih izbora politike koja za posledicu ima smanjenje broja raspoloživih instrumenata politike, kao i dodeljivanje neadekvatnih instrumenata politike. Posebno finansijske i spoljne krize teže da prisile na upotrebu neadekvatnih sredstava. Kalibrirana upotreba instrumenata politike može da stvori prostor za miks politika. Prošireni prostor za politiku stvara veći raspon za različite kombinacije politika koje zamenjuju dihotomne izbore između ekstremnih rešenja kao što su otvoreni versus zatvoreni kapitalni bilans, fiksni versus fluktuirajući devizni kurs, autonomna versus neautonomna monetarna politika, itd. Selektivna kontrola kapitala, srednji devizni kurs i određena autonomija monetarne politike stvaraju prostor u kome je raspoloživ veći broj instrumenata i moguć čitav niz kombinacija politike.

Iako je vođenje makroekonomske politike u azijskim NiZ bilo primerno, ono samo po sebi ne objašnjava visoke privredne performanse ovih zemalja. Pored toga, za druge ZUR izbor iz širokog raspona azijskih strategija je praktično prilično sužen. Neposredne lekcije bi trebalo da se odnose na postizanje makroekonomske ravnoteže, uključujući realni i fluktuirajući devizni kurs.

3.1 Makroekonomski ciljevi i politika

Privredni rast i razvoj zahtevaju set ekonomskih politika koje ostvaruju i održavaju kako unutrašnju (održiv budžetski deficit, i ravnoteža između štednje i investicija), tako i spoljnu ravnotežu (održiv bilans tekućih transakcija). U ovom smislu, istorijske lekcije su eksplicitne. Nijedna zemlja na svetu nije (bila) u stanju da održava visok deficit budžeta ili platnog bilansa, i da istovremeno nastavi sa rastom i razvojem. Iako se limiti tolerancije razlikuju od zemlje do zemlje, krajnja granica je održavanje budžetskog deficita na nivou nižem od rasta BDP-a ili servisiranje duga koje podrazumeva niži rast kamatnih stopa od rasta izvoza. Osnovni limit je, u oba slučaja, dužnički kapacitet respektivne zemlje koji nije fiksirana veličina već varira u skladu sa stavom kreditora o održivosti ekonomske politike i sposobnošću države da upravlja privredom na način koji još uvek promoviše privredni rast i razvoj.

Lewis i McPherson navode da nijedna država nije tako dobro organizovana i/ili tako bogata resursima da se u njoj neće pojaviti *neki* oblik neravnoteže. Iz perspektive upravljanja privredom, nisu značajne neravnoteže same po sebi ili njihov izvor, već odgovor države. Najvažnije pitanje makroekonomskog upravljanja je šta raditi sa neravnotežom kada se ona pojavi. Zbog ograničenih sredstava, sve zemlje se suočavaju sa istim izborom: da ignorišu strukturne probleme i finansiraju neravnotežu ili da izvrše prilagođavanje privreda. "Države sa dobro upravljanim privredama imaju predispoziciju ka uklanjanju neravnoteža kroz prilagođavanje; države u loše vođenim privredama imaju predispoziciju da finansiraju neravnoteže. Zato što je opcija finansiranja dinamički neodrživa, zemlje koje teže prilagođavanju redovno imaju bolje rezultate u odnosu na one koje tome ne teže. U tom smislu obavezivanje od strane države politici koja postiže i održava unutrašnju i spoljnu ravnotežu je i *dijagnostičko i preporučljivo*. Zemlje sa ovakvim politikama rastu i razvijaju se; zemlje bez njih, ne".⁸⁷

Naime, u slučaju fiksnog deviznog kursa i *normalnog* nivoa deviznih rezervi, ukoliko je rast javnih rashoda viši od rasta prihoda, pojavljuje se deficit koji se mora finansirati bilo zaduživanjem u inostranstvu, bilo zaduživanjem u zemlji. Spoljno zaduživanje direktno utiče na rast budućih obaveza po servisiranju duga, dok domaće zaduživanje povećava monetarnu osnovicu koja vodi ekspanziji domaće tražnje. Veća potrošnja na domaćem tržištu se prelijeva u uvoz i devizne rezerve se smanjuju. Domaći deficit će izazvati kontinuirani pad deviznih rezervi ili povećanje spoljnog duga, a nakon određenog vremena će doći do iscrpljivanja rezervi ili do povlačenja stranih zajmova pod nepovoljnim uslovima. Na ovoj tački, finansiranje više nije održiva opcija i prilagođavanje postaje neizbežno. Sličan razvoj situacije se može očekivati sa različitim kombinacijama režima deviznog kursa i izvorima neravnoteža. Neuspeh u prilagođavanju može dovesti do ubrzane inflacije, pojave paralelnog deviznog tržišta, moratorijuma na otplatu spoljnog duga, bekstva kapitala i konačno, pada BNP-a p/c. Saglasno tome, dobro makroekonomsko upravljanje ima za cilj prilagođavanje, a ne finansiranje.

Stvaranje efikasne makroekonomske politike zahteva široku, jedinstvenu perspektivu. Stvaraoци politike, umesto da izbegavaju unutrašnje i spoljne neravnoteže, moraju da im se suprotstave pre nego što one prevaziđu postojeći raspon instrumenata te iste politike. "U dinamičkom izrazu, osnovni odnosi se odvijaju između rasta javnih prihoda i javnih rashoda (koji se odražavaju u kretanju budžetskog deficita), između domaće štednje i domaćih investicija (koji

⁸⁷ (1994) Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies, VIII - s. 102.

se odražavaju u kretanju potrošnje) i između izvoza i uvoza (koji se odražavaju u kretanju bilansa tekućih transakcija)".⁸⁸

Kako bi se utvrdilo da li će privreda odgovoriti na unutrašnje i spoljne neravnoteže finansiranjem ili prilagođavanjem, analiziraju se 4 oblasti makroekonomskog upravljanja. *Devizni kurs* predstavlja snažno sredstvo za uvođenje prilagođavanja zato što promene deviznog kursa direktno utiču na podsticaje izvozu, uvozu ili domaćoj proizvodnji. *Povećani spoljni dug i budžetski deficit* podrazumevaju napore ka finansiranju neravnoteža bilo putem povećanog spoljnog zaduživanja, pomoći ili smanjenjem rezervi; bilo stvaranjem većih budžetskih deficita i samim tim zaduživanjem u vidu javne potrošnje. *Finansijska i monetarna politika* su takođe povezane sa izborom između finansiranja i prilagođavanja, zato što manipulišu kamatnim stopama radi finansiranja neravnoteža jeftinim domaćim kreditima; monetarni rast, koji vodi inflaciji, se takođe koristi za finansiranje deficita i odlaganje ili izbegavanje prilagođavanja.

3.1.1 Makroekonomska stabilnost

U literaturi se sreću mnogobrojne definicije makroekonomske stabilnosti. Najuža uključuje nisku inflaciju praćenu padom budžetskog i trgovinskog deficita, i niskom stopom rasta novčane ponude. Šira definicija podrazumeva stabilnost cena, zdravu fiskalnu politiku i realan devizni kurs stabilan na konkurentnom nivou, kao i dobro funkcionišuću realnu privredu, održiva racia dugova, i uravnotežene bilanse javnog i privatnog sektora. U ZUR često nedostaje puna zaposlenost kao cilj, te makroekonomska stabilnost u tom okviru znači da sve makroekonomske varijable (BDP, stopa inflacije (ne)zaposlenost, platni bilans, kamatne stope, devizni kurs, bilans tekućih transakcija, itd.) treba da se nalaze u okviru prihvatljivog raspona vrednosti. Najšira definicija pod ovim pojmom opisuje nacionalnu privredu koja je minimizirala ranjivost na spoljne šokove, što zauzvrat povećava izgleda za održiv rast. Kada je privreda pogođena spoljnim šokovima, kao što je pad izvoznih cena ili veliki porast kamatnih stopa, fiskalna i monetarna politika se brzo prilagođavaju radi izbegavanja pojave inflacije ili nestabilnosti deviznog kursa. Makroekonomska stabilnost meri 5 varijabli: 1) niska stabilna inflacija, 2) niske dugoročne kamatne stope, 3) nizak nacionalni dug u odnosu na BDP, 4) nizak budžetski deficit i 5) stabilnost deviznog kursa.⁸⁹

Neoklasičari i Svetska banka smatraju da je radi ostvarenja brzog privrednog rasta od esencijalnog značaja pravilno postaviti *fundamentals*, pri čemu je makroekonomska stabilnost jedna od najznačajnijih *fundamentals*. Doduše, u Izveštaju *Istočnoazijsko čudo* Svetske banke se priznaje da makroekonomska stabilnost nije dovoljan, ali se insistira da ona predstavlja *neophodan* uslov za brz privredni rast.

Ono u čemu se svi analitičari *azijskog čuda* slažu je da se ekonomski uspeh azijskih NiZ zasniva na makroekonomskoj stabilnosti, karakteristici koja nedostaje drugim ZUR. Primarni značaj makroekonomske stabilnosti potiče od njenog uticaja na svaki od 4 razvojnih *gap*-ova i činjenice da ona čini ključnu komponentu politika strukturnog prilagođavanja. Privredni razvoj je dugoročan proces koji mora biti zasnovan na makroekonomskoj stabilnosti. Kako azijsko iskustvo pokazuje, održavanje makroekonomske stabilnosti, čak i u slučaju političkih i socio-ekonomskih kriza, čini osnovu za privredni razvoj.

⁸⁸ (1994) Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies, VIII - s. 103.

⁸⁹ Mاستriht kriterijumi za svih 5 varijabli su sledeći: 1) 3%; 2) 9%; 3) 60%; BDP-a; 4) 3% BDP-a i 5) maksimalno 2,5%.

Uspostavljanje makroekonomske stabilnosti počinje sa kontrolisanjem inflacije, čiji su štetni efekti brojni. Radi kontrolisanja inflacije, zemlja mora upravljati rastom ponude novca i budžetskim deficitom. Monetizacija velikog budžetskog deficita je primarni uzrok dvocifrene inflacije u ZUR, a da bi se ona izbegla moraju se povećati javni prihodi. Međutim, kako ističu Naya i McCleery, prilikom povećavanja prihoda pojavljuju se brojne greške.

U svim ZUR, pa i u azijskim NiZ, postoji snažna korelacija između makroekonomske stabilnosti i ekonomskih performansi. Sve azijske NiZ sa dvocifrenim stopama inflacije su tokom 80-tih godina imale izuzetno nisku stopu rasta BDP-a tokom istog perioda. Međutim, kako naglašavaju Naya i McCleery, i kada se stabilizacija ostvari još uvek mogu biti potrebni podsticaji da se pokrene privredni rast.

Mnoge politike koje su jačale makroekonomsku stabilnost su takođe doprinosile i brzom rastu izvoza. Budžetska disciplina i visoka javna štednja su omogućile Japanu i Tajvanu da ostvare produžene periode zaštite deviznog kursa. Kako ističe Page, prilagođavanja deviznog kursa su druge azijske NiZ učinila konkurentnim, usprkos različitim stopama inflacije u odnosu na one koje su imali trgovinski partneri.

Održavanje makroekonomske stabilnosti je manje skupo od procesa njenog ponovnog uspostavljanja. U azijskim NiZ je oprezno i konzistentno sprovođenje makroekonomske stabilnosti ne samo doprinelo visokom privrednom rastu, već je što je još značajnije, omogućilo da one izbegnu veće makroekonomske krize. Makroekonomske krize su veoma skupe mereno godinama privrednog rasta. Za ZUR, jedna jedina godina krize košta 8 godina akumuliranog rasta.

Takođe, makroekonomska stabilnost je preduslov za strukturno prilagođavanje i često se smatra integralnim korakom u tom procesu. Azijske NiZ su generalno lako usvojile pakete strukturnog prilagođavanja, pošto su oni bili konzistentni sa već primenjivanim ekonomskim politikama. Međutim, u slučajevima konflikta između politike koju su zagovarale međunarodne finansijske institucije i nacionalne politike, prva je bila preformulisana da bi odgovarala domaćim uslovima i ograničenjima.

3.1.2 Instrumenti makroekonomske politike

Timbergen-ov princip da je za funkcionisanje ekonomske politike potrebno da postoji najmanje toliko instrumenata politike koliko postoji i ciljeva politike je teško primeniti u svetu višestrukih ciljeva i nametnutih ograničenja. Mundell je početkom 60-tih godina izneo ideju o dodeljivanju pojedinih instrumenata makroekonomske politike različitim ciljevima politike u pokušaju da se *unutrašnja i spoljna ravnoteža dostignu istovremeno*, što je vremenom postalo još značajnije zbog rastuće otvorenosti nacionalnih privreda. Mundell-ov okvir je dodelio fiskalnu politiku cilju ostvarenja unutrašnje ravnoteže, dok je politika deviznog kursa bila dodeljena trgovinskom bilansu ili bilansu tekućih transakcija, a monetarna politika deviznim rezervama ili kapitalnom bilansu.

Bradford Jr. ističe da je ovaj okvir problematičan zato što je deflatorna sklonost očigledna, jer je potrebna kontrakciona fiskalna politika da obori inflaciju podstaknutu agregatnom tražnjom. Kontrakciona monetarna politika je neophodna da održi domaće kamate višim od svetskih kamatnih stopa radi privlačenja stranog kapitala. Takođe su nužne i devalvacije deviznog kursa radi smanjenja trgovinskog deficita.

Sledstveno tome treba utvrditi koliko treba povećati broj instrumenata politike da bi ciljevi realne ekonomije dobili prioritet u okviru Mundell-ovog standardnog okvira

makroekonomske politike, kao i kako upravljati kompromisima ekonomske politike radi očuvanja manevarskog prostora za makroekonomsku politiku.

U *zatvorenim* privredama de facto postoje samo dva instrumenta makroekonomske politike: fiskalna i monetarna politika. Istovremeno, na strani ciljeva postoje gotovo isključivo ciljevi unutrašnje politike, pošto su spoljni ciljevi proporcionalno manje važni. U ovom slučaju se dva instrumenta koriste za ostvarenje dva domaća cilja, pri čemu se fiskalna politika bavi zaposlenošću i privrednim rastom, dok se monetarna politika bavi održavanjem stabilnosti cena. U zatvorenoj privredi devizni kurs nije značajan, zato što izvoz čini mali deo BDP-a. Takođe, veza između kamatnih stopa i deviznog kursa nije tako rigidna.

Otvorene privrede se u poređenju sa zatvorenim suočavaju sa težim nizom opcija politike kako zbog potrebe ostvarenja još dva spoljna cilja u obliku ravnoteže tekućeg i kapitalnog bilansa, tako i zbog toga što su u otvorenim privredama kamatna stopa i devizni kurs rigidno povezani te kolebanje jednog proizvodi promene kod drugog. To znači da je “vrlo teško, ako ne i nemoguće, da se monetarnoj politici dodeli *unutrašnji* cilj, bez obzira da li se radi o stabilnosti cena ili zaposlenosti, zato što rigidna veza sa deviznim kursom zahteva da se monetarnoj politici dodeli zadatak održavanja spoljne ravnoteže. U tom smislu ... makroekonomska politika se nalazi u ... situaciji u kojoj postoji suviše malo instrumenata za suviše mnogo ciljeva. U ovoj situaciji, ... ciljevi realne ekonomije u obliku zaposlenosti i rasta teže da budu žrtvovani finansijskim ciljevima deflacije i korekcije platnog bilansakoji su generalno neposredniji i mnogo hitniji ciljevi. Spoljne krize, koje iscrpljuju devizne rezerve, imaju prvenstvo u odnosu na bilo koji drugi prioritet”.⁹⁰

Pošto se čitav niz instrumenata makroekonomske politike koristi da bi se izbegle preterana inflacija i spoljne neravnoteže, ne preostaje nijedan instrument koji bi se bavio privrednim rastom i povećanjem zaposlenosti. Ova enigma podstiče na razmišljanje o tome koliko povećati broj instrumenata politike tako da ciljevi realne ekonomije dobiju prioritet. Matrica instrument-cilj 3x3 izostavlja realne ekonomske ciljeve u obliku privrednog rasta i stvaranja zaposlenosti (Grafikon 1).

“...Vrsta izabranog deviznog kursa ima značajne implikacije na stepen diskrecije makroekonomske politike... Na primer, u režimu fiksnog deviznog kursa kurs postaje *instrument* politike, dok u režimu fluktuirajućih kurseva devizni kurs često postaje *cilj* politike koja zahteva da monetarna ili fiskalna politika ili obe disciplinuju sebe u cilju održavanja fluktuirajućeg kursa na određenom razvojnom nivou. U režimu fluktuirajućih kurseva jedino je monetarna politika efikasna u stimulanju privrednog rasta, dok fiskalna politika proizvodi više kamatne stope i apresijaciju deviznog kursa što poništava stimulanse za rast...”.⁹¹

Sledstveno tome, monetarna politika biu *režimu fluktuirajućeg kursa*, ukoliko je privredni rast prioritet, trebalo da prihvati udvostručeni teret kako na unutrašnjem, tako i na spoljnom planu. Ukoliko se fiskalna politika bavi inflacijom, devizni kurs bilansom tekućih transakcija i monetarna politika kapitalnim bilansom i deviznim kursom, monetarnoj politici se u tom slučaju ne može dodeliti zadatak ostvarenja unutrašnjih ciljeva realne ekonomije. Budući da postoji premalo instrumenata za previše ciljeva, biva žrtvovan cilj u obliku privrednog rasta.

⁹⁰ Bradford C. I., Jr (2005) Prioritizing Economic Growth: Enhancing Macroeconomic Policy Choice / G-24 Discussion Paper, Series UNCTAD, No. 37 - s. 5

⁹¹ Ibid, s. 6.

Grafikon 1. RASPODELA INSTRUMENATA POLITIKE PREMA CILJEVIMA POLITIKE U USLOVIMA FLUKTIRAJUĆEG (*) I FIKSNOG DEVIZNOG KURSA (#)

	Stabilnost cena	Ravnoteža bilansa tekućih transakcija	Ravnoteža kapitalnog bilansa	Privredni rast
Fiskalna politika	*	#	-----ili-----	#
Devizni kurs	#	#*	#	
Kontrola kapitala				
Monetarna politika			*	

* U režimu fluktuirajućeg kursa pretpostavlja se da je kapitalni bilans u potpunosti otvoren, što znači da monetarna politika mora da bude dodeljena kapitalnom bilansu. Na taj način, tri instrumenta makroekonomske politike su dodeljena trima ciljevima što znači da je privredni rast de facto istisnut.

U režimu fiksnog deviznog kursa autonomija monetarne politike je ograničena i pretpostavlja se da je kapitalni bilans u potpunosti otvoren, uklanjajući kontrolu kapitala kao instrument makroekonomske politike. U kompromisu između zadovoljenja ciljeva u obliku bilansa tekućih transakcija i privrednog rasta, fiskalna politika teži da pre bude dodeljena spoljnoj ravnoteži nego unutrašnjem rastu. Devizni kurs postaje anker za ostvarenje stabilnosti unutrašnjih cena sa efektima prelivanja na spoljni bilans.

Izvor: Bradford C. I, Jr (2005) Prioritizing Economic Growth: Enhancing Macroeconomic Policy Choice / G-24 Discussion Paper, Series UNCTAD, No. 37.

Kako ističe Bradford Jr., u okviru *režima fiksnog deviznog kursa* jedino je fiskalna politika efikasna u stimulanju rasta BDP-a. Pošto je politika deviznog kursa vezana za cilj održavanja stabilnosti cena i kao posledica toga je izgubljena autonomija monetarne politike, fiskalna politika preostaje kao jedini instrument makroekonomske politike. Tvorci politike su naterani da biraju da li da fiskalnoj politici dodele unutrašnji cilj privrednog rasta ili cilj spoljne ravnoteže. Budući da spoljna stabilnost na kratak rok ima pravo prvenstva tvorci politike moraju pre da kontrahuju fiskalnu politiku da bi ostvarili spoljnu ravnotežu nego da stimulišu privredu u smeru povećanja BDP-a i zaposlenosti.

U okviru oba režima makroekonomska politika ima deflatorni uticaj na privredu, pri čemu se finansijskoj stabilnosti daje prioritet u odnosu na privredni rast. To je neprihvatljivo za ZUR.

Potruga za većim prostorom za izbor makroekonomske politike vodi do trileme. Trilema se odnosi na tri pozicije poželjnih politika poznatih kao *nemoguće trojstvo* i kompromisa između njih. Sve zemlje žele da imaju stabilan devizni kurs, potpuno otvoren kapitalni bilans i krajnje autonomnu monetarnu politiku. Međutim, tvorci politike su prisiljeni da prihvate samo dve od tri željene pozicije i uzdrže se od treće.

Iako trilema pokazuje daprednost treba da se da jednom od ciljeva, to ipak ne znači da treba da se prihvate *ćoškasta rešenja*, kako ih je nazvao Williamson. Pragmatično rešenje se zasniva na *selektivnoj* kontroli kapitala, režimu *kontrolisanog* ili *vođenog* deviznog kursa i *delimičnoj* autonomiji monetarne politike. Povećani prostor za politiku omogućava postojanje 4 instrumenta makroekonomske politike: monetarnu, fiskalnu i politiku deviznog kursa, kao i delimičnu kontrolu kapitala, što omogućava sprovođenje 4 cilja: stabilnost cena, stabilnost tekućeg i kapitalnog bilansa, i privredni rast.

Kada je stabilizacija zasnovana na fiskalnoj politici, njoj može biti dodeljen zadatak stabilnosti cena s tim da će u tom slučaju fiskalna disciplina biti primarni temelj za stabilnost deviznog kursa. Dodatni instrument u obliku kontrole kapitala je dodeljen kapitalnom bilansu, devizni kurs je dodeljen bilansu tekućih transakcija i u slučaju ovakve konfiguracije, monetarnu politiku je moguće iskoristiti kao instrument za ostvarenje ciljeva u obliku privrednog rasta i

zaposlenosti. Matrica instrument-cilj 4x4 je predstavljena u Grafikonu 2. Broj instrumenata politike je jednak broju realnih i finansijskih ciljeva tako da privredni rast može dobiti prioritet.

Međutim, kako ističe Bradford Jr., posledice fiskalne discipline snižavaju privredni rast koji monetarna politika pokušava da stimuliše, dok monetarna ekspanzija snižavajući kamatne stope slabi devizni kurs koji čvrsta fiskalna politika pokušava da ojača. Nastaje problem pošto dodela zadataka ne pogađa samo varijablu željenog rezultata.

Grafikon 2. RASPODELA INSTRUMENATA POLITIKE PREMA CILJEVIMA POLITIKE U USLOVIMA SREDNJEG DEVIZNOG KURSA(x)

	Stabilnost cena	Ravnoteža bilansa tekućih transakcija	Ravnoteža kapitalnog bilansa	Privredni rast
Fiskalna politika	x+			
Devizni kurs+		x		
Kontrola kapitala			x	
Monetarna politika				x

Primedba: U režimu srednjeg deviznog kursa (meko vezivanje i vođeno fluktuiranje), kamatna stopa je odvojena od deviznog kursa oslobađajući monetarnu politiku za dodelu zadatku privrednog rasta. Selektivna kontrola kapitala postaje četvrti instrument politike i dodeljena je kapitalnom bilansu. Stabilizacija zasnovana na fiskalnoj politici postaje osnova stabilnosti unutrašnjih cena i deviznog kursa (+) što daje mnogo više prostora monetarnoj politici da stimuliše privredni rast.
Izvor: Bradford C. I, Jr (2005) *Prioritizing Economic Growth: Enhancing Macroeconomic Policy Choice* / G-24 Discussion Paper, Series UNCTAD, No. 37.

U tom smislu se pitanje o (ne)raspoloživom prostoru za makroekonomsku politiku povezuje sa debatom o odgovarajućem režimu deviznog kursa. Na osnovu potpuno suprotstavljenih mišljenja Fischer je istakao *bipolarnu tezu* kojom naglašava da se realni izbor de facto odvija između fiksnog i fluktuirajućeg kursa, kao i da postoji ono što je Williamson nazvao *nedostajućom sredinom*. Ako su ova mišljenja tačna mogućnost selektivne intervencije na valutnim tržištima putem *mekano ili labavo* vezanih deviznih kurseva⁹² ili prljavog fluktuiranja bi dovela u sumnju tezu da se prostor politike može realno povećati primenom režima srednjeg deviznog kursa.

Frankel je stoga istakao da trilema ne mora da zahteva odricanje kako od *kompletne* stabilnosti, tako i *kompletne* nezavisnosti, već da je moguće imati *polovičnu* stabilnost i *polovičnu* nezavisnost u monetarnoj politici.

Konvencionalna ekonomska mudrost teži da, i pored deflatorne sklonosti, favorizuje finansijsku stabilnost nad privrednim rastom. Međutim, poslednjih godina je učinjeno mnogo da se u upravljanju makroekonomskom politikom prioritet da *rastu u interesu siromašnih (pro-poor growth)*. Neki od ovih pokušaja su poznati kao *makroekonomika populizma*, drugi su se oslanjali na ortodoksne programe stabilizacije, dok su treći uveli nove mere heterodoksne prirode. Na bazi pregleda ovih iskustava mogu se dodati *novi* instrumenti politike matrici 4x4 kao način za povećanje prostora za makroekonomsku politiku.

Ovi instrumenti uključuju restrukturiranje dugova kao dodatni instrument za ostvarenje ravnoteže bilansa kapitala, liberalizaciju trgovine kao instrument za poboljšanje trgovinskog ili bilansa tekućih transakcija, privatizaciju državnih preduzeća kao instrument privremenog poboljšanja deficita javnog sektora i izvor priliva kapitala, i kontrolu najamnina i cena kao instrument povećanja realnih najamnina uz istovremeno zadržavanje inflacije na istom nivou

⁹² Radi se o fiksnom, ali prilagodljivom kursu koji se u literaturi pojavljuje ili kao *soft pegs* ili kao *adjustable pegs*.

(Grafikon 3). Time su monetarna i fiskalna politika dobile više mesta za promovisanje privrednog rasta, zaposlenosti i smanjenje siromaštva, uz zadržavanje dovoljno discipline za obuzdavanje inflacije i održavanje stabilnosti deviznog kursa.

Grafikon 3. RASPODELA NOVIH INSTRUMENTATA POLITIKE PREMA CILJEVIMA POLITIKE RADI DAVANJA PRIORITETA PRIVREDNOM RASTU KAO CILJU MAKROEKONOMSKE POLITIKE

	Stabilnost cena	Ravnoteža bilansa tekućih transakcija	Ravnoteža kapitalnog bilansa	Privredni rast
Kontrola najamnina-cena	x			
Liberalizacija trgovine		x		
Restrukturiranje dugova			x	
Monetarna i fiskalna politika				x

Primedba: Izbor režima deviznog kursa je u ovom scenariju odvojen od potrebe da se devizni kurs dodeli cilju stabilnosti cena kao anker, pošto se pretpostavlja da su monetarna i fiskalna disciplina dovoljne da zadrže domaću inflaciju i podrže stabilan devizni kurs, bez obzira na izbor režima deviznog kursa. To je *sine qua non* makroekonomske politike. Ovaj kontekst dozvoljava režimima srednjeg deviznog kursa (vođeno fluktuiranje ili meko vezivanje) da stvore više prostora za veći izbor fiskalne i monetarne politike koji se potencijalno mogu iskoristiti u svrhe ostvarenja cilja privrednog rasta. Korišćenje selektivne kontrole kapitala, koja pomaže unapređenje kapitalnog bilansa, u ovom scenariju takođe povećava prostor za primenu monetarne i fiskalne politike u svrhu privrednog rasta.

Izvor: Bradford C. I, Jr (2005) Prioritizing Economic Growth: Enhancing Macroeconomic Policy Choice / G-24 Discussion Paper, Series UNCTAD, No. 37.

3.1.3 Makroekonomske performanse azijskih NiZ

Azijske NiZ su, u proseku, bile izuzetno uspešne po većini indikatora makroekonomske stabilnosti sve do finansijske krize 1997/98. g. U makroekonomskoj putanji ovih zemalja su u periodu 1965-1995. g. otsustvovali dramatični šokovi: 1) inflacija je bila stabilizovana na oko prosečnih 6% godišnje; dvocifrena inflacija se pojavljivala samo u izuzetnim slučajevima; 2) budžetski deficiti su bili relativno mali; 3) realni devizni kursevi relativno stabilni i generalno konkurentni, 4) realne kamatne stope su prosečno iznosile pozitivnih 4%; 5) iako su platni bilansi nekih privreda povremeno izazivali zabrinutost, nijedno pogoršanje se nije razvilo u ozbiljniju krizu - bilo je akumulirano malo spoljnog duga sa kratkim intervalima značajnog nivoa zaduživanja na Filipinima, u R. Koreji i na Tajlandu, pri čemu su se poslednje dve zemlje brzo korigovale; 6) realna stopa privrednog rasta je bila visoka na nivou od prosečnih 7-8%. Do prve polovine 90-tih godina makroekonomske performanse azijskih NiZ su u celini bile bolje u poređenju sa drugim ZUR.

Studija dugoročnog trenda makroekonomskih indikatora pokazuje da među privredama azijskih NiZ nisu postojale ekstremno velike razlike u prosečnim stopama privrednog rasta i stopama inflacije. Međutim, u nekim privredama regiona kratkoročne fluktuacije su bile velike, dok su u drugim bile nezatne. Razlike u kratkoročnoj makroekonomskoj stabilnosti se duguju različitim faktorima: karakteristikama privredne strukture, razlikama u makroekonomskoj politici, itd., ali su u slučaju azijskih NiZ najjači efekat na makroekonomsku stabilnost generalno imale razlike u obdarenosti prirodnim resursima i upravljanju ekonomskom politikom.

Realni devizni kursevi su bili posebno upečatljivo obeležje uspešne makroekonomske politike azijskih NiZ. Nekoliko zemalja je sprovelo velike reforme deviznog kursa koje su uključile devalvaciju, unifikaciju i obavezivanje na konkurentni realan devizni kurs. Petri ističe da su neke privrede čak održavale potcenjene devizne kurseve (Tajvan u 60-tim i sve NiZ u 80-tim godinama) u cilju povećanja konkurentnosti i učešća na izvoznim tržištima. Iako su inicijalno

bili usvojeni u cilju rešavanja određenih platnobilansnih problema, potcenjeni devizni kursevi su bili tako uspešni u generisanju rasta izvoza da su sami postali cilj politike u nekoliko zemalja. Realni devizni kursevi su postajali precenjeni i budžetski deficiti su se pojavljivali s vremena na vreme (Malezija sredinom 70-tih, R. Koreja krajem 70-tih i Indonezija sredinom 80-tih godina). Međutim, periodi neravnoteže su bili kratkog veka, jer su brzo sledili devalvacija i odlučno ograničenje troškova. Azijske NiZ su održavale deficite javnog sektora dosta ispod proseka za ZUR. U Hong Kongu, Singapuru i na Tajvanu su čak beleženi budžetski suficiti. Neobična fleksibilnost privreda azijskih NiZ je ubrzala prilagođavanja i učinila ih manje bolnim nego u slučaju ostalih ZUR.

3.2 Politička ekonomija makroekonomskog upravljanja

Opšte je prihvaćeno da odgovorno makroekonomsko upravljanje, naročito niska inflacija i mali budžetski deficit, ohrabruje dugoročno planiranje i investicije, kao i visoke stope štednje. Svetske finansijske institucije i neoklasičari vanredni uspeh azijskih NiZ u velikoj meri objašnjavaju upravo opreznim makroekonomskim upravljanjem, odnosno makroekonomskom stabilnošću kao osnovicom za visoke investicije. Međutim, kako ističe Chang, njihovo stanovište predstavlja prilično generalizovanu interpretaciju makroekonomske politike azijskih NiZ, jer je u ovim zemljama industrijski razvoj, a ne makroekonomska stabilnost (i još manje niska inflacija), bio dominirajući cilj ekonomske politike. Naročito su do 70-tih godina ove zemlje, a posebno Japan i R. Koreja, sprovodile politiku koja je dovela do značajne inflacije i koju je Čan nazvao *proinvesticionom makroekonomskom politikom*.

Glavna razlika u makroekonomskom upravljanju među ZUR se odnosi na tretman unutrašnjih i spoljnih neravnoteža, odnosno na izbor između finansiranja ili prilagođavanja. Većina azijskih NiZ se, iako je finansirala budžetske i platne deficite u cilju amortizovanja pojedinih šokova, generalno brzo prebacila na prilagođavanje: 1) devizni kursevi su držani na nivou bliskom kursovima sa paralelnog tržišta; 2) iznos stranih zajmova je generalno bio niži u azijskim nego u drugim ZUR; 3) sve azijske NiZ, osim Malezije, su imale budžetske deficite manje od 4% BDP-a i 4) azijske NiZ su tokom 80-tih godina držale inflaciju ispod 10% i održavale pozitivne realne kamatne stope.

Treba istaći da je u azijskim NiZ država igrala pozitivnu ulogu u privredi vođenjem konzervativne fiskalne i monetarne politike, intervenišući na način konzistentan sa tržišnim principima. Međutim, ova tvrdnja ne negira činjenicu da su postojale značajne razlike između zemalja u regionu. "Makroekonomska prilagođavanja su, na primer, bila teža u R. Koreji nego na Tajvanu ili u Maleziji".⁹³ Nam posebno ističe brzi rast inflacije u R. Koreji, sredinom 70-tih godina, koji je bio povezan sa labavom monetarnom politikom, nastalom kao rezultat investicija finansiranih dugom u tešku i hemijsku industriju. Zbog povlašćenog položaja žebola država je, da bi zadržala makroekonomsku ravnotežu, morala da primeni oštra fiskalna ograničenja i zamrzne najamnine u državnom sektoru.

Osamdesete godine XX veka su obeležili ekonomski šokovi, uključujući nagle i velike promene cena nafte, kamatnih stopa i deviznih kurseva, itd. Mnoge ZUR su morale da se nose sa beskrajnim teškoćama, dok azijske NiZ ne samo da su uspele da ih amortizuju, već su održale i čak ubrzale privredni rast.

⁹³ Adams F.G. & Davis I.M. (1994) The Role of Policy in Economic Development: Comparisons of the East and Southeast Asian and Latin American Experience. // Asian-Pacific Economic Literature - Guildford, Vol. 8, No 3 - s. 17.

Spoljni šokovi u obliku pada cena nafte i cena drugih izvoznih primarnih proizvoda, koje su doživjele Indonezija i Malezija tokom perioda 1982-1986. g., su predstavljali poseban izazov. Prema Woo-u i Nasution-u, u Indoneziji je od ključnog značaja bila devalvacija u kontekstu restriktivne fiskalne i monetarne politike. Slučaj Malezije je takođe interesantan zato što je budžetska ekspanzija početkom 80-tih godina imala političke korene. Država se obavezala na politiku etničkog restrukturiranja u obliku uklanjanja ekonomskih dispariteta između Malajaca i drugih naroda.

Tajland karakteriše fiskalni konzervativizam. Brown ovo povezuje sa otporom tajlandske monarhije prema ostvarivanju brzog privrednog rasta spoljnim zaduživanjem, jer to inicira političku zavisnost od drugih zemalja. Sposobnost ove zemlje da zadrži opreznu makroekonomsku politiku je odraz te istorijske tradicije.

Filipini predstavljaju najbolji primer države vođene *patrimonial* politikom i relativno slabog makroekonomskog upravljanja.

3.2.1 Budžetska ravnoteža

Iskustva privrednog prilagođavanja mnogih ZUR, pa i azijskih, su pokazala da se veoma teško mogu ostvariti *ciljevi - blizanci*: stabilizacija i strukturno prilagođavanje bez fundamentalnih promena u sistemu državne budžetske kontrole. “Napori ka afirmisanju makroekonomske kontrole su teški, ako ne i nemogući, u kontekstu velikih i rastućih deficita zbog tereta koje finansiranje ovih deficita postavlja pred sve segmente privrede. Deficiti neizbežno vode agregatnim pritiscima tražnje, ekspanzivnoj monetarnoj politici, inflaciji i potkopavaju napore ka obnavljanju poverenja u domaće ekonomsko okruženje. Iako zagovornici mogu tvrditi da su spoljni šokovi u poslednjoj deceniji... stvorili ogromne budžetske pritiske koji su van državne kontrole, mnogi aspekti potrošnje, kao što su najamnine i subvencije, su ostali diskreciono pravo izvršne vlasti, kao i opcija koncentrisanja napora ka povećanju prihoda”.⁹⁴

Budžetski deficit, u zavisnosti od načina finansiranja, ima 3 posledice na makroekonomsku politiku i privredni rast. Ukoliko je finansiran iz spoljnih izvora, deficit se dodaje na spoljni dug i situacija je pod kontrolom sve dok servisiranje duga ne raste brže od izvoza. Međutim, ukoliko to nije slučaj privredni rast će na kraju postati ugrožen zbog smanjenja agregatne tražnje putem viših poreza, smanjenja državnih rashoda (uključujući investicije) ili oba. Ukoliko se deficit finansira iz domaćih zajmova, on će smanjiti investicije privatnog i državnog sektora. Ukoliko se deficit finansira pozajmljivanjem od centralne banke, to predstavlja ekvivalent štampanju novca i doprinosi višim stopama inflacije, sa svim propratnim posledicama po održavanje spoljne ravnoteže. U svakom slučaju, finansiranje velikih budžetskih deficita ugrožava makroekonomsku stabilnost: preterano monetarno finansiranje uzrokuje inflaciju, veliko zaduživanje države u domaćim okvirima podiže kamatne stope i ugrožava privatne zajmove, dok veliko spoljno finansiranje budžetskog deficita čini makroekonomiju ranjivijom na spoljne šokove.

Sve navedene posledice opravdavaju akcije usmerene ka ograničavanju budžetskog deficita. Štaviše, postoji snažna saglasnost među ekonomistima da bilo koji stabilizacioni program sa ciljem smanjenja spoljnog deficita, smanjenja inflacije ili oba, zahteva smanjenje budžetskog deficita. Bez smanjenja deficita, programi prilagođavanja imaju mali kredibilitet.

⁹⁴ (1994) Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies, VIII - s. 422.

Većina azijskih NiZ je izbegla hronično visoke budžetske deficite, održavajući ih u okviru granica makroekonomske stabilnosti. Singapur je konzistentno izbegavao budžetske deficite, dok je Indonezija donela zakon o uravnoteženom budžetu koji je generisao budžetske suficite početkom 90-tih godina. Azijske NiZ su u 80-tim godinama pokazale raspon budžetskih rezultata od prosečnog suficita od 3% BDP-a za Singapur do prosečnog deficita od 2,3% BDP-a za Tajland i blizu 11% BDP-a za Maleziju.⁹⁵ Ipak, i relativno visoki budžetski deficiti su bili konzistentni sa makroekonomskom stabilnošću iz nekoliko razloga. Visoke stope privrednog rasta su u ovim privredama proizvele rastuću tražnju za novcem koja je zauzvrat omogućila višu stopu neinflatornog monetarnog finansiranja. Visoke stope štednje u Maleziji (tokom 80-tih godina 1/3 BDP-a, što predstavlja jednu od najvećih stopa štednje na svetu) su takođe ograničile posledice državnog pozajmljivanja po kamatne stope i privatne investicije. Državni deficit nije bio inflatoran i još uvek je bio konzistentan sa brzim ekonomskim rastom. U nekim slučajevima, kao što je Tajland, niska racia inicijalnog duga su obezbedila značajan prostor za zdravo finansiranje. Što je još značajnije, ove zemlje su bile u stanju da brzo i odlučno prilagode fiskalnu politiku u odgovoru na makroekonomske znake upozorenja.

Tabela 1. BUDŽETSKI DEFICIT (učešće u BDP-u, %, 1960-1992)

Južna Azija	-6.0
Subsaharska Afrika	-5.1
Srednji Istok	-5.0
Latinska Amerika	-3.8
Istočna Azija	-1.8
RZ	-1.6

Napomena: budžetski deficit je dat u prosečnim vrednostima za period 1960-1992. g. Podaci za region predstavljaju neponderisani prosek cifara za pojedine zemlje. Podaci za IA uključuju Indoneziju, R.Koreju, Maleziju, Filipine, Singapur, Tajvan/Kinu i Tajland.

Izvor: (1996) Bosworth B., Collins S.M., Chen Y.C. 'Accounting for Differences in Economic Growth', In Structural Adjustment and Economic Reform: East Asia, Latin America, and Central and Eastern Europe', ed. by A. Kohsaka and K. Ohno, Tokyo: Institute of Developing Economics.

U ostalim azijskim NiZ, visoki i nepostojani deficiti se mogu pripisati slabom generisanju prihoda, nesposobnosti da se kontroliše potrošnja ili oboma. U periodu 1972-1974. g. i 1986-1988. g. Tajvan je zabeležio opadajuće učešće budžetskih prihoda u BDP-u.

Uočena razlika između azijskih NiZ i ostalih ZUR po pitanju budžeta vraća na pitanje njegove upotrebe i vlasti nad tehnikama stabilizacije. U Aziji su konzistentno preduzimane mere da same akcije države ne izazovu nestabilnost, dok u ostalim ZUR to nije bio slučaj.

3.2.2 Spoljni dug i upravljanje deviznim rezervama

Akumulacija spoljnog duga i upravljanje deviznim rezervama predstavljaju indikator stava države prema prilagođavanju. "Oprezno spoljno zaduživanje daje mogućnost da se glatko pređe preko kratkoročnih varijacija u bilansu tekućih transakcija, kao i da se iskoriste visoko-profitabilne domaće investicione mogućnosti, koje se inače ne bi mogle preduzeti zbog niskih domaćih stopa štednje. Slično tome, oprezno upravljanje deviznim rezervama implicira da država

⁹⁵ U Maleziji je deficit 1982. g. dostigao čak 18% BDP-a.

priznaje poremećaje i troškove vezane za *isticanje* rezervi, i da devizni kurs i ostale mere smatra potrebnim radi održavanja njihovog adekvatnog nivoa”.⁹⁶

Makroekonomsko upravljanje u azijskim NiZ je u periodu 1970-1990. g. retko dozvoljavalo da učešće ukupnog spoljnog duga u BDP-u nadmaši 50% (najveće odstupanje od tog pravila se odnosi na Filipine i Indoneziju). Međutim, s obzirom da racio ukupan dug/BDP ukazuje na ukupno opterećenje privrede servisiranjem duga, on uključuje komponente (npr. zajmovi privatnog sektora) koje se nalaze van direktne kontrole države i komponente (npr. zajmovi državnih preduzeća) koje su delimično autonomne u odnosu na kontrolu centralne vlasti. Fokusiranjem samo na zajmove koje je realizovala centralna vlast procenjuje se kvalitet upravljanja spoljnim zaduživanjem od strane države. U tom slučaju, slika se unekoliko menja. Generalno, azijske NiZ su u periodu 1970-1990. g. veoma blisko grupisane: R. Koreja ima početni racio duga niži od 5%, a konačni racio manji od 10%; Tajvan je startovao sa 10%, ali je ostvario smanjenje duga u periodu 1988-1990. g.; dok tri NiZ JIA (Filipini, Malezija, Indonezija) imaju racia koja se kreću u istom rasponu kao i opreznije zemlje SSA. Jedino Indonezija ima racio viši od 20%.

Tabela 2. UKUPNI DUG I RACIO^a SERVISIRANJA DUGA AZIJSKIH NiZ, 1983, 1987, (%)

Zemlja	Servisiranje duga kao % od izvoza dobara i usluga		Ukupan dug kao % od BNP-a	
	1983	1987	1983	1987
Azija				
Hong Kong	3,5	n.p.	19,6	n.p.
R. Koreja	16,3	27,5	53,2	34,3
Singapur	2,2	2,4	16,2	21,9
Indonezija	18,4	33,3	39,0	79,7
Malezija	11,7	n.p.	58,2	n.p.
Filipini	21,3	25,2	70,8	86,5
Tajland	19,1	20,6	35,3	44,2

n.p.: nema podataka.

^a Uključuje servisiranje dugoročnog i kratkoročnog duga uzimajući u obzir kredite MMF-a.

Izvor: Azijska banka za razvoj, *Key Indicators of Developing Member Countries of ADB*, jul 1986 i jul 1988; OECD, *Financing and External Debt of Debt of Developing Countries, 1987 Survey*; Svetska banka, *World Debt Tables*, izdanja za 1986-87, 1987-88 i 1988-89.

Nažalost, prezentirana analiza ne govori ništa o reakciji azijskih NiZ i drugih ZUR na spoljne šokove koji su zemlje LA doveli do *izgubljene decenije*. Jedno od najinteresantnijih analitičkih, empirijskih i političkih pitanja je kako su azijske NiZ izbegle krizu dugova latinoameričkog tipa. Na empirijskom nivou, jednu od karakteristika svetske privrede 80-tih godina Singh je nazvao *velikom kontinentalnom podelom*. Ona se odnosi na izuzetne razlike u ekonomskim performansama tri regiona u razvoju: Azije, Afrike i Latinske Amerike.

Neki autori, kao što su Sachs i Balassa, smatraju da su azijske i latinoameričke zemlje bile jednako pogođene svetskim ekonomskim šokovima. Međutim, podaci ne podržavaju ovu tezu. ZUR su tokom ovog perioda bile podvrgnute različitim vrstama spoljnih šokova: šoku tražnje, šoku odnosa razmene, šoku kamatnih stopa i šoku ponude kapitala. Sachs je razmatrao samo prva dva, a Balassa uticaj šoka tražnje. Međutim, nijedan autor nije razmatrao šok ponude kapitala

⁹⁶ (1994) *Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development* / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies, VIII - s. 139.

iako su, nakon meksičkog moratorijuma 1982. g., banke prestale da daju zajmove svim zemljama LA.

Za razliku od mnogih ZUR LA, privlačenje novog kapitala nije bilo problem u azijskim NiZ. Banke su nastavile da pozajmljuju azijskim NiZ, iako njihovi deficiti bilansa tekućih transakcija, izraženi kao učešće u BDP-u, nisu bili manji od istih deficita teško zaduženih zemalja LA. Tokom perioda 1973-1980. g. prosečan deficit bilansa tekućih transakcija azijskih zemalja je iznosio 5,1%, a u zemljama LA 4,1%. Međutim, kako navode Brailovsky i Barker, R. Koreja, koja je bila podjednako teško zadužena kao Meksiko ili Brazil, je izbegla šok ponude kapitala, dok su banke zaustavile odobravanje novih kredita Meksiku i Brazilu. Sveukupno, neto prilivi stranog kapitala jesu opali u regionu IA početkom 80-tih godina, ali je pad bio manje oštar nego u drugim regionima u razvoju. Istovremeno, prilivi SDI su u regionu kao celini u 80-tim godinama bili održani na istom nivou i čak je bio uočen njihov veliki rast u R. Koreji, Indoneziji, na Tajvanu i Tajlandu. Nasuprot tome, u zemljama LA je došlo do bekstva kapitala. Zbog toga su mnoge od njih doživele epizode hiperinflacije i ekstremne makroekonomske nestabilnosti.

Racia duga prema BDP-u i pokrivenosti servisiranja duga su bila visoka u svim NiZ JIA i R. Koreji, ali se ipak, osim Filipina, nijedna od azijskih NiZ nije suočila sa problemom otplate i nivou servisiranja duga su ostali upravljivi.

“Možda najznačajniji pojedinačni razlog zašto su azijske zemlje izbegle krizu dugova u 80-tim je da one nisu bile podvrgnute šoku ponude kapitala”,⁹⁷ što nameće pitanje zašto su banke prestale da pozajmljuju Meksiku i Brazilu, dok su nastavile da pozajmljuju R. Koreji. Larrain i Vergara sugerišu da je R. Koreja jednostavno bila *srećna*. Williamson pripisuje razlike u tretmanu R. Koreje i, Meksika i Brazila od strane banaka *instinktu krda* kod banaka, kao i *efektu zaraze*. On pretpostavlja da bi R. Koreja, da je bila latinoamerička zemlja, takođe bila podvrgnuta efektu zaraze. Interesantno je istaći da je Singh ukazao da bi se korišćenjem različite terminologije *šok ponude kapitala* mogao ustvari nazvati *krizom dugova*. Međutim, po Fishlow-u, pojmu šoka ponude kapitala je data prednost u kontekstu konvencionalne neoklasične analize. Fishlow opravdano smatra da ukoliko efekat dolazi sa strane ponude i ako je egzogen, logično je klasifikovati ga kao *šok*.

Ortodokсни ekonomisti Svetske banke smatraju da se gotovo univerzalni uspeh azijskih NiZ i gotovo univerzalni neuspeh zemalja LA i SSA ne duguje spoljnim šokovima, već izboru domaće ekonomske politike. Među regionalne razlike oni pripisuju većoj otvorenosti prve grupe privreda međunarodnoj trgovini i finansijskim tokovima. Štaviše, tvrdi se da je druga grupa zemalja sprovodila neodgovarajuću makroekonomsku politiku, naročito politiku deviznog kursa. Takođe se ističe da su azijske NiZ investirale sredstva po osnovu stranih zajmova u izvozno orijentisane sektore, što im je omogućilo efikasno servisiranje dugova. Međutim, teza neoklasične teorije da su azijske NiZ izbegle krizu dugova zbog mnogo veće otvorenosti i stoga, mnogo veće efikasnosti njihovih privreda, nije podržana podacima. Hughes-ova i Singh primećuju da je prvo, većina azijskih NiZ, za razliku od zemalja LA, primenjivala dosta striktnu deviznu kontrolu i stoga imala mnogo manje otvorena finansijska tržišta; i drugo, da su najmanje otvorene azijske zemlje, na primer Kina, Indija i Pakistan, bile u stanju da se isto tako efikasno nose sa ekonomskom krizom 80-tih godina, kao i privrede koje su bile više izvozno orijentisane.

Drugi aspekt analize upravljanja devizama potiče iz praćenja obrazaca kretanja i nivoa deviznih rezervi. Devizne rezerve imaju važnu ulogu *amortizera šoka* ublažavanjem posledica

⁹⁷ Singh A. (1995) The Causes of Fast Economic Growth in East Asia // *UNCTAD Review*, Geneva - s.116.

kratkoročnih platnobilansnih pritisaka izazvanih privremenim padom izvoznih prihoda ili povećanjem troškova uvoza. “Teškoća za tvorce ekonomske politike u ZUR jeste kako napraviti razliku između privremenih kretanja, za koje je smanjenje rezervi legitiman odgovor i mnogo ozbiljnijih šokova, koji zahtevaju mnogo aktivniji odgovor ekonomske politike. Opasnost leži u tome da ukoliko se ne odgovori odmah na velike šokove može doći do ubrzanog iscrpljenja deviznih rezervi, što vodi poremećaju trgovinskih tokova i deviznoj krizi, i neizbežnom velikom prilagođavanju deviznog kursa u cilju uspostavljanja spoljne ravnoteže i akumulacije izgubljenih rezervi”.⁹⁸

Odnos veličine ukupnih rezervi i broja meseci uvoza koji se njima može da finansira predstavlja jedan od standardnih indikatora potrebnih deviznih rezervi. Iako sa teoretske tačke gledišta ne postoji optimalni nivo rezervi, mnogi analitičari smatraju da bi poželjne rezerve trebalo da budu jednake tromesečnom ili šestomesečnom uvozu.

U periodu 1970-1990. g. uočava se jasna razlika između rezultata azijskih NiZ i ostalih ZUR. Tajvan je posedovao prosečne rezerve ekvivalentne trinaestomesečnom uvozu. Sve azijske privrede, osim R. Koreje, su imale prosečne nivoe rezervi veće od tromesečnog uvoza i nijedna nije imala standardnu devijaciju mnogo veću od dva meseca. Nasuprot tome, gotovo sve zemlje SSA i LA su imale nivoe rezervi manje od 3 meseca uvoza, često sa standardnom devijacijom velikom koliko i njen prosek. Zaključak je da je većina ZUR provela veći deo ovog perioda u hroničnom riziku od iscrpljivanja rezervi, sa malo ili nimalo ublažujućeg efekta.

3.2.3 Devizni kurs

Bez obzira na režim, postoji gotovo opšti konsenzus da je kontrola nad deviznim kursom jedan od najsnažnijih instrumenata ekonomske politike. Sa stanovišta investicija i industrijalizacije, on je najvažnija makroekonomska cena. Neodgovarajuća politika deviznog kursa ima mnogo širi i neposredniji negativni uticaj nego bilo koja druga politika.

Realan devizni kurs je važna cena koja vodi privredni razvoj. Loša makroekonomska politika može voditi nestabilnosti realnog deviznog kursa, odnosno makroekonomskoj nestabilnosti koja zaustavlja privredni rast. Apresijacija realnog deviznog kursa može ugroziti izvoz i generisati deficit bilansa tekućih transakcija, dok depresijacija može podstaći inflaciju i sniziti životni standard. Određivanje realnog deviznog kursa zavisi od upravljanja deviznim režimom, kao i od stabilizacione politike, koji zauzvrat ne mogu biti odvojeni od razvoja finansijskog tržišta i trgovinskog režima. Uspešne politike makroekonomske stabilizacije u R. Koreji, Tajvanu, Hong Kongu i Singapuru su pomogle ovim zemljama da održe jedinstven realni devizni kurs prilikom otpočinjanja *outward-oriented* strategije.

Devizni kurs je nominalna cena i samim tim na nju utiču opšti nivo inflacije u konkretnoj privredi i ostatku sveta. U cilju poređenja deviznog kursa i njegovog kretanja među zemljama, neophodno ga je korigovati uticajem koji imaju različiti nivoi cena (i stopa inflacije) u različitim zemljama. Standardni metod za komparaciju polazi od realnog deviznog kursa, koji je definisan kao relativna cena *razmenljivih* dobara u odnosu na *nerazmenljive*. Međutim, cenovne indekse koji se odnose na razmenljive i nerazmenljive proizvode je teško, ako ne i nemoguće utvrditi, tako da se u empirijske svrhe vrši poistovećivanje cena razmenljivih dobara sa cenama u drugim

⁹⁸ (1994) Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies, VIII - s. 126.

zemljama i poistovećivanje cena nerazmenljivih dobara sa domaćim cenama, čak iako one uključuju cene nekih razmenljivih dobara. “Na taj način, promena u realnom deviznom kursu je jednaka promeni u nominalnom deviznom kursu minus razlika između domaće i svetske inflacije. To znači da nominalna devalvacija čini da realni kurs devalvira samo ukoliko je nominalno prilagođavanje veće nego što iznosi razlika između domaće i svetske inflacije”.⁹⁹

Tabela 3. REALAN DEVIZNI KURS (standardne devijacije realnog deviznog kursa za period 1960-1992)

Latinska Amerika	15.4
Subsaharska Afrika	14.8
Južna Azija	12.9
Istočna Azija	9.4
Srednji Istok	8.7
RZ	5.5

Napomena: podaci za region predstavljaju neponderisani prosek cifara za pojedine zemlje. Podaci za IA uključuju Indoneziju, R. Koreju, Maleziju, Filipine, Singapur, Tajvan/Kinu i Tajland.

Izvor: (1996) Bosworth B., Collins S.M., Chen Y.C. 'Accounting for Differences in Economic Growth', In Structural Adjustment and Economic Reform: East Asia, Latin America, and Central and Eastern Europe', ed. by A. Kohsaka and K. Ohno, Tokyo: Institute of Developing Economics.

Indeks realnog deviznog kursa, kao rezultat ovih izračunavanja, može biti upotrebljen za analizu promena u konkurentnosti jedne zemlje tokom vremena. Povećanje indeksa implicira depresijaciju realnog deviznog kursa, dok nepostojanost indeksa implicira varijabilnost u podsticajima za izvoznike i proizvođače koji proizvode robu konkurentnu uvoznjoj. Međutim, postoje i ograničenja ovog pristupa u smislu da kretanja indeksa realnog deviznog kursa ne govore ništa o kretanju *ravnotežnog* realnog deviznog kursa. Ravnotežni kurs je onaj koji bi doveo kako do unutrašnje (na tržištu nerazmenljivih dobara), tako i do spoljne ravnoteže (održivi bilans tekućih transakcija), uz odgovarajuću monetarnu i fiskalnu politiku. Poenta analize Lewis-a i McPherson-a je da je *stabilnost* realnog deviznog kursa važan cilj samo ukoliko ne postoje promene u osnovnom ravnotežnom kursu. U zemljama u kojima loše vođenje deviznog kursa dominira u dužem periodu, alternativne signale o stepenu precenjenosti u privredi mogu obezbediti *paralelni tržišni* devizni kursevi. Čak se smatra da kretanja paralelnog realnog kursa s većom verovatnoćom odražavaju kretanja osnovnog ravnotežnog kursa zbog veće uloge koje igraju tržišne snage.

Generalno, pristupi deviznom kursu azijskih NiZ su se u priličnoj meri razlikovali.¹⁰⁰ Međutim, kako ističu Adams i Davis, zajednička karakteristika je da su održavanje deviznih

⁹⁹ (1994) Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies, VIII - s. 111.

¹⁰⁰ U uspešnom upravljanju deviznim kursovima većina azijskih NICs se preusmerila od režima dugoročno fiksiranih kurseva ka režimima fiksiranih, ali prilagodljivih kurseva sa povremenim ostrim devalvacijama i vođeno fluktuirajućih kurseva. Hong Kong, Malezija i Singapur su imali puzajući fiksni kurs prema britanskoj funti tokom Bretton-Woods-og perioda, a potom fluktuirajući u periodu 1973-1974. g. Tajvanski/kineski dolar je imao puzajući fiksni kurs prema američkom dolaru u periodu 1960-1973. g., koji je zatim postao fluktuirajući 1979. g. Tajlandski baht je bio fiksiran za dolar tokom perioda 1954-1984. g., sa jednom malom devalvacijom 1971. g. Godine 1984. baht je bio devalviran i postao fluktuirajući kao deo programa prilagođavanja. Indonezija je fiksirala rupiju za američki dolar u periodu 1971-1986. g., sa velikim devalvacijama 1978, 1983. i 1986. g. Nakon poslednje devalvacije Indonezija se prebacila na vođeno ili kontrolisano fluktuirajući kurs. R. Koreja je takođe vezala svoju valutu za dolar u periodu 1961-1980. g., tokom koga je imala 4 velike devalvacije, a zatim se prebacila na vođeno ili kontrolisano fluktuirajući kurs 1980. g.

kurseva na ili ispod pariteta kupovne snage, kao i stabilnost relativnih cena bili značajan faktor konkurentnosti i privrednog rasta azijskih NiZ.

Ortodoksni ekonomisti tvrde da je izvozna orijentacija dominirala upravljanjem deviznim kursom azijskih NiZ. S druge strane, Hughes-ova, Singh i Nugent ističu da je politika deviznog kursa zemalja LA često opstruirala promociju industrijskog izvoza.

Ukoliko bi bilo potrebno izabrati jedan indikator koji bi osvetlio razliku u upravljanju deviznim kursom između azijskih NiZ i drugih ZUR u periodu 1965-1990. g. onda je to prosečni racio između paralelnog tržišnog deviznog kursa i zvaničnog deviznog kursa. Bilo koji racio iznad 1 implicira da tržište smatra da je valuta precenjena ili da će biti ili da bi trebalo da bude depresirana. Precenjena valuta stavlja i izvoznike i proizvođače koji konkurišu uvozu u konkurentski nepovoljan položaj na svetskom tržištu podstičući pojavu deficita tekućih transakcija koji se ne mogu finansirati i čineći privredu ranjivom na nestašicu strane valute, što u krajnjoj liniji usporava rast. Tokom većeg dela perioda 1965-1990. g. 7 azijskih NiZ je imalo zvanične devizne kurseve na nivou bliskom paralelnim tržišnim kursevima: jedino je korejski von bio umereno precenjen. R. Koreja, Tajvan, Indonezija i Filipini su imali prosečne premije¹⁰¹ od oko 5% do 8%, dok ostale azijske privrede nisu beležile značajnu precenjenost.

Obrazac promene realnog deviznog kursa u velikoj meri opisuje razvoj makroekonomske politike i trgovinske strategije jedne zemlje. Kao konačni indikator kretanja realnog deviznog kursa, posmatra se njegov ukupni stepen nepostojanosti za svaku zemlju, odnosno *koeficijent varijacije*. Uočava se niska varijacija u kretanju (koeficijent varijacije između 11% i 21%), koje je ostalo stabilno ili blago depresirano tokom većeg dela perioda 1970-1990. g., u R. Koreji, Hong Kongu, Singapuru, Maleziji, i na Filipinima i Tajlandu. Sve zemlje u ovoj grupi, osim Filipina, su zabeležile brzi privredni rast tokom pomenutog perioda. Slučaj R. Koreje uključuje ranu depresijaciju, koju je pratilo stabilno kretanje realnog deviznog kursa, dok je za ostale zemlje, osim Singapura, obrazac obrnut, sa depresijacijama koje su većinom usledile krajem 80-tih godina. U Indoneziji se uočavaju mnogo šire fluktuacije realnog deviznog kursa, sa koeficijentom varijacije koja varira od oko 20% do preko 60%. Za njenu privredu, promenljivi spoljni uslovi i naročito nestalnost robnih cena, dovode do većih periodičnih devalvacija, što izaziva velika pomeranja realnog deviznog kursa i relativno visoku varijansu.

Velike fluktuacije realnog kursa, naročito ukoliko teže depresijaciji, mogu ozbiljno pogoditi privredni razvoj. Indonezija je u analiziranom periodu bila jedna od najvećih izvoznica nafte i, samim tim, pod jakim uticajem posledica *Holandske bolesti*. Kada je depresijacija prouzrokovana izvoznim bumom, kao što se desilo u Indoneziji, ekonomska politika može obrnuti realni devizni kurs i usmeriti sredstva u industrijske sektore koji bi inače pretrpeli štetne posledice usled *Holandske bolesti*.

Takođe, važno je istaći da postoji mogućnost da *konvertibilna valuta*¹⁰², uključujući otvoren kapitalni bilans, ojača makroekonomsku disciplinu državi koja promovise stabilan rast. Hong Kong, Singapur, Indoneziju, Maleziju i Tajland su odlikovali potpuno ili gotovo konvertibilne valute i potpuno ili gotovo slobodni tokovi kapitala tokom mnogih godina. Ova

¹⁰¹ Vrednost prosečnog racia između paralelnog tržišnog deviznog kursa i zvaničnog deviznog kursa iznad 1 implicira da oni koji su u stanju da prodaju dolare van zvaničnog tržišta ostvaruju premiju. Kina je bila jedini značajan izuzetak sa prosečnom premijom (višak nad nominalnom vrednošću) od 27%.

¹⁰² Tek ukoliko je domaća valuta konvertibilna (član 8. MMF-ovog ugovora) u toj zemlji može postojati slobodno devizno tržište. Japan nije formalno postigao konvertibilnost sve do 1964. g., dok je Hong Kong primenio član 8. 1961. g., a Singapur 1968. g.

činjenica je učvrstila zdravo makroekonomsko upravljanje, primoravala na veću opreznost u fiskalnoj i monetarnoj politici, i investitorima osigurala poverenje smanjujući rizik. Iskustvo azijskih NiZ ukazuje da konvertibilnost treba da bude kombinovana sa fleksibilnim upravljanjem deviznim kursom ukoliko se želi podsticanje investicija i privrednog rasta.

Sveukupno, azijske NiZ su u periodu 1965-1990. g. upravljale deviznim kursovima ostvarujući bolje rezultate nego većina ostalih ZUR.

Ipak, slika o uspešnom održavanju deviznih kurseva na ili vrlo malo ispod pariteta kupovne snage azijskih NiZ se menja u predkriznom periodu. Naime, ortodoksni ekonomisti smatraju da je precenjenost valuta ovih zemalja igrala glavnu ulogu u podsticanju azijske finansijske krize 1997/98. g. Blizanački koreni precenjenosti valuta azijskih NiZ su bili: 1) bliska vezanost za američki dolar i 2) oštra apresijacija američkog dolara u odnosu na japanski jen 1995. g.

Azijske NiZ su nakon krize 1997/98. g. pratile tendenciju ka većem fluktuiranju deviznog kursa koja je karakterisala i druge privrede u svetu. Oscilacije deviznog kursa, povezane sa dva glavna trgovinska partnera azijskih NiZ, SAD i Japanom, su navele ove države da se odreknu rigidne fiksiranosti za dolar. Međutim, sa rastom unutarazijske trgovine i finansijskih tokova, velike fluktuacije azijskih kurseva su se pokazale u rastućoj meri neprihvatljive. U tom smislu može se pretpostaviti da će Azija, kao i Evropa pre nje, na ovo odgovoriti usvajanjem zajedničke valute.

Sledeća važna lekcija koju pruža iskustvo azijskih NiZ je da je prilikom izbora deviznog režima najvažnija analiza finansijske strukture. Slobodno devizno tržište zahteva zrela finansijska tržišta i institucije integrisane u međunarodna finansijska tržišta. Kako ističe Branson, britansko kolonijalno nasleđe i međunarodna trgovina su dali Hong Kongu i Singapuru preduslove za razvoj finansijskih i trgovinskih institucija zapadnog tipa. S druge strane, u R.Koreji i na Tajvanu finansijska tržišta i institucije nisu bili dobro razvijeni u početnim etapama razvoja 60-tih godina XX veka.

Konstituisanje slobodnog deviznog tržišta je poželjan i racionalan dugoročni cilj za ZUR. Paralelno sa stvaranjem uslova u okviru finansijskih tržišta i trgovinskih režima potrebnih za ostvarenje slobodnog deviznog tržišta, one bi takođe trebalo da pokušaju da dostignu realističan i jedinstven realan devizni kurs. To je moguće čak i u okviru vođenog ili kontrolisanog deviznog kursa. U postizanju ovog cilja, makroekonomska stabilizacija treba da prethodi bilo kojoj drugoj meri.

3.2.4 Monetarna i finansijska politika

Finansijska politika je ekonomska politika koja se odnosi na akcije države preduzete u oblastima kao što su alociranje bankarskih kredita, definisanje nivoa kamatnih stopa, regulisanje konkurencije, (ne)solventnost banaka, instrumenti monetarne politike, upravljanje tržištima kapitala, kontrola kretanja stranog kapitala, itd. u cilju promovisanja finansijske stabilnosti i tržišne efikasnosti. Generalno, monetarne vlasti imaju dvostruku ulogu u razvoju: prvo, one treba da promovišu finansijski razvoj i drugo, da u tom procesu izbegnu ubrzanje inflacije.

U većini azijskih NiZ može se uočiti makroekonomska opreznost koja je imala značajne implikacije na finansijsku politiku. "Finansijski sistemi nisu bili korišćeni za finansiranje budžetskih deficita, već mnogo češće za apsorbovanje i alokaciju viškova deviza. U zemljama sa najotvorenijim deviznim sistemima, monetarna politika je, po potrebi, štitila devizne rezerve, ali ovo generalno nije bio hronični problem. Na taj način, glavna odgovornost finansijskih sistema su

bili mobilizacija i alociranje štednje pre preduzećima nego državi, i funkcionisanje platnog sistema”.¹⁰³

3.2.4.1 Inflacija

“Ne postoji *ispravan* nivo inflacije za sve zemlje, kao što ne postoji ni dokaz da je 0% ili bilo koja druga stopa inflacije konzistentnija sa brzim privrednim rastom”.¹⁰⁴ Veza između inflacije i privrednog rasta je kompleksna i ne postoji jedan jedinstven kanal za manifestaciju njenih efekata. Međutim, sigurno je da *ubrzanje* inflacije može voditi poremećaju investicija i privrednog rasta. Suviše visoke stope inflacije potkopavaju poverenje investitora i preduzetnika u konkretnu privredu. Privrede koje beleže visoke stope inflacije obično pate od distorzija relativnih cena pošto se različite cene prilagođavaju različitom brzinom i u različitom vremenskom okviru. Realne kamatne stope su često negativne, a realni devizni kursevi teže da apresiraju. Štaviše, visoko inflatorne privrede teže da imaju izraženu nepostojanost realnih kamatnih stopa i realnih deviznih kurseva. Distorzirane ključne cene sprečavaju efikasnu alokaciju resursa. Pored toga, naplata poreza teži da pada sa rastom inflacije, na taj način povećavajući budžetske pritiske.

Za države koje odgovaraju na neravnoteže pre finansiranjem nego prilagođavanjem, visoka inflacija obezbeđuje dodatna sredstva preko nevoljnog *inflacionog poreza*. Prihodi nastaju po osnovu kontrole države nad stvaranjem novca. Jedna od standardnih mera ove *emisione dobiti*¹⁰⁵ je godišnja promena u baznoj godini novca podeljenoj sa baznom godinom BDP-a. Na taj način se meri deo BDP-a koji država izvlači iz privrede putem emisije novca. Tokom 70-tih godina azijske NiZ i druge ZUR su se podjednako oslanjale na emisionu dobit. Međutim, osim Filipina, azijske NiZ su se tokom 80-tih manje oslanjale na emisionu dobit nego tokom 70-tih godina, dok se za mnoge ZUR uloga emisije dobiti povećala. Ovo još više podržava hipotezu da su azijske NiZ izbegle preterano oslanjanje na finansiranje neravnoteža, birajući umesto toga da se suoče sa teškoćama direktnijim merama.

Kako će se neka privreda prilagoditi inflaciji mnogo zavisi od istorije i običaja konkretne zemlje. U azijskim NiZ obavezivanje na nisku inflaciju vuče korene iz nedavne ekonomske istorije ovih zemalja. U Indoneziji i na Tajvanu (i u manjem obimu R. Koreji) averzija ka inflaciji je potekla iz traumatičnih inflatornih spirala koje su pratile ekonomske i političke krize. U Maleziji i Singapuru, uspeh fiskalnog konzervativizma kolonijalnog doba je uticao na oblik postkolonijalne politike. Na Tajlandu tradicija odgovorne fiskalne politike potiče iz XIX veka kada je snažna valuta pomogla da se održi nezavisnost. U Hong Kongu, kolonijalna vlast je izolovala državu od zahteva za povećanim državnim rashodima.

Potpomognute konzervativnom fiskalnom i monetarnom politikom, azijske NiZ su inflaciju generalno držale pod kontrolom. Lin ukazuje da su R. Koreja, Tajvan i Indonezija zabeležili periode visoke inflacije i propratnih ekonomskih poremećaja, što ih je učinilo mnogo spremnijim da prihvate kratkoročne deflatorne efekte politike stabilizacije. Arndt smatra da su Hong Kong, Singapur, Malezija i Tajland bili uspešni u kontrolisanju stopa inflacije, dok su

¹⁰³ (1994) Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies, VIII - s. 309.

¹⁰⁴ Ibid, s. 140.

¹⁰⁵ Emisiona dobit (*seigniorage*) predstavlja dobit od razlike između nominalne vrednosti kovanog novca i vrednosti metala.

Indonezija sa problemom *booming sektora* i Filipini sa politikom inflatorne tražnje, bili manje uspešni.

Prosečna godišnja stopa inflacije je u Hong Kongu i Singapuru tokom 60-tih godina iznosila svega 1% do 2%, a na Tajvanu tokom istog perioda ispod 5%. Čak i tokom 70-tih godina, kada su rastuće cene nafte gurnule stope inflacije nagore, u nekim slučajevima na 20%, azijske NiZ su brzo dovele cene pod kontrolu. Tokom 80-tih godina, 8 azijskih NiZ je imalo prosečnu stopu inflacije od 7,5% godišnje, i u svim slučajevima stopa je bila niža nego u prethodnim decenijama.

Iako su u periodu 1965-1980. g., Indonezija i R. Koreja imale u proseku umereno visoku inflaciju, obe zemlje su je spustile na nizak nivo u periodu 1980-1993. g. Čak i Filipini, koji su 1991. g. zabeležili izuzetno visoku stopu inflacije od 20%, su uspeli da je obore na nivo sličan onom koji je ostvarila Indonezija. To je značajno dostignuće, pogotovo što je period 1980-1993. g. bio težak period za druge ZUR.

Tabela 4. AZIJA: STOPA INFLACIJE,^a 1960-1988

Zemlja/period	1960-69 ^b	1970-79	1980-88	1960-88 ^c
ZUR	10.0	17.5	35.1	20.4
Azija				
Hong Kong	1.6	7.9	8.5	5.9
R. Koreja	13.4	15.2	8.7	12.6
Singapur	1.2	5.9	2.8	3.4
Tajvan	4.9	9.5	4.7	6.4
Indonezija	n.a.	17.1	10.0	13.5
Malezija	0.8	5.5	3.7	3.4
Filipini	4.7	14.6	15.4	11.4
Tajland	2.2	8.0	5.9	5.3

Napomene: n.p. = nema podataka. ^a Prosečna godišnja promena cena na malo. ^b 1961-69 g. za Singapur i Maleziju. ^c 1961-88. g. za Singapur i Maleziju; 1969-88. g. za Indoneziju.

Izvori: Asian Development Bank, *Key Indicators*, april 1984. i 1985., i jul 1986. do 1989. g. izdanja; Hong Kong, *Estimates of Gross Domestic Product 1966 till 1983*; Hong Kong *Monthly Digest of Statistics*, razna izdanja; International Monetary Fund, *International Financial Statistics*, Yearbook 1989; Republic of China, *Taiwan Statistical Data Book 1989*.

Ipak, treba naglasiti da je u azijskim NiZ industrijski razvoj, a ne makroekonomska stabilnost (a još manje niska inflacija), bio dominirajući cilj posleratne i postkolonijalne ekonomske politike. R.Koreja i Tajvan predstavljaju primere zemalja koje su se u nekom periodu dobro prilagodile inflaciji. Tako je R. Koreja zabeležila rast BDP-a p/c od preko 6% godišnje u periodu 1965-1980. g. usprkos inflaciji od preko 15% godišnje, a Tajvan od preko 7% godišnje sa inflacijom od preko 8% godišnje.

Posebno je značajno što su u poređenju sa drugim nisko/srednjedohodovnim zemljama prosečne stope inflacije u azijskim NiZ u periodu 1977-1990. g. bile upola niže. Tokom poslednjih 30 godina XX veka, kako navodi Page, prosečna godišnja inflacija je u ovim zemljama iznosila blizu 9% u poređenju sa 18% u drugim ZUR.

3.2.4.2 Štednja i investicije

Mnogi faktori su od krucijalnog značaja za privredni rast. Međutim, oni gube na važnosti kada domaća štednja i investicije dostignu značajan nivo. Stoga je za svaku privredu vrlo važno

da preusmeri dovoljna sredstva od potrošnje ka štednji, tako da privredni rast ne bude ograničen iznosom raspoloživih sredstava za proizvodne investicije. Iako visok nivo investicija nije dovoljan uslov, on predstavlja neophodan uslov za rast.

Visoke stope štednje, rezultirajuće finansiranje visokih stopa domaćih investicija (kako u ljudski, tako i u fizički kapital) iz domaće štednje, kao i visok nivo efikasnosti preduzetih investicija su bili jedan od ključnih faktora ekonomskog uspeha azijskih NiZ. Iskustvo azijskih NiZ u ovom domenu je od velikog značaja za ostale ZUR, u kojima je stopa domaće štednje generalno vrlo niska i samim tim su vrlo veliki delovi akumulacije domaćeg kapitala finansirani iz priliva stranog kapitala.

Visoke stope štednje kao istaknut faktor *privrednog čuda* IA, navode kako neoklasična, tako i strukturalistička škola. "U neoklasičnom okviru, visoke stope štednje su intervenišuća varijabla između zdrave makroekonomske i finansijske politike, i visokih stopa investicija. U strukturalističkom okviru, visoke stope štednje su rezultat državnog investicionog napora, koji mobilise kapital iz javnih preduzeća ili od privatnih investitora".¹⁰⁶

Pitanje da li i koliko visoka štednja stimuliše privredni rast ili je, pak, njegov proizvod je i danas bez jasnog odgovora. Na primer, 3 zemlje - Indonezija, R. Koreja i Singapur -, koje su imale stope štednje od 10% i manje u 60-tim godinama i izuzetno mnogo se zaduživale na svetskom tržištu, su ipak ostvarile izuzetne stope privrednog rasta. Petri smatra da je vanredna štednja azijskih NiZ pre bila rezultat, nego uslov njihovog uspeha.

Azijske NiZ su davale snažne podsticaje za štednju, na taj način jačajući tendenciju da se šteti više na višim nivoima BDP-a p/c. One su to činile na različite načine. R. Koreja je uspela koristeći niske propisane depozitne stope, dok je kako navode Dahlman i Sananikone, Tajvan ohrabrivao privatnu štednju visokim kamatnim stopama i velikim, pouzdanim sistemom poštanskih štedionica. Hong Kong se oslanjao na javnu štednju. Visok nivo bruto štednje u Singapuru se dobrim delom objašnjava sistemom prinudne ili obavezne štednje, koji je nametao doprinos iz najamnina na nivou od 50% na teret poslodavaca i zaposlenih. Povećani pristup bankama i raspoloživost različitih finansijskih instrumenata su takođe pomogli nekim zemljama kao što je Tajland. "Malezija i Singapur su garantovali visoke minimalne kamatne stope na privatnu štednju putem obaveznih doprinosa potpornom fondu. Japan, Koreja i Tajvan su nametnuli strogu kontrolu i visoke kamatne stope na kredite za potrošna dobra, kao i visoke poreze na tzv. luksuznu potrošnju".¹⁰⁷ Međutim, to ne objašnjava visoke stope u Indoneziji, Maleziji i na Tajlandu, koji su sredinom 90-tih godina imali dvostruko ili više veće nivoe štednje od SAD.

Po svemu sudeći, visoka štednja je u azijskim NiZ bila rezultat stabilnog makroekonomskog okruženja, niskih državnih deficita, sve snažnijih finansijskih sistema, pozitivnih realnih kamatnih stopa i što je još značajnije, niskih stopa inflacije. Studije ukazuju, pored pomenutih i na sledeće faktore kao posebno značajne za uspešnu mobilizaciju domaće štednje u ovim zemljama: 1) dovoljna raspoloživost i praktičnost institucija štednje, kao i sigurnost banaka koje su postale prihvatljive za male i štetiše iz poljoprivrede, i 2) profitabilnost investicionih mogućnosti. Abegglen ističe da su jedan od faktora rastući realni dohoci, sa rastućom štednjom pojedinaca, kao i državni podsticaji za štednju, indirektni i direktni.

¹⁰⁶ (1995) Asian Transitional Economies. Challenges and Prospects for Reform and Transformation / International Center for Economic Growth; Ed. by Naya S.F., Tan J.L.H. - Singapore: Inst. of South. Asian studies, VI - s. 35-6.

¹⁰⁷ Page J.M. (1994) The East Asian Miracle: An Introduction. // *World Development*. Oxford, Vol. 22, No 4 - s. 621.

“Konvencionalno neoklasično gledište u osnovi pripisuje neobično visoke stope štednje i investicija zemalja IA zdravim fundamentalnostima,...odnosno opreznom makroekonomskom upravljanju, konsekvntno niskim stopama inflacije i malim fluktuacijama deviznog kursa, koji su zajedno sa dobrim početnim uslovima (zemljišna reforma, i relativno ravnopravna distribucija dohotka i bogatstva, kao i povoljna obdarenost ljudskim kapitalom), doveli do brzog rasta dohotka i štednje domaćinstava”.¹⁰⁸ Iako Svetska banka pruža napredniju, u odnosu na jednostavnu neoklasičnu, analizu i priznaje pozitivnu ulogu državne intervencije kako u cilju povećanja nivoa štednje i investicija, tako i u cilju uticaja na alokaciju investicija u azijskim NiZ, ona ne zadire u kompleksnost procesa, budući da istovremeno tvrdi da je finansijska represija u ovim zemljama bila relativno blaga i da nije na negativan način pogodila štednju.

Nivo stopa štednje i investicija u azijskim NiZ je izuzetan po svetskim standardima. Do 90-tih godina, bruto štednja je u većini azijskih NiZ bila na nivou od 1 USD na svaka 3 USD proizvodnje. Ona je finansirala većinu domaćih investicija. Međutim, Singh navodi da azijske NiZ nisu uvek karakterisale visoke stope štednje i investicija (Tabela 5), već su one značajno porasle nakon 1960. g. R. Koreja je povećala učešće bruto štednje u BDP-u sa 4% tokom perioda 1956-1960. g. na 25% 70-tih, 33% 80-tih godina i 37% 1990. g. Na Tajvanu je učešće bruto štednje u BDP-u iznosilo blizu 9% tokom perioda 1956-1960. g. da bi nakon toga bio ostvaren brzi rast (brži nego u R. Koreji) na prosečnih 32% u 70-tim godinama. U Singapuru, bruto domaća štednja se povećala sa 10% BDP-a 1965 g. na 30% tokom 70-tih i 42% tokom 80-tih godina (39% 1990. g.). Stopa štednje je u Indoneziji 60-tih godina varirala od 0% do 8% pre nego što je dostigla 36% 1990. g. Izuzetak su Filipini, čija stopa štednje nije bila visoka i koja se 80-tih godina smanjila na još niži nivo, iako su programi pomoći donekle učinili održivim viši nivo bruto investicija. Pad stopa štednje na manje od 20% je bio značajan, odražavajući ozbiljne ekonomske okolnosti sa kojima se suočila ova zemlja.

Tabela 5. AZIJA: RACIA ŠTEDNJE I INVESTICIJA (kao učešće u BDP-u u tekućim cenama, %)

Zemlja	Bruto domaća štednja			Bruto domaće investicije			Gap u sredstvima		
	1960-69 ^a	1970-79	1980-87	1960-69 ^a	1970-79	1980-87	1960-69 ^a	1970-79	1980-87
ZUR									
NiP									
Hong Kong	20,8	28,6	29,0	20,7	28,0	27,2	0,2	0,6	1,7
R. Koreja	11,2	24,6	30,4	22,1	29,9	29,3	-10,9	-5,3	1,1
Singapur	11,0	29,7	41,8	20,9	40,2	44,4	-9,9	-10,5	-2,6
Tajvan	19,9	32,6	34,1	22,2	30,6	22,4	-2,3	2,0	11,7
ASEAN-4									
Indonezija	3,9	23,7	28,6	9,8	19,8	26,4	-5,9	3,9	2,0
Malezija	20,2	30,1	32,4	15,4	25,3	31,0	4,8	4,8	1,4
Filipini	16,1	23,8	19,6	19,9	27,7	19,4	-3,8	-3,9	0,2
Tajland	20,1	23,6	21,9	22,0	26,8	23,0	-1,9	-3,2	-1,1
RZ									
Japan	36,6	34,3	31,5	35,5	33,6	29,4	1,1	0,7	2,1
SAD	19,5	19,2	16,2	19,2	19,6	18,4	0,3	-0,5	-2,2

^a 1961-69 za Koreju; 1965-69 za Indoneziju; i 1966-69 za Hong Kong.

Izvor: Azijska banka za razvoj, *Key Indicators of Developing Member Countries of ADB*, jul 1986, 1987, 1988 i 1989 izdanja. Hong Kong, Census and Statistics Department, *Estimates of Gross Domestic Product, 1966 to 1983*; *Hong Kong Monthly Digest of Statistics*, avg. 1988. MMF, *International Financial Statistics*, Yearbook 1988 i jun 1989. Republic of China, Veće za ekonomsko planiranje i razvoj, *Taiwan Statistical Data Book 1988*.

¹⁰⁸ Singh A. (1995) The Causes of Fast Economic Growth in East Asia // *UNCTAD Review*, Geneva -s. 118.

Radi poređenja, stope štednje su 1993. g. u azijskim NiZ prosečno iznosile oko 35% BDP-a, zemljama SSA 15%, LA i Karibima 19% i RZ 20%.

Jedno od značajnih, ali spornih, pitanja u objašnjenju *privrednog čuda* azijskih NiZ je priroda i obim doprinosa koje su ostvarile visoke stope investicija. Strukturalisti smatraju da su visoke stope investicija bile *primarni* faktor istočnoazijskog čuda, a autori svih usmerenja se slažu da je njihov doprinos bio *značajan*.

Javne investicije u infrastrukturu se smatraju faktorom uspeha kako u strukturalističkoj, tako i u neoklasičnoj teoriji o privrednom uspehu IA. Kako navodi Christensen, Hong Kong i Singapur su sprovodili velike programe obezbeđenja državnih stanova, i investirali mnogo u transport i komunikacije. Malezija, Tajvan i Singapur su izgradili industrijske zone, a R. Koreja i Tajland su razvili ekstenzivnu mrežu puteva. Ali u celini, većina zemalja regiona se suočila sa infrastrukturnim ograničenjima, što nas navodi na zaključak da se investicije u infrastrukturu u najboljem slučaju prilagođavaju, a ne predvode, privredni rast.

Azijske NiZ su ohrabrivale investicije na nekoliko načina. Prvo, stvaranjem infrastrukture koja je komplementarna privatnim investicijama. Drugo, stvaranjem okruženja povoljnog za investicije, i to kombinovanjem poreske politike koja je favorizovala investiranje i drugih politika koje su održavale relativne cene kapitalnih dobara niskim. Treće i najkontroverznije, kontrolisanjem kamatnih stopa na štedne uloge i zajmove držeći ih ispod tržišnog nivoa, što je uzrokovalo finansijsku represiju.

Prema Roderik-u, u R. Koreji su bruto fiksne investicije, kao učešće u BDP-u, porasle sa manje od 10% sredinom 50-tih na blizu 25% sredinom 70-tih godina i na preko 30% sredinom 80-tih godina. Young procenjuje da se u periodu između 1960. i 1980. g. ratio bruto fiksnih investicija prema BDP-u duplirao na Tajvanu, utrostručio u R. Koreji i učtvorostručio u Singapuru. Prosečna stopa bruto investicija u 3 NiZ JIA (isključujući Filipine) u periodu 1986-1995. g. se gotovo udvostručila, dostižući 40%, što je gotovo dvostruko više nego u zemljama LA i SSA.

Efikasnost investicija se meri marginalnim kapitalnim koeficijentom, koji pokazuje odnos između investicija i prirasta proizvodnje. I u azijskim NiZ i u zemljama LA kapitalni koeficijent se povećao nakon 60-tih godina, što je za očekivati zbog velikih troškova prvobitnih investicija. Međutim, kasnije, kapitalni koeficijenti su bili mnogo viši u LA nego u azijskim NiZ, ukazujući da je isti nivo investicija doveo do manjeg rasta BDP-a u prvoj u odnosu na drugu grupu zemalja. Po Naya-i i Nugent-u, marginalni kapitalni koeficijenti sugerišu da je privredni rast u azijskim NiZ bio delom rezultat efikasnijih investicija. Međutim, Arndt ističe izuzetke od ovog pravila, kao što su Singapur i Indonezija u 80-tim godinama, smatrajući da su kapitalni koeficijenti nepouzdan mere efikasnosti investicija. Goh smatra da je konkurentsko tržište verovatno bilo od većeg značaja.

Azijske NiZ kao grupa su jedine ZUR u kojima štednja nadmašuje investicije, što ih čini neto izvoznicama kapitala. Međutim, do sredine 90-tih godina održivi tokovi stranog kapitala za pojedinačne zemlje obično nisu premašivali par procenata BDP-a. Na taj način, relativno visoka štednja i investicije su karakteristike koje su blisko povezane.

Potreba da se mobiliše štednja je od kritičnog značaja u ZUR. Potrebno je stvoriti institucije i institucionalne mehanizme kojima ljudi *veruju* radi posredne štednje kroz finansijski sistem. Potrebno je razviti tržišta kapitala, koja u ovim zemljama ne funkcionišu bilo zbog neodgovarajućih politika, bilo zbog problema inherentnih ZUR. Potrebno je tako postaviti

kamatne stope da one *čiste tržište*, odnosno da na dugi rok izjednače štednju i investicije. Azijske NiZ predstavljaju primer koje ostale ZUR treba da slede u ovom domenu.

3.2.4.3 Finansijski sistem

Finansijski sistem teži da ima odlučujući uticaj na nivo i strukturu sredstava za investicije i na taj način igra odlučujuću ulogu u realizaciji inovacija, pojavi i ekspanziji novih aktivnosti, i rezultirajućoj promeni u industrijskoj strukturi nacionalne privrede. S tim u vezi, finansijska snaga i tehnički kapacitet banaka i drugih finansijskih organizacija su izuzetno značajni faktori u određivanju prirode, strukture i efikasnosti investicionih projekata koji treba da se realizuju.

“... Povećana sposobnost finansijskih sistema da obezbede sredstva proizvodnim sistemima i diversifikacija metoda sakupljanja sredstava ukazuje na uspeh razvoja finansijskog sistema. (Ova) unapređenja se primenjuju putem tri kanala: 1) sakupljanjem sredstava i investiranjem od strane banaka privatnog sektora, 2) sakupljanjem sredstava i investiranjem putem tržišta kapitala i 3) prilivom stranih sredstava”.¹⁰⁹

S obzirom da je finansijski sistem podvrgnut kratkoročnim uticajima domaćih i međunarodnih finansijskih razvojnih procesa od najvećeg je značaja da finansijski sistem može da ispuni dugoročne potrebe realnog investiranja. Razvoj finansijskog sistema u velikoj meri zavisi od opštih makroekonomskih uslova i stabilnosti. Stoga, prva oblast uticaja države na finansijski razvoj leži u makroekonomskom okruženju koje ona stvara.

Kako navode Lewis i McPherson, generalno, monetarne vlasti igraju dvostruku ulogu u razvoju. Prvo, one treba da promovišu *finansijski razvoj*, rastuću raspoloživost i efikasnost finansijskih usluga kao odgovor na potrebe privrede u razvoju. Drugo, prilikom povećanja obima korišćenja finansijskih usluga, monetarne vlasti treba da izbegnu ubrzanu *inflaciju* ograničenjem ponude novca.

Azijske NiZ su u periodu 1965. g. - početak 90-tih godina generalno imale „rigidno kontrolisane finansijske sisteme, zasnovane na verovanju u efikasnost centralizovane direktne kontrole finansija, uključujući kontrolisane kamatne stope, direktnu alokaciju subvencionisanih kredita favorizovanim zajmoprimaocima i slično”.¹¹⁰ Država i centralna banka su vodile finansijski razvoj stvaranjem odgovarajućih institucija. Neoklasični autori to smatraju pogrešnom doktrinom zbog toga što usvojena politika nije podsticala povećanje tražnje za finansijskim sredstvima. Dalja ograničenja su potekla iz širenja državnog intervencionizma, jer je najveći deo kredita bio usmeren ka državnim preduzećima. Od sredine 90-tih godina usvojeni su programi finansijske liberalizacije, i preusmerenje ka indirektnijoj državnoj regulativi i intervenciji na finansijskim tržištima.

Glavni razlog aktuelne raznolikosti finansijskih sistema među azijskim NiZ prvenstveno leži u raznolikosti budžetskih situacija u ovim zemljama. U zemljama u kojima je budžetski bilans bio na nuli ili pozitivan nije bilo budžetskih prepreka finansijskoj liberalizaciji. Međutim, u zemljama u kojima su budžetski deficiti bili visoki ili pogoršani, postojao je veći otpor prema merama finansijske liberalizacije.

¹⁰⁹ (1997) East Asian Development Experience – Economic System Approach and Its Applicability. / Ed. by Toru Yanagihara & Susumu Sambommatsu; Institute for Developing Economies, Tokyo - s. 134.

¹¹⁰ (1994) Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development / Ed. by Lindauer D.L, Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies - VIII, - s. 135.

Na žalost, usprkos brojnim analizama, vrlo je teško izvući definitivne zaključke o reformi finansijskog sistema u azijskim NiZ, bilo u vidu rezultata procesa razvoja, bilo u vidu doprinosa finansijskog razvoja privrednom rastu.

Efekti finansijskog razvoja na privredni razvoj

Zagovornici finansijske liberalizacije smatraju da deregulisani finansijski sistem olakšava finansijski razvoj koji zauzvrat olakšava razvoj realnog sektora. Ovo gledište, poznato kao *Shaw-McKinnon hipoteza*, je osnovna polazna tačka u raspravama o uticaju finansijskog sistema na privredni razvoj. Hipotezu o finansijskoj liberalizaciji su osporili strukturalisti i kritičari *mainstream* teoretičara (Wade, Lee) pokušavajući da odbrane stav da je upravo finansijska represija olakšala brz privredni rast u azijskim NiZ (pri tome, treba naglasiti da se politička ekonomija finansijske represije u NiZ JIA razlikuje od NiZ IA). Oni smatraju da je sistem usmerenih kredita bio konzistentan sa brzim rastom zato što su jeftini krediti bili namenjeni novim i rastućim izvoznim industrijskim sektorima, i zato što su paralelna kreditna tržišta zadovoljila kreditne potrebe preduzeća kojima je bio uskraćen pristup državno kontrolisanim sredstvima.

U razvijanju gledišta da je finansijska represija *olakšala* brzi privredni rast u R. Koreji i na Tajvanu, Wade se u velikoj meri “oslanja na razliku koju je Zysman ... napravio između sistema zasnovanog na kreditima i sistema zasnovanog na tržištu kapitala. U prvom, oni koji pozajmljuju mogu da biraju između širokog spektra instrumenata tržišta kapitala i novca koji se konkurentno nude putem velikog broja specijalizovanih finansijskih institucija. U drugom, firme se u velikoj meri oslanjaju na bankarske kredite za finansiranje investicionih planova”.¹¹¹ R. Koreja i Tajvan su specijalni slučajevi sistema zasnovanog na kreditima. Sistemi zasnovani na kreditima i kontrolisani od strane države omogućavaju bržu stopu rasta investicija, zaštićeniji su od špekulativnih napada, lakše odolevaju kratkoročnoj profitabilnosti povezanoj sa berzama i, što je najvažnije, oni obezbeđuju državi potrebnu snagu za primenu industrijske politike. “Najveće prednosti sistema zasnovanog na kreditima, kako ih je identifikovao Wade ..., su što on ne zahteva postojanje državne kontrole (i samim tim, finansijske represije). ...Empirijska relevantnost Wade-ove paradigme za Tajvan je pod znakom pitanja u svetlu analize koju je ponudio Cheng ...”.¹¹²

Takođe bi trebalo obratiti pažnju na argument Cole-a i Patrick-a da se zbog neformalnog tržišta kredita ne moraju uvek manifestovati neefikasnosti finansijske represije. Takva tržišta mogu delovati kao kanal za preusmeravanje kredita iz formalnih finansijskih institucija ka profitabilnijim mogućnostima, na taj način ublažavajući neefikasnosti represiranog finansijskog sistema. Iskustvo R. Koreje u 70-tim godinama je očigledno konzistentno sa ovom interpretacijom.

S druge strane, u zemljama JIA, politička ekonomija finansija se jednostavno ne uklapa u hipotezu o internom tržištu kapitala ili navodnim prednostima *state-based* kreditnih sistema. NiZ JIA su takođe koristile subvencionisane kredite za favorizovane zajmoprimaoce, ali oni nisu bili toliko izvoznici koliko su bili favoriti političkog sistema. U ovim zemljama su domaći finansijski sistemi bili dopunjeni finansijskim uslugama iz Singapura i Hong Konga. Finansijske usluge iz

¹¹¹ Islam I. (1992) Political Economy and East Asian Economic Development // *Asian-Pacific Economic Literature* - Guilford, Vol. 6, No. 2. - s. 89.

¹¹² Ibid, s. 89.

inostranstva, zdrava makroekonomska politika i obilje resursa su kompenzirali nedostatke domaćih finansijskih sistema. Na Tajlandu je, kako ističu Doner, Unger i Muscat, finansijska represija bila umerena, što je delom povezano sa istorijski usađenim finansijskim konzervativizmom, a delom za odsustvo bilo koje dominantne distribucione koalicije koja bi tražila subvencionisane kredite. U Indoneziji su, kako navode MacIntyre i Woo, ciljevi politike selektivne alokacije kredita često bili osujećeni birokratskom nekompetentnošću, konkurentskim ciljevima i međusobno suprotstavljenim pritiscima *patrimonial* politike. Na Filipinima, kako ističu Montes i Ravallo, alokacija kredita nikada nije bila konzistentno korišćena za *finansiranje društvenih namera*. Cole naglašava da je alokacija kredita često bila *iskrivljena* u korist favorizovanih preduzeća i radi neutralisanja budžetskih deficita.

Prvobitna empirijska istraživanja o finansijskoj represiji u azijskim NiZ su se fokusirala na njene posledice po nivoe štednje i investicija, koristeći realnu kamatnu stopu na depozite kao pokazatelj finansijske represije. Od samog početka neslaganje među autorima je bilo izrazito. Iako postoji opšti konsenzus da je direktan efekat finansijske represije na racia štednje mali ili zanemarljiv, mišljenja se razilaze u pogledu indirektnih efekata koji mogu biti veliki. Nekoliko studija Fry-a, Gelb-a, King-a, Levine-a, Polak-a i Svetske banke je zaključilo da finansijska represija smanjuje stopu privrednog rasta. Pošto je glavna determinanta racia štednje stopa privrednog rasta, niži rast prouzrokovan finansijskom represijom indirektno smanjuje racio štednje.

Ipak, Svetska banka smatra da je blaga finansijska represija možda podsticala rast u azijskim NiZ. Kako navodi Fry, "definicija *blage finansijske represije* Svetske banke podrazumeva situaciju u kojoj su realne kamatne stope na depozite i zajmove fiksirane administrativnim odredbama kao *pozitivne* stope ispod njihovog ravnotežnog nivoa na slobodnom tržištu. Možda je raspon u okviru koga blaga finansijska represija može da funkcioniše tako mali da je teško verovati da bi njena primena mogla imati bilo kakav merljiv efekat na privredni rast".¹¹³ S druge strane, pozivajući se na rad Calvo-a i Coricelli-a, De Gregorio i Guidotti tvrde da realne kamatne stope nisu dobar indikator finansijske represije ili distorzije.

Sveukupno, vrlo je teško izvući konačan zaključak o doprinosu finansijskog razvoja drugim aspektima privrednih performansi, kao što je na primer privredni rast.

Finansijski razvoj

Sve do kraja Drugog svetskog rata formalni finansijski sistemi većine azijskih NiZ su imali sličnu strukturu namenjenu zadovoljavanju potreba kolonijalne (ili kvazi kolonijalne u Kini i na Tajlandu) vlasti. U britanskim kolonijama, valutno veće je emitovalo lokalnu valutu vezanu za funtu. Bankarske usluge su najvećim delom pružale banke u vlasništvu kolonizatora.

Nakon sticanja nezavisnosti, centralni cilj je postao privredni razvoj, a zajedno sa njim potreba mobilisanja finansijskih sredstava. Postkolonijalne vlade su izborile *finansijsku nezavisnost* uspostavljanjem sopstvenih centralnih banaka i nacionalizacijom kolonijalnih komercijalnih banaka. Sledeće opravdanje za uspostavljanje državne kontrole nad finansijskim sistemom je bilo široko rasprostranjeno nepoverenje u tržišne procese, a posebno u tržišno orijentisane finansijske sisteme.

¹¹³ Fry M.J. (1995) Financial Development in Asia: Some Analytical Issues // *Asian-Pacific Economic Literature* - Guildford, - Vol. 9, No 1 - s. 42-3.

U azijskim NiZ centralne banke su bile formalno uobličene po modelu severnoameričkih ili evropskih centralnih banaka. Treba posebno istaći da su one imale moć da emituju valutu bez ikakve direktne veze sa prilivom deviza.

Finansijski sistem azijskih NiZ je uglavnom bio zasnovan na indirektnom finansiranju, pretežno od strane bankarskog sektora, zbog kašnjenja u uspostavljanju tržišta kapitala. Tržišta kapitala su počela postepeno da se razvijaju u drugoj polovini 80-tih godina, kada se povećao značaj direktnog finansiranja, ali je značaj indirektnog finansiranja ostao još uvek visok u regionu kao celini.

Sledeći značajan aspekt se odnosi na državno vlasništvo nad finansijskim institucijama. Generalno, značaj državnih finansijskih institucija je bio visok. U većini bankarskih sistema azijskih NiZ decenijama su dominirale komercijalne banke u državnom vlasništvu. Međutim, kako ističe Fry, najviše nedoumica izaziva uloga državnih razvojnih finansijskih institucija u promociji akcijskog kapitala i tržišta akcija. Ovaj autor je takođe ispitivao uticaj neformalnog finansiranja, ročnog finansiranja i neprinosne aktive na privredni razvoj azijskih NiZ.

Teorija uči da mere potrebne za podsticanje finansijskog razvoja uključuju odricanje države od određenog dela direktne kontrole, i prepuštanje finansijskim tržištima da odrede kamatne stope i alociraju kredite. U tom slučaju će realna kamatna stopa na depozite i bankarske zajmove biti pozitivna, dok će negativna kamatna stopa značiti da je država intervenisala u cilju potiskivanja finansijskog razvoja. Treba istaći da su sve azijske NiZ zabeležile pozitivne realne kamatne stope na bankarske zajmove tokom druge polovine 80-tih godina.

Kada se vrše poređenja azijskih NiZ sa drugim ZUR, uočava se različit stepen finansijskog razvoja dve grupe zemalja. Teorija podržava očekivanje da će racio M2/BDP rasti istovetno sa rastom BDP-a p/c, budući da se radi o jednoj od komponenti finansijskog razvoja. Azijske NiZ su stabilno povećavale racia M2/BDP tokom 60-tih i 70-tih, kao i tokom 80-tih godina, dok su ostale ZUR zabeležile opadajuća racia u 80-tim godinama. Tajvan, Singapur, Hong Kong, Kina, Malezija i Tajland su imali racia veća od 66%, dok su najmonetiziranije afričke zemlje imale racia na nivou od 29% do 36% (Tabela 6).

Tabela 6. RACIO M2/BDP U AZIJSKIM NiZ, 1960-1990

Zemlja	1960	1970	1980	1990
Azija				
Singapur	53.2 ^a	66.3	64.0	98.6
Hong Kong	-	-	69.0	173.9 ^b
Tajvan	-	-	59.3	151.4
R. Koreja	11.5	33.0	32.9	41.1
Malezija	24.2	33.9	53.0	66.9
Tajland	23.0	28.3	38.2	74.5
Kina	-	-	45.3	102.7
Indonezija		9.9	19.0	42.8
Filipini	18.9	21.2	21.0	34.4
Prosek	26.2	31.9	40.2	78.6

Napomena: Regionalni proseci su prosti proseci za zemlje uključene u tabelu.

^a Označava inicijalne podatke posle 1960 g.; ^b Podatak za 1988 g.;

Izvori: Svetska Banka, *World Tables* 1992 (Washington, D.C., 1992); MMF, *International Financial Statistics Yearbook* 1992 (Washington, D.C., 1992).

Ključne karakteristike razvoja finansijskih institucija i tržišta u azijskim NiZ

a) Državna intervencija i finansijska represija

Mehanizmi finansijskog posredovanja su se u azijskim NiZ kretali od izrazito regulisanih, državno kontrolisanih bankarskih sistema u R. Koreji i Indoneziji, do konkurentnog, privatnog bankarstva u Hong Kongu (od početka), Maleziji i na Tajlandu (kasnije). U međuprostoru, mnoge zemlje su funkcionisale sa dualističkim sistemima, koje su činila kako regulisana tržišta koja obezbeđuju kapital za sektore velikog obima, tako i neregulisana siva tržišta koja finansiraju manja preduzeća.

Kako navode Dahlman i Sananikone, na Tajvanu su banke u državnom vlasništvu koegzistirale sa velikim neregulisanim sivim tržištem, koje je igralo centralnu ulogu u finansiranju tajvanskih industrijskih preduzeća malog obima. Relativno neregulisane domaće i strane banke su finansirale razvoj u Hong Kongu, Singapuru, Maleziji i na Tajlandu. Kako navodi Lee, u R. Koreji je regulacija kredita izazivala kontinuirano državno mešanje u alokaciju kredita. Naime, od banaka je zahtevano da pozajmljuju visoko uticajnim, često rizičnim zajmotražiocima, što je sistematski slabilo najveće banke.

Iskustvo azijskih NiZ potvrđuje Stiglitz-ov strukturalistički stav da blaga finansijska represija može da poboljša efikasnost finansijskog posredovanja. Politika, karakteristična za R. Koreju, Tajvan i Japan, je podstakla brz rast iz dva razloga: 1) jeftini krediti su često bili namenjeni novim i rastućim izvoznim sektorima, i 2) paralelnim kreditnim tržištima, sa mnogo višim, tržišno određenim kamatnim stopama, je bilo dozvoljeno da zadovoljavaju kreditne potrebe preduzeća kojima je uskraćen pristup državno kontrolisanim fondovima. Zemlje JIA su takođe koristile subvencionisane kredite za favorizovane zajmoprimaoce, ali za razliku od zemalja IA oni nisu bili primarno izvoznici, već pre svega *klijenti* političkog sistema.

Naya i Imada predvode grupu autora koji ističu negativne efekte finansijske represije, navodeći da bi bez državno induciranih odluka u alokaciji domaćih resursa sve zemlje rasle još brže. Drugi autori naglašavaju i druge štetne posledice finansijske represije koje obuhvataju *plafoniranje* kamatnih stopa, zahteve za visokim rezervama, politiku usmerenih, selektivnih kredita¹¹⁴ i diskriminatorno oporezivanje finansijskih posrednika. Kako ističu Tseng i Corker, preterana regulacija bankarskog sistema tokom 70-tih godina je u azijskim NiZ proizvela značajne štetne posledice: bankarska portfolia su u nekim zemljama bila oslabljena, dok su vanbankarske finansijske institucije rasle bez kontrole.

Na primer, Svetska banka smatra da uzrok finansijskih teškoća i kriza u većini ZUR potiče od svetskih šokova 80-tih godina i politika koje su one sprovodile tokom perioda 1965-1995. g., a posebno selektivne ili usmerene kreditne politike. Patrick takođe vidi uzrok problema u politici selektivnih ili usmerenih kredita. Alociranje kredita po preferencijalnim uslovima stvara uslove za zloupotrebu. Glavni problem je da su u svim finansijski depresiranim privredama primaoci racionisanog kredita istovremeno glavni finansijski podržavaoci političkog aparata na vlasti.

Međutim, postoje i autori, na primer Adams i Davis-ova, koji smatraju da blaga represija kamatnih stopa na pozitivnim realnim nivoima nije podsticala privredni rast u NiZ IA, ali ga očigledno nije ni ograničavala. Calomiris i Himmelberg su testirali odnos između kamatnih stopa

¹¹⁴ Postoji 6 glavnih kategorija instrumenata selektivnog kredita - subvencionisane stope zajmova za prioritetne sektore, diferencijalne reeskontne stope, direktne budžetske subvencije, kreditni razredi, kreditni plafoni i razmnožavanje specijalizovanih finansijskih institucija.

i privrednog rasta, i u slučaju Japana, R. Koreje i Tajvana utvrdili da ne postoji negativan odnos između represije kamatne stope i rasta. U svakom slučaju ovo pitanje zahteva dodatnu analizu.

Zato Goto zaključuje da se usmereni krediti primenjuju u međuprostoru između makro i mikroekonomije, između finansijskog sektora i targetiranog sektora, između efikasnosti i jednakosti, između ekonomskog i socijalnog razvoja, i između monetarne i fiskalne politike.

Učešće usmerenih kredita¹¹⁵ se u azijskim NiZ povećalo sa manje od 53% u prvoj polovini 70-tih godina na blizu 60% krajem 70-tih. Fry navodi da su ove zemlje ipak generalno smanjile oslanjanje na takve instrumente u periodu 1980-1990. g., prvenstveno zato što su programi usmerenih kredita smatrani protivnim finansijskoj liberalizaciji.

U slučaju kada je državi ili prioritetnim sektorima određenim od strane države usmeren značajni deo resursa bankarskog sistema po kamatnim stopama ispod tržišne vrednosti, finansijske institucije noseći taj teret ne mogu da se takmiče po ravnopravnim uslovima sa slobodnim direktnim finansijskim tržištima ili sa finansijskim kompanijama čija portfolia nisu opterećena nisko prinostim, i često nekvalitetnim, zajmovima za prioritetne sektore.

Međutim, Hinds navodi da je liberalizacija kamatnih stopa na Filipinima početkom 80-tih godina dovela do povećanja budžetskog deficita, rasta inflacije, devalvacije, i konačno 1989. g. do finansijske krize. Cole i Slade ističu da su u Indoneziji, nakon ukidanja kontrole kamatnih stopa u državnim bankama 1983. g, one jednostavno nastavile da se ponašaju kao i ranije. Scholnick navodi da su monetarne vlasti u Maleziji i na Tajlandu takođe bile nezadovoljne odgovorom bankarskih kamatnih stopa na promene u nivou tržišnih kamatnih stopa. Osnovni problem je bio nedostatak konkurencije. Patrick i Chul Park dolaze do istih zaključaka u analizi finansijskog razvoja Japana, R. Koreje i Tajvana. "Takođe, novoliberalizovani finansijski sektori, ... su povećali uticaj egzogenih šokova prihvatanjem uzimanja zajmova iz nužde. Na taj način, banke u ovim zemljama pogoršavaju problem solventnosti u realnom sektoru privrede. ... Oni koji uzimaju zajmove iz nužde guraju realne kamatne stope do nivoa do kojih gotovo nijedna ekonomska aktivnost ne može biti profitabilna".¹¹⁶

Sveukupni podaci ne dopuštaju donošenje definitivnog zaključka o finansijskom sistemu azijskih NiZ, jer su kako visoko regulisani državni, tako i relativno otvoren privatni bankarski sistem učestvovali u finansijskim aktivnostima. Najvažnije je da su i jedan i drugi ostvarili uspeh u finansiranju brzog privrednog rasta ovih zemalja. Nekonrolisana finansijska tržišta nisu bila preduslov brzog privrednog razvoja azijskih NiZ, ali ga nisu ni ograničila.

b) Visok nivo neprinosne aktive

Visok nivo nenaplativih potraživanja čini jedan od najozbiljnijih problema sa kojima se danas suočavaju finansijski sistemi, ne samo azijskih NiZ, već ZUR generalno.

Stope nenaplativih potraživanja¹¹⁷ su vrlo visoke u azijskim ZUR zbog čitavog niza razloga. Kulturološki faktori objašnjavaju činjenicu da je koncept otplate zajma nepoznat u nekim

¹¹⁵ Definicija *policy loans* je neprecizna. Predstavlja generički pojam za programsko finansiranje u cilju podrške zemalja koje sprovode reforme ekonomske politike. To su krediti sa preferencijalnim kamatnim stopama i raspoloživošću, podržani od strane automatskih reeskonta centralne banke. Izvori sredstava za ove kredite mogu biti depoziti, strani zajmovi i državni fondovi. U literaturi se sreću i kao: *policy-directed loans* i *policy-based loans*.

¹¹⁶ Fry M.J. (1995) Financial Development in Asia: Some Analytical Issues // *Asian-Pacific Economic Literature* - Guildford, - Vol. 9, No 1 - s. 51.

¹¹⁷ *Non-performing loans* ili *bad loans* (loši zajmovi) u užem smislu predstavljaju potraživanja koja više ne donose prinos, a u širem smislu problematična ili nenaplativa potraživanja. U istom smislu se koristi i termin *non-performing asset(s)* (neprinosna aktiva).

zemljama. Dalje, kada je država uključena u kreditne programe primaoci često ne prave razliku između zajma i poklona. Takođe, niske subvencionisane kamatne stope same po sebi daju snažan podsticaj da se odloži otplata duga.

Choi ističe da R. Koreja predstavlja iznenađujući primer visokih nivoa neprinosne aktive s obzirom da je ostvarila izuzetne rezultate u privrednom razvoju. Praksa je ohrabivala krupni biznis da se i dalje oslanja na rast zasnovan na kreditima, a kompenzacija gubitaka banaka od strane države je samo intenzivirala uobičajeno oslanjanje banaka na državu. Kako navode Park i Kim, 1984. g. neprinosna aktiva pet velikih državnih banaka je činila 11% ukupnih zajmova i bila 2,8 puta veća od njihove deklarirane neto vrednosti.

C. i D. Khatkhate navode da se indonežanski finansijski sistem takođe suočio sa ozbiljnim problemom rastućeg obima loših i sumnjivih potraživanja. Glavni razlog je bio visok nivo kamatnih stopa u odnosu na produktivnost kapitala, što je negativno uticalo na korporacijski sektor, a kasnije i na finansijski sektor.

Generalno, većina država u ZUR nije sklona da dozvoli finansijskim institucijama da propadnu, tako da ni država u azijskim NiZ nije u tom pogledu izuzetak. Međutim, krucijalni problem je što viši troškovi zateznih kamata obavezno smanjuju neto prinose štedišama i/ili povećavaju bruto troškove uspešnim investitorima. Takođe, neotplaćeni krediti smanjuju fleksibilnost banaka u smislu da se krediti ne mogu preusmeriti ka alternativnim aktivnostima ukoliko nisu otplaćeni. Preterano kašnjenje otplate i zatezne kamate ukazuju na neefikasnost jedne ili druge vrste.

c) Neformalno finansijsko posredovanje

Azijske NiZ, a naročito R. Koreja i Tajvan, su razvile efikasan supstitut za funkcionisanje formalnog tržišta kapitala u obliku *sivog tržišta*. Kako ističe Hill, u azijskim NiZ pozajmljivači novca, zalagaonice, trgovinski krediti i rotirajuća kreditna udruženja igraju esencijalnu ulogu za sitne zajmotražioce; u nekim slučajevima, država je pokušavala da proširi i adaptira državni bankarski sistem potrebama ovih malih pozajmljivača. Visoke kamatne stope na ove zajmove se objašnjavaju oportunitetnim troškovima, premijom rizika i transakcionim troškovima. Zajmotražiocima su potrebni odlični izgledi za velike profite koji bi učinili rizik pozajmljivanja vrednim; na taj način je sistem doprineo alokativnoj efikasnosti u finansiranju. S druge strane, visoke kamatne stope su obuzdale tražnju za potrošačkim kreditima.

Sledeća krucijalna uloga sivog tržišta je umanjeње problema rizika osiguranja depozita i bankarskih jemstava. Rizičniji poslovi davanja zajmova se prepuštaju sivom tržištu koje je nezaštićeno osiguranjem depozita, ali ne ugrožava platni sistem. Takođe, odsustvo osiguranja depozita obezbeđuje da se realne kamatne stope ne povećaju do neodrživih nivoa. Sivo tržište je u R. Koreji i na Tajvanu posebno fleksibilno reagovalo na brzomenjajući proizvodni miks u industrijskim sektorima malog obima.

U R. Koreji je ekstenzivna kontrola kamatnih stopa stvorila neformalno, sivo tržište kredita, na kome su kamatne stope bile slobodno determinisane tržišnim snagama. Poslovni krugovi su na ovom tržištu pozajmljivali obično na mesec ili dva, odnosno na rok u kome organizovani finansijski posrednici nisu lako dostupni. Kamatne stope na ovom neformalnom tržištu pokazuju snažnu negativnu korelaciju sa nivoom razvoja finansijskog sistema. Nakon izrazitog pada do početka 70-tih godina, ostale su na nivou od blizu 40% tokom sledećih 10 godina, pre nego što su ponovo pale na blizu 24% tokom perioda 1983-88. g.

Kako ističu Lee i Tsai, na Tajvanu je sivo tržište 1964. g. obezbedilo 48% zajmova privatnom sektoru. Iako je ovaj racio opao na 27% 1973. g, vratio se na 48% 1986. g.

Ipak, neformalni posrednici imaju svoja ograničenja. Ne postoji supstitut za zdrav razvoj formalnog finansijskog sektora koji koristi pristupačne i vredne poverenja institucije kao što je, na primer, sistem poštanskih štedionica u Japanu. Jedan od argumenata protiv neorganizovanog ili neformalnog finansiranja ističe da previsoke kamatne stope impliciraju monopolističku eksploataciju. Međutim, Ghate je, analizirajući neformalna tržišta u Aziji, našao malo dokaza da neformalni pozajmljivači ubiraju monopolske profite. Takođe, kako ističe Nowak, finansijski dualizam otežava ekonomski dualizam. Pa ipak, u svetlu relativnog uspeha sivog tržišta azijskih NiZ, uloga takvih neformalnih finansijskih institucija zaslužuje dalje ispitivanje i ohrabriranje kao delimični odgovor za mobilizaciju i posredovanje u štednji.

d) Nedovoljno ročno finansiranje

Decenijama su azijske NiZ imale problem nedovoljnog nivoa ročnog finansiranja privrednog razvoja koje se u ovim zemljama obezbeđuje putem komercijalnih banaka, razvojnih finansijskih institucija i, akcijskog tržišta i tržišta obveznica. Iako su učinjeni značajni naponi da se ohrabre institucije i tržišta u cilju obezbeđenja ročnog finansiranja, rezultati su bili razočaravajući. Ni razvojne finansijske institucije, ni berze nisu uspele da mobilišu sredstva u značajnom obimu, dok su komercijalne banke obezbedile samo mali deo. Sveukupno, može se zaključiti da još uvek postoji vrlo ograničeno ročno finansiranje u azijskim NiZ. Tržišta kapitala još uvek obezbeđuju relativno limitirana sredstva za investicije u poređenju sa bankarskim zajmovima.

U R. Koreji se poslednjih godina razvilo tržište novca i kapitala. Međutim, suviše je rano govoriti o ukidanju korejskog sivog tržišta koje je mnogo doprinelo procesu privrednog razvoja kompenzirajući najgore greške formalnog finansijskog sektora.

Na Tajvanu nepromenljiva veličina sivog tržišta sugerise da je finansijski sistem još uvek nerazvijen. Kako ističe Shea, tržišta hartijama od vrednosti su plitka, raznolikost finansijskih instrumenata ograničena, a alokacija resursa od strane finansijskih institucija manjkava.

“Indonežansko tržište hartija od vrednosti nije zabeležilo sjajne performanse tokom 80-tih godina, ... Indonezija takođe nije uspeła da razvije zdravo tržište novca u 80-tim godinama; njeno tržište kapitala je još slabije, pateći od nedostatka adekvatnog pravnog i poreskog okvira. Indonežansko tržište kapitala je ojačalo 1989. g...”.¹¹⁸

Na Filipinima univerzalne banke, uspostavljene nakon 1980. g., nisu dovele do nekog značajnog povećanja trgovinskih bankarskih aktivnosti, ročne transformacije ili osiguranja javnog nuđenja akcija. Kako navodi Aries, filipinsko tržište novca je sasvim dobro razvijeno, ali postoji nestašica institucionalnih investitora na tržištima hartija od vrednosti.

Sve azijske NiZ poseduju specijalizovane finansijske institucije u obliku razvojnih finansijskih institucija ili razvojnih banaka uspostavljenih da eksplicitno obezbede ročno razvojno finansiranje. Analiza perioda 1965-1995. g. sugerise da su razvojne finansijske institucije efikasno privukle strana sredstva, ali da nisu sasvim uspele u nameri da mobilišu domaća sredstva. Takođe su ostvarile mešovite (i lošije) rezultate u alokaciji sredstava u proizvodne investicione projekte. Gordon zaključuje da su, sveukupno, naponi razvojnih finansijskih institucija azijskih NiZ u smeru razvoja tržišta kapitala bili razočaravajući. Veoma

¹¹⁸ Fry M. J. (1995) Financial Development in Asia: Some Analytical Issues // *Asian-Pacific Economic Literature* - Guildford, - Vol. 9, No 1 - s. 50.

mali broj razvojnih finansijskih institucija se razvio u samoodržavajuće, autonomne finansijske institucije sposobne da u potpunosti mobiliziraju sredstva po komercijalnim uslovima.

Pitanje ročnog kreditiranja nije bilo rešeno uspostavljanjem razvojnih finansijskih institucija, korišćenjem selektivne kreditne politike, niti bilo kojom drugom finansijskom politikom koja je do sredine 90-tih godina bila usvojena u azijskim NiZ. Problem je bio kako pomiriti nestašicu ročnog finansiranja sa izuzetno visokim ratiima investicija, jer kratkoročni bankarski zajmovi i zajmovi sa sivog tržišta ne obezbeđuju odgovarajući supstitut za ročno kreditiranje.

Reforme finansijskog sistema azijskih NiZ

Mnogi autori ističu da se udaljavanje finansijskih sistema u azijskim NiZ od intervencionističkih mehanizama za alokaciju kredita ka više tržišnoorijentisanim, multiuslužnim sistemima nije desilo ni brzo, ni kompletno, ni univerzalno. Singapur i Hong Kong su prednjačili i zauzeli najnaprednije pozicije, dok je reforma najviše zaostajala na Filipinima. Međutim, i ovu generalizaciju treba precizirati, jer su R. Koreja i Tajvan zadržali značajne nivoe intervencije, naročito nad bankarskim sistemom.

Samo u Singapuru i Hong Kongu je finansijski sektor postao značajna grana koja promovira privredni rast. Za većinu drugih zemalja regiona, mnogo je tačnije tvrditi da su se finansijski sektor i finansijska politika promenili da bi se prilagodili potrebama privrede i promenjenoj orijentaciji nacionalnih razvojnih politika. Odnosno, "ni u kom slučaju se ne može reći da je reforma finansijskog sektora prethodila ili značajno doprinela ubrzanom razvoju realne privrede".¹¹⁹

Opšti makroekonomski uslovi imaju značajan uticaj na finansijski sektor i ritam finansijskog razvoja. S obzirom da je stabilnost cena možda najvažniji preduslov za efikasnu mobilizaciju i alokaciju domaćih resursa, kao i za uspešnu finansijsku liberalizaciju, R. Koreja i Tajvan su želeli da paralelno ostvare monetarnu stabilizaciju i finansijski razvoj pre potpune liberalizacije, vođeni primerom neuspele liberalizacije u periodu 1977-1982. g. u zemljama LA - Čileu, Urugvaju i Argentini.

Ono što je zajedničko NiZ IA i NiZ JIA je da su u obe grupe zemalja postojala politička ograničenja finansijskim reformama. Ipak, u nekim aspektima su NiZ JIA ostvarile veći napredak nego NiZ IA, te se u tom smislu uočava kontrast između Indonezije i R. Koreje.

U NiZ JIA je reforma finansijskog sistema obuhvatila liberalizaciju kamatnih stopa, popuštanje devizne kontrole, otvaranje domaćih tržišta stranim finansijskim institucijama i reorganizaciju domaćih finansijskih institucija. Krajem 70-tih godina, na Filipinima su bile primenjene finansijske reforme zasnovane na sugestijama MMF-a i Svetske banke. Indonezija je otpočela proces finansijske liberalizacije u 80-tim godinama takođe u skladu sa politikom strukturnog prilagođavanja Svetske banke. Tajland i Malezija su sproveli proces institucionalnih i drugih promena, uključujući unapređenje finansijske infrastrukture, podsticanje finansijskih aktera, razvoj finansijskih i tržišta kapitala, i osnivanje agencija za nadgledanje finansijskih transakcija sredinom 90-tih godina. NiZ JIA su završile osnovna unapređenja finansijskog sistema sredinom 90-tih godina.

Međutim, iako je većina azijskih NiZ razmatrala, i čak usvojila značajne reforme finansijskog sistema u različitim periodima vremena, realnost je da su mnoge od njih zadržale značajnu direktnu kontrolu ili ponovo uspostavile direktnu kontrolu nakon njenog smanjenja.

¹¹⁹ (1994) Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies, VIII - s. 309.

4. Industrijska politika

Industrijalizacija, iako fokusirana na rast i razvoj industrije, predstavlja izuzetno široko pitanje povezano sa gotovo svim aspektima privrednog razvoja. Sa industrijskom strategijom su blisko povezani trgovinska politika, intervencije u cilju ubrzanja razvoja industrije i nacionalni tehnološki sistem.

Iako je industrijska politika kao faktor privrednog rasta od krucijalnog značaja, ona je često bila zanemarena i potcenjena od strane mnogih analitičara. Danas je vladajućoj neoklasičnoj paradigmi o industrijskoj politici suprotstavljeno strukturalističko gledište koje naglašava potrebu za državnom intervencijom radi promocije industrijskog razvoja.

Stimulisanje razvoja i rasta industrijskog sektora je postalo prioritet u većini ZUR nakon Drugog svetskog rata. Usprkos naporima, naročito nakon 70-tih godina XX veka, industrijski sektor je doživeo nejednak rast u glavnim regionima sveta. Kako ističu Amsden-ova i Deyo, azijske NiZ su generalno zabeležile pozitivne i visoke stope rasta, dok je, po svedočenju Dollana, Tomlina i Evansa, većina drugih ZUR ostvarila negativan ili zanemarljiv rast industrijskog sektora.

Osnovna ideja industrijske politike azijskih NiZ (osim Hong Konga) je bila da država treba da stvori privremene zaštitne barijere da bi preduzećima obezbedila podsticaje za osnivanje novih sektora i istraživačko razvojne aktivnosti. Sve azijske NiZ (osim Hong Konga) karakteriše zajednička industrijska politika u delu *izbora pobednika*, u smislu ranog prepoznavanja aktivnosti koje mogu da obezbede snažan zamajac rastu i koje su stoga vredne privlačenja SDI, oslobađanja od poreza u određenom periodu i drugih investicionih podsticaja. Ovi sektori su imali prvenstvo u dobijanju usmerenih (i često subvencionisanih) kredita i deviza, državnih investicionih fondova i drugih mera podrške. Zauzvrat, ovi sektori su postali predmet državne kontrole po pitanju tehnologije, ulaska na tržište, povećanja i smanjenja kapaciteta, i formiranja cena.

Budući da su mere industrijske politike korišćene u azijskim NiZ bile gotovo identične onima koje su se koristile u drugim ZUR u kojima su takve politike bile manje uspešne, pojavilo se pitanje zašto su azijske NiZ bile posebno uspešne u korišćenju ovih mera. Prvi razlog je realnost politike. Drugi razlog je da su, sveukupno, azijske NiZ jednostavno usvojile produktivne industrijske strategije. One su pratile sopstvene komparativne prednosti. Treći razlog je fleksibilnost politike. Konačni razlog je što je država imala *više autonomije*. Upravo tu leži razlika u odnosu na druge ZUR: država je u azijskim NiZ povlačila podršku kadgod je to bilo potrebno. Odnosno, naglasak na izvozu je obezbedio relativno *objektivan* kriterijum koji se može koristiti u disciplinovanju primalaca podrške. Takođe je važno, kako naglašava Evans, uočiti da je autonomija države bila čvrsto podržana gustom mrežom institucija koje su omogućile produktivne veze između državnog i privatnog sektora. Pored toga, Wade navodi da je država u NiZ IA anticipirala promene komparativnih prednosti i intervenisala u cilju razvoja sektora konkurentnih na svetskom tržištu.

Roemer ističe da je u azijskim NiZ bilo prisutno šest preduslova od esencijalnog značaja za ostvarenje održive industrijalizacije: 1) *stabilni politički režimi*, sa ekonomskom politikom izolovanom od politike i *rent-seeking-a*; 2) *oprezna makroekonomska politika*; 3) investicije u istraživanje, infrastrukturu i ljudski kapital su podsticale *rast produktivnosti u poljoprivrednoj proizvodnji i industriji hrane namenjenim izvozu*; 4) *tržišta faktora proizvodnje* su se relativno slobodno prilagođavala tržišnim snagama; 5) u NiZ JIA vodeću ulogu u razvoju su preuzeli *preduzetnici iz etničkih manjina i strani investitori*; 6) *geografija*: azijske NiZ su otpočele razvoj

nakon privrednog uspeha Japana. Japan je bio model posebno za R. Koreju, dok je drugim NiZ IA pružio primer i ulio sigurnost. Nakon toga, NiZ IA su bile model za razvoj NiZ JIA.

Takođe, primer azijskih NiZ potvrđuje da strategije supstitucije uvoza i promocije izvoza nisu statički izbori već pre sled događaja sa određenim preklapanjem. U ovom procesu, najznačajnija uloga države je da prepozna trenutak zaokreta, obezbedi adekvatne podsticaje i postepeno smanjuje zaštitu. Režim podsticaja bi trebalo da bude racionalan i jednostavan, sa jednostavnim kriterijumima i lakom primenom.

Kako ističu Hill i Jenkins, azijske NiZ su generalno bile uspešnije od drugih ZUR u privlačenju i korišćenju stranog kapitala, iako Evans naglašava da je do industrijalizacije u ovom regionu, sa izuzetkom Filipina, u velikoj meri došlo bez stranih investicija sve dok industrijski sektor nije bio dobro uspostavljen. Postoji kontrast između velike uloge SDI u Singapuru, Maleziji, Indoneziji, na Tajlandu i njihovog mnogo ograničenijeg učešća u R. Koreji.

Danas postoji konsenzus da nije postojao *azijski model* industrijalizacije, već različiti modeli za pojedinačne zemlje koji su se kretali od *laissez faire* do selektivnog targetiranja i kontrole. Ne postoji jedinstvena azijska strategija industrijskog razvoja, već continuum različitih pristupa. Svaka zemlja je postavila različite industrijske ciljeve, koristila različite intervencije, te samim tim imala različit obrazac industrijskog i izvoznog rasta, oslanjanja na SDI, razvoja tehnološke sposobnosti, itd.

4.1 Razvoj poljoprivrede *versus* razvoj industrije

Usprkos činjenici da je rast industrijskog izvoza najuočljivija karakteristika *privrednog čuda* azijskih NiZ, većina autora priznaje da je u prvim etapama industrijalizacije poljoprivreda dala značajan doprinos u mnogim zemljama, sa izuzetkom onih koje su obdarene rudnim i mineralnim bogatstvom, imaju privrede uslužnog tipa, kao i onih koje su dobile veliku ekonomsku pomoć. Ove zemlje su blagovremeno shvatile da odgovarajući razvoj poljoprivrede čini osnovu za neutralisanje drugih razvojnih gap-ova. Empirijski podaci za period 1965-1995. g. pokazuju da su zemlje koje su zanemarile poljoprivredu rasle sporije od zemalja koje su se posvetile razvoju poljoprivrede.

Zemljišna reforma i Zelena revolucija su imale ogroman efekat na privredni rast azijskih NiZ, doduše u različitom stepenu u različitim zemljama. Produktivnost i prihodi od poljoprivrede su rasli, i ruralno-urbani dispariteti smanjivali, tako da je relativni značaj poljoprivrede opadao sa industrijskim razvojem. U tom procesu, po Anderson-u i Hayami-u, azijske NiZ su ostvarile klasičnu tranziciju od oporezivanja do subvencionisanja poljoprivrede.

Poljoprivredna proizvodnja i poljoprivredna produktivnost su rasle relativno brzo u azijskim NiZ. U periodu 1970-1993. g. poljoprivredna proizvodnja je u 4 azijske NiZ prosečno rasla po stopi od oko 3,6% godišnje, nasuprot zemljama LA (2,7%) i zemljama SSA (1,7%). Rast poljoprivredne produktivnosti je doprineo nekim aspektima uspešnog razvoja zemalja regiona: 1) transferu radne snage ka industrijskim aktivnostima u gradovima; 2) generisanju deviznih sredstava i 3) smanjenju cena hrane u gradovima, i na taj način, pritisaka na povećanje najamnina.

Učešće poljoprivredne proizvodnje u BDP-u je u periodu 1970-1991. g. opalo sa 35% na 19%. Radi poređenja, učešće poljoprivrede u BDP-u je u istom periodu opalo sa 44% na 31% u Južnoj Aziji, sa 13% na 9% u LA i sa 34% na 31% u SSA.

Kako navode Ishikava i Tomich, uspešan proces industrijalizacije i privredni razvoj ne podrazumevaju samo transferisanje resursa iz poljoprivrede u industriju, već pre svega sprovođenje odgovarajućih politika koje generišu dinamičku interakciju između dva sektora. Iz studije Schiff-a i Valdes-a 18 zemalja Azije, SSA i LA uočava se da je ukupni transfer dohotka iz poljoprivrede prosečno iznosio 46% godišnjeg BDP-a poljoprivrede u periodu 1960-1985. g. Ovi autori takođe tvrde da su indirektni transferi bili daleko značajniji. Direktni transferi potiču iz poljoprivredne sektorske politike kao što su kontrola cena poljoprivrednih proizvoda, izvozne takse ili kvote i uvozne subvencije ili takse, i direktno utiču na nivo cena poljoprivrednih proizvoda u odnosu na nivo cena nepoljoprivrednih proizvoda, odnosno domaće odnose razmene. Indirektni transferi su manje vidljivi pošto potiču iz predela van poljoprivrede kao što su makroekonomska politika i industrijski protekcionizam. Ove indirektno politike dovode do precenjenosti realnog deviznog kursa, na taj način depresirajući odnose razmene u poljoprivredi.

Tabela 1. RAST POLJOPRIVREDNE PROIZVODNJE 1970-1993, (%)

	1970-1980	1980-1993
Subsaharska Afrika	1,7	1,7
Južna Azija	1,8	3,1
Latinska Amerika	3,4	2,1
Indonezija	4,1	3,2
Tajland	4,4	3,8
Malezija	5,0	3,5
R. Koreja	2,7	2,0

Primerba: Navedene cifre predstavljaju prosečan godišnji rast.

Izvor: *World Development Report 1995: Workers in an Integrating World.*

U procesu stvaranja, ekstrahovanja i transfera viškova iz poljoprivrede u industriju država je igrala osnovnu ulogu u R. Koreji i na Tajvanu. U obe zemlje ona je stvorila uslove za rast produktivnosti u poljoprivredi i osigurala transfer najvećeg dela ovog rasta ka industrijskom sektoru putem oporezivanja i manipulacije odnosima razmene u korist industrije. Država je apsolutno upravljala poljoprivrednim sektorom, naročito pošto je klasa zemljoposjednika izgubila zemljište i političku vlast; imala kontrolu nad seljaštvom putem niza ekonomskih, političkih i institucionalnih mehanizama; promenila klasne odnose; i uspostavila potrebne ekonomske i političke uslove za brzu industrijalizaciju.

Ono što izdvaja R. Koreju i Tajvan je da je u ovim zemljama država uspela ne samo da ekstrahuje višak iz poljoprivrede, nego i da istovremeno osigura održiv rast poljoprivrede i na taj način proizvodnju velikih ekonomskih viškova, što je omogućilo izvanrednu ekspanziju industrije. Odnosi između poljoprivrede i industrije se obično posmatraju kao konfliktni, jer se dobitak u jednom sektoru ostvaruje na račun drugog. Ipak, iskustvo R. Koreje i Tajvana pokazuje da postoje i *win-win* situacije.

Sve u svemu, razvoj poljoprivrede je u azijskim NiZ, nasuprot drugim ZUR, efikasno obezbedio osnovu za industrijski rast, jer je poljoprivreda postala izvor štednje i deviza za investicije u druge sektore, kao i za obezbeđenje dohotka farmerima što je povećalo domaću tražnju. Integracija razvoja poljoprivrede i industrijalizacije na Tajvanu je, po Roemer-u, možda najuspešnija na svetu.

4.1.1 Industrijalizacija sa i bez agrarne reforme

U R. Koreji i na Tajvanu agrarna reforma je *prethodila* industrijalizaciji i bila njen ključni činilac. Nasuprot tome, većina agrarnih reformi u zemljama LA se desila *nakon* što je industrijalizacija bila već čvrsto uspostavljena. Pored toga, agrarna reforma je u ovim zemljama imala daleko veći redistributivni uticaj nego agrarne reforme u zemljama LA, sa mogućim izuzetkom Kube. Na Tajvanu i u R. Koreji, poljoprivreda je bila esencijalni izvor akumulacije za industriju, a država centralna figura celog procesa za razliku od zemalja LA, u R. Koreji i na Tajvanu klasa zemljoposjednika je bila uklonjena sa vlasti u vreme agrarne reforme.

R. Koreja je sredinom 40-tih godina XX veka bila ruralna zemlja, sa preko 80% ruralnog stanovništva. Vlasništvo nad zemljom je bilo koncentrisano pošto je oko polovine imanja posedovalo manje od 5% seoskih domaćinstava. Kako navode Morrow i Sherper, dominirao je sistem koga su činili zemljoposjednici i zakupci. Korejska zemljišna reforma je predstavljala tipičan program *zemlja zemljoradnicima* pošto su svi zakupci postali vlasnici zemlje koju su obrađivali. Nakon zemljišne reforme vlasništvo nad zemljom se u velikoj meri povećalo, obuhvatajući gotovo 70% poljoprivrednih domaćinstava, dok je zakup opao na 7% 1965., g. iako se nakon toga 1986. g. povećao na 30,5% ukupnog poljoprivrednog zemljišta zemlje. Kako navode Boyer i Man Ahn, to je mnogo više od japanskih 7% i tajvanskih 5%. Putem zemljišne reforme bio je stvoren relativno egalitaran poljoprivredni sistem. Praktično nisu postojali seljaci bezemljaši ili poljoprivredni proleterijat.

Glavni razlozi za agrarnu reformu su bili pre politički nego ekonomski. Na prvom mestu, postojala je potreba da se neutrališe komunistički uticaj i smanje klasni konflikti. Primena agrarne reforme je bila olakšana postojanjem relativno kompetentne birokratije, i adekvatnih dokumenata o vlasništvu nad zemljom i odnosima u vezi zakupa. Međutim, postojalo je i mnogo prepreka, kao na primer ograničena zemljišna osnovica R. Koreje, što je prouzrokovalo da su mnoge farme bile ispod optimalne veličine. Međutim, usprkos svemu agrarna reforma je postigla ogroman uspeh.

Ipak, pošto se životni standard seljaka nedovoljno brzo poboljšavao došlo je do masovnog egzodusa ruralnog stanovništva u gradove. Kako navodi Wade, "većinu povećanja efikasnosti je zahvatila država radi finansiranja procesa industrijalizacije. *Dirižistička* i autoritarna država je forsirala ritam poljoprivredne modernizacije u meri da su korejski farmeri ostvarili izuzetno visoke prinose po vrlo niskim finansijskim troškovima za državu".¹²⁰ Kako navodi Lee, do početka 60-tih godina država je izvlačila višak fiksiranjem nabavnih cena određenih vrsta hrane ispod cena koštanja, a nakon toga one su nastavile da budu fiksirane ispod tržišnih cena uz dozvoljeni nizak profit. Stoga se može tvrditi da je korejski ekonomski uspeh ostvaren na teret poljoprivrede.

Agrarna reforma je na Tajvanu bila inspirisana potrebama Kuomintan vlade da stekne narodnu podršku na selu, kao i legitimitet među lokalnim stanovništvom. Ona se sastojala iz 3 etape. Zakupci su za zemljište platili maksimalno 37,5% cene koje su prethodno plaćali u obliku zakupa. Do 1956. g. ostalo je svega oko 16% zakupaca, dok se broj vlasnika povećao na gotovo 60%. Kako ističe Huizer, ostatak je većim delom otpadao na farmere koji su imali kako sopstveno zemljište, tako i zakupljeno. Država je istovremeno ostvarila dva cilja: s jedne strane, transformisanje većine zakupaca u vlasnike i s druge strane, transformisanje zemljoposjednika u

¹²⁰ Kay C. (2002) Why East Asia Overtook Latin America: Agrarian Reform, Industrialization and Development // *Third World Quarterly*, London - Vol. 23, No. 6, s.1080.

nove preduzetnike pošto su oni bili kompenzirani akcijama u industrijskim preduzećima u državnom vlasništvu ili državnim obveznicama koje su mogli da investiraju u nova ulaganja.

Među faktorima koji su doprineli uspešnoj agrarnoj reformi na Tajvanu su široko rasprostranjenje poboljšanih metoda uzgajanja, velike investicije u irigaciju i odvodnjavanje, efikasan kreditni sistem i rastuće tržište za poljoprivredne proizvode. Ponekad je *state-driven* paket inovacija bio previše agresivan, pošto je bila korišćena prinuda da bi seljaci usvojili nove tehnologije. Lee ističe da je još značajnija činjenica da je pomeranje ka intenzivnijim obrascima uzgajanja počelo već sredinom 20-tih godina XX veka kada je Tajvan bio japanska kolonija. Japan je učinio mnogo za razvoj poljoprivrede reformisanjem sistema zakupa i promovisanjem novih tehnika, novih vrsta semena i inputa, i formiranjem niza zadruga.

Dok je pre Drugog svetskog rata značajan instrument transfera viškova u poljoprivredi bio porez na zemljište, posle rata manje vidljivi mehanizmi odnosa razmene su činili preko polovine odliva kapitala poljoprivrede, a ostatak je odlazio preko niza poreza i drugih nameta. Farmeri su morali da plaćaju visoku cenu za đubriva i druge hemijske inpute, istovremeno dobijajući niske cene za svoje proizvode.

Industrijalizacija Tajvana se razlikuje od korejske po tome što su veliki industrijski konglomerati bili ređi i mnoga postrojenja su bila smeštena u ruralnim oblastima. Njihova prednost je da su ruralni industrijski sektori mogli da plaćaju još niže najamnine nego urbani industrijski sektori, pošto su neki od egzistencijalnih troškova bili pokriveni od strane farmerskog domaćinstva u kome je radnik nastavljao da živi. Takođe je bilo lakše zaposliti i otpustiti radnike, kao i zaposliti ih na privremenoj osnovici. To je kako ističe Ranis, faktor koji pomaže da se objasni nizak nivo industrijske *ratobornosti*.

Međutim, svega nekoliko autora naglašava manje prijatan aspekt modernizacije na Tajvanu. Bivši zakupci su morali da plate nove poreze državi, više cene za inpute i dobiju niže cene za svoje proizvode nego *pre* zemljišne reforme. Zemljišna reforma je takođe uništila osnovicu rastuće srednje klase i pomogla nakupcima.

Kako ističe Kuznets, sa industrijalizacijom zemlje i rastom industrijskih najamnina poljoprivreda je postajala sve neefikasnija u odnosu na svetsku poljoprivredu zahtevajući rastuću zaštitu u odnosu na uvoz. Takođe je postala neto primalac subvencija od strane države.

Interesantno je da su, usprkos ukidanju zemljo posedništva u R. Koreji i na Tajvanu, zemljo posednici uspeli da postanu kapitalistički preduzetnici po osnovu sredstava koja su dobili u vidu kompenzacije za zemljište investirajući ih u industriju, finansije i trgovinu.

Zemljišna reforma u R. Koreji i na Tajvanu se sveukupno može smatrati uspešnom. Njen uticaj na privredni rast, zaposlenost, distribuciju dohotka, društvenu integraciju i političku stabilnost je takođe bio daleko pozitivniji nego u drugim ZUR. Ključni razlog za uspeh su veća autonomija i kapacitet države u R. Koreji i na Tajvanu.

4.2 Komponente industrijske politike azijskih NiZ

Industrijalizacija je među azijskim NiZ sprovedena praćenjem komparativnih prednosti koje su određene postojećom i potencijalnom obdarenošću faktorima. Usprkos tome, mere ekonomske politike koje su podržavale industrijalizaciju su bile daleko od neoklasičnih postavki u svim zemljama osim Hong Konga i, delimično Singapura. Roemer smatra da su R. Koreja, Tajvan i NiZ JIA koristili protekcionističke režime.

Međutim, treba naglasiti da su R. Koreja, Tajvan, Indonezija, Tajland i Malezija našli načina za promociju industrijskog izvoza usprkos zaštiti domaćih tržišta. Hill naglašava u tom

procesu ulogu makroekonomske politike koja je podržavala rast izvoza, odnosno izbegavala precenjenost deviznog kursa i održavala stabilan realan devizni kurs. Pored toga, ovih 5 zemalja je preduzelo korake da izoluju izvoznike od destimulansa nastalih kao rezultat protekcionističkih režima "omogućujući proizvođačima *simulirano* slobodno trgovinsko okruženje koje je nudilo lak pristup inputima po, u suštini, svetskim cenama".¹²¹

Autori neoklasične orijentacije zagovaraju gledište da su Hong Kong i Singapur generalno otvoreni prema svetskoj trgovini i da njihova unutrašnja tržišta odražavaju svetske cene. Međutim, država je u Singapuru upravljala privredom sa *čvršćom rukom*, u cilju ubrzanja promena komparativnih prednosti intervenišući određivanjem najamnina i uticanjem na privatne investicione odluke. Po Lee-ju, primer Singapura je neuobičajen pošto ima veliki, moderan, efikasan, izvozno orijentisan sektor usluga koji je većim delom u *vlasništvu države*.

R. Koreja i Tajvan generalno predstavljaju mnogo kompleksniji slučaj. Obe zemlje su izbegavale precenjenost deviznog kursa i funkcionisale su sa fleksibilnim tržištima radne snage na kojima su najamnine ostale niske, odražavajući višak radne snage, dok ih brzorastuća, izvozom vođena tražnja nije podigla. Po Balassa-i, krajem 60-tih godina, obe zemlje su imale u proseku umerene efektivne stope subvencija, u slučaju R. Koreje istovetne za izvoz i za prodaju na domaćem tržištu, a u slučaju Tajvana više za izvoz.

Kada se posmatra mera devijacije domaćih cena od svetskih cena (na bazi pariteta kupovne snage), vidi se da je R. Koreja smeštena u sredini uzorka od 13 zemalja. Devijacije efektivne stope subvencija i pariteta kupovne snage sugerišu da R. Koreja i Tajvan jesu intervenisali u korist određenih sektora, ali su u proseku, podsticaji izvoznim sektorima uporedivi sa podsticajima uvozno supstituirajućim sektorima. R. Koreja i Tajvan nisu koristili samo carine da bi ostvarili zaštitu infant industrijskih sektora, već takođe i ekskluzivna prava uvoza, uvoznu kontrolu i sl.

Iskustva obe zemlje odstupaju u odnosu na neoklasični recept u domenu upravljanja finansijskim tržištima. U periodu brzog rasta do 80-tih godina, R. Koreja je sprovodila kontrolu kako kamatnih stopa, tako i alokacije kredita putem bankarskog sistema u državnom vlasništvu. Tokom većeg dela ovog perioda, realne kamatne stope su bile negativne. Žeboli su imali pristup subvencionisanim bankarskim zajmovima, dok su manja preduzeća morala da pozajmljuju po mnogo višim kamatnim stopama na neformalnim kreditnim tržištima. S druge strane, Tajvan je bankarske zajmove odobravao po relativno visokim kamatnim stopama, ali je u ostalim aspektima njegov finansijski sistem bio sličan korejskom.

Neoklasični ekonomisti, zbog ovih odstupanja u odnosu na ortodoksnu, *outward* strategiju *export-led* rasta R. Koreje i Tajvana objašnjavaju komparativnim prednostima i izvozno orijentisanim intervencionizmom države. Roemer pripada autorima koji smatraju da je ekonomska politika R. Koreje i Tajvana bila neoklasična - dobro vođen devizni kurs, tržišno determinisane najamnine i niska prosečna zaštita, naročito na industrijske inpute.

Ovu neoklasičnu interpretaciju intervencionističkog, ali *tržištu saglasnog* pristupa R. Koreje i Tajvana nije prihvatila grupa autora, uključujući Westphal-a, Amsden-ovu i Wade-a. Uočavajući iste fenomene ovi autori sugerišu mnogo dalekosežnije zaključke.

Westphal smatra da su za etablirane industrijske sektore izvozne subvencije učinile samo nešto malo više nego što bi inače postigao neutralni sistem podsticaja. Međutim, za *infant* sektore

¹²¹ (1994) Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies, - VIII, s. 15.

bio je dat čitav niz podsticaja malom broju sektora koji su bili targetirani kao budući izvoznici, i najvećim delom, ovi sektori su ostvarili brz rast produktivnosti i uspeh na izvoznim tržištima. Amsden-ova tvrdi da razvoj Japana, R. Koreje i Tajvana predstavlja primer teze o *kasnoj industrijalizaciji*. Učenje radi sticanja novih proizvodnih tehnologija, menadžerskih tehnika i sl., radije nego inovacija je karakteristično za *kasnu industrijalizaciju*. U promovisanju učenja država igra centralnu ulogu, nudeći subvencije i zauzvrat tražeći određene rezultate u domenu izvoza. Wade, analizirajući Tajvan, govori o *državnom tržištu*, na kome država ima *korporativne odnose* sa privatnim preduzećima. Država je upravljala alokacijom privatnih investicija u cilju podsticanja razvojnih ciljeva. Međutim, *teza o tržištu kojim upravlja država* je možda više primenljiva za R. Koreju nego za Tajvan, u kome su mala preduzeća još uvek dominantna.

Iako neoklasični ekonomisti i njihovi kritičari izvlače različite lekcije iz istih fenomena, ipak postoji konsenzus o uslovima koji su potrebni da učine državnu intervenciju efikasnim sredstvom brze i stalne industrijalizacije. Prvo, intervencije moraju biti usmerene ka promociji izvoza. Drugo, intervencije mogu podstaći bolje funkcionisanje tržišta, ali one same mogu biti neefikasne ukoliko su suviše divergentne u odnosu na tržišne snage. Treće, birokratija mora biti dovoljno disciplinovana da održi *rent-seeking* u okviru uskih granica.

Država u NiZ JIA do sada nije ispunila sva tri pomenuta uslova. U Indoneziji, na Filipinima i Tajlandu vladajući režimi u značajnoj meri zavise od recipročnog sistema zvanog *klijentelizam* u kome izvlače korist, političku i naročito finansijsku, od privatnih preduzeća, bogatih porodica i pojedinaca koji zauzvrat dobijaju ekonomske povlastice. U klijentelističkim državama, intervencija dejstvuje u korist *rent-seeking-a*, a ne brzog rasta izvoza. Visoke zaštitne barijere se zadržavaju dugo pošto je sektor sazreo, gušeći rast izvoza sektora koji prerađuju proizvode drugih sektora u finalne proizvode (*downstream industries*).¹²² Mnoga državna preduzeća, očigledno neefikasna, i dalje funkcionišu uz pomoć državne pomoći. Ipak, tri NiZ JIA (bez Filipina) su bile izuzetno uspešne u sprovođenju izvozno orijentisanog rasta.

Može se reći da su azijske NiZ razvile continuum uspešnih strategija industrijalizacije. Hong Kong, i u određenoj meri Singapur, su primenjivali tržišno zasnovan model otvorene privrede neoklasične ekonomije. U R. Koreji, i u manjoj meri na Tajvanu i u Singapuru, na delu su bile intervencije države koliko i tržišne snage. Tri NiZ JIA su generisale *export-led* rast primenom dve intervencionističke mere - zdrave makroekonomske politike i izolovanja izvoza od loših uticaja protekcionizma i *rent-seeking-a*, kao i primenom programa postepenih reformi.

4.3 Uloga države u industrijskom razvoju azijskih NiZ

Sve NiZ IA su na sličan način prihvatile potrebu da se adaptiraju kako postojećim, tako i promeni komparativnih prednosti, ali ipak sa značajnim razlikama. U nekim zemljama je proces u velikoj meri bio spontan i prepušten privatnim preduzetnicima, dok je u drugim postojao određeni stepen vođenja ili intervencije od strane države. U *state-led* privredama, smatralo se da čak i pod pretpostavkom da preduzetnici pravilno ocene *postojeće* komparativne prednosti zemlje, oni to nikako nisu u stanju da učine po pitanju *budućih* komparativnih prednosti. To je već bio dovoljan razlog da država donosi pretežan deo odluka. Upravo se ovaj pristup posmatra kao tipičan i karakterističan za NiZ IA i za njega se, s pravom, smatra da je pravi izvor privrednog čuda ovih zemalja.

¹²² *Upstream industries* obuhvataju sektore istraživanja i ekstrakcije sirovina.

Pošto je u azijskim NiZ industrija trebalo da bude vodeći sektor, ona je morala da dobije veći prioritet u smislu sredstava, radne snage itd. Zbog toga su bile preduzete i druge aktivnosti za podršku, koje su postepeno bile obuhvaćene industrijskom politikom. Kako ističe Woronoff, industrijska politika je bila vrlo detaljna, u smislu da nije specificirala samo grane, već često i proizvode koje bi trebalo podsticati i čak je ponekad određivala kompanije i njihove uloge u sektoru.

Pošto je cilj bio podsticanje razvoja određenih ključnih sektora, industrijska politika je u azijskim NiZ postavila prioritete, što je predstavljalo osnovu za razvoj drugog elementa strategije, nazvanog *targetiranje*. Država je vršila izbor strateški najvažnijih sektora, koje bi posebno podsticala, a nakon toga bi se fokus pomerio na druge sektore. U osnovi targetiranja se nalazila ideja *dinamičkih* komparativnih prednosti, što znači da su podsticani sektori koji još uvek nemaju, ali bi trebalo da steknu komparativne prednosti. Targetirani sektori/aktivnosti su retko oni kojima bi se bavio privatni sektor, te je umesto čekanja prirodnog, ali sporog, osposobljavanja privatnog sektora država u potpunosti preuzela podsticanje razvoja pojedinih sektora ili proizvoda.

Pored industrijske politike i targetiranja, planiranje je bilo treći sastavni element razvojne strategije azijskih NiZ. Efikasnost tela za ekonomsko planiranje je značajno varirala tokom vremena, ali je opšti utisak da je planiranje bilo najuticajnije u R. Koreji. Planiranje je svakako igralo korisnu ulogu u domenu mobilisanja resursa i njihovog usmeravanja. Ono je pomoglo da se izbegne preklapanje i dupliranje, spreče *gap*-ovi i uska grla, i proširi privredna osnovica. Čak i onda kada planovi nisu bili striktno sprovedeni, služili su kao vodič ili bar kao indikacija.

Država je u azijskim NiZ igrala glavnu ulogu u snabdevanju industrije deviznim i investicionim sredstvima po visoko subvencionisanoj stopi. Država je ovo mogla da ostvari pošto je posedovala mnogo banaka, obilno intervenisala na finansijskim tržištima i kontrolisala alokaciju deviza, uz fiksiranje kamatnih stopa i deviznih kurseva. Na primer, kako navodi Cho, industrija je alokacijom deviza primila subvencije na nivou oko 10-14% godišnjeg BNP-a tokom 50-tih godina i gotovo 50% ukupnih zajmova domaćih banaka 1970. g., doprinoseći sa samo 1/5 BDP-u.

"Teško je reći ... koji put (*komandna ili liberalna privreda*) je superiorniji, pošto postoje prednosti i nedostaci oba. Očigledno je da planiranje, industrijska politika i targetiranje, povremeno idu suviše daleko i da je ponekad neophodno da se više oslone na tržišne signale. Tamo gde je sve prepušteno slobodnom preduzetništvu povremeno se oseća da bi trebalo više vođstva države... Na taj način, možda je najbolji srednji put između suprotnih pristupa. Trebalo bi naglasiti da nijedna zemlja (*IA*) nije na ekstremnom kraju. Liberalne privrede su održale minimum reda i discipline, a zemlje koje su otišle najdalje u državnoj kontroli nikad nisu u potpunosti napustile tržište... Da nije ovoga, postoji malo mogućnosti da bi bilo ostvareno *privredno čudo* u *IA*".¹²³

4.3.1 Država i intervencionistička industrijska politika

Pre ekonomskog uzleta azijskih NiZ, većina autora koji se bave privrednim razvojem je smatrala da su tržišta u ZUR *nepostojeća* ili *neefikasna*. Široko rasprostranjene eksternalije su bile praćene ozbiljnim informacionim, institucionalnim i preduzetničkim *gap*-ovima. Eksternalije i, potreba da se prevaziđu institucionalni nedostaci i koordinišu odluke o investicijama su u

¹²³ Woronoff J. (1992) Asia's "Miracle" Economies. - 2nd ed. - Armonk (N.Y.); London: Sharpe, s.- 225-6.

odsustvu informacija zahtevali sveobuhvatno planiranje, što je otvorilo put velikoj ulozi državnog sektora u obezbeđivanju javnih dobara, kao i direktno, u proizvodnim aktivnostima. Pošto se smatralo da *infant* industrijski sektori u ZUR nisu međunarodno konkurentni, bila je prihvaćena potreba da se novi sektori zaštite. Ova paradigma je tačno uočila mnoge nedostatke tržišta koji pogađaju privredni razvoj, kao i potrebu za odlučujućom ulogom države u vođenju i koordinisanju industrijske aktivnosti. Međutim, zanemarena je analiza o sposobnostima koje treba da poseduje država da bi neutralisala nedostatke tržišta.

Autori neoliberalnog usmerenja smatraju da ne postoje okolnosti u kojima neka država može delovati nepristrasno i efikasno, u nacionalnom interesu. Ova tranzicija u literaturi o privrednom razvoju je istovremeno bila uticajna i uverljiva. Na nivou strategije razvoja ovo je značilo da nije potrebno sumnjati u uspešnost tržišta.

Međutim, neoliberalna interpretacija ima i teoretske i empirijske nedostatke. Takav stav je pristrasan i ideološki, a i ne podržavaju ga primeri NiZ IA. Čak se smatra da ne bi izdržao istorijsku proveru ni u slučaju RZ Zapada.

Empirijski izazov je narastao u drugoj polovini 80-tih godina, jer su se nagomilali dokazi da većina NiZ IA ne odgovara neoliberalnoj karakterizaciji. Azijske NiZ su agresivno birale ili stvarale *pobednike* na nivou sektora (i čak preduzeća), intervenišući u trgovini, alokaciji kredita, uvozu i difuziji tehnologije, stvaranju domaćeg tehnološkog kapaciteta, obrazovanju, izvozu, itd. Ove zemlje su ostvarile stope privrednog rasta bez presedana, i diversifikaciju industrijskih sektora i izvoza, iako sa značajnim razlikama između zemalja koje odražavaju različite nivoe i vrste intervencije. Ovo je izazvalo dilemu da li su intervencije bile poželjne zbog neperfektnosti tržišta (u kom slučaju je poljuljana neoklasična razvojna teorija) ili su intervencije bile irelevantne (u kom slučaju je bilo potrebno objašnjenje zašto nisu bile neefikasne kao drugde u svetu).

Strukturalisti su izrazili sumnju u stavove neoklasičara u domenu kritike državne intervencije i zagovaranja slobodne trgovine. Banuri, na primer, kritikuje globalni zahtev za liberalizacijom trgovine, dok Bhagwati ukazuje na značajnu ulogu države u promociji izvozno orijentisane politike industrijalizacije. Strukturalisti zastupaju tezu da su u zemljama IA postojali različiti oblici državne pomoći targetiranim sektorima, koja je bila pružena u periodu stvaranja komparativnih prednosti.

Međutim, Chowdhury i Islam smatraju da strukturalisti teže da tretiraju proces stvaranja industrijske politike na suviše mehanički način, pri čemu privatni sektor pasivno odgovara na birokratske inicijative i vođstvo države. Takođe, iako Lall smatra da je plasiranje odgovarajućih podsticaja na pravo mesto dovelo do dinamičnog rasta azijskih NiZ, on ipak ne podržava široku državnu intervenciju. Dalje, Hughes-ova, u kritici strukturalističkog stanovišta, tvrdi da su Wade i Amsden-ova zanemarili distorzije koje su stvorile nereformisane komponente politike i obim intervencija da bi se distorzije kompenzovale. Kako Anderson, Hayami i Islam navode, strukturalisti ne mogu da prihvate da azijske NiZ karakterišu visoki nivoi neefikasne zaštite poljoprivrede.

Od 70-tih godina naovamo urađeno je mnogo analiza odnosa između nivoa zaštite različitih sektora, i političkih i ekonomskih karakteristika sektora ili grupa koji utiču na nivo zaštite. Neoklasičari smatraju da, pošto zaštita *šiti* korupciju, država de facto teži da zaštititi sektore sa niskim i opadajućim komparativnim prednostima, a ne sektore za koje se očekuje da postanu međunarodno konkurentni. Takođe, iz istog izvora potiče i generalna kritika industrijske politike koja se odnosi na njenu (ne)efikasnost.

Danas, ekonomska teorija u potpunosti prihvata da intervencije mogu pomoći da se isprave nedostaci tržišta. Ipak, neoklasičari tvrde da je rizik neuspaha države u nekim slučajevima tako velik da je bolje ne prepuštati se selektivnosti, već da bi država trebalo da se ograniči na *market-friendly* intervenciju. *Market-friendly* pristup Svetske banke odražava snažnu ideološku poruku da je država u suštini nesposobna da selektivno deluje u nacionalnom interesu. Argument se zasniva na sledećem: država nema dovoljno informacija za bolji izbor nego tržište, nema ekonomska i/ili tehnička znanja da stvori i primeni detaljne intervencije, nefleksibilna je i nesposobna da se preusmeri kada greške postanu očigledne, teži pre da predstavlja lokalne nego nacionalne interese i podložna je korupciji.

Navedeni razlozi imaju određenu validnost, ali to nisu apsolutne činjenice koje potpuno isključuju selektivnost. Država je sklona greškama, ali je tome sklono i tržište. Dalje, sposobnosti države nisu statične ili date zauvek, a takođe postoje različiti nivoi selektivnosti u intervenciji. Generalni zaključak je da, sve dok je proces razvoja suočen sa široko rasprostranjenim neperfektnostima tržišta, postoje dobri razlozi da se primeni selektivna i funkcionalna intervencija.

"Potreba za industrijskom politikom se takođe menja sa razvojem tržišta. Naime, kako se privrede razvijaju i tržišta postaju... sofisticiranija, potreba za intervencijom se smanjuje... Takođe, i nesprovođenje intervencija ima sopstvene troškove. Nedostaci tržišta mogu sprečiti industrijalizaciju ukoliko sve države *pravilno postavljaju cene* i čekaju da tržišta učine ostalo. Čak i *market-friendly* intervencije u kombinaciji sa liberalnom politikom mogu suziti i ograničiti industrijski razvoj. Lekcija većih NiP IA precizno ukazuje da se ova ograničenja tržišta mogu smanjiti, i proces industrijalizacije u velikoj meri podstaknuti i dinamizirati odgovarajućim intervencijama".¹²⁴

Međutim, smatra se da intervencionističke industrijske politike koje su primenjivane u prošlosti danas nije moguće replicirati. Pored postojanja carinskih, a naročito necarinskih barijera, međunarodne institucije i RZ zahtevaju otvorena tržišta.

4.3.2 Stav Svetske banke o ulozi industrijske politike

U drugoj polovini 80-tih godina postalo je očigledno da većina azijskih NiZ ne odgovara neoliberalnoj karakterizaciji. Pojavila su se nova objašnjenja *privrednog* čuda ovih zemalja koja su odbacivala neoklasičnu razvojnu paradigmu. U raspravu se 1993. g. uključila Svetska banka sa analizom koja je rađena sa namerom da proveru ulogu državne intervencije u ekonomskom, i posebno, industrijskom razvoju, ali na osnovu neoliberalnog stanovišta koje ona zastupa.

U Studiji EAM pod nazivom *Istočnoazijsko čudo* analiza Banke se fokusirala na tri vrste državne intervencije: 1) usmerene kredite, 2) promociju izvoza i 3) strukturnu politiku, zaključujući da su u azijskim NiZ prva i druga grupa mera bile uspešne, dok treća to nije bila. Međutim, sve tri vrste intervencija bi trebalo procenjivati zajedno, jer u suprotnom Banka de facto procenjuje jednu komponentu industrijske politike bez uzimanja u obzir njihovih međusobnih odnosa. Ipak, ekonomisti Svetske banke nisu sproveli takvo istraživanje.

"Studija o *čudu* je napravila razliku između poželjnih *market-friendly* i drugih, nepoželjnih i *market-unfriendly* intervencija. Prvi niz intervencija je bio *funkcionalan* - one nisu pokušavale da usmeravaju resurse ka pojedinačnim aktivnostima, već su uklanjale urođene

¹²⁴ Lall S. (1996) Paradigms of Development: The East Asian Debate // *Oxford Development Studies*, Oxford, Vol. 24, No. 2 - s. 128.

nedostatke na tržištima. *Market-unfriendly* intervencije su bile *selektivne*, odvrćajući resurse ka *pobednicima* koji su bili izabrani od strane države. Studija je objasnila uspeh IA pozivanjem na *market-friendly* intervencije (dobro makroekonomsko upravljanje, generičko stvaranje znanja i *outward* orijentacija). Selektivne intervencije su, iako prisutne, bile nepotrebne i vrlo malo su doprinele, ako su uopšte doprinele, uspehu IA. Orijetacija ka izvozu je ...jedini oblik selektivnosti koji je podržan kao opšta preporuka: međutim, Studija tvrdi da bi takva promocija trebalo da se proširi na sve industrijske aktivnosti, a ne da se fokusira na izabrane - zbog ovog razloga, poželjno je da se ovo posmatra pre kao funkcionalna, a ne kao selektivna politika".¹²⁵ Zaključak Svetske banke je bio da se jedinstven privredni uspeh azijskih NiZ ne duguje selektivnoj industrijskoj politici.

Analiza Svetske banke o *market-friendly* versus selektivnim intervencijama predstavlja zadnju reč o industrijskoj politici od strane vodećeg eksponenta politike privrednog razvoja. Međutim, nema teoretskog temelja za povlačenje razlike između *market-friendly* funkcionalnih i selektivnih intervencija, jer je svaka politika koja ispravlja nedostatke tržišta *prijateljska*, bez obzira da li je selektivna ili ne. Iako se na empirijskoj osnovi može tvrditi da funkcionalne intervencije imaju veći uspeh od selektivnih, to ne mora biti tačno i u praksi. Podaci o NiZ IA sugerišu da se selektivnost koristila vrlo efikasno, tako da je čak i empirijska procena pod sumnjom. Definicija *market-friendly* intervencija, koju koristi Banka, je takođe pod sumnjom, pošto se pojam primenjuje na sve intervencije na faktorskim tržištima. Intervencije radi promovisanja razvoja znanja i tehnologije ne moraju biti neselektivne. Naime, stvaranje znanja je u velikoj meri *funkcionalno*, dok veliki deo profesionalne obuke, tehničkog i naučnog obrazovanja na nivou univerziteta, kao i specijalizovane industrijske obuke može biti ekstremno *selektivno*. Podaci za NiZ IA pokazuju da su politike uvoza obrazovanja i tehnologije bile de facto izuzetno selektivne.

Još značajnije je pitanje razloga za selektivnu intervenciju. Prema Studiji mogu da postoje 4 oblika neuspeha u alokaciji resursa: 1) nedostaci tržišta kapitala, 2) paušalnost investicija, 3) neprikladnost investicija u znanje i obuku na nivou preduzeća, 4) nesposobnost pojedinaca da racionalno investiraju kada postoje tehnološki međuzavisne investicije. Međutim, Studija Banke, iako je uočila teoretski razlog za selektivnost, ne analizira njegov empirijski značaj, niti ispituje da li su i kako NiZ IA pokušale da isprave nedostatke i koliko su uspešne bile u tome.

Generalno, kako navodi Singh, među razlozima za kritiku ocene industrijske politike u Studiji Svetske banke može se navesti sledeće: Prvo, definisanje industrijske politike u vrlo uskom smislu – kao napor države da promeni industrijsku strukturu u cilju promovisanja rasta zasnovanog na produktivnosti, odnosno kao politike za unapređenje industrijske strukture. Međutim, u većim NiZ IA i Japanu prioritet industrijske politike je bio prevazilaženje neperfektnosti tržišta koje sprečavaju razvoj industrijske strukture u smeru kompleksnije proizvodnje u postojećim sektorima, kao i ulazak u napredne nove sektore, povećanje domaćeg sadržaja i razvoj domaćih tehnoloških sposobnosti, što znači da je industrijska politika obuhvatila mnogo više od *promene industrijske strukture*. Drugo, Svetska banka se takođe bez opravdanja udaljila od standardne metodologije za procenu efikasnosti industrijske politike i usvojila tzv. *funkcionalni pristup* rastu ignorišući višestrani karakter industrijske politike i značajne veze

¹²⁵ Lall S. (1996) Paradigms of Development: The East Asian Debate // *Oxford Development Studies*, Oxford, Vol. 24, No. 2 - s. 114.

između njenih komponenti. Treće, Svetska banka je donela zaključak o neefikasnosti industrijske politike korišćenjem neodgovarajućih testova za procenu (ne)uspeha industrijske politike.

Studija opisuje mnoge (mada ne sve) preduzete intervencije, ali ne procenjuje da li su bile preterane ili šta bi se desilo da intervencije nisu primenjivane. Opis i analiza intervencija su pristrasni, jer sugerišu da je upravo prilagođavanje slobodnom tržištu vodilo industrijskom uspehu. Lall ističe da pozitivan doprinos selektivnih intervencija nije pravilno analiziran. Tvrdnja da u NiZ IA industrijska politika nije izmenila industrijsku strukturu, niti obrasce promene produktivnosti je tendenciozna.

Ekonomisti Svetske banke su zaključili da je politika razvoja teške i hemijske industrije u R. Koreji u 70-tim godinama bila neuspešna, jer su uzeli u obzir samo troškove podsticanja razvoja ovih sektora, ali ne i koristi. Pored toga, Svetska banka ne uvažava činjenicu da su u R. Koreji bili favorizovani ne samo visoko kapitalno intenzivni sektori, već i tekstilni kao radno intenzivni sektor. Chang ističe da je to rezultat strategije R. Koreje (kao i Japana) da jedna zemlja, da bi održala izuzetnu stopu rasta izvoza, mora da redovno *odaje* nove proizvode u izvoz.

Singh navodi da Svetska banka nije svesna ironične implikacije svoje analize, jer ukoliko je, usprkos državnoj intervenciji, industrijska struktura u R. Koreji (kao i u Japanu) još uvek saglasna njihovim dinamičnim komparativnim prednostima, zaključak mora biti da je, u proseku, država pravilno *izabrala pobednike*. Stoga bi, po kriterijumima Svetske banke, industrijsku politiku R. Koreje (i Japana) trebalo posmatrati kao uspešnu.

Finalni argument protiv industrijske politike u Studiji Svetske banke je da su međunarodne okolnosti, GATT, STO i pritisci koje sprovode RZ neprijateljski postavljeni prema selektivnim intervencijama, što je u potpunosti tačno. Mnogi od instrumenata industrijske politike su u rastućoj meri ograničeni u ime liberalizacije. Nažalost, sama Banka je među vodećim snagama koje nameću nepovoljna rešenja za podsticanje industrijskog razvoja u vidu liberalizacije i *market-friendly* politike.

Kako ističe Lall, Studija je u biti rad pun mana. "...Definicije Banke o nedostacima tržišta i industrijskoj politici su pristrasne i parcijalne, dok je teoretski okvir za otkrivanje efekata industrijske politike neadekvatan. Zaključci o industrijskoj politici su neopravdani i dovode u zabludu".¹²⁶ EAM sebe ocenjuje kao *jedan verski esej*, ali on je takođe *esej zasnovan na veri*, jer u osnovi reafirmiše zvaničan sistem verovanja Svetske banke.

Konačne lekcije Studije za ostatak ZUR su stoga prazne i pristrasne, jer ne odražavaju ni teoriju, ni empirijske podatke. Svetska banka tek treba da izvuče realne lekcije o industrijskom razvoju u azijskim NiZ.

Ipak, EAM je predstavljao napredak u debati o industrijskoj politici, jer je napušten raniji pristup Banke priznanjem da tržište *de facto* ne funkcioniše efikasno i da je državna intervencija potrebna da bi popravila njegove nedostatke. Takođe je priznato postojanje i efikasnost selektivnih intervencija u NiZ IA. Pored toga, nekoliko zaključaka o implikaciji politike je tačno: potreba za *fundamentals* u obliku čvrstog makroekonomskog upravljanja, izvoznom orijentacijom i razvojem obrazovanja.

¹²⁶ Lall S. (1994) The East Asian Miracle: Does the Bell Toll for Industrial Strategy? // World Development, Oxford, Vol. 22, No. 4, s. 646.

Makroekonomska stabilnost i industrijska politika

Drugi aspekt industrijske politike koji Svetska banka nije analizirala je odnos makroekonomske stabilnosti i industrijske politike u azijskim NiZ. Osnovni argument Banke je da brz privredni rast zahteva pravilno postavljene *fundamentals*, pri čemu je jedan od najznačajnijih *fundamentals* makroekonomska stabilnost. U Studiji o privrednom čudu IA Banka priznaje da makroekonomska stabilnost nije dovoljan uslov za brz privredni rast, ali insistira da je neophodan. Međutim, ne postoji analiza značajnih veza između industrijske politike i makroekonomske stabilnosti. Efikasnost industrijske politike u R. Koreji (ili Japanu) u olakšavanju platnobilansnih ograničenja je takođe uticala na makroekonomsku stabilnost. "Ravnoteža bilansa tekućih transakcija pri željenoj stopi rasta može pomoći da se izbegnu *ciklusi kreni-stani...*, što će zauzvrat sniziti troškove kapitala... Uz iste ili jednake druge uslove, što su promenljivije i nestabilnije ekonomske performanse to je viša kamatna stopa. Slično tome..., brži privredni rast takođe vodi bržem rastu realnih najamnina i samim tim povećava socijalnu stabilnost... Na taj način, makroekonomska stabilizacija i industrijska politika su u interakciji jedna s drugom u dinamičkom krugu kumulativne uzročnosti".¹²⁷

4.4 Obrasci i strategije industrijalizacije

4.4.1 Japanski model industrijske politike

Jedna od najznačajnijih i najkontroverznijih tema *privrednog čuda* azijskih NiZ je obim u kome su ove zemlje pratile japanski model industrijske politike. Pod japanskim modelom se prvenstveno podrazumeva aktivno vođstvo i kontrola procesa strukturne transformacije industrije od strane države, metodom izbora *pobednika* i eliminacije *gubitnika*. Može se reći da su NiZ IA generalno pratile japanski model intervencionističke industrijske politike, ali u različitom stepenu.

U prošlosti je japanska industrijska politika bila procenjivana bez mnogo kritike, da bi odnedavno njene prednosti i mane bile analizirane na mnogo kritičniji način. Postoje različita gledišta o industrijskoj politici u Japanu. Opšti konsezus se odnosi na nekoliko činjenica: birokrate su u većini slučajeva istinski promovisale industrijalizaciju putem industrijske politike; ponekad je dominirao merkantilizam umesto fokusiranja na rešavanje statičkih i dinamičkih neuspeha tržišta; često su bile uvedene mere radi limitiranja ograničavanja konkurencije, budući da se konkurencija smatrala preteranom; itd. Industrijska politika Japana je obično bila ekvivalentna politici koju je sprovodilo Ministarstvo za spoljnu trgovinu i industriju (MITI), te je stoga imala mešovite rezultate: povremeno je funkcionisala dobro, dok je u drugim vremenima samo pogoršavala situaciju.

Japan je zbog svoje geografske pozicije imao posebnu istoriju tokom ere imperijalizma u XIX i prvoj polovini XX veka. Izbegavši kolonijalizaciju od strane sila Zapada, prošao je kroz Meidi obnovu i otpočeo izgradnju moderne države u okviru strategije *obogatiti zemlju, ojačati vojsku i promovisati industriju*. Moderni privredni razvoj je Japan započeo krajem XIX veka. Učešće industrijskog sektora je nadmašilo nivo od 20% početkom 30-tih i bilo još više podstaknuto sredinom 30-tih godina XX veka potpunom militarizacijom privrede. Drugi svetski rat je izazvao totalno uništenje i trebalo je gotovo 10 godina da se proizvodnja vrati na predratni

¹²⁷ Singh A. (1995) The Causes of Fast Economic Growth in East Asia // *UNCTAD Review*, Geneva, s. 121.

nivo. Ipak, Japan je ostvario izuzetan privredni rast u periodu 1955-1973. g. postavši druga po veličini privreda u svetu i prva zemlja van Zapada koja je ostvarila uspešnu industrijalizaciju.

Paket ekonomskih politika koje je u periodu od sredine 50-tih do sredine 70-tih godina primenio Japan je bio donekle različit od politike današnjih ZUR. Naime, Japan se 50-tih i 60-tih godina fokusirao na razvoj industrijskih grana koje su zbog komparativnih troškova proizvodnje trebalo da budu najmanje adekvatne za ovu zemlju (čelik, prerada nafte, petrohemija, automobilska i avionska industrija, oprema i elektronika). Johnson je stoga *japanskom razvojnom politikom* nazvao politiku koja je nastala iz ubeđenja da se komparativne prednosti mogu stvoriti državnom politikom. Kako ističe OECD, ova strategija je u konfliktu sa ekonomskim racionalizmom, ali sa dugoročnog stanovišta upravo su ovo industrijske grane gde je dohodovna elastičnost tražnje visoka, tehnološki napredak dinamičan i produktivnost rada brzorastuća. Magaziner i Hout su zato istakli da je japanska industrijska politika pre anticipirala nego reagovala na promene u međunarodnoj konkurenciji.

Po Patrick-u se, od kraja 70-tih godina, uočavaju dva nova trenda u industrijskoj politici Japana. Industrijska politika je postala manje značajna u ukupnoj državnoj ekonomskoj politici i MITI gubi istorijsku ulogu dominirajućeg inicijatora, aktera i primenjivača industrijske politike. Tokom 80-tih godina industrijska politika Japana je bila najefikasnija fokusirajući se na sektore koji su u problemima i kojima je potrebno strukturno prilagođavanje. "U celini, ova politika je pre bila *market-conforming*, nego *market-obstructing* pomažući resursima pre da izađu, nego da ostanu u opadajućim sektorima".¹²⁸

Važno je naglasiti da je, ipak, u 90-tim godinama došlo do značajnih promena u industrijskoj politici Japana: prestalo se sa korišćenjem iste vrste prisilnih instrumenata politike (na primer, alokacija deviza) kao u periodu visokog rasta i pristupilo se liberalizaciji privrede. Međutim, kako ističe Johnson, tradicionalna razvojna politika zemlje zasnovana na zaštiti domaćeg tržišta i promociji industrijskih grana se nastavila, s tim što se koriste indirektniji instrumenti. Fokus industrijske politike se usmerio na tzv. industrijske sektore budućnosti i tzv. industrijske sektore na zalasku u kojima je izgubljena međunarodna konkurentnost.

Među analitičarima ni danas ne postoji konsenzus u pogledu ocene efikasnosti industrijske politike Japana. Boltho je zaključio da je japanska industrijska politika bila uspešna. Analizu Boltho-a su dopunili Magaziner i Hout sugerišući da je industrijska politika bila uspešna u podsticanju targetiranih industrijskih sektora. Neki autori smatraju da je kombinacija MITI politike, tržišta i japanskog poslovnog menadžmenta, kao i ponašanja *prati vođu* uspešno targetirala. Kimura navodi da je "postojalo nekoliko razloga zašto je industrijska politika u određenom obimu davala rezultate u posleratnom Japanu: prvo, japanska preduzeća su bila naviknuta na direktnu državnu kontrolu i intervenciju na tržištu još od ratnog perioda, tako da su pokazivala određeni stepen poslušnosti; drugo, čvrsto upravljanje devizama je inicijativama MITI-ja obezbedilo snažan uticaj, bar u 40-tim i 50-tim godinama. I treće, ljudi su još uvek bili zabrinuti u pogledu ulaska SDI tako da je podsticanje domaćih firmi i preduzetnika tretirano kao nešto što se samo po sebi podrazumeva".¹²⁹

¹²⁸ Smith H. (1995) Industry Policy in East Asia // *Asian-Pacific Economic Literature*, Canberra, Vol. 9, No. 1. – s. 26.

¹²⁹ Kimura F. (2009) Japan's Model of Economic Development – Relevant and Nonrelevant Elements for Developing Economies, United Nations University / Helsinki, UNU World Institute for Development Economics Research, Research Paper No. 2009/22. s. 17.

S druge strane, po Arndt-u, MITI je ostvario mešoviti uspeh u targetiranju izabranih sektora. Patrick navodi da industrijska politika nije bila uspešna u nizu sektora, jer je donela visoke troškove za potrošače, štetišne i poreske obveznike. Takođe, Svetska banka je zaključila da je industrijska politika Japana bila neefikasna.

Sveukupno, može se zaključiti da rezultati MITI-ja u izboru pobednika nikako nisu generalno i u potpunosti bez greške. Na primer, kako Arndt ukazuje, MITI se isprva suprotstavljao razvoju industrije čelika, borio da spreči pojavu novih proizvođača motornih automobila, propustio da predvidi rast cena energenata koji su ove sektore učinili još manje konkurentnim, ohrabrio ogromnu ekspanziju brodogradnje usprkos preteranim kapacitetima u svetu, itd. Takođe, po Patrick-u, čitav niz značajnih sektora, kao što su automobilski, elektronika za široku potrošnju i većina potrošnih dobara, nisu dobili državnu podršku, već su se razvili sami.

Po Lawrence-u, problem koji procenu (ne)uspešnosti čini teškom je da je saglasno usvojenoj industrijskoj politici MITI targetirao sektore sa visokom dohodovnom elastičnošću tražnje i brzim rastom produktivnosti, a to su upravo oni sektori za koje se očekuje da rastu brzo u odsustvu takvih politika. Aron tvrdi da su sektori, koji su bili označeni kao *infant*, takođe bili infanti u svim zemljama sveta.

4.4.2 Autarkična *versus* konkurentna industrijska politika

Kontrasti između autarkične i konkurentne industrijske politike su prezentirani u Grafikonu 1. Autarkična industrijska politika štiti infant sektore duže nego konkurentna, tako da sazrevanje teške i hemijske industrije traje nekoliko decenija. Neoklasičari smatraju da sektor mora steći zrelost u roku od 5-8 godina. Ključna mana autarkične industrijske politike je da pošto veličina zaštićenog industrijskog sektora raste u odnosu na konkurentne razmenljive proizvode, njegov neuspeh da generiše devize negativno utiče na makroekonomske performanse. Autarkična industrijska politika preterano opterećuje primarni sektor pošto on doživljava relativni pad sa rastom BDP-a p/c. Autarkična industrijska politika takođe deluje protiv *nezaštićenih* sektora koji već poseduju komparativne prednosti, kao što su poljoprivreda i laka industrija. Ova kombinacija sporog sazrevanja teške i hemijske industrije, i zanemarivanja etabliranih sektora je primarni uzrok oskudice deviznih sredstava, koja ugrožava privredni rast ograničavajući uvoz kapitalne opreme i inputa. Ukoliko se sazrevanje teške i hemijske industrije odlaže, a faza lake industrije zanemaruje, kao u slučaju autarkične industrijske politike, onda teret stvaranja deviza ostaje na primarnom sektoru.

Do kraja 50-tih godina problemi koje je stvorila autarkična industrijska politika u ZUR su postali očigledni.

"Zemljama u ranim etapama razvoja posebno nedostaje teška i hemijska industrija, tako da ukoliko žele da postanu samodovoljne, kako autarkija zahteva, moraju koncentrisati resurse na izgradnju ovih sektora. Taj cilj zahteva kapital i znanje, što izaziva da niskodohodovne ZUR delimično odbace svoje komparativne prednosti i okrenu se ka radno intenzivnoj aktivnosti".¹³⁰ Poseban problem je što teška i hemijska industrija zahtevaju visoke stope investicija, i ukoliko one pokazuju nisku efikasnost to implicira ogromnu potrošnju onih koji to najmanje mogu priuštiti.

¹³⁰ Auty R.M. (1994) Industrial Policy Reform in Six Large Newly Industrializing Countries: the Resource Curse Thesis // *World Development*, Oxford etc., Vol. 22, No. 1. - s. 16.

Grafikon 1. KARAKTERISTIKE KONKURENTNE I AUTARKIČNE INDUSTRIJSKE POLITIKE

Industrijska politika	Konkurentna	Autarkična
Uticao na tržište	<i>market-conforming</i>	<i>market-usurping</i>
Trajanje podsticaja	vremenom smanjivan	produženo
Otvorenost privrede	visoka	niska
Sektorsko targetiranje	grupa po grupa sektora teške i hem. ind.	većina sektora teške i hem. ind.
Makroekonomska politika		
Osnovno usmerenje	pragmatična ortodoksnost	strukturalizam
Budžetska ravnoteža	čvrsta	akumulacija deficita
Devizni kurs	konkurentan	prećenjen
Neki od rezultata politike		
Stopa sazrevanja teške i hemijske industrije	5-10 godina	decenija i više
Održivost drugih sektora	snažna	slaba
Devizna sredstva	neograničena	ograničena
Tačka zaokreta	brza pojava	odložena pojava
Distribucija dohotka	ravnopravna	nesimetrična
Stopa rasta BDP-a	visoka	skromna
Stabilnost BDP-a	visoka	nepostojana
Inflacija	umerena	visoka

Izvor: Auty R. M. (1994) *Industrial Policy Reform in Six Large Newly Industrializing Countries: The Resource Curse Thesis* // *World Development*. - Oxford etc., Vol. 22, No. 1.

Primarni sektor zemlje bogate resursima može isprva biti u stanju da nosi teret nekonkurentnog industrijskog sektora, ali kako relativna veličina primarnog sektora opada sa privrednim razvojem, industrijski sektor mora postati konkurentan, jer u protivnom dolazi do totalne autarkije. Slab industrijski sektor jača interesne grupe koje imaju koristi od zaštite. Na ovaj način, po Gelb-u, Knight-u i Sabot-u obdarenost prirodnim resursima može izazvati čitav niz izbora politika koji u relativno kratkom roku mogu transformisati resursni bonus u kletvu.

Pozitivan doprinos konkurentne industrijske politike privrednom rastu može se uočiti u krucijalnim drugoj i trećoj etapi razvojnog modela NiZ IA, kada je prvo došlo do ekspanzije radno intenzivnih sektora (proizvodnja većinom namenjena izvozu). U slučaju Tajvana i R. Koreje tačka zaokreta je nastupila 12 godina nakon usvajanja konkurentne industrijske politike. Kako definiše Kuznets, tačka zaokreta označava etapu razvoja u kojoj se domaće tržište rada kontrahuje i podstiče povećanja najamnina koja moraju biti kompenzovana višom produktivnošću rada. Sa tačkom zaokreta nastaje sledeća etapa privrednog razvoja, koja podrazumeva postepeno napuštanje zaostajućih, nisko produktivnih sektora i osvajanje sektora sa rastućim konkurentnim prednostima. Auty navodi da je privredni rast zabeležio izuzetne stope u okviru obe etape konkurentne industrijske politike na Tajvanu i u R. Koreji.

Ohno i Imaoka konkurentnu industrijsku politiku nazivaju dualističkom zato što simultano održava konkurentnost postojećih industrijskih sektora i onih u kojima se komparativne prednosti tek pojavljuju. Konkurentna industrijska politika obezbeđuje pomoć pri sticanju tehnologije, subvencionirane kredite, poreske olakšice i trgovinske podsticaje za *infant* sektore, uz uslov da oni brzo dostignu *ekonomsku i tehnološku zrelost*. Ekonomska zrelost podrazumeva međunarodnu konkurentnost preduzeća bez subvencija, a tehnološka zrelost implicira da doskorašnja infant preduzeća moraju da čine potrebna tehnička prilagođavanja koja poboljšavaju produktivnost novoinstaliranih proizvodnih kapaciteta.

Po Kuznets-u, konkurentna industrijska politika menja targetirane industrijske sektore sa rastom BDP-a p/c. I autarkična i konkurentna industrijska politika imaju za cilj ubrzanje industrijske diversifikacije targetiranjem teške i hemijske industrije, ali autarkična preskače drugu etapu (izvoz radno intenzivnih industrijskih proizvoda) tako da je početak razvoja teške i hemijske industrije verovatno preuranjen.

Strategija industrijalizacije za kasnopridošlice: *inward* versus *outward-oriented* strategija industrijalizacije

Kada se govori o *inward* versus *outward-oriented* strategijama rasta javlja se kontroverza čiji deo potiče od upotrebe labavo oblikovanih fraza koje zvuče kao dihotomne tipologije. Različita značenja se daju uobičajeno korišćenim sintagmama koje se često koriste kao supstituti. Stroža specifikacija značenja bi otkrila da one definišu različite stvari u okviru spektra strategija.

Strategije rasta i razvoja, samim tim industrijalizacije, se u najširem smislu mogu podeliti na dve grupe: *inward-oriented* i *outward-oriented* strategije. Dok *inward-oriented* strategiju autori gotovo u potpunosti poistovećuju sa strategijom *supstitucije uvoza*, *outward-oriented* strategija se često izjednačuje sa *izvozno orijentisanom* strategijom i/ili *izvozno supstituirajućom* strategijom i/ili strategijom *promocije izvoza* i/ili *vođen izvozom* strategijom.

Neoklasičari kao *outward-oriented* ili *outward-looking* strategiju smatraju onu u kojoj industrijska i trgovinska politika ne vrše diskriminaciju između proizvodnje za domaće tržište i izvoz, niti između kupovine domaćih dobara i uvoza. Važno je istaći da ovi autori *outward-oriented* strategiju definišu kao *neutralnu* strategiju, koja se ne može izjednačiti sa *export-oriented* strategijom ili strategijom *promocije izvoza*, priznajući ipak da *outward-oriented* strategija može utrti put *export-led* rastu. *Inward-oriented* ili *inward-looking* strategiju neoklasičari karakterišu kao naklonost industrijske i trgovinske politike domaćoj proizvodnji u odnosu na spoljnu trgovinu. Pošto je supstitucija uvoza ključni element *inward-oriented* strategije ova strategija se često opisuje kao strategija supstitucije uvoza.

Bradford i Branson su pokušali da sumiraju različita značenja uobičajeno korišćenih sintagmi koje se odnose na strategije rasta i razvoja, otkrivajući continuum od autarkije do promocije izvoza. Po ovim autorima, *inward* i *outward* orijentacija su korisne kao najopštije kategorije u okviru kojih se mogu klasifikovati podvrste razvojnih strategija, i pojavljuju se pre na sredini spektra između autarkije i promocije izvoza nego kao obavezni ekstremi razvojnih strategija.

Za svrhe naše analize postaviće se znak jednakosti između *inward-oriented* strategije i strategije supstitucije uvoza, kao i između *outward-oriented* strategije i izvozno orijentisane strategije.

Inspirisane Prebisch-ovom tezom *jezgro-periferija* ZUR su od 50-tih godina XX veka promovisale industrijalizaciju i promenu izvozne strukture u smeru od primarnih ka industrijskim proizvodima. ECLAC je savetovala da bi ZUR trebalo da zaštite *infant* industrijske sektore. U ovim stavovima leži poreklo strategije industrijalizacije putem supstitucije uvoza koja je bila popularna u ZUR u 50-tim i početkom 60-tih godina. Prema Gwynne-u, strategija je bila formulisana u obliku 4 etape. "Prva etapa je podrazumevala proizvodnju osnovnih netrajnih potrošnih dobara, a druga trajnih potrošnih dobara. Treća etapa je morala da promoviše sektore *polufabrikata*, koji proizvode inpute za fabrike koje su osnovane tokom prve i druge etape - kako strateške inpute (čelik, hemija), tako i širok raspon potrebnih komponenti. Finalna etapa procesa

je promovisala razvoj sektora kapitalnih dobara koji bi proizvodio mašine i fabričke instalacije. Zadatak države je bio da planira i sinhronizuje svaku etapu u procesu".¹³¹

Međutim, kako je odmicala primena strategije supstitucije uvoza, postalo je očigledno da se usprkos teoretskoj privlačnosti stvara visoko troškovna industrija, naročito u zemljama sa ograničenom veličinom tržišta. Schmitz-ova analiza je istakla najmanje 7 nedostataka strategije supstitucije uvoza: 1) mešanje države je dovelo do rasta birokratizacije, korupcije i sl. što je obeshrabilo kako privatne investicije, tako i izvoz; 2) nesklonost izvozu; 3) nesklonost poljoprivredi; 4) neiskorišćenost instaliranih kapaciteta; 5) nedovoljna iskorišćenost rada; 6) uvozna intenzivnost i 7) usporavanje promocije izvoza. Takođe, supstitucija uvoza često implicira: 1) povećani protekcionizam, 2) proizvodnju koja nije međunarodno konkurentna, 3) korišćenje kapitalne opreme dugo nakon što bi trebalo da bude zamenjena modernijom opremom, 4) okoštali i nefleksibilni proizvodni dizajn, 5) troškove mnogo više nego u konkurentnim zemljama, kao i 6) malo podsticaja za poboljšanje kvaliteta proizvoda. Sve to je uticalo da mnoge ZUR, a pre svega azijske NiZ, napuste strategiju supstitucije uvoza i okrenu se *outward-oriented* razvoju.

"...Svetska banka navodi da je u principu, razlika između *inward-oriented* i *outward-oriented* strategije direktna posledica efektivne zaštite koja je data domaćem tržištu u poređenju sa izvoznim tržištima... Međutim, u praksi je dosta teže (*napraviti razliku*), zato što se trgovinska strategija sastoji od mnogih politika koje deluju simultano...".¹³²

Prema Kubo-u, Robinson-u i Dollar-u, strategija izvozno orijentisane industrijalizacije je superiorna, jer prevazilazi ograničenja domaćeg tržišta. Potencijali izvoznih tržišta su veći i mogu rasti brže od domaćih tržišta. Kako ističu Hatcher i Salvatore, izvozno orijentisana strategija podrazumeva efikasnije korišćenje resursa, i ima više stope investicija i rastuću kapitalnu intenzivnost. Montemayor i Solis navode da su privrede koje su pratile *outward-oriented* strategiju, iako potencijalno ranjivije na spoljne šokove, bile njima manje pogođene. Dollar dodaje da su, zato što izvoz obezbeđuje pristup stranom kapitalu bez povećanja spoljnog duga, *outward-oriented* privrede bile uspešnije u izbegavanju krize dugova.

Međutim, većina autora priznaje da sam rast izvoza nije dovoljan, već da je rast industrijskog izvoza bio taj koji je dao krucijalni doprinos privrednom rastu. Kako ističe Bradford, strategija promocije izvoza služi da se ostvari industrijski razvoj, kretanjem proizvodne strukture jedne zemlje naviše na tehnološkoj lestvici sa radno intenzivnih ka kapitalno intenzivnim, i ka sektorima intenzivnim visokokvalifikovanim radom i tehnološki intenzivnim sektorima. Sa ovom strukturnom promenom nastaje snažan naglasak na unapređenje postojeće i sticanje nove tehnologije.

Među autorima postoji saglasnost da je za većinu sektora potrebno da faza supstitucije uvoza prethodi etapi promocije izvoza. Naime, troškovi proizvodnje po jedinici su u ZUR mnogo viši nego u RZ pre otpočinjanja procesa industrijalizacije, a takođe se pojavljuje problem nedovoljno visokog kvaliteta prilikom izvoza, te se supstitucijom uvoza, odnosno proizvodnjom za domaće tržište, vrši priprema za dostizanje potrebnog nivoa kvaliteta za uspešnu penetraciju stranog tržišta.

¹³¹ (1996) *The Global Economy in Transition* / Ed., by Daniels P.W., Lever W.F. - Harlow: Longman, - XIX, s. 252-3.

¹³² Adams F. G. & Davis I.M. (1994) *The Role of Policy in Economic Development: Comparisons of the East and Southeast Asian and Latin American Experience // Asian-Pacific Economic Literature*, Guildford, Vol. 8, No. 3 – s. 11, 12.

Iako je nekoliko ZUR, pre svega azijskih NiZ, uspešno okončalo tranziciju od *inward-oriented* ka *outward-oriented* razvoju ostaje pitanje zašto većina ZUR nije uspela da ostvari ovu tranziciju već se, naprotiv, nakon inicijalne etape supstitucije uvoza okrenula daljoj supstituciji uvoza, koja je uključila repromaterijal i kapitalna dobra.

Gereffi smatra da je glavni uzrok tome što su ostale ZUR zakasnile da se preusmere od primarne faze strategije industrijalizacije putem supstitucije uvoza ka sekundarnoj, i od primarne faze strategije industrijalizacije putem orijentacije ka izvozu ka sekundarnoj. Na primer, LA je trebalo da se usmeri ka strategiji industrijalizacije putem orijentacije ka izvozu već 50-tih godina XX veka, pre NiZ IA.

Inward-oriented i *outward-oriented* strategija nisu dve suprotne strategije, već pre dva komplementarna načina ostvarenja istog cilja. Cilj obe je da kasnopridošlice uhvate priključak sa RZ budući da sve ZUR pokazuju zaostalost na nivou tehnologije koja se usložnjava činjenicom da tehničke inovacije u RZ velikom brzinom guraju tehnološku granicu napred.

4.4.3 Iskustvo azijskih NiZ u izboru strategije industrijalizacije

Budući da su mnogi analitičari još 50-tih godina uočili da industrijska strategija zasnovana samo na supstituciji uvoza nije dovoljna za ostvarenje stabilnog privrednog rasta mnoge ZUR, a među njima i NiZ IA, su se u 60-tim godinama preusmerile ka *outward-oriented* industrijalizaciji. Adams i Davis-ova smatraju da se privrede azijskih NiZ mogu tek od sredine 80-tih godina okarakterisati kao *outward-oriented* ili privrede koje primenjuju strategiju promocije izvoza. Međutim, ovaj stav delimično koriguje analiza Svetske banke iz 1987. g. Prema Banci, tokom perioda 1963-1973. g, Hong Kong, R. Koreja i Singapur mogu se svrstati među *snažno outward-oriented* zemlje; a Indonezija, Malezija i Tajland među *umereno outward-oriented*.

Generalno, azijske NiZ su sprovodile politiku supstitucije uvoza u mnogo kraćem periodu u odnosu na druge ZUR. Takođe su se ranije, odnosno pravovremeno preusmerile ka promociji izvoza što im je pomoglo da iskoriste povoljna kretanja u svetskoj privredi: stabilan rast tražnje za njihovim izvoznim proizvodima, povoljne devizne kurseve i skromnu inflaciju svetske trgovine. Pored toga, kako ističu Adams i Davis-ova, strategija supstitucije uvoza je u azijskim NiZ bila mnogo umerenija u smislu intenziteta primenjenog protekcionizma i fokusirana na razvoj radno intenzivnih sektora.

Međutim, azijske NiZ ne čine homogenu celinu u pogledu izbora strategije industrijalizacije. Ove zemlje su rukovodili različiti ciljevi, obdarenost prirodnim resursima, veličina tržišta, itd. što je sve uslovalo prilične razlike među njima u pogledu trajanja strategije supstitucije uvoza, njenog intenziteta i tačke preokreta koja je označila preusmerenje ka strategiji promocije izvoza. Na primer, za male zemlje bez prirodnih resursa izbor strategije promocije izvoza je bio neizbežan. Kako navode Chen i Lin, Hong Kong je, ograničen malim unutrašnjim tržištem, morao da usvoji izvozno orijentisanu strategiju industrijalizacije od samog početka. Industrijalizacija je napredovala praktično bez pomoći države u promociji izvoza. S druge strane, Singapur se tek nakon odvajanja od Malezije 1965. g. preusmerio sa supstitucije uvoza ka promociji izvoza. Ipak, kako ističu Ng i Yang, država je u odnosu na Hong Kong igrala mnogo značajniju ulogu u promociji izvoza, u obliku institucionalne podrške i poreskih podsticaja za izvozno orijentisane SDI. Stoga se stav neoklasičara da je Singapur, posle sticanja nezavisnosti, pratio strategiju otvorene industrijalizacije ne primenjujući uopšte strategiju supstitucije uvoza ne može prihvatiti.

Za R. Koreju i Tajvan izbor strategije industrijalizacije nije bio tako očigledan kao za Hong Kong i Singapur. Pored pomenutih faktora, tvorcima ekonomske politike su u ove dve zemlje bili pod uticajem posleratnog verovanja u strategiju supstitucije uvoza. Kako navodi Amsdenova, Tajvan je radi podržavanja razvoja industrije transferisao resurse iz dinamičnog poljoprivrednog sektora, dok je R. Koreja koristila američku pomoć. Tajvan i R. Koreja su napustili supstituciju uvoza mnogo ranije u odnosu na druge azijske NiZ (Tajvan 1958. g., a R. Koreja 1963. g.).

Tokom početne etape promocije izvoza, i R. Koreja i Tajvan su postepeno devalvirali valute, i postepeno smanjivali stepen i obim izvoznih podsticaja, kao i uvozne kontrole i carina. To je doprinelo ekspanziji industrijskog izvoza i privuklo SDI. Takođe, sprovedena je politika izgradnje tehnološke sposobnosti na nacionalnom, sektorskom i čak nivou preduzeća. Primenjivane su mere za podsticanje domaćeg istraživanja i razvoja. Međutim, iako su fiskalni i finansijski podsticaji izvozu dobro funkcionisali kroz cenovni mehanizam na Tajvanu i u R. Koreji, oni su neadekvatni za ostale ZUR kojima su potrebne institucije za promociju izvoza.

Što se tiče NiZ JIA, one su sredinom 80-tih godina u okviru *outward-oriented* strategije industrijalizacije razvijale radno intenzivne sektore sledeći obrazac R. Koreje i Tajvana. Na Filipinima i u Indoneziji, i u manjoj meri na Tajlandu i u Maleziji se dugo, pored *outward* orijentisane industrijalizacije, paralelno primenjivala i strategija supstitucije uvoza.

Kako navodi Tambunlertchai, krajem 50-tih godina Tajland je počeo da smanjuje direktno državno angažovanje u industrijskom sektoru, ali je naglasak još uvek bio na supstituciji uvoza. Visoka zaštita data sektorima u okviru politike uvozne supstitucije stvorila je ekonomsku neefikasnost, veliko oslanjanje na uvozne inpute i koncentraciju industrijskih aktivnosti u blizini glavnog grada. Početkom 70-tih godina, Tajland je obezbedio podsticaje proizvodnji namenjenoj industrijskom izvozu. Glavne mere su bile slične korejskim i tajvanskim tokom početne etape promocije izvoza. Međutim, kako ističe Yang, ovi podsticaji su bili skromni, pošto je devizni kurs na Tajlandu generalno bio realan.

Sled događaja je bio sličan i u Maleziji. Od 1957. do 1968. g. supstitucija uvoza je, u okviru Uredbe o pionirskim sektorima, bila dominantna strategija industrijskog razvoja. Godine 1968. primat dobija strategija promocije industrijskog izvoza. Druga etapa supstitucije uvoza je bila inicirana 1980. g. pri čemu je korišćen model stvoren pod snažnim uticajem korejskog.

U Indoneziji je industrijalizacija otpočela znatno kasnije zbog političke (ne)stabilnosti, kao i ekonomskog oporavka nakon Drugog svetskog rata. Formiranje uvozno supstituirajućih sektora u proizvodnji finalnih potrošnih dobara je inicirano nakon 1967. g. Tek je sa malim padom cena nafte 1986. g. Indonezija usvojila strategiju promocije nenaftnog izvoza koja je trajala do 1990. g. Strategiju promocije izvoza je pratilo smanjenje zaštite, tako da se može zaključiti da je strategija promocije izvoza bila sprovedena zajedno sa selektivnom supstitucijom uvoza. U periodu 1990-1995. g. došlo je do usporavanja promocije izvoza i iniciranja druge etape supstitucije uvoza. Međutim, slabi rezultati prve etape industrijalizacije i izvoza proizvoda lake industrije su stvorili slabu industrijsku osnovu. Zaključuje se da je zaokret ka razvoju sektora polufabrikata i kapitalnih dobara bio preuranjen.

Filipini su politiku *inward-oriented* industrijalizacije sprovodili izuzetno dugo i prelazak na *outward-oriented* politiku još uvek nije završen. Kako ističe Yang, ova zemlja je suviše dugo održavala prećenjenost valute, i zadržavala deviznu i uvoznju kontrolu.

U trećoj etapi industrijalizacije, u azijskim NiZ su rastući značaj dobili proizvodi intenzivni tehnologijom i proizvodi sa visokom dodatom vrednošću. Posebno su Singapur,

Tajvan i R. Koreja otpočeli promociju istraživanja i razvoja osnivanjem tehnoloških gradova, instituta, kao i transfera tehnologije iz inostranstva.

Na bazi generalno uspešnog iskustva azijskih NiZ u procesu industrijalizacije, može se izvući nekoliko zaključaka validnih za ostale kasnopridošlice.

Bez obzira na rezultate koje obezbeđuje *export-led* strategija razvoja *outward-oriented* pristup ne bi trebalo da bude cilj od početka do kraja. Danas je opšte prihvaćen stav da i promocija izvoza i supstitucija uvoza imaju ulogu u procesu razvoja, kao i da ne moraju biti obavezno uzajamno isključive strategije. Na primer, u NiZ IA kada bi targetirani industrijski sektori izgradili tehnološki i menadžerski kapacitet, i postali međunarodno konkurentni, zaštita i drugi oblici podrške u okviru strategije supstitucije uvoza su bili postepeno povlačeni. Podsticaji bi bili preoblikovani u podršku novoj generaciji izvoznika koji će ostvariti prihode potrebne za uvoz kapitalnih dobara potrebnih za sledeću generaciju *infant* sektora. Zbog toga su NiZ IA konstantno zadržavale određeni spektar protekcionističkih mera i izvoznih podsticaja za sektore na različitim stepenima zrelosti. Autori UNCTAD-a ovaj fenomen često pogrešno opisuju kao *režim neutralnih podsticaja*. Pomenuti proces je razlog izostajanja konvencionalne dihotomije između strategije supstitucije uvoza i strategije promocije izvoza. Obe su bile integralni delovi jedinstvene strategije koja je imala za cilj ubrzanje investicija i rast produktivnosti na dugi rok, i povećanje dinamike inovacija.

Iskustvo azijskih NiZ pokazuje da "... supstitucija uvoza i promocija izvoza predstavljaju niz događaja sa određenim preklapanjem, a ne i/ili izbor zauvek. U ovom etapnom procesu, najvažnija uloga države je da obezbedi odgovarajuće podsticaje, prihvati promenjenu situaciju, proceni dolazak tačke zaokreta, pravovremeno promeni strategiju i konačno ukloni zaštitu. Naravno, režim podsticaja bi uvek trebalo da bude racionalan i jednostavan, sa jasnim kriterijumima i lakom primenom, naročito onda kada birokratija nije mnogo sposobna, ni poštena".¹³³

Targetiranje odabranih industrijskih sektora

Posebnu karakteristiku industrijske politike većine azijskih NiZ je predstavljalo podsticanje razvoja pojedinih prioritetnih, ključnih za razvoj sektora, proizvoda, čak i preduzeća, tzv. *targetiranje*. Targetiranje se može definisati kao selektivna podrška izabranim industrijskim sektorima i uključuje uvozni protekcionizam, subvencije za uvoz kapitalnih dobara i drugih inputa, preferencijalne kredite, poreske olakšice, itd. Targetirani sektori su retko bili oni kojima bi se bavio privatni sektor, te je umesto čekanja prirodnog, ali sporog osposobljavanja privatnog sektora država preuzimala podsticanje razvoja pojedinih sektora ili proizvoda. Država je vršila izbor strateški najvažnijih sektora i promovisala one koji još uvek nemaju, ali bi trebalo da steknu komparativne prednosti. U targetiranju je ideja *dinamičkih* komparativnih prednosti bila najpotpunije izražena.

Pored toga, treba istaći još jednu važnu odliku industrijske politike azijskih NiZ. Naime, kada bi targetirani industrijski sektori izgradili tehnološki i menadžerski kapacitet, i postali međunarodno konkurentni, zaštita i drugi oblici podrške su bili postepeno povlačeni. Fokus bi se pomerio na druge sektore. "Generalno, najambicioznije inicijative industrijske politike regiona

¹³³ (1994) *Manufactured Exports of East Asian Industrializing Economies: Possible Regional Cooperation* / Shu-Chin Yang, ed. - Armonk (N.Y.); London: Sharpe, - XII, s. 21.

(na primer, u Južnoj Koreji, Singapuru, Maleziji i na Tajlandu) su bile smanjene ili napuštene u roku od 5 ili 10 godina nakon što su inicirane".¹³⁴

Najpoznatiji primeri uključuju promociju teške i hemijske industrije u Japanu 50-tih godina i imitaciju ove politike u R. Koreji. Malezija, Singapur, Tajvan i čak, Hong Kong su takođe usvajali programe targetiranja, doduše sa umerenijim podsticajima, u cilju ubrzanja razvoja pojedinih industrijskih sektora.

Strukturalisti (Amsden-ova, Pack, Westphal, Wade) posmatraju targetiranje kao specifičan znak razvojne strategije azijskih NiZ. Oni veruju da su brižljivo targetirane subvencije i zaštita omogućili razvoj novih aktivnosti smanjenjem troškova i rizika, ističući da je industrijska politika postajala neefikasna kada bi ciljevi bivali suviše ambiciozni ili kada bi se promovisao suviše veliki broj sektora odjednom.

S druge strane, neoklasično stanovište odbacuje targetiranje smatrajući da ono ne stvara samo dobitnike, već takođe i gubitnike. Neoklasičari smatraju da je u slučaju azijskih NiZ verovatno došlo do usporenja prirodnog razvoja industrije odvrćanjem resursa od radno intenzivnih ka neefikasnim kapitalno intenzivnim sektorima, i oslabilo finansijski sektor i povećalo koncentraciju kapitala.

Dinamičke komparativne prednosti, industrijska transformacija i evolucija izvozne strukture

Sve NiZ IA su, kada su otpočele proces industrijalizacije, karakterisali velika gustina stanovništva i relativno nizak nivo obrazovanja. Najamnine nekvalifikovane i brojčane radne snage su bile niske u odnosu na produktivnost, što je ovim zemljama dalo početnu komparativnu prednost u radno intenzivnoj proizvodnji. Međutim, višak radne snage je bio apsorbovan sa privrednim rastom, a saglasno tome su porasli i nivoi realnih najamnina. Takođe je došlo do akumuliranja štednje i kapitala na osnovu brzog rasta ličnih prihoda i profita preduzeća. Istovremeno su postali raspoloživi svi oblici stranog kapitala (pomoć, zajmovi i SDI), što je dovelo do sniženja realnih kamatnih stopa i podstaklo razvoj kapitalno intenzivnih sektora. Poboljšano obrazovanje je unapredilo obučenosť radne snage, kao i tehnološki kapacitet, što je doprinelo razvoju tehnološko intenzivne industrijske proizvodnje i izvoza.

NiZ IA su se, sa značajnim razlikama, tokom odvijanja strukturnih promena u proizvodnji i izvozu držale sopstvenih komparativnih prednosti. Međutim, vanredne izvozne performanse azijskih NiZ ne bi bile moguće da su se ove privrede oslanjale samo na inicijalne komparativne prednosti. One su morale da stvore nove komparativne prednosti u drugim aktivnostima. U nekim zemljama je proces u velikoj meri bio spontan, dok je u drugim postojao određeni stepen intervencije. Upravo se ovaj pristup posmatra kao tipičan i karakterističan za NiZ IA i za njega se, s pravom, smatra da je pravi izvor *privrednog čuda* ovih zemalja. NiZ IA su, od sredine 70-tih godina, bile posebno uspešne u transformisanju strukture industrijske proizvodnje u smeru aktivnosti intenzivnih u obimu i visokokvalifikovanim radom. Na ove proizvode sada otpada većina industrijskog izvoza. U NiZ JIA je transformacija bila sporija, ali je početkom 80-tih godina ovaj proces dobio na ritmu i u ovim zemljama.

Promene u komparativnim prednostima NiZ IA i JIA su analizirali Naya, James i Plummer za period 1970-1986. g. U tu svrhu su korišćene promene u *otkrivenim komparativnim*

¹³⁴ (1995) Asian Transitional Economies. Challenges and Prospects for Reform and Transformation / Intern. Center for Econ. Growth; Ed. by Naya S.F., Tan J.L.H. - Singapore: Institute of South. Asian Studies, - VI, s. 39.

prednostima. Analiza je pokazala da se sa rastom BDP-a u R. Koreji, Hong Kongu i na Tajvanu prvo uočava veliki rast otkrivene komparativne prednosti za radno intenzivne proizvode, a zatim jednako veliki pad, iako je indikator ostao visok (preko 3). Tajland, Filipini i Indonezija su ostali na izrazito rastućem delu krive, dok su Singapur i Malezija zabeležili blag pad indikatora komparativnih prednosti. Sve NiZ JIA su imale mnogo niže indikatore za radno intenzivne proizvode, verovatno zbog većih komparativnih prednosti za resursno intenzivne proizvode. NiZ JIA su imale vrlo niske ili gotovo nepostojeće komparativne prednosti u proizvodima intenzivnim visokokvalifikovanim radom. Sve zemlje beleže rastuće indikatore za izvoz visokotehnoloških proizvoda, iako NiZ JIA beleže indeks blizu nule.

U većini NiZ IA se, zbog nepoverenja u tržište prilikom određivanja stvarnih komparativnih prednosti zemlje, smatralo da čak i pod pretpostavkom da privatni sektor pravilno oceni *postojeće* komparativne prednosti zemlje, on to nikako nije u stanju da učini po pitanju *budućih* komparativnih prednosti. Stoga je da bi se iskoristile *dinamičke* komparativne prednosti vođstvo prepušteno državi. Najbolji primer ovakve strategije je R. Koreja, u značajnoj meri Tajvan, dok čak ni Singapur nije od nje u potpunosti bio imun.

Međutim, pored prednosti ova strategija je imala i mane. Naime, čak ni za državu nije jednostavno da odredi komparativne prednosti. Kako ističe Woronoff, negativni rezultati mogu imati dva oblika: prvo, moguće je investirati u sektore koji nisu i možda nikad neće imati komparativne prednosti ili u perspektivne sektore suviše rano ili sa suviše sredstava; drugo, može se pojaviti nedostatak investicija u sektorima koji nisu targetirani. Ovakva politika može dovesti do *dualne strukture* privrede koja je podeljena između prioriternih i neprioriternih sektora, i između favorizovanih i zapostavljenih preduzeća.

Podsticanje radno intenzivne industrije je stoga predstavljalo razumnu odluku. "Iako većina hroničara ekonomskog uspona IA brzo prelazi preko ovog uvodnog perioda i posmatra ga sa određenom nelagodnošću, veoma je značajno posvetiti mu dosta vremena ... ukoliko se želi da se razume odakle potiču *poštovana čuda*. Upravo zbog toga što su na svom početku oni zaista bili čuda jeftinog rada i vrlo malo više od toga ...".¹³⁵ Radnici nisu bili mnogo zahtevni, jer zbog neorganizovanosti nisu mogli da se izbore za bolje uslove rada. Radnici u R. Koreji, Hong Kongu, Singapuru i na Tajvanu su početkom 90-tih godina imali najamnine u visini 1/8 najamnine radnika u RZ. Međutim, budući da su radili više sati u nedelji i više dana u godini nego kolege iz RZ Zapada, realna razlika je verovatno bliža nivou od 10, 15 ili čak 20 puta.

Međutim, NiZ IA se nisu ograničile na sektore u kojima jeftin rad ima odlučujuću prednost, već su koristile svoju prvobitnu prednost da bi napravile prodor u druge sektore za koje je bilo teško zamislivo da će biti dostupni ovim zemljama. Najfascinantniji primer je korejska brodogradnja,¹³⁶ ali i visoko sofisticirani proizvodi elektronike.

Privredni rast je NiZ IA, zemljama siromašnim zemljištem i prirodnim resursima, omogućio da steknu drugi proizvodni faktor koga je prethodno bilo izuzetno malo. To je kapital. Kapitalom je kupovana najbolja oprema, što je dovelo do postepene, ali uočljive i brze promene sa radno intenzivne na kapitalno intenzivnu proizvodnju. Tehnički nivo proizvodnje je takođe

¹³⁵ Woronoff J. (1992) Asia's "Miracle" Economies. - 2nd ed. - Armonk (N.Y.); London: Sharpe, s. - 210.

¹³⁶ Na početku je R. Koreja jedino posedovala sposobnost da proizvodi čelični kostur i deo jednostavnije opreme, dok su motor i kompleksnija oprema kupovani u Japanu ili Evropi. Ipak, prednost u delu radno intenzivnog rada je bila dovoljna da R. Koreja izbaci sa tržišta japanska i evropska brodogradilišta.

povećan sa poboljšanjem obrazovnog sistema, odnosno doškolovavanjem i specijalizacijom radnika.

Dok je rad u NiZ IA postajao sve skuplji, istovremeno je rasla konkurencija iz siromašnijih zemalja JIA i Južne Azije čiji je rad bio jeftin. Jedini način održavanja efikasne konkurentnosti je bilo smanjenje učešća rada i odgovarajuće povećanje učešća kapitala, što je takođe zahtevalo podizanje tehnološkog nivoa. Takođe, to je impliciralo drugi oblik unapređenja, a to je poboljšanje kvaliteta. Na taj način, od kraja 80-tih godina je došlo do drastične i kvalitativne promene u industrijskoj strukturi azijskih NiZ.

Iz Tabela 2 i 3 se uočava čitav niz sličnosti, kao i značajne razlike u industrijskoj transformaciji između NiZ IA i NiZ JIA, kao i u okviru svake grupe. Evolucija strukture izvoza NiZ IA pokazuje jasan obrazac sekvencirane transformacije od primarnih proizvoda u R. Koreji i Tajvanu, i od aktivnosti slobodne carinske zone u Hong Kongu i naročito, Singapuru, preko sve naprednijih etapa industrijalizacije ka proizvodima koji zahtevaju najviši nivo znanja i tehnologije. Kod NiZ JIA se uočava manje sistematičan obrazac razvoja, kao i veće razlike između samih zemalja nego što je to slučaj u NiZ IA.

Transformacija je u NiZ JIA u odnosu na NiZ IA bila sporija. Međutim, razlike u obrascu i toku transformacije su možda još značajnije. U NiZ JIA (Tabela 3) se uočava relativno mali izvozno orijentisani razvoj sektora sa niskim do srednjim nivoom zahteva u pogledu stručnosti, tehnologije, kapitala i obima proizvodnje, i nasuprot tome, u Maleziji i na Tajlandu od početka 80-tih godina nagli rast izvoza sofisticiranijih sektora industrije.

Dok su NiZ IA ostvarile relativno diversifikovanu izvoznu strukturu, u NiZ JIA se u velikoj meri pojavila dualna struktura, pri čemu se izvoz grupisao na gornjem i donjem kraju lestvice znanja i tehnologije. Pored toga, ukupan izvoz gornjih segmenata iz NiZ JIA krije veliki uvozni sadržaj/zavisnost. U NiZ JIA veći deo uvoznih elemenata je prerađen za izvoz u obliku delova, a mnogo manje u obliku finalnih proizvoda. Uvozni sadržaj izvoza je znatno viši u Maleziji i na Tajlandu nego u R. Koreji i na Tajvanu.

Na taj način, ono što izgleda kao skok sa niže lestvice znanja i tehnologije na višu lestvicu u izvozu, konsekvntno odražava u velikoj meri rastuću podelu rada između zemalja regiona gde NiZ JIA preuzimaju manje zahtevne i više radno intenzivne etape montaže. Ova izvozna struktura pre potiče iz uspeha NiZ JIA u privlačenju filijala TNK nego od upotrebe postojećih domaćih sposobnosti u tim sektorima. "U tom kontekstu, ...ideja *recikliranih komparativnih prednosti*, koja spaja domaće troškovne prednosti sa tehnologijom i veštinama TNK ne mora obavezno da ima iste implikacije za zemlju domaćina i za strane firme".¹³⁷

Kada se analizira evolucija izvozne strukture NiZ IA posebno se uočava da je učešće izvoza kapitalnih dobara u ukupnom izvozu koje se 1965. g. kretalo u rasponu min. 3% do max. 10% (R. Koreja i Singapur) poraslo krećući se u rasponu od min. 24% do max. 48% (Hong Kong i Singapur) 1990. g. Učešće kako proizvoda zasnovanih na prirodnim resursima (sa max. 72,6% 1970. g. u Singapuru na min. 10,5% 1987. g. u R. Koreji), tako i radno intenzivnih proizvoda (sa max. 76,2% u Hong Kongu 1970. g. na min. 39,0% 1987. g. u R. Koreji) je drastično opalo, dok je učešće izvoza proizvoda intenzivnih fizičkim i ljudskim kapitalom koje se 1970. g. kretalo u rasponu od min. 12,3% do max. 19,6% (R. Koreja i Hong Kong) poraslo krećući se u rasponu od min. 45,4% do max. 54,9% (Hong Kong i Singapur) 1987. g.

¹³⁷ (1996) Trade and Development Report, 1996 // UNCTAD, New York, Geneva, s. 121.

Tabela 2. NiZ IA: ROBNA STRUKTURA IZVOZA, 1965-1994 (učeeće u ukupnom nenaftnom izvozu, %)

Grupa proizvoda	R. Koreja				Tajvan				Singapur				Hong Kong			
	1965	1975	1985	1994	1965	1975	1985	1994	1965	1975	1985	1994	1965	1975	1985	1994
Grupa I	42,8	17,7	5,9	5,3	60,0	19,0	8,6	7,0	61,1	36,9	23,3	8,6	7,5	3,2	4,0	5,0
Hrana	17,5	14,1	4,4	2,8	53,0	16,6	6,2	4,0	21,2	11,8	7,6	4,8	4,7	1,9	2,1	2,9
Ostali primarni proizvodi	25,3	3,6	1,5	2,5	7,0	2,4	2,4	3,0	39,9	25,1	15,7	3,8	2,8	1,3	1,9	2,1
Grupa II	43,8	53,3	36,3	25,2	26,3	48,7	44,4	25,7	12,6	12,4	10,6	6,1	74,4	69,0	56,4	48,4
Drvo i proizvodi od papira	11,1	5,6	0,7	1,1	7,3	5,2	2,9	1,7	1,3	3,1	2,4	1,0	0,5	0,3	0,6	1,5
Tekstil, odeća i obuća	30,9	43,9	32,1	22,7	15,8	38,9	32,6	19,4	9,1	7,8	6,5	4,0	64,2	60,4	46,7	44,8
Proizvodi od nemetala	1,7	2,3	1,2	0,7	2,6	1,1	2,3	1,2	1,9	1,1	0,9	0,7	0,9	0,8	0,5	0,7
Igračke i sportska oprema	0,1	1,5	2,3	0,7	0,6	3,5	6,6	3,4	0,3	0,4	0,8	0,4	8,8	7,5	8,6	1,4
Grupa III	9,1	11,0	30,8	14,7	4,2	6,1	11,1	9,6	5,4	8,6	4,8	3,9	7,7	4,4	3,6	2,7
Gvožđe i čelik	7,7	4,9	6,4	5,4	2,6	1,9	2,1	1,9	2,3	2,6	1,4	0,9	0,9	0,1	0,1	0,2
Metalni proizvodi	1,3	2,6	5,2	2,8	1,2	2,7	5,4	6,1	2,5	2,0	1,7	1,3	3,6	2,9	2,5	2,3
Brodovi i čamci	0,0	3,0	17,9	5,6	0,0	0,4	0,6	0,5	0,1	3,8	1,4	1,1	0,5	0,3	0,1	0,0
Ostali proizvodi ^a	0,1	0,6	1,3	1,0	0,4	1,1	3,0	1,0	0,5	0,2	0,3	0,6	2,6	1,2	0,9	0,2
Grupa IV	3,0	10,9	13,4	35,3	3,1	11,7	19,0	29,2	13,7	24,8	29,4	32,7	4,7	9,5	12,9	18,2
Proizvodi od gume i plastike	0,7	3,7	2,0	2,2	0,3	3,1	4,1	3,9	0,8	0,6	0,8	1,1	1,0	2,8	2,3	1,8
Neelektrične mašine	1,5	0,7	2,0	5,7	1,4	2,8	4,5	8,2	4,6	8,6	8,6	7,5	0,6	0,6	1,6	3,3
Električne mašine	0,3	6,4	7,2	20,8	1,4	5,1	9,1	15,1	1,8	13,2	19,0	23,4	3,1	6,1	9,0	13,1
Motorna vozila	0,6	0,1	2,2	6,6	0,0	0,7	1,3	2,0	6,5	2,4	1,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Grupa V	1,4	7,2	13,5	19,5	6,4	14,4	17,0	28,5	7,4	17,4	31,9	48,7	5,8	13,9	23,1	25,8
Hemijski i farmaceutski proizvodi	0,2	1,6	3,6	7,1	4,9	2,0	2,9	6,1	5,7	6,0	8,7	6,9	1,3	0,9	1,1	4,0
Kompjuteri i kancelarijska oprema	0,0	1,0	2,1	4,0	0,0	1,6	4,5	13,5	0,3	2,6	9,3	27,6	0,0	1,7	5,7	7,1
Komunikacijska oprema ^b	0,9	3,0	5,7	6,7	1,3	9,0	7,7	6,6	0,5	4,9	8,6	10,4	3,6	7,0	6,9	4,5
Ostali proizvodi ^c	0,3	1,7	2,1	1,7	0,1	1,8	1,9	2,3	0,9	4,0	5,3	3,8	0,9	4,3	9,4	10,2

 Izvor: Kalkulacije Sekretarijata UNCTAD-a bazirane na podacima UN *Commodity Trade Statistics*.

^a Ostala transportna oprema osim motornih vozila, brodova i aviona; i vodovodno sanitarnih proizvoda. ^b Aparati i oprema za telekomunikacije, snimanje i reprodukciju zvuka, kao i poluprovodnici. ^c Avioni i avio oprema, naučni instrumenti, satovi i foto oprema.

U evoluciji izvozne strukture NiZ JIA je još uočljiviji nagli rast učešća industrijskog izvoza u ukupnom izvozu, sa 3%-6% 1965. g. do 41% za Indoneziju i 61%-71% za ostale tri zemlje 1991. g. U okviru industrijskog izvoza, učešće radno intenzivnih proizvoda se povećalo sa blizu 0% 1965. g. na 17% za Tajland i 61%-71% za ostale 3 zemlje 1991. g. Učešće kapitalnih dobara u ukupnom izvozu je 1991. g. bilo još uvek zanemarljivo za Indoneziju, iznosilo 14% za Filipine i 22% za Tajland, ali je poraslo na 38% za Maleziju zahvaljujući aktivnostima TNK u ovoj zemlji.

Možemo zaključiti da su tokom početne etape *outward-oriented* industrijalizacije NiZ IA u potpunosti eksploatisale svoje komparativne prednosti izvozeći proizvode lake industrije, tradicionalne radno intenzivne proizvode i proizvode stvorene preradom sirovina. Industrijska proizvodnja i izvoz su se vremenom unapredili ka više kapitalno i tehnološki intenzivnim proizvodima. Danas, može se reći da komparativne prednosti NiZ IA leže u velikoj diversifikovanosti i fleksibilnosti industrijskih sektora, kao i u brzom reagovanju na proizvodne inovacije i promene tražnje na svetskom tržištu.

S druge strane, "zemlje JIA, izuzetno bogate prirodnim resursima, bile su, i u značajnoj meri ostale, izvoznice primarnih proizvoda. Njihove komparativne prednosti su se, međutim, promenile ka radno intenzivnim industrijskim proizvodima, a u Maleziji ka kapitalno intenzivnom izvozu i izvozu intenzivnom visoko kvalifikovanim radom".¹³⁸ Od sredine 90-tih godina NiZ JIA su usvojile selektivniju industrijsku politiku u cilju razvoja sektora kapitalnih dobara što je dovelo do rastućeg učešća izvoza ovih sektora, ali uz vrlo visoke troškove.

¹³⁸ (1994) Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies, - VIII, s. 239.

Tabela 3. NiZ JIA: ROBNA STRUKTURA IZVOZA, 1965-1994 (učešće u ukupnom nenaftnom izvozu, %)

Grupa proizvoda	Indonezija				Malezija				Tajland			
	1967	1975	1985	1994	1965	1975	1985	1994	1965	1975	1985	1994
Grupa I	96,7	95,8	75,9	42,0	94,8	81,0	63,6	23,6	98,0	85,7	63,3	28,7
Hrana	27,0	22,7	14,6	11,7	6,9	7,7	6,1	3,6	55,2	64,0	47,4	22,7
Ostali primarni proizvodi	69,7	73,1	61,3	30,3	87,9	73,3	57,5	20,0	42,8	21,7	15,9	6,0
Grupa II	0,2	0,4	16,4	43,6	1,5	5,6	7,0	12,0	1,6	11,1	22,5	27,1
Drvo i proizvodi od papira	0,0	0,1	10,0	17,3	0,7	2,6	1,5	4,1	0,1	1,3	1,3	1,1
Tekstil, odeća i obuća	0,2	0,3	6,1	24,7	0,5	2,7	4,5	6,2	0,5	6,6	16,7	20,4
Proizvodi od nemetala	0,0	0,0	0,4	1,0	0,3	0,3	0,5	1,1	1,0	3,2	4,2	4,0
Igračke i sportska oprema	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,4	0,7	0,0	0,0	0,3	1,6
Grupa III	0,1	0,3	0,4	3,0	0,3	0,8	2,2	3,0	0,1	0,8	1,7	3,3
Gvožđe i čelik	0,0	0,0	0,3	1,0	0,1	0,2	0,5	0,8	0,0	0,3	1,0	0,7
Metalni proizvodi	0,1	0,2	0,0	1,1	0,2	0,4	0,5	1,1	0,1	0,5	0,6	1,5
Brodovi i čamci	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,1	1,2	0,6	0,0	0,0	0,0	0,2
Ostali proizvodi ^a	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0	0,1	0,1	0,5	0,0	0,0	0,1	0,9
Grupa IV	2,5	1,4	1,0	3,9	2,3	5,7	20,7	29,8	0,1	1,6	9,6	20,7
Proizvodi od gume i plastike	0,0	0,0	0,1	0,9	0,5	0,7	0,6	1,3	0,0	0,4	1,3	2,8
Neelektrične mašine	2,5	0,8	0,2	0,6	0,7	1,6	2,1	3,6	0,0	0,2	1,8	3,7
Električne mašine	0,0	0,6	0,8	2,1	0,2	3,1	17,9	24,5	0,1	1,0	6,3	12,7
Motorna vozila	0,0	0,0	0,0	0,4	1,0	0,4	0,2	0,4	0,0	0,0	0,2	1,5
Grupa V	0,5	2,1	6,3	7,5	1,2	6,9	6,5	31,6	0,1	0,9	3,0	20,2
Hemijski i farmaceutski proizvodi	0,5	1,4	5,9	3,2	1,1	1,0	1,6	3,1	0,1	0,6	1,4	3,0
Kompjuteri i kancelarijska oprema	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0	0,9	0,2	10,0	0,0	0,0	0,8	9,5
Komunikacijska oprema ^b	0,0	0,1	0,0	2,5	0,0	0,6	3,3	13,8	0,0	0,1	0,1	4,2
Ostali proizvodi ^c	0,0	0,6	0,4	0,9	0,1	4,4	1,4	4,7	0,0	0,2	0,7	3,5

Izvor: Kalkulacije Sekretarijata UNCTAD-a bazirane na podacima UN *Commodity Trade Statistics*.

^a Ostala transportna oprema osim motornih vozila, brodova i aviona; i vodovodno sanitarnih proizvoda. ^b Aparati i oprema za telekomunikacije, snimanje i reprodukciju zvuka, kao i poluprovodnici. ^c Avioni i avio oprema, naučni instrumenti, satovi i foto oprema.

Izazov industrijske transformacije je NiZ JIA naveo da slede politiku koju su prethodno sprovodile NiZ IA. Međutim, primena iste politike u drugačijim uslovima je izazvala dilemu da li su targetirani sektori strateški povezani sa ostatkom privrede i da li su pravilno izabrani da bi mogli da u značajnoj meri unaprede industrijalizaciju. Nažalost, obim dostignute strukturne transformacije je u ovim zemljama daleko iza dostignuća NiZ IA, jer mere nisu bile stvorene i primenjene u kontekstu široko zasnovane industrijske strategije ili putem izgrađene institucionalne strukture one vrste koja postoji u NiZ IA. Ovo bi moglo predstavljati značajnu lekciju za druge ZUR.

Rast vođen izvozom

Rast vođen izvozom se odnosi na obrazac rasta zasnovan na međusobno povezanoj ekspanziji industrijske proizvodnje i izvoza. "Sa *mainstream* tačke gledišta, izvozom vođena strategija rasta se zasniva na ideji da će rast biti podstaknut spoljnom tražnjom inducirajući rast izvoza u zemljama sa otvorenom privredom i zdravom makroekonomskom politikom. Makroekonomska politika je u ovoj formulaciji imala sekundarnu ulogu ...Privredni rast je pre bio rezultat finansijske stabilnosti nego rezultat razvojne strategije ili makroekonomske politike koja je dala prioritet privrednom rastu. Umesto toga, prioritet je bio dat ekonomskoj integraciji sa svetskim tržištem koja će forsirati poravnanje domaćih cena sa svetskim cenama ostvarujući konkurentnost".¹³⁹

¹³⁹ Bradford C. I., Jr (2005) *Prioritizing Economic Growth: Enhancing Macroeconomic Policy Choice / G-24 Discussion Paper, Series UNCTAD, No. 37, s. 21.*

NiZ IA, a potom i NiZ JIA, su tokom 70-tih i 80-tih godina beležile stabilan privredni rast koji se često opisuje kao *export-led*. Dva ključna faktora su osnovni elementi *export-led* rasta. Jedan je faktor ponude, odnosno izvoz industrijskih proizvoda, a drugi je njegov pandan na strani tražnje, odnosno tržišni plasman.

Export-led rast je u azijskim NiZ simultano imao dva cilja, industrijski razvoj i promociju izvoza, koji pod optimalnim uslovima formiraju dinamički krug kumulativne uzročnosti. Opšte je prihvaćen stav da je privredni rast u Hong Kongu *vođen izvozom*, odnosno iniciran i održavan brzom ekspanzijom izvoza. Za druge zemlje regiona IA ovaj uzročno-posledični odnos nije tako jednostavan, jer je jednako moguće da izvozna ekspanzija bude pre rezultat nego uzrok privrednog rasta. Na primer, za ekspanziju japanskog izvoza se često kaže da je *vođena rastom*.

Takođe, ciljevi u obliku industrijskog razvoja i promocije izvoza imaju i element međusobne kontradiktornosti. Promocija industrijskog razvoja vrlo često zahteva zaštitu, koja putem mobilizacije resursa i precenjenosti valute, funkcioniše kao smetnja promociji izvoza. Da bi se to kompenzovalo ili smanjilo, pribegava se merama koje imaju efekte subvencionisanja izvoza. Što ambicioznija postaje promocija industrijskog razvoja, to je potrebna veća promocija izvoza.

NiZ IA, i u manjoj meri NiZ JIA, su iskoristile srećnu okolnost u obliku ubrzano rastućih svetskih tržišta tokom 70-tih godina, mada njihov razvoj nije zavisio samo od rasta svetske tražnje. NiZ IA su ostvarile značajne rezultate u izvozu već nakon 1965. g. Godine 1986., ove zemlje su postale najznačajnije izvoznice među ZUR. Tajvan se nalazio na vrhu sa 40 mlrd. USD izvoza, praćen Hong Kongom i R. Korejom sa izvozom na nivou od 35 mlrd. USD. Singapur se nalazio na trećem mestu sa 22 mlrd. USD. U IA, u prvoj polovini 80-tih godina, učešće izvoza u BDP-u je iznosilo 35% u R. Koreji, više od 50% na Tajvanu i čak 100% u gradovima-državama Hong Kongu i Singapuru.

Među NiZ JIA "..., stope rasta su se kretale od 17% do 30% godišnje. Ove zemlje su pretežno bile izvoznice primarnih proizvoda u 60-tim i 70-tim godinama, pri čemu je izvoz industrijskih proizvoda učestvovao sa 8% i manje u ukupnim prihodima na osnovu robnog izvoza 1970. g. Godine 1990. izvoz industrijskih proizvoda je učestvovao sa 35% (u Indoneziji) do 64% (na Tajlandu) u ukupnim izvoznim prihodima".¹⁴⁰ Prema podacima UNIDO-a (1991 g.), udeo NiZ IA i JIA u svetskom izvozu industrijskih proizvoda je porastao sa 3,5% 70-tih godina na 12% 1988. g.

Export-led rast se meri brzinom ekspanzije i rasta izvoza industrijskih proizvoda. *Stopa izvozne industrijalizacije* predstavlja odnos između izvoza industrijskih proizvoda i ukupnog izvoza (Tabela 4). Iako je za azijske NiZ ovaj pokazatelj vrlo različit, sve zemlje beleže rastuću stopu. Godine 1984/85. stopa je nadmašila 90% za NiZ IA, sa izuzetkom Singapura. NiZ JIA zaostaju za NiZ IA u ovom pogledu, iako je uočljiv vrlo brz rastući trend, čak i tokom perioda svetske recesije u periodu 1980-1985. g.

Iako se stabilan privredni rast NiZ IA u 70-tim i 80-tim godinama duguje rastu izvoza, krajem 80-tih godina obrazac rasta ovih zemalja se promenio ka manjem naglasku na izvozu. "Naime, uspeh rasta vođenog izvozom je proizveo kontraproaktivne elemente, jer su viši dohodak i diversifikovana industrijska struktura dostigli nivo na kome nije potrebno nastavljati sa

¹⁴⁰ (1994) Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies, - VIII, s. 237.

export-led politikom".¹⁴¹ S druge strane, NiZ JIA su uspešno sledile *export-led* politiku rasta u 80-tim godinama.

Tabela 4. STOPE INDUSTRIJALIZACIJE IZVOZA

	1970	1980	1985	1986	1987
SAD	70,1	67,9	74,6	76,5	77,9
Japan	93,3	95,6	97,1	97,3	97,3
R. Koreja	76,7	89,9	91,4	92,0	92,8**
Tajvan	76,1	87,9	90,5	91,0	91,8
Hong Kong	92,9	92,4	91,6	92,1	92,4
Singapur	30,5	53,9	58,4	65,4	71,7
Tajland	10,7	29,0	39,3	44,6	-
Malezija	7,4	19,0	27,3	37,3	39,8
Filipini	7,6	37,0	57,1	58,0	-
Indonezija	1,4	2,4	13,2	19,5	24,3
Meksiko	32,5	11,9	27,1	30*	-
Brazil	14,2	38,6	44,8	41*	-
Argentina	13,9	23,2	21,4	26,4	-
Čile	4,4	9,7	7,4	9,2	-

Izvor: IDE Trade Data Retrieval System (AIDXT).

Primedba: Industrijski izvoz je definisan kao SITC 5-9 (isključujući SITC 68).

* IBRD, World Development Report, 1988. ; ** Trgovinska statistika svake zemlje.

Tržišni plasman je sledeći značajan pokazatelj *export-led* rasta. Najveći deo izvoza azijskih NiZ je bio plasiran u RZ. Krajem 80-tih godina, R. Koreja je upućivala 67% izvoza u Japan, SAD i EZ-9. Odgovarajuće učešće je iznosilo 48,2% za Hong Kong, 71,3% za Tajvan, 44,9% za Singapur i 64,4% za NiZ JIA. SAD su pojedinačno najveće tržište za sve NiZ IA. NiZ JIA izvoze više u Japan, uglavnom zbog potreba ove zemlje za uvozom sirovina. Međutim, za izvoz industrijskih proizvoda, SAD su još uvek najveće tržište.

Nažalost, istovremeno jačaju novi oblici protekcionizma i trgovinskog regionalizma u RZ. Svetski trgovinski sistem se udaljava od carinskog tretmana najpovlašćenije nacije ka selektivnim kvantitativnim ograničenjima pod izgovorom dobrovoljnih izvoznih ograničenja. Ove mere su disproporcionalno usmerene protiv industrijskog izvoza azijskih NiZ i drugih ZUR.

4.4.4 Karakteristike i dometi industrijske politike pojedinih azijskih NiZ

U drugoj polovini XX veka azijske NiZ su se najbrže industrijalizovale od svih ZUR. Privredni uspeh azijskih NiZ predstavlja dokaz da brza ekspanzija industrijske proizvodnje i izvoza podstiče rast BDP-a i potrošnje. Rast industrijske proizvodnje je u ovim zemljama u velikoj meri zavisio od izvoza, pratio je diktat komparativnih prednosti i stvorio je krug dobitaka od produktivnosti koji su povećali izvoznju konkurentnost. Brz rast BDP-a azijskih NiZ je bio rezultat industrijalizacije (Tabela 4). Ove zemlje su zabeležile rast industrijskog sektora po stopama od 13,2% do 18,7% godišnje u periodu od 1965-1980. g. i po stopama od 6,7% do 12,4% u periodu 1980-1991. g. Samim tim, učešće industrijskog sektora u BDP-u se povećalo sa 15%-24% 1965. g. na 17%-34% 1991. g. (osim u Hong Kongu, gde je opao zato što se mnogo brže povećavao sektor usluga). Industrijski sektor je u NiZ IA u periodu 1980-1986. g.

¹⁴¹ (1990) Perspectives on the Pacific Basin Economy: A Comparison of Asia and Latin America: Papers and Proc. of the Tokyo Symposium on the Present and Future of the Pacific Basin Economy, held on July 25-27 1989, in Tokyo / Ed. by Takao Fukuchi, Matsuhiro Kagami. - Institute of Developing Economies (IDE), XIV, s. 94.

učestvovao sa blizu 30% u ukupnom BDP-u. Učešće industrijskog sektora u BDP-u je 1986. g. iznosilo 21% u Hong Kongu, 27% u Singapuru, 30% u R. Koreji i 39% na Tajvanu. Indonezija, Malezija i Tajland su zabeležili brzi rast industrijske proizvodnje po stopama uporedivim sa NiZ IA. Učešće industrijskog sektora u BDP-u NiZ JIA se povećalo sa 8-20% 1965. g. na 21-27% 1991. g., dostižući rast koje su NiZ IA zabeležile krajem 60-tih godina. Od 1965. g. do 1991. g. sve NiZ JIA (osim Filipina u 80-tim godinama) su ostvarile znatno brži rast industrijskog sektora nego rast BDP-a. Rezultati azijskih NiZ su bez presedana u istoriji. Ipak, obe grupe azijskih NiZ su u industrijskoj strukturi vremenom menjale naglasak u korist sektora usluga.

Do sredine 60-tih godina, R. Koreja je gotovo iscrpla fazu jednostavne supstitucije uvoza. Početkom 70-tih godina, promene u spoljnom okruženju su imale ozbiljne posledice po korejsku industrijsku politiku. Zbog toga se smatralo da je od suštinske važnosti podstaći razvoj teške i hemijske industrije, kao i restrukturirati robnu strukturu u korist sofisticiranijih industrijskih proizvoda sa višom dodatom vrednošću.

Alokacija kredita od strane države je bila najsnažnije sredstvo podržavanja strateških sektora teške i hemijske industrije. Međutim, jeftin kapital je doveo do preteranih i neefikasnih investicija. Država je da bi korigovala problem viška investicija i ozbiljnih sektorskih neravnoteža 80-tih godina intervenisala napuštanjem određenih projekata ili smanjenjem njihovog obima, kao i strukturnim prilagođavanjem. Takođe, do juna 1980. g. većina usmerenih kredita nije više bila produžavana tako da je došlo do pada relativnog učešća ovih kredita, a od 1984. g. je bila uvedena fleksibilnost u upravljanju kamatnim stopama. Zakon o industrijskom razvoju iz 1986. g. je ograničio intervencije države na intervencije radi industrijske racionalizacije, i to u tzv. *industrijskim sektorima budućnosti*, kao i u tzv. *sektorima na zalasku*.

Young i Smith-ova ističu da je tokom 80-tih godina industrijska politika R. Koreje izvršila preorijentaciju ka tehnološki intenzivnim sektorima. Korejska industrija se krajem 80-tih i početkom 90-tih godina ponovo suočila sa potrebom značajnog restrukturiranja, kako zbog konstantne promene konkurentske pozicije R. Koreje, tako i zbog otvaranja domaćeg tržišta, rastućih najamnina i kontinuirane apresijacije valute. Finansijska slabost bankarskih institucija je postavila velika ograničenja restrukturiranju.

U mnogo čemu Tajvan je sprovodio industrijsku strategiju sličnu korejskoj. Međutim, neki autori tvrde da je Tajvan ostvario bolje rezultate od R. Koreje ne koristeći skupe podsticaje teškoj i hemijskoj industriji.

Početkom 80-tih godina, Tajvan je otpočeo program *udaljavanja* od radno intenzivnih sektora, uz istovremenu primenu politike identifikovanja i promovisanja *strateških* sektora, uglavnom primenjujući preferencijalne poreske mere i finansijske podsticaje za *high-tec* sektore (elektronika, mašine i informatika). Kriterijumi za izbor strateških sektora su bili *high-tec* intenzivnost, tržišni potencijal, visoka dodata vrednost i veliki *linkage* efekti između sektora.

"Međutim, empirijska istraživanja ove politike su otkrila da korisnici intervencije industrijske politike u ovom periodu nisu bili strateški sektori. Struktura podsticaja industriji je više bila usmerena ka održavanju gubitnika nego biranju pobednika... U odnosu na druge, sektori posmatrani kao strateški (*high-tec*)... su imali niske stope efektivne pomoći i subvencija. Najveći primaoci subvencija su ustvari bili oni koji su imali opadajuću komparativnu prednost, kao što su tekstilni i sektori u kojima Tajvan nije ostvario specijalizaciju i komparativne prednosti".¹⁴²

¹⁴² Smith H. (1995) Industry Policy in East Asia. // *Asian-Pacific Economic Literature*, Canberra, Vol. 9, No. 1. – s. 28.

Brz privredni rast je u Hong Kongu otpočeo 50-tih godina XX veka sa transformacijom od distribucionog centra ka industrijskom centru. Privredna transformacija je ostvarena bez industrijske politike, bez planiranja, nizom uspešnih samoprilagođavanja promenama u domaćem i spoljnom ekonomskom okruženju.

Proces privrednog rasta Hong Konga je bio praćen strukturnim promenama koje su uključivale međusektorsko premeštanje resursa. Mogu se uočiti tri faze strukturnih promena. Prva faza tokom 50-tih i 60-tih godina, kada je došlo do premeštanja resursa u sektor industrije, druga početkom 70-tih godina kada je došlo do razvoja finansijskih usluga i treća faza inicirana početkom 80-tih godina, kada je Kina otpočela sa *politikom otvorenih vrata*.

Međutim, treba istaći posledice "državne politike neintervencionizma u domenu industrijskog razvoja. ...Država nije podržala industriju preko razvoja radne snage, i promocije baznih i primenjenih istraživanja, tako da je industrijska tehnološka osnovica Hong Konga danas znatno ispod one na Tajvanu, u Južnoj Koreji i čak, Singapuru".¹⁴³ Nedavno je, ipak, zauzet aktivniji stav prema industrijskoj transformaciji.

Strategija privrednog razvoja Singapura je do 1965. g. gotovo u potpunosti pratila industrijsku strategiju Malezije zasnovanu na supstituciji uvoza. Vrlo brzo nakon sticanja nezavisnosti strategija se refokusirala na promociju izvoza.

Godine 1972. industrijalizacija Singapura je ušla u novu etapu. Isprva je industrijska i izvozna promocija bila gotovo sveobuhvatna i neselektivna da bi u međuvremenu država usvojila selektivniju i strožiju strategiju promocije industrije. Međutim, brz privredni rast i industrijalizacija su doveli do pune zaposlenosti krajem 70-tih godina, te je sa porastom realnih najamnina Singapur počeo da oseća pritisak rastuće, pre svega regionalne, konkurencije u izvozu. Singapur je stoga morao da se usmeri ka industrijskom restrukturiranju. Godine 1979. lansiran je Desetogodišnji plan, koji je postavio kao cilj promociju sektora sa višom dodatom vrednošću. Kao rezultat pomenutih napora, privredna struktura Singapura se do kraja 80-tih godina promenila i pomerila ka više uslužno izvozno orijentisanoj nego industrijski izvozno orijentisanoj privredi, dok su izvoz i BDP doživeli snažan rast (ponovo preko 9% godišnje).

Početak 90-tih godina, Singapur se suočio sa izazovima kako na strani tražnje, tako i na strani ponude koje su uticale na usporenje industrijskog izvoza. Država je promptno adaptirala razvojnu strategiju po kojoj je Singapur trebalo da postane kompletan međunarodni poslovni centar za proizvodnju i usluge, i najveći izvoznik usluga.

U Indoneziji, u periodu 1973-1985. g. država je pokušavala da ubrza industrijalizaciju kombinacijom politike supstitucije uvoza, regulacije investicija i državnog vlasništva. Industrijska politika je tokom ovog perioda uticala na obrazac industrijalizacije zaštitom domaćih sektora. Postojeći sistem zaštite još uvek nije bio naklonjen industrijskom izvozu. Fane, i Phillips i Warr smatraju da su i dalje najzaštićeniji sektori bili oni u kojima je komparativna prednost Indonezije bila najmanja.¹⁴⁴

U Indoneziji, izvoznici nafte, proces industrijalizacije i industrijski izvoz su bili blisko vezani za cenu nafte. Godine naftnog buma, 1973-1982. g, su u velikoj meri ugrozile reforme.

¹⁴³ (1994) *Manufactured Exports of East Asian Industrializing Economies: Possible Regional Cooperation* / Shu-Chin Yang, ed. - Armonk (N.Y.); London: Sharpe, XII, s. 124-5.

¹⁴⁴ Nakon 20 godina intervencija, automobilski sektor je ostao intenzivno zaštićen carinama u rasponu od 175-275% (1993. g.). On je i dalje bio *infant* sektor, jer se proizvodnja nije približila minimalnim prosečnim nivoima troškova. Drugi neuspešni primer uključuje ivericu (preradu drveta) i industriju čelika u državnom vlasništvu.

Međutim, i pad cena nafte (1982-1985. g. i 1986-1988. g.) je proizveo značajne posledice, pošto je izvoz nafte predstavljao blizu 70% ukupnog izvoza. Za razliku od finansijskih mera, industrijska i trgovinska politika su u još većoj meri postale protekcionističke. Tokom perioda 1982-1986. g., zbog platnobilansnih pritisaka, obnovljena je podrška uvozno supstituirajućoj industrijalizaciji.

Međutim, Hill smatra da postoji malo dokaza da se brz industrijski rast Indonezije može pripisati onoj vrsti selektivne industrijske politike koju su sproveli Japan, R. Koreja i Tajvan. Većina autora se slaže da u Indoneziji ne postoji *snažna država* u obliku koji se može porediti sa NiZ IA. Hill ističe da je Indonezija bila *čvrsta država* u makroekonomskom upravljanju, ali je na nivou mikro intervencija pokazala sve znake *mekane države* - sklone korupciji. Pangestu-ova ističe da Indonezija nikada nije imala jasno definisan plan promocije izvoza kao NiZ IA. Čak je nekoliko značajnih reformi imalo važnije ciljeve od promocije izvoza.

U Maleziji se, nakon sticanja nezavisnosti, mogu uočiti tri etape industrijskog razvoja: 1) strategija supstitucije uvoza od 1958. g, kada je doneta Uredba o *pionirskim* sektorima do 1968. g.; 2) strategija promocije industrijskog izvoza od 1968. g., kada je donet Zakon o podsticanju investicija do 1980. g.; 3) podsticanje teške industrije i druga runda supstitucije uvoza od 1980. g.

Druga etapa supstitucije uvoza je bila fokusirana na sektore zasnovane na resursima. Ona je bila praćena drugom etapom promocije izvoza koja je stavila naglasak na kapitalno i tehnološki intenzivne proizvode, i druge industrijske proizvode zasnovane na resursima u kojima Malezija ima komparativne prednosti. Kako Bowie sugerše, Malezija se, kao i Indonezija, ne može povezati sa modelom developmentalističke države kojim se često opisuje razvojna strategija R. Koreje i Tajvana.

Početkom 80-tih godina bila je usvojena politika *Ugledati se na Istok* kao pokušaj podražavanja japanskog i korejskog primera razvoja teške industrije. Država je stvorila holding kompaniju *The Heavy Industries Corporation of Malaysia* – HICOM. Međutim, HICOM preduzeća su uglavnom imala vrlo loše rezultate.

Ipak, mnogi autori smatraju da je, sveukupno, Malezija reagovala promptno i fleksibilno na promene u svetskoj privredi.

Kako navodi Tambunlertchai, Tajland je već nakon Drugog svetskog rata otpočeo sa intenzivnom promocijom procesa industrijalizacije. Strategija se zasnivala na organizovanju velikog broja državnih preduzeća koja bi proizvodila različite industrijske proizvode. Međutim, kako ističe Ingram, inicijativa se pokazala neuspešnom. Krajem 50-tih godina, država je smanjila direktno učešće u industriji i povećala podršku privatnim preduzećima.

Krajem 1961. g. počeli su da se pojavljuju uvozno supstituirajući sektori namenjeni snabdevanju oružanih snaga, a tek kasnije, domaćeg tržišta. "Preduzetništvo je često imalo oblik neugodnog *braka* između politički zaštićenih tajlandskih vojnih oficira i kineskih biznismena".¹⁴⁵ Politika industrijalizacije je u 60-tim i 70-tim godinama podsticala uvozno supstituirajuće sektore, odnosno kapitalno intenzivne sektore i sektore proizvodnje potrošnih dobara, što je diskriminisalo poljoprivredu i radno intenzivne industrijske sektore u kojima Tajland uživa komparativne prednosti. Industrijski izvoz nije dobio ni deklarativnu podršku sve do početka 70-tih godina, jer se zemlja oslanjala na izvoz primarnih proizvoda. Čak se zaštita neefikasnih industrijskih sektora de facto povećala tokom 70-tih godina.

¹⁴⁵ Rostow W. W. (1990) *Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present: with a Perspective on the Next Century*, New York, Oxford, Oxford University Press, s. 418.

Prelazak na strategiju promocije izvoza se nastavio i tokom 80-tih godina, revizijom glomaznih izvoznih procedura i promocijom investicija strogo usmerenih ka izvoznim sektorima. Kako ističu Warr, Doner, Unger, Findlay i Garnaut, nakon reformi sredinom 80-tih godina na Tajlandu je nivo državne intervencije postao skroman, iako je industrijska politika nastavila da bude diskriminišuća u odnosu na male proizvođače. Tajland je krajem 80-tih – početkom 90-tih godina ostvario značajan rast kako industrijskog sektora, tako i industrijskog izvoza.

Razvojna strategija Tajlanda se sredinom 90-tih godina više usmerila ka intenziviranju industrijske proizvodnje, većoj sofisticaciji proizvodnje i višoj produktivnosti, što je zahtevalo prevazilaženje uskog grla u domenu kvalifikovane radne snage, odnosno reformu obrazovanja.

Nakon 1960. g. došlo je do promena u strukturi filipinskog izvoza, a nakon 1970. g. do velikih promena u strukturi netradicionalne industrijske proizvodnje. Učešće netradicionalnog industrijskog izvoza u ukupnom izvozu se značajno povećalo sa 1,2% 1960. g. na 36,4% 1980. g. i 73,2% 1990. g. Trend uočen u netradicionalnom industrijskom izvozu sledi obrazac drugih ZUR i, tek od nedavno, NiZ IA.

Međutim, ogroman rast industrijskog izvoza 70-tih godina nije de facto pokrenuo *efekat snežne grudve* na celokupan rast izvoza, kao što je bio slučaj u NiZ IA. U 80-tim godinama stope rasta industrijskog izvoza su opale, što je još više potencirano krizom 1983. g. Nakon 1986. g. na Filipinima je primenjen čitav niz strukturnih reformi i politika: liberalizacija trgovine, ukidanje deviznih ograničenja, makroekonomska politika saglasna potrebi za ekspanzijom, itd.

Hutchcroft, kao i mnogi drugi autori, smatra da je ekonomska politika na Filipinima gotovo u celini zarobljenik interesa uske elite. Usprkos velikoj obdarenosti ljudskim kapitalom, i obilnoj stranoj pomoći i kreditima, Filipini se među svim azijskim NiZ izdvajaju kao zemlja koja tek treba da stekne stabilnu izvoznju konkurentnost. Smith-ova ističe da su duboko ukopane klasne podele i slabe političke institucije sprečile da država usvoji i primeni politiku promocije izvoza. Iako je država stalno objavljivala liste ekonomskih aktivnosti koje treba da budu targetirane selektivnim kreditima, ove liste su obično postajale tako sveprožimajuće da su gubile sposobnost da ostvare specifične razvojne ciljeve.

4.5 Faktori rasta: strane direktne investicije, zajmovi i pomoć

Priliv stranih sredstava je od izuzetnog značaja za privredni razvoj i rast budući da omogućava jednoj zemlji da investira po stopi većoj od one koju podržava domaća štednja. "Naravno, takav priliv zahteva odgovarajuće tokove akcijskog kapitala ili duga; čak i zvanična pomoć za razvoj može doći sa uslovima i obavezama. Tokovi privatnog kapitala prate investicione mogućnosti, tako da oni mogu ojačati privredni razvoj nakon faze uzleta. ...Koncesioni zajmovi i pomoć bi trebalo da budu kontraciklični, ali, u praksi su teška vremena u snažnoj korelaciji sa recesijom u zemljama donatorima; na taj način, zvanična pomoć za razvoj teži da bude mnogo manja baš u vreme kada izvozni prihodi opadaju".¹⁴⁶

Spoljni finansijski resursi potiču iz različitih izvora, pojavljuju se u različitim oblicima i vezuju za različite ekonomske aktere. SDI, strani zajmovi i pomoć imaju prilično različite uloge u ZUR. Pojedine zemlje i regione karakterišu različiti obrasci korišćenja stranih sredstava u različitim vremenskim periodima.

¹⁴⁶ Naya S., McCleery R. (1994) *Relevance of Asian Development Experience to African Problems* / San Francisco (Cal.): ICS press, (7), 75 p. (Occasional papers/Intern. Center for Economic Growth; N 39), s. 15-6.

Azijske NiZ su generalno povukle skromna sredstva iz inostranstva - oko 2%-5% BDP-a - tokom perioda visokog, odnosno *čudesnog* rasta, tako da na osnovu njihovog iskustva potreba za stranim kapitalom može biti diskutabilna. Ove zemlje su se razvile bez velikog priliva SDI na početku privrednog uzleta. Naime, Evans primećuje da je do industrijalizacije u ovom regionu, sa izuzetkom Filipina, u velikoj meri došlo bez stranog kapitala u obliku investicija sve dok industrijski sektor nije bio dobro formiran. Međutim, azijske NiZ su bile značajan korisnik strane pomoći što je u inicijalnoj fazi razvoja svakako smanjilo potrebu za SDI.

Među azijskim NiZ Hong Kong, Tajvan i Singapur nisu imali probleme vezane za spoljni dug, jer se de facto nisu ni zaduživali u inostranstvu. R. Koreja, Malezija i Filipini su tokom perioda privrednog uzleta beležili značajne nivoe spoljnog duga, ali im je snažan izvoz (osim Filipina) omogućio da svoje dugove servisiraju uspešnije od drugih ZUR, a pogotovo zemalja LA (Tabela 5).

R. Koreja se među azijskim NiZ posebno ističe po svojoj zavisnosti od stranih zajmova, jer je među spoljnim finansijskim resursima preferirala spoljno zaduživanje. Ovu zemlju je karakterisao visok ratio spoljni dug/BNP u periodu 1980-1985. g. koji je bio podržavan visokim stopama izvoza. Početkom 90-tih godina u strukturi spoljnog duga kratkoročni dug je dostigao gotovo 100 mlrd. USD ili trećinu BDP-a. Međutim, treba naglasiti da je svega nekoliko privreda u svetu uspelo da se izbori za tako efikasan izlazak iz zaduženosti kao što je to uspela R. Koreja.

Sveukupno, azijske NiZ su u velikoj meri izbegle težak teret dugova 80-tih godina XX veka kako zbog efikasnog upravljanja prilikom prilivom stranog kapitala, tako i zbog fleksibilnog reagovanja samih država i donatora. Drugim ZUR je nedostajalo i jedno i drugo, te su za razliku od azijskih NiZ doživele dužničku krizu bez presedana.

Tabela 5. UKUPAN DUG, INDIKATORI ZADUŽENOSTI, 1982 (mil. USD)

	Ukupan dug	Dug/izvoz (%)	Racio servisiranja duga ^a (%)
Istočna i Jugoistočna Azija			
Indonezija	24,734	116,3	18,1
R. Koreja	37,330	131,6	22,4
Malezija	13,354	93,4	10,7
Filipini	24,551	297,8	42,6
Tajland	12,238	130,0	20,6

^aRacio servisiranja duga predstavlja odnos obaveza po kamatama i glavnici prema izvoznim prihodima.

Izvor: World Bank, *World Debt Tables 1992-93, Vol. 2: Country Tables* (Washington, D.C.: IBRD, 1992).

U razvoju azijskih NiZ, strana pomoć je igrala značajnu ulogu, zato što je u celini bila produktivno i efikasno korišćena. U ovim zemljama ona je dovela do povećanja domaće štednje koja je podržala mnogo više nivoe investicija od onih koji bi se inače mogli postići i nije zamenjivala nedostatak rasta domaće štednje.

Većina autora veruje da je među azijskim NiZ najbolji primer uspešno iskorišćene strane pomoći R. Koreja. U periodu 1953-1958. g. R. Koreja je dobijala 12 USD p/c strane pomoći, odnosno oko 15% BNP-a. Ipak, drugi tvrde da je strana pomoć de facto ometala ovu zemlju budući da je R. Koreja ostvarila privredni rast tek nakon što je strana pomoć stopirana. Kako navodi Egendorf, ni Hong Kong nije primao stranu pomoć kada je otpočeo sa privrednim rastom. Tajvan je, slično R. Koreji, otpočeo sa traženjem odgovarajuće strategije ka ekonomskoj stabilnosti i rastu tek nakon što su SAD prestale da pružaju pomoć ovoj zemlji 1965. g. Tri NiZ

JIA se takođe razlikuju po stepenu zavisnosti od strane pomoći. Na Tajlandu je pomoć bila značajan izvor finansiranja troškova razvoja. Ova zemlja je aktivno koristila pomoć tokom 80-tih godina, ali je uspešno izbegla veliku zavisnost od nje. Malezija je bila najmanje zavisna od pomoći među tri NiZ JIA i koristila je pomoć selektivno. Ova sredstva su najvećim delom bila upućena u delatnosti u kojima je bilo poželjno uvođenje novih znanja i tehnologija. Filipini su aktivno koristili pomoć tokom 70-tih i 80-tih godina, kao što to čine i danas.

Među zemljama donatorima, posebno se ističe uloga Japana. Karakteristika japanske pomoći je visoko učešće infrastrukture. Na primer, kako ističe Abegglen, 1989. g. 32% sredstava je bilo usmereno u puteve, pruge, luke, telekomunikacione sisteme i hidroelektrane. Tokom azijske finansijske krize 1997/98. g. Japan je igrao značajnu ulogu usprkos sopstvenim finansijskim teškoćama i dubokoj recesiji. Naime, Japan je bio prvi i najveći bilateralni donator koji je pomogao zemljama pogođenim krizom sa preko 19 mlrd. USD. Pored toga, lansiran je Novi Miyazawa plan koji je obezbedio još 30 mlrd. USD pomoći krizom pogođenim zemljama u cilju ponovnog sticanja poverenja međunarodnih investitora.

Tajvan i R. Koreja su, akumuliravši štednju i suficit bilansa tekućih transakcija, takođe otpočeli sa programima pomoći. Međutim, pomoć sa Tajvana je limitirana političkim pitanjima, dok su korejski programi ograničeni nedostatkom fondova.

Tabela 6. STRANA POMOĆ ZA ODABRANE AZIJSKE ZEMLJE

	Učešće pomoći u BNP-u (%)		Pomoć p/c (tekući USD)	
	1960	1970	1960	1970
Indonezija	n.p. ^a	4,7	0,9	4
Filipini	0,7	0,7	1,8	1,2
Malezija	0,6	0,6	1,6	2,4
Tajland	1,5	1,04	1,6	2
R. Koreja	6,3	3,0	10	8,6
Hong Kong	0,4	0,03	1,9	0,4
Singapur	-0,04	1,5	-0,2	15

Izvor: World Development Indicators 2001
^anema podataka

Sveukupno, zemlje regiona IA su definitivno imale koristi od ODA programa. Međutim, njihov precizni uticaj na privredni razvoj se ne može lako izmeriti.

Slično tome je i relativni doprinos SDI promociji industrijskog razvoja dugo bio predmet debate. U svakom slučaju, procena SDI je težak zadatak, jer postoje velike nedoumice u pogledu koristi koje donose kapital, tehnologija, upravljačke veštine i pristup stranim tržištima.

Veliki presedan na međunarodnim tržištima kapitala je usledio u 80-tim godinama XX veka što je imalo značajne implikacije na tokove SDI. Japan je postao najveći izvoznik kapitala, SAD su postale zemlja dužnik, stvorena je *kriza* dugova ZUR (po Krugman-u, upravo je velika spoljna zaduženost naterala ZUR da uvedu liberalnije režime u odnosu na SDI), došlo je do širenja transnacionalnog bankarstva i rastuće međuzavisnosti svetskih tržišta kapitala. Kapital je postao međunarodno mobilan kao nikad do tada. Fundamentalne promene van tržišta kapitala su takođe imale duboke implikacije na SDI, uključujući ubrzan ritam tehnoloških inovacija i rastući značaj trgovine uslugama.

Azijske NiZ su, sveukupno, imale koristi od ovih promena. Naime, iako su u prvoj polovini 80-tih godina realni globalni tokovi SDI opali, kao i nivo tokova koji odlaze u ZUR SDI

usmerene ka azijskim NiZ su nastavile da rastu (Grafikon 2 i Tabela 8). Dok je 1975. g. region IA primio manje od polovine sredstava usmerenih ka LA i Karibima, do sredine 80-tih godina situacija se potpuno obrnula. Azijske NiZ su bile atraktivnije stranim investitorima zbog niza očiglednih razloga: brz privredni rast i efikasna politika, bez privredne stagnacije zemalja SSA i teške zaduženosti LA. Na taj način, značajno je istaći *posebnost* regiona i u ovom domenu.

Ipak, praksa mnogih zemalja pokazuje da čak i ogroman priliv inostranog kapitala ne garantuje stabilne i visoke stope privrednog rasta. Moguće je da jedan od razloga leži u činjenici da se država u Aziji nije povukla iz privrede, već je preuzela osnovnu ulogu u sprovođenju reformi. Privredna transformacija i privlačenje investicija su se ostvarivali u saglasju sa nacionalnim planovima privrednog razvoja. Kako ističe Куприянов "priliv stranih investicija će davati najpozitivniji uticaj na razvoj zemlje u onom slučaju kada vlast ima sopstvenu snažnu ekonomsku politiku i privlači strane investicije u skladu sa svojim prioritetima. Tamo gde se država povlači od upravljanja privrednim razvojem, ustupajući ga TNK, priliv stranih investicija ne obezbeđuje visok i stabilan rast, i često vodi sniženju nacionalnog prioriteta".¹⁴⁷

4.5.1 Karakteristike politike prema stranim direktnim investicijama azijskih NiZ

Odnos prema SDI je bio integralni deo industrijske politike azijskih NiZ, u kojoj je država igrala kritičnu katalitičku ulogu. Međutim, ponovo, i u ovoj oblasti obrasci se razlikuju među pojedinim zemljama. Postoji kontrast između velike uloge SDI u Singapuru, Maleziji, Indoneziji, na Tajlandu i njihovog mnogo ograničenijeg učešća u R. Koreji. Po cenu određenih simplifikacija, azijske NiZ bi se mogle podeliti u 4 kategorije po pitanju politike prema SDI: "1) pasivna politika otvorenih vrata prema TNK, bez ikakvih intervencija u cilju selektivne promocije industrijskog razvoja (na primer, Hong Kong); 2) aktivna industrijska politika i promocija domaćih preduzeća u određenim delatnostima, ali ustvari politika otvorenih vrata, neintervencionistička politika u većini izvozno orijentisanih sektora (na primer, Tajland, Malezija); 3) veliko učešće TNK u industriji bez želje za promocijom domaćih preduzeća, ali sveprožimajuća i selektivna intervencija radi usmeravanja... investitora da svojim aktivnostima... povećaju domaću tehnološku sposobnost (na primer, Singapur); 4) selektivne, ograničene SDI radi maksimiziranja oslanjanja na eksternalizovane oblike transfera tehnologije u kontekstu industrijske politike radi usavršavanja industrijskog sektora, promovisanja domaćih veza i povećanja domaćih inovativnih sposobnosti (Koreja i Tajvan, i ranije Japan)".¹⁴⁸

SDI su u azijskim NiZ igrale različitu ulogu u različitim vremenima.

U kolonijalno doba, kako zaključuje Hill, veći deo stranih investicija je bio usmeren ka ekstraktivnim sektorima i plantažnoj poljoprivredi, ali takođe ka bankarstvu, trgovini, industriji i čak, infrastrukturnim uslugama. Međutim, tokom kolonijalnog doba takve investicije iz zemlje metropole se nisu smatrale *stranim* i velikim delom su pratile kolonijalnu podelu regiona.

Međutim, u postkolonijalnoj eri, nacionalne politike ovih zemalja u odnosu na SDI su postale različite. Tri bivše britanske kolonije su zadržale bazno otvoren stav. Indonezija je usvojila indiferentan i kasnije odbojan stav prema stranom kapitalu, dok je R. Koreja sprovodila izuzetno opreznu politiku prema SDI, naročito pre 1965. g. Tajvan je zadržao generalno liberalan režim prema SDI, uz određena ograničenja. Tajland je sprovodio politiku prema SDI gotovo

¹⁴⁷ Куприянов Д. (2005) Влияние иностранных инвестиций на экономический рост // *Экономист*, Москва, № 9 с. 85.

¹⁴⁸ Lall S. (1995) Industrial Strategy and Policies on Foreign Direct Investment in East Asia // *Transnational Corporations*, New York - Vol. 4, No. 3. - s. 10, 11.

identičnu kao Tajvan. Filipini su imali izrazito skeptičan stav prema SDI koji se promenio u doba Marcos-ovog Zakona o vanrednom stanju 70-tih godina.

Lall, za razliku od većine autora, smatra da su umesto *laissez faire* politike u odnosu prema SDI NiZ IA koristile intervencije. Ovaj autor uočava dve vrste strategija selektivne intervencije: *targetiraj i vodi strategiju* Singapura, i *ograniči i iskoristi strategiju* R. Koreje i Tajvana. Druga strategija ima podvarijante, jer je R. Koreja sprovedila detaljnije intervencije nego Tajvan, sa snažnijim ambicijama u pogledu razvoja sopstvenog tehnološkog kapaciteta.

Hong Kong je imao najliberalniji režim koji je kombinovao slobodnu trgovinu i neometan priliv SDI u uslovima dinamičnog privrednog rasta i rasta izvoza. Ipak, kako ističe Williams, priliv SDI u Hong Kong je od 70-tih godina do 1983. g. činio svega 6,3% bruto domaće akumulacije kapitala. Sa rastom najamnina i troškova zemljišta, preduzeća su realocirala proizvodnju u druge zemlje, uglavnom maticu Kinu.

Singapur predstavlja primer zemlje u kojoj su SDI bile najaktivnije korišćene kao faktor privrednog razvoja. Od 1960. do 1985. g. na TNK je otpadalo više od polovine industrijske dodate vrednosti. SDI su početkom 90-tih godina činile blizu $\frac{3}{4}$ svih investicija u Singapur. Lako se uočava da od svih NiZ IA Singapur ima najveći stepen oslanjanja na SDI. ZUR mogu mnogo da nauče iz singapurskog pristupa.

R. Koreja i Tajvan su tretirali SDI na sasvim različit način od Hong Konga i Singapura, i takođe jedna u odnosu na drugu. U tom smislu, zajednička karakteristika politike prema SDI je naglasak na promovisanju domaćih tehnoloških sposobnosti te su stoga SDI uvek dobijale sekundarnu ulogu u odnosu na druge oblike transfera tehnologije. Takođe, obe zemlje su oštro ograničavale SDI namenjene proizvodnji za domaće tržište. S druge strane, osnovna razlika između dve zemlje, kako navodi Amsden-ova, je da je R. Koreja bila mnogo zatvorenija u odnosu na SDI nego Tajvan, kao i da je imala mnogo veće ambicije u razvoju inovativnih sposobnosti i teške industrije nego Tajvan te je stoga državna intervencija bila detaljnija i sveobuhvatnija.

Podaci UN pokazuju da je među ZUR R. Koreja dugo zauzimala drugo mesto po niskom oslanjanju na SDI sa svega 2,3% BNP-a 1987. g., što je iznad 0,5% za Indiju, ali daleko ispod nivoa od 5,3% za Tajvan, 17% za Hong Kong, 87% za Singapur, 10% za Brazil i 14% za Meksiko.

Početkom 80-tih godina, ograničenja na SDI su u R. Koreji bila značajno smanjena. Na taj način, nakon 1984. g. SDI su se brzo povećale, sa prosečnih 130 mil. USD tokom perioda 1980-1983. g. na 665 mil. USD tokom perioda 1986-1988. g.

R. Koreja danas daje poreske i carinske povlastice stranim kompanijama, koje plasiraju investicije u visoko tehnološku proizvodnju (do 100% za investicije veće od 1 mil. USD), a takođe i onima koji osnivaju preduzeća u specijalnim *inversionim zonama* i *industrijskim kompleksima*.

Usprkos rasprostranjenoj zabludi politika prema SDI na Tajvanu nikada nije bila naročito liberalna. Evans navodi da je Tajvan imao vrlo konzervativan stav prema SDI sve do kraja 60-tih godina. Prvi impuls relaksiranja ograničenja su bile reforme preduzete u periodu 1958-1962. g. kao odgovor na smanjenje i ukidanje američke pomoći.

Počev od 70-tih godina SDI su postale vrlo značajne u privredi ostrva (u 70-tim godinama 20-25% izvoza zemlje je poticalo od stranih kompanija), ali su određeni sektori uvek bili zaštićeni od strane konkurencije na domaćem tržištu. Ipak, kako ističe Wade, SDI su još uvek činile svega 3-10% ukupne akumulacije kapitala u zemlji.

Nakon 70-tih godina Tajvan je postao rastuće selektivan po pitanju SDI. Ipak, veći deo ove kontrole nad investicijama u inostranstvo je bio uklonjen sredinom 80-tih godina.

Na Tajvanu su u 90-tim godinama, u okviru politike finansijske liberalizacije, bile značajno pojednostavljene procedure ulaska stranih investicija u bankarsku delatnost, sferu osiguranja i operacije sa hartijama od vrednosti. Slabljenje ograničenja se nakon toga prvenstveno odnosilo na uslužne delatnosti.

Što se tiče NiZ JIA, uočava se da je snažno ohrabrivanje SDI, jedno od najspecifičnijih elemenata razvojne strategije ovih zemalja, udaljilo NiZ JIA od razvojnog iskustva R. Koreje. NiZ JIA su u odnosu na NiZ IA bile mnogo otvorenije u odnosu na puno strano vlasništvo. Ipak, politika NiZ JIA prema SDI još uvek odražava selektivni pristup koji je uočen u NiZ IA. Takođe, ove zemlje tek treba da se uključe u onu vrstu transformacije ka sektorima srednje složene tehnologije koju su već sprovele NiZ IA, i tek treba da razviju domaći naučnoistraživački sektor o čemu svedoči nivo sredstava usmerenih ka istraživanju i razvoju: manje od 0,25% BDP-a, što značajno zaostaje za NiZ IA.

I pored zajedničkih elemenata NiZ JIA su veoma heterogene: Malezija i Tajland su tradicionalno posmatrane kao veoma otvorene privrede koje su sprovele politiku dobrodošlice prema SDI. Zajedno sa Indonezijom (restriktivan režim prema SDI do 1989. g.) i, u manjoj meri sa Filipinima (de facto liberalizovao prijem SDI tek 90-tih godina), NiZ JIA su u *izvozu vođenom stranim direktnim investicijama* pronašle značajan faktor privrednog rasta. Iako je njihov ukupan značaj u akumulaciji kapitala i zaposlenosti bio nizak, SDI su imale ključni značaj u tranziciji od poljoprivrednog ka industrijskom društvu.

U Maleziji su od 1957. g. do kraja 60-tih godina barijere politike supstitucije uvoza privukle *SDI koje traže tržište*, ali su one ostale od malog značaja u okviru privrede. Početkom 70-tih godina Malezija je postala prva NiZ JIA u koju su upućene SDI više orijentisane ka izvozu. Međutim, neka od pravila malezijske politike prema SDI su bila među najstrožim u regionu. Sredinom 80-tih godina Malezija je otpočela sa fazom liberalizacije koja je trajala sve do početka azijske krize 1997. g. U ovom periodu, iako je odobravanje stranih investicija postalo fleksibilno, s druge strane, Malezija je ostala visoko selektivna u politici prema SDI.

Iako je Tajland u svojim razvojnim planovima posebno naglašavao privlačenje SDI kao cilj, politika zemlje se nije značajno razlikovala od politike susednih zemalja. Do kraja 70-tih godina, u periodu supstitucije uvoza, SDI su ulazile u zemlju zbog koristi od proizvodnje za zaštićeno domaće tržište. Kasnije, od početka 80-tih godina je bilo dozvoljeno puno strano vlasništvo samo za negativnu listu sektora i smanjivano tokom vremena. Generalno je postojalo malo sektorskog targetiranja. Nakon bekstva kapitala tokom 1997/98. g. i sledstveno kolapsa bahta država je zadržala otvoren stav prema SDI, čiji se priliv de facto povećao u tom periodu.

Indonezija je imala liberalan režim prema SDI u periodu 1967-1972. g., mada njihovo privlačenje nije ni bilo prioritet zbog velikih prihoda po osnovu izvoza nafte. Međutim, spoljni uslovi su bili zaoštreni tokom 70-tih godina i pad prihoda od izvoza nafte je u 80-tim godinama probudio interes zemlje za privlačenjem SDI. U cilju liberalizacije politike prema SDI Indonezija se 1989. g. prebacila sa pozitivne liste na negativnu listu. U 90-tim godinama, Indonezija je bila opisivana kao ekstremno skupa i komplikovana zemlja za investiranje zbog ekonomskih i političkih faktora. Reforma iz 1994. g. je ponovo otvorila put punom stranom vlasništvu nad kompanijama u zemlji, osim u sektoru finansija. Investicije u Indoneziju su postale vrlo nestabilne, naročito posle azijske krize 1997/98. g., ostajući vrlo niske ili čak negativne do 2004. g.

Filipini su bili potpuno neatraktivni za SDI sve do 90-tih godina. Uzrok leži u političkoj nestabilnosti sa socijalnim nemirima i privredom niskog rasta, kao i konfuznoj politici prema SDI. Nakon ukidanja režima vanrednog stanja 1982. g. počeo je proces liberalizacije. Uvedeni su podsticaji za targetirane sektore, pre svega kapitalno intenzivne i izvozno orijentisane investicije. Zakon o stranim investicijama iz 1991. g. je smanjio ograničenja dozvoljavajući puno strano vlasništvo samo za negativnu listu sektora, dok su neki sektori ostali van dometa stranih investitora. Devizna kontrola je bila ukinuta 1993. g., kada je takođe bila dozvoljena potpuno slobodna repatrijacija profita. Godine 1998. politika prema SDI je bila još preciznije regulisana time što je drastično smanjen broj sektora poželjnih za investicije.

Posle azijske finansijske krize 1997. g. u nekoliko azijskih NiZ su bile sprovedene ekonomske reforme koje su donele promene i u nacionalnim investicionim režimima: otvorene su nove oblasti/sektori i uvedene nove mere stimulacije.

Može se zaključiti da se azijske NiZ kreću u pravilnom smeru po pitanju stvaranja povoljne klime za privlačenje SDI, ali i u njima i u regionu generalno postoji prostor za njeno unapređenje. Hong Kong, Singapur, Kina, Brunej, Vijetnam poseduju visok potencijal za privlačenje SDI i koriste sve svoje mogućnosti za to. Malezija, R. Koreja, Tajland takođe imaju visoki potencijal za privlačenje SDI, ali svoj potencijal ne koriste u potpunosti. Indonezija se javlja manje privlačnom za SDI. Region IA i JIA u celini predstavlja najprivlačniji region među ZUR sa tačke gledišta SDI.

Poreklo stranih direktnih investicija

Istraživanja koja su se bavila izvorima SDI u azijskim NiZ i njihovim efektima na ekonomsko blagostanje zemlje domaćina polaze od činjenice da "u osnovi, izvore SDI objašnjavaju tri niza faktora. Prvo, makroekonomske determinante... Drugo, ...*firm-specific* prednosti omogućavaju nekim investitorima da budu međunarodno konkurentni... Treće, čitav niz posebnih faktora kao što su istorijske okolnosti,... kulturološka *familijarnost*... i geografska blizina".¹⁴⁹

Pregled izvora SDI u azijskim NiZ početkom 60-tih godina ukazuje na dominantno učešće SAD na Tajvanu i Filipinima, istaknuti položaj Britanije u tri bivše kolonije, i na beznačajne strane investicije na Tajlandu, u Indoneziji i R. Koreji. Međutim, slika se ubrzo dramatično promenila pojavom Japana kao velikog investitora. Faktori koji su uticali na pojavu Japana kao izvoznika kapitala su: snažniji bilans tekućih transakcija i saglasno tome apresijacija jena; liberalniji devizni režim; rast realnih najamnina koji je doveo do gubitka komparativnih prednosti u radno intenzivnim sektorima, rastuća zabrinutost u pogledu zaštite prirodne sredine i saglasan tome transfer u inostranstvo određenih aktivnosti prljave industrije, kao i stav da bi SDI mogle biti najpodesnije sredstvo za obezbeđenje ponude prirodnih resursa zemlji. Ovaj tok događaja je koincidirao sa rastućom promocijom radno intenzivnih sektora i liberalnijim režimima stranih investicija u azijskim NiZ. Do kraja 80-tih godina Japan je postao dominantan strani investitor u gotovo svakoj zemlji regiona, a u nekim se (Malezija, Filipini, Tajland) plasirao na drugo mesto.

¹⁴⁹ Hill H. (1990) Foreign Investment and East Asian Economic Development // *Asian-Pacific Economic Literature*, Guildford, Vol. 4, No. 2 – s. 28.

U početku, Japan je bio regionalni investitor fokusiran na sektore zasnovane na prirodnim resursima i lakoj industriji, tradicionalne oblike investiranja i sa malim uticajem na ukupnu privredu zemlje domaćina. Osamdesetih godina je došlo do transformacije Japana od regionalnog ka globalnom akteru sa međukontinentalnom disperzijom u široki raspon aktivnosti.

Opšta transformacija Japana kao investitora se odrazila i na sektorsku strukturu investicija. Dok su u 60-tim godinama investicije u primarni sektor činile čak 40% ukupnih, a u laku industriju većinu preostalog dela, krajem 80-tih godina usluge su povećale učešće na blizu 60%, a primarni sektor smanjio na 10%. Investicije u poljoprivredu su bile ograničenog obima, osim ulaganja u plantaže u Indoneziji i Maleziji, i izvezno orijentisanu proizvodnju na Filipinima i Tajlandu.

Za razliku od japanskih, drugi izvori investicija u regionu su bili manje temeljno analizirani, što je iznenađujuće. Ni američke, ni evropske investicije nisu dobile mnogo pažnje. Izuzetak su investitori koji su došli u JIA iz obližnjih NiZ IA.

Pojava investitora iz NiZ IA je najinteresantnija po dva osnova: prvo, zato što se radi o unutarregionalnim investitorima i drugo, zato što su to zemlje u razvoju. Na istovetan način kako su investicioni obrasci na Američkom kontinentu i u Evropi već dobili oblik uglavnom unutarregionalnih tokova, tako su u samo jednoj generaciji nekad dominantni vanregionalni investitori u regionu IA bili zamenjeni unutarregionalnim. Ovi tokovi su prvi put privukli pažnju sredinom 70-tih godina.

Naime, prvo su se R. Koreja i Tajvan, a potom i Singapur i Hong Kong, akumuliravši štednju i suficit bilansa tekućih transakcija, pridružili Japanu kao glavni izvori SDI u region JIA. Ove zemlje su doživele iskustvo slično iskustvu Japana, ali u nešto manjem obimu: pojava suficita, nedostatak domaće radne snage i rast najamnina. Takođe, kao i Japan, ove zemlje su siromašne sirovinama, što predstavlja još jedan podsticaj investicijama. NiZ IA su realocirale radno intenzivne *sektore na zalasku* u JIA i Kinu, što je po Naya-i i Imada-i bio značajan element rasta u zemljama regiona. "Pomenuti procesi ne predstavljaju *erodiranje* privreda Severoistočne Azije. Sektori koji se premeštaju u Jugoistočnu Aziju i ka obali Kine su sektori sa nižom dodatom vrednošću koji se moraju premestiti ukoliko privrede Severoistočne Azije žele da nastave da povećavaju nivo dohotka. Ove privrede bi bile u procesu erodiranja u američkom smislu samo ukoliko bi se najvažniji proizvodi više dodate vrednosti i komponente ... dobavljali iz inostranstva. To nije slučaj, bar za sada, za Japan, Tajvan ili Koreju".¹⁵⁰

Ove investicije takođe odlikuju još 3 karakteristike. Prvo, pošto se sve četiri NiZ IA približavaju statusu RZ, moguće je da se uskoro neće posmatrati kao investitori iz ZUR. Drugo, za značajan deo tokova iz tri NiZ IA bi se moglo reći da čine deo velike, neformalne kineske multinacionalne poslovne mreže. U mnogo slučajeva ona briše razliku između stranog i domaćeg vlasništva. Treće, neke od ovih investicija podsećaju na raniji obrazac japanskih investicija u inostranstvo.

Na taj način sličnost sa ranijim japanskim iskustvima je uočljiva, ali ne i kompletna. Platni bilans NiZ IA je snažniji nego bilans Japana u sličnom periodu, i NiZ IA su manje intenzivno investirale u sektore zasnovane na resursima i brže postale industrijalizovane privrede nego Japan.

¹⁵⁰ Abegglen J.C. (1994) *Sea Change: Pacific Asia as the New World Industrial Center*. - N.Y. etc.: Macmillan, - XIV, s. 12.

Tabela 7. UKUPNE SDI U AZIJSKIM NiZ PO ZEMLJI POREKLA, (%)

	Japan	Hong Kong	SAD	Holandija	Nemačka	Indija	Singapur
Indonezija, krajem dec. 1986	34,2	12,3	7,9	4,5	3,3	2,9	2,0
Malezija, do 1985	18,6	6,3	7,0	3,6	n.p.	n.p.	30,3
Filipini							
do 1983	16,5	5,9	51,5	4,2	n.p.	n.p.	n.p.
do 1986	15,7	6,2	54,0	4,1	n.p.	n.p.	n.p.
Tajland							
do 1983	23,1	n.p.	8,9	6,2	n.p.	5,4	n.p.
do 1986	20,5	n.p.	19,1	4,4	n.p.	4,2	n.p.
Tajvan 1981-86	20,0	n.p.	34,0	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Južna Koreja, krajem juna 1987	51,6	4,3	28,6	1,5	1,6	n.p.	n.p.
Hong Kong, krajem dec. 1986	20,5	n.p.	41,2	3,7	n.p.	n.p.	1,4
Singapur 1984	23,6	n.p.	30,0	12,8	2,2	n.p.	n.p.
	Indonezija	Australija	J. Koreja	V. Britanija	Francuska	Tajvan	Malezija
Indonezija, krajem dec. 1986	n.p.	1,9	1,4	1,4	1,1	n.p.	n.p.
Malezija, do 1985	n.p.	n.p.	0,08	17,3	n.p.	0,6	n.p.
Filipini							
do 1983	n.p.	2,0	n.p.	3,3	1,8	n.p.	n.p.
do 1986	n.p.	1,7	n.p.	3,4	1,5	n.p.	n.p.
Tajland							
do 1983	n.p.	1,3	n.p.	8,7	n.p.	6,2	n.p.
do 1986	n.p.	6,4	n.p.	5,3	n.p.	6,2	n.p.
Tajvan 1981-86	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Južna Koreja, krajem juna 1987	n.p.	n.p.	n.p.	2,7	1,2	n.p.	n.p.
Hong Kong, krajem dec. 1986	n.p.	n.p.	n.p.	5,5	n.p.	n.p.	n.p.
Singapur 1984	n.p.	n.p.	n.p.	13,1	n.p.	n.p.	n.p.
	Filipini	Tajland	Švajcarska	Kanada	Panama		
Indonezija, krajem dec. 1986	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.		
Malezija, do 1985	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.		
Filipini							
do 1983	n.p.	n.p.	2,7	2,0	n.p.		
do 1986	n.p.	n.p.	2,5	1,6	n.p.		
Tajland							
do 1983	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	5,4		
do 1986	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	3,9		
Tajvan 1981-86	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.		
Južna Koreja, krajem juna 1987	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.		
Hong Kong, krajem dec. 1986	1,8	n.p.	1,7	n.p.	n.p.		
Singapur 1984	n.p.	n.p.	2,7	n.p.	n.p.		

Izvor: Brojke za Indoneziju, Filipine, Tajland, R. Koreju, Hong Kong i Singapur su iz "Foreign Direct Investment of Japan and the Rest of the World" Japan External Trade Organization (Tokyo), kao što je navedeno kod Healey-a (1992). Brojke za Maleziju potiču od Steven-a 1990; za Tajvan od Lim-a i Fong-a 1988.

"Linija od Severa ka Jugu u Istočnoj Aziji je bila linija rasta, linija duž koje su se investicije kretale i, takođe, linija duž koje su spuštale stope najamnina. Iz pozitivnijeg ugla

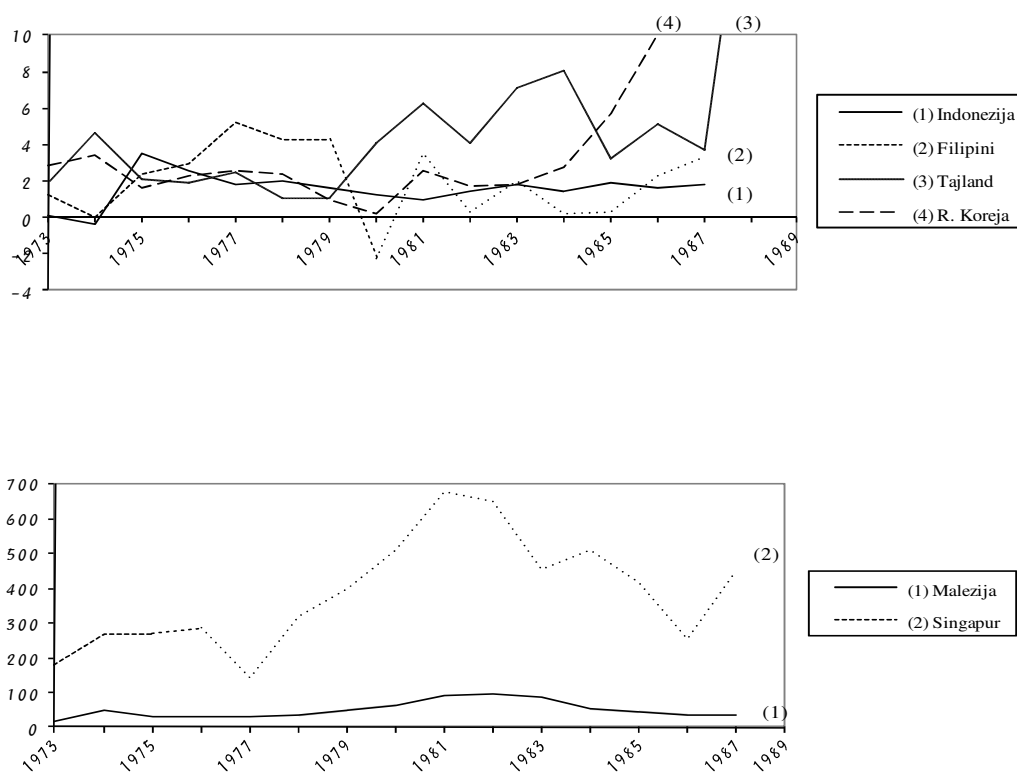
posmatrano, *dinamički krug* rasta investicija i proizvodnje deluje na taj način da povlači najamnine progresivno nagore širom Istočne Azije".¹⁵¹

Danas su istočnoazijske investicije istočnoazijska stvar, jer se u regionu SAD kao investitor po značaju rangiraju iza Japana, R. Koreje, Tajvana, Hong Konga, Singapura i Kine (u zavisnosti od zemlje primaoca).

Priliv i struktura stranih direktnih investicija

Uočljiva je raznolikost iskustava azijskih NiZ u pogledu veličine priliva i strukture SDI. Agregatni indikatori, kao što su tokovi SDI u poređenju sa bruto domaćom akumulacijom, BDP-om i drugim, obezbeđuju određeni uvid u relativni značaj stranog vlasništva u pojedinim zemljama (Grafikon 2).

Grafikon 2. AZIJSKE NiZ: SDI p/c, 1973-1988 (u konstantnim cenama iz 1980)



Izvor: Hill H. (1990) Foreign Investment and East Asian Economic Development // Asian-Pacific Economic Literature, Guildford, Vol. 4, No 2.

¹⁵¹ Abegglen J.C. (1994) Sea Change: Pacific Asia as the New World Industrial Center. - N.Y. etc.: Macmillan, - XIV.

Globalni neto prilivi stranog kapitala su početkom 80-tih godina opali, ali je pad u azijskim NiZ bio manje oštar nego u drugim regionima u razvoju. Istovremeno, prilivi SDI su u 80-tim godinama bili održani u regionu kao celini, i čak su bila uočena velika povećanja priliva u R. Koreji, Indoneziji, na Tajvanu i Tajlandu.

Prezentirajući podatke o prilivima i odlivima SDI u azijske NiZ u periodu 1986-1993. g. (Tabela 8) uočava se da su zemlje najveći primaoci SDI, Singapur i Malezija, relativno male privrede po regionalnim standardima, dok su velike privrede R. Koreja i Tajvan bile relativno mali primaoci, čak sa opadajućim prilivima SDI u prvoj polovini 90-tih godina. U R. Koreji se nakon 1984. g. priliv SDI brzo povećao, sa prosečnih 130 mil. USD tokom perioda 1980-1983. g. na 665 mil. USD tokom perioda 1986-1988. g., da bi se 1990. g. ova zemlja pojavila kao izvor SDI, pre svega za region. Hong Kong je bio relativno veliki primalac, ali sa stagnirajućim prilivima, Indonezija je beležila rastuće prilive, dok je Tajland naizmenično stagnirao ili imao opadajući trend.

Tabela 8. AZIJSKE NiZ: TOKOVI SDI 1986-1993 (mil. USD)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Indonezija	258	385	576	682	1,093	1,482	1,774	2004
Malezija	489	423	719	1,668	2,332	4,073	4,118	4351
Filipini	127	307	936	563	530	544	228	n.p.
Tajland	261	182	1,081	1,726	2,303	1,847	1,979	1715
Hong Kong	n.p.	n.p.	2627	1077	1728	538	1918	1667
Tajvan	n.p.	n.p.	959	1604	1330	1271	879	917
Singapur	1,529	2,63	3,538	1,891	3,911	3,235	4,288	6830
R. Koreja	325	418	720	453	-105	-241	-497	n.p.
Japan	-14,250	-18,350	-34,730	-45,220	-46,290	-29,370	-14,520	n.p.
Kina	1,425	1,669	2,344	2,613	2,657	3,453	7,156	n.p.

Napomena: a) Podaci za Tajvan i Hong Kong za period 1988-1993. g. iz UNCTAD-DTCI (1994, 1995); b)

Podaci za Indoneziju, Maleziju, Singapur i Tajland za 1993. g. iz UNCTAD-DTCI (1994, 1995).

Izvor: International Financial Statistics, MMF, sept. 1993.

Udeo ZUR u svetskom prilivu SDI je po prvi put dostigao 50% 2012. g. Rast svetskih tokova SDI karakterišu velike razlike među zemljama i regionima. Azija i Okeanija su bile vodeći region ZUR među primaocima SDI (147,6 mlrd. USD 2004. g.). Udeo zemalja A-P basena u okviru svetskih SDI je porastao sa 16% 2003. g. na 23% 2004. g. Obim SDI u NiZ IA se povećao na 46%, odnosno na 105 mlrd. USD, uglavnom na račun investicija u Hong Kong, dok su SDI u NiZ JIA porasle na 48%, odnosno 25,6 mlrd. USD. Treba istaći da najznačajnija destinacija za SDI u regionu više nije nijedna od NiZ, već Kina.

Struktura priliva *privatnog* kapitala je u periodu od početka 70-tih do kraja 80-tih godina značajno varirala od zemlje do zemlje. Generalno, zemlje sa liberalnim režimima stranih investicija su primile najveći deo privatnih SDI. Na čelu je Singapur (sa učešćem koje je prelazilo 70%), praćen Hong Kongom i Indonezijom (pre kao odraz ogromnih SDI u naftu nego kao rezultat liberalnih odredbi). R. Koreja je još jedanput suprotan primer, sa SDI koje su do kraja 80-tih godina činile manje od 10% ukupnih u najvećem broju godina.

4.5.2 Uloga transnacionalnih kompanija

Industrijska strategija mora da razlikuje vlasništvo nad preduzećima, jer se TNK suočavaju sa značajno manjim neuspesima tržišta u ZUR. Upravo zbog internacionalizacije mnogih posrednih tržišta (rad, kapital, tehnologija) TNK mogu biti snažno sredstvo lansiranja industrijalizacije u ZUR. TNK istovremeno predstavljaju najsnažnije raspoloživo sredstvo za transferisanje modernih tehnologija u ZUR i sredstvo za prevazilaženje prepreka u njihovom korišćenju. Takođe postoje i koristi od stvaranja novih trgovačkih imena, globalnog marketinškog prisustva i međunarodnih tokova informacija koje donose TNK.

Budući da TNK mogu duboko promeniti privrednu strukturu i performanse zemlje domaćina ne čudi što su višestruke posledice njihovog delovanja na privredu zemlje domaćina bile predmet brojnih analiza.

Većina studija koje se bave poređenjem stranih i domaćih preduzeća u azijskim NiZ zaključuju da strano vlasništvo proizvodi nezavisan (i pozitivan) uticaj na intenzitet kapitala. Ramiz i Schive dokumentuju da na Tajvanu strane kompanije teže da budu kapitalno intenzivnije, ali i da postoje značajni izuzeci. Riedel je, na bazi analize velikog broja kompanija 1973. g., došao do suprotnog zaključka. Podaci su za R. Koreju mešoviti. Dok Lee tvrdi da su strane kompanije bile kapitalno intenzivnije, analiza Chung-a i Lee-ja nije utvrdila nikakvu bitnu razliku, kao i studija Cohen-a koja je takođe dala mešovite rezultate. Najveći deo radova o Indoneziji je ukazao na veću intenzivnost kapitala stranih kompanija, a samo jedna studija je dala rezultate bez zaključka. Mason je autor jedine detaljne studije posvećene Filipinima. On je utvrdio da je najveća razlika bila sklonost američkih kompanija da se lociraju u kapitalno intenzivnijim sektorima. Takođe, američke kompanije su generalno bile kapitalno intenzivnije u unutarsektorskim poređenjima, mada ne u tako velikoj meri. Chia je analizirao Singapur i utvrdio da su strane kompanije značajno kapitalno intenzivnije. Lin i Mok su za Hong Kong izvukli isti zaključak, za razliku od analize Chen-a koji nije utvrdio nikakvu bitnu razliku. Na Tajlandu, analiza kompanija koju je izvršio Lecraw nije dala nikakvu podršku argumentu da preduzeća u stranom vlasništvu biraju manje odgovarajuću tehnologiju nego domaća.

Neke studije su ispitivale da li TNK utiču na industrijsku strukturu zemlje domaćina i, naročito, koncentraciju. Lall je na primeru Malezije utvrdio da strano vlasništvo vrši pozitivan uticaj na koncentraciju. Kalirajan je sproveo sličnu, ali sveobuhvatniju analizu potvrđujući ove zaključke. De Dios je analizirao ovo pitanje u slučaju Filipina, ali je njegov zadatak bio otežan slabijom bazom podataka. Hill je obezbedio određene posredne podatke za Indoneziju.

Neki autori su isticali posledice ulaska TNK na preduzetničke sposobnosti zemlje domaćina, ukazujući na moguću *denacionalizaciju* i gubitak poslovnih veština. Postoje analize za Singapur i Filipine. Yoshihara je dao pesimističke prognoze u pogledu preduzetničkih sposobnosti, dok teza o *denacionalizaciji* u svom najeklatantnijem obliku pronalazi malo podrške.

Kako ističe Hill, SDI svakako povećavaju produktivnost zemlje domaćina. Deo dobiti se prelijeva domaćim ekonomskim akterima. Na opštem nivou postoje očigledne koristi za potrošače zbog boljih i jeftinijih proizvoda, radnike u TNK, kao i za platni bilans i fiskalne resurse zemlje. Međutim, postoje koristi i van ovih parametara. Enos u tom smislu ističe demonstracione efekte na domaća preduzeća, transfer ljudstva i složene trgovinske aranžmane.

Iznenaduje mali broj studija o drugim eksternalijama koje su povezane sa prisustvom TNK. Neki autori pominju *spin-offs* koji potiču iz kretanja radne snage, odnosno zaposlenih koji

stiču znanja radom u TNK i nakon toga osnivaju sopstveno preduzeće. Ovi procesi su bili uobičajeni u Hong Kongu i Singapuru, ali ne tako rasprostranjeni u drugim NiZ IA, delimično zbog toga što je kretanje radne snage zbog superiornih radnih uslova u TNK slabo intenzivno. "Osim u slučaju zemalja kao što je Singapur, TNK nisu najveći poslodavci radne snage u agregatnom izrazu... One generalno zapošljavaju kvalifikovaniju radnu snagu, nude superiornije programe obučavanja i plaćaju više, ali je teško kvantificirati domet njihovog doprinosa ukupnim ljudskim resursima zemlje domaćina".¹⁵²

Nekoliko studija je ispitivalo modalitete ulaska TNK u region IA. Koo je uporedio slabe prilive SDI sa ogromnim uvozom kapitalnih dobara u R. Koreji, pri čemu ovaj poslednji predstavlja vrlo precizan indikator uvoza tehnologije. Hong Kong i Singapur čine interesantan kontrast. U Hong Kongu, zajednička ulaganja zauzimaju iznenađujuće istaknutu poziciju usprkos odsustvu ograničenja na puno strano vlasništvo. "Međutim, Singapur se opredelio za tradicionalni SDI paket, na temelju toga da će sa većinskim učešćem u akcijskom kapitalu strani investitor biti manje sklon riziku i profiti će više odgovarati finansijskim performansama domaće aktivnosti...".¹⁵³

4.5.3 Nacionalni tehnološki sistem *versus* otvorenost prema stranoj tehnologiji

Industrijski razvoj zemalja *kasnopridošlica* primarno zavisi od kvaliteta upravljanja procesom tehnološkog razvoja. Takođe, zbog tehnoloških i drugih barijera na ulazak ZUR na svetska tržišta, potrebna je kontinuirana izgradnja nacionalnih tehnoloških sposobnosti. Radi se o dugoročnom procesu, koji zahteva koncentrisan nacionalni napor i u kome država obavezno igra ključnu ulogu koordinatora. Stoga je pored zaštite, druga značajna komponenta industrijske politike NiZ IA bila strategija nacionalnog tehnološkog razvoja.

"Industrijski razvoj ne uključuje samo otpočinjanje novih aktivnosti, već sa razvojem i sazrevanjem privrede uključuje unapređivanje u jednom ili sva četiri oblika: tehnološko unapređenje proizvoda i procesa u okviru grana, ulazak u kompleksnije nove aktivnosti, povećanje domaćeg sadržaja i upravljanje složenijim tehnološkim zadacima u okviru sektora... Svaki nosi sopstvene troškove učenja, koji se razlikuju saglasno vrsti aktivnosti, povećavajući se sa sofisticacijom tehnologije, dometom veza i ciljanim nivoom tehnoloških sposobnosti. Unapređivanje je u određenoj meri prirodni deo industrijskog razvoja, ali nije neizbežan, tako da se njegov obrazac i učestalost značajno razlikuju, u zavisnosti od strategije koju sprovodi država".¹⁵⁴

Tehnologija se može uvesti na različite načine. Najčistiji oblik tehnologije je grupa novih i jedinstvenih koncepata, formula, procesa, crteža i sličnog, ali je to istovremeno najređi tip. Mnogo se češće dešava da je tehnologija sadržana u pojedinačnoj mašini, setu opreme ili celoj fabrici koja uključuje posebne tehnike. Međutim, problem leži u tome što tehnologija nije *perfektno transferabilna* kao što je to fizički proizvod. Proces sticanja tehnološke kompetentnosti nije momentalan, besplatan ili automatski, već rizičan i nepredvidiv. Razvoj konkurentske sposobnosti može biti skup i dugotrajan, i uključuje interakcije sa drugim preduzećima i

¹⁵² Hill H. (1990) Foreign Investment and East Asian Economic Development // *Asian-Pacific Economic Literature*, Guildford, Vol. 4, No. 2 – s. 41.

¹⁵³ Ibid, s. 42.

¹⁵⁴ Lall S. (1994) The East Asian Miracle: Does the Bell Toll for Industrial Strategy? // *World Development*, Oxford, Vol. 22, No. 4 – s. 648.

institucijama. U procesu tehnološkog razvoja potreban je razvoj posebnih znanja, širenje tehničkih informacija i usluga, uspostavljanje tela za standarde, itd.

Po Nelson-u, korišćenje uvozne tehnologije zahteva od primaoca da investira u nova znanja, tehničke informacije, organizacione metode i spoljne veze. "Proces u velikoj meri varira od tehnologije do tehnologije, te može biti relativno kratak, jeftin i predvidljiv u *lakim* tehnologijama gde je oprema jednostavna, raspon znanja ograničen i aktivnost relativno kompletna, dok je u tehnologijama koje imaju kompleksne procese i sofisticiranu opremu, veliki raspon znanja, različite etape proizvodnje i veliki broj preduzeća koji su međusobnoj interakciji u proizvodnom lancu ovladavanje tehnologijom produženo, skupo, nepredvidljivo i neizvesno".¹⁵⁵ Zbog troškova, rizika i informacija u procesu učenja, preduzeća će težiti da nedovoljno investiraju u tehnologije koje imaju skup, prolongiran i rizičan period učenja, što takođe utiče na proces tehnološkog razvoja.

Pred svakom zemljom kasnopridošlicom postoji izbor između SDI i *nacionalne* strategije tehnološkog razvoja. Između dve strategije tehnološkog razvoja postoje značajne razlike. Prva podrazumeva povećanu zavisnost od SDI, ali takođe i navođenje TNK da uđu u aktivnosti sa kompleksnijim tehnologijama i unaprede domaće tehnološke sposobnosti. Međutim, ovakav pristup nažalost ne podstiče razvoj tehnoloških sposobnosti samih ZUR. Druga strategija uključuje usvajanje nezavisnijeg usmerenja ograničavanjem uvoza tehnologije putem SDI i njenim promovisanjem u obliku licenci, zajedničkih ulaganja i dr., u okviru kojih domaća preduzeća zadržavaju kontrolu i investiraju u usavršavanje svojih tehnoloških sposobnosti.

Međutim, Lall ističe da postoje okolnosti u kojima zemlja nije u mogućnosti da sprovede tehnološko usavršavanje, tako da oslanjanje na SDI postaje neizbežno.

Nedoumice koje stvara izbor između SDI i nacionalne strategije tehnološkog razvoja su usmeravale tvorce politike u azijskim NiZ. Obim do kog su istraživačko razvojne aktivnosti preduzimane je u svakoj zemlji zavisio od kompleksnosti industrijske strukture, stepena domaćeg vlasništva i izloženosti svetskoj konkurenciji. Svaka zemlja je delovala različito.

Hong Kong karakteriše ogromno prisustvo TNK i priliv iskusnih preduzetnika iz Kine, što mu je omogućilo da uspešno napreduje u domenu lake industrije, ali ne i da produbi svoju industrijsku i tehnološku strukturu.

Nasuprot Hong Kongu, Singapur je snažno usmeravao TNK ka aktivnostima sa višom dodatom vrednošću i usko specijalizovanim aktivnostima, što je u velikoj meri smanjilo potrebu za razvojem domaćih tehnoloških istraživanja. Međutim, kako ističe Lall, tehnološka složenost filijala TNK je još uvek relativno niska.

S druge strane, R. Koreja i Tajvan su posebno podsticali usavršavanje domaćih tehnoloških sposobnosti, te su zato dodelili SDI sekundarnu ulogu. Domaćim preduzećima su intervencije države omogućile da razviju impresivne tehnološke sposobnosti.

Najznačajnija karakteristika tehnološke strategije R. Koreje se odnosi na činjenicu da je država TNK uglavnom koristila radi ubrzanja usvajanja tehnologije od strane domaćih preduzeća - što predstavlja značajno različit pristup u odnosu na Singapur. TNK su bile iskorišćene da ojačaju domaće inovativne sposobnosti. Kako su ove sposobnosti rasle, bilo je dopušteno SDI da igraju veću ulogu, ali one nikad nisu postale motor tehnološkog i industrijskog razvoja. R. Koreja se po pitanju sticanja tehnologije prvenstveno oslanjala na uvoz kapitalnih dobara, tehnološke

¹⁵⁵ Lall S. (1996) Paradigms of Development: The East Asian Debate // *Oxford Development Studies*, Oxford, Vol. 24, No. 2 – s. 117.

licence i druge sporazume o transferu tehnologije. Korišćen je *obrnuti inženjering*, adaptiranje i sopstveni razvoj proizvoda.

R. Koreja ima najveće rashode na istraživanje i razvoj među ZUR (Tabela 9) na nivou od 2,3% BDP-a, što je samo nešto ispod iznosa koje beleže glavni tehnološki lideri u RZ. Kako navodi Lall, R. Koreja je 1993. g. imala blizu 100.000 istraživača. Ova zemlja danas ima najvišu stopu upisa na fakultete među ZUR. Ovaj ogroman istraživačko razvojni napor je motor tehnološkog dinamizma korejskih TNK.¹⁵⁶

Na Tajvanu postoje značajne razlike u odnosu na korejsku strategiju. "Tajvan ima najnapredniji sistem tehnološke podrške za mala i srednja preduzeća u ZUR. U prvim godinama industrijalizacije država je na Tajvanu privlačila SDI u aktivnosti u kojima je domaća industrija bila slaba, insistirajući da TNK transferišu i svoju tehnologiju. ... SDI su bile usmerene u oblasti u kojima su domaćim preduzećima nedostajale tehnološke sposobnosti. Država je takođe pomagala malim i srednjim preduzećima da lociraju, kupe, rasporede i adaptiraju stranu tehnologiju".¹⁵⁷ Među ostalim merama podrške malim i srednjim preduzećima, jedna od najznačajnijih je bila transfer *tehnologije spremne za uključivanje u proizvodnju*, a druga ohrabrivanje privrede da ugovara istraživanja na univerzitetima.

Tabela 9. AZIJA: RASHODI NA ISTRAŽIVANJE I RAZVOJ (učešće u BDP-u)

Privreda	Godina	Ukupno	Po preduzećima	Rashodi na istraživanje i razvoj p/c (USD)
Kina	1992	0,5	..	2,4
Indija	1992	1,0	0,22	3,1
Indonezija	1993	0,2	0,04	1,5
Malezija	1992	0,4	0,17	11,2
Tajland	1991	0,2	0,04	3,1
Filipini	1984	0,1	-	0,7
Singapur	1992	1,0	0,6	153,6
Hong Kong	1995	0,1	..	19,8
Tajvan	1993	1,7	0,8	179,6
R. Koreja	1993	2,3	1,98	176,2
Japan	1992	3,0	1,9	762,9

Izvori: UNESCO, Statistical Yearbook, i nacionalni izvori.

Tajvan zauzima drugo mesto, iza R. Koreje, među azijskim NiZ po visini rashoda na istraživanje i razvoj izraženo kao učešće u BDP-u. Međutim, više od polovine ovih rashoda dolazi iz državnih izvora pošto industrijskom strukturom dominiraju mala i srednja preduzeća. Među azijskim ZUR Tajvan ima najveći broj istraživačko razvojnih naučnika i inženjera p/c, praćen Singapurom, R. Korejom i Kinom. Na najnižem mestu su Filipini. Indija, Indonezija i Tajland imaju nešto naprednije rezultate i sve su na gotovo istom nivou.

¹⁵⁶ Na primer, 1994. g. je jedan od vodećih žebola, Hyundai, zaposlio blizu 4.000 istraživača samo u odeljenju automobila.

¹⁵⁷ Lall (1996) S. Paradigms of Development: The East Asian Debate // *Oxford Development Studies*, Oxford, Vol. 24, No. 2 - s. 126.

4.5.4 Strane direktne investicije, industrijski izvoz i izvozna transformacija

Jedna od najznačajnijih lekcija iz razvojnog iskustva azijskih NiZ je da zbog nove tehnologije i menadžerskih znanja, posebno zbog pristupa svetskom tržištu i uloge katalizatora, strani investitori mogu igrati glavnu ulogu - i možda najvažniju - u proizvodnji za izvoz. Upravo u ovom domenu leži posebno uočljiva razlika između azijskih NiZ i ostalih ZUR. Međutim, ne postoji jedinstven *azijski model*. Strani investitori imaju najveću ulogu u izvozu industrijskih proizvoda u Singapuru, Maleziji, Indoneziji i na Tajlandu, na osnovu čega je ostvarena diversifikacija izvoza i stvorene veće mogućnosti da domaća preduzeća ostvare izvoz na svetskom tržištu.

Iako definicije i vremenski periodi nisu uvek uporedivi, u studiji Jang-a izdvaja se Singapur sa izuzetno visokim učešćem TNK u industrijskoj proizvodnji (63%) i industrijskom izvozu (90%) 1980. g. Iste godine, TNK su učestvovala u industrijskoj proizvodnji u Hong Kongu i R. Koreji na nivou od 14% i 19%, respektivno. Učešće TNK se posebno isticalo u industrijskom izvozu zemalja, kao što su Filipini (52%) i Malezija (35%). Krajem 80-tih godina, učešće TNK u izvozu industrijskih proizvoda je bilo zanemarljivo u Japanu, mnogo veće u Hong Kongu i R. Koreji, i značajno veće u NiZ JIA. Godine 1988. filijale TNK su učestvovala sa više od 45% u izvozu Malezije (Tabela 10), koja postaje ekstremni slučaj *spoljne zavisnosti*. TNK u ovoj zemlji 1990. g. beleže rast učešća u industrijskoj proizvodnji na 44% i u industrijskom izvozu na 85%. Ramstetter navodi da su TNK 1991. g. učestvovala sa 91% u industrijskom izvozu Singapura, 69% Malezije, 24% Hong Konga i 17% Tajvana.

Tabela 10. UČEŠĆE IZVOZA FILIJALA TNK U UKUPNOM IZVOZU

Zemlja domaćin	Učešće, %	Godina
R. Koreja	29,0	1986
Malezija	45,7	1988
Filipini	34,7	1987
Singapur	86,1	1988

Izvor: UN, *World Investment Report 1992* (New York), Annex Table 8.

Među azijskim NiZ, R. Koreju karakteriše veliko oslanjanje na preduzeća u domaćem vlasništvu kako u proizvodnji za domaće tržište, tako i za izvoz, tako da su TNK učestvovala sa svega 29% u korejskom izvozu 1986. g. (Tabela 10).

Uloga stranog vlasništva je bila nešto veća na Tajvanu nego u R. Koreji. Sedamdesetih godina 20% do 25% industrijskog izvoza Tajvana je bilo poreklom iz TNK. Na Tajvanu su domaća preduzeća bila dugo zaštićena od stranih investitora, ali istovremeno čvrsto praćena od strane države.

Singapur leži na suprotnom kraju spektra od R. Koreje. Najveći deo investicija u industrijski izvoz su direktno plasirale TNK, što je dovelo do ogromnog oslanjanja na strane investicije koje su, prema Lim-u i Fong-u, učestvovala sa 70% do 90% u industrijskom izvozu Singapura još od 1970. g.

Indonezija nudi treći obrazac. Bogata prirodnim resursima, zemlja je dugo ignorisala industrijski izvoz. Međutim, u poslednjoj deceniji XX veka, Indonezija se okrenula SDI u želji da razvije industrijski izvoz. Izvoz industrijskih proizvoda se duplirao tokom perioda 1988-1992. g. sa 11,5 mlrd. USD na 22,3 mlrd. USD i većina ovog rasta se direktno ili indirektno pripisuje SDI.

U slučaju Tajlanda instrumenti koji bi naterali domaća preduzeća da se okrenu izvozu su velikim delom bili odsutni, te je stoga razvoj industrijske proizvodnje za izvoz bio prepušten stranim investitorima. U periodu 1980-1991. g., Tajland je akumulirao SDI na nivou od blizu 10 mlrd. USD.

Ono što izdvaja azijske NiZ je da su omogućile proizvođačima dobijanje sirovina i komponenti iz inostranstva bez plaćanja carina. Ipak, među azijskim NiZ su postojali različiti pristupi. Singapur i Hong Kong nisu nametnuli gotovo nikakvu uveznu kontrolu. Filipini, Malezija i Tajvan su stvorili izvozne prerađivačke zone. Indonezija i Malezija su otvorile fabrike sa carinskim skladištem. Dok su opšte smanjenje carina, izvozne prerađivačke zone i aranžmani o izuzeću od plaćanja carinskih dažbina funkcionisali, sistemi popusta (ili carinskih povraćaja) su mnogo češće beležili neuspehe, iako je Indonezija u jednom periodu predstavljala uspešan primer.

Zemlje porekla SDI namenjenih industrijskom izvozu su se razlikovale u različitim vremenskim periodima. Američki, i u mnogo manjoj meri, evropski i japanski investitori su izgradili prve fabrike u stranom vlasništvu čija je proizvodnja namenjena izvozu. Po podacima Blomstrom-a, Kravis-a i Lipsey-a, na američke TNK je otpadalo blizu 20% industrijskog izvoza Singapura 1977. g., a većina preduzeća u oblasti elektronike u Maleziji je takođe bila u američkom vlasništvu.

Proizvodne investicije japanskih investitora sve do početka 90-tih godina u najvećoj meri bile fokusirane na domaće tržište. Po Hill-u i Jones-u, za filijale japanskih TNK izvoz je iznosio svega 13% ukupne prodaje u Maleziji i 37% u Singapuru. Kako navode Blomstrom, Kravis i Lipsey, 1983. g. industrijski izvoz japanskih filijala azijskih NiZ je iznosio svega 4% industrijskog izvoza američkih filijala.

Tabela 11. TEHNOLOŠKA OSNOVICA INDUSTRIJSKOG IZVOZA U OSAM AZIJSKIH PRIVREDA, 1980-1992
(učešće u ukupnom, %)

Vrsta proizvodne aktivnosti	Kina		Južna Koreja		Tajvan		Singapur	
	1985	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992
Zasnovana na resursima	4,3	6,3	7,1	3,3	7,7	6,6	5,4	2,6
Radno intenzivna	66,6	58,4	49,0	35,1	55,5	38,4	19,3	11,5
Obimom intenzivna	17,6	11,2	25,3	26,4	9,4	12,2	20,2	13,5
Diferencirana	5,3	17,2	16,4	29,7	26,0	29,2	53,3	41,9
Zasnovana na nauci	0	1,1	2,1	5,4	1,2	13,5	1,8	30,5
	Indonezija		Malezija		Tajland		Indija	
	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992
Zasnovana na resursima	14,7	29,5	11,0	5,7	27,0	18,0	26,5	28,7
Radno intenzivna	28,9	48,7	18,4	18,7	41,0	38,0	55,4	49,6
Obimom intenzivna	20,2	7,6	4,9	8,6	8,0	7,0	11,2	17,1
Diferencirana	19,0	7,6	60,1	57,1	19,0	23,0	4,1	1,2
Zasnovana na nauci	0,0	0,9	3,8	9,0	0,0	10,0	2,8	3,4

Izvor: UNCTAD, zasnovano na UN podacima za trgovinu.

Najveći izvoznici tehnološki intenzivnih proizvoda među azijskim NiZ su Singapur i Malezija, koje prate Tajvan i R. Koreja. Međutim, ove brojke mogu navesti na pogrešan trag i sliku o domaćim tehnološkim sposobnostima, pošto nije uzet u obzir doprinos stranih investitora visoko tehnološkom izvozu ovih zemalja. I u singapurskom i u malezijskom industrijskom izvozu visoko tehnoloških proizvoda, filijale TNK dominiraju sa 80% do 90%. U tajlandskom izvozu tehnološki intenzivnih proizvoda takođe dominiraju filijale TNK, dok domaća preduzeća igraju veću ulogu u resursno i radno intenzivnim aktivnostima. Nasuprot tome, učešće filijala TNK u izvozu R. Koreje i Tajvana je relativno nisko i najveći deo proizvoda visoke tehnologije proizvode domaća preduzeća.

Azijske NiZ se međusobno razlikuju i po tehnološkoj osnovici konkurentnosti, koja je omogućila izvoznu transformaciju ovih privreda. U početku, izvoz azijskih NiZ je obuhvatao proizvode zasnovane na resursima i radno intenzivne proizvode. Obimom intenzivni, diferencirani i proizvodi zasnovani na nauci su se pojavili u izvozu tek kada su bile izgrađene neophodne konkurentske prednosti u čemu su SDI imale krucijalnu ulogu. Tabela 11 daje analizu industrijskog izvoza po tehnološkim kategorijama 8 azijskih privreda u periodu 1980-1992. g. U resursno i radno intenzivnim aktivnostima sve privrede, sa izuzetkom Indonezije, pokazuju opadajuće izvozno učešće. Zemlje sa najvećom koncentracijom takvog izvoza su 1992. g. bile Indonezija (78%), Indija (78%), Kina (65%) i Tajland (56%). Uočava se da sve azijske NiZ prate obrazac unapređenja kvaliteta izvoza povećavajući učešće kompleksnijih i tehnološki intenzivnih proizvoda.

5. Akumulacija faktora ili tehnološki progres?

Svi autori se slažu da su privrede regiona IA, a naročito NiZ IA spektakularno rastle tokom poslednjih 40-tak godina XX veka. Međutim, ne postoji saglasnost u pogledu doprinosa pojedinih faktora proizvodnje u odnosu na doprinos tehnologije. Jedna grupa autora smatra da povećano korišćenje rada i kapitala objašnjava celokupan rast, dok drugi veruju da je za to zaslužno korišćenje efikasnije tehnologije. Metod izračunavanja doprinosa faktora privrednom rastu uključuje tri elementa koji doprinose proizvodnji dobara i usluga: rad, kapital i tehnologija. Rad i kapital, zajedno poznati kao faktori proizvodnje, se u ovom kontekstu odnose na radnu snagu i kapitalna dobra koja radna snaga koristi u proizvodnji ili pružanju usluge. Tehnologija se odnosi na sve metode koje koristi rad i kapital da bi se proizveo jedan proizvod i zavisi od razvoja ili sticanja veština. Doprinos tehnologije je u literaturi poznat takođe i kao rast ukupne faktorske produktivnosti.

Solow je 1956. g. utvrdio da akumulacija kapitala i povećanje stope učešća rada imaju relativno minoran efekat, dok na tehnološki progres otpada najveći deo rasta output-a p/c. Mnoge druge studije su potvrdile validnost Solow-ih zaključaka, tako da su i mnoga objašnjenja privrednog čuda azijskih NiZ počela da naglašavaju ulogu tehnologije i brzo tehnološko hvatanje priključka.

Tabela 1. IZVORI PRIVREDNOG RASTA

Zemlja/period	Rast BDP-a po radniku	kapitala	Doprinos: obrazovanja	ukupne faktorske produktivnosti
Indonezija				
1960-70	1,8	0,5	0,5	0,8
1970-80	5,0	3,5	0,3	1,1
1980-86	2,6	3,2	0,5	-1,1
1986-92	3,9	2,6	0,5	0,8
1960-92	3,3	2,3	0,4	0,5
R. Koreja				
1960-70	5,1	3,5	0,9	0,6
1970-80	5,9	4,5	0,5	0,8
1980-86	6,2	2,9	0,7	2,5
1986-92	6,6	3,9	0,7	1,9
1960-92	5,8	3,8	0,7	1,3
Malezija				
1960-70	3,7	2,7	0,4	0,6
1970-80	4,0	2,8	0,4	0,8
1980-86	1,5	2,8	0,6	-1,9
1986-92	5,4	1,9	0,6	2,8
1960-92	3,7	2,6	0,5	0,6
Singapur				
1960-70	5,6	5,2	0,3	0,1
1970-80	4,3	3,9	0,0	0,4
1980-86	3,6	3,7	0,7	-0,8
1986-92	7,4	2,6	0,6	4,0
1960-92	5,1	4,0	0,3	0,7
Tajland				
1960-70	5,2	3,9	0,0	1,2
1970-80	3,8	2,7	0,1	0,9
1980-86	3,1	1,9	0,9	0,3
1986-92	8,3	3,2	0,8	4,0
1960-92	4,9	3,0	0,3	1,5
Tajvan				
1960-70	6,5	4,5	0,5	1,4
1970-80	6,1	4,1	0,7	1,1
1980-86	4,5	2,1	0,5	1,8
1986-92	5,9	2,8	0,5	2,5
1960-92	5,9	3,6	0,6	1,6

Primerba: Sve navedene brojeke predstavljaju prosečne stope rasta u procentima na godišnjem nivou za ukazani period.

Izvor: J. I. Kim i L.J.Lau (1994) The Sources of Economic Growth of the East Asian Newly Industrialized Countries // Journal of Japanese and International Economies, Vol. 8.

Na toj liniji je i Sarel koji izvodi zaključak da, iako su NiZ IA akumulirale kapital i povećale učešće rada po mnogo bržoj stopi nego druge privrede, ipak povećanje ova dva faktora ne objašnjava u potpunosti izuzetne stope rasta. Naime, rast produktivnosti, koji se pripisuje tehnologiji takođe je dao značajan doprinos. Izražene kao učešće u stopama rasta output-a p/c, stope rasta ukupne faktorske produktivnosti u NiZ IA su bile slične onima u Japanu i SAD u navedenom periodu.

Negativan tok događaja u privredi Sovjetskog Saveza je izazvao zabrinutost u pogledu drugih privreda, uključujući i zemlje IA, koje su primarno investirale u rad i kapital, a ne u tehnologiju tokom poslednjih nekoliko decenija. Empirijske studije Young-a, Lau-a i Kim-a su kontradiktorne s nalazima Svetske banke. Ovi autori priznaju da je rast outputa i industrijskog izvoza u NiZ IA de facto bez presedana, ali smatraju da rast UFP to nije. Young tvrdi da je premisa da je rast produktivnosti u ovim privredama bio izuzetno visok u velikoj meri netačna. Young-ova procena UFP rasta pokazuje da R. Koreja i Tajvan imaju niži rast UFP-i nego Bangladeš. Kim i Lau su utvrdili da je daleko najznačajniji izvor privrednog rasta u NiZ IA akumulacija kapitala, koja je učestvovala sa 48% do 72% u njihovom privrednom rastu, dok je u grupi RZ tehnološki progres igrao najznačajniju ulogu, učestvujući sa 46% do 71% u njihovom privrednom rastu. Ovi autori smatraju da nije verovatno da su R. Koreja i Tajvan doživeli bilo kakav tehnički napredak. Drugim rečima, izraženo u UFP metodologiji, najveći deo privrednog rasta zemalja kao što je R. Koreja se može objasniti brzom ekspanzijom faktorskih inputa, uključujući između ostalog kapitalne inpute koji potiču iz vrlo visokih stopa akumulacije kapitala. Rezultati pomenutih studija izražavaju gledište da privredni rast u NiZ IA nije *čudesan*, već predstavlja očekivani proizvod ogromne akumulacije rada i kapitala, kao i da pomenute privrede ne mogu nastaviti sa istim, visokim stopama rasta, već će pre ili kasnije doživeti dramatičan pad rasta.

Svetska banka priznaje da su NiZ IA zabeležile vanredan rezultat u domenu akumulacije tokom perioda 1965-1993. g. Međutim, ona je naglašavajući značaj *outward-oriented* strategije de facto smanjila značaj stope akumulacije, ističući da u NiZ IA između 60% i 90% rasta proizvodnje potiče iz akumulacije fizičkog i ljudskog kapitala, kao i da je stopa rasta ukupne faktorske produktivnosti bila viša nego u drugim ZUR.

Međutim, UNCTAD-ovi ekonomisti su dali radikalno različitu interpretaciju u odnosu na Svetsku banku, sugerišući da se visoke stope rasta NiZ IA većinom, ako ne u potpunosti, duguju visokim stopama akumulacije. U ovoj paradigmi, tehnička promena se posmatra kao *sadržana* u novim kapitalnim dobrima, više stope investicija vode bržem tehničkom progresu većim *učenjem kroz rad* i putem kumulativne uzročnosti u snažnom krugu veće konkurentnosti i bržeg privrednog rasta. Ono što je najvažnije u UNCTAD-ovom gledištu je dinamika procesa akumulacije, i s njom povezani tehnička promena i rast produktivnosti.

Neoklasičnu interpretaciju nalaza o rastu UFP-i u NiZ IA je dao Krugman, koji je postavio tezu da se rast ovih zemalja mora stabilizovati zato što je on u osnovi *input-driven* rast koji nije zasnovan na značajnim povećanjima produktivnosti. On stoga NiZ IA poistovećuje sa *tigrovima od papira* smatrajući da visoke stope rasta ovih zemalja nisu održive zbog toga što je nerealno očekivati da će zemlje koje su već investirale 40% BDP-a biti u stanju da povećaju stopu investicija još više, kao i da NiZ IA već imaju visoko obrazovanu i visoko kvalitetnu radnu snagu, što takođe limitira obim daljeg poboljšanja u ovim sferama.

Neke ekonomske politike koje su favorizovale akumulaciju u azijskim NiZ, uključujući finansijsku represiju, i socijalizaciju i ograničenje rizika, su mogle imati negativan efekat na alokaciju resursa. Međutim, očigledno je da one to generalno nisu učinile. Alokaciona pravila koja su sledile azijske NiZ su stoga među najkontroverznijim aspektima *privrednog čuda*.

Pyo ističe novu tezu o objašnjenju privrednog čuda azijskih NiZ mirenjem konvencionalnog gledišta o brzom privrednom rastu NiZ IA i suprotnim stavovima koji su istakli Young i Krugman. Nova teza govori da ni pristup hvatanja priključka, ni konvergencija produktivnosti sami po sebi ne mogu objasniti *privredno čudo* azijskih NiZ, već se mora objasniti njihova međusobna interakcija kako teoretski, tako i empirijski.

5. 1 Akumulacija ljudskog kapitala

Investicije u ljudski kapital se ističu u interpretacijama *privrednog čuda* kao jedna od osnovica rasta NiZ IA. Država je primenjivala brojne mere da nijedan veći segment stanovništva ne bude izostavljen zbog etničkih, polnih, kastinskih ili geografskih razloga.

Nivo razvijenosti ljudskog kapitala je bio viši u zemljama regiona IA već u 60-tim godinama XX veka u odnosu na druge nisko i srednjedohodovne ZUR. U istom periodu investicije u obrazovanje su omogućile razvoj opšteg primarnog obrazovanja i široko dostupnog sekundarnog obrazovanja. Prosečni obrazovni nivo radne snage sa nižim najamninama je viši nego u drugim nižedohodovnim, čak i srednjedohodovnim ZUR. Bili su inicirani brojni programi dodatnog usavršavanja i inoviranja znanja koje je subvencionisala država. U oblasti tercijarnog obrazovanja naglasak je stavljen na tehničke nauke. Pored toga, neke od zemalja regiona IA su uvezile obrazovne usluge u velikom obimu, naročito u domenu profesionalno i tehnološki sofisticiranijih disciplina. Treba naglasiti da su, sveukupno, investicije u obrazovanje bile posebno fokusirane na sticanje i primenu tehnologije. Ostvareni empirijski rezultati u sekundarnom i višem obrazovanju sugerišu značajno povećanje tehnoloških apsorpcionih sposobnosti.

Akumulacija ljudskog kapitala je u NiZ IA bila izuzetno brza. Kako je pokazano u Tabeli 2, tokom perioda 1965-1990. g. učešće radnoaktivnog stanovništva sa sekundarnim ili višim obrazovanjem se gotovo tripliciralo ili u slučaju Singapura čak učetvorostručilo. Do školske godine 1990-1991. g., 18% do 20% radnoaktivnog stanovništva je imalo određeni oblik tercijarnog obrazovanja. Young je utvrdio da je poboljšani obrazovni nivo radne snage doprinisao sa oko 1% godišnje dodatnom rastu inputa rada u svakoj od NiZ IA.

Tabela 2. OBRAZOVNI NIVO RADNOAKTIVNOG STANOVNIŠTVA NiZ IA, %

	Hong Kong		Singapur		R. Koreja		Tajvan	
	1966	1991	1966	1991	1966	1990	1966	1990
Bez obrazovanja	19.2	5.6	55.1	↓	31.1	6.4	17.0	4.5
Primarno	53.6	22.9	28.2	33.7	42.4	18.5	57.2	28.0
Sekundarno i više	27.2	71.4	15.8	66.3	26.5	75.0	25.8	67.6

Podaci za Hong Kong, R. Koreju i Tajvan se odnose na *pohađanu* nastavu, a ne na okončano obrazovanje.

Izvor: Young A. (1995) "The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience" // *Quarterly Journal of Economics*. - Cambridge (Mass.), Vol. 60, No 3.

"Brza akumulacija ljudskog kapitala se duguje dvoma faktorima. Prvo, mnoge HPAEs su imale prednost na startu: inicijalna niska nejednakost prihoda je dovela do obrazovne ekspanzije koja je ojačala nisku nejednakost. Drugo, za razliku od drugih regiona, javni rashodi su se koncentrisali na primarno i sekundarno obrazovanje. Tražnja za tercijarnim obrazovanjem je bila u velikoj meri apsorbovana samofinansirajućim privatnim sistemom. Na tercijarnom nivou državni izdaci su se fokusirali na nauku i tehnološko obrazovanje (uključujući inženjering), dok je tražnja za univerzitetskim obrazovanjem u humanim i društvenim naukama bila zadovoljavana privatnim obrazovanjem".¹⁵⁸

Obrasci obrazovanja odgovaraju slici industrijske konkurentnosti i izvoznim strukturama. Jedini izuzetak je Hong Kong, koji ima visoke nivoe obrazovanosti, ali izvoznju strukturu sa generalno niskom tehnologijom i industrijski sektor koji se ubrzano smanjuje.

Azijske NiZ su ostvarile gotovo opšte primarno obrazovanje (iako u manjoj meri postoji nepismenost u Indoneziji i Maleziji). Stope sekundarnog obrazovanja su vrlo visoke, pri čemu se R. Koreja i Tajvan sa nivoom od blizu 90% stanovništva sa završenom srednjom školom mogu porediti sa RZ, dok su Hong Kong, Singapur i Filipini nešto iza njih. Na tercijarnom nivou, R. Koreja i Tajvan su ponovo blizu nivoa koji imaju RZ, dok su Filipini, Hong Kong i Tajland iza njih. Singapur je, začuđujuće, u grupi zemalja sa niskim tercijarnim nivoom obrazovanja zato što stavlja veći naglasak na profesionalno obučavanje.

Analizirajući determinante ekonomske konkurentnosti, uočava se da u azijskim NiZ viši nivoi tehničkog obrazovanja imaju prioritet u odnosu na opšte obrazovanje. Podaci o studentima upisanim na različite tehničke i fakultete prirodnih nauka u Aziji, Evropskoj uniji (EU) i tri Centralnoevropske zemlje pokazuju koliko su razlike velike i koliko su neke azijske NiZ, naročito R. Koreja i Tajvan, daleko ispred zemalja EU u stvaranju određenih tipova tehnoloških kvalifikacija. Na ime, stopa upisa na sve tehničke fakultete u odnosu na stanovništvo se u većini zemalja EU kreće oko 1%. U Aziji, najnižu cifru (ispod 0,2%) su zabeležile Indonezija, Malezija, Indija i Kina. U sredini su Tajland, Singapur i Hong Kong (0,4% do 0,6%) koji imaju zahtevnije izvozne strukture, ali sa drugačijom ulogom domaće tehnologije. R. Koreja i Tajvan, nasuprot tome, sa 1,7% i 1,5% respektivno, imaju mnogo više nivoe upisa na tehničke fakultete nego evropske zemlje, uključujući tehnološke lidere.

U *prirodnim naukama*, azijske NiZ zaostaju više iza Evrope nego u drugim tehničkim disciplinama. U *matematici i kompjuterskim naukama*, R. Koreja vodi ne samo među azijskim NiZ nego takođe ispred svih evropskih zemalja. U *inženjerskim disciplinama*, vođstvo azijskih NiZ je naročito veliko. Azijski naglasak na inženjerstvo pre nego na nauku je suprotan iskustvu Evrope.

Konačno, od važnosti je istaći stručno/profesionalno obučavanje. U Aziji, lider je Tajvan (2,4%), koga prate R. Koreja (1,9%) i Singapur (1,1%). Druge azijske zemlje zaostaju u stvaranju naprednih industrijskih veština, iako čine snažne napore da uhvate priključak.

"Ukoliko je akumulacija ljudskog kapitala u IA jedinstvena, to nije zbog tekućeg obima državnih obrazovnih napora. Umesto toga, pre izgleda da se IA ističe u kvalitetu i možda tehničkoj orijentaciji obrazovnih programa, i po široko zasnovanom učenju kome su pojedinci posvećeni".¹⁵⁹

¹⁵⁸ Page J. M. (1994) The East Asian Miracle: an Introduction // *World Development*, Oxford, Vol. 22, No 4 - s. 621.

¹⁵⁹ (1995) Asian Transitional Economies. Challenges and Prospects for Reform and Transformation / International Center for Economic Growth; Ed. by Naya S.F., Tan J.L.H. - Singapore: Institute of South Asian studies, VI, - s. 37.

5.1.1 Fleksibilna tržišta rada

Outward-oriented i tržišnoorijentisane privrede koje žele da ostvare brz rast moraju da imaju tržišta za rad, kapital i ostale faktore proizvodnje koja mogu da generišu odgovarajuće cenovne signale i odgovore na njih, alocirajući resurse prema najprofitabilnijim sektorima. Lindauer i Velenchik-ova se ne slažu sa ovim gledištem, tvrdeći da troškovi jedinice rada i samim tim konkurentnost zavise od odnosa između najamnina, produktivnosti i deviznog kursa.

Lekcija azijskih NiZ je da najamnine treba prepustiti tržištu, a ne državnoj regulativi. "Podjednako važno je da za podsticanje produktivnosti rada investicije moraju biti realizovane u oblasti obrazovanja, pridobijajući novu tehnologiju i razvijajući komplementarnu fizičku infrastrukturu. Makroekonomska politika mora takođe biti vođena na način da omogući realizovanje komparativnih prednosti jedne privrede. Ovaj paket je doveo do brzog rasta realnih najamnina i zaposlenosti u IA, a ASEAN trojka prati sličan obrazac".¹⁶⁰

Visoka produktivnost i rast prihoda u poljoprivredi su pomogli azijskim NiZ da održe najamnine urbane radne snage na nivou bliskom ceni ponude rada. U azijskim NiZ prihodi urbanih i ruralnih radnika sa sličnim nivoom obrazovanja su rasli u gotovo istom ritmu; štaviše, ukupni *gap* između urbanih i ruralnih prihoda je manji u azijskim NiZ nego u drugim ZUR.

Nugent, Balassa, Fields i Wan tvrde da su azijska tržišta rada generalno manje regulisana nego u drugim ZUR. Azijske NiZ su se u principu oslanjale na tržišno determinisane najamnine i saglasno tome su držale troškove na niskom nivou i izbegavale formiranje, sve do nedavno u R. Koreji, povezanih radničkih grupa. Uloga države na tržištima rada u azijskim NiZ se izuzetno razlikuje od situacije u većini drugih ZUR. Država je u azijskim NiZ bila u stanju da sprovede veći pritisak na sektor rada, bez stvaranja socijalnih programa velikog obima. "Država je u HPAEs generalno bila manje ranjiva i manje prijemčiva nego država u drugim ZUR u odnosu na zahteve organizovane radne snage da se ozakone minimalne najamnine. Umesto toga ona je fokusirala napore na stvaranje radnih mesta, efikasno povećavajući tražnju za radnicima. Kao rezultat toga, prvo su se povećali nivoi zaposlenosti, koje su zatim pratila povećanja u nivou najamnina vođena tržištem i produktivnošću".¹⁶¹

5.2 Akumulacija kapitala

Kako navode Akyuz i Gore "i ortodoksne i heterodoksne interpretacije industrijalizacije IA su se koncentrisale na pitanja alokacije resursa, a zanemarile pitanja akumulacije kapitala i uloge države u njenom ubrzanju".¹⁶²

Neoklasičari povezuju visoke stope rasta za dobitke u efikasnosti koji potiču iz *outward-oriented* strategije razvoja, čija je veličina i održivost zavisna od akumulacije ljudskog kapitala i čvrsto postavljenih makroekonomskih osnova (*get the fundamentals right*). Ortodoksno gledište naglasak stavlja na alokaciju resursa. Heterodoksni autori, iako generalno priznaju značaj investicija, ne stavljaju analizu akumulacije u centar istraživanja zbog toga što njihov rad

¹⁶⁰ (1994) Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institut for Contemporary Studies - VIII, s. 17.

¹⁶¹ Page J.M. (1994) The East Asian Miracle: an Introduction // World Development. Oxford, Vol. 22, No 4, s. 622.

¹⁶² Akyuz Y., Gore C. (1996) The Investment-profits Nexus in East Asian Industrialization // World Development, Oxford, Vol. 24, No 3 - s. 461.

predstavlja antitezu slobodnotržišnom gledištu industrijalizacije IA. Njihova analiza je najvećim delom koncentrisana na efekte selektivne industrijske politike na alokaciju resursa, umesto na ukupni ritam akumulacije kapitala.

Fokusiranje teoretskog rada o ulozi države u procesu rasta NiZ IA na pitanja alokacije, odnosno zanemarivanje pitanja akumulacije uočava se u 3 glavne studije: Amsden-ove iz 1979. g., Wade-a iz 1990. g. i Svetske banke iz 1993. g.

Rad Amsden-ove i Wade-a predstavlja antitezu neoklasičnom stavu o razvoju IA. Oba autora u značajnoj meri zanemaruju ulogu države u podsticanju veze između investicija i profita kao sredstva povećanja ukupne stope akumulacije kapitala. Amsden-ova smatra da postoji povratna sprega između visokih stopa rasta output-a i visokih stopa rasta produktivnosti, ali pretpostavlja da što brže raste output može se očekivati da brže rastu investicije. Wade još više ističe značaj investicija, tvrdeći da značajna razlika između teorije *regulisanog tržišta* i teorije *slobodnog tržišta* kojima različiti autori objašnjavaju privredni uspeh NiZ IA leži u tome da prva naglašava akumulaciju kapitala kao *glavnu opštu snagu rasta*, dok druga ističe efikasnu alokaciju resursa.

Svetska banka priznaje da su NiZ IA zabeležile vanredan rezultat u domenu akumulacije tokom perioda 1965-1993. g. Međutim, ona je zagovarajući značaj *outward-oriented* strategije de facto smanjila značaj stope akumulacije, ističući da u NiZ IA između 60% i 90% rasta output-a potiče iz akumulacije fizičkog i ljudskog kapitala. Kako se navodi u analizi Svetske banke, stopa rasta ukupne faktorske produktivnosti je u NiZ IA bila viša nego u drugim ZUR i značajna je za njihov uspeh, ali nije dominantan faktor. Svetska banka pripisuje razliku u performansama ZUR sposobnosti NiZ IA da alociraju resurse u visoko produktivne aktivnosti, tvrdeći da je *hvatanje priključka na bazi produktivnosti* bilo zasnovano na čvrstom krugu akumulacije ljudskog kapitala i rasta izvoza.

Činjenica je da su NiZ IA zabeležile brzi rast akumulacije kapitala kao centralnog elementa procesa razvoja. Rastuće investicije su bile osnovni preduslov brzog rasta produktivnosti, što je zahtevalo mobilizaciju resursa i stvaranje modernih korporacija kao motora akumulacije kapitala. Prateći Japan, R. Koreja i Tajvan su ostvarili akumulaciju fizičkog kapitala po stopama bez presedana. Po podacima Pyo-a, bruto i neto stok kapitala R. Koreje je rastao po stopi od 9,4% i 10,8% tokom perioda 1962-1986. g., dok je neto stok kapitala Tajvana rastao po stopi od 11,2% tokom perioda 1960-1987. g.

Takva stabilna akumulacija kapitala nije bila moguća da nije ostvareno značajno povećanje domaće štednje. Pored domaće, treba istaći i značaj strane štednje.

Potrebno je naglasiti da je brza akumulacija fizičkog kapitala ostvarena kroz višu stopu privatne štednje jednostavno druga strana brze akumulacije ljudskog kapitala. Poređenje racia fizičkog kapitala prema ljudskom kapitalu, na osnovu podataka Kendrick-a i Pyo-a, pokazuje da je u SAD racio bio dosta stabilan sa blagim silaznim trendom i prosečno iznosio oko 1. U R. Koreji je racio opao vrlo brzo sa 10 na 2, a zatim počeo polako da raste. Stoga, ukoliko posmatramo racio SAD kao reporni, R. Koreja još nije stigla do tačke u kojoj je ljudski kapital iste veličine kao fizički kapital.

5.2.1 Štednja, investicije i izvoz

Jedan od ključnih faktora vanrednih performansi azijskih NiZ je visok nivo štednje koji finansira visoku stopu domaćih investicija (kako u ljudski, tako i u fizički kapital), kao i visok nivo efikasnosti preduzetih investicija.

Visoke stope štednje su apostrofirane kako u neoklasičnoj, tako i u strukturalističkoj interpretaciji privrednog čuda IA. "U neoklasičnom okviru, visoke stope štednje su intervensivna varijabla između zdrave makroekonomske i finansijske politike, i visokih stopa investicija. U strukturalističkom okviru, visoke stope štednje su rezultat državnog investicionog napora, koji mobilizira kapital iz javnih preduzeća ili od privatnih investitora".¹⁶³

Među NiZ IA se uočava da je strana štednja tokom perioda 1950-1973. g. obezbedila inicijalni podsticaj privrednom razvoju u svim zemljama. Strana štednja je bila posebno značajna za R. Koreju i Tajvan u 50-tim godinama. Prema Stallings-u, tokom perioda 1956-1960. g. strana štednja je u R. Koreji finansirala 65% bruto domaćih investicija, a na Tajvanu 45%. Kako ističu Haggard i Chen, u Hong Kongu je transfer sredstava Kineza iz inostranstva iznosio približno 40% bruto domaćih investicija u periodu 1949-1965. g. Parry navodi da je u Singapuru, priliv stranog kapitala prosečno finansirao 35% bruto investicija u 70-tim godinama.

Koliko god da je značajna inicijalna uloga strane štednje, ipak je u svim zemljama regiona visok nivo domaće štednje bio odlučujući faktor (Tabela 3). U Singapuru, bruto domaća štednja se povećala sa 10% BDP-a 1965. g. na 30% tokom 70-tih, 42% tokom 80-tih godina i 45% 1990. g. U R. Koreji i na Tajvanu ratio je iznosio blizu 4% i 9%, respektivno, tokom perioda 1956-1960. g. Nakon toga, ostvaren je brzi rast u obema zemljama, ali brži na Tajvanu, gde je ratio prosečno iznosio 32% tokom 70-tih godina. U R. Koreji je ratio iznosio blizu 22% tokom istog perioda, da bi porastao na prosečnih 32% u 80-tim godinama i 37% 1990. g. Stopa štednje Indonezije je varirala od 0% do 8% sredinom 60-tih godina da bi se povećala na 37% 1990. g. Izuzetak su Filipini, gde je nivo štednje opao u periodu 1965-1994. g., a nivo investicija ostao nepromenjen.

Budući da je tokom 50-tih godina bruto domaća štednja bila na relativno niskom nivou, strana štednja je tokom navedenog perioda finansirala 2/3 bruto domaćih investicija u R. Koreji i 40% na Tajvanu. U ovim privredama, investicije su brzo rasle u 60-tim i 70-tim i nadmašile 30% BDP-a početkom 80-tih godina. Dok je učešće investicija od tada nastavilo da raste u R. Koreji, ono je dosta naglo opalo na Tajvanu. U obema zemljama je u periodu 1951-1994. g., domaća štednja rasla mnogo brže nego investicije, čak triplicirajući se na Tajvanu što je ovu zemlju proizvelo u neto izvoznika kapitala. U R. Koreji, ratio štednje je do početka 90-tih porastao za više od 10 puta u odnosu na nivo iz 50-tih godina, dostižući nivo od preko 30% i zatvarajući *gap* sa investicijama. U obema zemljama je izvoz takođe rastao brže nego investicije. U Hong Kongu i Singapuru je štednja takođe rasla mnogo brže nego investicije.

Konvencionalno neoklasično gledište pripisuje neobično visoke stope štednje i investicija NiZ IA zdravim *fundamentals*, odnosno opreznom makroekonomskom upravljanju, niskim stopama inflacije i malim fluktuacijama deviznog kursa. Kako ističu Naya i McCleery, u najvećem broju zemalja regiona IA, tokom perioda *privrednog čuda* postojala je budžetska odgovornost države, niske isplate dividendi i visoke stope štednje domaćinstava. Abegglen, iako kao faktore podsticanja štednje navodi rastuće realne dohotke, sa rastućom štednjom pojedinaca, kao i državne podsticaje za štednju, ipak smatra da se glavni uzrok kretanja ka višoj štednji i investicijama ne može u potpunosti objasniti.

¹⁶³ (1995) Asian Transitional Economies. Challenges and prospects for reform and transformation / International center for economic growth; Ed. by Naya S.F., Tan J.L.H. - Singapore: Institute of South Asian studies, VI, - s. 35-6.

Tabela 3. AZIJSKE NiP: BRUTO ŠTEDNJA, BRUTO DOMAĆE INVESTICIJE I IZVOZ, 1951-1994 (učestće u BDP-u, %)

Period	R. Koreja			Tajvan			Hong Kong			Singapur			Indonezija			Malezija			Tajland			
	Štednja	Investicije	Izvoz	Štednja	Investicije	Izvoz	Štednja	Investicije	Izvoz	Štednja	Investicije	Izvoz	Štednja	Investicije	Izvoz	Štednja	Investicije	Izvoz	Štednja	Investicije	Izvoz	
1951-1960	3,3	10,0	2,0	9,8	16,3	9,6	9,2	9,1	...	11,4 ^a	...	9,2 ^a	13,6 ^a	23,2 ^b	15,3 ^a	51,4 ^a	15,3	13,5	18,3			
1961-1970	13,7	20,0	9,1	19,7	21,9	20,4	20,6	20,6	14,9	22,3	4,9	10,4	9,7	21,5 ^c	19,9	42,3	19,9	21,5	16,2			
1971-1980	22,0	28,0	27,6	31,9	30,5	46,4	28,3	26,7	28,9	41,2	24,6	22,7	23,6	26,2	26,3	46,4	22,4	26,2	20,0			
1981-1990	30,4	30,7	35,4	32,9	21,9	53,5	34,0	24,8	42,1	42,1	25,1	28,3	24,6	27,4	30,7	60,1	26,2	30,7	26,8			
1991-1994	34,7	37,1	28,6	27,4	23,2	46,1	34,0	27,6	48,9	36,3	26,9	29,7	27,0	30,0	36,1	82,7	33,7	40,5	36,9			

Izvor: Kalkulacije Sekretarijata UNCTAD-a bazirane na nacionalnim i međunarodnim izvorima.

Primedba: Izvoz uključuje usluge. ^a Samo 1960. g. ^b Uključujući Singapur, koji je postao nezavisan 1965 g. ^c 1965-1970. g.

UNCTAD ukazuje da ono što izdvaja azijske NiZ od drugih ZUR nije štednja domaćinstava, već visoka korporacijska štednja. Štednja korporacija je u Maleziji, R. Koreji i na Tajlandu dostigla 9% BNP-a, a na Tajvanu 14% u 70-tim i početkom 80-tih godina. Jedino je na Filipinima iznosila gotovo 0%.

Sarel ističe da iako stope investicija (odnosno, stope štednje) imaju uzročni odnos sa stopama privrednog rasta (odnosno, štednja prouzrokuje rast), ipak postoji snažan argument obrnute uzročnosti. Carroll i Weil su utvrdili da privredni rast prouzrokuje štednju, ali da štednja ne prouzrokuje privredni rast. Oni su ustanovili da domaćinstva čiji prihodi rastu štede više nego domaćinstva koja imaju mali ili su bez rasta prihoda, što predstavlja snažnu reinterpretaciju odnosa privredni rast - štednja.

Jedno od značajnih, a spornih pitanja u objašnjenju privrednog čuda IA, je priroda i obim doprinosa koje su ostvarile visoke stope investicija.

Azijske NiZ su ohrabrivale investicije na nekoliko načina. Prvo, stvaranjem infrastrukture koja je komplementarna privatnim investicijama. Drugo, stvaranjem okruženja povoljnog za investicije. Treće i najkontroverznije, kontrolisanjem kamatnih stopa na štedne uloge i zajmove držeći ih ispod tržišnog nivoa. Japan, R. Koreja, Malezija, Tajland i Tajvan su beležile duže periode blage finansijske represije.

Iako je ratio investicija prema BDP-u ostao gotovo konstantan u Hong Kongu, u drugim NiZ IA je značajno rastao tokom vremena. U Singapuru, učestće bruto domaćih investicija u BDP-u, izraženo u konstantnim cenama, je od 10% 1960. g. dostiglo 39% 1980. g. i izvanrednih 47% 1984. g, nakon kojih je značajno opalo, samo da bi ponovo otpočelo sa rastom krajem 80-tih godina. U R. Koreji su stope investicija, koje su iznosile oko 5% početkom 50-tih godina, eksplodirale na 20% krajem 60-tih godina, dostižući 30% krajem 70-tih godina i približavajući se nivou od 40% do 1991. g. Konačno, na Tajvanu ratio investicija prema BDP-u je, sa nivoa od oko 10% početkom 50-tih godina, stabilno rastao na čak 27% 1975. g, nakon čega je fluktuirao oko vrednosti od 22%.

Takođe treba naglasiti da su investicije koje su činjene u azijskim NiZ bile relativno efikasnije u odnosu na druge ZUR. Jednostavna mera efikasnosti investicija je kapitalni koeficijent (ICOR). Po Naya-i i Nugent-u, rastući kapitalni koeficijenti sugerišu da je, generalno, privredni rast u NiZ IA bio delom rezultat efikasnijih investicija. Po Naya-i i Imada-i, NiZ IA se ističu visokim nivoom investicija koji iako nije dovoljan uslov za rast, predstavlja neophodan uslov. Arndt ističe izuzetke od ovog pravila, kao što su Singapur i Indonezija u 80-tim godinama, s tim da treba imati u vidu da su ICORs nepouzdanе mere efikasnosti investicija.

Opšte je prihvaćeno da izvoz igra glavnu ulogu u industrijalizaciji i privrednom rastu. "U privredi bez značajnog sektora kapitalnih dobara, i investicije i štednja zavise od izvoza.

Investicije to čine do obima na kome uvoz kapitalnih dobara zahteva izvozne prihode. Ali izvoz nije jedino sredstvo finansiranja takvog uvoza; doznake iz inostranstva ili priliv kapitala su, na primer, drugi izvor deviznih sredstava. Zavisnost štednje od izvoza je mnogo veća u takvoj privredi. U odsustvu izvoza, industrija će morati da se osloni na domaću tražnju da bi prodala svoju proizvodnju. Kada se ova proizvodnja sastoji uglavnom od potrošnih dobara, kao što je to tipično slučaj u jednoj ZUR, jedini način za povećanje proizvodnje je povećanje domaće potrošnje. Ali ukoliko proizvodnja i prihod rastu samo do nivoa do koga postoji porast potrošnje, u tom slučaju ne može biti nikakvog uvećanja štednje".¹⁶⁴

Sveukupno, za stabilan privredni rast je potreban rast izvoza. Međutim, pošto ekspanzija izvoza zavisi od stvaranja dodatnog proizvodnog kapaciteta u industriji, kao i od rasta produktivnosti, i samim tim novih investicija, stabilan privredni rast zahteva dinamičku interakciju između štednje, izvoza i investicija.

"Međutim, ono što razlikuje vezu između izvoza i investicija u NiP prve faze od drugih ZUR je da su od prvih etapa industrijalizacije ove zemlje anticipirale buduće teškoće sa kojima će se sektori sa statičkim komparativnim prednostima suočiti, uključujući rastuće najamnine, ograničenja rastu produktivnosti i ekspanziji tražnje na svetskom tržištu. One su postepeno i svrsishodno gajile nove generacije sektora sa većim potencijalom za rast produktivnosti na dug rok. One su se borile za *stečene* komparativne prednosti putem selektivne industrijske politike, što je dovelo do razvoja koje se inače ne bi desio spontano ili brzo putem tržišnog mehanizma u odsustvu državne intervencije".¹⁶⁵

U NiZ JIA se može izdvojiti primer Indonezije u kojoj evolucija izvoza, štednje i investicija izuzetno podseća na onu u prvobitnim NiZ. Prosečno godišnje učešće investicija u BDP-u se tripliciralo od 60-tih do početka 90-tih godina, smanjujući doprinos strane štednje finansiranju domaćih investicija sa više od 50% na blizu 10%. Učešće izvoza je sledilo rastuće učešće investicija. Međutim, u svim ovim aspektima Indonezija tek treba da dostigne nivo koje su već ostvarile NiZ IA.

Sarel navodi da se u objašnjavanju privrednog čuda NiZ IA stopa investicija i orijentacija ka izvozu smatraju najvažnijim faktorima, koji se često nazivaju *motorima rasta*. Međutim, pozitivna korelacija između investicija i izvoza ne dokazuje da jedna varijabla prouzrokuje drugu. Naime, u svim NiZ IA i JIA je, pre ili kasnije, uočena orijentacija ka izvozu i brz tehnološki napredak, ali je pitanje kako se orijentacija ka izvozu i tehnološki progres odnose jedan prema drugom. Teoretski argument sugeriše da zemlja orijentisana ka izvozu postaje izložena stranoj tehnologiji, te je u tom smislu orijentacija ka izvozu uzrok tehnološkog progressa. Međutim, i suprotno takođe može biti tačno. U ovakvoj privredi postoje sektori koji poboljšavaju tehnologiju i oni koji to ne čine. Oni prvi će postati konkurentniji na svetskom tržištu i povećaće izvoz.

Glavni empirijski argument da su visoke stope investicija i koncentracija na izvoz prouzrokovale privredni rast NiZ IA ističe snažne pozitivne korelacije između ove dve varijable i stopa rasta utvrđenih u ovim privredama. Međutim, postoji problem moguće obrnute uzročnosti, kao i problem korišćenja *proseka* koji zamagljuje odnos između varijabli.

Prema Sarel-u, analiza dinamike stopa investicija i otvorenosti privreda Hong Konga, R. Koreje, Singapura i Tajvana ne podržava stav da su orijentacija ka izvozu i investicije bili glavni

¹⁶⁴ (1996) Trade and Development Report, 1996. // UNCTAD, New York, Geneva, s. 108.

¹⁶⁵ (1997) Proceedings of the International Conference on East Asian Development / Kuala Lumpur, 1 march 1996. - UNCTAD, Geneva & Institute of Strategic & Int. Studies, Kuala Lumpur - s. 238.

motori rasta. Odnosno, da “visoke stope investicija i visok stepen otvorenosti privrede sigurno nisu bili opšta karakteristika *Četiri tigra* 1960. g. Visoke stope investicija (Koreja, Singapur i Tajvan) i visok stepen otvorenosti (Koreja i Tajvan) su bili ekonomske karakteristike koje su se u ovim privredama razvijale tek postepeno, pre prateći, nego prethodeći procesu privrednog rasta. Zaključak je da posmatranje ovih aktivnosti kao motora rasta nema mnogo podrške u podacima”.¹⁶⁶

5.2.2 Veza između investicija i profita

Državna politika zemalja regiona IA je bila generalno usmerena ka garantovanju osnovnih uslova za investicije i to održavanjem političke stabilnosti i stvaranjem *proinvesticione* makroekonomske klime. "*Proinvesticiono okruženje* je bolji opis istočnoazijskih makroekonomskih politika od opisa da su bile stabilne, zato što su neke od ovih država bile spremne da tolerišu priličan stepen inflatornog pritiska u cilju jačanja poverenja investitora. Štaviše, pre je potrošnja, a ne investicije bila prva žrtvovana kada su restriktivnije mere počele da se smatraju neophodnim za uravnoteženje nacionalnih ekonomskih ciljeva".¹⁶⁷

Takođe, investicije su bile ohrabrivane uvođenjem mera koje podstiču profite iznad nivoa koji se formira na slobodnom tržištu, što je bilo činjeno korišćenjem niza fiskalnih instrumenata, kao i trgovinske, finansijske i politike konkurencije. Dalje, bile su preduzete mere radi zatvaranja kanala za neproduktivne, špekulativne investicije i bekstvo kapitala, kao i ograničavanja luksuzne potrošnje.

Rente stvorene od strane države su ipak bile od većeg značaja nego fiskalni podsticaji u podsticanju profita i promovisanju investicija. Po Chang-u, uzrok je priroda investicija u novim sektorima u *kasnoindustrijalizirajućim* zemljama. Argument se bazira na činjenici da su rizici osnivanja novih sektora u pomenutim zemljama vrlo visoki i da se samim tim očekuju visoki profiti.

Amsden-ova i Singh, Peck i Itamura, i Wade tvrde da su u NiZ IA rente bile stvorene miksom selektivne zaštite, kontrole kamatnih stopa i alokacije kredita, kao i dirigovanom konkurencijom uključujući ohrabrivanje spajanja preduzeća, koordinaciju povećanja kapaciteta, ograničenja na ulazak u posebne sektore, nadzor pribavljanja tehnologije i promociju kartela za posebne svrhe kao što su standardizacija proizvoda, specijalizacija i izvoz. Kao rezultat, bilo je dozvoljeno domaćim cenama da odstupaju od svetskih cena.

Akyuz i Gore smatraju da je stvaranje renti bilo od centralnog značaja za proces ubrzanja akumulacije kapitala i privrednog rasta, kao i uspostavljanje novih sektora. Pet osnovnih razloga leži iza povezivanja stvaranja renti sa promovisanjem industrijalizacije u NiZ IA. Prvo, rente su nastale po osnovu aktivnosti koje su služile nacionalnim interesima. Drugo, kako ističe Chang, troškovi *rent-seeking*-a su održani na niskom nivou. Treće, kako navodi Wade, država je delovala u cilju zatvaranja neproduktivnih kanala akumulacije bogatstva. Četvrto, rente su bile obezbeđivane na selektivnoj i privremenoj bazi, i povlačene kako su novi sektori postajali dovoljno zreli za međunarodnu konkurenciju. Konačno, realizacija renti (kao i subvencije) su bile povezane sa standardima u obliku investicionih i izvoznih performansi.

¹⁶⁶ Sarel M. (1996) Growth in East Asia: What We Can and What Can not Infer. - Wash.: IMF, III 22 - s. 19, 20.

¹⁶⁷ (1997) Proceedings of the International Conference on East Asian Development / Kuala Lumpur, 1 March 1996. - UNCTAD, Geneva & Institute of Strategic & Int. Studies, Kuala Lumpur - s. 235.

Značajno je istaći da je reciprocitet između državnih podsticaja i performansi privatnog sektora inicirao bržu stopu akumulacije kapitala i privrednog rasta. Razlozi su višestruki: podsticaji su često davani u razmenu za veće investicije, a takođe, bolje izvozne performanse kao mere kvaliteta investicija su tražile bržu akumulaciju u cilju povećanja konkurentnosti adaptacijom novih tehnologija, ekonomijom obima, učenja i rastom produktivnosti.

Akyuz i Gore ističu da su korporacijski profiti i drugi prihodi vezani za profit (*profit-related incomes*) bili glavni izvori investicija u NiZ IA. Državna intervencija, koja je koristila širi set mera od onih koje se obično podvode pod *selektivnu* industrijsku politiku, je imala ključni značaj u ubrzanju akumulacije kapitala i privrednog rasta, stvaranjem renti i podsticanjem dinamičke interakcije između profita i investicija. Interakcija se javlja zato što su profiti istovremeno i podsticaj za investicije, izvori investicija i produkt investicija. Teza autora se zasniva na tri osnovne postavke. Prvo, visoke stope investicija su igrale glavnu ulogu u brzom rastu privreda IA. Nakon inicijalnog perioda, investicije su bile podržane visokim stopama domaće štednje. Drugo, profiti su u rastućoj meri inicirali praćenje štednje i akumulacije kapitala. Treće, državna politika je ubrzala proces akumulacije kapitala stvaranjem renti i povećanjem profita i iznad nivoa koji bi se mogli postići u okruženju *slobodnog tržišta*.

Ovo gledište o ulozi države u procesu rasta NiZ IA je potpuno suprotno mišljenjima koja se fokusiraju na obrasce alokacije resursa, naglašavajući dominaciju bilo tržišnih snaga, bilo državne intervencije. "Izolacija alokacije iz procesa akumulacije kapitala je bez sumnje veštačka. Bez impresivnog brzine akumulacije kapitala u IA, bilo bi nemoguće tako brzo poboljšati metode proizvodnje i kvalitet proizvodnje, diversifikovati strukturu proizvoda i usluga, i uspešno se takmičiti na svetskim tržištima u domenu industrijskih proizvoda".¹⁶⁸

Međutim, izazov privrednog razvoja se ne završava sa visokim nivoima investicija. Čak iako su sva mobilizovana sredstva produktivno investirana, još uvek ima osnove za pitanje da li su investirana u *odgovarajućim* oblastima. U ovom pogledu, značajna karakteristika razvoja NiZ IA su bili naponi da se ostvari spoj veze između investicija i profita sa vezom između izvoza i investicija.

Država je u NiZ IA koristila podsticajne i kaznene mere radi stvaranja i održavanja dinamičke *veze između investicija i profita*. Visoki profiti su simultano povećali podsticaj preduzećima da investiraju, dok su veće investicije zauzvrat uvećale profite povećanjem kako stopa korišćenja kapitala, tako i brzine rasta produktivnosti. Kreatori ekonomske politike su takođe uspeali da stvore komplementarne spojeve radi ostvarenja *veze između izvoza i investicija*. Ekspanzija izvoza je omogućila povećanje profita omogućavajući na taj način porast stopa štednje. Sledstveno, povećavale su se i sklonosti ka štednji i investiranju, kao i brzina tehnološkog progressa i masa profita. "Na taj način su NiP IA bile u stanju da izbegnu onu vrstu problema vezanih za investicije sovjetskog tipa koje nisu bazirane na profitima, kao i latinoamerički fenomen profita bez investiranja".¹⁶⁹

¹⁶⁸ Akyuz Y., Gore C. (1996) The Investment-profits Nexus in East Asian Industrialization // *World Development*, Oxford, Vol. 24, No 3 - s. 468.

¹⁶⁹ Ibid, s. 464.

5.2.3 Veza između korporacijskih profita i lične štednje

U većini NiZ IA, drugi oblici dohotka vezani za profit (*profit-related income*) su takođe doprineli rastu domaće štednje. "Lična štednja i korporacijski profiti su u IA bili povezani *sistemom bonusa*, prvo usvojenim u Japanu, a zatim u NiZ IA. Ovo je vezalo značajan deo najamnina radnika za kompanijski profit".¹⁷⁰ U R. Koreji bonusi su činili između 14% i 33%, a na Tajlandu blizu 15% ukupnog iznosa najamnina tokom 70-tih godina. Bonusi se plaćaju u intervalima, omogućavajući korporacijama da raspolažu značajnim delom najamnina kao beskamatnim sredstvima. Sa tačke gledišta radnika takva zadržana plaćanja predstavljaju prisilnu štednju. U svakom slučaju, i teorija i praksa sugerišu da sklonost ka štednji na osnovu takvih privremenih i tranzitornih dohodaka teži da bude viša nego sklonost ka štednji na osnovu redovnih dohodaka.

Sistem bonusa implicira da se štednja radnika kreće velikim delom saglasno kretanju korporacijskih investicija i profita, jer rast investicija vodi povećanju prihoda preduzeća, koji zauzvrat vode povećanju radničkih bonusa, što uvećava ratio štednje. To je takođe glavni razlog zašto je štednja domaćinstava bila relativno visoka i rastuća u NiZ IA.

Individualni vlasnici, i mala i srednja preduzeća obezbeđuju sledeću vezu između profita i lične štednje. U Japanu postoji veliki broj malih preduzeća, koja predstavljaju tzv. van korporacijski biznis, i koja su ponekad povezana sa velikim kompanijama putem podugovaranja. Štednja vlasnika malih preduzeća se u nacionalnim statistikama pre smatra ličnom nego korporacijskom štednjom, ali je ona očigledno povezana sa profitom i investicijama, a ne sa najamninama i potrošnjom.

5.3 Ukupna faktorska produktivnost – UFP kao pristup privrednom rastu

Posmatrano sa strane ponude, rast output-a je ograničen rastom različitih inputa u proizvodnji. Apstrahujući inpute polufabrikata i sirovina, neto output proizvodnog procesa potiče iz inputa kapitala i rada korišćenih u proizvodnji i nivoa tehnologije primenjene da se spoje ovi inputi. Stoga, rast neto output-a je pripisiv rastu inputa realnog kapitala, rastu input-a realnog rada i ostatku koji uključuje sve druge uticaje koji pogađaju rast output-a. Pojam *ostatka* je ono što se naziva rastom ukupne faktorske produktivnosti. Vrednost iskazana kao rast UFP-i je rezidualna veličina; odnosno to je deo rasta realnog output-a koji se ne može objasniti rastom input-a realnih faktora.

"Svršishodna veza između visokih stopa rasta realnog output-a i visokih stopa rasta input-a realnih faktora je značajan nalaz sa tačke gledišta privrednog razvoja. Visoka stopa rasta realnog BDP-a se može očekivati ostvarivanjem visoke stope rasta input-a realnih faktora. Stoga, faktori koji utiču na rast ovih realnih inputa su od esencijalnog značaja za ostvarivanje boljih performansi rasta".¹⁷¹ Visoka stopa rasta input-a kapitala potvrđuje značaj investicija u privrednom rastu. Zauzvrat, visoka stopa promene u kvalitetu kapitala sugerišu da se uvodi sve naprednija kapitalna oprema da bi se primenili tehnološki napredniji oblici proizvodnje. Što se

¹⁷⁰ Akyuz Y., Gore C. (1996) The Investment-profits Nexus in East Asian Industrialization // *World Development*, Oxford, Vol. 24, No 3 - s. 465.

¹⁷¹ Perspectives on the Pacific Basin Economy: A Comparison of Asia and Latin America: Papers and proc. of the Tokyo Symposium on the Present and Future of the Pacific Basin Economy: A Comparison of Asia and Latin America, held on July 25-27 1989, in Tokyo / Ed. by Takao Fukuchi, Matsuhiro Kagami. - Tokyo: Asian Club Found: Institute of developing economies (IDE), 1990. - XIV, s. 228.

tiče input-a rada, značaj stope promene kvaliteta rada se ogleda u brzini rasta input-a realnog rada.

Svetska banka sugerije da su međudržavne i intertemporalne varijacije u stopama privrednog rasta prouzrokovane varijacijama ukupne faktorske produktivnosti kapitala i rada. Varijacije u rastu UFP-i se pripisuju ekonomskoj politici, naročito stepenu otvorenosti privrede, kao i drugim faktorima koji utiču na kvalitet input-a. Pri tome se naročito imaju u vidu investicije u fizički i ljudski kapital (obrazovanje). Lanac uzročnosti uključuje konkurenciju i obrazovanje koji promovišu tehnički progres, i stoga rast UFP-i, i samim tim privredni rast.

Na teoretskom nivou, postoji nekoliko primedbi modelu koji naglašava doprinos UFP-i privrednom rastu. Na primer, model pretpostavlja punu zaposlenost resursa i perfektu konkurenciju koji ne postoje u realnom svetu. Takođe, njegova kritička slabost je što se radi o modelu sa strane ponude (*supply-side model*) koji ignoriše ulogu faktora tražnje. Po Singh-u, "jedan od najozbiljnijih problema sa takvom merom (*rast UFP-i*) je da ona vrši razdvajanje procesa tehnoloških promena i dobitaka od efikasnosti od stope akumulacije kapitala. To, zajedno sa problemima u vezi podataka i merenja, u velikoj meri smanjuje njenu pouzdanost kao mere tehničkog progressa i dobitaka od efikasnosti".¹⁷²

Pored teoretskih slabosti koncepta ukupne faktorske produktivnosti, postoje i one koja se tiču empirijskih dokaza. Sami podaci Svetske banke (Tabela 4) otkrivaju ozbiljna ograničenja UFP pristupa. Oni pokazuju da je u svakom regionu i za svaku zemlju ili grupu zemalja, osim Južne Azije (tj. u 9 od 10 opservacija), stopa rasta UFP-i značajno pala tokom perioda 1973-1987. g. u poređenju sa periodom 1960-1973. g. Na primer, rast UFP-i je u azijskim NiZ pao sa 2,6% godišnje u prvom na 1,3% godišnje u drugom periodu. Ovaj gotovo univerzalni pad stope rasta UFP-i se duguje lošem upravljanju ekonomskom politikom: niskim stopama tehničkog progressa prouzrokovanim distorzijama, nedostatkom konkurencije, nedostatkom integracije sa svetskom privredom, itd.

Tabela 4. RAST BDP-a, INPUTA I UFP-i: RAZLIČITI REGIONI, GRUPE I PRIVREDE 1960-1973 i 1973-1987, (%)

Region, grupa i privreda	BDP			Kapital			Rad			UFP		
	1960-73	1973-87 ^a	1960-87 ^a	1960-73	1973-87 ^a	1960-87 ^a	1960-73	1973-87 ^a	1960-87 ^a	1960-73	1973-87 ^a	1960-87 ^a
<i>ZUR</i>												
Afrika	4.0	2.6	3.3	6.3	6.3	6.3	2.1	2.3	2.2	0.7	-0.7	0.0
Istočna Azija	7.5	6.5	6.8	9.8	10.7	10.2	2.8	2.6	2.6	2.6	1.3	1.9
Evropa, Srednji Istok i Severna Afrika	5.8	4.2	5.0	7.7	7.5	7.6	1.4	1.9	1.7	2.2	0.6	1.4
Latinska Amerika	5.1	2.3	3.6	7.4	5.6	6.3	2.5	2.8	2.6	1.3	-1.1	0.0
Južna Azija	3.8	5.0	4.4	8.0	7.2	7.7	1.8	2.3	2.1	0.0	1.2	0.6
Ukupno: 63 privrede	5.1	3.5	4.2	7.4	7.1	7.2	2.2	2.4	2.3	1.3	-0.2	0.6
<i>RZ</i>												
Francuska	5.5	2.1	3.9	5.7	3.8	4.8	0.4	-1.0	-0.2	2.3	0.9	1.7
Nemačka ^b	4.3	1.8	3.1	5.3	3.0	4.2	-0.3	-0.9	-0.6	1.9	0.9	1.4
Velika Britanija	3.3	1.3	2.4	3.6	2.6	3.1	0.1	-0.5	-0.2	1.7	0.6	1.2
SAD	3.7	2.2	3.0	3.8	2.8	3.4	1.8	1.9	1.8	1.0	-0.1	0.5

Izvor: Singh A. (1995) The Causes of Fast Economic Growth in East Asia // UNCTAD Review - Geneva.

^a Do 1985. g. za RZ.

^b Savezna Republika Nemačka pre ujedinjenja sa bivšom Nemačkom Demokratskom Republikom.

¹⁷² Akyuz Y., Gore C. (1996) The Investment-profits Nexus in East Asian Industrialization // *World Development*, Oxford, Vol. 24, No 3 - s. 463.

Ove činjenice su više u skladu sa alternativnim teoretskim modelom -*Verdorn*-ovim *zakonom*, koji sugerira da je pad stopa rasta u periodu posle 1973. g. bio odgovoran za pad stope rasta produktivnosti u većini regiona. Verdorn-ov zakon predviđa da što je brži (ili sporiji) rast proizvodnje, to je brži (ili sporiji) rast produktivnosti.

Kawai je "utvrdio je da se doprinosi akumulacije kapitala i UFP-i značajno razlikuju među zemljama, dok je doprinos rada otprilike isti za sve zemlje".¹⁷³ Akumulacija kapitala je najbitniji element u objašnjavanju brzog rasta ZUR, pa tako i azijskih NiZ. Međutim, UFP je takođe značajan faktor koji treba uzeti u obzir pri tumačenju različitih obrazaca privrednog rasta.

5.3.1 Ukupna faktorska produktivnost i proces privrednog rasta u NiZ IA

Doprinos ukupne faktorske produktivnosti privrednom rastu je predmet velike kontroverze. Sledstveno, postoji srazmerno neslaganje i debata među autorima da li je za privredni uspeh NiZ IA bila zaslužnija akumulacija faktora ili rast UFP-i. Jedan deo autora ističe da je doprinos UFP-i u ZUR mali u poređenju sa njegovim kritičkim značajem u RZ, te da bi stoga relativni značaj stope rasta UFP-i u objašnjavanju stope privrednog rasta trebalo da se procenjuje sa stanovišta etape razvoja konkretne privrede.

Pored toga, pri analizi rasta UFP-i mora se posmatrati njegova struktura po sektorima tokom vremena. Kako objašnjava Pyo, usporeenje rasta UFP-i u R. Koreji krajem 70-tih i 80-tih godina nije obavezno značilo gubitak efikasnosti, već je rezultat strukturnih prilagođavanja od radno intenzivnih sektora ka kapitalno intenzivnim i tehnološki intenzivnim sektorima. Dok su stope akumulacije kapitala tokom perioda 1970-1980. g. i 1981-1992. g. bile generalno visoke na nivou od 12,8% i 11,2% respektivno, distribucija po sektorima pokazuje značajnu razliku. Dalja dekompozicija u okviru sektora industrije, kako navode Pilat i Pyo, takođe pokazuje značajnu promenu sa radno intenzivnih sektora lake industrije ka kapitalno i tehnološki intenzivnim sektorima teške industrije tokom ova dva perioda. Stoga se može zaključiti da nije bitna samo visina stope rasta UFP-i, već treba obratiti pažnju na obrazac hvatanja priključka i konvergencije produktivnosti.

Analiza Svetske banke dovodi do zaključka da se *privrede IA posebno ističu visokim apsolutnim nivoima UFP-i*. Njena procena stope rasta UFP-i ukazuje da su one bile znatno više u NiZ IA nego u drugim ZUR. Međutim, empirijska analiza Svetske banke je suprotna teoretskim postavkama, jer pokazuje da su visoke stope investicija u NiZ IA bile te koje su dale značajan doprinos njihovom privrednom rastu. Analiza takođe ukazuje da su investicije u NiZ IA bile mnogo efikasnije korišćene i stoga produktivnije nego u drugim zemljama.

UNCTAD-ova analiza je radikalno različita od nalaza Svetske banke. "Ekonomisti UNCTAD-a sugeriraju da se visoke stope rasta primernih istočnoazijskih zemalja većinom, ako ne u potpunosti, duguju visokim stopama akumulacije. U ovoj paradigmi ne postoji razlog zašto bi eventualni opadajući prihodi trebalo da se jave sa visokim stopama investicija, pošto se tehnička promena posmatra kao *sadržana* u novim kapitalnim dobrima, visoke stope investicija vode bržem tehničkom progresu, većem učenju kroz rad i putem kumulativne uzročnosti ka dinamičnom krugu veće konkurentnosti i bržeg privrednog rasta. Tako da ono što je najvažnije u UNCTAD-ovom gledištu nije statička alokacija resursa i pravilno ili nepravilno postavljanje cena

¹⁷³ Kawai H. (1994) International Comparative Analysis of Economic Growth: Trade Liberalization and Productivity // Developing Economies - Tokyo - Vol. 32, No 4 - s. 378.

(*getting prices right or wrong*), već dinamika procesa akumulacije, i s njom povezani tehnička promena i rast produktivnosti".¹⁷⁴

Tabela 5 prezentira procene rasta output-a, input-a i UFP-i privreda NiZ IA različitih autora.

Empirijske studije o rastu UFP-i u NiZ IA Young-a, i Lau-a i Kim-a su kontradiktorne nalazima Svetske banke. Lau-ova i Kim-ova ekonometrijska analiza meta proizvodnih funkcija pokazuje da je malo verovatno da su R. Koreja i Tajvan doživeli bilo kakav tehnički napredak. Drugim rečima, veliki deo, ako ne sav, privrednog rasta zemalja kao što je R. Koreja se može objasniti brzom ekspanzijom faktorskih input-a, uključujući između ostalog input-e kapitala koji potiču iz vrlo visokih stopa akumulacije kapitala. Iz Young-ovog poređenja rasta produktivnosti po zemljama uočava se da postoji mnoštvo razvijenih ili manje razvijenih privreda čije su performanse u domenu produktivnosti bile slične ili iste onima koje su zabeležile NiZ IA.

Tabela 5. KOMPARATIVNE PROCENE RASTA UFP-i: IZABRANE PRIVREDE, %

Izvor	Privreda	Period	Proizvodnja	Input faktora	UFP	Doprinos UFP-i
Young (1994)	Hong Kong	1966-1990	7.3	5.0	2.3	32
	Singapur		8.5	8.8	-0.3	-4
	Tajvan		9.6	7.2	2.4	25
	J. Koreja		10.4	7.8	1.5	15
Christensen i Cummings (1981)	J. Koreja	1960-1973	9.7	5.5	4.2	43
Pyo (1991)	J. Koreja	1960-1973	9.7	5.5	4.1	42
		1974-1989	8.3	7.3	1.0	14
		1960-1989	8.6	7.0	1.6	19
		1963-1982	8.3	7.0	1.3	16
Kim i Park (1985)	J. Koreja	1963-1982	8.2	5.2	3.1	38
Pyo (1995)	J. Koreja	1970-1980	7.7	4.9	2.8	36
		1981-1992	8.7	6.1	2.6	30
		1970-1992	8.2	5.5	2.7	33

Izvor: Hak K.P. (1996) *The East Asian Miracle or Myth: A Reconciliation between the Conventional View and the Contrarian Proposition*. // *Economic Bulletin*. - Seoul, No 3.

Zemlje kao što su Bangladeš, Kongo, Egipat i Pakistan su imale viši rast UFP-i nego R. Koreja i Tajvan. Po Young-u, dok su privredni rast i rast industrijskog izvoza u NiZ IA de facto bez presedana, rast UFP-i to nije. Iako, sa izuzetkom Singapura, rast produktivnosti u NiZ nije posebno nizak, on takođe, po posleratnim standardima, nije ni vanredno visok. Tokom perioda 1965-1990. g. rast produktivnosti u ukupnoj vanpoljoprivrednoj privredi NiZ IA se kretao od niskih 0,2% u Singapuru do visokih 2,3% u Hong Kongu, dok se rast produktivnosti u industriji kretao od niskih (-1,0%) u Singapuru do visokih 3,0% u R. Koreji. Young ističe fundamentalnu ulogu koju je igrala akumulacija faktora u vanrednom rastu NiZ IA. Stope participacije, nivoi obrazovanja i (osim Hong Konga) stope investicija su brzo rasle u ovim zemljama. Pored toga, u većini slučajeva došlo je do velikog međusektorskog transfera radne snage u industriju, što je pomoglo da se podstakne rast u tom sektoru.

Veliki broj studija (Kwon, Rodrik) o Japanu, R. Koreji, Singapuru i Tajvanu ukazuje na zanemarljiv doprinos rasta UFP-i i značajniji doprinos rasta kapitala rastu realnog proizvoda. Na

¹⁷⁴ Singh A. (1995) *The Causes of Fast Economic Growth in East Asia* // UNCTAD Review - Geneva, s. 98.

bazi analiza tvrdi se da stope rasta produktivnosti NiZ IA nisu neuobičajene, odnosno da se ove zemlje najviše ističu upravo po stopama rasta investicija.

Pyo je sakupio rezultate doprinosa različitih faktora privrednom rastu za izabrane NiZ IA i izveo zaključak da je rast ovih zemalja u osnovi *input-driven* rast, a ne zasnovan na značajnim povećanjima produktivnosti:

Sa izuzetkom perioda 1981-1986. g. Hong Kong je održavao stope rasta UFP-i od 2% ili više u svakom petogodišnjem periodu, što je prosečno iznosilo 2,3% tokom perioda 1966-1991. g. u celini.

Iako su kasne 60-te godine u Singapuru bile period brzog rasta produktivnosti, ovi dobitci su u velikoj meri bili izgubljeni tokom 70-tih i 80-tih godina. Rezidual UFP-i za ukupnu privredu je prosečno iznosio dosta niskih 0,2% godišnje. Interesantno, iako je rast inputa kapitala usporavao tokom vremena, rast ljudskog kapitala se ubrzao. Tokom perioda 1970-1990. g. rast UFP-i je u singapurskoj industriji prosečno iznosio (-1,0%) godišnje, što predstavlja rezultat nešto ispod onog koji je zabeležila ukupna privreda tokom istog perioda.

Christensen i Cummings su dali najvišu procenu rasta UFP-i za R. Koreju na nivou od 4,1% za privatni sektor za period 1960-1973. g. Pyo i Qwon procenjuju stope rasta UFP-i za privatni sektor korejske privrede na nivou od 1,6% za period 1960-1989. g. što je uporedivo sa podacima Young-a. Kim-ova i Park-ova analiza daje donekle nižu procenu od 2,7% za rast UFP-i za ukupnu korejsku privredu tokom perioda 1963-1982. g. Isključujući anomalni period 1960-1963. g., Pyo i Qwon procenjuju prosečnu stopu rasta UFP-i od 3,5% godišnje tokom perioda 1963-1973. g. Pyo, Kong, Qwon i Kim procenjuju agregatnu stopu rasta UFP-i za period 1970-1990. g. na nivou od 1,3% godišnje. Young je uočio da se rast produktivnosti u korejskoj privredi poboljšavao tokom vremena, sa prosečnim rastom od 2,5% u 80-tim godinama što je značajno iznad 0,8% i 1,0% rasta koji je zabeležen tokom 60-tih i 70-tih godina, respektivno. U okviru studija koje se bave samo sektorom industrije, najnižu procenu daju Pyo, Kong, Qwon i Kim za period 1970-1990. g. na nivou od 1,1% godišnje, Young daje procenu od 2,6% godišnje za isti period, Moon, Jo, Whang i Kim 3,7% za period 1971-1989. g., dok studija Dollar-a i Sokoloff-a daje spektakularnu procenu od 6,1% rasta UFP-i godišnje za period 1963-1979. g. Young ističe da je rast produktivnosti u industriji dramatično fluktuirao, ali je prosečno iznosio 2% do 3% po deceniji.

Na bazi komparativne studije rasta UFP-i i poređenja rezultata za 9 zemalja, Christensen, Cummings i Jorgenson su izvukli nekoliko značajnih zaključaka za R. Koreju: 1) varijacije u prosečnim stopama rasta realnog output-a tokom perioda 1960-1973. g. su povezane sa varijacijama u stopama rasta realnih input-a faktora; i 2) za period 1960-1973. g. vrlo visoke prosečne stope rasta realnog output-a su povezane sa visokim prosečnim stopama rasta kako input-a kapitala, tako i input-a rada, a niske prosečne stope rasta realnog output-a su povezane sa niskim prosečnim stopama rasta oba input-a. Štaviše, oni sugerišu da postoji veza između brzog rasta realnog output-a i visokih stopa rasta kako input-a realnog kapitala, tako i input-a realnog rada.

U periodu 1966-1990. g. Tajvan je pokazao prosečnu stopu rasta produktivnosti uporedivu sa onom koju beleži Hong Kong (2,6%). Sektorski obrazac rasta produktivnosti je značajno različit od onog u R. Koreji. U tajvanskoj privredi industrija zaostaje u domenu produktivnosti (sa prosečnom stopom rasta od 1,7%, respektivno), dok su usluge igrale ulogu motora produktivnosti (sa prosečnim rastom od 3,5% godišnje). Snažne razlike u performansama Tajvana i R. Koreje su takođe očigledne u drugim sektorima.

Postoje i suprotni stavovi. Mnogi ekonomisti su odbacili Krugman-Young-ovu tezu o niskoj tehničkoj promeni u NiZ IA zato što ona ne odgovara onome što je transparentno očigledno svakome ko je ikad posetio ove zemlje. Više od bilo koje druge ZUR NiZ IA su uspele

da se uzdignu na nivo blizak tehnološkom nivou RZ. Kako je izračunao Kawai, NiZ IA su do 1990. g. povećale nivo UFP-i na 60% američkog nivoa (90% japanskog nivoa), dok su Tajland, Malezija (i Kina) dostigli 40% američkog nivoa. U međuvremenu je indeks UFP-i ostao nizak za Indoneziju, dok su Filipini pokazali relativan pad UFP indeksa.

Kako navodi Rodrigo, nije smisleno odvajati doprinos fizičkog kapitala od doprinosa tehnologije. U najboljem slučaju, UFP se može interpretirati kao dobiti dobijeni iz napretka u socijalnoj sposobnosti i organizacionim promjenama. Ukoliko je to slučaj ne postoji *a priori* razlog da se očekuje da će UFP vrednosti biti više u NiZ IA nego u RZ. U stvari one će biti vrlo slične.

Međusobno suprotstavljeni podaci o doprinosu rasta UFP-i odražavaju činjenicu da je u svetu u kome nove tehnologije zahtevaju investicije uz tok kapitala gotovo nemoguće odvojiti doprinos povećane količine toka kapitala rastu proizvodnje od doprinosa tehnologije i znanja koja su u njemu sadržane.

5.4 Dinamički model hvatanja priključka i konvergencije produktivnosti

Pyo je pokušao da pomiri suprotna mišljenja o faktorima privrednog uspeha azijskih NiZ dinamičkim modelom koji sintetizuje proces hvatanja priključka i konvergencije produktivnosti. "Proces *hvatanja priključka* se odnosi na tranziciju kojom zemlje na niskom nivou dohotka mogu da rastu brže od privreda sa visokim nivoom dohotka koristeći stok tehnologije koju su već razvile RZ. Abramovitz, Pack i Pilat tvrde da je proces hvatanja priključka potencijalni faktor u korist zakasnelog razvoja čija realizacija nije garantovana. On prvenstveno zavisi od dva faktora: socijalne sposobnosti i tehnološkog podudaranja (kongruencije). S druge strane, *teza o konvergenciji* (Baumol, De Long) se odnosi na smanjenje varijacije u nivoima dohotka i nalazi svoje empirijsko uporište samo među zemljama Zapadne Evrope".¹⁷⁵

Ortodoksnog gledišta prednost daje procesu hvatanja priključka, dok se suprotno gledište koncentriše na proces konvergencije produktivnosti. Međutim, ubrzani rast koji karakteriše kasnopridošlice zahteva da se analizira interakcija između dva procesa.

Budući da je stopa konvergencije obrnuto zavisna od učešća kapitala Barro i Sala-i-Martin su utvrdili da otvorena privreda sa ograničenjima u nivou kredita ima višu stopu konvergencije nego zatvorena privreda. Takođe su pokazali da racio fizičkog kapitala prema ljudskom kapitalu u zatvorenoj privredi ostaje konstantan, dok u otvorenoj privredi racio opada tokom tranzicije zato što raspoloživost stranog finansiranja čini lakom brzu akumulaciju fizičkog kapitala. Pad racia fizičkog kapitala prema ljudskom kapitalu tokom vremena izaziva smanjene prinose na ljudski kapital po jedinici efektivnog rada brže nego što bi to inače bilo. Stoga je brzina konvergencije veća u otvorenoj nego u zatvorenoj privredi. Dinamički profil racia između fizičkog i ljudskog kapitala potvrđuje teoretske pretpostavke koje prave razliku između hvatanja priključka i konvergencije.

Patel-ova studija o procesu *hvatanja priključka* je obuhvatila 8 azijskih NiZ i, 1 ekonomski i 5 socijalnih indikatora. Pet socijalnih indikatora su: životni vek, stopa mortaliteta ispod 5 godina, dnevni unos kalorija p/c, stopa pismenosti odraslih i pristup čistoj vodi. Ekonomski indikator je BDP p/c.

Podaci pokazuju da je 8 azijskih NiZ u velikoj meri uhvatilo priključak sa socijalnim napretkom RZ upoređujući nivoe iz 1990. g. To se posebno odnosi na Hong Kong, R. Koreju,

¹⁷⁵ Pyo H.K. (1996) 'The East Asian Miracle or Myth: A Reconciliation Between the Conventional View and the Contrarian Proposition' // *Economic Bulletin* - Seoul, No 3. s. 4.

Tajvan, Singapur, Maleziju i S. Koreju, koje su se gotovo izjednačile i u nekim slučajevima nadmašile prosečne nivoe socijalnog napretka iz 1990. g. u RZ. Socijalna distanca za druge zemlje (Tajland, Filipini i Indonezija) nije tako velika za životni vek, mortalitet ispod 5 godina, unos kalorija i pismenost odraslih. Samo za jedan indikator (pristup čistoj vodi) *gap* je širi. Azijske NiZ su, generalno, pokrile socijalnu razliku koja ih odvaja od RZ već 1990. g. To je spektakularno dostignuće, naročito pošto uključuje 3 puta veće stanovništvo od svih RZ Zapada.

Ekonomska distanca između azijskih NiZ i RZ je merena BDP-om p/c merenim paritetom kupovne snage. Podaci pokazuju da je ekonomska distanca značajno šira od socijalne. Međutim, i u ovom domenu "Hong Kong i Singapur su već izjednačili prosečne nivoe sa onima koji sada postoje u RZ. R. Koreja i Tajvan su se približili,... a Malezija nije daleko iza. Ove tri zemlje su gotovo na istoj ekonomskoj distanci od Zapada kao što su Nemačka i Francuska bile u odnosu na zemlje pionire u industrijalizaciji - V. Britaniju i SAD sredinom XIX veka. Za Tajland, Filipine, Indoneziju i Kinu *gap*-ovi su širi 4-6 puta. Na taj način, *gap* je otprilike isti kao što je bio između V. Britanije i SAD, i Centralne i Severne Evrope 1850. g."¹⁷⁶

Summers i Heston su procenili da se BDP p/c R. Koreje povećao sa 17% američkog nivoa BDP-a 1953. g. na 26% američkog nivoa BDP-a 1979. g. Njihove kasnije procene su ukazale da je korejski BDP dostigao nivo od 23,3% američkog nivoa BDP-a 1985. g. Dollar je utvrdio da je produktivnost rada u industriji R. Koreje konvergovala na 2/3 nivoa produktivnosti rada Z. Nemačke. Druge privrede IA su takođe ostvarile značajan napredak u hvatanju priključka.

Sve u svemu, ostvareno je značajno hvatanje priključka od strane NiZ IA tokom perioda 1965-1995. g. mereno realnim BDP-om p/c. U ovom pogledu prihvata se ortodoksno gledište da rast NiZ IA predstavlja *čudo*. Međutim, još uvek nije ostvarena potpuna konvergencija ukoliko nju definišemo kao BDP p/c koji se približava američkom repnom nivou od 100. Hong Kong i Singapur su ostvarili značajan napredak, ali nije došlo do pune konvergencije. S druge strane, R. Koreja i Tajvan su uspeli u hvatanju priključka, ali još uvek mnogo zaostaju u ostvarivanju pune konvergencije. Stoga, ukoliko se procenjuje *privredno čudo* NiZ IA po stepenu dostizanja pune konvergencije, mora se prihvatiti suprotno, heterodoksno gledište.

Pored toga, ubrzani rast u procesu kasne industrijalizacije je prouzrokovao da NiZ IA zaostanu relativno daleko iza RZ u oblasti infrastrukture, zaštite privredne sredine i finansijskog sektora. Ove privrede će morati da se suoče sa ozbiljnijim problemima koji se tiču održavanja brzog rasta u cilju pune konvergencije uz istovremeno zadovoljavanje rastuće tražnje za realokacijom resursa.

Ipak, ekonomska i socijalna distanca NiZ IA će se svakako zatvoriti u odnosu na RZ kao što je to bio slučaj u Evropi. Progresivno ubrzavanje stope rasta je bilo direktna posledica ogromnog povećanja tehnološkog nasleđa svake sledeće generacije novopridošlica u industrijalizaciji.

"Kako je teoretski istaknuto, dugoročan rast dinamične privrede obavezno uključuje interakciju hvatanja priključka i konvergencije. U statičkoj tački vremena tokom takvog procesa, rast može sadržati bilo hvatanje priključka, bilo konvergenciju dok u realnosti postoji beskrajna interakcija između dva procesa".¹⁷⁷

¹⁷⁶ (1996) Unravelling the Asian Miracle: Explorations in Development Strategies, Geopolitics and Regionalism / Ed. by Lele J., Ofori-Jeboah K. - Aldeshot etc.: Dartmouth - VIII, s. 36.

¹⁷⁷ Pyo H.K. (1996) "The East Asian Miracle or Myth: A Reconciliation Between the Conventional View and the Contrarian Proposition" // *Economic Bulletin* - Seoul, No 3. s. 12, 13.

6. Trgovinska politika

Ekonomika privrednog razvoja je bila predmet značajnih promena sa stanovišta uloge trgovine u privrednom razvoju. Nakon Drugog svetskog rata postojao je opšti pesimizam u odnosu na potencijale trgovine u smislu promocije brzog privrednog rasta. S druge strane, postojao je opšti optimizam u odnosu na sposobnosti države da sprovede efikasnu politiku razvoja.

Akademski debata o adekvatnoj strategiji trgovinske politike za ZUR nije nova. Diskusija koja je vođena 60-tih i 70-tih u pogledu odbacivanja ili prihvatanja integracije u svetsko tržište je tek počela da jenjava u 80-tim godinama sa *obnovom* neoliberalne doktrine koja u osnovi preporučuje uzdržavanje od državne intervencije budući da ona falsifikuje prirodnu specijalizaciju privrede saglasno njenoj obdarenosti faktorima. U tom smislu, međunarodna trgovina dovodi do izjednačavanja prinosa faktora proizvodnje između različitih zemalja povećanjem cena onih proizvodnih faktora koji su raspoloživi u relativno velikom iznosu, te na taj način državna intervencija sprečava korišćenje resursa u skladu sa njihovom relativnom raspoloživošću.

Debata koja se vodi oko strategija trgovinske politike se ponovo rasplamsala krajem 80-tih godina zbog tri niza događaja. Prvo, rastuća realna integracija nacionalnih privreda je omogućila da mnoge ZUR učestvuju u *globalizaciji* svetske privrede. Drugi aspekt se tiče eksploatacije ovog trgovinskog i razvojnog potencijala. Preporuka stare neoklasične škole, koja tvrdi da je aktivna trgovinska politika ili nepotrebna ili štetna ili jedno i drugo, je stavljena pod znak pitanja uspehom zemalja IA koje su primenile nekonvencionalne instrumente. Treće, u okviru novih teoretskih pristupa neke od restriktivnih pretpostavki tradicionalnog modela, kao i koncept perfektne konkurencije su uklonjeni i došlo je do ispitivanja takvih fenomena kao što su ekonomija obima, tehnološki napredak, diferencijacija proizvoda i uloga ljudskog kapitala.

Razlike u trgovinskoj politici su značajan faktor u objašnjavanju dispariteta u stopama rasta ZUR. Značaj trgovinske politike se može videti u visokim stopama rasta azijskih NiZ u 80-tim godinama koje su sprovodile *outward-oriented* strategiju nasuprot niskim stopama rasta nekih azijskih i većine latinoameričkih zemalja koje su se pridržavale *inward-oriented* trgovinske politike. Međutim, kako ističe Urata, produktivnost je ključ koji odlučuje da li će prebacivanje jedne zemlje na izvozno orijentisanu strategiju voditi stabilnom privrednom rastu. Trgovinska politika može pozitivno ili negativno delovati na produktivnost na nekoliko načina. Iako strategija promocije izvoza sigurno deluje pozitivno na produktivnost, strategija supstitucije uvoza može delovati pozitivno ili negativno u zavisnosti od zemlje u kojoj se primenjuje, kao i nivoa njenog razvoja.

Neoklasični ekonomisti tvrde da je otvorenost spoljnoj trgovini bila kritični faktor *istočnoazijskog čuda* zbog alokativnih dobitaka povezanih sa specijalizacijom saglasnom komparativnim prednostima, kao i dinamičkih dobitaka povezanih sa rastućom konkurencijom i pristupom međunarodnoj tehnologiji. *Outward* orijentacija je konzistentna i sa strukturalističkim objašnjenjem u kome otvorenost spoljnoj trgovini nije cilj *per se*, već su to sticanje međunarodne tehnologije i ulazak na međunarodno tržište.

Po neoklasičnom gledištu, *outward* orijentacija je u azijskim NiZ funkcionisala zato što je kombinacija uvoznih barijera i širokih mera promocije izvoza dovela do u osnovi neutralne politike izjednačivši podsticaje izvozu i domaćoj proizvodnji. Po strukturalističkom gledištu, ona je funkcionisala zato što je kanalisala podršku targetiranim sektorima.

Takođe, treba istaći da iako je uspeh NiZ IA kao industrijskih proizvođača bio izuzetan, ništa nije uporedivo sa brzinom sa kojom su se ove zemlje pojavile, gotovo niotkuda, da bi postale jedan od najkonkurentnijih izvoznika rastućeg obima proizvoda. Ovo dostignuće je još impresivnije ukoliko se uporedi sa performansama drugih ZUR.

NiZ IA su u promociji izvoza izbegle preterano precenjene kurseve, devalvirajući kad god bi inflacija zapretila međunarodnoj konkurentnosti privrede. Promocija izvoza NiZ IA je, iako ekstremno agresivna, bila relativno prihvaćena u ranijem dobu međunarodnog trgovinskog režima; međutim, potonja promocija izvoza NiZ JIA je postala predmet sukoba, i možda je stoga relevantnija za ostale ZUR, posebno zemlje SSA.

U svakom slučaju, ekspanzija izvoza azijskih NiZ je omogućila da međunarodna podela rada evoluirala od starog obrasca u okviru kojeg su ZUR izvozile primarne proizvode RZ u razmenu za industrijske proizvode ka izvozu dobara koja su intenzivna kapitalom i visokokvalifikovanim radom, kao i *high-tec* proizvoda.

Empirijski podaci potvrđuju da je spoljna trgovina zaista imala značajnu ulogu u gotovo svim azijskim NiZ. Hong Kong, Malezija i Singapur su zabeležili neke od najviših racia izvoz/BDP na svetu već u 60-tim i 70-tim godinama. R. Koreja, Tajvan i Tajland su takođe ostvarili rezultate više od međunarodnih normi nakon što su prihvatili izvozno orijentisanu strategiju. Međutim, treba naglasiti da trgovinski tokovi nisu bili glavni faktor u ranim etapama rasta. Pored toga, uloga spoljne trgovine je značajno varirala tokom vremena i između zemalja.

Međutim, liberalizacija trgovine nije lek za sve. Ukoliko se ona uvede u ranoj etapi privrednog rasta, ona će pre pokazati negativne nego pozitivne efekte. U ranoj etapi razvoja, politika zaštite infant sektora može biti efikasnija kao što se vidi iz iskustva azijskih NiZ koje su sprovodile *inward-oriented* strategiju supstitucije uvoza u 50-tim i 60-tim godinama.

6.1 Trgovina kao faktor rasta

Postoji mnogo literature o odnosu između trgovine i privrednog rasta. *World Development Report* iz 1991. g. zaključuje da je većina studija utvrdila pozitivnu vezu između rasta BDP-a i otvorenosti privrede. Empirijski podaci o vezama između izvoza ili trgovinske politike i rasta su sugestivni, ali daleko od jednostavnih i konačnih. Zbog prirode teoretskog odnosa između izvoza i ekonomskih performansi ne postoji jednostavan i jasan empirijski odnos.

Izvoz igra glavnu ulogu u industrijalizaciji i privrednom rastu, ali njegova uloga se može zamisliti na veliki broj načina. U ortodoksnoj analizi, povezivanje izvoza sa industrijalizacijom i rastom se odnosi na veću otvorenost i konkurentnost na međunarodnim tržištima, sa poboljšanom efikasnošću za koju se očekuje da nastane kao proizvod ne samo bolje alokacije resursa u privredi (*alokativna efikasnost*), već takođe putem efekata konkurentskih pritisaka na osnovu bolje upotrebe resursa na nivou preduzeća (*troškovna* ili *X efikasnost*).

Druga veza između izvoza i rasta je putem veličine tržišta. U svom najosnovnijem obliku, pristup svetskim tržištima obezbeđuje *odušak za suficit*, odnosno *rasprodaju viškova* za ZUR, omogućavajući im da iskoriste prednost nedovoljno iskorišćenih zemljišta i radne snage za proizvodnju većeg obima primarnih proizvoda čiji se suficit može izvoziti. Slično tome, kako industrijalizacija napreduje, preduzeća se mogu suočiti sa nizom tehnoloških i organizacionih ograničenja. Izvoz pomaže da se prevaziđu ova ograničenja omogućavanjem ekonomije obima na nivou preduzeća, kao i obezbeđivanjem niza eksternalija koje nastaju na nivou sektora. Pored toga, pozitivni impulsi se mogu pojaviti iz izvoza kao rezultat efekata prelivanja koji podstiču produktivnost. U svim ovim aspektima, izvoz može doneti prednosti vezane za brži privredni rast

putem dinamičkog kruga kumulativne uzročnosti između više tražnje, većih investicija i povećanja rasta produktivnosti.

Dok većina teoretske literature po pitanju razloga za izvoz naglašava koristi u vidu efikasnosti i povećanja produktivnosti, u praksi je možda najvažniji faktor potreba da se prevaziđu ograničenja na nivou platnog bilansa. U izgradnji industrijskog kapaciteta sve *novopridošlice* moraju uvoziti velike količine kapitalnih dobara i polufabrikata. Finansiranje takvog uvoza može postaviti ozbiljna ograničenja na proces industrijalizacije ukoliko se ne može ostvariti dodatni izvozni prihod.

Sveukupno, ova razmatranja sugerišu da je za održiv rast potreban rast izvoza, omogućavanjem domaćoj industriji da funkcioniše sa punim kapacitetom ili da ga povećava bez oslanjanja samo na domaću potrošačku tražnju. Međutim, pošto ekspanzija izvoza zauzvrat zavisi od stvaranja dodatnog proizvodnog kapaciteta u industriji, kao i od rasta produktivnosti, i samim tim novih investicija, stabilan proces rasta zahteva uzajamno jačajuće dinamičke interakcije između štednje, izvoza i investicija.

6.2 Strategija supstitucije uvoza *versus* strategija promocije izvoza

Supstitucija uvoza i promocija izvoza nisu dve suprotne kategorije mišljenja, već dva komplementarna načina ostvarenja istog cilja i dva različita mehanizma za ostvarenje brzog rasta tržišta. Prvopomenuta to čini putem zaštite za odabrane sektore što omogućava da tražnja za njihovim proizvodima raste brže od domaće potrošnje. Promocija izvoza predstavlja drugi mehanizam putem kog tražnja za specifičnim sektorima može rasti brže nego domaća potrošnja. Oba mehanizma omogućavaju brži rast produktivnosti putem većih investicija, povećanih prinosa na obim i učenja kroz rad.

Za većinu sektora faza supstitucije uvoza treba da prethodi fazi promocije izvoza, jer su troškovi proizvodnje po jedinici u ZUR mnogo viši nego isti takvi troškovi za proizvođače u RZ. Takođe, velika teškoća koja se pojavljuje tokom prvih izvoznih koraka na stranim tržištima često uključuje problem kvaliteta. Stoga je verovatno da će biti potrebna proizvodnja za domaće tržište da bi se dostigao nivo kvaliteta potreban za uspešan izvoz robe. Stav da su domaća tražnja i supstitucija uvoza važne u prvim etapama industrijalizacije, sa izvozom koji postaje značajan tek nakon toga, je podržana empirijskim radom Kubo-a, Melo-a i Robinson-a. Za R. Koreju i Tajvan ekspanzija izvoza je tek krajem 60-tih i početkom 70-tih godina postala dominantan izvor rasta.

Danas je još uvek aktuelna debata o tome šta se tačno podrazumeva pod *outward* orijentacijom i kakve promene u privredi izvoznice podrazumeva promocija izvoza. "Kako je Svetska banka istakla, u principu, razlika između *inward-oriented* i *outward-oriented* strategije je direktna posledica efektivne zaštite koja se obezbeđuje domaćem tržištu u poređenju sa izvoznim tržištima... Međutim, u praksi je mnogo teže (*napraviti razliku*), zato što se trgovinska strategija sastoji od mnogih politika koje deluju simultano...".¹⁷⁸ Merilo trgovinske orijentacije Svetske banke uzima u obzir efektivnu stopu zaštite, uvozna ograničenja, izvozne podsticaje i prećenjenost ili potćenjenost deviznog kursa.

¹⁷⁸ Adams F. G., Davis I.M. (1994) The Role of Policy in Economic Development: Comparisons of the East and Southeast Asian and Latin American Experience // *Asian-Pacific Economic Literature* - Guildford, Vol. 8, No 3 - s. 11.

Strategiju supstitucije uvoza karakterišu brojna teoretska opravdanja: izvozni pesimizam, postojanje distorzija cena i najuobičajenije, argument zaštite infant sektora¹⁷⁹.

U inicijalnim etapama, strategija supstitucije uvoza obezbeđuje zemlji brz podsticaj rasta pošto domaća tražnja zamenjuje uvoz. Međutim, kada domaća privreda postane saturisana, dalja ekspanzija proizvodnje je ograničena rastom domaće tražnje. Jedno rešenje je izvoz, a drugo da se krene ka drugoj fazi supstitucije uvoza.

Nekoliko argumenata figuriše u kritici strategije supstitucije uvoza. Sva opravdanja strategije su pesimistična u pogledu procene funkcionisanja tržišta, ali optimistična što se tiče sposobnosti države da reši probleme. Ignoriše se vrlo realna mogućnost neuspeha države. Takođe, zaštita u obliku kvota i carina može biti, u najboljem slučaju, *second-best* rešenje. Iskustvo mnogih ZUR bi trebalo da podrži ovo gledište. Infant sektori su imali tendenciju da nikada ne *odrastu*, promovisalo se korišćenje kapitalno intenzivnijih tehnika proizvodnje i devizna kontrola je rezultirala ogromnim povećanjem *rent-seeking* aktivnosti. Pomenuti problemi su bili najuočljiviji u drugoj fazi supstitucije uvoza. Pored toga, među kritikama ove strategije najčešće se pominje neefikasna alokacija resursa. Zanimljivo je komparativnih prednosti i anti-izvozna sklonost vode ka niskoj apsorpciji zaposlenosti. Intenzivno se koriste faktori proizvodnje koji su najoskudniji u ZUR, odnosno kapital i obučena radna snaga. Takođe, čitav niz kritika se usmerio ka generalno razočaravajućem stvaranju zaposlenosti u okviru strategije supstitucije uvoza u 50-tim i 60-tim godinama. Međutim, po pitanju loših performansi strategije supstitucije uvoza u domenu zaposlenosti još uvek ne postoji konsenzus. Teoretski argument Linder-ove hipoteze i Vernon-ova teorija proizvodnog ciklusa podržavaju stav da je veće stvaranje zaposlenosti više moguće sa strategijom supstitucije uvoza nego sa promocijom izvoza. Studija Svetske banke iz 1984. g. o Brazilu je empirijski podržala ovu tezu.

U okviru supstitucije uvoza Woronoff razlikuje 4 faze. *Prva* etapa ili *laka* supstitucija uvoza obuhvata raznoliku mešavinu dosta primitivnih artikala koji se mogu proizvoditi sa skromnim iznosima kapitala i relativno neobučanim ljudstvom koristeći uobičajenu tehnologiju. Za *drugu* fazu se nekad pretpostavljalo da neće moći biti preduzeta od većine ZUR. Ona uključuje industrijske sektore sa većim učešćem kapitala i tehnologije. *Treću* fazu čini povećana domaća proizvodnja polufabrikata, pa čak i podizanje kompletnih postrojenja i celih fabrika. *Četvrta* faza teško da se može prepoznati, jer se supstitucija uvoza gotovo ekskluzivno smešta u sektor industrije. Međutim, ona postoji i u poljoprivredi, pa čak i kao zamena ili dopuna uvoza u tercijarnom sektoru.

Ono što je zaista intrigantno je da je vrlo mali broj ZUR osim NiZ IA stigao do treće faze. Većina nije stigla ni do druge, već je ostala zarobljena u prvoj fazi. Pored toga, začuđuje da je većina drugih ZUR nastavila da sprovodi strategiju supstitucije uvoza usprkos daleko superiornijim rezultatima NiZ IA koje su sprovodile strategiju promocije izvoza. Ustvari, većina ZUR se, nakon što su okončale inicijalnu etapu supstitucije uvoza okrenula daljoj supstituciji uvoza pre nego ka promociji izvoza. Odgovor leži u destabilizirajućim kratkoročnim efektima promene strategije. Ukoliko neka spoljna snaga ne podrži preživljavanje privrede u periodu promene, zemlja će biti neodlučna u pogledu sprovođenja promene strategije. Takođe, teškoća

¹⁷⁹ Manje razvijene nacije koje osnivaju nove ili infant sektore će utvrditi da nisu u stanju da se uspešno takmiče sa sličnim sektorima u već razvijenim privredama. Često se ovo objašnjava pozivanjem na ekonomiju obima. Inicijalno infant sektori funkcionišu na tako malom obimu da su troškovi po jedinici ekstremno visoki i na taj način, cena koja pokriva takve troškove će biti visoka u odnosu na sektore u RZ koje funkcionišu na dovoljno velikoj ekonomiji obima, tako da su troškovi po jedinici niski. Da bi se prevazišla ova teškoća, infant sektor mora biti privremeno zaštićen dok ne dostigne efikasan nivo aktivnosti.

ostvarenja tranzicije od supstitucije uvoza ka promociji izvoza zavisi od brzine kojom raste domaća tražnja. Što je ona brža, to je niži trošak tranzicije i vice versa.

Amsden-ova ukazuje da penetracija na strana tržišta koja koriste modernu tehnologiju može biti teška čak i nakon faze supstitucije uvoza i čak za proizvode koji su relativno radno intenzivni. Na taj način, faza supstitucije uvoza može biti praćena fazom supstitucije izvoza (gde je izvoz de facto subvencioniran) pre nego što se državna intervencija može eliminisati.

Alternativno objašnjenje neodlučnosti većine ZUR da usvoje strategiju promocije izvoza je, ono što bi Gulati nazvao, *Bhagwati hipoteza* koja zagovara da nije u privatnom interesu *rent-seeking* birokrata u zemljama koje sprovode strategiju supstitucije uvoza da likvidiraju sopstveni politički patronat koji rezultira iz upravljanja mrežom ekonomske kontrole, kvota i sistema dozvola.

“Srž *outward-looking* strategije je najbolje opisana sa 4 principa koje je dao Balassa: 1) preferencijalni tretman industrijskih aktivnosti, gde bi jamstvo koje bi se davalo infant sektorima trebalo da bude primenjeno u umerenom obimu; 2) jednak tretman bi trebalo da bude dat izvoznim i uvoznim supstitutima u industriji; 3) varijacije u stopama podsticaja u okviru industrije bi trebalo da budu održavane na minimumu i 4) sistem podsticaja bi trebalo da bude stabilan i automatski da minimizira neizvesnost”.¹⁸⁰

Strategija promocije izvoza je bila predmet određene konfuzije u pogledu definicije. Sam pojam implicira naklonost ka proizvodnji za strana u odnosu na domaća tržišta. Međutim, za većinu analitičara, ova strategija je neutralna. Odnosno, podsticaji za proizvodnju za inostranstvo versus domaću proizvodnju treba da budu neutralni po prirodi.

Otvorenost svetskoj trgovini nameće ograničenje domaćoj privredi u smislu da cene faktora i input-a moraju biti realne da bi zadržale izvoznju konkurentnost, kao i da bi omogućile domaćim proizvođačima da se takmiče na domaćem tržištu protiv uvoza.

Prema Kubo-u i Robinson-u, i Dollar-u strategija promocije izvoza prevazilazi ograničenja domaćeg tržišta. Po Hatcher-u i Salvatore-u ona je generalno povezana sa efikasnijim privredama, predstavlja efikasnije korišćenje resursa, i ima više stope investicija i rastuću kapitalnu intenzivnost. Takođe, karakteristika promocije izvoza su strukturne promene koje nastaju kako produktivnost i realne najamnine rastu, prebacujući komparativne prednosti sa radno intenzivnih na skill i tehnološki intenzivne sektore.

Postoje sledeći argumenti u korist strategije promocije izvoza: trgovina usklađena sa principima komparativnih prednosti donosi povećanu efikasnost izraženu u vidu alokacije resursa, koji se povećavaju sposobnošću trgovine da kanališe ekonomsku moć oligopola ili monopola i poboljšava alokaciju resursa. Sledeći dobitak od strategije promocije izvoza je ekonomija obima.

Međutim, prezentirani argumenti su komparativno *statični* argumenti efikasnosti. Oni ne impliciraju da će strategija promocije izvoza imati bilo kakav *dinamički* efekat, odnosno da se stopa privrednog rasta može povećati takvom strategijom. Mogući dinamički uticaj strategije promocije izvoza se odnosi na sposobnost za uvoz. Stoga, što brže raste izvoz, to se brže može uvoziti nova tehnologija uključena u kapitalna dobra proizvedena u inostranstvu. Izvozno uvozne

¹⁸⁰ (1990) Perspectives on the Pacific Basin Economy: A Comparison of Asia and Latin America: Papers and Proc. of the Tokyo Symposium on the Present and Future of the Pacific Basin Economy: A Comparison of Asia and Latin America, held on July 25-27 1989, in Tokyo / Ed. by Takao Fukuchi, Matsuhiro Kagami. - Tokyo: Asian Club Found: Institute of Developing Economies (IDE) - XIV, s. 163.

aktivnosti služe kao transmisioni kaiš za difuziju ideja, znanja, tehnološkog, menadžerskog i preduzetničkog *know-how*. Na taj način, ukupna stopa rasta će verovatno biti povećana. Konačno, strategija promocije izvoza generiše veću zaposlenost od supstitucije uvoza. Međutim, ne može se dati jedinstvena tvrdnja u pogledu efekta na zaposlenost ove strategije. Nije uvek tačno da izvoz stvara veću zaposlenost u odnosu na supstituciju uvoza.

Ipak, strategija promocije izvoza je takođe predmet i brojnih kritika. Kako ističe Grabowsky, ukoliko sve ili veliki broj ZUR počne da sprovodi ovu strategiju, to bi sigurno dramatično povećalo penetraciju na tržišta RZ koje bi zatražile zaštitu svojih tržišta. Na taj način, ono što je moguće za jednu ili nekoliko ZUR ne mora biti moguće za ovu grupu zemalja generalno. Druga linija kritika se tiče pesimističnog posmatranja države. Iako postoji mnogo dokaza da se podrži ovo gledište, iskustva čitavog niza zemalja ukazuju da država može biti efikasna. Treća linija kritike se tiče posmatranja tehnologije i njenog transfera. Kao što su приметili Pach i Westphal, učenje tehnologije dolazi samo sa korišćenjem. Stoga bi supstitucija uvoza putem zaštite bile neophodan prvi korak u procesu razvoja.

Strategija supstitucije uvoza i strategija promocije izvoza se često posmatraju kao kompletno odvojene teoretske kategorije. One nisu suprotne, već jednostavno predstavljaju alternativne načine za stimulisanje rasta tržišta za industrijske proizvode, što je od krucijalnog značaja u procesu putem kog *kasnopridošlice* mogu da adaptiraju i nauče nove tehnologije. Supstitucija uvoza je generalno potrebna da bi strategija promocije izvoza uspeła. Takođe, uspeh supstitucije uvoza je povezan sa razvojem produktivnosti u poljoprivrednom sektoru. Ukoliko on ne uspe da brzo raste, supstitucija uvoza neće uspeti i neće doći do uspešnog rasta zasnovanog na izvozu.

Izbor strategije je vrlo težak i nikad nije sasvim jasno razgraničen. Uvek postoje određeni stepeni kombinacije. Treba uzeti u obzir specifičnu prirodu svake zemlje. Veličina zemlje je primer zanemarenog faktora u ovom izboru. Stoga je nerealno predložiti ekskluzivnu orijentaciju na izvoz ili uvoz. U praksi, na izbor utiču ozbiljni izazovi koji postoje u konkretnoj zemlji, kao što su problem spoljnog duga ili relativno niska domaća kupovna snaga.

6.2.1 Izbor između supstitucije uvoza i promocije izvoza - iskustvo azijskih NiZ

Iako je strategija promocije izvoza dobila prioritet u debati o istočnoazijskom *privrednom čudu*, ne postoji ni najmanja sumnja da su NiZ IA takođe u velikoj meri koristile supstituciju uvoza. To je strategija sa kojom su ove zemlje počele, sprovodile je na mahove čak i u sred izvoznog buma, i kojoj su se u rastućoj meri vratile kako je privreda sazrela.

Iako su i supstitucija uvoza i promocija izvoza validne strategije, prva je za NiZ IA isprva bila privlačnija pošto je izgledala kao posebno *lak* put ka razvoju. Ipak, na kraju je ispalo da supstitucija uvoza nije tako jednostavna kao što je izgledalo: bila je retkost da se pojave istinski efikasni i produktivni sektori, i prečesto je uvoz i dalje ostajao bolji i jeftiniji od domaćih proizvoda. Spontana supstitucija uvoza je bila postepeno zamenjena mnogo sistematičnijim pristupom. Kompanije bi targetirale proizvode za koje bi osetile da bi se mogli isto tako lako proizvoditi na domaćem terenu.

U celini, supstitucija uvoza se dobro odvijala u NiZ IA, jer je bila korišćena mudrije i zaštita je bila samo privremena. Kako su industrijski sektori izgradili tehnološke i menadžerske kapacitete, i postali međunarodno konkurentni, zaštita i drugi oblici podrške su bili postepeno povučeni. Pored toga, supstitucija uvoza je bila efikasna, jer nije postojala nekompatibilnost između supstitucije uvoza i promocije izvoza. One su komplementarne. Štaviše, svaka od

strategija se primenjivala na određene sektore u različito vreme i na različite načine. NiZ IA su u svakom trenutku zadržavale spektar protekcionističkih mera i izvoznih podsticaja za sektore na različitim stepenima zrelosti - fenomen koji se često pogrešno opisuje kao *neutralno podsticajni režim*. Zbog toga u ovim zemljama nije postojala konvencionalna dihotomija između strategije supstitucije uvoza i strategije promocije izvoza.

Često su se kombinovala oba tržišta: kada je tražnja bila velika u inostranstvu, negovala su se strana tržišta koja su kao bogatija mogla da apsorbuju više potrošnih dobara. I obrnuto. Iako često prezentirane odvojeno, faze supstitucije uvoza nisu bile izolovane jedna od druge već dosta blisko međusobno povezane. Takođe, one su težile da se preklapaju sa svakom novom koja počinje pre nego se prethodna završi. Međutim, postojali su i periodi kada je jedna ili druga bila dominirajuća. Za NiZ IA, prva faza se pojavila 50-tih i početkom 60-tih godina, druga krajem 60-tih i 70-tih, a treća i četvrta su se razvijale tokom 80-tih godina.

NiZ IA se ponekad ističu kao da su one stvorile strategiju promocije izvoza. Međutim, kako navodi Woronoff, prvi stidljivi gestovi nisu čak ni uključivali usvajanje izvoza kao opcije ekonomske politike, već uklanjanje nekih od prepreka izvozu koje su se pojavile tokom inicijalnog perioda supstitucije uvoza. Pored toga, čak i ove mere su više bile primenjene kao rezultat pritiska američkih AID zvaničnika.¹⁸¹ Isprva, nijedna od NiZ IA nije zaista polagala velike nade u promociju izvoza kao strategiju razvoja. Ustvari, praksa se materijalizovala pre teorije.

Okolnosti su, više nego bilo šta drugo, naterale NiZ IA da se okrenu u tom smeru. Nedostatak resursne osnovice je, uz povremene nestašice hrane, učinio lakšim izbor strategije. Uvoz je bio jedino rešenje. Tokom prve posleratne decenije ove zemlje su redovno uvezile više nego što su mogle da plate što im je omogućila američka pomoć i određeni nivo deviznih rezervi. Na taj način, NiZ IA su sprovodile strategiju promocije izvoza jer nisu imale drugi izbor, drugi *konforan* izvor deviza. Stoga, ne iznenađuje da su resursima bogate NiZ JIA bile sporije u usvajanju izvozno orijentisanih politika.

Budući da je rad bio obilan domaći proizvodni faktor, promocija izvoznih sektora se morala koncentrisati na radno intenzivne sektore. Međutim, oni su bili daleko od konkurentnosti na stranim tržištima i po cenama i po kvalitetu, i tokom 50-tih godina NiZ IA su promovisale izvoz putem čitavog niza subvencija. Ove mere su proizvele i pozitivne i negativne rezultate. Kasnije, kako se rast stanovništva usporavao, a višak radne snage iz poljoprivrednog sektora smanjivao, radno intenzivni industrijski sektori su počeli da gube prednost u korist proizvodnje kapitalno i tehnološki intenzivnijih proizvoda.

Iako su prvi koraci ka *orijentaciji ka izvozu* potekli iz okolnosti, a prvi naponi ka izvozu bili relativno spontani, nije prošlo dugo da je strategija dobila znatno čvršću strukturu, naročito u Japanu, R. Koreji i na Tajvanu. To je predstavljalo korak ka politici koja je dovoljno različita da bi se mogla nazvati *promocijom izvoza*.

NiZ IA zaslužuju znatno veće pohvale u domenu praktičnih aspekata ove strategije. Iako je teorija naizgled jednostavna i direktna, stvarna primena je daleko od lake. Ustvari, ona je toliko teška da, osim NiZ IA, nije bilo mnogo drugih ZUR koje su uspele. Iako su početni istočnoazijski proizvodi bili često drugorazredni i nekvalitetni, oni su mogli da se prodaju na bazi niske cene.

¹⁸¹ Za razliku od britanskih konsultanata u Južnoj Aziji, koji su preferirali detaljno planiranje i bili *izvozni pesimisti*, američki konsultanti su bili pragmatičari i izvozni optimisti.

To je ono što bi se moglo nazvati *lakom* etapom promocije izvoza. Bilo je mnogo teže penetrirati na tržišta složenijih proizvoda gde je tražnja za kvalitetom bila mnogo viša.

Međutim, ono što razlikuje NiZ IA od drugih ZUR je anticipacija budućih teškoća sa kojima će se radno intenzivni sektori suočiti, uključujući rastuće najamnine, limite rastu produktivnosti i ograničenja ekspanziji tražnje na izvoznim tržištima. Prevazilaženje ovih teškoća je zahtevalo postepeno razvijanje nove generacije industrijskih sektora.

Postoje još dve okolnosti koje objašnjavaju zašto su NiZ IA mogle da ostvare tako dobre rezultate. Jedna je da su nastavile da oštre konkurentsku oštricu i stoga mogle da izvoze sve više iz godine u godinu. Druga, mnogo slučajnija, je da je svetska trgovina nastavila brzo da raste i na taj način je potencijalno tržište za njihove proizvode i dalje raslo.

Mere promocije izvoza u NiZ IA (sem Hong Konga) nisu bile toliko različite po svojoj prirodi od onih koje su korišćene za promociju industrijalizacije uopšte. Ponekad, one su ih de facto dopunjavale u vidu dvostruke podrške. "Postojala su sniženja carina na sirovine, polufabrikate i opremu potrebne za proizvodnju za izvoz, lakši pristup bankarskim zajmovima za izvozne kompanije i eventualno kredit za kupce, takođe ponekad povoljni devizni kursevi i prava na ograničen uvoz ili prioritet u korišćenju oskudnih deviznih sredstava, kao i širok raspon poreskih olakšica na investicije namenjene izvozu i profit od izvoza. Direktne subvencije su se retko odobravale, ali je zato široko bila rasprostranjena tendencija održavanja nacionalne valute potcenjenom. Pored toga, u Koreji, a u drugim zemljama u manjoj meri, izvoz je bio podignut na nivo *patriotske dužnosti* gde su najbolji izvoznici dobijali pohvale i nagrade".¹⁸²

Korisno je u ovom trenutku osvetliti neke od razlika u iskustvima pojedinih azijskih NiZ.

Hong Kong i Singapur, zbog ekstremno malog domaćeg tržišta, de facto nisu činili nikakav pokušaj primenjivanja politike supstitucije uvoza. Izvozna orijentisana strategija ovih zemalja je evoluirala od njihovog statusa regionalnih distribucionih centara pod britanskom kolonijalnom vlašću u XIX veku. Hong Kong je početkom 50-tih godina, usvojio izvoznju strategiju za sektor lake industrije, dok je Singapur razvio izvoznju strategiju sredinom 60-tih godina, nakon što je stekao nezavisnost od Malezije.

Kako ističe Woronoff, samo je Hong Kong bio svestan zamki promocije izvoza. Nije bilo specijalnih podsticaja i izvoznici su morali da dobijaju normalan kredit od banaka, profiti su bili jednako oporezivani i nije bilo osude za kompanije koje su se koncentrisale na domaće tržište. U Singapuru je postojalo relativno malo podsticaja osim privremenog oslobađanja od poreza, a i to tokom ograničenog broja godina.

Tajvan i R. Koreja su inicirali izvoznju orijentisanu razvojnu strategiju krajem 50-tih godina ili početkom 60-tih godina (tzv. *Reforma iz 19 tačaka* na Tajvanu 1959. g. i *Reforme ekonomske politike* u R. Koreji početkom 1960. g.). U R. Koreji su bili održavani visoki nivoi zaštite u odnosu na uvoz, i saglasno tome bilo je obezbeđeno više subvencija za izvozne sektore. Stepennost i varijacija ponuđenih subvencija su bili zadivljujući.¹⁸³ Izuzetno kompleksan sistem podsticaja se vremenom pokazao kao neefikasan i početkom 80-tih godina R. Koreja se udaljila od ovih politika.

¹⁸² Woronoff J. (1992) *Asia's Miracle Economies / 2nd ed.* - Armonk (N.Y.); London: Sharpe - s. 236.

¹⁸³ Jedna studija je utvrdila da zbog široko rasprostranjenog korišćenja subvencija, kao što je oslobađanje carina na sirovine i delove, izuzimanje od plaćanja direktnih domaćih poreza, ubrzani doprinosi za amortizaciju, smanjena stopa pružanja komunalnih usluga, monopolska prava, kreditne subvencije i automatski pristup bankarskim zajmovima, efektivni kurs za izvoz je bio 566 vona za 1USD umesto zvaničnog nominalnog kursa od 455 vona za 1USD.

Filipini su rano (u 50-tim godinama) počeli sa procesom supstitucije uvoza. Malezija je takođe pratila uobičajeni obrazac supstitucije uvoza u 60-tim i početkom 70-tih godina. Tajland, kao i Malezija, nije favorizovao široko rasprostranjenu supstituciju uvoza. Indonezija bi se mogla okarakterisati kao zemlja koja je imala najviše *inward-looking* orijentaciju, usprkos smanjenja dela kontrole u 70-tim godinama.

Radi testiranja otvorenosti (uvoz i izvoz kao procenat od BDP-a), može se uzeti u obzir faktor kao što je geografska veličina zemlje. Hong Kong i Singapur, kao male zemlje, pokazuju visok stepen otvorenosti kako tokom perioda 1960-1990. g, tako i na početku samog perioda. S druge strane, R. Koreju i Tajvan, koji su geografski mnogo veći, ne karakteriše visok stepen otvorenosti 1960. g, ni u apsolutnom izrazu, niti u relativnom u odnosu na druge zemlje uporedive veličine. Visok stepen otvorenosti (R. Koreja i Tajvan) je bio ekonomska karakteristika koja se u ovim privredama razvijala postepeno, prateći proces privrednog rasta.

6.2.2 Mere promocije izvoza u azijskim NiZ

Azijske NiZ su koristile čitav niz specifičnih podsticaja za promociju izvoza. “Falvey i Gemmell ih dele na *input-related* podsticaje, *output-related* podsticaje i *externality-related* podsticaje. *Input-related* podsticaji uključuju politike kao što su sniženja i izuzeće od plaćanja carina i poreza za izvoznike i njihove snabdevače uvoznim inputima, dozvoljavanje iskazivanja gubitaka, subvencije na korišćenje javnih usluga, posebna pravila o depresijaciji kapitalnih inputa i preferencijalni kreditni aranžmani. *Output-related* politike uključuju posebna izuzeća od plaćanja poreza, preferencijalne izvozne kredite, direktne izvozne subvencije, obezbeđenje infrastrukture i pomoć države u pogledu spoljnotrgovinskog marketinga. *Externality-related* podsticaji uključuju takve politike kao što su intervencije u pogledu izvoznog kvaliteta”¹⁸⁴

Tri korišćene politike promocije izvoza azijskih NiZ su: izvozne prerađivačke zone (IPZ), smanjenja ili izuzeća od plaćanja carina i poreza, i državna podrška marketingu. IPZ kombinuju *input-related*, *output-related* i *externality-related* podsticaje. Smanjenja ili izuzeća od plaćanja carina i poreza su *input-related* podsticaji. Falvey i Gemmell klasifikuju marketinšku podršku kao *output-related*, ali bi ona takođe mogla biti smatrana *externality-related* podsticajem.

Pored toga, u zemljama sa slabom administrativnom strukturom sledeće mere promocije izvoza bi trebalo da budu cilj: “1) stvaranje uslova za slobodnu trgovinu za sve direktne i indirektno izvozne aktivnosti; ...2) izgradnja institucionalne infrastrukture (za transfer tehnologije, kao i proizvodne i usluge orijentisane ka prodaji); ...3) promocija obrazovnih institucija koje razvijaju sposobnosti za asimilaciju ne samo modernih tehnologija, već takođe modernog upravljanja i marketinških koncepata, i stvaranje bliskog partnerstva između ovih institucija i privatnog sektora; ...4) bliska razmena informacija između državne uprave, i privatnog sektora i njegovih organizacija; ...5) adaptiranje proizvodnje za izvoz na standarde u domenu zaštite prirodne sredine i zdravstvene standarde”¹⁸⁵

Mnoge azijske NiZ su takođe imale programe indirektnih podsticaja izvozu u obliku garantovanja neograničenog pristupa uvoznim inputima po svetskim tržišnim cenama.

¹⁸⁴ (1994) Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies, - VIII, s. 374.

¹⁸⁵ Zattler J. (1996) Trade Policy in Developing Countries // *Intereconomics* - Hamburg, Vol. 31, No 5 – s. 235-6.

U Japanu, R. Koreji i na Tajvanu, država je uspostavila *proizvoznu* strukturu podsticaja koja je koegzistirala sa umerenom, ali visoko promenljivom zaštitom domaćeg tržišta. Bio je korišćen širok varijetet instrumenata, uključujući izvozne kredite, bescarinski uvoz za izvoznike i njihove dobavljače, izvozne ciljeve i poreske podsticaje. U NiZ JIA izvozni proboj je došao kasnije i instrumenti su bili različiti. Smanjenja uvozne zaštite su bila mnogo opštija, i praćena izvoznim kreditima i institucijama koje su to podržavale. Rast izvoza se mnogo manje oslanjao na izuzetne selektivne intervencije, a mnogo više na široko zasnovane tržišne podsticaje i SDI.

Do 1967. g. Singapur je vodio politiku ograničavanja uvoza koji se prodaje na domaćem tržištu. Izvozni podsticaji, sadržani u Zakonu o podsticajima privrednoj ekspanziji iz 1967. g., su omogućili oporezivanje izvoznih profita na nivou od 4% umesto po uobičajenoj stopi od 40%. Period trajanja podsticaja je iznosio 5 godina, ali je mogao biti produžen do 15 godina za projekte sa fiksnim osnovnim sredstvima od preko 150 mil. singapurskih dolara. Pored toga, preduzećima koja se nisu kvalifikovala za status *pionira* ili izvozne podsticaje, se dodeljivao poreski popust po osnovu investiranja kapitala na nivou do 50% novih fiksnih investicija za odobreni projekat.

R. Koreja je koristila sistem izuzeća od plaćanja carina i indirektnih poreza do sredine 70-tih godina. Godine 1975. je zbog zaoštavanja platnobilansnih problema prešla sa sistema izuzeća od plaćanja na sistem povraćaja carina. Država je nameravala da uvede fiksni sistem povraćaja carina. Kada su se izvoznici pobunili zbog mogućnosti gubitka ravnopravnog položaja sa stranim konkurentima, država je umesto toga tokom 80-tih godina uvela sistem odloženog plaćanja dažbina koji je bio ekvivalentan sistemu izuzeća od plaćanja za mnoge izvoznike. Potom je modifikovala fiksni sistem povraćaja kombinovanjem sa individualnim sistemom povraćaja. Istovremeno zadržavajući sistem odloženog plaćanja dažbina, R. Koreja je 1981. g. primenila novu šemu povraćaja koja je predstavljala kombinaciju fiksnog i individualnog sistema povraćaja.

Na Tajvanu se koristio sistem izuzeća od plaćanja dažbina, kao i sistem povraćaja carina. Tajvan koristi sistem povraćaja uglavnom sa izvoznicima koji nisu kvalifikovani da koriste sistem izuzeća od plaćanja. Baza, Tajvan ima fiksni sistem povraćaja. Međutim, izvoznici koji mogu da dokumentuju da su stvarno platili dažbine koje iznose više od 10% sume za povraćaj koja je prikazana u objavljenoj šemi povraćaja, mogu koristiti individualni sistem povraćaja.

Tajland, Filipini i Malezija takođe imaju programe sniženja i izuzeća od plaćanja carina i poreza. Svetska banka je uočila da ni u jednoj od ovih zemalja ovi sistemi nisu bili sveobuhvatni, automatski u pristupu i efikasni u administriranju, kao što je bio slučaj u R. Koreji. I Filipini i Malezija su limitirali efikasnost programa *domaćim testovima raspoloživosti*, koji su favorizovali domaće inpute. Kako navodi Noland, na Filipinima je sistem povraćaja carina koristilo svega 20% izvoznika. Njegova efikasnost je bila ograničena time što nije bio generalno i automatski raspoloživ za sve izvoznike.

Država je u Maleziji početkom 90-tih godina počela da modifikuje podsticaje: nekoliko izvoznih i investicionih podsticaja industrijskom sektoru su bili smanjeni i refokusirani. Takođe je bilo uvedeno nekoliko novih. Izvozni popusti su postali dostupni samo proizvodnim i trgovačkim kompanijama koje se sa 70% nalaze u vlasništvu državljana Malezije, i koje izvoze industrijske i poljoprivredne proizvode.

Indonezija nije imala jasno definisan plan promocije izvoza kao što su imale NiZ IA. U ovoj zemlji su dve značajne mere podstakle industrijski izvoz. Prva je bila uvođenje šeme izvoznog sertifikata 1978. g., koja je u osnovi trebalo da bude program sniženja carina. Pošto je šema u praksi evoluirala u izvoznu subvenciju, morala je biti promenjena nakon pristupanja

Indonezije GATT-ovom Kodeksu o subvencijama i kompenzacionim carinama. Druga mera koja je *veštački* povećala industrijski izvoz bilo je gašenje izvoza trupaca početkom 1980. g. i njegova zamena izvozom iverice. Ni za jednu drugu državnu politiku ne bi se moglo reći da je promovisala izvoz tokom godina naftnog buma. Nisu bile razvijene ni izvozne prerađivačke zone. U maju 1986. g. Indonezija je uvela sistem smanjenja carina i poreza, i sistem oslobađanja od plaćanja. Kao izvoznici su bili definisani proizvođači koji izvoze 85% ili više svoje ukupne proizvodnje. Oni su imala pravo na oslobađanje i od uvoznih dozvola i od uvoznih carina, dok su ostali izvoznici imali pravo na povraćaj carina. Sledeće godine je izuzeće od uvoznih dozvola i plaćanja carina bilo prošireno na firme koje izvoze 65% svoje proizvodnje. Indonezija je takođe imala politiku bescarinskog pristupa uvoznim inputima koji je koristio izvozni sektor.

Za promociju izvoza takođe su potrebne fizička infrastruktura i institucionalna infrastruktura. Kada su NiZ IA otpočele sa razvojem 50-tih i 60-tih godina, već je postojala bazna fizička infrastruktura preostala iz tranzitne trgovine u Hong Kongu i Singapuru, i iz japanske kolonijalne vlasti u R. Koreji i na Tajvanu. Nakon toga, NiZ IA su usmerile velike investicije u infrastrukturu.

Jednako je važno, međutim, imati efikasnu institucionalnu infrastrukturu. Institucionalna infrastruktura ima široko značenje, obuhvatajući sve državne i privatne organizacije, i agencije koji su u funkciji razvoja: 1) *izvozne marketinške institucije*; 2) *trgovačke kompanije opšteg tipa*; 3) *partnerstvo između privatnog sektora i države*.

Tabela 1. NAJVAŽNIJI STRANI I DOMAĆI ELEMENTI U PODSTICANJU INDUSTRIJSKOG IZVOZA NiZ IA

Ključni elementi	Hong Kong (rane 50-te godine)	Singapur (sredina 60-tih)	Tajvan (krajem 50-tih)	R. Koreja (rane 60-te)
A. Tehnički <i>know-how</i>	F (L)	F	L, F (L)	L
B. Marketinški <i>know-how</i>	L	F	F	F
C. Menadžerski <i>know-how</i>	F (L), L	F	L, F (L)	L
D. Kapital	F, domaći	F	domaći	F
E. Pristup inostranim tržištima	L	F	F	F
F. Sposobnost za uklapanje elemenata A, B i C sa D i E.	L, F (L)	F	F (L)	L

Primerba: F = stranog porekla; L = domaćeg porekla; F (L) = odomaćenog stranog porekla;

Izvor: Manufactured Exports of East Asian Industrializing Economies: Possible Regional Cooperation / Shu-Chin Yang, ed. – Armonk (N.Y.); London: Sharpe, 1994. – XII.

Najvažniji element u merama za obezbeđenje ulaska na strana tržišta je mogućnost korišćenja domaćih i spoljnih resursa da bi se stvorio paket tehničkih, marketing i menadžerskih *know-how*, što se može steći samo putem dugog poslovanja sa stranim i domaćim kompanijama koje već sadrže ove sposobnosti.

Sposobnost uklapanja kritičnih faktora nedostaje većini ZUR u ranim etapama razvoja izvoza. Singapur se u ovom pogledu ekskluzivno oslanjao na TNK. Druge NiZ IA su koristile strane i domaće *know-how* da uklope elemente koji su im potrebni radi ulaska na strana tržišta.

Mnoge NiZ IA su stvorile državne organizacije u cilju pronalaženja tržišta za industrijski izvoz. Keesing deli funkcije ovih organizacija na: "1) informacije vezane za trgovinu i usluge vezane za upite, 2) promociju trgovine (trgovinski sajmovi, misije, publicitet), 3) analize tržišta i

razvoj tržišta i 4) pomoć firmama u dizajnu i pakovanju proizvoda, efektivan marketing i druge praktične potrebe (na primer, obučavanje)".¹⁸⁶

R. Koreja, Singapur, Hong Kong i Tajvan su podržavali izvozni marketing kroz državni sektor. U R. Koreji to je *Korporacija za promociju trgovine* (KOTRA) osnovana 1962. g., u Hong Kongu *Savet za razvoj trgovine* (HKTDC) osnovan 1966. g., u Singapuru *Savet za razvoj trgovine* (STDB) osnovan 1983. g. i na Tajvanu *Veće za razvoj spoljne trgovine* (ETDC) osnovano 1970. g. HKTDC se koncentriše na prve dve, dok druge tri organizacije sprovode sve 4 funkcije.

Uspeh ovih organizacija se može proceniti preko njihovog uticaja na izvoz i nivoa troškova, što je u praksi veoma teško utvrditi. Izvoz NiZ IA je rastao veoma brzo, dok su se troškovi marketinških programa održavali na nivou od 0,05% do 0,10% vrednosti industrijskog izvoza (KOTRA 41 mil. USD, STDB 10 mil. USD, HKTDC 30 mil. USD i ETDC 33 mil. USD). Kvantitativni uticaj ovih politika na izvoz nije utvrđen. Stoga, iskustvo ovih zemalja mora biti oprezno korišćeno prilikom primene u drugim ZUR.

Izvozne prerađivačke zone kao oblik promocije izvoza

Azijske izvozne prerađivačke zone (IPZ) karakteriše nekoliko specifičnosti. Sve su u državnom vlasništvu, većina investitora su stranci i industrijski izvoz je radno intenzivan, obuhvatajući uglavnom tekstilne proizvode i elektroniku.

Tajvan je otpočeo sa korišćenjem zona 1965. g. IPZ pod imenom Kaohsiung je startovala sa izvozom 1966. g. da bi 1973. g. zapošljavala 57.000 ljudi. Kada su prve zone bile stvorene Tajvan je već izvezio industrijske proizvode, ali je trgovinski režim još uvek bio u velikoj meri poremećen i bilo je malo stranih investitora koji su bili glavni cilj IPZ.

IPZ su postale izuzetno značajne u 70-tim godinama. Azijske NiZ su uvidele korist od izvozno orijentisanog razvoja, ali su bile neodlučne da u potpunosti liberalizuju trgovinu tako da su IPZ predstavljale kompromisno rešenje.

R. Koreja je stvorila slobodnu izvoznju zonu pod imenom Masan 1970. g., a Iri zonu 1974-75. g. I ovde su IPZ korišćene da privuku strane investitore. Godine 1985. na izvoz iz zona se odnosilo svega 2,9% industrijskog izvoza iz ove zemlje. Iako su IPZ bile uspešne u R. Koreji, korejski ukupni uspeh u promovisanju industrijskog izvoza se njima malo duguje.

Malezija i Filipini su otvorili zone 1972. g., a Indonezija 1973. g. Do 1989. g. Malezija je imala 10 zona, koje su zapošljavale 100.000 ljudi i imale godišnji izvoz od 1,6 mlrd. USD. Filipini su imali 6 zona koje su zapošljavale 30.000 ljudi i učestovale sa 200 mil. USD u godišnjem izvozu. Indonezija je imala 2 zone koje su zapošljavale 15.000 radnika i izvezile 25 mil. USD godišnje. Tajland je otpočeo sa korišćenjem IPZ 1981. g. Već od 1989. g. postojale su 2 zone koje su zapošljavale 20.000 radnika. Grafikon 1 poredi izvozne podsticaje koji su odobreni preduzećima u IPZ u NiZ JIA.

Godine 1988. na IPZ se u proseku odnosilo 4% do 5% industrijskog izvoza jedne ZUR. Od toga, 80% je poticalo iz Malezije, R. Koreje i sa Tajvana. Po podacima Svetske banke postojalo je 86 IPZ u 27 ZUR 1990. g. Od toga, 36 u Aziji (12 u Maleziji, 3 u Indoneziji, 4 na

¹⁸⁶ (1994) *Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development* / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies, - VIII, s. 390.

Filipinima, 3 na Tajvanu, 3 na Tajlandu i 2 u R. Koreji); 41 u LA i na Karibima, i svega 4 u SSA. Na Aziju se odnosilo preko 70% zaposlenosti i preko 80% izvoza u IPZ.

Warr je sumirao nekoliko *cost-benefit* studija o IPZ u Indoneziji, R. Koreji, Maleziji i na Filipinima, izračunavši interne stope prinosa na nivou od 26%, 15%, 28% i 3%, respektivno.

Svetska banka, u studiji o IPZ, procenjuje njihov uspeh na bazi broja i vrste investitora, zaposlenosti, izvoza, produktivnosti itd. Od 60 analiziranih zona, Banka je zaključila da je 40% do 50% bilo uspešno, 20% do 30% delimično uspešno, dok je 20% bilo neuspešno. Većina uspešnih IPZ su bile azijske. Međutim, izvoz iz IPZ čini relativno mali deo ukupnog industrijskog izvoza i devizni prihodi ostvareni u njima su niski u odnosu na izvoz.

Grafikon 1. KOMPARACIJA IZVOZNIH PODSTICAJA ODOBRENIH PREDUZEĆIMA U IZVOZNYM PRERAĐIVAČKIM ZONAMA U NIZ JIA

	Indonezija	Malezija	Filipini	Tajland
Smanjenje korporacijskog poreza na dohodak	Promenljiva smanjenja na poreske stope od 20-45%; ubrzana depresijacija	95%-tno oslobađanje na period od 5 godina	35%-tni porez na korporacijski dohodak	100%-tno oslobađanje na period od 3-8 g., nakon toga smanjenja na period od 5 godina; gubitak prava prenosa iz prethodne u tekuću godinu na period od 5 g.
Repatrijacija kapitala/profita	Repatrijacija kapitala je predmet odobrenja	Bez ograničenja	U zavisnosti od raspoloživosti stranom valutom	Bez ograničenja
Carinski tretman za sav uvoz i izvoz	100%-tno oslobađanje	100%-tno oslobađanje za nove proizvode koji se smatraju esencijalnim i direktno se koriste za ind. proizvodnju	100%-tno oslobađanje	100%-tno oslobađanje
Broj dana potrebnih da se dobije odobrenje	30-180	n.p.	10-30	90
Porez na dividende	20%-tni porez	10%-tni porez	35%-tni porez	100%-tno oslobađanje na period od 5 godina
Ograničenja stranog ili domaćeg vlasništva	Predmet kontrole	Nema ograničenja	Nije dozvoljeno strano vlasništvo nad zemljištem	Predmet kontrole
Prodaja na domaćem tržištu	Nije dozvoljena	20% od ukupne proizvodnje	2% ukupne proizvodnje	20% ukupne proizvodnje
Upravljanje stranom valutom	Kontrolisano	Kontrolisano	Prioritet ima alokacija u korist spoljne trgovine	Kontrolisano u periodu spoljnotrgovinskih debalansa

Napomena: n.p. = nema podataka

Izvor: The Services Group, u saradnji sa Mwaniki Associates Ltd. And SRI International, "The Enabling Environment for Kenyan Export Processing Zones" (submitted to the Ministry of Finance of the Republic of Kenya, U.S. Agency for International Development, Document no. PNABH669, 1990).

Ipak, očekivane koristi su bile razočaravajuće, s obzirom da IPZ osim radne snage (donekle izuzetak Indonezija), kupuju malo inputa na domaćem tržištu, mali je transfer tehnologije i uočene su slabe veze sa domaćim tržištem. Takođe, one čak nisu uspele da u potpunosti pokriju troškove za administraciju, infrastrukturu i električnu energiju.

Za neuspeh IPZ postoji još nekoliko razloga. Ukoliko su zone locirane kao sredstvo razvoja u ruralnim, zabitim oblastima ili malim gradovima, onda su retko uspešne. Takođe i kada je ukupno okruženje nepovoljno zbog političke nestabilnosti, slabe infrastrukture ili preterane poslovne regulative.

Warr stoga zaključuje da su koristi od IPZ limitirane i da zone nisu rešenje problema nezaposlenosti u ZUR.

Na taj način, IPZ mogu imati značaj u privlačenju labavih stranih investicija i u apsorbovanju nekvalifikovanog rada. Međutim, njihov doprinos je u najboljem slučaju marginalan, kao korisno *tranziciono sredstvo* u ranoj etapi radno intenzivne izvozne orijentisane industrijalizacije jedne zemlje. Ne postoje podaci da su IPZ superiornije od carinskih skladišta ili drugih mera izuzimanja od plaćanja uvoznih dažbina; i svakako su slab supstitut za sveobuhvatnu trgovinsku liberalizaciju.

6.2.3 Međunarodna ograničenja strategiji promocije izvoza

Izvozni pesimizam ne predstavlja novu ideju. Verzija koju su Nurkse i Prebisch izneli 50-tih godina je bila diskreditovana iskustvima azijskih NiZ. Aktuelni izvozni pesimizam se bazira na novom protekcionizmu u RZ. Cline i Gosh se pitaju da li svet može da nastavi da uvozi u dovoljnoj meri iz ZUR da bi omogućio da strategija orijentacije prema izvozu funkcioniše.

Prebisch i Singer su zasnovali svoju tezu protiv izvoza primarnih proizvoda na postojanju opadajućih odnosa razmene za izvoznike ovih proizvoda. Iako je njihove argumente opovrgao Kindleberger, nedavna pažljivija istraživanja su otkrila da postoji pad u odnosima razmene za naftne primarne proizvode od 1900. g. do sredine 80-tih godina. Međutim, period analize je od krucijalnog značaja. Cuddington i Urzua navode da sav uočeni pad u odnosima razmene za primarne proizvode u periodu 1900-1986. g. može biti objašnjen naglim padom cena u periodu 1920-1921. g.

Iako izvozne cene možda ne opadaju u stogodišnjem periodu, rast tražnje za primarnim izvozom na svetskom tržištu se svakako smanjuje. Podaci Svetske Banke pokazuju da je učešće uvoza naftnih sirovina i hrane u ukupnom uvozu RZ opalo sa 39% 1965. g. na 17% 1990. g. Dok je ukupan uvoz RZ rastao po stopi od 4,5% godišnje, uvoz naftnih primarnih proizvoda u konstantnim cenama je rastao po stopi od svega 1,1% godišnje u periodu 1965-1990. g.

Spoljno okruženje sa kojim se danas suočavaju ZUR je značajno različito od onog sa kojim su se suočavale azijske NiZ kada su se okrenule izvozne orijentisanoj strategiji 60-tih i 70-tih godina. Protekcionistički pritisci su u RZ se značajno povećali u 80-tim godinama, što je dovelo do povećanih neocarinskih barijera u trgovini. Broj dobrovoljnih izvoznih ograničenja se takođe povećao. Većina protekcionističkih mera je usmerena protiv sektora u kojima ZUR, naročito one sa gornjim srednjim nivoom dohotka, imaju komparativne prednosti. Sporazum o multivlaknu (MFA), koji zabranjuje izvoz tekstila i odeće, je najvažniji primer diskriminacije izvoza iz ZUR. On otklanja od slobodne međunarodne konkurencije veliki sektor u kome mnoge ZUR imaju komparativne prednosti.

Pored toga, NiZ IA su tada kao ZUR bile oslobođene mnogih ugovora koji regulišu ekonomske odnose između RZ. Međutim, NiZ IA su premostile *gap* između ZUR i RZ, i sada je tretman prema njima drugačiji. Njihovi glavni trgovinski partneri insistiraju da ove zemlje odustanu od restriktivne uvozne i devizne politike.

U aktuelnim uslovima rastućeg protekcionizma, izvoz kao politika nije tako mudar. Biće sve teže povećavati izvoz jednostavno zato što trgovina raste manje. Iako je prirodna sklonost ka izvozu razumljiva, mere za promociju izvoza na tržištima gde domaća industrija propada i nezaposlenost raste bi podsetile na taktiku *osiromaši-svog-suseda*, i dovele do velike protivakcije.

6.3 Strukturne promene u obrascu izvoza azijskih NiZ

Za najveći broj ZUR, održiv privredni rast zahteva promene u strukturi ekonomske aktivnosti u smeru proizvodnje i izvoza industrijskih proizvoda. Prva generacija industrijskog izvoza obuhvata tradicionalne radno intenzivne proizvode. Međutim, po definiciji, ZUR u ovoj etapi imaju ograničene mogućnosti za transformaciju resursa. Izazovi se povećavaju kako proizvodni proces postaje intenzivniji u pogledu potrebnih tehnoloških i organizacionih sposobnosti. Proces izgradnje ovih sposobnosti je naročito težak u ZUR. Pristup stranoj tehnologiji, i marketinške i distribucione veštine su kritični deo industrijske transformacije u većini ZUR. Zato se SDI nameću kao najbolje rešenje. Međutim, u odsustvu politika koje promovišu industrijsku transformaciju i efekte preliivanja, veliko oslanjanje na SDI može dovesti do ozbiljnih platnobilansnih problema. Bez transformacije i uspostavljanja snažnih *backward* veza sa domaćim snabdevačima, da bi se povećao domaći sadržaj dodate vrednosti izvoza u sektorima u kojima TNK dominiraju, SDI će težiti da i dalje ne vode računa o stvarnim potrebama zemlje domaćina.

Većina azijskih NiZ je pokazala veliku sposobnost u unapređenju sastava tradicionalnih industrijskih proizvoda i kretanju ka sofisticiranijim proizvodima. Značajne promene u izvoznju strukturi azijskih NiZ su usledile u vreme promena u svetskom trgovinskom sistemu: udaljavanje od tretmana najpovlašćenije nacije ka selektivnim (odnosno, diskrecionim) kvantitativnim ograničenjima pod maskom dobrovoljnih izvoznih ograničenja i naredbodavnih marketing sporazuma.

Analiza promenjene izvozne strukture azijskih NiZ pokazuje da je proces promene dinamičkih komparativnih prednosti široko rasprostranjen u Aziji. U pregledu izvoznih struktura azijskih NiZ izdvaja se nekoliko karakteristika.

Prvo, NiZ JIA, bogate prirodnim resursima, teže da imaju relativno visoka izvozna učešća industrijskih proizvoda zasnovanih na prirodnim resursima – proizvodi od drveta SMTK (SITC) (63), industrijski proizvodi od nemetala (66) i obojeni metali (68); drugo, tradicionalni proizvodi od tekstila (65) i odeća (84) i dalje zadržavaju svoj značaj za sve zemlje (iako u različitoj proporciji). Obuća (85) je značajna za Tajvan i R. Koreju, i u manjoj meri, za Tajland; treće, za određene ZUR netradicionalni izvoz je postao značajan: neelektrične mašine (71) za Singapur i Tajvan, i električne mašine (72) za sve osim Indonezije i Kine; itd.

Što se tiče promena u učešću na izvoznim tržištima po dvocifrenom SMTK i po zemljama, u periodu 1965-1986. g., najuočljivije su: 1) proizvodi od drveta (63) i tekstil (65) su izgubili izvozno tržišno učešće u slučaju R. Koreje, ali se učešće povećalo za električne mašine (72), transportnu opremu (73) i obuću (85); 2) na Tajvanu, tekstil i proizvodi od drveta su izgubili tržišno učešće, dok su neelektrične mašine, obuća i razni industrijski proizvodi (89) ostvarili velike dobitke u procentualnim poenima.

Interesantno je da se mogu uočiti pravilnosti u izvoznim strukturama među zemljama i grupama zemalja u svetu. Strukture izvoza RZ, SAD i Japana su slične. Pored njih na continuum-u izvozne sličnosti su azijske NiZ IA – R. Koreja, Tajvan i Hong Kong - koje čine grupu. Samo Singapur predstavlja izuzetak. NiZ JIA pokazuju sličnosti između sebe, iako su one nešto manje izražene nego sličnosti između NiZ IA.

U periodu 1965-1986. g. SAD, Hong Kong i Japan su doživeli najmanju promenu izvozne strukture. Nasuprot tome, preostale NiZ IA su doživele znatne promene u strukturi industrijskog izvoza.

Takođe je analizirano u kojoj meri R. Koreja sledi model japanske izvozne strukture i trajanje zaostajanja. Utvrđeno je postojanje konvergencije sa indeksom sličnosti od 33,7 1962. g. koji je porastao na 56,5 1986. g. Međutim, povećanje nije uniformno tokom vremena, jer se japanska izvozna struktura takođe sama po sebi znatno promenila tokom vremena. R. Koreja je 1986. g. najviše ličila na Japan u periodu 1965-1970. g., što sugeriše zaostajanje od 15 do 20 godina. Sličnost, sa indeksima na nivou od 62,7 i 62,3, je dosta visoka i sugeriše određeno praćenje modela japanske izvozne strukture.

Podaci o izvoznom učešću sami po sebi daju određena objašnjenja. R. Koreja i Japan su imali slična izvozna učešća za tekstil (65) 1962. g.: 23,3% i 21,4%, respektivno. Do 1982. g., ova učešća su pala na 12,2% R. Koreji i 3,7% u Japanu, a do 1986. g. na 10% u R. Koreji i 2,7% u Japanu. Slično važi i za transportnu opremu (73) i odeću i obuću (84, 85). "Na taj način, usprkos brzom rastu Južne Koreje u kategorijama mašina i opreme, tvrdnja da je njena izvozna struktura mnogo sličnija današnjoj strukturi Japana nego što je to bilo u prošlosti nije opovrgnuta. Izraženo u analogiji lestvica, Južna Koreja još uvek nije u potpunosti *uhvatila priključak*, zato što je još uvek u određenoj meri opterećena prečkom odeća/obuća, dok se Japan popeo na više prečke".¹⁸⁷

Poredeći Tajvan i Japan ne uočava se dokaz o divergenciji, niti se može pronaći bilo kakav jak dokaz o zaostajanju Tajvana za Japanom.

Konačno, analizirano je i da li NiZ JIA slede model strukture izvoza NiZ IA i ukoliko je to slučaj, kolika je dužina zaostajanja i da li postoji konvergencija. Utvrđeno je da konvergencija definitivno postoji u periodu 1965-1986. g. Najviši indeksi sličnosti, kao na primer između zemalja JIA 1986. g. i NiZ IA 1975. g. (62,3), sugerišu da postoji određeno imitiranje modela, ali u mnogo manjoj meri nego u slučaju R. Koreje u odnosu na Japan. Vidljivo zaostajanje je oko 10 godina. S druge strane, uočava se da će vremenom sličnost između struktura izvoza zemalja JIA i IA postati znatno veća (31,5 1962. g. i 57,5 1986. g.). Obe grupe menjaju svoje izvozne strukture na način da povećavaju robno preklapanje i samim tim povećavaju konkurentski pritisak.

6.3.1 Eksploatacija komparativnih prednosti - azijska izvozna lestvica

Inicijalna obdarenost faktorima proizvodnje može biti promenjena i poboljšana kako u procesu privrednog razvoja, tako i putem međunarodne trgovine. Jeftina domaća radna snaga i prirodni resursi de facto ne određuju komparativne prednosti u radno intenzivnom ili resursno intenzivnom izvozu. Kako zaključuje Yang, tek nakon investiranja u razvoj ovih resursa oni postaju stvarni faktori proizvodnje. "Stvarna ponuda faktora proizvodnje određuje komparativne prednosti u bilo kom trenutku. ...Radna snaga se unapređuje putem obučavanja i obrazovanja, nove tehnologije se postepeno usvajaju, zemlja se poboljšava, kapital se akumulira, itd".¹⁸⁸

Iako su azijske NiZ prošle kroz dramatične promene u strukturi izvoza one su se čvrsto držale sopstvenih komparativnih prednosti u svetskoj trgovini. R. Koreja i Tajvan su do sredine 60-tih godina, za razliku od Singapura i Hong Konga, bili u osnovi ruralne privrede, siromašne prirodnim resursima i primarni proizvodi su činili najveći deo izvoza. U 50-tim godinama, obe zemlje su počele da se diversifikuju ka proizvodima od prerađenih prirodnih resursa i radno intenzivnim proizvodima. Put koji su sledile ove NiZ IA u ranoj fazi razvoja podseća na put mnogih drugih ZUR. Ono što ih razlikuje je dostignuti ritam rasta izvoza radno intenzivnih

¹⁸⁷ (1994) *Manufactured Exports of East Asian Industrializing Economies: Possible Regional Cooperation* / Shu-Chin Yang, ed. - Armonk (N.Y.); London: Sharpe - XII, s. 47.

¹⁸⁸ Ibid, s. 12.

industrijskih proizvoda. Prema procenama UNCTAD-a, u obe privrede učešće radno intenzivnog izvoza u domaćoj proizvodnji je postojano raslo od sredine 60-tih godina, tako da je dostiglo 60% početkom 80-tih godina. U tom procesu su sve ove zemlje iscrple viškove radne snage, i akumuliravši ljudski i fizički kapital krenule ka izvozu koji je intenzivan visokokvalifikovanim radom, kapitalom i tehnologijama.

NiZ JIA su, nasuprot tome, imale prednost mnogo veće obdarenosti prirodnim resursima, te nisu morale da se toliko oslanjaju na radno intenzivne sektore. Izvoz primarnih proizvoda je sredinom 90-tih godina još uvek učestvovao sa oko 30% u ukupnim izvoznim prihodima, isključujući naftu. Početkom 70-tih godina, NiZ JIA su takođe razvile izvozno orijentisane industrijske sektore u kojima su niske najamnine pružile konkurentsku prednost. "Dok je razvoj tradicionalnih radno intenzivnih sektora igrao relativno minornu ulogu u Maleziji – koja u tom pogledu podseća na Singapur – i Indonezija i Tajland su pratili put kojim su ranije prošli R. Koreja, Tajvan i Hong Kong, sa tekstilom, odećom i obućom koji su postali najznačajniji industrijski izvoz".¹⁸⁹ Do 1994. g., učešće takvog izvoza u ukupnim nenaftnim izvoznim prihodima je dostiglo 25% u Indoneziji i 20% na Tajlandu. Ipak, u obema zemljama, razvoj ovih sektora je bio znatno sporiji nego u NiZ IA. Međutim, smanjenje oslanjanja na izvoz nenaftnih primarnih proizvoda od strane NiZ JIA, iako sporije nego u R. Koreji i Tajvanu, je bilo znatno brže nego u većini drugih ZUR.

Dinamičan proces menjanja komparativnih prednosti se u azijskim NiZ reflektovao kako u brzom rastu izvoza industrijskih proizvoda, tako i u promenjenoj strukturi industrijskog izvoza. Treba imati u vidu da promene u komparativnim prednostima zahtevaju teška strukturalna prilagođavanja u delu gašenja opadajućih sektora. Međutim, menjajuća struktura proizvodnje izvoza takođe znači nove izvozne mogućnosti, pošto zemlje na višim stepenicima oslobađaju izvozna tržišta.

Ove zemlje su u osnovi pratile obrazac razvoja *gusaka u letu*, pri čemu je menjanje komparativnih prednosti omogućilo zemljama da uhvate priključak sa RZ. Japan je bio lider, a NiZ IA su pratile Japan u izvozu radno intenzivnih industrijskih proizvoda, i potom tehnološki i ljudskim kapitalom intenzivnim proizvodima.

Pearson je uporedio proces napredovanja sofisticiranosti proizvodnje za izvoz sa procesom penjanja na lestvice. Korisna analogija mogu biti zemlje koje se nalaze na različitim prečkama *lestvice sofisticiranosti proizvoda* sa radno intenzivnim, kapitalno intenzivnim i tehnološki intenzivnim proizvodima na nižim, srednjim i gornjim prečkama, respektivno. Hipoteza o lestvici zagovara da se azijski izvoznici industrijskih proizvoda brzo penju po lestvici sofisticiranosti proizvoda, kao i da se izvozni proizvodi menjaju na lestvici pojedine zemlje. "Fenomen je konzistentan kako sa dinamičkom verzijom Heckscher-Ohlin-ovog modela o obilju faktora proizvodnje, po kome se relativna obdarenost faktorima, radnom snagom, kapitalom, ljudskim kapitalom i tehnologijom azijskih zemalja menja brzo, tako i sa teorijom o ciklusu proizvoda koja predviđa kretanje proizvodnje od razvijenijih ka manje razvijenim zemljama sa zrelošću proizvoda koji na kraju postaje standardizovan".¹⁹⁰

Japan je izgubio komparativnu prednost u radno intenzivnim proizvodima do 1970. g. Što brže Japan prepusti svetska tržišta za kapitalno intenzivne proizvode (i prepusti domaće tržište za

¹⁸⁹ (1996) Trade and Development Report, 1996. // UNCTAD - New York, Geneva. s. 115.

¹⁹⁰ (1994) Manufactured Exports of East Asian Industrializing Economies: Possible Regional Cooperation / Shu-Chin Yang, ed. - Armonk (N.Y.); London: Sharpe - XII, s. 36.

radno intenzivne proizvode), to će brže NiZ IA da osvoje izvozna tržišta za kapitalno intenzivne proizvode dok će zauzvrat prepustiti svetska tržišta za radno intenzivne proizvode *novoregrutovanim* zemljama za izvoz industrijskih proizvoda. Japan se sa srednjih prebacio na gornje prečke koje simbolišu proizvodnju dobara visoke tehnologije.

Komparativne prednosti NiZ IA u radno intenzivnim proizvodima su počele da opadaju sredinom 70-tih godina. Njihov izvoz proizvoda intenzivnih ljudskim kapitalom i tehnološki intenzivnih proizvoda je počeo da se povećava u 70-tim i do 80-tih godina. One su se pomerile sa nižih na srednje prečke *lestvice*.

Sa izuzetkom Malezije, NiZ JIA su tek početkom 90-tih godina počele da se penju sa nižih prečki povećanjem proizvodnje radno intenzivnih industrijskih proizvoda uz proizvodnju industrijskih proizvoda zasnovanih na prirodnim resursima.

Međutim, kako ističe Pearson, rangiranje zemalja po BDP p/c i sofisticiranosti proizvodnje možda predstavlja preterano pojednostavljenje. Specifičnosti pojedinih zemalja mogu značajno uticati na izvozne strukture. Zemlje bogate resursima brže napreduju tokom faze prerade prirodnih resursa, odnosno usporenije ka kapitalnim i proizvodima intenzivnim znanjem. Pored toga, stepenice na lestvici sofisticiranosti proizvoda ne moraju imati podjednak razmak. Takođe, pojedine zemlje možda moraju da održavaju položaj na dve stepenice, a nijedna zemlja ne može da održi statički položaj na lestvici. Stoga je značajno meriti relativni položaj zemalja tokom vremena što daje uvid u *vremensko zaostajanje* između njih, kao i da li postoji tendencija ka konvergenciji izvoznih struktura.

Empirijske analize potvrđuju hipotezu o posledicama menjajuće obdarenosti faktora na strukturu izvoza. Young Sun Lee je 1986. g. istraživao izvoznju strukturu R. Koreje, Tajvana i Japana u periodu 1963-1977. g. On je ustanovio da se tokom ovog perioda robna struktura korejskog izvoza promenila i uključila proizvode sa većim učešćem ljudskog i fizičkog kapitala, dok je struktura izvoza Tajvana ostala pri *starim* komparativnim prednostima.

Promene u komparativnim prednostima su sistematično analizirali Naya, James i Plummer za period 1970-1986. g. Oni su koristili promene u *otkrivenim komparativnim prednostima* (OKP) i dobili indikator koji poredi učešće proizvoda ili grupe proizvoda u izvozu pojedine zemlje sa istim učešćem na svetskom tržištu. Sa rastom BDP-a, u R. Koreji, Hong Kongu i na Tajvanu je uočen izrazit rast OKP za radno intenzivne proizvode, praćen jednako izrazitim padom, iako je OKP ostao visok (prosečno 4 i 5). Međutim, Tajland, Filipini i Indonezija su zabeležili rast OKP, a Singapur i Malezija slab pad OKP. Sve NiZ JIA su imale mnogo niže OKP za radno intenzivne proizvode zbog njihovih još većih komparativnih prednosti za resursno intenzivne proizvode i, kao što se očekivalo vrlo malo ili uopšte nisu imale OKP za proizvode sa visokim učešćem ljudskog kapitala i rezultate vrlo blizu nuli za izvoz visokotehnoloških proizvoda. Singapur ima visok OKP u izvozu tehnološki intenzivnih proizvoda, praćen od strane Hong Konga, a zatim Tajvana i R. Koreje. Čak se i Malezija kreće nagore ka raciu vrednosti 1.

Transformaciju industrijskog izvoza, kao i dinamičke promene u komparativnim prednostima u NiZ IA su takođe analizirali Pearson, Balassa i Noland.

Balassa i Noland ističu da su trgovinski tokovi funkcija obilja faktora proizvodnje i troškova transporta. Ovi autori su uradili projekciju trgovine zasnovanu na predviđanjima obdarenosti faktora proizvodnje za 2000. g., koja je pokazala da će u azijskim NiZ učešće industrijskog izvoza nastaviti da raste.

Pearson je na osnovu *indeksa izvozne sličnosti*¹⁹¹ ispitao promenu strukture industrijskog izvoza u zemljama Azijsko-pacifičkog regiona u periodu 1969-1994. g., koristeći SAD kao *baznu* zemlju. Dobijen je poredak zemalja prema visini indeksa sličnosti koji potvrđuje očekivanja da izvozni profili odgovaraju poretku na *lestvici*: SAD i Japan na vrhu, praćeni NiZ IA, zatim Kinom i NiZ JIA. Po Chen-u i Li-ju, Pearson-ovo merenje izvoznih lestvica je definisalo poredak i udaljenost između zemalja u obrascu *gusaka u letu*.

Pearson-ovi nalazi sugerišu da je dinamički proces menjanja komparativnih prednosti omogućio azijskim NiZ da krenu uzlazno na lestvici industrijskog izvoza. Kako se zemlja kreće ka višoj prečki njen industrijski izvoz postaje konkurentan izvozu zemalja koje su naprednije u proizvodnji, ostavljajući prostor za manje razvijene zemlje za povećanje njihovog izvoza. Zemlja koja se kreće uzlaznom linijom takođe uvozi više od onih koji su na nižoj prečki, kao i oni koji su na višoj prečki lestvica. Uslovi konkurencije i komplementarnosti među privredama se stalno menjaju.

6.3.2 Dinamika, struktura i destinacija izvoza

Trgovina je bila krucijalni faktor *privrednog čuda* azijskih NiZ. U dugoj istoriji razvoja svetske trgovine teško je pronaći drugi primer tako dramatične ekspanzije učešća jedne zemlje ili regiona na uvoznim tržištima svih njenih glavnih trgovinskih partnera u roku od samo 15 godina. Izvozne performanse su bile spektakularne, baš kao što je bio i ukupan rast.

Osam od deset azijskih NiZ (uključujući Japan i Kinu) se nalaze među 25 najvažnijih trgovačkih nacija u svetu i učešće u svetskoj trgovini od 25% 1994. g. treba uporediti sa svega 10% 1964. g. Među prvih 11 izvoznika iz regiona 1993. g. može se uočiti da Japan dominira sa učešćem od 41% u ukupnom, potom slede Kina, Tajvan, R. Koreja i Singapur. Malezija, Indonezija i Tajland su takođe značajni izvoznici. Najviše stope rasta izvoza imaju Tajland, Singapur i Malezija. Nasuprot tome, izvoz Hong Konga stagnira.

U 70-tim godinama dok je svetska trgovina rasla po stopi manjoj od 7%, izvoz je u R. Koreji porastao u realnom izrazu za 27% i za više od 10% na Filipinima, Singapuru i na Tajvanu. U 80-tim godinama, dok je svetska trgovina rasla po stopi od 2%, rast izvoza je bio posebno visok u NiZ IA, prosečno iznoseći više od 10%. Malezija i Tajland su takođe imali stope rasta izvoza više od 10%, a Indonezija i Filipini više od 6%. Krajem 80-tih godina, izvoz JIA je rastao po stopi od blizu 20% godišnje. Po tom osnovu, učešće NiZ IA u svetskom izvozu je raslo konzistentno od 2% 1960. g. na 7,4% 1980. g., 9,9% 1985. g., 12,3% 1990. g. do 17,0% 1994. g., a NiZ JIA od 0,1% 1965. g. na 0,4% 1980. g., 1,5% 1990. g. do 2,5% 1994. g.

Zbog naglaska na trgovinu, azijske NiZ su imale ogromno i brzorastuće učešće izvoza i uvoza u BDP-u. Za NiZ IA, ratio izvoza prema BDP-u se kretao u rasponu većem od 120% za slobodne carinske zone Hong Kong i Singapur¹⁹², do 45% za R. Koreju 1987. g. Za R. Koreju i Tajvan, učešća izvoza u BDP-u su 40% i 60%, respektivno, ili gotovo dvostruko više nego što su

¹⁹¹ Finger i Kreinin su 1979. g. razvili *indeks izvozne sličnosti* koji omogućava poređenje robne strukture izvoza između zemalja tokom vremena i između zemalja u različitim vremenskim tačkama.

¹⁹² Izuzetno visoke brojke za Hong Kong i Singapur, međutim, mogu donekle navesti na pogrešan trag. One sadrže i domaći izvoz i reeksport. Ograničene samo na domaći izvoz brojke bi iznosile 50% za Hong Kong i 85% za Singapur, što je visoko, ali manje spektakularno.

iznosila 1970. g. Učešće izvoza u BDP-u za NiZ JIA je takođe visoko, iako više na nivou učešća u zemljama LA.

Najnaprednije privrede po učešću *industrijskih proizvoda* u ukupnom izvozu 1993. g. su, nakon Japana, R. Koreja, Tajvan i Hong Kong, sa Kinom i Singapurom neposredno iza. Najniže učešće imaju Indonezija i Malezija, dok se Tajland nalazi na sredini po ostvarenim rezultatima. Među NiZ IA, rast izvoza industrijskih proizvoda se kretao od 8% godišnje za Hong Kong do 19% za R. Koreju u periodu 1974-1994. g. Među NiZ JIA, stope rasta su se kretale od 17% do 30% godišnje. U industrijskom izvozu, tehnološki intenzivni i proizvodi sa visokom dodatnom vrednošću imaju rastući značaj naročito u Singapuru, R. Koreji i na Tajvanu.

Tabela 2. NiZ: *INDUSTRIJSKI IZVOZ* (mil. USD i godišnja stopa rasta, %)

		Hong Kong		R. Koreja		Singapur		Tajvan	
		1987	1992	1987	1992	1987	1992	1987	1992
Ukupno	Vrednost	44 597	28 738,5	43 398,2	71 046,4	20 586,2	49 441,1	47 276,6	75 643,4
	Stope rasta		-8,40%		10,40%		19,20%		9,90%
Tekstil i odeća	Vrednost	11 537,1	8 591,3	6 957,9	8 097,8	4 97,5	824	5 444,4	6 035,2
	Stope rasta		-5,70%		3,10%		10,60%		2,10%
Mašine i transportna oprema	Vrednost	10 664,5	7 260,2	15 566,8	30 557,6	12 294,6	32 960,7	15 250,5	32 534,8
	Stope rasta		-7,40%		14,40%		21,80%		16,40%

Izvor: World Development Report 1989 i 1994.

Saglasno tome, prema podacima UNIDO-a, azijske NiZ su ostvarile rast udela u svetskom izvozu industrijskih proizvoda sa 3,5% 70-tih godina na 12% 1988. g.

U Singapuru se učešće sektora industrije u BDP-u povećalo sa 16,6% 1960. g. na 24,8% 1970. g. i potom 29,5% 1980. g. Industrijski izvoz (SMTK 5-8, isključujući tranzitnu trgovinu) se više nego učtverostručio. Posle recesije 1984-1985. g., Singapur je doživeo snažan rast izvoza i BDP-a (ponovo preko 9% godišnje). Industrijski sektor je rastao po nešto sporijoj stopi nego BDP, tako da je njegovo učešće u BDP-u opalo sa 29,5% 1980. g. na 29% 1990. g.

Na Tajlandu sve do početka 70-tih godina industrijski izvoz nije dobio promocionu podršku države. Godine 1960, robni izvoz i uvoz su činili približno 30% BDP-a, a 1990. g. čak 71%. Tokom perioda 1973-1993. g., izvoz se brzo povećavao.

Struktura spoljne trgovine Tajlanda se značajno promenila tokom perioda 1963-1993. g. Šezdesetih godina, poljoprivredni proizvodi su predstavljali glavninu izvoza ove zemlje. Startujući od niske osnove, industrijski izvoz je rastao po prosečnoj godišnjoj stopi koja je nadmašivala 30% u periodu 1970-1987. g. Od 1985. g., vrednost industrijskih proizvoda je nadmašila vrednost poljoprivrednih proizvoda u tajlandskom izvozu.

Pre nezavisnosti, privreda Malezije je imala obeležje kolonijalne privrede, izvozeći poljoprivredne i rudne sirovine. Od 1968. g., industrijski sektor je rastao brže od BDP-a i njegovo učešće u BDP-u se povećalo na blizu 14% 1970. g. Međutim, zbog naglih povećanja vrednosti izvoza nafte i palminog ulja, učešće industrijskih proizvoda u ukupnoj vrednosti izvoza je palo sa 13,7% 1967. g. na blizu 12% 1971. g.

Rast, kako industrijske proizvodnje, tako i industrijskog izvoza se ubrzavao počev od ranih 70-tih godina. Učešće industrije u BDP-u je poraslo sa 19,6% 1980. g. na 26,7% 1990. g. i

blizu 30% 1992. g. Učešće industrijskog izvoza u ukupnom izvozu se u 70-tim gotovo dupliralo i u 80-tim godinama tripliralo, tako da je 1991. g. iznosilo 65%, u poređenju sa 23% 1981. g.

Industrijski izvoz je za Indoneziju postao značajan tek početkom 90-tih godina. Industrijski proizvodi su povećali svoje učešće u ukupnom izvozu sa manje od 2% 1970. g. na blizu 30% 1987. g. i oko 64% 1989. g. Učešće industrijskog sektora u BDP-u se povećalo sa 8,3% 1969. g. na 15,3% 1980. g. i na blizu 20% 1991. g. Do značajnog povećanja je došlo posle 1986. g, kada je poraslo učešće nenaftnog izvoza i industrijskog izvoza u ukupnom izvozu. Spektakularan rast - više od 30% godišnje - nenaftnog izvoza u periodu 1987-1988. g. i 23% godišnje u periodu 1986-1991. g. se uglavnom dugovao povećanom industrijskom izvozu. Industrijski izvoz, koji je predstavljao svega 2% nenaftnog izvoza 1980. g, je rastao po stopi od 40% do 50%, tako da je njegovo učešće u nenaftnom izvozu poraslo na 31% 1988. g.

Postoje uočljive promene u strukturi filipinskog izvoza od 1960. g. Učešće netradicionalnog industrijskog izvoza se dramatično povećalo sa 1,2% ukupnog izvoza 1960 g. na 36,4% 1980. g. i 73,2% 1990. g. Međutim, određeni aspekti razvoja industrijskog izvoza na Filipinima koče sposobnost zemlje da transformiše svoju strukturu. Pre svega, izuzetan rast industrijskog izvoza 70-tih godina nije de facto pokrenuo *efekat snežne grudve* na celokupan rast izvoza. Ustvari, tek početkom i sredinom 70-tih godina su i ukupan i industrijski izvoz zabeležili značajan rast. U 80-tim godinama stope rasta industrijskog izvoza su opale. Drugo, razvoj industrijskog izvoza je bio preterano koncentrisan na nekoliko proizvoda. Proizvodni procesi se karakterišu pakovanjem i sklapanjem. Treće, strukturu industrijskog sektora karakteriše spora promena. Pored toga, sadržaj najvećeg dela izvoza ove zemlje ostao u nisko kapitalnoj, i nisko stručnoj kategoriji sa samo marginalnim povećanjima u nisko kapitalnoj i visoko stručnoj kategoriji.

Azijske ZUR će u budućnosti morati da povećaju napore za diversifikaciju svojih izvoznih destinacija.

NiZ IA (naročito R. Koreja) su bile izrazito uspešne u penetriranju na japansko tržište. Međutim, 1987. g., samo 11% izvoza NiZ IA je bilo usmereno u Japan što je manje nego što iznosi izvoz NiZ IA u EU.

Značaj EU kao destinacije za azijski izvoz se smanjio u periodu 1970-1980. g, ali je ponovo povratio deo svog učešća tokom 80-tih godina, rastući po stopi od preko 17%. Rast izvoza u EU je bio najviši u industrijskim proizvodima, rastući po stopi od blizu 22% godišnje u periodu 1970-1992. g.

Većina azijskih NiZ se u ogromnoj meri oslanja na SAD kao izvoznju destinaciju, naročito za industrijske proizvode: gotovo polovina tajvanskog i korejskog izvoza, i blizu četvrtina izvoza Hong Konga i Singapura. S druge strane, osim Filipina, za NiZ JIA brojke su nešto niže. Zbog ogromnog izvoza primarnih proizvoda, NiZ JIA se više oslanjaju na Japan nego na SAD.

Izvoz NiZ IA nije rastao samo globalno, već takođe u odnosu na druga tri pola svetske privrede. Kao izvor uvoza drugih polova, učešće NiZ IA je poraslo sa 19,8% (1980. g.) na 32,5% (1994. g.) u Japanu, sa 8,9% na 18,5% u Severnoj Americi i sa 2,8% na 6,4% u Evropi. Godine 1994. NiZ IA su bile najveći trgovinski partner i za Japan i za NAFTA-u. Za EU, NiZ IA dolaze iza NAFTA-e, ali ispred Japana što predstavlja promenu u odnosu na situaciju iz 1985. g, kada NiZ IA nisu bile glavni trgovinski partner za bilo koji od druga tri pola (Tabela 3).

Interesantno je da izvoz u SAD, Japan, NiZ IA i EU pojedinačno iznosi približno po 20% ukupnog, što predstavlja značajnu disperziju i ravnotežu rizika duž tržišta (ili na svim tržištima).

Tabela 3. IZVOZ PO DESTINACIJI, (%)

Izvoznik	Uvoznik				
	Istočna Azija	Japan	Severna Amerika	Evropa	Svet
Istočna Azija					
1980	23,1	19,8	21,3	15,1	100,0
1985	26,2	16,9	30,9	10,8	100,0
1990	32,9	14,6	25,2	14,7	100,0
1994	38,5	12,6	24,0	13,1	100,0
Japan					
1980	25,7		27,3	14,0	100,0
1985	24,0		40,7	11,9	100,0
1990	29,6		34,8	18,8	100,0
1994	38,7		32,6	14,5	100,0
Severna Amerika					
1980	-	-	-	-	-
1985	8,7	8,8	43,9	17,8	100,0
1990	11,3	10,5	41,4	20,4	100,0
1994	12,9	8,4	47,6	15,5	100,0
Evropa					
1980	2,3	1,0	6,8	55,7	100,0
1985	3,1	1,2	11,5	54,4	100,0
1990	3,6	2,1	8,3	60,6	100,0
1994	5,7	2,1	9,0	56,2	100,0
Svet					
1980	7,6	7,3	17,6	40,1	100,0
1985	9,9	6,9	24,1	35,1	100,0
1990	12,4	7,0	19,8	41,8	100,0
1994	17,9	6,6	22,0	34,8	100,0

Izvor: MMF, *Direction of Trade Statistics Yearbook*, različita izdanja.

Primedba: Istočna Azija se ovde sastoji od novoindustrijalizovanih privreda Hong Konga, Singapura, R. Koreje i Tajvana; 4 zemlje ASEAN-a (Indonezija, Malezija, Filipini i Tajland) i Kine. Severna Amerika uključuje članice NAFTA-e (Kanada, Meksiko i SAD), a Evropa članice EU.

6.4 Konkurentnost izvoza azijskih NiZ

Dok se pitanje konkurentnosti čak ni ne pojavljuje u neoklasičnom modelu, pošto se sa slobodnom trgovinom i fleksibilnim deviznim kursevima *pravilna* proizvodna struktura razvija automatski i privreda postaje konkurentna, Nova trgovinska teorija i Nova teorija privrednog rasta zagovaraju da izgradnja konkurentnosti nacionalne privrede zahteva aktivnu promociju. One se koncentrišu na pitanje kako se može promeniti obdarenost faktorima proizvodnje i kako jedna zemlja može aktivno uticati na svoju proizvodnu strukturu. Originalni koncept komparativnih troškovnih prednosti nije izazvan kao takav, već je podvrgnut dinamičkoj interpretaciji kombinacije faktora i promene strukture specijalizacije tokom procesa privrednog razvoja. Samim tim, glavni cilj takve politike je da promeni nacionalnu ekonomsku aktivnost - imajući na umu postojeće komparativne prednosti - ka sektorima za čije proizvode je dohodovna elastičnost tražnje visoka, rast produktivnosti rada brz i perspektive za rast povoljne.

Zahvaljujući visokoj stopi industrijalizacije azijske NiZ su izgradile značajne industrijske kapacitete, što je bio preduslov za rast njihovog izvoznog kapaciteta. Konkurentski *gap* između

njih i RZ se smanjio. Svetski proizvodni kapacitet se prebacuje iz Evrope i Severne Amerike ka regionu IA što sugeriše početak nove epohe u smislu podele između *razvijenih* i *u razvoju*.

To ne bi bilo moguće da azijske NiZ nisu pristupile ulasku i adaptiranju na tržišta RZ kao krucijalnom faktoru za dostizanje uspešne privredne transformacije međunarodne konkurentnosti. U ovom pogledu, azijske NiZ su ostvarile mnogo uspešnije rezultate nego većina drugih ZUR.

Detaljnija analiza ukazuje da su privrede IA bile posebno uspešne u povećanju izvoza proizvoda koji imaju rastući značaj u svetskoj trgovini. Godine 1990. blizu 75% izvoza su činili proizvodi čije je učešće u ukupnom uvozu OECD zemalja raslo tokom prethodne tri decenije. Međutim, postoji određena razlika između NiZ IA i NiZ JIA: 85% izvoza iz NiZ IA se odnosilo na rastuće oblasti trgovine, ali manje od 70% u slučaju NiZ JIA.

Početakom 60-tih godina, NiZ IA, sa izuzetkom Hong Konga, nisu bile bolje pozicionirane u odnosu na ostale ZUR. Godine 1963. R. Koreja je svega 21% izvoza ostvarivala u proizvodima sa rastućim značajem u svetskoj trgovini, dok su Tajvan i Singapur imali manje od 10%.

Drugi ugao posmatranja je poređenje strukture izvoza NiZ IA 1963. i 1990. g. Godine 1963. 20 vodećih grupa proizvoda je obuhvatalo uglavnom proizvode zasnovane na resursima i proizvode intenzivne nekvalifikovanim radom. Poređenje sa izvoznim strukturama u 1990. g. pokazuje da su ove zemlje uspešno izvršile transformaciju u odnosu na 1963. g. Iz ove perspektive, takođe dospevaju u fokus razlike između NiZ IA i NiZ JIA. Izraženo u vidu kako penetracije na OECD tržišta za 20 dinamičnih proizvoda, tako i u vidu učešća u ukupnom izvozu na ta tržišta, uočava se da su NiZ JIA lagano zaostajale za NiZ IA 1963. g. Do 1993. g. NiZ JIA su pretekle druge regione u razvoju, ali se *gap* između njih i NiZ IA značajno povećao naročito u periodu do kraja 70-tih godina. Iako se *gap* od 80-tih godina smanjivao ona vrsta transformacije koja je potrebna za održavanje procesa priključivanja zemalja JIA još uvek nije dostignuta.

Takođe je korisno analizirati dohodovnu elastičnost tražnje za najdinamičnijim proizvodima. U OECD zemljama uvoz proizvoda 20 najdinamičnijih grupa proizvoda u poslednje 3 decenije XX veka je dohodovno elastičan. Od 1963. g. do 1993. g., *high-tech* uvoz u OECD zemlje je porastao za preko 180%, u poređenju sa svega 40% za proizvode srednje tehnologije i sa padom od 12% za proizvode niske tehnologije.

Iako se ovi podaci moraju interpretirati sa oprezom zbog heterogenosti proizvoda u okviru ovih širokih klasifikacija, izgleda da su azijske NiZ bile daleko uspešnije nego druge ZUR u prodoru na tržišta sa proizvodima koje karakteriše visoka dohodovna elastičnost tražnje. Međutim, postoji značajna razlika između NiZ IA i NiZ JIA. Za Tajland, 5 od 10 vodećih izvoznih proizvoda na OECD tržišta je bio dohodovno elastično, učestvujući sa 18% u ukupnom izvozu, a za Maleziju svega 3 (iako su oni učestvovali sa preko 26% u ukupnom izvozu). U R. Koreji i na Tajvanu postojalo je 8 takvih proizvoda, koji su učestvovali sa preko 36% i 41% u ukupnom izvozu, respektivno.

Moguće je spojiti tržišnu dinamiku sa promenama u tržišnoj penetraciji radi određivanja položaja jedne zemlje u međunarodnoj trgovini. "*Dinamičko/konkurentna pozicija* se definiše kao rast učešća jedne zemlje na tržištu jednog dinamičnog proizvoda, a *dinamičko/nekonkurentna pozicija* je kada to učešće opada. Slično tome, učešće jedne zemlje može biti rastuće ili opadajuće na tržištima za manje dinamične ili opadajuće proizvode. Sigurno je da zemlja ima različite pozicije na različitim tržištima i za različite proizvode. Zemlja koja ima ... rastuće tržišno učešće za dinamične proizvode verovatno će imati nisko ili opadajuće učešće za manje dinamične ili opadajuće proizvode. Ukoliko izgubi učešće za zadnjepomenute proizvode bez osvajanja učešća za neke druge proizvode, ona će sigurno biti marginalizovana u

međunarodnoj trgovini. Nasuprot tome, zemlja koja osvaja učešće za manje dinamične ili opadajuće proizvode može doživjeti da njen izvoz tokom vremena izgubi zamah ukoliko ne uspe da se okrene ka dinamičnijim proizvodima. Konačno, ...može se očekivati da zrela, postindustrijska privreda izgubi učešće na dinamičnim tržištima".¹⁹³

Veliki deo izvoza NiZ IA je bio (i ostao) koncentrisan na brzorastuće dinamične proizvode. Istraživanje pokazuje da su, sa izuzetkom Hong Konga, sve azijske NiZ povećale učešće na OECD tržištima tokom perioda 1963-1990. g. za gotovo sve najdinamičnije proizvode. Dinamičko/konkurentna pozicija NiZ IA je posebno povoljna ukoliko se pomenutih 20 proizvoda podeli u dve kategorije: *visokodinamični* i *manje dinamični*. Hong Kong je izgubio tržišno učešće u gotovo polovini visoko dinamičnih proizvoda koje izvozi, što ukazuje da je zaostao za ostalima u transformaciji. NiZ JIA su ostvarile veću ravnotežu između visoko dinamičnih i manje dinamičnih proizvoda.

6.4.1 Koji faktori čine konkurentnost NiZ IA?

Izuzetan rast izvoza azijskih NiZ i osvajanje velikog dela tržišnog učešća su izazvali brojne reakcije RZ. Međutim, u osnovi problem ne leži u povećanoj konkurentnosti azijskih NiZ na tržištima RZ, već pre u gubitku konkurentnosti RZ u odnosu na ostatak sveta. Naime, u obema godinama analize (1980. i 1993. g.) uvoz iz NiZ IA je bio mali deo ukupnog uvoza RZ; oko 7% i 15%, respektivno.

1) *Jeftin rad*. Kontinuirano povećanje istočnoazijske konkurentnosti se ne može dugovati jeftinom radu. Naime, 1993. g., istočnoazijski rad je bio mnogo manje jeftin nego deceniju ili dve pre. Stope realnih najamnina su izrazito porasle u odnosu na SAD i Evropu u većini zemalja. Neke od NiZ IA koje su bile najuspešnije u povećanju izvoza industrijskih proizvoda u RZ, kao što su Singapur i Hong Kong, imaju realne najamnine više od onih u nekoliko RZ. U tom smislu, može se zaključiti da je povećanje produktivnosti rada ono što je poboljšalo konkurentnost ovih zemalja.

2) *Trgovinska liberalizacija u RZ*. Ovaj faktor ne može da objasni promene u ratiima uvozne penetracije. Naime, period 1980-1993. g. nije doneo sveobuhvatnu liberalizaciju u RZ. Takođe, uzajamna liberalizacija bi vodila do uzajamne penetracije tržišta u svim zemljama koje primenjuju liberalizaciju.

3) *Tehnološko hvatanje priključka*. Za RZ postoji delimična kompenzacija povezana sa realokacijom sektora u obliku učešća u povećanju prihoda koje stvara rast izvoza iz NiZ IA. RZ takođe imaju koristi od povećane prodaje kapitalnih dobara u zemlje koje hvataju priključak. *Gap*-ovi između nivoa tehnologije u SAD, Japanu i drugim vodećim RZ, i NiZ IA i ostatka sveta još uvek ostavljaju dosta prostora za dalje tehnološko hvatanje priključka.

4) *Promene deviznog kursa*. Odnosno, devalvacija realnih deviznih kurseva uspešnih izvoznika. Uočljiv primer efekata prestrojavanja deviznog kursa je bio Plaza ugovor iz 1985. g. Indonezija i R. Koreja su u velikoj meri devalvirale svoje valute u periodu 1980-1993. g. u odnosu na Japan i neke, ali ne sve, evropske zemlje. Apresijacija jena je ublažila pritisak uvoza iz Japana i drugih tržišta RZ. Na taj način, obrazac promena realnog deviznog kursa je za ove RZ mešovito.

¹⁹³ (1996) Trade and Development Report, 1996. // UNCTAD - New York, Geneva. s. 126.

6.4.2 Analiza konstantnog tržišnog učešća i koeficijenta penetracije uvoza

Tehnika koja se često koristi za analizu izvora rasta izvoza je *metod konstantnog tržišnog učešća*, koga je prvi razvio Tyszynski. Analiza konstantnog tržišnog učešća obezbeđuje uvid u izvore rasta konkurentnosti pojedine zemlje i robnih tržišta. Ovaj metod koristi jednostavan konceptualan okvir radi dekompozicije rasta izvoza na četiri komponente: 1) efekat povećanja ukupne svetske trgovine; 2) efekat promena u robnoj strukturi svetske trgovine; 3) efekat promena u tržišnoj distribuciji svetske trgovine; 4) efekat povećane konkurentnosti jedne zemlje.

Nažalost, kako ističu Richardson i Ooms, metod ima veliki broj nedostataka. Metod je proizvoljan, jer efekat konkurentnosti nije ništa drugo do neobjašnjeni rezidual. Što je još značajnije, ovaj pristup se koncentriše na stranu tražnje. Takođe, on tretira robnu i tržišnu distribuciju u statičkom smislu, jer uzima u obzir jedino baznu godinu. Međutim, može biti koristan kao delimična i preliminarna analiza.

Lloyd i Toguchi navode da sve studije o konstantnom tržišnom učešću NiZ IA pokazuju da je glavno objašnjenje za povećanje izvoza industrijskih proizvoda iz ovih zemalja bilo postojano povećanje doprinosa efekta konkurentnosti, koji je mnogo značajniji od efekta zemlje ili robnog efekta. Efekat zemlje teži da bude mali, ali negativan u periodima sporog rasta ili pada svetskog uvoza i mali, ali pozitivan u drugim periodima, dok obrnuto važi za robni efekat.

S druge strane, Chen i Li su utvrdili da se čak 93% rasta izvoza u Hong Kongu u periodu 1976-1981. g. duguje povećanoj svetskoj tražnji. Efekat svetske trgovine je dominantan za sve grupe proizvoda. Efekat robne strukture je nevažan (osim u obući), kao i efekat tržišne distribucije (osim u kategoriji *ostalo*). Sveukupno, približno 1/4 rasta izvoza Hong Konga se može pripisati povećanoj konkurentnosti njegovih proizvoda.

Analiza konstantnog tržišnog učešća Chen-a i Li-ja, koja je takođe bila primenjena i na ostale NiZ IA, izvlači dva zaključka. Prvo, postoji trend rastuće zavisnosti od rasta svetske trgovine, ali istovremeno i pad relativnog značaja efekta konkurentnosti. Ovi trendovi su naročito uočljivi u slučajevima R. Koreje i Tajvana, kada poredimo period 1965-1970. g. sa periodom 1977-1981. g. Naime, analiza po periodima ukazuje na promenjenu situaciju u svetskoj trgovini i rast protekcionizma u RZ, kao i na sve veći broj ZUR koje su usvojile izvozno orijentisanu strategiju. Drugi zaključak je da, osim Singapura, efekti robne strukture i tržišne distribucije nisu bili značajni faktori u objašnjenju rasta izvoza.

Racio robne koncentracije izvoza Hong Konga ukazuje da nema mnogo diversifikacije u njegovoj industrijskoj proizvodnji na trocifrenom nivou. Međutim, budući da nije verovatno da je Hong Kong efikasno reagovao na povećanje svetske trgovine bez diversifikacije, primenjen je više dezagregirajući nivo na kome se uočava da je došlo do vrlo brzog procesa proizvodne diversifikacije. Proizvođači u Hong Kongu su prilagodljivi na promene u ukusu potrošača u okviru sektora ili grupe proizvoda, ali s druge strane, nisu bili skloni da izvrše diversifikaciju ka novim sektorima. Na taj način, tržišna diversifikacija se pokazala nevažnom za rast izvoza u ovoj zemlji u 60-tim i 70-tim godinama.

Kada se analiziraju faktori ponude koji utiču na izvozni rast Hong Konga uočava se da su prvo, glavni izvozni sektori Hong Konga bili radno intenzivni 1973. g. i mnogi takvi ostali i 1978. g., ali je kapitalna intenzivnost bila značajno viša u većini industrijskih sektora 1986. g. i drugo, od 1973. do 1986. g. sektori koji su imali bolje rezultate su takođe imali i značajnija povećanja kapitalne intenzivnosti.

Ukoliko su izvozni rezultati indikator vidljivih komparativnih prednosti, Chen i Li zaključuju da su se komparativne prednosti Hong Konga postepeno menjale ka kapitalno

intenzivnijim proizvodima. To je prirodan i predvidljiv fenomen u procesu privrednog razvoja. Upravo *etapni pristup* implicira da će jedna zemlja postepeno menjati svoju trgovinsku strukturu tokom privrednog rasta i razvoja.

Prezentirana empirijska istraživanja tržišnih učešća su ograničena na analizu promena učešća u uvozu industrijskih proizvoda. Međutim, uvozna učešća ne predstavljaju prava tržišna učešća. Kada se ispituju pitanja konkurentnosti i tržišne penetracije, tržište bi trebalo meriti u obliku ukupne prodaje, odnosno uvoz plus domaća ponuda.

Nažalost, podaci o ukupnom tržišnom učešću za sve proizvode i usluge nisu generalno raspoloživi. Kad se uvoz iz pojedine zemlje stavi u odnos sa *ukupnom potrošnjom*¹⁹⁴, procentualno učešće se naziva *koeficijentom penetracije uvoza*.

Lloyd i Toguchi su prvi analizirali istočnoazijski izvoz kao učešće u ukupnoj potrošnji RZ tokom perioda 1980-1993. g. Uočava se da je 1993. g., za RZ kao celinu, 3,7% tržišta bilo snabdeveno iz regiona IA. Međutim, to je još uvek svega 15% ukupnog uvoza svih industrijskih proizvoda iz svih zemalja na ovom tržištu. Sektori koji imaju mnogo više od prosečnih racia penetracije uvoza su: 1) tekstil, odeća, koža, 2) industrijski proizvodi od metala, 3) mašine i oprema i 4) razno.

Ovi podaci potvrđuju rastuću penetraciju tržišta RZ kao celine od strane izvoza azijskih NiZ u periodu 1980-1993. g. Za azijske NiZ i za ceo sektor industrije, racio uvozne penetracije je porastao sa 1,2% 1980. g. na 3,7% 1993. g.

Posmatrajući po zemljama uvoznicama, može se uočiti veliko povećanje istočnoazijske uvozne penetracije na sva tri tržišta. U SAD racio se povećao sa 1,3% na 3,9%, u Japanu od 1,2% na 2% i u drugim RZ sa 1% na 7%. To je začuđujuće konzistentno u svim zemljama uvoznicama i na svim robnim tržištima.

“Povećana penetracija uvoza znači da je stopa rasta izvoza ovih proizvoda od strane azijskih NiZ u velikoj meri nadmašila stopu rasta ukupne potrošnje na tržištima RZ. Koristeći metode koje je razvila analiza konstantnog tržišnog učešća, razlika između stopa rasta azijskog izvoza i stopa rasta očigledne potrošnje se može dekomponovati na tri komponente: 1) efekat zemlje, 2) robni efekat i 3) efekat konkurentnosti. ...Metod dekompozicije nam omogućava da identifikujemo učešće svakog od ova tri izvora u objašnjavanju razlike između izvoznih performansi zemlje ili grupe zemalja s jedne strane i izvoznih performansi svih (stranih i domaćih) dobavljača na ova tržišta, s druge strane”.¹⁹⁵

6.5 Liberalizacija trgovine i njeni efekti na privredni razvoj

Protekcionizam se od strane neoliberala smatra pretnjom ekonomskom progresu, jer trgovinske barijere mogu smanjiti realni dohodak potrošača kada se povećavaju cene kako uvoznih dobara, tako i domaće proizvedenih dobara sa kojima se oni takmiče. Protekcionizam smanjuje podsticaje za efikasnije funkcionisanje, sniženje troškova, razvoj novih tehnologija i osvajanje novih tržišta.

Međutim, i tranzicija ka slobodnoj trgovini ima svoje troškove. Liberalizacija znači da zemlje koje ne uživaju komparativne prednosti moraju da preusmere resurse ka produktivnijim sektorima ili aktivnostima, što je obično skup i težak proces. Liberalizacija trgovine pojačava

¹⁹⁴ Pod pojmom ukupna potrošnja podrazumeva se proizvodnja + uvoz – izvoz, nekad korigovana zalihama.

¹⁹⁵ Lloyd P.J., Toguchi H. (1996) East Asian Export Competitiveness: New Measures and Policy Implications // *Asian-Pacific Economic Literature* - Guildford, Vol. 10, No 2. - s. 4.

rizik od makroekonomske destabilizacije. Naime, ukoliko se izvoz ne poveća dok istovremeno raste uvoz, povećaće se spoljnotrgovinske neravnoteže pošto su trgovinska ograničenja smanjena.

Zagovornici strategije orijentacije ka izvozu i dalje smatraju da ova politika naglašava trgovinsku neutralnost, kao i da zemlje koje je sprovode održavaju vrlo nisku efektivnu zaštitu u poređenju sa zemljama koje sprovode strategiju supstitucije uvoza. "Ironično je da, usprkos ovom mišljenju o *otvorenim* privredama NiZ IA, američka vlada nastavlja da pritiska ove zemlje da otvore svoja tržišta za američke proizvode, priznajući na taj način da tržišta ipak nisu sasvim otvorena. Ustvari, većina ranijih utisaka o relativno niskoj zaštiti u izvozno orijentisanim zemljama je bila bazirana na metodološkoj grešci... Očigledno su ove studije ignorisale carine, kvantitativna i nekvantitativna ograničenja i potcenjenost deviznog kursa. Ustvari, politika promocije izvoza *Četiri tigra* (osim Hong Konga) je bila jednosmerna ulica pri čemu druga strana nije zahtevala reciprocitet. To je bio merkantilizam, čist i jednostavan. Umesto praktikovanja slobodne trgovine, ove zemlje su koristile subvencije, carine, kvote i, u slučaju J. Koreje, čak i prisilu radi promovisanja izvoza i ograničenja uvoza".¹⁹⁶

Spoljni pritisak je bio veoma značajan pri podsticanju inicijalnog kretanja ka liberalizaciji u većini ZUR. Između 1986. i 1991. g, 30 ZUR je preduzelo unilateralnu liberalizaciju, i danas veliki broj ZUR ima otvoreniju trgovinsku politiku nego SAD i EU.

Analizirajući uticaj liberalizacije trgovine na rast ukupne faktorske produktivnosti (UFP) ispostavilo se da je on pozitivan za pet azijskih NiZ: R. Koreju, Tajland, Maleziju, Indoneziju i Filipine, ali njihov odnos nije uvek stabilan ili statistički značajan. Nasuprot tome, pokazalo se da je liberalizacija trgovine negativno uticala na rast UFP-i za Tajvan.

Nivo liberalizacije trgovine se može proceniti na bazi podataka o učešću uvoza u BDP-u ili tzv. *uvoznog učešća*. Ovaj indikator obuhvata efekat liberalizacije trgovine sprovedene ne samo putem smanjenja carinskih stopa, već takođe putem uklanjanja necarinskih mera. Promene u uvoznom učešću ukazuju da su se trgovinski režimi postojano liberalizovali u NiZ JIA. Nasuprot tome, uvozna učešća NiZ IA su se povećavala tokom 70-tih, ali su opadala tokom 80-tih godina. Pad uvoznih učešća za ove zemlje pre odražava rastuću domaću ponudu nego povećano ograničenje uvoza.

Početakom 90-tih godina je ostvaren značajan napredak u liberalizaciji spoljne trgovine u određenom broju azijskih zemalja. Prema Tabeli 4, carinske stope za većinu izabranih ZUR su opadale tokom vremena usprkos određenim fluktuacijama. Opadajući trend je uočljiv za Tajvan, Indoneziju i Maleziju, dok nasuprot tome carinske stope na Filipinima nisu pokazale bilo kakav uočljiv opadajući trend.

U azijskim NiZ su iskustva sa liberalizacijom uvoza bila različita.

U R. Koreji je ozbiljan program liberalizacije uvoza bio usvojen tek nakon 1983. g. Racio liberalizacije uvoza je sa 80% povećan na preko 95%. Oko 3/4 proizvoda koji su ostali pod ograničenjima su bili primarni proizvodi. Prosečna nominalna carinska stopa je bila postepeno snižavana, sa 24% 1983. g. na 18% 1988. g., 13% 1990. g. i 8% 1995. g.

¹⁹⁶ Gulati U.C. (1992) The Foundations of Rapid Economic Growth: The Case of the "Four Tigers" // *American Journal of Economics and Sociology* - New York, Vol. 51, No. 2. - s. 168.

Tabela 4. CARINSKE STOPE IZABRANIH ZUR, %

	J. Koreja	Tajvan	Singapur	Indonezija	Malezija	Filipini	Tajland	Meksiko	Čile	Indija
1970	9,07									
1971	6,90									
1972	6,58		2,20	13,21	13,98	13,29	20,33	20,61	44,08	
1973	5,39		2,03	13,04	13,65	13,66	16,81	14,25	39,58	
1974	5,00		1,17	11,40	9,83	13,60	14,95	12,34	12,44	34,11
1975	6,18		1,32	10,02	10,25	21,24	13,80	13,66	18,02	28,33
1976	8,62		1,30	12,29	11,10	16,29	13,83	14,70	15,45	31,67
1977	9,68		1,30	12,65	11,32	16,78	13,98	9,49	15,69	31,12
1978	11,44	13,49	1,22	11,29	10,88	14,81	14,50	8,69	11,51	38,31
1979	9,99	14,29	1,09	7,92	9,80	13,05	12,62	11,22	8,16	39,25
1980	8,18	11,22	0,90	7,39	9,79	13,51	11,18	11,34	8,45	31,50
1981	7,15	9,50	0,78	7,16	9,35	12,02	11,21	10,39	9,72	35,49
1982	7,95	9,86	0,86	5,24	8,81	13,25	11,18	10,63	8,25	40,32
1983	9,41	9,53	0,92	4,20	9,31	14,24	11,99	8,34	13,20	43,25
1984	8,28	9,60	0,91	4,17	9,06	14,57	13,88	6,67	17,48	44,99
1985	7,61	9,87	0,72	5,97	9,12	14,57	13,51	8,94	19,34	53,59
1986	8,91	9,52	0,61	7,82	8,18	12,00	13,91	9,59	14,06	65,35
1987	10,03	9,22	0,55	4,96	6,69	17,64	12,11	9,84	14,31	70,44
1988	8,83	7,59	0,46	5,98	6,14	13,55	11,75	5,15	12,22	66,12
1989	7,09	7,46	0,42	6,11	5,26	15,83	11,30	8,08		59,51
1990	7,87	6,80	0,34	6,92	4,78	14,47	11,58	5,12		57,82
1991	5,82	5,69			4,36	18,17	10,45			

Izvor: *International Financial Statistics Yearbook* (Washington, D.C., International Monetary Fund); *Government Finance Statistics Yearbook* (Washington, D.C., I.M.F.); Republic of China, Ministry of Finance. *Monthly Statistics of Exports and Imports* (Taipei) za Tajvan.

Kvantitativna uvozna ograničenja su obuhvatala manje od 5% proizvoda.

Koraci ka liberalizaciji trgovine su takođe preduzeti na Tajvanu, sa fokusiranjem na trgovinu poljoprivrednim proizvodima i trajnim potrošnim dobrima. Liberalizacija trgovine je ubrzana nakon 1985. g.: necarinske barijere su bile značajno smanjene, a prosečne carinske stope su se smanjile sa 31% na 9% između 1985. i 1990. g.

U razlikovanju iskustava NiZ IA i NiZ JIA, mnogi analitičari naglašavaju visoke stope zaštite industrije u JIA. Analiza Findlay-a i Garnaut-a pokazuje da su efektivne stope zaštite bile visoke do 1980. g., krećući se od 34% za industriju kao celinu (Tajland) do 65% (Indonezija). Međutim, njihova ekonometrijska analiza ima ograničenu vrednost.

Analize trgovinske politike u NiZ JIA su se krajem 80-tih godina sa objašnjavanja obrazaca zaštite preusmerile na objašnjavanje procesa liberalizacije trgovine. Studija Svetske banke iz 1987. g. ukazuje da je racio liberalizacije uvoza iznosio 83% na Filipinima (1986. g.), 84% u Indoneziji (1987. g.) i više od 95% u Maleziji i na Tajlandu (1985. g.), što se može uporediti sa raciom uvozne liberalizacije od 88% u R. Koreji (1985. g.).

U Indoneziji su nakon 1967. g. preduzete značajne mere liberalizacije, uključujući i trgovinske reforme. Za industrijski sektor kao celinu, racio liberalizacije uvoza je opao na 40% tokom prve polovine 70-tih godina, da bi dostigao 57% 1980. g. Analiza iz 1980. g. je otkrila da je među uvozno konkurentnim sektorima efektivna stopa zaštite u proseku iznosila 63% za potrošna netrajna dobra i 46% za potrošna trajna dobra, 31% za polufabrikate i samo 4% za kapitalna dobra. Međutim, Studija Svetske banke iz 1993. g. pokazuje da je prosečna stopa

efektivne zaštite za industriju bila opadajuća od 1975. g., ali da je i pored toga ostala na visokom nivou od 59% 1990. g.

Kvantitativna ograničenja na uvoz su se povećala u okviru *sistema odobrenih uvoznika* koji je bio uveden 1982. g. Iako su nivoi carina bili već visoki, oni nisu obezbeđivali potrebnu zaštitu. Međutim, umesto povećanja carina, povećane su necarinske barijere.

Godine 1985. raspon carina je bio smanjen sa 0% do 225% na 0% do 60%. Prosečna nominalna carinska stopa je iznosila 23%. Broj carinskih nivoa je takođe smanjen sa 25 na 11. Necarinske barijere su se primenjivale na 20% uvoznih kategorija. Narednih godina necarinske barijere, uključujući dozvole i kvote, su zamenjene carinama; uvozne dozvole za izvoz su bile liberalizovane, a udeo uvoza podvrgnutog dozvolama smanjen sa 30% na 15%.

Tokom 70-tih godina u Maleziji je efektivna stopa zaštite bila mnogo uniformnija za sve kategorije proizvoda nego u Indoneziji, varirajući od 28% na kapitalna dobra do 50% na potrošna dobra. Tokom 80-tih godina, ekonomska politika je značajno smanjila efektivnu zaštitu u poređenju sa stopama koje su dominirale u 70-tim godinama. Smanjenje nivoa carina za 1387 uvoznih proizvoda se odrazilo na otprilike 1/3 uvoza zemlje. Prosečna carinska stopa zemlje je pala na 10,3%, što je bilo znatno niže od prosečnih carina mnogih zemalja regiona. Krajem 1992. g. uvozne carine za 600 proizvoda su bile smanjene između 10% i 30%.

Trgovinski režim Tajlanda je sličan trgovinskom režimu Indonezije i Malezije. Iako je Tajland pažljivo koristio uvozna ograničenja, carinska struktura je bila visoko protekcionistička i diferencirana. Čak su i izvozni sektori početkom 90-tih godina imali visoku prosečnu stopu efektivne zaštite, od 11% do 36%, a uvozno supstituirajući sektori od 36% do 87%.

Kao rezultat liberalizacije preduzete početkom 80-tih godina, privreda Filipina je postala otvorenija i transparentnija. Prosečna nominalna carina je bila smanjena na oko 24% 1992. g. i disperzija se smanjila sa 0% do 100% na 10% do 50%, uz nekoliko izuzetaka.

7. Društvene komponente razvoja

Nemoguće je identifikovati dinamički proces privrednog razvoja bez sveobuhvatne analize ekonomskih, ali i političkih, socijalnih i kulturoloških faktora koji čine različite institucije.

Pripisati vanredni privredni rast azijskih NiZ u potpunosti ekonomskoj politici je redukcionistički stav. Istovremeno, ignorisati uticaj privrednog rasta na kulturu je jednako redukcionistički stav.

Kulturološki pristup ekonomiji se bavi odnosom između neformalnih i formalnih institucija, kao i njegovom kulturološkom i kognitivnom percepcijom. Insistiranje na samoj kulturološkoj dimenziji ekonomskog fenomena sigurno neće uzdrmati temelje ortodoksne ekonomije, niti će uspostaviti različit pristup u okviru heterodoksne ekonomije, ali može preusmeriti pažnju na neke druge krucijalne faktore privrednog rasta. Kulturološki pristup pokušava da razume ekonomske fenomene ne samo kao rezultat ponude i tražnje, već takođe i kao rezultat ljudskog, odnosno kulturološkog pristupa evoluciji. Takav pristup neće i ne može da zameni druge ekonomske pristupe.

Kulturološki pristup objašnjava zašto se ekonomske performanse razlikuju među regionima i zemljama. Kako So i Chiu ukazuju, kulturološki pristup nema za cilj da svede privredni razvoj na niz kulturoloških osobina ili crta *nacionalnog karaktera*. Kulturološka teza daje istraživačima referentni okvir u okviru kog oni mogu da vide kako vrednosti, stavovi, praksa ili ponašanja utiču na privredni razvoj. Na taj način, ona pre dopunjuje nego što osporava druge interpretacije *čuda* azijskih NiZ. Drugo, iako je kulturološki faktor bitan, budući da utiče na ponašanje i stavove ljudi prema štednji, obrazovanju, radnoj etici, itd., njemu ne treba dati preteran značaj. U poređenju sa ekonomskim faktorima faktor kulture zauzima nižu poziciju nego ekonomska politika. Treće, svaka kultura ima svoje jedinstvene pozitivne ili negativne komponente, ali pozitivne ne mogu automatski da stvore bolje ekonomske performanse u odsustvu drugih neophodnih uslova.

Relativno malo autora je ozbiljno istraživalo odnos između ekonomskog sistema i kulture.

Radovi Putnam-a i Licht-a ne pokazuju da efekti kulture na institucije donose ekonomsku korist. Podaci Tabellini-ja sugerišu da *bolje* kulturološke vrednosti zaista donose veće ekonomske koristi. Rezultati analize Guiso-a, Sapienza-e i Zingales-a sugerišu da su kulturološke varijable jednako značajne, kao i ekonomske u razumevanju razlika u nacionalnim stopama štednje po zemljama.

Različite kulturološke karakteristike zemalja formiraju sasvim karakteristične klastere - kulturološke sisteme - i štaviše, kako navodi Pryor, grupe nacija sa različitim kulturološkim sistemima su gotovo potpuno iste kao grupe nacija klasifikovanih prema njihovim ekonomskim sistemima. Iako su kulturološke razlike između RZ i ZUR značajne, kulturološke karakteristike različitih RZ na prvi pogled izgledaju relativno slične. Ipak, detaljne studije vrednosti vezanih za preduzeća, ekonomske poslove i odnose u različitim RZ pokazuju značajne razlike.

Religija ima dvosmernu interakciju sa političkom ekonomijom. Ukoliko se religija posmatra kao zavisna varijabla, centralno pitanje je kako privredni razvoj i političke institucije utiču na učešće religije i religiozno verovanje. Ukoliko se religija posmatra kao nezavisna varijabla, ključno pitanje je kako religioznost utiče na individualne karakteristike, kao što su radna etika, poštenje i štedljivost, i na taj način na ekonomske performanse.

Odnos religije i međunarodne trgovine je kompleksan. Ekonomska teorija nam u tom kontekstu ne daje jasne odgovore. S jedne strane, većina glavnih svetskih religija izgleda da

obeshrabruje kratkoročnu *poteru za srećom* u korist različitih koncepata večne duhovne sreće. I, ukoliko religija generalno obeshrabruje komercijalnu aktivnost, ona će takođe verovatno obeshrabriti i posebno međunarodnu trgovinu. S druge strane, religija često promoviše poštenje, marljivost i obezbeđenje javnih dobara.

Relativna snaga pozitivnih i negativnih kulturoloških uticaja religije na ekonomsku aktivnost, generalno i na međunarodnu trgovinu, posebno se razlikuje od jedne religije do druge pošto svaka religija ima svoj jedinstven set podsticaja i pravila ponašanja.

Postoji nekoliko studija o odnosu između religije i ukupnog privrednog rasta, ali iznenađujuće malo empirijskih analiza odnosa između religije i ekonomske aktivnosti. Možda najjasniji odraz odsustva istraživanja o ekonomici religije je kontinuirana popularnost Weber-ove teze koja nema empirijsku podršku.

Neki autori tvrde da ukoliko azijske zemlje ne odustanu od svog strogog kulturološkog poretka koga karakterišu bliske ljudske veze, безусловna poslušnost mladih i učenje putem mehaničkog ponavljanja, one neće steći konkurentnost na svetskom tržištu. Ovi autori traže da sistem *azijskih vrednosti* zasnovan na saosećanju i lojalnosti bude ponovo vrednovan. Budući da se danas homogenost rase i kulture posmatra kao prepreka privrednom razvoju, kritika azijskih vrednosti čak napada blisko srodstvo i homogenost u R. Koreji, Japanu, na Tajvanu i drugim azijskim zemljama. SAD se posmatraju kao model kako raznolikost, etničnost i kultura mogu biti bogat izvor kreativnosti.

Međutim, stavu Zapada prema azijskim vrednostima nedostaje konzistentnost: od negativne ocene 50-tih i 60-tih, do pozitivne ocene 70-tih i 80-tih i zatim povratka na negativnu ocenu 90-tih godina.

Drugi autori stoga ističu da ni globalno odbacivanje azijskih vrednosti, niti slepa vera u *zapadne vrednosti* neće biti od pomoći azijskim narodima. Za Aziju je značajno da zadrži konfučijansku tradiciju, odnosno pet kardinalnih principa moralnosti, kao i da utre put za društveni sistem koji sprečava korupciju i nepotizam.

Na taj način, kulturološka perspektiva privrednog rasta azijskih NiZ bi trebalo da bude korišćena samo kao deo objašnjenja njihovog vanrednog ekonomskog rasta. Pošto sve zemlje dele iste konfučijanske vrednosti moglo bi se pomisliti da je poslovna struktura u regionu IA slična. Međutim, ovo se pokazalo kao netačno. Ni generalizovani generički pojam kao što je azijske vrednosti nije mogao da objasni razlike. Stoga, kulturološke vrednosti moraju biti kombinovane sa odgovarajućim ekonomskim politikama da bi se ostvario pun ekonomski potencijal zemlje.

7.1 Institucionalni aspekti razvoja

Značajan argument Svetske banke, u delu Studije *Istočnoazijsko čudo* koji se tiče institucionalnih aspekata privrednog razvoja, je da većini ZUR nedostaje institucionalni kapacitet za primenu državno usmerene industrijalizacije. Ovaj argument je uverljiv, ali nije obavezno validan. Stoga su zaključci ove Studije bili predmet kritika. Prvo, obim analize institucionalnih aspekata razvoja je neadekvatan, pošto se uglavnom fokusira na aspekte kao što su postojanje tehnokrata, harmonizacija između države i privatnog sektora, i mehanizmi redistribucije dohotka; drugo, analiza isključuje *institucije* koje su dale značajan doprinos privrednom razvoju u NiZ IA. To se odnosi na postepeno formiranje baznih pravnih sistema i mehanizama kao što su pravo svojine i trgovački zakoni, i na postepenu izgradnju institucija koje su omogućile da se iskoriste prednosti po osnovu tehnoloških inovacija; treće, potencijal za ostvarenje institucionalne reforme

je daleko veći nego što to sugeriše Svetska banka; četvrto, nije dovoljno naglašen značaj stabilnog, snažnog političkog vođstva posvećenog nacionalnom cilju brzog privrednog razvoja; peto, nije spomenut značajan uticaj socijalnih faktora, kao što su socijalna fluidnost, socijalno jedinstvo i ispravnost socijalnih struktura. Privredni razvoj je u azijskim NiZ imao ograničen efekat na socijalne poremećaje izazvane tenzijama. Pored toga je smanjio socijalnu tražnju za redistribucijom dohotka. Mosley je dodao da je Studija Svetske banke propustila da prizna ulogu državne intervencije u smanjivanju dohodovnih *gap*-ova u NiZ IA.

Značaj *institucionalne osnove* je potvrđen iskustvom Japana. Kada je R. Koreja odlučila da primeni japanski model 60-tih godina, ova zemlja nije imala neophodan institucionalni kapacitet. Birokratija je u to vreme patila od nedostatka kompetentnosti. Ipak, R. Koreja i Tajvan, a kasnije i Malezija i Indonezija, su uspeli da stvore potrebnu birokratiju i druge institucije neophodne za primenu japanskog modela.

OECD-ova RIDA je takođe uradila komparativnu studiju koja se odnosi na Tajland i R. Koreju kao odgovor na pitanja koja je postavila Studija Svetske banke u odnosu na *institucionalnu osnovu za rast*. Studija potvrđuje da je *semaul* pokret u R. Koreji doprineo ostvarivanju socijalne kohezije, putem smanjenja dohodovnog *gap*-a između urbanih i ruralnih sektora.

Iskustvo NiZ IA podržava gledište da je institucionalni kapacitet preduslov za stvaranje zdrave ekonomske politike bez koje jedna zemlja nikada neće biti u stanju da se razvija. Od esencijalnog značaja je da postoje institucije koje su sposobne da izaberu pravilnu ekonomsku politiku. Drugo, nedostatak institucija može objasniti zašto mnoge ZUR nisu uspele da se razviju. Treće, ponovo se naglašava značaj državom vođene (*state-led*) strategije razvoja zbog rastuće otežanog spoljnog okruženja za ZUR danas. Četvrto, pad geopolitičkog značaja mnogih ZUR je usmerio pažnju na odgovarajuću ravnotežu između države, tržišta i građanskih organizacija u okviru ZUR. Briga o institucionalnom kapacitetu se odražava u kriterijumu *dobrog vladanja*, koji je proglasila Svetska banka i, još sveobuhvatnije, u retorici *politike uslovljenosti* koji od 1990. g. zagovaraju SAD i V. Britanija.

I u NiZ JIA je ostvaren institucionalni razvoj, odnosno, bila su formulisana osnovna pravila tržišnog sistema, uključujući građanske i trgovačke zakone, kao i zakone o zaštiti prirodne sredine. Pored toga, bile su uspostavljene institucionalne veze za koordinaciju između države i privatnog sektora.

Iskustvo azijskih NiZ govori da institucionalna infrastruktura mora da bude izgrađena putem zajedničkog napora javnog i privatnog sektora. Istočnoazijska kultura i jedinstvena institucionalna podrška su ojačali stvarno partnerstvo između poslovne zajednice i države (često sa karakterističnim nazivom *Japan Inc.*; *Singapore Inc.*). Iako je država u azijskim NiZ težila da bude autoritarna ili paternalistička, ona je takođe želela da da istinski autoritet tehnokratskoj eliti i privatnom sektoru.

U odnosu između države i privatnog sektora treba istaći značaj *formalnih i neformalnih veza, i razmenu informacija*. To je pomoglo da se izbegnu nedostaci tržišta u ostvarenju ciljeva razvoja. Međutim, može se pojaviti nekoliko problema vezanih za *pristup država-zajedno-sa-privatnim-sektorom*. Prvo, postojanje tanke linije između saradnje i korupcije, i drugo, *izbor pobjednika*.

Država je takođe izgradila *okruženje naklonjeno privatnom biznisu*. Glavni element tog okruženja je bila pravna i zakonska struktura. Japan, R. Koreja, Malezija i Singapur su

uspostavili forume, odnosno savetodavna veća, koja su omogućila privatnom sektoru da utiče na formulaciju i primenu državnih politika relevantnih za njihove interese.

U NiZ IA, na početku procesa industrijalizacije, istorija nije nametnula ekstremne socijalne i ekonomske nejednakosti, kao ni potrebu održavanja uvreženih socijalnih struktura. To je ona srećna okolnost koju drugi regioni u ZUR nisu imali.

Ipak, sve azijske NiZ su priznale potrebu za ubrzanim smanjivanjem dispariteta dohotka i bogatstva koji postoje na svim nivoima u cilju održavanja socijalne i političke sigurnosti značajne za održiv privredni razvoj.

U cilju sticanja legitimiteta i široke podrške društva, država je uspostavila princip *deljenog rasta* koji podrazumeva da sve društvene grupe moraju da imaju koristi od rasta privrede. Ključni mehanizmi široko rasprostranjene i brže raspodele poboljšanja po osnovu visoke stope rasta su: “1) planovi distribucije bogatstva zasnovani na konceptu uključivanja vanelitinih grupa u privredni rast; 2) postojanje ekonomskih birokratija zaštićenih od uskih političkih pritisaka, i 3) postojanje organizacije i mehanizama koji omogućavaju državi da deli informacije i stekne podršku privatnog sektora”.¹⁹⁷

Brojni tržišni i vantržišni mehanizmi su sprečavali neravnopravnu distribuciju bogatstva. Prvi faktor se tiče nasleđenih društvenih uslova. Pokazalo se teškim, ako ne nemogućim, otpočeti izgradnju industrijskog društva u zemlji u kojoj dominiraju feudalni odnosi. Američka okupacija Japana, Tajvana i R. Koreje je uspela da uništi stare rigidne društvene strukture moći kao preduslov za razvoj ovih zemalja. Drugi faktor se odnosi na nasleđeni nivo obrazovanja i tehničkih znanja, odnosno ljudski kapital. Treći mehanizam je bio prihvatljiv nivo unutrašnje stabilnosti, budući da je razvoj dugoročan proces i zahteva određene žrtve u interesu budućnosti. Konačno, četvrti faktor se tiče efekata kolonijalne vlasti. Kolonije kojima je vladao Japan su lakše prihvatile primer dinamične posleratne transformacije u Japanu nego što su to učinile kolonije kojima su vladale britanske i druge evropske kolonijalne sile.

U svrhu ravnomerne raspodele dohotka i bogatstva korišćeni su vrlo eksplicitne mere. R. Koreja i Tajvan su sproveli obimne programe zemljišne reforme; Indonezija je koristila politiku cena pirinča i đubriva radi povećanja ruralnih prihoda; Malezija je uvela programe podele bogatstva u cilju poboljšanja položaja etničkih Malajaca u odnosu na etničke Kineze; Hong Kong i Singapur su preduzeli programe izgradnje državnih stanova; u nekoliko zemalja država je pomogla radničke kooperative, i osnovala programe za podsticanje malih i srednjih preduzeća.

Međutim, tokom industrijalizacije korporacijski profiti, štednja i investicije su se enormno povećali, tako da je raspodela bogatstva postala neravnopravnija. Takođe je došlo do širenja razlika u dohotku i bogatstvu između ruralnih i urbanih oblasti. Još uvek postoji neadekvatan smeštaj za siromašne u mnogim azijskim NiZ. Iako je broj apsolutno siromašnih opao tokom poslednjih decenija XX veka, brz privredni rast i industrijalizacija su težili da budu koncentrisani u zonama velikih gradova i u urbanim oblastima, ostavljajući ruralni sektor da zaostaje u smislu obrazovanja, profesionalne obuke i prilika za zaposlenje.

Azijske NiZ, sa izuzecima kao što je Singapur, imaju slabo socijalno osiguranje i slabe urbane pogodnosti u odnosu na povećanje ličnih i korporacijskih dohodaka, što dalje širi disparitete u dohotku i bogatstvu između bogatih i siromašnih, i između formalnih i neformalnih sektora. Osiguranje u slučaju nezaposlenosti, zdravstveno osiguranje i penzijsko osiguranje ne

¹⁹⁷ (1997) Proceedings of the International Conference on East Asian Development / Kuala Lumpur, UNCTAD, Geneva & Institute of Strategic & Int. Studies, Kuala Lumpur, 1997., s. 113-4.

postoje u većini zemalja. Često su ove beneficije u obliku raznih osiguranja obezbeđene na nivou preduzeća, što znači da postoje veliki *gap*-ovi u beneficijama između onih koji su zaposleni od strane državnih preduzeća ili filijala stranih TNK i onih koji rade za mala preduzeća ili u neformalnom sektoru. Međutim, tekući nivo beneficija socijalne sigurnosti u ovom regionu je viši nego u drugim ZUR. Takođe se može tvrditi da je on viši nego što je bio u RZ kada su one bile na uporedivom nivou BDP-a p/c.

Sveukupno, nije tačna teza da se ni distribucija dohotka, ni distribucija bogatstva nisu pogoršale tokom decenija ubrzanog razvoja azijskih NiZ.

Realizacija principa deljenog rasta je stvorila kompleksne probleme koordinacije, i stoga su državi bile neophodne institucije i mehanizmi koji bi uverili konkurentske grupe da će svaka imati koristi od rasta. Prvi korak je bio regrutovanje kompetentnog tehnokratskog kadra, izolovanog od svakodnevnog političkog mešanja, odnosno kao bitno obeležje se izdvajaju *značajan stepen izolacije jezgra birokratije od političkih pritisaka, i stvaranje upravljačke elite isključivo prema sposobnostima i zalaganjima.*

Snaga tehnokratije je u velikoj meri varirala od zemlje do zemlje. U Japanu, R. Koreji, Singapuru i na Tajvanu jaka, dobro organizovana birokratija je imala veliku vlast u svojim rukama. Druge azijske NiZ su imale male agencije za planiranje sa opštom svrhom.

7.2 Uloga politike i političkih institucija

Možda najvažniji razlog uspeha azijskih NiZ je postojano angažovanje u cilju privrednog rasta. Čak i sa promenom političkih okolnosti, ova strategija nije menjana. Kako ističe Pattanyak, privredni rast je u osnovi bio *nacionalna* politika i on je davao legitimitet političkim režimima u ovim zemljama.

Sprovođenje *politika usmerenih ka rastu* je u azijskim NiZ olakšalo nekoliko faktora: 1) relativno dugi periodi političke stabilnosti, i relativno efikasni i glatko funkcionišući državni sektor; 2) postojanje pozitivnog odnosa između privatnog sektora i države; 3) pasivno ponašanje radničkih sindikata. Relativno ravnopravna distribucija dohotka i snažna pozicija države su bili značajni faktori koji su doveli do industrijske stabilnosti u Aziji.

Političko vođstvo je bilo značajan faktor u R. Koreji, Indoneziji, Singapuru i na Tajvanu, ali je politički kontekst u drugim zemljama bio fluidniji. Da bi uravnotežila kompleksne etničke interese, Malezija je često subordinirala ekonomske ciljeve distribucionim ciljevima. Na Tajlandu, ekonomska politika je zauzimala poslednje mesto u odnosu na politička i vojna pitanja.

Neposredno nakon sticanja nezavisnosti, političke partije na vlasti u azijskim NiZ su često pozivale na ujedinjenje i obavezivanje na visok rast, kao i brzu industrijalizaciju u okviru *vođene demokratije*. U tu svrhu one su težile da budu manje demokratske, što je bez sumnje doprinelo stabilnom privrednom razvoju od 50-tih do 70-tih godina. Mnoge azijske NiZ su uvele političke sisteme koji su imali malo sličnosti sa liberalnim demokratijama. Čak i zemlje sa političkim pluralizmom često nisu tolerisale kritiku politike ekonomskog i socijalnog razvoja vladajuće partije.

Ovaj autoritarni pristup vlasti, iako nekada socijalno prihvatljiv, je postao predmet rastuće socijalne kritike od 80-tih godina. Rastuća netolerantnost prema autoritarnoj vlasti delom odražava viši nivo obrazovanja koji je povezan sa višim stopama BDP p/c, što je dovelo do promenjenih prioriteta u društvenim vrednostima.

Autoritarni režimi u NiZ IA (osim Hong Konga) su uspeali da izoluju *rent-seeking* preferencije birokrata. Vojni udar 1961. g je omogućio Park Chung Hee da neutrališe *rent-*

seeking tendencije korejskih birokrata. Slično tome, Chiang Kai-shek-ov KMT je likvidirao gotovo sve opozicione grupe kontrolom profesionalnih i poslovnih udruženja. Na taj način je i u R. Koreji i na Tajvanu vojska postala suštinska elita. Singapurska politika aktivnog učešća stranog kapitala je otpočela tek nakon što je Lee Huan Yew eliminisao Barisan socijalističku partiju. Opozicija je bila sistematično uklanjanja bez obzira na postojanje parlamentarnih izbora.

Prema Johnson-u, instrumenti političkog pokroviteljstva u NiZ IA leže u kontroli monetarnih i finansijskih institucija. U R. Koreji, na primer, gotovo 80% finansiranja koje su ostvarile privatne korporacije je bilo putem bankarskog sistema, koji je zauzvrat kontrolisan od strane države. Čak i u Singapuru, država sprovodi značajnu kontrolu nad obrascem stranog investiranja putem manipulisanja stopama najamnina, i putem fiskalnih i monetarnih podsticaja. Na Tajvanu, fiskalna kontrola je bila značajno sredstvo alociranja investicija u targetirane sektore.

Pored toga, priliv stranog kapitala, budući da je bio kontrolisan, je omogućio vlastima da favorizuju izabrane pojedince i sektore. Političko i ekonomsko pokroviteljstvo nije ekskluzivna karakteristika zemalja koje sprovode strategiju supstitucije uvoza, već je bilo korišćeno i u zemljama koje su sprovodile strategiju promocije izvoza. To je zauzvrat povećalo *kapacitet* ovih država da sprovode politiku koju smatraju najboljom za *celo* društvo. "Upravo je ovaj kapacitet da se primene smele ekonomske politike, koji Johnson naziva *developmentalistički* sistem, sistem u kome su autoritarizam u politici i kapitalizam u ekonomiji stopljeni zajedno".¹⁹⁸

Pored ostvarivanja relativne autonomije u odnosu na domaće i strane kapitaliste, država se u NiZ IA takođe izolovala od sindikata. Represija radne snage prikrivena konfučijanskom etikom i velikim privrednim rastom je ključno objašnjenje za poslušnost radne snage. Na taj način su ove zemlje bile u stanju da održe konkurentne troškove rada. Međutim, *konkurentne troškove rada* ne treba mešati sa *slobodnim tržištem rada*.

Prema Johnson-u, za uspeh azijskih NiZ je bio veoma značajan i visok kvalitet državnih institucija. Radi se o snažnim *developmentalističkim* državama, koje su se isticale: 1) predanim posvećivanjem ekonomskim ciljevima, 2) mehanizmima za pružanje *utočišta* ekonomskim odlukama u odnosu na politički proces i 3) neuobičajeno snažnom i sposobnom elitnom birokratijom. Svaki element je bio različit u pojedinim azijskim NiZ.

Karakter državnih institucija je bio specifičan za različite azijske NiZ. Male, elitne agencije, sa vlašću nad redovnim ministarstvima, su preuzele glavne odgovornosti: u R. Koreji *Savet za ekonomsko planiranje*, u Singapuru *Savet za privredni razvoj* i na Tajvanu *Veće za ekonomsko planiranje i razvoj*. Ove agencije ne samo da su bile neuobičajeno kompetentne, već su takođe često imale budžetsku moć da nametnu svoje gledište drugim ministarstvima.

Super ministarstva nisu postojala u Hong Kongu i Indoneziji. Odgovarajuća tela u Maleziji *Jedinica za ekonomsko planiranje* i na Tajlandu *Savet za nacionalni ekonomski i društveni razvoj* su imala malu budžetsku moć i donosila samo indikativne planove. U Indoneziji su tehokrate svoj ograničeni mikroekonomski uticaj neutralisale dodeljivanjem procedure carinjenja švajcarskoj kompaniji, i liberalizacijom kredita i trgovine da bi ograničili slobodu odluka u drugim delovima vlade.

¹⁹⁸ Gulati U.C. (1992) The Foundations of Rapid Economic Growth: The Case of the "Four Tigers" // American Journal of Economics and Sociology. - New York, Vol. 51, No. 2. - s. 169.

Iako su državne institucije značajne u okviru *government-led* strategije rasta, one nisu bile ključni faktor u nekoliko azijskih NiZ. Neke zemlje su institucije koristile na ograničen način, dok su druge sledile strategije koje se nisu puno oslanjale na birokratske sposobnosti.

7.2.1 Industrijski odnosi

Politička ekonomija industrijskih odnosa se koncentriše na interakciju organizovanog rada sa upravama preduzeća i državom. Organizovani rad je bio predmet brige za sve zemlje koje su otpočinjale proces industrijalizacije. Lee ukazuje da su Engleska, Francuska, SAD i Nemačka odlagale pojavu pravih sindikata tokom početnih etapa industrijalizacije zastupajući gledište da rastući troškovi rada i industrijski nemiri ugrožavaju privredni razvoj. Rasprava o ovom pitanju je naročito bila aktuelna krajem 50-tih i početkom 60-tih godina XX veka. Međutim, i danas rasprava o industrijskim odnosima u azijskim NiZ nastavlja da odražava elemente ove debate. Mogu se identifikovati prosindikalna i antisindikalna gledišta u radikalnoj i neoklasičnoj interpretaciji *teze o subordinaciji rada* u regionu IA.

Deyo je dao najjasniju radikalnu kritiku teze o subordinaciji rada u NiZ IA. Kako ističe Islam, "zagovornici *škole trostrukog saveza* su tvrdili da je uvezno supstituirajuću industrijalizaciju u LA ... karakterisala politička kontrola nad urbanom radničkom klasom. Ova ideja može biti i jeste prenesena na izvezno orijentisane režime industrijalizacije u IA. Tvrdeći da strani i domaći investitori imaju posebno snažan interes za niskim najamninama i minimumom sindikalnog mešanja u autonomiju upravljanja, radikalna kritika naglašava da je radnička disciplina, nametnuta od strane države, od vitalnog značaja za uspeh izvezno orijentisane industrijalizacije".¹⁹⁹

Nedvosmislena veza uočena između subordinacije rada i režima izvezno orijentisane industrijalizacije u NiZ IA kreće se na relaciji od prisilnog radničkog zakonodavstva u R. Koreji i na Tajvanu do kooptiranja radničkog pokreta u Singapuru do nivoa gde su sindikati postali samo administrativna ruka države.

Država je u R. Koreji i na Tajvanu primenila vrlo represivne mere radi kontrole aktivnosti sindikata. U obema zemljama, sindikati su bili samo produžene ruke države; štrajkovi²⁰⁰ su bili ilegalni u kompanijama koje je kontrolisao ili posedovao strani kapital, kao i u državnim preduzećima. Na Tajvanu, iako su sindikati bili dozvoljeni na nivou preduzeća, pregovaranje sa sindikatima je bilo strogo zabranjeno u okviru starog kineskog zakona. U Singapuru, nakon poraza Barisan Socijalističke partije, sindikalni lideri su bili zatvarani, mnogobrojni sindikati objavljeni, a njihove političke aktivnosti zabranjene. Kasnije su dodata još mnoga ograničenja, ukinute beneficije i upravama kompanija dato diskreciono pravo po pitanju unapređenja, transfera, zaposlenja, otpuštanja, preuređenja i dodele zadataka. Sve ove mere su znatno smanjile sindikalno članstvo i obustave rada. Po nekim autorima, slučaj Hong Konga predstavlja upadljiv izuzetak. Kako tvrdi Turner, izvezno orijentisana industrijalizacija u ovoj zemlji nije bila praćena namernim pokušajima da se ograniči snaga radničkih organizacija. Međutim, Gulati ističe da je u Hong Kongu strah imigrantske radne snage od deportacije u maticu Kinu stvorio poslušnost radne snage.

¹⁹⁹ Islam I. (1992) Political Economy and East Asian Economic Development // *Asian-Pacific Economic Literature*, Guilford, Vol. 6, No. 2. - s. 86-7.

²⁰⁰ Tajvanski incident 1947. g., neuspešan štrajk radnika Nissan-a 1953. g., singapurski Akt o sindikatima iz avgusta 1966. g., Kwang Ju masakr u R. Koreji 1980. g., itd.

Radnički pokret je takođe slab u zemljama JIA. Krajem 80-tih godina, kako ističe Ilo, zakonodavni okvir je nametao značajna ograničenja sindikatima i obimu kolektivnog pregovaranja u Maleziji. U drugim NiZ JIA, iako su ograničenja samo proceduralna, periodično su činjeni pokušaji zabrane štrajkova (na Filipinima i Tajlandu).

Deyo ističe da je *prisilno* radničko zakonodavstvo antidatiralo strategiju izvozno orijentisane industrijalizacije u NiZ IA, kao i da je potiskivanje radničkih prava često imalo izvor u domaćim političkim krugovima. Ovo mišljenje je suprotno gledištu drugih radikalnih analitičara, kao što je Froebel koji tvrdi da postoji jednostavna, kauzalna veza između izvozno orijentisane industrijalizacije i slabih radničkih pokreta.

“Neoklasični stav o industrijskim odnosima u IA se može posmatrati kao odgovor na radikalnu kritiku. ... Prvo, njegovi zagovornici tvrde da organizovani rad prouzrokuje kako neuspehe tržišta, tako i neuspehe države. Radnički sindikati predstavljaju *monopolske nesavršenosti* na tržištima rada. ...I zaista, nedavni modeli ponašanja radničkih sindikata ih definišu kao insajdere, primarno zainteresovane za traženje beneficija za zaposlene članove i nezainteresovane za interese autsajdera (nezaposleni i novi potražioc posla). Prisilno radničko zakonodavstvo može stoga biti potrebna cena koju treba platiti za smanjenje ovih problema”.²⁰¹ Bhagwati čak sugerise da su slabi radnički pokreti u NiZ IA dobili značajne dividende u obliku niske inflacije i opšte makroekonomske stabilnosti.

Drugi element neoklasičnog argumenta je pre svega empirijski, jer stilizovani dokazi ne podržavaju radikalnu kritiku. Slabi radnički pokreti u NiZ IA su bili praćeni punom zaposlenošću i rastom realnih najamnina, i kako navode Fields, Manning i Pang nema dokaza da su najamnine i radni uslovi namerno održavani na niskom nivou u izvozno orijentisanim sektorima u odnosu na druge sektore. U slučaju zemalja JIA (Filipini i Malezija), Lee je došao do sličnog zaključka. Jedino neslaganje su iskazali Collins i Park u slučaju R. Koreje. Takođe se ističe teza da uspeh izvozno orijentisane industrijalizacije zavisi od kompleksnog niza faktora, koji se ne mogu svesti samo na državno sankcionisanu radnu disciplinu. Primer Hong Konga dokazuje ovo mišljenje.

Međutim, i radikalna kritika i neoklasičari dele mišljenje da slab radnički pokret može predstavljati neophodnu cenu za brzu industrijalizaciju. Obe interpretacije teze o subordinaciji rada zanemaruju činjenicu da industrijsko okruženje može značajno uticati na prirodu industrijskih odnosa. U privredi u kojoj dominiraju mala i srednja preduzeća, velika mobilnost radne snage, agresivno rivalstvo između preduzeća i pretnja od strane međunarodne konkurencije sindikalni aktivizam ne može sam sebe lako da konsoliduje. Nasuprot tome, izgleda da su sindikati jači u oligopolističkim sektorima, kao i u preduzećima državnog sektora gde je stepen konkurencije slab.

7.3 Kultura, etički obrazac i religija

North definiše kulturu kao prenošenje preko učenja i imitacije, iz jedne generacije u drugu znanja, vrednosti i drugih faktora koji utiču na ponašanje. Čuvena *South Commission* pod kulturom podrazumeva: 1) zbir vrednosti, verovanja, stavova, običaja i obrazaca ponašanja u datom društvu, pri čemu primarnu važnost imaju religiozna verovanja, i etnički i nacionalni simboli i tradicije koji takođe uključuju sekularna gledišta; 2) aktivnosti u društvu koje izražavaju

²⁰¹ Islam I. (1992) Political Economy and East Asian Economic Development // *Asian-Pacific Economic Literature*, Guilford, Vol. 6, No. 2. - s. 87.

i obogaćuju, istovremeno transformišući, te vrednosti, stavove, verovanja i običaje. Fukuyama definiše kulturu kao *nasledene etičke navike*.

Do nedavno su ekonomisti bili neodlučni u pogledu kulture kao moguće determinante ekonomskih fenomena. Veliki deo ove neodlučnosti potiče iz same definicije kulture: ona je toliko široka i kanali putem kojih može da uđe u ekonomski diskurs su toliko nejasni da je teško stvoriti hipotezu koja se može testirati i opovrgnuti. Definicija kulture koja obuhvata *ona uobičajena verovanja i vrednosti koje etničke, religiozne i društvene grupe prenose, prilično nepromenjene, iz generacije u generaciju* iako nije sveobuhvatna odgovara svrsi istraživanja, jer se fokusira na one dimenzije kulture koji mogu da utiču na ekonomske rezultate.

U 80-tim godinama, pojavio se čitav niz debata po pitanju relativnog značaja kulturoloških faktora versus ekonomskih politika u određivanju stopa privrednog rasta. Autori Berger i Hsiao, koji su isticali značaj kulturoloških faktora, su ukazali da je *istočnjački kapitalizam* fundamentalno različit od *zapadnjačkog kapitalizma*. Naya i Mc Cleery potvrđuju da je kultura zaista značajna, pošto ekonomska motivacija sigurno nije jedina determinanta ponašanja.

U analizi odnosa između kulture i privrednog razvoja neki autori više naglašavaju spoljne faktore kao što su duga istorija kolonijalne dominacije i eksploatacije, neravnopravna razmena i odsustvo pravednog međunarodnog ekonomskog poretka. Međutim, takođe je neophodno posvetiti dovoljno pažnje unutrašnjim faktorima. U stvari, privredni razvoj je rezultat kako spoljnih, tako i unutrašnjih faktora, i u mnogim slučajevima unutrašnji faktori bi trebalo uvek da igraju značajniju ili bar odlučniju ulogu. U domenu unutrašnjih faktora koji određuju privredni razvoj sve više se naglašava faktor kao što je kultura.

Weber je bez sumnje bio među prvima koji je proučavao odnos kulture i privrednog razvoja. On je izneo da je niz vrednosti i stavova koji se povezuju sa protestantskom etikom, kao što su težak rad, štedljivost, poštenje, racionalnost i skromnost postao osnovnica ekonomskih dostignuća zemalja u kojima su oni dominirali.

Myrdal je smatrao da su kulturološki faktori glavna prepreka modernizaciji. Oni ne samo da smetaju preduzetničkoj aktivnosti, već čine rigidnim ceo nacionalni sistem u svim njegovim političkim, ekonomskim i društvenim dimenzijama. On takođe veruje da religija obično deluje kao izuzetna snaga u smeru društvene inercije.

Guiso, Sapienza i Zingales ističu da vera i preferencije imaju uticaj na ekonomske rezultate. Različita religiozna udruženja i etničko poreklo utiču na različite preferencije u domenu preraspodele. Uzročnost verovatno funkcioniše u oba smera – od kulture ka ekonomiji i od ekonomije ka kulturi. Becker smatra da mi imamo manju kontrolu nad svojom kulturom nego nad drugim društvenim kapitalom. Ne može se menjati sopstvena etničnost, rasa ili istorija porodice i samo sa teškoćom se može promeniti svoja zemlja ili religija. Stoga je kultura u najvećoj meri *data* tokom našeg života.

Kako navode Coleman, Uzzi, Podolny, Macy i Skvoretz, od svake religije i njenih osobnosti zavisi da li zajednička religiozna kultura stvara mrežne efekte koji povećavaju međunarodnu trgovinu. Lewer i Van den Berg su utvrdili da što više budisti, konfučijanisti, hindusi, pravoslavci ili protestanti dele svoju religioznu kulturu sa ljudima iz drugih zemalja, pri ostalim jednakim uslovima, to je veća bilateralna trgovina između tih zemalja. Međutim, što više ljudi deli religioznu kulturu katolicizma, to je pri drugim jednakim uslovima niža bilateralna trgovina. Deljenje islamske ili jevrejske kulture niti značajno povećava, niti smanjuje sklonost ka

angažovanju u međunarodnoj trgovini nakon drugih uticaja na međunarodnu trgovinu koji su uzeti u obzir.

“Neki su tvrdili da je konfučijanizam, koji ohrabruje težak rad, štednju i obrazovanje, bio instrumentalni faktor (*u azijskom razvoju*), i on je to zaista bio. Visoke stope štednje su donekle omogućile ekspanziju bez velikih spoljnih dugova. Naglasak na obrazovanje je stvorio veliku količinu obrazovanih i kvalifikovanih radnika koji su bili u stanju da ispune potrebe jedne privrede koja se industrijalizuje”.²⁰² Međutim, kulturološke razlike između zemalja kao što su R. Koreja, Tajvan i Indonezija (i čak u okviru zemalja kao što su Malezija, Singapur i Indonezija), i izrazite promene u ekonomskim performansama, čine nevalidnom tvrdnju da je ekonomski uspeh azijskih NiZ zavisao od zajedničke, homogene kulture.

Može biti tačno da kulturološki faktori određuju koliko će jedna privreda reagovati na promene ekonomske politike. Naya i Mc Cleery daju hipotezu da kulturološki i društveni faktori utiču na trošak razvoja određene količine ljudskih resursa, izgleda za izgradnju institucija i korišćenje neformalnih mehanizama u oblastima koje su tradicionalno predmet neuspeha tržišta u ZUR, kao i reagovanje na podsticaje ekonomske politike.

Međutim, iako su individualne kulturološke karakteristike pojedinih nacija interesantne, ipak je njihova veza sa određenim tipom ekonomskog sistema vrlo indirektna. Šta više, nijedna kulturološka karakteristika sama po sebi ne definiše karakteristične odlike određenog ekonomskog sistema.

Pryor smatra da kulturološki determinizam ne znači da ekonomski sistem nema uticaj na kulturološke sisteme. Analiza uticaja nivoa privrednog razvoja sugerise da su oni delovi kulturološkog sistema koji se tiču političkih/društvenih vrednosti pod najvećim uticajem od strane određenih aspekata ekonomskog sistema.

7.3.1 Konfučijanizam

Konfučijansko učenje potiče iz Kine, ali se njegov uticaj proširio na ceo region IA postajući *japanski konfučijanizam*, *korejski konfučijanizam* ili čak *vijetnamski konfučijanizam*. Usprkos tome, priroda konfučijanizma je svuda gotovo istovetna.

Ipak, region IA nije kulturološki homogen. Taoizam, budizam i hrišćanstvo, zajedno sa konfučijanizmom imaju velike sledbenike u regionu IA. Međutim, ove zemlje dele konfučijansku kulturološku tradiciju. I zaista, konfučijanizam zauzima jednu od najznačajnijih, ako ne najznačajniju poziciju u kulturološkoj areni regiona. Stoga, govoreći o istočnoazijskoj kulturi generalno se misli na konfučijanizam.

“Hongyi navodi sledeće komponente konfučijanskog *ekonomskog* mišljenja: 1) ekonomsko funkcionisanje bi trebalo da se osloni na sveobuhvatnu harmoniju, podudaranje sa prirodnim zakonima, ljudskom supremacijom i izbegavanjem krajnosti; 2) ekonomski odnosi bi trebalo da budu izgrađeni na naporima da se smanji sebičnost i nejednakost; 3) ekonomska ponašanja bi trebalo da naglase korišćenje benignih načina za sticanje bogatstva, štedljiv život, održavanje obećanja u poslovnim kontaktima i puno rada; 4) ekonomska politika države bi trebalo da naglasi činjenje ljudi bogatima, stvaranje lakog poreskog sistema, razvoj poljoprivrednog sektora i smanjenje siromaštva; 5) ekonomsko upravljanje bi trebalo da potencira

²⁰² Naya S., Mc Cleery R. (1994) *Relevance of Asian Development Experience to African Problems* - San Francisco (Cal.): ICS Press, 75 p. (Occasional papers/Intern. Center for Econ. Growth; N 39), s- 36.

centralnu administrativnu moć i efikasno vođenje i 6) ekonomski život bi trebalo da bude integrisan sa ekonomskom moralnošću”.²⁰³

Za Lee-ja konfučijanske vrednosti i tradicija uključuju naglasak na svetovno dostignuće, težak rad, štedljivost, disciplinu i obavezivanje na obrazovanje. Interesantno je da je upravo ove kvalitete Weber pronašao u protestantskoj etici, koja je igrala odlučujuću ulogu u razvoju zapadnjačkog kapitalizma.

Shixue određuje tri konfučijanska principa kao korisna za privredni razvoj: 1) ohrabrivanje štedljivosti i štednje što zauzvrat donosi korist rastu investicija; 2) poštovanje obrazovanja što promoviše razvoj ljudskih resursa; 3) isticanje radne etike. Rose smatra da konfučijansku radnu etiku karakterišu: 1) individualistička težnja za uspehom; 2) spremnost da se odlože neposredna zadovoljstva (tzv. odložena nagrada); 3) prihvatanje moralne obaveze da se rad obavi prilježno bez obzira koliko je nižerazredan; 4) odano ispunjenje pravednih naloga poslodavca i 5) značaj rada u životu kao izvora smisla i osećaja lične vrednosti.

Neki naučnici takođe vide konfučijanizam kao jedan od faktora koji objašnjava kapacitet i autonomiju države u regionu IA. Ustvari, *stroga konfučijanska država* je omogućila da se država posmatra kao instrument za mobilizaciju resursa za privredni razvoj.

Međutim, originalno konfučijansko učenje je različito od konfučijanske političke kulture usvojene od strane različitih režima u azijskim NiZ. Kyong-dong Kim naglašava da elite često namerno koriste neke konfučijanske elemente prilikom sprovođenja modernizacije i legitimizacije vlasti.

Naučnici su zauzeli dve suprotne pozicije po pitanju uticaja konfučijanske etike. S jedne strane, autori kao što je Balassa su ismejali kulturološke vrednosti i zahtevali povratak na ekonomsku politiku, dok s druge strane, sledbenici Kahn-a sugerišu da su konfučijanske vrednosti savremena azijska protestantska etika.

Većina naučnika veruje da konfučijanizam doprinosi procesu modernizacije. Neki se čak nadaju da će konfučijanizam postati idealni etički cilj za ceo svet. Kulturalistička škola pripisuje uspeh azijskih NiZ sveprožimajućoj ulozi konfučijanske tradicije. Vogel posmatra konfučijanizam, zajedno sa drugim faktorima, kao vrlo pozitivnu snagu zbog 1) zaostavštine u obliku meritokratske birokratije, 2) naglaska na učenje, 3) fokusiranja pre na grupu nego na pojedinca i 4) stavljanja naglaska na samousavršavanje.

Petri smatra da je konfučijanska tradicija možda doprinela razvoju u 4 od 7 azijskih NiZ ohrabrivanjem obrazovanja i visoko kvalitetne birokratske kontrole. Međutim, druge azijske NiZ, sa slobodnijom birokratijom, su takođe uspele usvajanjem strategija koje stavljaju umerenije zahteve u pogledu kompetentnosti birokratije. Po njemu je konfučijanska tradicija igrala pozitivnu ulogu samo u kontekstu drugih korisnih institucija i politika. Moroshima smatra da je samo japanski konfučijanizam vodio razvoju.

Međutim, konfučijanska kultura se na mahove smatrala i preprekom. Tzv. antitradicionalisti smatraju da konfučijanizam nije koristan pošto se sukobljava sa modernizacijom na mnogo načina (Grafikon 1). Weber je verovao da je konfučijanizam bio antimodernizirajući. On je smatrao da konfučijanske vrednosti predstavljaju barijeru usponu kapitalizma. Weber-ova studija Azije, uključujući i konfučijanizam, ga je dovela do zaključka da

²⁰³ Shixue J. (1988) Cultural Factors and Economic Performance in East Asia and Latin America // Institute of Latin American Studies, University of California, San Diego Newsletter published by the office of Latin American Studies, Paper Presented to the Conference on “Cultural Encounters Between Latin America and the Pacific Rim”, March 1988., s. 14.

vrednosti i stavovi izraženi u istočnjačkim religijama objašnjavaju zašto je azijski privredni razvoj bio mnogo sporiji nego u Evropi.

Međutim, manje je poznato da je istovremeno Weber sugerisao da Kina može sasvim spremno da usvoji kapitalizam. To nije kontradikcija ukoliko se kulturološke vrednosti posmatraju iz istorijske perspektive. Konačno, Ma Yong smatra da je Japan uspeo u *napuštanju Azije i priključenju Zapadu* ne zato što je konfučijanizam igrao posebno značajnu ulogu, već zbog toga što se u određenom stepenu Japan oslobodio okova konfučijanizma.

Grafikon 1. KONFUČIJANIZAM VERSUS MODERNIZACIJA

1. Tradicionalna seljačka naturalna privreda i egalitarizam	1. Tržišni ekonomski sistem
2. Vladavina čoveka	2. Vladavina zakona
3. Institucija hijerarhije	3. Princip jednakosti
4. Patrijarhalne ideje	4. Demokratski duh
5. Konzervativni mentalitet	5. Potreba za kreativnošću
6. Autarhija	6. Otvaranje spoljnom svetu
7. Princip etičnosti	7. Potreba za materijalnim interesima
8. Osećaj štedljivosti i samoograničenja	8. Potreba za potrošnjom
9. Solidarnost, zajedništvo	9. Individualnost
Izvor: izabrano iz: Gao Xian "Culture and Development: Macro-cultural Reflections on Development", Culturelink, No. 20, 1996.	

7.3.2 Azijske vrednosti

“Azijske vrednosti se generalno odnose na ideale koji potiču iz konfučijanizma koji oblikuje osnovni etički temelj Azije, kao što su princip dobročinstva, patrijarhalnosti, nepotizma, autoritarizma, nacionalne svesti, duha zajedništva, žedi za obrazovanjem, napornog rada i štedljivosti. Ove vrednosti bi trebalo posmatrati kao fundamentalno različite od *zapadnih vrednosti* u obliku individualizma, racionalizma, ljudskih prava i legalizma”.²⁰⁴ Zapadne vrednosti bi se mogle sumirati kao otvorena slobodnotržišna privreda.

U ovom kontekstu, trebalo bi pomenuti koncept *orijentalizma* Said-a. Said-ova premisa je da zapadnjačka percepcija azijskih vrednosti potiče iz njihovih predrasuda prema Aziji, odnosno iz orijentalizma. Orientalizam predstavlja pogrešnu sliku Istoka koji je stvorio Zapad. Ukratko, Said tvrdi da je orijentalizam rasistički sistem mišljenja koji podrazumeva ideološke i imperijalističke stereotipe.

Ipak, sve teorije političkog razvoja konzistentno ističu jednu tezu: Treći svet mora prevazići i iskoreniti svoje *tradicionalne* vrednosti. U te tradicionalne vrednosti su uključene azijske vrednosti, kao što su budizam i konfučijanizam. Na taj način, teorije političkog razvoja su 50-tih i 60-tih godina smatrale da azijske vrednosti imaju negativan uticaj na razvoj.

Generalno, azijske vrednosti su pojam koji su koristili naučnici i medija sa Zapada da bi objasnili faktore vanrednog privrednog razvoja NiZ IA. Naporan rad je azijska vrednost koja je bila ključni faktor privrednog čuda. Štedljivost takođe igra veliku ulogu. Ustvari, visoke stope štednje u azijskim NiZ su igrale ključnu ulogu u privrednom rastu obezbeđujući neophodan kapital za privredni razvoj. Međutim, preterana štednja je takođe bila jedan od uzroka ekonomske stagnacije u Japanu.

²⁰⁴ Lee H.J. (2003) 'Development, Crisis, and Asian Values' // *East Asian Review* - Seoul, Vol. 15, No. 2. – s. 31.

U 70-tim i 80-tim godinama, azijske vrednosti su se smatrale samo političkom ideologijom koja racionalizuje razvojnu diktaturu i autoritarizam, i nisu privukle mnogo pažnje. Međutim, pošto je Azija produžila period impresivnih stopa rasta autori su počeli da daju značaj azijskim vrednostima. Većina je videla brz privredni rast NiZ IA kao rezultat ukupnih efekata konfučijanskih vrlina koje stavljaju naglasak na zajednicu, poštovanje roditelja i pristojnost, kao i državom vođenog modela razvoja: 1) industrijalizacije vođene snažnom, samoregulatornom državom; 2) izbora odgovarajuće strategije razvoja kao što je prebacivanje sa strategije supstitucije uvoza na razvoj putem promocije izvoza; 3) efikasnog korišćenja mogućnosti koji je pružila svetska ekonomska klima i 4) relativno malog spoljnog pritiska kada su planovi za privredni razvoj počeli da se sprovede.

Teorija azijskih vrednosti smatra model privrednog razvoja vođenog državom, koji stavlja ekonomski razvoj ispred političkog razvoja, osnovnim motorom vanrednog privrednog rasta u regionu IA. Model razvoja vođenog državom zagovara snažnu ulogu države u privrednom razvoju istovremeno postavljajući društveni poredak i stabilnost, kao i nacionalnu sigurnost, na vrh agende države. Snažna odgovornost države i paternalizam, s jedne strane, i nacionalizam i preduzetnički duh, s druge strane su ujedinili snage bazirane na konfučijanskoj filozofiji. Naročito je konfučijanski koncept unitarne i paternalističke države doveo do pozitivnog stava o ulozi države.

Iako Fukuyama smatra da azijske vrednosti ne objašnjavaju *privredno čudo* i krizu 90-tih godina azijskih NiZ, on veruje da su one važne u sferi društvenih odnosa. Naime, lojalnost i pouzdanost su primarni kriterijumi po kojima se vrednuju performanse zaposlenih. Na Tajvanu, procenjujući faktor je koliko dobro pojedinac ispunjava društvene obaveze prema grupi. Saglasno tome, konsenzus postaje preferirani način donošenja odluka, pregovori konvencionalni metod rešavanja konflikta i neformalno arbitriranje čest supstitut za formalne pravne procedure. Ova vrsta radnih odnosa pomaže u stvaranju radnika koji su spremni da prihvate ograničenu ulogu sindikata.

Kriza krajem 90-tih godina je inicirala debatu o azijskim vrednostima u sasvim različitom smeru. Ekonomski sistem slobodnog tržišta i *američke vrednosti*, koji su nekada bili predmet kritike, su počeli da se posmatraju kao alternativa korupcionaškom i neefikasnom ekonomskom modelu azijskih NiZ. Azijske vrednosti i običaji, kao što su mito i kronizam, su bili označeni kao krivci za finansijsku krizu i kolaps ovih privreda. Međutim, snažna kritika nepotizma potiče iz nedostatka razumevanja konfučijanske kulture u kojoj se činjenje najvećih napora da se pomogne porodici i prijateljima smatra ne samo prirodnim, već i poželjnim. Nepotizam i favorizam zasnovani na nečijoj zajedničkoj školi ili rodnom gradu, ili mito, mogu biti moralno pogrešni, ali nazivati ih fundamentalnim uzrokom finansijske krize je u ovom kontekstu nategnuto.

Sledeća linija kritike se ticala karakteristika kineske patrijarhalne porodice, zbog kojih je kinesko društvo nesposobno da formira grupe van porodice. Velike, hijerarhijske, sa transparentnim vlasništvom, profesionalno vođene korporacije koje su dominantne u Japanu, ne postoje u kulturološki kineskim društvima. To znači da će kineske kompanije zauvek ostati male.

Među manama povezanim sa azijskim vrednostima su bili i zastareo i neefikasan menadžment konglomerata (koje nisu kontrolisali upravni odbori) i veliki poslovni dugovi u žebol sistemima, autoritarni nacionalni industrijski model, i kolizija između države i biznisa.

7.3.3 Overseas kineski model razvoja

U 90-tim godinama XX veka došlo je s jedne strane, do smanjenja japanske finansijske moći i s druge strane, do ekspanzije finansijske moći ostalog dela Azije. Istovremeno, dobijala je na značaju kineska poslovna mreža i kineski kapital. Naisbitt je stoga izneo tezu da se ekonomska moć pomera od Japana ka Kini²⁰⁵ i nazvao XXI vek *Vekom zmaja*, istakavši da je privreda *overseas* Kineza treća po veličini na svetu.

Tradicionalni prekomorski kineski poslovi se u ogromnoj meri oslanjaju na lične veze, koje se ponekad nazivaju *guansi* (ili *gvansi*). Veze su najjače u okviru porodice, a zatim dolazi klan (familija), selo i provincija. Tipično, otac porodice kontroliše finansije iz Hong Konga ili Tajvana. Njegov prvorodeni sin upravlja fabrikom u Kini, Maleziji ili na Tajlandu, dok drugorođeni sin školovan na univerzitetu u SAD, gde i radi, ima pristup tehnološkim inovacijama.

Postoje brojne značajne razlike između razvojnih strategija tri *Kineska tigra* (Tajvan, Hong Kong i Singapur) i zemalja regiona sa različitim brojevanim učešćem *overseas* Kineza. Stoga je mnogo tačnije govoriti o *overseas* kineskim modelima, nego o jednom jedinom modelu.

Stanovništvo Tajvana i Hong Konga velikim delom čine etnički Kinezi, a stanovništvo Singapura je većinsko kinesko. Takođe, postoje velike kineske zajednice u Maleziji, Indoneziji, Vijetnamu, na Tajlandu i Filipinima. U Indoneziji, kineska manjina predstavlja manje od 5% ukupnog stanovništva, a u Maleziji blizu 35%.

Tajvan i Hong Kong su se velikim delom razvili na osnovu kineskog poslovnog sistema, veza i investicionog kapitala. Iako oni imaju veze sa japanskom privredom, ipak su različiti u nekoliko aspekata. Tajvanska privreda, kao i privreda Hong Konga, je sastavljena od mnogih malih preduzeća u vlasništvu porodica. Za razliku od velikih japanskih konglomerata, ove firme funkcionišu na *kineski način* koji karakteriše autokratsko upravljanje, brz odgovor na promenjene tržišne niše i porodične veze u inostranstvu.

Strah etničke većine od dominacije preduzeća u vlasništvu Kineza je značajno doprineo inicijalnoj želji NiZ JIA da favorizuju državne i kvazi državne firme, u kojima upravlja etnička većina. Ovo je bilo vodeća ideja za NEP u Maleziji, koji predstavlja najsveobuhvatniji primer nacionalnog programa za promociju pozicije etničke većine. Međutim, veći deo privrednog rasta NiZ JIA, a naročito rasta trgovine, se može direktno pratiti do kineskih porodičnih preduzeća srednje veličine. S druge strane, veliki konglomerati, imajući koristi od zaštite, u mnogim slučajevima nisu bili posebno konkurentni na svetskim tržištima i nisu značajno doprineli ranim etapama izvoznog buma. Preduzeća etničkih Kineza su rasla brže u odgovoru na privredne reforme nego preduzeća etničke većine, usloznavajući dugoročne animozitete većine u odnosu na uspešniju etničku manjinu.

Overseas Kinezi su ostvarili velika ekonomska dostignuća tokom proteklih decenija. U Indoneziji, prekomorski Kinezi su čineći 4% stanovništva kontrolisali 17 od 25 najvećih poslovnih grupa početkom 90-tih godina. Na Tajlandu (10% Kineza) više od 90 od 100 najbogatijih poslovnih familija čine etnički Kinezi. Po jednoj proceni iz sredine 70-tih godina, etnički Kinezi su posedovali 90% tajlandske trgovačke i industrijske imovine, i pola bankarskog kapitala. Na Filipinima (manje od 1% kineskog stanovništva) na kompanije koje poseduju Kinezi otpada 2/3 prodaje 67 najvećih trgovačkih kompanija krajem 80-tih godina. Čak i u Maleziji, Kinezi još uvek zauzimaju vrlo značajan položaj u privredi. Kako je istakao Rohwer, veliki deo *istočnoazijskog čuda je bilo čudo biznisa etničkih Kineza*.

²⁰⁵ Većina ne-japanskih azijskih banaka je u osnovi u vlasništvu Kineza. Na primer, *Hang Seng Bank* u Hong Kongu, *Bangkok Bank* u Bangkoku, *Oversea-Chinese Banking* u Singapuru. Najveća je *HSBC Holdings* u Londonu.

8. Uloga Japana

Istorijsko kretanje Japana ka vodećoj poziciji industrijske sile je omogućilo razvoj regiona IA i to je još uvek najznačajniji pojedinačni faktor razvoja azijskih NiZ, dok zauzvrat ove zemlje obezbeđuju novu i značajnu podršku japanskom kontinuiranom industrijskom rastu. Japan je bio model od koga su azijske NiZ kopirale ekonomsku politiku i modifikovale je saglasno domaćim uslovima. Međutim, njegov uticaj je bio ograničen činjenicom da je Japan u početku bio prilično siromašna zemlja.

U drugim dimenzijama uticaj Japana je bio različit. Japanski izvoz u region IA je izuzetno značajan i Japan je glavni snabdevač regiona industrijskim proizvodima. Trgovinski tokovi u suprotnom smeru su relativno mali, a do sredine 90-tih godina je japansko tržište čak bilo od minornog značaja za većinu azijskih izvoznika. Japanske SDI rastu brzo, ali iznosi nisu veliki u odnosu na razvojne napore IA kao celine. Japan je takođe veliki snabdevač znanjem regiona IA putem licenci i drugih oblika transfera tehnologije.

Prividna iznenadnost japanskog ekonomskog uspeha je doprinela teškoćama koje je veći deo sveta imao u prihvatanju činjenice o ekonomskoj moći Japana. Posle Drugog svetskog rata, japanska privreda je predstavljala manje od 3% svetske privrede. Godine 1955, privreda Japana je činila blizu 2/5 veličine privrede V. Britanije, da bi 1994. g. činila 15% celokupne svetske privrede. Ona je sada više nego tri puta veća od britanske privrede, i gotovo isto toliko velika kao privrede V. Britanije, Francuske i Nemačke uzete zajedno.

Deo problema u prihvatanju japanskih dostignuća je što su se ona desila u Aziji. *Klub bogataša* je tradicionalno bio *krug belaca*. Iznenada je ova perspektiva poremećena pošto se veliki autsajder, iz siromašnog dela sveta, pokrenuo ne samo ka poziciji pariteta već postao jedan od ekonomskih lidera. Japan je bio prva nacija van Zapada koja se uspešno industrijalizovala, konačno osporivši tezu da je ekonomsko vođstvo prerogativ Zapada.

U skladu sa tezom o *guskama u letu*, kako se u regionu IA sve više zemalja industrijalizovalo, i kako se među njima pojavio hijerarhijski obrazac SDI i trgovine, došlo je do brzog procesa ekonomske integracije među ovim zemljama.

Teza o *guskama u letu* predviđa određeni obrazac trgovine između zemalja na različitim nivoima industrijalizacije. Primarni proizvodi čine srž izvoza zemalja koje se nalaze na dnu hijerarhije industrijalizacije. Kako industrijalizacija napreduje, radno intenzivni industrijski proizvodi čine značajan deo izvoza, dok kapitalna dobra i drugi kvalifikovanim radom i kapitalno intenzivni industrijski proizvodi čine veliki deo uvoza. Takođe se pojavljuje unutarindustrijska trgovina za veliki broj kvalifikovanim radom intenzivnih i kapitalno intenzivnih proizvoda. Kako je japanska privreda sazrela, ona je prevazišla neke od najintenzivnijih aktivnosti i one su bile preuzete ili su u procesu preuzimanja od strane drugih zemalja regiona.

Ovom procesu su pomogle japanske SDI kojima su azijske ZUR postale izvozna platforma za snabdevanje trećih tržišta. Japanske investicije predstavljaju način *recikliranja komparativnih prednosti* manje razvijenih zemalja. Iako podaci sugerišu da je obrazac unutarregionalnih SDI u velikoj meri konzistentan sa paradigmom *gusaka u letu*, sve do nedavno takve SDI su bile relativno male u poređenju sa SDI iz SAD i Evrope. Na srednji rok može doći do iscrpljivanja ogromnog trgovinskog suficita Japana, što bi ograničilo njegovu ulogu lidera *gusaka u letu* i izazvalo probleme u međuregionalnoj saradnji.

Mnogi autori su u dilemi u pogledu pojave *drugog Japana* u regionu IA u sledećoj generaciji, odnosno da li neka od azijskih NiZ može preuzeti od Japana poziciju regionalne ekonomske sile.

Analize govore da ne postoji privreda naslednik Japana. R. Koreji nedostaje infrastruktura obrazovanja i naučnih znanja Japana, i sa stanovništvom od 40-tak miliona suviše je mala da bi bila velika sila. Privreda R. Koreje je manja od 1/10 japanske privrede. Indonezija ima stanovništvo i resurse, ali joj je takođe potrebno puno vremena da izgradi ekonomsku osnovicu od koje bi se pokrenula ka vođstvu. Ona je kandidat, ali samo u dalekoj budućnosti.

Na Zapadu se takođe vrlo često ističe pitanje *azijskih stavova* o Japanu. Postoji široko rasprostranjeno gledište da su Japanci kao nacija generalno vrlo neomiljeni širom Azije, što limitira njihovu vodeću ekonomsku ulogu u regionu. Najveći deo ove teze se zasniva na gledištima Zapada o ulozi Japana u Drugom svetskom ratu i pre njega, naročito u Kini. Ne može se poreći da Japan kao i sve druge velike sile, ima neke ružne periode u istoriji odnosa sa susedima. Takođe, ne postoji sumnja o uzajamnoj antipatiji između Koreanaca i Japanaca. Ipak, Japan i R. Koreja su jedno drugom drugi po veličini najveći trgovinski partneri. Istorijske činjenice nisu sprečile značajne ekonomske i političke inicijative, niti su stajale na putu konstruktivnih odnosa koji su nakon toga usledili.

Takođe se dešava da stavovi prema Japanu variraju od zemlje do zemlje. Kontinentalna Azija, predstavljena Kinom i R. Korejom, češće posmatra Japan kao rivala i pretnju nego što je to slučaj bilo gde drugde u Aziji. Na Tajvanu većina stanovništva ima pozitivan stav prema periodu japanske okupacije, uz istovremeno začuđujuće restriktivan stav prema japanskom uvozu. Prema jugoistoku regiona, stavovi o Japanu su sasvim drugačiji. Uočava se da se stavovi prema Japanu nisu mnogo promenili tokom vremena, pri čemu Indonezija ima najpozitivniji, a Singapur najnegativniji stav prema Japanu.

Japan je deo regiona IA. Budući da ovaj region ima rastući značaj, samim tim i pozicija Japana u regionu se stabilno povećava. Ipak, interesi Japana nikako nisu regionalni - oni su globalni. Japan uvozi polovinu svojih potreba hrane i većinu energenata. Kako je sa sirovinama, tako je i sa izvoznim tržištima Japana. Japanska tržišta i izvori snabdevanja su svetski.

8.1 Japansko čudo – razvojno iskustvo Japana

Izvanredni ekonomski rezultati Japana nakon Meidi obnove i naročito, nakon Drugog svetskog rata su privukli pažnju akademskih krugova krajem 60-tih i 70-tih godina XX veka kada je stvorena sintagma *japansko čudo*. Mnogi su smatrali da će XXI vek biti *Vek Japana*, a veliki broj publikacija je označavao Japan *kao zemlju broj 1 u svetu*.

Treba naglasiti da postoje značajne razlike u razvojnim pristupima Japana i azijskih NiZ, koje se uglavnom duguju razlikama u međunarodnom političkom i ekonomskom okruženju u trenutku kada su ove zemlje otpočinjale i sprovodile programe industrijalizacije, te se oni moraju posmatrati odvojeno, a ne kao jedna celina. Takođe je važno istaći da su razlike u međunarodnim ekonomskim i političkim okolnostima proizvele različite pristupe razvoju čak i u okviru samog Japana, u zavisnosti od toga da li se radilo o *predratnom* ili *posleratnom* Japanu.

U analizi privrednog razvoja Japana posebno je interesantan period 1600-1867. g., odnosno tzv. *Tokugava* period. Privredni razvoj je u tom periodu obuhvatio urbanizaciju, razvoj robnog pomorskog transporta, značajnu ekspanziju unutrašnje i, u početku, spoljne trgovine, kao i difuziju trgovine i zanatske industrije. Takođe je tokom celog perioda rasla i produktivnost poljoprivrede, mada su sporovi vladara feuda ograničili širenje akumulirane poljoprivredne tehnologije.

Meidi period (Doba obnove) obuhvata period 1868-1912. g. „Mnogi autori tumače privredno čudo Japana time što je ova zemlja bila prva azijska privreda koja je bila izložena

zapadnoj industrijalizaciji”.²⁰⁶ Naime, pokušavajući da uspostavi ekonomski paritet sa zapadnim silama, Japan počev od 1870. g. usvaja socijalne i ekonomske principe Zapada. U ovom periodu je utrput otvaranju Japana spoljnoj trgovini i prilivu novih tehnologija iz Zapadne Evrope.

Država je u početku bila uključena u modernizaciju privrede izgrađivši čitav niz *fabrika modela*, da bi potom one bile prodane domaćim industrijalcima po ceni koja je pokrivala 15% do 30% troškova njihove izgradnje. To je bila osnova na kojoj su mnogi privatni preduzetnici brzo stvorili velike konglomerate. Pored toga, u periodu 1871-1873. g. bio je donet niz zakona o zemljištu i porezu, legalizovano privatno vlasništvo, izdavanje hipoteke i zemljište procenjavano po tržišnoj vrednosti. Privreda Japana se dalje razvijala izgradnjom mreže železnica i telegrafa, brodogradilišta i luka, rudnika, fabrika za proizvodnju tekstila i poljoprivrednih zadruga.

Nakon 1868. g., stopa privrednog rasta je bila relativno niska i značajno se bazirala na tradicionalnoj poljoprivredi. Tokom Rusko-japanskog rata (1904-1905. g.) na poljoprivredu je otpadalo 38% BDP-a, ali je takođe bio zabeležen rast industrijske proizvodnje.

Japan je iz *Tokugava-Meidi tranzicije* izašao kao prva azijska industrijalizovana država prihvativši koncept tržišne privrede, i usvojivši britanske i američke oblike *free enterprise* kapitalizma. Ekonomske reforme su uključivale jedinstvenu modernu valutu zasnovanu na jenu, zakone o bankarstvu, trgovini i berzama. Uspostavljanje modernog institucionalnog okvira koji predstavlja osnov razvijene kapitalističke privrede je bilo okončano do 90-tih godina XIX veka. Japan je iz Prvog svetskog rata izašao kao velika industrijska sila.

Velika depresija je krajem 20-tih i početkom 30-tih godina XX veka imala minimalne posledice po Japan, koji je beležio rast od 5% BDP-a godišnje.

Nakon Drugog svetskog rata, oko 40% industrijskih postrojenja i infrastrukture je bilo uništeno, i nivo proizvodnje vraćen 15 godina unazad. Isporuke za vojne snage SAD su stvorile uslove za veliki uzlet i razvoj. Do sredine 50-tih godina, proizvodnja je dostigla predratni nivo. Brza industrijalizacija je bila ostvarena na teret domaćih potrošača koji su plaćali tri puta veće cene za potrošna dobra nego kupci japanske robe u inostranstvu. Ove visoke cene su de facto predstavljale *skriveni* porez koji je obezbedio japanskoj industriji ogroman investicioni kapital.

U periodu 1953-1957. g., Japan je dostigao nivo *samoizdržavajuće privrede*. Prosečna godišnja stopa privrednog rasta je iznosila 7,4% za period 1953-1957. g., i čak 10,7% u periodu 1958-1964. g. Ipak, tokom 50-tih godina Japan je beležio hronični deficit trgovinskog bilansa i bilansa tekućih transakcija. Međutim, brzi rast produktivnosti u industrijskim sektorima je učinio japanske proizvode konkurentnijim na svetskim tržištima i hronični deficiti su nestali do sredine 70-tih godina. U periodu 1960-1969. g. Japan je ostvario stopu rasta BNP-a od 16,25% prosečno godišnje, dok je ostatak sveta ostvarivao tek polovinu japanskog rasta u istom periodu.

Međutim, Japan je usled naftnih šokova sredinom 70-tih godina doživeo prvi posleratni pad industrijske proizvodnje. Strukturne promene su dovele do usporavanja privrednog rasta na nivo od 4% do 6% krajem 70-tih i tokom 80-tih godina.

Krajem 80-tih godina, Japan je postao najveći investitor na svetu. Upravo je *neformalna* i *fleksibilna* priroda ekspanzije japanskog kapitala u okružujući niskodohodovni region dala snažan podstrek međunarodnoj konkurentnosti japanske privrede. Međutim, “Ozawa je ukazao na to kako je većina japanskih proizvođača koja je investirala u inostranstvo bila *nezrela* po zapadnim standardima; kako je spoljna ekspanzija japanskog biznisa bila pre rezultat potrebe nego izbora i

²⁰⁶ (1994) Manufactured exports of East Asian industrializing economies: possible regional cooperation / Shu-Chin Yang, ed. - Armonk (N.Y.); London: Sharpe, XII, s. 57.

kako se želja japanskih TNK da postignu kompromis sa zahtevima zemalja domaćina delimično duguje slaboj pregovaračkoj poziciji...“.²⁰⁷ Mnoge je iznenadilo da je u 80-tim godinama XX veka *oružje slabih* postalo izvor konkurentne prednosti u borbi za svetske resurse i tržišta.

Proces *hvatanja priključka* Japana kao kasnopridošlice predstavlja ubedljivo najveće dostignuće u smislu brzine razvoja. Cumings navodi da iako je kriva rasta Japana u 40-tim i 50-tim godinama slična nemačkim i italijanskim trajektorijama, Japan je u 60-tim godinama mnogo brže napredovao u priključivanju nego što su to činile zemlje Zapadne Evrope. "Do 1970-te godine, japanski BNP p/c je prevazišao italijanski, do 1985. g. nemački, a ubrzo nakon toga je prevazišao BNP p/c zemalja jezgra u celini".²⁰⁸

Međutim, ubrzani rast je stvarao i brojne distorzije, kao i privredni dualizam zbog koegzistiranja velikih tehnološki naprednih kompanija sa manjim i tehnološki nerazvijenim kompanijama. Pored toga, došlo je do relativnog zanemarivanja sektora usluga, poljoprivrede, sektora potrošnih dobara, itd. Beneficije socijalnog osiguranja su, usprkos značajnom poboljšanju u 70-tim i 80-tim godinama, još uvek značajno zaostajale za drugim RZ krajem 80-tih godina.

Nesumnjivo važan faktor japanskog *ekonomskog čuda* je činjenica da je država imala direktan uticaj na privredni razvoj, što se često opisuje pojmom *Japan Incorporated* da bi se tačno definisao savez privatnog sektora i države. Država je instrumentima monetarne i fiskalne politike regulisala alokaciju resursa u privredi, uticala na distribuciju dohotka među stanovništvom i nivo ekonomskih aktivnosti, itd.

Administrativno vođstvo (gjosei šido) je glavni instrument sprovođenja i podržavanja politike države. U tom cilju su korišćeni pritisci, saveti i ubeđivanja da bi se kako korporacije, tako i pojedinci usmerili u poželjnom smeru. Japan koristi administrativno vođstvo radi ublažavanja zaokreta tržišta, anticipiranja razvoja događaja na tržištu i podsticanja tržišne konkurencije.

Japan je u okviru industrijske politike štitio ključne sektore i uglavnom zadržavao spoljnotrgovinska ograničenja, što značajno odstupa od rešenja koje međunarodne finansijske organizacije predlažu većini ZUR u cilju ubrzanja privrednog razvoja. Država je planski ukidala sektore koji nisu mogli da dostignu međunarodnu konkurentnost. "Generalno, da li je konkurencija bila promovisana ili ograničavana zavisilo je od sektora i njegovog životnog ciklusa: u sektorima u *povoju* ... država je obeshrabrivala konkurenciju, a kada bi oni postali *tehnološki zreli* bilo je dozvoljeno da cveta konkurencija. Kasnije, kada su sektori bili u konkurentskom padu, država je opet obeshrabrivala konkurenciju i ...pokušavala da uvede red u racionalizaciju industrije".²⁰⁹

Među analitičarima ne postoji saglasnost u pogledu efikasnosti industrijske politike koju je vodilo Ministarstvo za industriju i trgovinu Japana. *MITI*²¹⁰ *politika* predstavlja kombinaciju tržišnog i *follow-the-leader* poslovnog ponašanja. Rezultati politike MITI-ja u targetiranju

²⁰⁷ Arrighi G. (1996) "The Rise of East Asia: World Systeming and Regional Aspects" // *International Journal of Sociology and Social Policy* - Hull, Vol. 16, No 7/8. - s. 26.

²⁰⁸ Ibid, s. 6.

²⁰⁹ Singh A. (1995) "The Causes of Fast Economic Growth in East Asia" // *UNCTAD Review* - New York, Geneva - s. 107.

²¹⁰ Ministarstvo spoljne trgovine i industrije - MITI je bilo osnovano 1949. g. kao primarno državno telo odgovorno za formulisanje i primenu politike spoljne trgovine. MITI je takode de facto bio tvorac industrijske politike. Ministarstvo nije upravljalo japanskom trgovinom i industrijom na način centralno-planske privrede, ali je pružilo administrativno vođstvo i usmeravalo kako formalno, tako i neformalno, u pogledu modernizacije, uvoza tehnologije, investicija u nove fabrike i opremu, itd. MITI je olakšao razvoj gotovo svih glavnih sektora.

pojedinih sektora su bili različiti. Bergsten i Noland tvrde da su državne subvencije imale mali uticaj na podsticanje promena u industrijskoj strukturi Japana, ali su zato verovatno uticale na preusmeravanje resursa od visokoproduktivnih ka niskoproduktivnim sektorima. Imai je zaključio da je MITI bio najuspešniji u podsticanju razvoja informacionog sektora i neuspešan u sektoru bio-tehnologije. MITI je targetirao sektore sa visokom dohodovnom elastičnošću tražnje i brzim rastom produktivnosti. Međutim, po Komija-i, to su upravo sektori za koje se očekuje da rastu brzo i u odsustvu industrijske politike.

Iako je industrijska politika bila značajna u Japanu u 70-tim i 80-tim godinama, ipak je vremenom država počela manje da interveniše u usmeravanju budućeg razvoja.

Sveukupno, kada se razmatraju faktori privrednog uspeha Japana, uočava se da su složeni ekonomski i institucionalni faktori uticali na posleratno *privredno čudo* Japana među kojima treba istaći predratno iskustvo, drugo, visoke stope štednje i investicija, treće, izuzetno disciplinovanu i obrazovanu radničku klasu, četvrto, ekonomiju obima i konačno, spoljne okolnosti.

Kako ističu ekonomisti UNCTAD-a, možda najznačajniji faktor posleratne brze industrijalizacije Japana je bila njegova sposobnost da animira vezu između investicija i profita. Takođe, kako naglašava Arrighi, ne treba zaboraviti koliko je dinamičan rast japanskog izvoza bio značajan faktor posleratnog uspeha. Ipak, ne duguje se sve agresivnom japanskom *neo-merkantilističkom stavu*, već takođe i potrebi SAD da *pojeftini* esencijalni uvoz. Ikeda navodi da je važan faktor privrednog uspeha to što je Japan razvio industriju i tehnologiju tako što je *dorađivao* tehnologiju iz RZ, koju bi nakon toga izvezio ostalim ZUR u regionu. Hirono zaključuje da „privredno čudo Japana ne predstavlja čudo ni u ekonomskom, ni u socijalnom smislu već pre kombinaciju koristi od predratnog privrednog razvoja, osmišljene ekonomske politike i srećno postavljenih spoljnih okolnosti”.²¹¹

Japan se početkom 90-tih godina suočio sa procesom *dužničke deflacije i recesije*, koji je bio prouzrokovan *rasprsnućem spekulativnog mehura*. Došlo je do pada i stagnacije realnog BDP-a. Odgovor Japana na krizu je bilo konstantno realociranje proizvodnje u zemlje sa nižim troškovima radne snage, kao i rast uvoza, uz nizak nivo izvoza.

Pomenuti razvoj događaja opisuje veliku strukturnu transformaciju japanske privrede, trgovine i SDI tokom poslednje decenije XX veka. Naime, u prvoj polovini 80-tih godina, "Japan je nastavio da se oslanja na izvoz kao oblik snabdevanja stranih tržišta, iako je počeo da se pojavljuje kao vodeći svetski investitor".²¹² U drugoj polovini 80-tih godina ostvarena je tranzicija od oslanjanja na trgovinu ka oslanjanju na investicije odnosno, ka drugoj etapi industrijalizacije. U 90-tim godinama, Japan je prešao na treću etapu, sa SDI kao osnovnim oblikom snabdevanja svetskog tržišta. Ovakav razvoj događaja leži u osnovi analize nastanka *erozije* industrijske osnovice Japana.

Danas, japansku privredu karakterišu određeni problemi, ali su to velikim delom problemi sa kojima se suočavaju zrele, razvijene privrede, uz određene strukturne probleme specifične za Japan.

²¹¹ Hirono R. (1997) Sustaining Economic Development in East Asia: Lessons of the Japanese Approach // *Japan Review of International Affairs* - Tokyo, Vol. 11, No 1. s. 8.

²¹² (1996) Trade and Development Report, 1996 // *UNCTAD Review* - New York, Geneva, s. 95.

Ipak, Japan još uvek stvara 15% svetskog BDP-a, što ga stavlja na drugo mesto iza SAD i što je, još uvek, 7 puta više od brzorastuće Kine. Na Japan otpada 73% ukupnog BDP-a svih zemalja IA.

8.2 Teza o *guskama u letu*

Karakterizacija regiona IA kao jednog integrisanog ekonomskog regiona je počela sa idejom o *guskama u letu*, koju je izneo Kaname 30-tih godina, a potom Akamatsu. Ova teza ističe Japan kao vodeću ekonomsku silu. *Guske u letu* su uzletele nakon 1985. g. sa apresijacijom jena i rastom najamnina kada je proizvodna tehnologija potekla van Japana, prvo prema NiZ IA, zatim ka NiZ JIA i Kini. Kasnije, kako su se najamnine, troškovi i tehnološki nivoi povećali, i valute apresirale u NiZ IA, ove zemlje su takođe povećale svoje investicije u NiZ JIA i Kinu.

Ovaj regionalni obrazac industrijalizacije je uključivao regionalnu raspodelu rada zasnovanu na sektorskoj i lokacionoj hijerarhiji. Originalna formulacija paradigme je opisivala promenu industrijske strukture tokom vremena, startujući sa radno intenzivnim sektorima, uz postepeno prebacivanje ka zahtevnijim aktivnostima. Sukcesivne etape su opisane kao kriva oblikovana kao slovo V- zbog toga postoji metafora o *jatu gusaka u letu*. Pored toga, ova metafora se takođe koristila da opiše prebacivanje sektora iz jedne zemlje u drugu, dok V kriva takođe predstavlja evoluciju istog sektora u različitim zemljama tokom vremena. Paradigma daje opis životnog ciklusa različitih sektora u toku privrednog razvoja, i realokacije sektora iz jedne zemlje u drugu putem trgovine i SDI kao odgovor na promene u konkurentnosti.

Kume navodi da bi se obrazac industrijskog sekvenciranja uočen u azijskim zemljama mogao takođe uočiti i u drugim delovima sveta sa različitim komparativnim prednostima i na različitim etapama razvoja, gde *guske lete* individualno i u tom slučaju ne u formaciji slova V.

Obrazac *gusaka u letu* uključuje tri glavna procesa. Prvi je proces *poboljšanja produktivnosti*; drugi proces *unapređenja industrijske strukture* koji podrazumeva postepeno povećavanje učešća kapitalno i znanjem-intenzivnih aktivnosti u jednoj privredi, dok je treći proces analogan *širenju japanske investicione granice*.

Privredni razvoj se u regionu IA odvijao u talasima. NiZ IA su prošle kroz onu vrstu transformacije koju implicira teza o *guskama u letu*: od poljoprivrede i rudarstva ka industriji, a potom ka uslugama. U okviru sektora industrije, inicijalna etapa razvoja je bila fokusirana na radno intenzivne aktivnosti, koje su u kasnijoj etapi bile istisnute kapitalno intenzivnim i vrstama proizvodnje intenzivnim visokokvalifikovanim radom. Da bi ostale na čelu, zemlje koje su se razvile prve su bile naterane da izvoze sofisticiranije proizvode u kojima sada imaju komparativne prednosti.

U ovom procesu, trgovina je najznačajniji način za transfer novih proizvoda i tehnologije duž zemalja. Uvoz iz RZ uvodi nove proizvode, i transferiše tehnologiju i kapitalna dobra u zemlje *sledbenice*. Kada zemlja izgubi konkurentnost, njena proizvodnja se gasi i zamenjuje uvozom iz zemalja *sledbenica* koje su uspele da izgrade konkurentan sektor za proizvodnju tog proizvoda. Na taj način, ovaj sled događaja kombinuje životni ciklus pojedinog proizvoda sa dinamičnim procesom promene komparativne prednosti. Rezultat je regionalna raspodela rada koja se konstantno razvija u okviru grupe privreda. Obrazac i evolucija trgovine između azijskih NiZ su u velikoj meri konzistentni sa predviđanjima teze o *guskama u letu*, dok je uloga Japana kao *vodeće guske* otvoreno pitanje.

Pošto se japanska privreda razvila, njeni odnosi sa ostatkom IA su se promenili. Takođe se to desilo i sa tezom o *guskama u letu*. Ovu paradigmu je Akamatsu formulisao u vreme kada je

Japan još uvek bio relativno siromašna zemlja tako da njegova verzija paradigme odražava iskustvo Japana i interese ove zemlje u vreme kada je on o tome pisao. Trgovina je bila posmatrana kao glavni motor transfera tehnologije, dok su TNK igrale minornu ulogu. Izvoz iz zemlje lidera u zemlju sledbenicu bi isterao domaće proizvođače iz posla. Međutim, tokom vremena, situacija bi postala obrnuta. Domaća preduzeća bi izvela kontranapad zbog većeg domaćeg tržišta za takvim proizvodima. Uz pomoć državne podrške i zaštite, oni bi otkrili način da sami proizvode ta dobra i isteraju uvoz. To nije *harmonično recikliranje komparativne prednosti*, već stvarni konflikt između domaćih preduzetnika i uvoza.

SDI su dodatni kanal za recikliranje komparativnih prednosti. Domaće investicije se povlače iz onih sektora koje karakteriše gubitak konkurentnosti, i proizvodnja se realocira tamo gde je radna snaga jeftinija. Međutim, agregatne investicije se ne smanjuju u naprednim privredama zato što se njihovi sektori konstantno restrukturiraju i unapređuju, tako da se sredstva realociraju prema proizvodima koji zahtevaju više veštine i veći stepen tehnologije u kojima te zemlje uživaju komparativne prednosti.

U određenim aspektima teza o *guskama u letu* je korisna i informativna. Ona obraća pažnju na značaj Japana u regionu kao modela za druge azijske privrede. Značaj teze takođe leži u njenoj analizi veza između različitih zemalja u hijerarhiji, i procesa kojim se razvoj prenosi iz jedne zemlje u drugu i stabilnosti same hijerarhije.

Međutim, teza o *guskama u letu* ima i značajne nedostatke. Teza je nezadovoljavajuća u obliku u kom je prezentirao Ozawa. On preteruje sa ulogom Japana kao lidera razvoja IA, značajem japanskih SDI kao aktera promena i daje preterano harmoničnu sliku u kojoj je razvoj regiona IA prezentiran u gotovo u potpunosti kooperativnim uslovima, dok su konfliktni i konkurentski aspekti ovog procesa gotovo ignorisani.

Hobday tvrdi da model *gusaka u letu* propušta da obuhvati raznolikost razvojnih puteva u regionu. On ne daje odgovarajuće priznanje nezavisnim impulsima u razvoju regiona što uključuje napore NiZ IA da brzo akumuliraju tehnologiju i izvoze u inostranstvo. Pored toga, model potcenjuje značaj američke privrede kako kao tržišta, tako i kao izvora tehnologije i investicija.

“U okviru regiona, model *gusaka u letu* propušta da uzme u obzir značaj *overseas* Kineza kao osobenu snagu razvoja. SDI *overseas* Kineza nadmašuju japanske investicije u regionu. Tri kineske NiZ IA nisu samo imitirale Japan; niti su primarno zavisile od japanskih SDI za rast”.²¹³

Sledeća teškoća sa tezom o *guskama u letu* je implicitna pretpostavka da će NiZ JIA i Kina automatski pratiti NiZ IA na istoj stazi rasta što ne mora obavezno da bude slučaj, već pre svega zavisi od izgradnje sposobnosti u okviru svake zemlje.

Takođe, analogija razvoja u regionu IA opisana u tezi o *guskama u letu* implicira regularnost i skladnost što je netačno zato što su obrasci razvoja širom IA mnogo kompleksniji i međusobno interaktivniji nego što obrazac *gusaka u letu* sugerše.

Pomenuti faktori sugeršu da model *gusaka u letu* mora biti zamenjen širim modelom razvoja IA koji uključuje SAD i, u manjoj meri, Evropu. Takođe, on mora da uključi obrazac razvoja *overseas* Kineza. Iznad svega, novi model bi trebalo da identifikuje i uzme u obzir osobene, indogene faktore koji su omogućili brz privredni i tehnološki razvoj NiZ IA.

²¹³ Hobday M. (1995) Innovation in East Asia: Diversity and Development // *Technovation* - Amsterdam, Vol. 15, No 2 - s. 60.

8.2.1 Harmonija i konflikt u procesu *gusaka u letu*

Većina opisa teze o *guskama u letu* daje harmoničnu sliku u kojoj se gotovo u potpunosti razvoj regiona IA prezentira u izrazima saradnje, dok se potencijalno konfliktni i konkurentni aspekti ovog procesa gotovo ignorišu. Međutim, pogrešno je pretpostaviti da nije uključen konflikt interesa bilo u okviru, bilo između zemalja ili između zemalja i TNK u procesu *gusaka u letu*.

U originalnoj formulaciji teze o *guskama u letu*, konflikti između i u okviru zemalja vezani za trgovinu su jasno prepoznatljivi. Opšte je prihvaćeno da inicijalna penetracija uvoza u zemlju *sledbenicu* donosi koristi lokalnim potrošačima, ali nanosi štetu proizvođačima. Kada se domaća preduzeća razviju i počnu da se uspešno takmiče sa uvozom, zemlja *sledbenica* u celini može imati koristi, dok zemlja *lider* u celini može imati štete. Ove opasnosti se jedva priznaju u nedavnim verzijama paradigme.

Konflikt između zemlje domaćina i TNK može imati različite oblike. TNK prvenstveno žele da maksimiziraju ukupne profite, a ne profite u pojedinačnim filijalama. Saglasno tome, njihovi interesi se ne poklapaju uvek sa interesima zemlje domaćina. Verovatnoća konflikta je veća kada TNK sprovode *kompleksne strategije integracije*, gde su proizvodni procesi *iseckani* između različitih lokacija, a unutarkompanijska trgovina od rastućeg značaja. Zemlja domaćin može želiti da maksimizira domaći sadržaj TNK proizvodnje ili da navede TNK da maksimiziraju *spin-offs* za domaću privredu ohrabrivanjem domaćih preduzeća da se uključe u industriju. Ona takođe može želiti da zatvori TNK u nacionalnu privredu i navede ih da unaprede njenu tehnologiju u skladu sa menjajućim potrebama nacionalnog razvoja. Takvi ciljevi mogu doći u konflikt sa prirodnom željom TNK da sačuvaju svoju tehnološku prednost i da realociraju proizvodnju u skladu sa svojim menjajućim globalnim prioritetima. TNK mogu biti snažan motor za recikliranje komparativnih prednosti, ali obim i uslovi ovih recikliranja su varijabilni.

Dalje, kako navode ekonomisti UNCTAD-a, teza o *guskama u letu* pretpostavlja da zemlja *lider* može uvek da unapredi svoju industrijsku strukturu, i da uvede nove metode proizvodnje i nove proizvode isto tako brzo kao što druge zemlje hvataju priključak. Štaviše, tržišta za nove proizvode se posmatraju kao isto tako velika kao tržišta za odbačene proizvode. Ove pretpostavke mogu biti tačne u ranijim fazama industrijalizacije, ali one postaju manje validne sa zrelošću privrede. I zaista, vremenski period između inoviranja i imitacije između zrelih privreda i NiZ se značajno skratio. Na taj način, može da se desi da zemlja *lider* ne može više da održi ritam tehnološkog progressa i rasta produktivnosti koji bi joj omogućio da simultano povećava SDI, trgovinu i domaće investicije.

Ova razmatranja su konzistentna sa uočenim posleratnim razvojem najvećih RZ. Mogu se identifikovati 4 različite etape u internacionalizaciji industrijske aktivnosti. U prvoj etapi zemlja se *oslanja na izvoz* i njeno učešće u svetskom industrijskom izvozu teži da se povećava. Druga etapa je tranzicija *od oslanjanja na trgovinu do oslanjanja na investicije*, odnosno njeno učešće u svetskoj trgovini se stabilizuje dok učešće u SDI počinje da raste. U trećoj etapi *SDI postaju glavni izvor* snabdevanja stranih tržišta i učešće zemlje u svetskoj trgovini opada. U poslednjoj etapi *ni trgovina, ni investicije ne mogu da spasu konkurentsku poziciju* zemlje. Tranzicija ka industrijskoj zrelosti u poslednjoj etapi se često vezuje za usporenje rasta, gubitak industrijske zaposlenosti i prebacivanje na usluge, odnosno dezindustrijalizaciju.

Sredinom 70-tih godina, Japan, Nemačka, SAD i V. Britanija su bili opisani kao prva, druga, treća i četvrta etapa, respektivno. Povećana uloga Japana u procesu *gusaka u letu* se

povezuje sa prebacivanjem ka trećoj etapi. Ove tendencije osvetljavaju vrstu konflikta koji se može pojaviti između interesa TNK i zemlje domaćina.

U kontekstu teze o *guskama u letu*, može se očekivati da pad privrednog rasta u Japanu ima značajne implikacije na stabilnost procesa privrednog rasta azijskih NiZ. Usporenje japanskog rasta je bilo povezano sa značajnom realokacijom proizvodnje u NiZ JIA putem SDI. Međutim, postoje dva razloga zbog kojih se priliv SDI u NiZ JIA možda neće nastaviti po istom ritmu. "Prvo, deo nedavnih priliva iz Japana predstavlja jednokratno prilagođavanje na naglu promenu u konkurentnosti koje teško da će se ponoviti. Drugo, sada se pojavljuje veliki broj atraktivnijih, jeftinijih lokacija u Južnoj Aziji u koje se može preusmeriti značajan deo SDI u radno intenzivne industrijske sektore, i to SDI iz Japana i prvobitnih NiP".²¹⁴

Zavisnost privrednog rasta od japanskih SDI i izvoza u Japan je znatno manja u NiZ IA nego u NiZ JIA. Prva grupa zemalja, za razliku od NiZ JIA, nema problem velikih spoljnih deficita. One beleže suficite sa zapadnom Evropom i SAD, a deficite sa Japanom. Može se predvideti da će proces u NiZ IA biti veoma sličan onom sa kojim se trenutno suočava Japan: potencijalni izvoz u Evropu i Severnu Ameriku su zamenile SDI. Usporenje rasta u Japanu se odražava na izvoz i na to tržište, te će NiZ IA morati da se preusmere ka dinamičnijim tržištima na Jugu.

Kretanje kineske privrede će takođe izvršiti snažan uticaj u pogledu toga da li će se zamah rasta u NiZ IA moći održati u dužem roku. Veličina njene privrede sugeriše da će bilo kakva integracija Kine i NiZ IA verovatno biti asimetrična.

8.2.2 Formiranje azijske ekonomske sfere

Region IA obuhvata zemlje koje predstavljaju sve etape privrednog razvoja. Japan je najrazvijeniji, zatim slede NiZ IA, NiZ JIA (Indonezija, Malezija i Tajland), i Kina praćena Burmom, S. Korejom i Vijetnamom. Raste mogućnost da će, po prvi put u modernoj istoriji, ovaj deo Azije dostići podelu rada sličnu onoj koja postoji u Evropi.

Kada su japanske kompanije počele sa svojim aktivnostima u regionu IA krajem 60-tih i početkom 70-tih godina, njihov cilj je bio da proizvedu dobra za domaće tržište u skladu sa politikom supstitucije uvoza. U drugoj polovini 70-tih godina došlo je do promene motiva pošto je konkurentnost japanskih kompanija bila potkopana visokim najamninama, te su se one okrenule zemljama IA kao izvoru jeftinog rada. Nakon apresijacije jena 1985. g., došlo je do osnivanja proizvodnih baza japanskih kompanija u okolnim zemljama. Prednosti *off shore* proizvodnje su postale još veće i ubrzan je rast horizontalne trgovine u regionu. Stopa reinvestiranja profita japanskih filijala u NiZ IA i NiZ JIA od preko 60% svedoči da su japanske kompanije napustile raniji obrazac *jednostranog* uključenja u region IA.

NiZ IA su imitirale japansku strategiju investiranja u proizvodna postrojenja u okolnim zemljama. Zavisnost od izvoza vezanog za SAD je postepeno opadala. U međuvremenu su NiZ IA postale dovoljno velike da i same postanu *apsorberi uvoza*.

Privrede regiona IA su promenile smer, i sada traže izlaz na tržišta i izvore investicionih fondova u okviru regiona. Uspostavljanjem mehanizma *unutrašnje cirkulacije* za dobra i kapital, region je ostvario uslove da održi svoj rast. Takvi trendovi sugerišu da će doći do formiranja nove ekonomske sfere. Ova sfera će biti drugačijeg karaktera od EU. Toru smatra da "azijskim zemljama nedostaju bliske istorijske i kulturne veze koje postoje među zemljama Severne

²¹⁴ (1996) Trade and Development Report, 1996. // UNCTAD - New York, Geneva, s. 102.

Amerike i Evrope. Aziju umesto toga karakteriše raznolikost na različitim nivoima, uključujući rasnu, jezičku i kulturnu. Mehanizmi podsticaja za hvatanje priključka stvaraju ono što bi se moglo smatrati *de facto ekonomskom sferom* u Aziji”.²¹⁵

Tabela 1. TRGOVINA JAPANA SA PRVOBITNIM NiP, ASEAN-4 i KINOM, 1985, 1990 i 1994

Grupa proizvoda	Trgovina sa prvobitnim NiP						Trgovina sa ASEAN-4						Trgovina sa Kinom					
	Trgovinski bilans (mlrd. USD)			Racio izvoz/uvoz			Trgovinski bilans (mlrd. USD)			Racio izvoz/uvoz			Trgovinski bilans (mlrd. USD)			Racio izvoz/uvoz		
	1985	1990	1994	1985	1990	1994	1985	1990	1994	1985	1990	1994	1985	1990	1994	1985	1990	1994
Industrijski proizvodi	15,7	34,2	63,2	4,0	2,9	3,8	6,2	16,1	26,4	10,0	4,2	3,1	10,4	0,0	-1,5	8,0	1,0	0,9
Od kojih:																		
Hemikalije	1,7	4,5	7,2	4,9	5,4	6,2	0,6	1,5	2,3	5,2	5,6	4,8	0,4	0,2	0,4	2,6	1,3	1,5
Kompjuteri i kancelarijska oprema	0,7	1,7	1,9	7,4	3,2	1,7	0,1	0,1	-0,3	131,4	1,2	0,7	0,2	0,1	0,0	1254,8	2,9	1,2
Električne maine	4,7	12,0	22,1	7,7	5,2	5,0	1,1	3,0	7,0	17,4	5,0	3,1	2,3	1,0	2,0	186,6	4,3	2,2
Nelektrične maine	3,9	10,4	17,2	17,0	10,8	16,3	1,6	6,2	10,4	26,8	22,3	15,6	2,5	1,0	4,7	839,9	8,6	11,6
Motorna vozila	1,1	2,7	5,0	63,0	12,6	13,0	1,1	3,9	5,6	81,3	148,1	60,2	1,8	0,2	1,4	9241,1	25,3	18,4
Odeća i obuća	-1,3	-4,0	-2,9	0,1	0,0	0,1	-0,0	-0,5	-1,2	0,2	0,0	0,0	-0,5	-2,5	-9,1	0,0	0,0	0,0
Industrijski proizvodi klasifikovan po materijalu ^a	3,6	4,9	8,0	3,5	2,2	2,8	1,5	1,8	2,4	5,7	1,9	1,7	3,4	0,4	1,1	7,1	1,3	1,3
Drugi industrijski proizvodi	1,4	1,9	4,7	2,6	1,6	2,2	0,3	0,3	0,2	6,9	1,4	1,1	0,4	-0,3	-2,1	3,6	0,5	0,3
Hrana, materijali i gorivo ^b	-2,9	-4,0	-2,4	0,3	0,5	0,7	-15,6	-18,4	-17,7	0,0	0,0	0,1	-4,4	-5,9	-7,4	0,1	0,1	0,1
Nespecificirano	-0,1	0,4	1,6	0,9	1,6	2,9	0,0	-0,0	-0,2	1,1	0,9	0,7	-0,0	0,0	0,1	0,9	1,4	1,7
Ukupna robna trgovina	12,8	30,7	62,4	2,3	2,2	3,0	-9,4	-2,2	8,6	0,4	0,9	1,3	6,0	-5,9	-8,8	1,9	0,5	0,7

Izvor: Podaci UN, *Commodity Trade Statistics*.

^a Isključujući obojene metale. ^b Uključujući obojene metale.

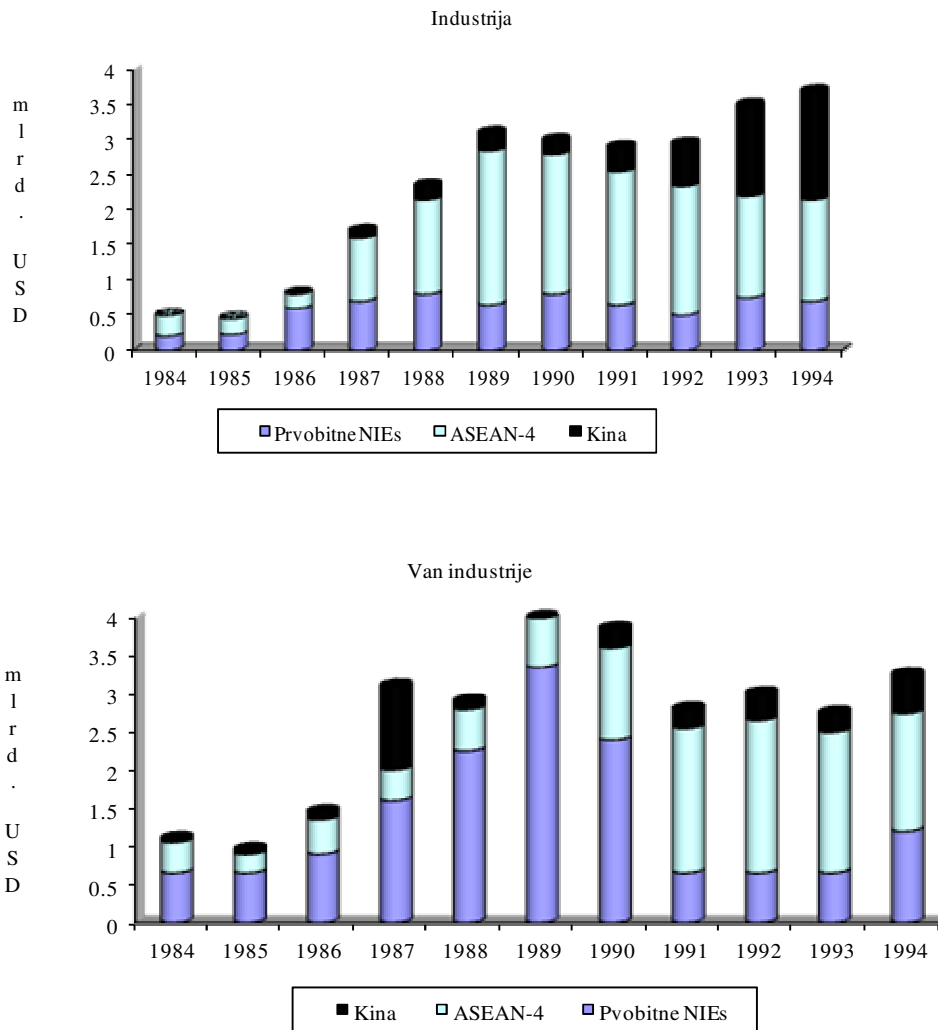
Često se konstatuje da je Japan mnogo izvezio u region IA i uvezio manje iz ovog regiona za razliku od SAD. Ova teza je bila manje ili više tačna u 70-tim i 80-tim godinama, da bi 90-te godine korigovale ove stavove. Sredinom 90-tih godina region IA je postao japanski najveći trgovinski partner kako u uvozu, tako i u izvozu. Učešće japanskog izvoza u IA kao destinacije ukupnog izvoza se povećalo tokom decenije sa 24,1% 1985. g. na 42,3% 1995. g. Učešće uvoza Japana iz regiona IA u ukupnom uvozu se povećalo tokom decenije sa 25,5% na 35,1% 1995. g. Međutim, brzina rasta trgovine između samih NiZ IA je viša nego ona sa Japanom.

Analiza evolucije trgovine Japana sa NiZ IA, NiZ JIA i Kinom pokazuje sledeće: prvo, teza o *guskama u letu* implicira da je, kao *vodeća guska*, Japan bio vodeće tržište za izvoz radno intenzivnih proizvoda iz NiZ IA tokom inicijalnih etapa njihovog razvoja. To je netačno. U većini slučajeva učešće radno intenzivnog izvoza iz privreda IA u Japan je bilo malo, često manje od 3%; drugo, Japan je ogromni izvoznik u azijske NiZ, obezbeđujući blizu 45% svih industrijskih proizvoda koji su poreklom van regiona; treće, saglasno tezi o *guskama u letu* Japan je imao trgovinski deficit sa sve tri navedene zone u domenu hrane, sirovina i goriva. Deficit je veći u trgovini sa NiZ JIA nego sa NiZ IA; četvrto, takođe postoji deficit u trgovini odećom i

²¹⁵ Nakakita T. (1991) The Take off of the East Asian Economic Sphere // *Japan Review of International Affairs* - Tokyo, Vol. 5, No.1 - s. 73.

obućom sa sve tri zone. Dok je u apsolutnom izrazu on veći sa NiZ IA, deficit je najbrže rastao sa Kinom, koju su pratile NiZ JIA. Za većinu drugih industrijskih proizvoda Japan je imao veoma veliki i rastući suficit sa svakom od tri zone. "... Rezultat je bio pojava neuobičajenog trgovinskog obrasca, gde Japan uživa veliki trgovinski suficit sa azijskim NiZ, a azijske NiZ uživaju veliki trgovinski suficit sa drugim RZ. ... Ovo nije primer *trijangularne trgovine*, pošto Japan ne koristi svoj suficit sa IA da finansira uvoz iz ostatka sveta. Nasuprot tome, Japan je u suficitu i sa IA i sa ostatkom sveta simultano".²¹⁶

Grafikon 1. JAPAN: TRENDOVI U STRANIM DIREKTNIM INVESTICIJAMA U ZEMLJE AZIJE



Sve što se tiče trgovine, važi i za investicije.

²¹⁶ (1997) Proceedings of the International Conference on East Asian Development. / Kuala Lumpur, 1 march 1996. - UNCTAD, Geneva & Institute of Strategic & Int. Studies, Kuala Lumpur – s. 26.

Japan je bio glavni izvor finansija za region IA u obliku ODA, drugih zvaničnih finansija – OOF i privatnih kredita, kao i SDI. Akumulirana vrednost japanskih SDI u region IA se dramatično povećala u 80-tim i 90-tim godinama. Godine 1990, Japan je obezbedio više od 1/3 ukupnog neto priliva sredstava u region. Međutim, iako su japanske SDI u NiZ JIA rasle brzo, investicije iz drugih zemalja su rasle još brže. Kao rezultat, japansko učešće u kumulativnim SDI pada.

U smislu redosleda SDI među sektorima i zemljama, unutarregionalni obrazac je konzistentan sa tezom o *guskama u letu*. Japan je bio prvi veliki regionalni investitor, prvo u primarnom sektoru, a zatim u industriji. Njegove SDI u industriju su se postepeno selile iz više ka manje industrijalizovanim zemljama regiona. Sektorski obrazac SDI se nastavio kada su se, prateći Japan, NiZ IA takođe pojavile kao međunarodni investitori. Međutim, podaci ne potvrđuju tezu o *guskama u letu* u domenu regionalne industrijalizacije, jer ona nije u potpunosti ili čak u velikoj meri zavisila od unutarregionalnih investicija. SDI nisu igrale značajnu ulogu u industrijalizaciji Japana i većini NiZ IA. One su bile mnogo značajnije za NiZ JIA i Kinu.

Japanska privreda je beležila stopu rasta od 0% ili vrlo nizak rast od početka 90-tih godina. S druge strane, očekuje se da region IA nastavi sa visokim stopama rasta. Međutim, azijske NiZ će se postepeno suočiti sa problemima starenja i socijalne sigurnosti, dezindustrijalizacije i otvaranja tržišta sa kojima se Japan suočava danas.

U okviru ovakvih perspektiva, odnosi Japana sa ovim regionom će se takođe promeniti. Međuzavisnost Japana i regiona IA biće ojačana, a trgovinski tokovi će se povećati. Finansijski, pomoć Japana će i dalje biti značajan motor, iako će se neke zemlje postepeno udaljavati od nje. Akcijske investicije i druge transakcije privatnog kapitala će postati glavni oblici kretanja kapitala.

8.3 Odnos Japana i SAD u kontekstu regiona Istočne Azije

Japan je imao odlučujući značaj u industrijalizaciji regiona IA kao razvojni model, po snazi ekonomske veličine i po dinamičnom uticaju na azijske privrede u obliku kontinuiranog procesa industrijskog restrukturiranja. Međutim, tokom većeg dela posleratnog perioda, dominantan odnos za Japan je bio onaj sa SAD. Apsorptivni kapacitet američkog tržišta, tehnološki izvori iz SAD i dominantna svetska pozicija američkog tržišta kapitala su učinili da su ključne spoljne ekonomske, političke i strateške politike Japana bile razvijane u odnosu na SAD. IA je bila značajna, ali ne u oblikovanju japanskog razmišljanja ili politike.

Sa povlačenjem SAD i de facto odsustvom Rusije kao bilo kakvog faktora u IA, i budući da je ekonomska moć dobila prvenstvo nad vojnom moći, budućnost odnosa SAD i Japana u regionu IA, i njihova uloga u azijskom novom poretku su postale pitanja od centralnog značaja. Jedan aspekt problema je simbolizovan terminima koji se koriste da se opiše region.

U SAD je prihvaćen pojam *Pacifički basen (Pacific Rim)*. U Japanu se koristi pojam *Zapadni Pacifik (Nishi Taiheiyo)*, koji uključuje Australiju ili *Azijski Pacifik (Ajia Taiheiyo)*, koji isključuje Australiju i u oba slučaja izostavlja Zapadnu hemisferu. Svetska banka i druge institucije u rastućoj meri koriste pojam *Istočna Azija*, koji uključuje Japan, Kinu, NiZ IA i NiZ JIA. APEC podrazumeva najširu definiciju *Azije Pacifika (Asia Pacific)*, sa SAD na poziciji lidera, koja obuhvata potencijalno sve zemlje kojima je granica Pacifički okean. Istočnoazijska ekonomska grupacija/odbor - EAEG/EAEC uključuje samo nacije IA, bez Australije, SAD ili Kanade.

Proširenje američke hegemonije nad celim regionom IA je bilo jedna od najznačajnijih posledica Drugog svetskog rata i perioda nakon njega. Glavna karakteristika ove hegemonije, koja je razlikuje od starog kolonijalizma, je da ona nije imala teritorijalne ambicije.

Po Borden-u, SAD su u Japanu do 1964. g. potrošile 7,2 mlrd. USD samo na vojne izdatke. Sveukupno, u periodu 1950-1970. g. američka pomoć Japanu je prosečno iznosila 500 mil. USD godišnje.

Američka pomoć je ubrzala merkantilistički proces. Politička stabilnost i ekonomska izolacija, koje su pratile američku hegemoniju, su stvorile ogromne mogućnosti i eksternalije za američke TNK koje su želele da formiraju fabrike sa jeftinom i poslušnom radnom snagom. Zauzvrat, nove tehnologije i i marketinške veštine koje su došle sa paketom stranog kapitala su bile od velikog značaja za zemlje IA. SAD su na taj način postale najvažniji izvozni cilj za Japan i NiZ IA. To je zaista bila posebna priroda američke hegemonije: striktno neteritorijalna i nasuprot tome, merkantilistička.

Schurmann i Reischauer navode da se uspon Japana nakon Drugog svetskog rata bazirao na *političkoj razmeni* između SAD i Japana. Arrighi naglašava da je *neobuzdanost* SAD jačala japansku *regionalnu ekonomsku* moć kao sredstvo američke *svetske političke* moći. Japan je usmerio sva svoja sredstva u *ekonomski ekspanzionizam*. Čineći neophodne koncesije SAD u okviru *Ugovora o sigurnosti*, Japan se borio samo za profit japanskih kompanija. Američki patronat je, po ovim autorima, bio *primarni* izvor profita za japanske kompanije.

Kako ističu Gilpin i Hallidey, Japan je u okviru američke hegemonije *besplatno* dobio ekonomsko zaleđe koje nije mogao da stekne vojnim dejstvima u prvoj polovini XX veka. Japan je de facto dobio još više: članstvo u GATT-u, privilegovan pristup američkom tržištu i američku vojnu pomoć, kao i tolerantan odgovor na sopstvene protekcionističke mere. "Japan je ...bio efikasan *sluga* Amerike, koju je James O'Connor nazvao: *država ratnostanja – blagostanja*. Troškovne prednosti uključivanja japanskog biznisa kao posrednika između američke kupovne snage i jeftine azijske radne snage su postale posebno primamljive u 60-tim godinama kada je budžetska kriza počela da preti američkoj državi. Upravo je preteća budžetska kriza oblikovala kontekst u kome je rast američkog uvoza iz Japana postao eksplozivan - triplicirajući se u periodu između 1964. i 1970. g. sa sledstvenom transformacijom američkog trgovinskog suficita sa Japanom u deficit od 1,4 mlrd USD".²¹⁷

Brza industrijalizacija je omogućila da Japan postane značajna vojna sila, ali su se dobici stečeni po tom osnovu pretvorili u veliki gubitak kada se Japan suočio sa interesima opadajućeg (V. Britanija) i rastućeg (SAD) hegemonu. Stoga je Cumings-a napor Japana da ostvari status sile jezgra manje podsećao na *vodeću gusku u letu*, a više na *let noćnog leptira ka plamenu*.

U 50-tim godinama, SAD su promovisale politiku *separatne integracije* Japana i njegovih bivših kolonija u okviru američke mreže trgovine i patronata. Međutim, sa konsolidacijom japanske privrede i smanjenjem američke pomoći uloga Japana u privredi regiona IA je bila kompletno redefinisana. U 60-tim godinama, SAD su počele da promovišu uzajamnu integraciju zemalja IA i regionalnu trgovinsku mrežu sa centrom u Japanu. S druge strane, SAD su maksimalno iskoristile svoj uticaj da bi R. Koreja i Tajvan prevazišli netrpeljivost prema Japanu, i dale povlastice uvozu robe i kapitala iz Japana.

²¹⁷ Arrighi G. (1996) "The Rise of East Asia: World Systeming and Regional Aspects" // *International Journal of Sociology and Social Policy* - Hull, Vol. 16, No 7/8. - s. 19.

Do početka američke ekonomske krize, krajem 60-tih i početkom 70-tih godina, Japan je *pozivan* od strane SAD u ekskluzivni klub RZ. Wallerstein to naziva *razvojem po pozivu*. S druge strane, Japan se može nazvati diskretnim gostom, jer je ekspanzija izvoza u SAD bila od početka u toj meri administrativno regulisana da je 1971. g., po Calleo-u i Rowland-u, 34% trgovine sa SAD bilo obuhvaćeno restriktivnim i *dobrovoljnim* sporazumima.

Promena globalnog položaja Japana je počela sa promenom u relativnim pozicijama SAD i Japana. Na finansijskom planu, Japan je postao najveći investitor i kreditor na svetu, dok su SAD početkom 70-tih godina postale najveći dužnik na svetu.

Zajedno sa ovim promenama u finansijskoj i strateškoj poziciji, došlo je do manje uočljive, ali dugotrajne promene u američkoj trgovinskoj poziciji.

Sa smanjenjem američke pozicije, japanska pozicija se izuzetno povećala. “U određenom stepenu, smanjena pozicija SAD u Aziji odražava relativni pad američke ekonomske moći u celini. Međutim, u značajnom stepenu ona takođe odražava opšti američki neuspeh da drži korak sa azijskim rastom, gubeći tržišna učešća i političku poziciju u tom procesu”.²¹⁸

Ovo su zaista velike promene. To ne znači da se odnos između SAD i Japana u bilo kom smislu okončao: još uvek postoji značajan stepen međuzavisnosti, koji potiče od uzajamne trgovine i investicija. Japanski trgovinski suficit sa SAD konstantno prelazi 50 mlrd. USD godišnje. Akumulirane suficite Japan je investirao u američke blagajničke zapise. Kontinuirana kupovina ovih zapisa je nepisani sporazum između dve zemlje da bi se održalo zdravo stanje obe privrede. S druge strane, ovo je zarobilo i Japan i SAD u *zagrljaju duglaktija* iz koga nijedna zemlja ne zna kako da se izvuče.

²¹⁸ Abegglen J.C. (1994) *Sea Change: Pacific Asia as the New World Industrial Center*. - N.Y. etc.: Macmillan, XIV - s. 76.

GLAVA IV. REGIONALNA INTEGRACIJA

1. Regionalna integracija

Snažna ekspanzija trgovine, investicija i drugih ekonomskih veza između privreda u okviru regiona IA (i A-P regiona) je bila od krucijalnog značaja za izvanredan rast azijskih NiZ tokom poslednjih decenija. Treba naglasiti da je, kako ističu Crawford i Okita, do ove ekspanzije došlo i bez formalnog regionalnog institucionalnog okvira. “Brz privredni rast u Aziji i rastuća otvorenost privreda regiona trgovini i investicijama su bili glavni faktori koji su se nalazili u pozadini ovog rasta međuzavisnosti. Ovaj fenomen odražava ono što Tinbergen naziva *negativnom integracijom* ili integracijom prouzrokovanom uklanjanjem diskriminatornih i restriktivnih institucija u korist liberalnijih ekonomskih transakcija”.²¹⁹

Ekonomska definicija *regiona IA* obično podrazumeva privrede severoistočne Azije: Japan, R. Koreju i Tajvan, ali u poslednje vreme i Kinu, kao i ASEAN zemlje. Pojam *Azijsko-pacifički region* podrazumeva pored zemalja regiona IA i SAD, Kanadu, Australiju, Novi Zeland, zemlje LA čije obale izlaze na Pacifik, kao i sve manje zemlje koje se graniče sa Pacifičkim okeanom. “Polazeći od jedne široko shvaćene definicije Pacifičkog basena, koga čine zemlje Azijskog i Američkog kontinenta čije se obale nalaze na Pacifiku, treba naglasiti da se radi o površini većoj od 65 miliona km² i tržištu koga čini polovina stanovništva sveta”.²²⁰

Ne iznenađuje nedostatak unutarregionalne ekonomske saradnje u prošlosti, zbog značajnih razlika među ovim zemljama u pogledu nacionalne istorije, kulture, strategije privrednog razvoja, ekonomskog sistema i nivoa privrednog razvoja. Ipak, glavna prepreka bližoj ekonomskoj integraciji među zemljama IA se pre svega može pripisati političkim faktorima, jer su privrede IA uvek bile izuzetno ekonomski međuzavisne i blisko povezane. Od sredine XX veka postoji uočljiva tendencija ka konverziji različitih privrednih sistema i razvojnih strategija, na osnovu čega su se smanjile razlike u vrsti i nivou privrednog razvoja. Međutim, najvažniji kohezioni faktor je pojava regionalizma ili trgovinskih blokova.

Naime, sa izbijanjem Prvog svetskog rata definitivno se završio period svetske ekonomske integracije bez presedana (1860-1913. g.) i nastao period dominacije protekcionističkih politika. Intenzivirajući regionalizam teži da preusmeri međunarodnu trgovinu i investicije. SAD su promenile svoju trgovinsku filozofiju od *slobodne trgovine* ka *poštenoj trgovini*. Okuda ukazuje na američku sklonost ka unilateralizmu i prikrivenim diskriminatornim trgovinskim paktovima (*pluri-bilateralizam*). Pearson ističe da su azijske NiZ posebno pogođene ovakvim razvojem događaja.

Proces regionalizacije je u regionu IA otpočeo 60-tih godina XX veka u obliku postepene eliminacije svih ekonomskih barijera, bez fragmentacije regiona na nacionalna tržišta. Većina regionalnih aranžmana je ostala u okviru koncepta zone slobodne trgovine, zasnovana na multilateralizaciji bilateralnih sporazuma ili unija. Prvo je bio uspostavljen ASEAN, a potom i druge grupacije za regionalnu saradnju. Međutim, Jilberto i Mommen ističu da su one daleko od čvrste ekonomske integracije, jer zemlje članice uživaju veće beneficije u ekonomskoj razmeni sa zemljama van sopstvenih grupacija.

²¹⁹ (1995) Multilateral Activities in South East Asia. / Institute for National Strategic Studies. Pacific Symp.; Ed. by Everett M.W., Sommerville M.A. - Fort Lesley J. Mc. Nair; Wash.: Nat. Defense Univ. Press. - XV, s. 141.

²²⁰ Gajinov D. (1997) Procesi ekonomske integracije na Američkom kontinentu. / *Naučna knjiga* - Beograd - str. 538.

Ipak, regionalna saradnja između zemalja članica ASEAN-a je pomogla da se ojača ekonomska komplementarnost u regionu što je dovelo do postepenog rasta unutar-ASEAN trgovine od 70-tih godina. APEC je imao sličan efekat u 90-tim godinama. Ovi aranžmani regionalne saradnje su takođe povećali konkurentnost članica na svetskom tržištu putem poboljšane unutarregionalne specijalizacije. U slučaju Azije neki autori tvrde da je već ostvaren sličan EU i Severnoameričkom Sporazumu o slobodnoj trgovini (NAFTA), ali *nečujan*, istočnoazijski trgovinski blok, dok drugi autori vide veliki broj suprotnih faktora koji deluju protiv razvijanja bloka ekvivalentnog NAFTA-i.

Azijsko-pacifičke zemlje se, kako ističe Fujioka, opiru protekcionizmu i zagovaraju sistem liberalne trgovine na globalnom nivou. "Mere koje uključuju povećanu otvorenost na multilateralnoj bazi mogu učiniti mnogo u ohrabivanju unutarregionalne trgovine. Takav *evolutivni pristup* bi omogućio različitim grupacijama - AFTA-i, NAFTA-i i APEC-u - da koegzistiraju sa minimalnim negativnim efektima ili konfliktima. Primenjeno na azijsko-pacifičku ekonomsku saradnju bilo bi tačnije usvojiti pojam *evolutivne integracije* da bi se osvetlili prirodni procesi putem kojih dolazi do integracije. Evolutivna integracija se odnosi na sveobuhvatno procenjivanje bilateralnih, plurilateralnih i multilateralnih inicijativa, uključujući kako ekonomsku kooperaciju koju predvodi privatni sektor, tako i procese koje podstiče ekonomska politika države".²²¹ Međutim, evolutivnu integraciju je višestruko teže promovisati, pošto ona uključuje promene u domaćim politikama. Zbog uspeha evolutivne integracije u promovisanju rasta i međuzavisnosti u A-P regionu, kao i ogromne ekonomske, socijalne, političke i kulturološke raznolikosti regiona postoji malo razloga za stvaranje integracione grupacije koja bi bila slična diskriminatornim aranžmanima tipa EU ili NAFTA. Dispariteti među zemljama regiona daju argument protiv uspostavljanja formalne integracione grupacije, odnosno ekonomska saradnja bi trebalo da se podstiče pristupom *korak-po-korak*.

Takođe, decenijama već postoji interes za još širim učešćem u regionalnoj saradnji koja bi uključila zemlje celokupne Pacifičke zone, uključujući Japan, Australiju, Novi Zeland, SAD i Kanadu, pa čak i zemlje LA. Međutim, ovo šire članstvo je suviše diversifikovano i sa konfliktnim interesima. Zajednički cilj je suviše opšti da bi bio operativan. Mnogi autori smatraju da rešenje može biti vrsta organizacije kakvu predstavlja OECD, služeći kao forum za raspravljanje o pitanjima trgovine u regionu. Međutim, to ne može biti supstitut za mnogo tešnje povezanu grupu koja ima precizno definisan zajednički interes.

Danas su se u A-P regionu profilisala 2 puta ka regionalnoj integraciji: jedan *azijski*, zasnovan na ASEAN-u i *transpacifički*, zasnovan na Transpacifičkom partnerstvu - TPP. Dva puta imaju sličnosti i razlike. Oba se zalažu za liberalizaciju trgovine, i smanjenje carinskih i necarinskih barijera trgovini i investicijama; oba uključuju elemente otvorenog regionalizma; i predstavljaju stepenicu ka većim i sveobuhvatnijim integracionim celinama. Međutim, razlikuju se po 1) motivima: azijski je iniciran posle finansijske krize radi promocije unutarregionalne saradnje i povećanja sposobnosti regiona da spremnije reaguje na različite ekonomske šokove, dok je TPP lansiran od strane 4 male APEC privrede radi ubrzanja realizacije APEC ciljeva o slobodnoj trgovini i investicijama; 2) metodama: azijski se zasniva na postepenoj liberalizaciji, dok TPP teži da stvori *sveobuhvatni okvir XXI veka* za ekonomsko partnerstvo. Azijski je spremniji da prihvati izuzetke (poljoprivreda ili usluge) i da izbegne nametanje ograničenja na domaću privrednu regulativu, dok transpacifički želi da stvori zajednička pravila koja bi

²²¹ Gajinov D. (2002) Vanevropski procesi ekonomske integracije. // *Globus*. - Beograd, br. 27- s. 83.

ograničila sve barijere svetskoj trgovini. Azijski je fokusiran na smanjenje prepreka trgovini robom, uglavnom industrijskih sektora, dok je transpacifički sveobuhvatniji jer uključuje pravila za trgovinu robom i uslugama, investicije, prava intelektualne svojine i mnoge druge oblasti ekonomskih aktivnosti; i 3) članstvu: azijski, bar za sada, isključuje zemlje Američkog kontinenta, dok Kina i još neke azijske zemlje ne učestvuju u pregovorima o TPP-u. Ipak, razlike pre svega predstavljaju pragmatično prilagođavanje na tekuće političke i ekonomske uslove.

Među faktorima koji ograničavaju tešnju integraciju u Aziji treba pre svega navesti poziciju Japana i ogromnu veličinu Kine. Integrisati u potpunosti Japan u *privredu IA* bi zahtevalo značajne promene u funkcionisanju japanske privrede. U ovom trenutku, Japan je ogroman izvoznik i izvor SDI u IA, ali postoji vrlo malo tokova u suprotnom smeru. Sledeća prepreka za potpuno integrisanu privredu IA je ogromna veličina Kine. Svaka integracija između Kine i preostalog dela IA obavezno mora da bude asimetrična. Pored toga, u regionu IA postoji opreznost u cilju izbegavanja aranžmana koji bi mogli doneti koristi nekoj od regionalnih podsila kao što su Japan, Kina, R. Koreja, Tajvan ili ASEAN. Takođe, treba navesti i druge faktore koji ometaju tešnju integraciju, kao što su: otpor prema homogenizaciji nacionalnih trgovinskih režima i strah od smanjenja političke kontrole nad privredom; slab i neodlučan napredak u smanjenju barijera trgovini i investicijama u APEC-u, kao i kontinuirano guranje ka azijskim zonama slobodne trgovine u okviru APEC-a od strane ASEAN-a i članica SARC-a.

Ipak, do sredine 2013. g. potpisana su čak 223 sporazuma o preferencijalnoj trgovini između privreda A-P regiona, od kojih je 150 na snazi, a ostali u različitim etapama pregovaranja. Jasno se uočava preferencija ka bilateralnim sporazumima, kojih je, u istom periodu, potpisano 118. Takođe, postoji 15 plurilateralnih trgovinskih sporazuma sa prosečno 8,1 zemljom po sporazumu (najveći broj članica je 15). Većina plurilateralnih sporazuma je subregionalna. Ovo razmnožavanje bilateralnih (i drugih) sporazuma doprinosi njihovom višestrukome preklapanju, odnosno pojavi fenomena poznatog kao *činijska špageta*. Više od polovine svih trgovinskih sporazuma koji su na snazi između A-P privreda se odnosi na zone slobodne trgovine za robnu trgovinu, dok gotovo 30% podrazumeva slobodnu trgovinu kako dobrima, tako i uslugama. Samo 2% svih sporazuma su carinske unije. Zemlje postaju sve kreativnije u naporu da svojim sporazumima daju različit naziv umesto *sporazuma o slobodnoj trgovini*. Kao rezultat, mnogi sporazumi se nazivaju sporazumima o *ekonomskom i/ili sveobuhvatnom partnerstvu* što treba da ukaže na nameru o angažovanju u tešnjoj i široj integraciji. Međutim, trenutna brzina liberalizacije ostaje spora i obuhvatnost niska. Prosečni rok za liberalizaciju carina je 5-7 godina među ZUR i 10 godina za najmanje razvijene zemlje članice.

Ekonomске veze unutar A-P regiona će postati još bliže pod kombinovanim uticajem trgovine i investicija. Rezultat će biti konsolidacija postojeće blokovske strukture, pri čemu će se na Istoku razviti jak regionalni blok, koji će zauzeti svoje mesto zajedno sa evropskim i severnoameričkim blokovima.

1.1 Bliska versus strateška integracija sa svetskom privredom

Prednosti otvorenosti, međunarodne konkurencije i bliske integracije sa svetskom privredom su naglašene u nekoliko publikacija Svetske banke (naročito u studiji *Izazov razvoja*). Međutim, podaci sugerišu da ove vrline nisu krasile ni Japan, ni R. Koreju. Priroda i obim *otvorenosti* se u slučaju Japana mogu analizirati putem komparativnih podataka o uvozu industrijskih proizvoda u periodu 1961-1979. g. Tokom tog perioda, japanski uvoz je porastao za 66% u poređenju sa trostrukim povećanjem američkog uvoza, više nego tripliciranim britanskim

uvozom i blizu 250%-tnim rastom uvoza EEZ zemalja. Razlog leži u režimu drakonske kontrole uvoza japanske privrede tokom 60-tih i 70-tih (i čak još više tokom 50-tih) godina. Na taj način, usprkos snažnoj orijentaciji ka izvozu, japanska privreda je bila daleko od toga da bude otvorena ili blisko integrisana sa svetskom privredom. Situacija je uz određene modifikacije bila ista u R. Koreji i na Tajvanu.

Iskustva Japana i R. Koreje su sveukupno u kontradikciji sa centralnom tezom Svetske banke da što je otvorenija privreda i bliža njena integracija sa svetskom privredom, to je brža njena stopa privrednog rasta. Tokom perioda brzog rasta ovih zemalja, umesto duboke i bezuslovne integracije sa svetskom privredom, one su ostvarile ono što bi se moglo nazvati *strateškom* integracijom, odnosno one su se integrisale do tačke do koje je to bilo u njihovom interesu radi promocije privrednog rasta. Čak i neoklasična analiza sada prihvata da optimalni stepen otvorenosti za jednu zemlju nije *bliska* integracija sa svetskom privredom putem slobodne trgovine. Mnogi autori su stoga postavili pitanje koji je optimalni stepen otvorenosti privrede.

Chakravarty i Singh daju alternativnu teoretsku perspektivu tvrdeći da je *otvorenost* multidimenzionalni koncept. Osim trgovine, zemlja može biti *otvorena* ili ne tako otvorena u odnosu na finansijska i kapitalna tržišta, tehnologiju, nauku, kulturu, obrazovanje, *inward* i *outward* migraciju. Njihova analiza sugerise da ne postoji jedinstveni optimum oblika otvorenosti koji važi za sve zemlje u datom trenutku. Različita istorijska situacija čini optimalni stepen otvorenosti drugačijim za svaku zemlju. U ovom okviru postoje u potpunosti razumljivo istočnoazijsko iskustvo *strateške* umesto *bliske* integracije sa svetskom privredom.

1.2 Unutarregionalna trgovina

Značajnu dimenziju za razumevanje vanredne ekonomske transformacije azijskih NiZ predstavlja ogromno povećanje unutarregionalne trgovine IA i posebno, veliko povećanje unutarregionalne trgovine u A-P regionu. U A-P regionu pojedinačne privrede ostvaruju oko 50% svoje spoljne trgovine sa drugim privredama regiona. Postoji sličan visok intenzitet trgovine u okviru i između svaka od 3 subregiona A-P regiona: (Severo)Istočne Azije, Jugoistočne Azije i Jugozapadnog Pacifika.

Privrede regiona IA su tokom poslednjih decenija doživele snažan rast koji je uticao na celu svetsku privredu i trgovinu. Ogromna privredna transformacija u IA je proizvela i veliko kretanje *ka* Pacifiku i odmicanje *od* Atlantika kao fokusa svetske trgovine. Već početkom 90-tih godina, region IA i A-P region su učestvovali sa 37% u ukupnoj svetskoj trgovini. Takođe, jedan od rezultata je bilo istorijsko premeštanje centra gravitacije svetske proizvodnje, iz Evrope i Severne Amerike preko Pacifika do IA. To sugerise početak nove epohe u smislu podele između *razvijenih* i *u razvoju*.

U ranom posleratnom periodu, Severna Amerika je učestvovala sa 50% u svetskom BNP-u, a IA sa svega nekoliko procenata. Početkom 60-tih godina, severnoameričko učešće je iznosilo oko 40%, dok se učešće IA povećalo na 9%, da bi početkom 80-tih godina, severnoameričko učešće palo na 27%, a učešće IA se više nego udvostručilo na 19%. Ovi trendovi su nastavljeni i IA doprinosi svetskom BNP-u isto toliko koliko i Severna Amerika, s tim da ova dva regiona učestvuju sa preko 50% u svetskoj proizvodnji.

Unutarregionalna trgovina IA i unutarregionalna trgovina u A-P regionu su od početka 70-tih godina do 1987. g. rasle brže nego svetska trgovina: po podacima MMF-a, dvosmerna trgovina između Evrope i Severne Amerike, izražena u dolarskoj vrednosti, se povećala nešto više od 6 puta; između Japana i Severne Amerike blizu 10 puta; između Japana i NiZ IA 11 puta;

i između Severne Amerike i zemalja severnoistočne Azije za čak 48 puta. U tom smislu, treba naglasiti nadmoć transpaciifičke u odnosu na transatlantsku trgovinu.

Tabela 1. UČEŠĆE REGIONA U SVETSKOM IZVOZU I TRGOVINA PO DESTINACIJAMA, 1906-1999

Izvoz u	Afrika	Azija	Latinska Amerika	Severna Amerika	Evropa	Učešće u svetskom izvozu
1906						
Afrika i Srednji Istok	2	3	0	1	94	2.2
Azija i Pacifik	2	35	1	12	50	13.1
Latinska Amerika*	1	1	5	32	52	6.9
Severna Amerika**	0	3	2	52	44	15.2
Evropa	5	10	6	9	68	62.3
1938						
Afrika i Srednji Istok	6	9	0	4	80	4.1
Azija i Pacifik	3	47	1	11	36	20.8
Latinska Amerika*	1	5	8	31	49	7.5
Severna Amerika**	4	19	13	19	45	16.7
Evropa	8	16	6	7	65	46.1
1960						
Afrika i Srednji Istok	9	11	1	9	70	5.0
Azija i Pacifik	5	36	2	15	42	17.7
Latinska Amerika*	1	5	8	43	43	6.7
Severna Amerika**	3	20	14	26	37	20.3
Evropa	8	11	4	8	69	50.3
1999						
Afrika i Srednji Istok	9	14	4	19	53	2.2
Azija i Pacifik	2	51	3	23	20	32.7
Latinska Amerika*	1	9	21	49	17	4.4
Severna Amerika**	1	24	16	38	20	17.4
Evropa	3	12	3	10	71	43.3

Napomene:

*cifre su nekompletne i u zbiru ne iznose 100%. Za 1906. g., 30% argentinskog izvoza nije registrovano s obzirom na destinaciju. Suma cifara ne iznosi 100% za 1906. i 1938. g. pošto je isključena kategorija *ostatak sveta*.

** Evropa uključuje bivši SSSR, Severna Amerika se odnosi na SAD i Kanadu.

Izvor: Frankema E., Smits J.P.

Kako navodi Watanabe, učešće regiona IA u ukupnom svetskom izvozu je raslo konzistentno sa 7,4% 1980. g. na 9,9% 1985. g, 12,3% 1990. g. i 17,0% 1994. g., dok Nakao navodi nešto drugačije cifre: 7,6% 1980. g. i 18,2% 1994. g. Ekspanzija izvoza je bila praćena porastom uvoza. Učešće regiona IA u ukupnom svetskom uvozu je, kako navodi Watanabe, poraslo sa 7,6% 1980. g. na 9,9% 1985. g, 12,4% 1990. g. i 17,9% 1994. g. dok Nakao navodi nešto drugačije cifre: 8,2% 1980. g. i 27,7% 1994. g. Prema podacima ESCAP-a, region IA je učestvovao sa 21% u svetskom izvozu i sa 19% u svetskom uvozu 2010. g. "Na taj način, dok je naglo rastući izvoz IA, podržan razvojem njene proizvodne baze, intenzivirao međunarodnu konkurenciju, njen rastući uvoz je stvorio tražnju koja podržava svetski privredni rast".²²²

S druge strane, učešće regiona IA u ukupnoj trgovini A-P regiona je ostalo relativno stabilno u periodu 2005-2010. g.: izvoz je neznatno opao sa 59% na 58%, dok se uvoz zadržao na nivou od 58%.

Podaci takođe pokazuju da postoji uočljivo povećanje unutarregionalne trgovine.

Rastuća unutarregionalna trgovina IA (sa 21,2% 1980. g. na 31% 1986. g. i 43% ukupnog azijskog izvoza 1995. g.) je indikator rastuće međuzavisnosti u okviru ovog regiona na bazi

²²² Watanabe T. (1997) The New Shape of East Asian Economic Development: from Dependency to Self-reliance. // *Japan Review of International Affairs*. - Tokyo, Vol. 11, No 1 - s. 45.

rastućih trgovinskih i investicionih veza. Od 1970 do 1987. g., međusobni izvoz Japana i 8 azijskih NiZ se povećavao mnogo brže nego njihov izvoz u SAD, EZ i Japan zajedno: 25,8 puta prema 20,2 puta. Na promene u trgovinskim odnosima između NiZ IA i JIA ukazuje evolucija indikatora intenziteta trgovine. *Velika Kina*, koja obuhvata Kinu, Hong Kong, Tajvan i, u manjoj meri, Singapur predstavlja *trgovački grozd* ili *klaster*. Između 1985. i 1990.g., intenzitet izvoza iz 3 *kineske* NiZ u Kinu je iz sasvim očiglednih razloga zabeležio izuzetan rast. Intenzitet izvoza je izuzetno visok između Hong Konga i Kine, i postao je vrlo značajan između Tajvana i Kine. Trgovina između Tajvana i ASEAN zemalja se intenzivirala, najviše sa Indonezijom, Tajlandom i Malezijom; intenzitet izvoza ostaje viši sa Filipinima. Postoji takođe još jedan grozd trgovine između R. Koreje i Kine po osnovu trgovinske komplementarnosti između 2 zemlje. Ukupna unutarregionalna trgovina IA se povećala sa 560,9 mlrd. USD 1990. g. na 1.500 mlrd. USD 2013. g. Ovaj unutarazijski trgovinski koridor predstavlja najbrže rastuću trgovinsku oblast u svetu.

Postoji nekoliko razloga za brzu ekspanziju unutarregionalne trgovine. Prvo, mnogo brža stopa rasta BDP-a u azijskim NiZ nego u ostalom delu sveta, otvaranje Kine i restrukturiranje japanske privrede; drugo, konvergencija ka izvozno orijentisanoj strategiji koja je dovela do veće diversifikacije proizvodnje i stoga, povećanja međusobne trgovine; treće, promena u deviznim kursovima i politici konkurentnosti: NiZ IA su odgovorile na valutna prestrukturiranja realociranjem radno intenzivnih sektora u manje razvijene susedne zemlje; četvrto, geografska blizina koja je održala transportne troškove niskim, a lične kontakte lakim; peto, povećanje tražnje širom regiona; i šesto, proliferacija međunarodnih i regionalnih trgovinskih sporazuma.

A-P region je najdinamičniji region u svetskoj privredi danas, jer dominira u ekspanziji svetske međuregionalne trgovine što mu daje novu težinu i uticaj u međunarodnom sistemu. U 80-tim godinama je obim transpacifičke trgovine po prvi put nadmašio obim transatlantske trgovine što je označilo početak *Pacifičke ere*. Tokom perioda 1965-1987. g., učešće A-P regiona u svetskoj trgovini je poraslo sa 30% na blizu 37%. Učešće A-P regiona u ukupnom svetskom izvozu je raslo stabilno, sa 11,3% 1963. g. na 12,6% 1968. g, 15,4% 1973. g. i 16,2% 1977. g. Isprva je ovo uglavnom odražavalo dinamizam privreda Japana, Hong Konga, R. Koreje i Tajvana. Međutim, NiZ

JIA su takođe dale značajan doprinos ekspanziji učešća od 1968. g, a naročito posle 1973. g. Prema podacima ESCAP-a, A-P region je 2012. g. učestvovao sa 37% u svetskom robnom izvozu i 36% u svetskom robnom uvozu, dok je njegovo učešće u svetskoj trgovini uslugama poraslo sa 21% 2002. g. na 28% 2012. g.

U periodu 1985-1994. g. unutarregionalna trgovina A-P regiona je rasla više nego unutarevropska i gotovo 3 puta viša nego unutaramerička. Unutarregionalna trgovina A-P regiona je gotovo dva puta veća nego njegovo učešće u svetskoj trgovini. Za Australoaziju, R. Koreju, Tajvan, Hong Kong, ASEAN i Kinu, učešće drugih pacifičkih zemalja u spoljnoj trgovini je uobičajeno visoko i kreće se na nivou od blizu 70%. O ekspanziji unutarregionalne trgovine u A-P regionu svedoči kako njen apsolutni nivo (841 mlrd. USD 1990. g., 1.580 mlrd. USD 2000. g., 5.601 mlrd. USD 2010. g. i 6.963 mlrd. USD 2012. g.), tako i rast njenog učešća u ukupnoj trgovini ovog regiona (34% 1986. g., 45% 1990. g. i 56% 2011. g.). Prema podacima ESCAP-a očekuje se rast unutarregionalnog izvoza sa 3.100 mlrd. USD na 6.300 mlrd. USD 2016. g.

Postoji ogroman potencijal za rast unutarregionalne trgovine A-P regiona zasnovan na razlikama u relativnoj obdarenosti prirodnim resursima, radom i kapitalom koje sugerišu veliku komplementarnost između Australoazije i Severne Amerike, s jedne i IA, naročito Japana i NiZ IA, s druge strane.

Tabela 2. REGIONALNA DISTRIBUCIJA TRGOVINE ZA AZIJSKE ZEMLJE U RAZVOJU, 1980-1994

	Ukupno (mlrd. USD)	Učešće u ukupnoj svetskoj trgovini	Distribucija po regionima (%)				
			SAD	Japan	Evropa	Unutar-Azija	Ostalo
Ukupna trgovina							
1980	302,3	7,9	16,1	21,2	16,4	21,2	25,2
1994	1565,8	22,1	17,3	17,3	15,6	36,8	13,3
Izvoz							
1980	143,5	7,6	16,7	21,5	17,2	24,0	20,6
1994	762,3	18,2	21,3	12,5	15,4	38,6	12,2
Uvoz							
1980	158,9	8,2	15,4	20,9	15,8	18,6	45,3
1994	803,5	27,7	13,6	22,0	15,8	35,0	13,7
Trgovinski bilans							
1980	-15,4		-0,5	-2,3	-0,4	4,8	-42,3
1994	-41,2		53,5	-81,3	-9,6	13,4	-17,3

Napomena: ukupna trgovina je zbir izvoza i uvoza. Trgovinski bilans je dat kao procenat od prosečne vrednosti izvoza i uvoza sa trgovinskim partnerom.

Izvor: Barry P. Bosworth, "Growing Pains-Trade Frictions Corrode the U.S.- Asian Relationship, *The Brookings Review*, 1996

Na žalost, postoje stare i nove barijere koje sprečavaju realizaciju značajnih potencijalnih koristi od trgovine između pacifičkih zemalja. Glavne instance visokih zaštitnih mera se nalaze u sektorima koji brzo gube komparativne prednosti. Izrazit primer barijera unutarpacifičkoj trgovini predstavlja zaštita poljoprivrede u Japanu, R. Koreji i na Tajvanu. Opšti obrazac zaštite u industriji je mnogo kompleksniji i teži za izvlačenje zaključka. Kako navode Anderson i Garnaut, prosečni carinski nivoi su niski u SAD, Kanadi i Japanu, ali ni u kom slučaju zanemarljivi za sve proizvode. Prosečne stope nominalne carinske zaštite za sve industrijske proizvode su mnogo više u R. Koreji i na Tajvanu. Australija i Novi Zeland već nekoliko godina imaju najviše prosečne carinske nivoe za industrijske proizvode od svih OECD zemalja. Međutim, razmnožavanje mehanizama necarinske zaštite tokom i od sredine 70-tih godina je prouzrokovalo da carine budu najnepouzdaniji vodič u pogledu sagledavanja nivoa zaštite industrije o čemu svedoče primeri SAD, R. Koreje i Tajvana.

Zbog svog ogromnog potencijala, A-P region će u budućnosti biti od rastućeg značaja, budući da će u njemu ostatak sveta naći većinu prostora za rast izvoza, dok će zemlje IA ostati najatraktivniji region za strane investicije. Optimistički pogled na A-P region kao celinu može se bazirati na 4 glavna razvojna procesa do kojih je došlo u proteklih nekoliko godina: 1) povećana komplementarnost industrijske proizvodnje i ekonomska diversifikacija među zemljama regiona; 2) povećana unutarregionalna trgovina; 3) povećane unutarregionalne investicije; 4) povećana mogućnost za veću regionalnu ekonomsku saradnju.

1.3 Unutarregionalni finansijski tokovi

A-P region, a naročito subregion IA, su se od početka 80-tih godina pojavili kao najdinamičniji regioni u smislu profitabilnih investicionih mogućnosti u industriji i uslugama. To je dovelo do povećanja učešća A-P regiona u ukupnim SDI u svetu sa 7% na 12% tokom perioda 1980-1993. g. i sa 30% na 49% u ukupnim SDI u ZUR u istom periodu. Upravo je ovo povećanje investicija u okviru ovog regiona promovisalo međuzavisnost kao ključni faktor u privrednom razvoju subregiona IA.

Iako podaci sugerišu da je obrazac unutarregionalnih SDI u velikoj meri konzistentan sa paradigmom *gusaka u letu*, sve do sredine 90-tih godina takve SDI su bile relativno male u poređenju sa SDI u region IA poreklom iz SAD i Evrope, kao i u odnosu na ukupnu stopu regionalne akumulacije kapitala.

Japan je bio prvi veliki regionalni investitor, prvo u primarnom sektoru, a zatim u industriji. Njegove SDI u industriju su se postepeno selile iz više ka manje industrijalizovanim zemljama regiona. Sektorski obrazac SDI se nastavio kada su se, prateći Japan, NiZ IA takođe pojavile kao međunarodni investitori. Međutim, podaci ne sugerišu da je obrazac *gusaka u letu* regionalne industrijalizacije u potpunosti ili čak u velikoj meri zavisio od unutarregionalnih investicija. SDI nisu igrale značajnu ulogu u industrijalizaciji Japana i većini NiZ IA. One su bile mnogo značajnije za NiZ JIA i Kinu.

Japanske SDI su više bile usmerene ka ZUR u periodu 1969-1972. g. i 1972-1982. g., a ka RZ više u periodu 1982-1989. g. Na taj način, u periodu 1982-1989. g. učešće S. Amerike u ukupnim SDI se povećalo sa 28,7% na 42,9%, dok je odgovarajuće učešće azijskih NiZ i Kine opalo sa 27,0% na 15,7%. Međutim, japanske SDI u azijske NiZ i Kinu su potom rasle brzo i postale značajan element japanskih *outward* SDI, da bi nedavno dostigle fazu zrelosti i verovatno će stagnirati u budućnosti zbog sadašnjih uslova u japanskim sektorima koji investiraju.

Promene u geografskim učešćima su blisko povezane sa promenama u sektorskim učešćima. Japanske industrijske SDI, u 8 azijskih NiZ i Kinu u kojima su troškovi najamnina mnogo niži nego u Japanu, Kojima naziva investicijama *PROT*-vrste, jer su korisne kako za investirajuće, tako i za privrede domaćina. S druge strane, japanske industrijske SDI u S. Ameriku, u kojima su troškovi najamnina do nedavno bili viši nego u Japanu naziva investicijama *ANT*-vrste. "...Japanske SDI u Aziju-9 su bile *PROT*-vrste pošto su japanska preduzeća investirala u aktivnosti koje su karakterisali komparativni nedostaci u Japanu, ali komparativne prednosti u zemljama domaćinima. Mnogi od ovih sektora su bili infant sektori u privredama domaćinima i japanske SDI su na taj način igrale značajnu ulogu u industrijskom razvoju nekoliko zemalja domaćina. Štaviše, kako su privrede zemalja domaćina postale rastuće sofisticirane, i obrasci komparativnih prednosti između Japana i privreda zemalja domaćina promenjeni japanska preduzeća su počela da investiraju u sofisticiranije delatnosti u privredama zemalja domaćina. Ovaj obrazac diversifikacije i usavršavanja industrijskog obrasca SDI u jednoj privredi zemlje domaćina se definiše kao *prođublivanje SDI granice*. Istovremeno, ...aktivnosti koje su prvobitno bile koncentrisane na nekoliko zemalja domaćina su težile da se šire sa *time-lag*-om ka drugim zemljama u regionu. Ovaj proces se definiše kao *širenje SDI granice*".²²³

U periodu 1987-1991. g, SDI poreklom iz NiZ IA su približno iznosile 20 mlrd. USD. Ovaj iznos je mali u poređenju sa japanskim investicijama, ali su NiZ IA veći investitor od Japana ukoliko se uzmu u obzir SDI tokovi prema nekoliko ASEAN zemalja. SDI iz NiZ IA ka NiZ JIA su postale sredstvo međunarodne integracije, što je u rastućoj meri slučaj i širom sveta. Nekoliko faktora je uticalo na porast SDI iz NiZ IA. Među njima su svakako suficiti bilansa tekućih transakcija, ali prvenstveno potreba da se prevaziđu konkurentski nedostaci stvoreni promenama koje su se desile u ekonomskom okruženju ovih zemalja. Politika NiZ IA prema SDI se može na taj način smatrati defanzivnom u zemljama JIA i ofanzivnom u OECD zemljama. Takođe, među ove faktore treba ubrojati i geografsku blizinu koja je pomogla Tajvanu i R. Koreji

²²³ Kojima K. (1995) Dynamics of Japanese Direct Investment in East Asia. // *Hitotsubashi Journal of Economics*. - Tokyo, Vol. 36, No 2. s. 99.

da investiraju u Kini, a Singapuru u *Trougao rasta* (Singapur/Johore/Batam), kao i kulturološku srodnost koja je uticala da preduzetnici iz Hong Konga i Tajvana investiraju u Kinu, Tajland i Maleziju, a preduzetnici iz R. Koreje u kinesku provinciju Šandong (gde živi preko 2 miliona Koreanaca). Učešće svake zemlje investitora u ukupnim investicijama fluktuirala iz godine u godinu, ali investicije NiZ IA u Tajland, gde je Japan istorijski bio najveći investitor, su se povećale na 20% do 30%, na Filipine na 20% do 40%, i u Maleziju i Indoneziju na približno 50% ukupnih investicija dobijenih 1994. g. Pored toga, treba istaći da je od 1987. do 1994. g, više od 50% ukupnih investicija koje je dobila Kina došlo iz NiZ IA, da bi potom njihovo učešće nadmašilo 80%.

NiZ IA su takođe značajni investitori u Vijetnam, Laos i Mjanmar. Hong Kong i Tajvan su dva najveća investitora u Vijetnamu, pri čemu njihove ukupne SDI dostižu 38% ukupnih SDI. Njihove investicione obaveze u Mjanmaru i Laosu su mnogo manje značajne; to takođe važi i za R. Koreju. Takođe i investicije zemalja osnivača ASEAN-a u ove tri zemlje postojano rastu. ASEAN zemlje (posebno Tajland, Singapur i Malezija) su najveći investitori kao grupa - na koje otpada 43% ukupnih SDI u Laos; blizu 35% u Mjanmar, 16,6% u Vijetnam. Nasuprot tome, investicije Japana u Mjanmar su dosta niske: 9,6% i 19,2% respektivno; u Laos neočekivano beznačajnih 0,5% od ukupnih; u Vijetnam 5,7% - to je mnogo manje nego iznos koji potiče iz ASEAN zemalja, koje iznose blizu 16%.

1.3.1 Blok japanskog jena?

Posebnu pažnju zaslužuje pitanje uloge jena na tržištima regiona IA, pošto po mišljenju brojnih autora ne postoji valjan razlog zbog koga bi dolar trebalo da nastavi da bude ključna valuta regiona.

"Valuta jedne zemlje postaje međunarodna valuta kada se široko koristi u 3 oblasti: trgovinskim poravnanjima, kapitalnim transakcijama i deviznim rezervama".²²⁴ Kako navodi Nakakita, na polju trgovine transakcije u jenu pokrivaju prilično veliki deo japanskog izvoza, naročito izvoz u zemlje IA i JIA. Jen je bio korišćen u 34% ukupnih japanskih izvoznih transakcija 1988. g, dolar u 53%, a ostale valute u preostalih 13%. U trgovini sa azijskim regionom, transakcije u jenu su uključile 41% celokupnog izvoza. Nasuprot tome, uvoz se još uvek primarno odvija u američkim dolarima. Od ukupnih japanskih uvoznih transakcija 1988. g, 79% je bilo u dolarima, 13% u jenu i 8% u drugim valutama. Jedan od razloga za sporu ekspanziju uvoza denominiranog u jenu je činjenica da se trgovina većinom sirovina odvija u dolarima. Na vrhuncu ekspanzije, 1991. g., jen je u rezervama RZ učestvovao sa 9,7%, dolar sa 43,8% i nemačka marka sa 18,3%, a krajem 1995. g. sa 6,9%, 52,8% i 15,7%, respektivno. Jen je u zvaničnim rezervama ZUR doživio vrhunac 1988. g. kada je učestvovao sa 8,9%, dolar sa 57,5% i nemačka marka sa 11,9%. Krajem 1995. g, ova učešća su iznosila 7,3%, 60,5% i 11,4%, respektivno. Poredeći ove podatke, učešće jena je opalo među RZ i ZUR u 90-tim godinama dok se, nasuprot tome, učešće dolara povećalo.

O bloku japanskog jena je postalo popularno razmišljati zbog više faktora. Prvo, Japan je zemlja najveći kreditor na svetu po osnovu akumulacije ogromnih suficita od kojih su mnogi denominirani u američkom dolaru. Drugo, važne faktore predstavljaju povećanje unutarregionalne trgovine i tendencija opadajuće zavisnosti od američkog tržišta. Treće, treba

²²⁴ Nakakita T. (1991) The Take off of the East Asian Economic Sphere. // *Japanesse Revue of International Affairs*. - Tokyo, - Vol. 5. No.1 - s. 79.

istaći da su najveći azijski spoljni dugovi, koji su u posedu zvaničnih entiteta, denominirani u jenu. Četvrto, možda najvažniji faktor predstavlja samo *privredno čudo* Japana. Fallows opisujući japansku ekonomsku moć navodi da je krajem 80-tih godina, u gotovo svakoj zemlji regiona, Japan simultano bio najveći investitor, najveći izvoznik, najveći izvor turista, najveći donator strane pomoći i najveći kupac sirovina. Peto, azijske valute su vezane za američki dolar, ali se učešće japanskog jena u korpi valuta povećava. U budućnosti će se one postepeno prebacivati na vezivanje za jen. Konačno, kada se razmatraju izgledi međunarodnog valutnog sistema, Japan bi trebalo da ima pravo da izražava svoje mišljenje, ali je za tu svrhu neophodan blok japanskog jena. Zbog nekih od gore pomenutih dimenzija, počela je da se pojavljuje ideja o postavljanju jena kao ključne valute u regionu.

Međutim, s druge strane, neka gledišta naglašavaju krizu japanske privrede i opadajuću finansijsku moć. Naime, japanske banke nisu bile u stanju da se nose sa problemima loših zajmova u 90-tim godinama. U japanskom *keirecu* sistemu ako glavni klijent banke upadne u probleme, njegova banka ne mora da objavi iznos nevraćenih zajmova, već može da sakrije problem revalviranjem imovine. To je razlog zašto japanske banke ostavljaju vrlo malo na stranu za obezbeđenje u slučaju gubitaka od zajmova. Posmatrajući japansku privredu kroz ovu negativnu dimenziju teško je videti osnovu za internacionalizaciju japanskog jena.

Drugo, kako Nakao navodi, sa smanjenjem japanske finansijske moći došlo je do ekspanzije finansijske moći ostalog dela Azije, što se prvenstveno odnosi na kineske mreže i kineski novac u inostranstvu. Naisbitt je istakao da se ekonomska moć pomera od Japana ka Kini, i nazvao XXI vek *Vekom zmaja*, rekavši: "Privreda *overseas* Kineza koji nemaju granica je treća po veličini na svetu... Japan je imao vrhunski dostignuća u industrijskom svetu, ali je sada bolesna privreda Azije... Dok se svet kreće od nacije - države ka mrežama, Kinezi stvaraju prvu zaista globalnu, plemensku mrežu".²²⁵

O tome svedoči i 1995. g. kada je došlo do velikog pada dolara u odnosu na jen. Mnogi ekonomisti su očekivali da će učešće američkog dolara u svetu opasti dramatično, naročito u azijskim zemljama i da će azijske privrede prebaciti svoje devizne rezerve iz dolara u jen. Međutim, do ovoga nije došlo.

Nakao procenjuje da je dominantna valuta u Aziji bio i ostao američki dolar. Najveće transakcije između regionalnih ne-USD valuta se ostvaruju putem posredničke uloge dolara, što ukazuje na vrlo slab razvoj direktnih deviznih tržišta bez ove valute. Na deviznim tržištima u A-P regionu glavna trgovinska valuta je dolar, a ne jen, čak i na Tokijskoj berzi. Dominantna pozicija ključne valute je još uvek okupirana od strane dolara. Jen nema takvu funkciju. Štaviše, postoji malo verovatnoće da će neka druga valuta zameniti dolar kao svetska rezervna valuta do 2020. g.

1.4 Udruženje zemalja Jugoistočne Azije - ASEAN

Proces jačanja međusobne saradnje zemalja Jugoistočne Azije pokrenut je početkom 60-tih godina. Udruženje zemalja Jugoistočne Azije - ASEAN, stvoreno 1967. g. je do sada najuspešnija azijska šema integracije i saradnje.

²²⁵ Nakao S. (1997) Booming Asia Reconsidered. // *Osaka City University Economic Review (ER)*. - Osaka, Vol. 32, No 1-2 - s. 72.

Tabela 3. ASEAN: IZABRANI INDIKATORI, 2011

Zemlja	Ukupno površina	Ukupno stanovništvo	Gustina naseljenosti	Godišnji rast stanovništva	BDP po tekućim cenama	BDP p/c po tekućim cenama		Robna trgovina			Priliv SDI	
	km ²	000	po km ²	%	mil. USD	USD	USD PPP	Izvoz mil. USD	Uvoz mil. USD	Ukupno mil. USD	mil. USD	mil. USD
Brunej Darusalam	5.765	422,7	73	2,0	16.359,6	38.702,5	52.059,0	12.362,3	2.460,0	14.822,3	625,4	1.208,3
Kambodža	181.035	14.521,3	80	1,5	12.766,2	879,1	2.287,4	6.710,6	6.133,6	12.844,1	782,6	891,7
Indonezija	1.860.360	237.670,7	128	1,5	846.821,3	3.563,0	4.736,0	203.496,7	177.435,6	380.932,3	13.770,9	19.241,6
Laos	236.800	6.385,1	27	2,1	8.163,3	1.278,5	2.824,5	1.746,5	2.209,4	3.955,9	332,6	300,7
Malezija	330.252	28.964,3	88	0,2	287.922,8	9.940,6	15.955,2	228.179,1	187.542,8	415.721,9	9.155,9	12.000,9
Mjanmar	676.577	60.384,0	89	1,0	52.841,5	875,1	1.393,4	8.119,2	6.805,9	14.925,1	450,2	n.p.
Filipini	300.000	95.834,4	319	1,9	224.337,4	2.340,9	4.288,8	48.042,2	63.709,4	111.751,6	1.298,0	1.262,0
Singapur	714	5.183,7	7.257	2,1	259.858,4	50.129,9	60.744,4	409.443,5	365.709,1	775.152,6	48.751,6	63.997,2
Tajland	513.120	67.597,0	132	0,4	345.810,8	5.115,8	8.906,8	228.820,7	230.083,6	458.904,4	9.111,6	7.778,1
Vijetnam	331.051	87.840,0	265	1,0	123.966,9	1.403,3	3.439,6	95.365,6	104.216,5	199.582,1	8.000,0	7.430,0
ASEAN	4.435.674	604.803,1	136	1,3	2.178.148,1	3.601,4	5.580,7	1.242.286,4	1.146.305,9	2.388.592,3	92.278,6	114.110,6

Izvor: ASEAN Finance and Macro-economic Surveillance Unit Database, ASEAN Merchandise Trade Statistics Database, ASEAN Foreign Direct Investment Statistics Database.
n.p. - podatak nije raspoloživ u publikaciji

Danas još uvek postoje značajni ekonomski dispariteti između originalnih i novih članica. U Bruneju i Singapuru BDP p/c iznosi preko 50.000 USD, a u Mjanmaru svega 875 USD. Kako ističe Kurlantzick, sa proširenjem članstva na Kambodžu, Laos, Mjanmar i Vijetnam ASEAN je prešao sa dvostepene na trostepenu regionalnu strukturu obuhvatajući visoko, srednje i niskodohodovne zemlje. U pogledu veličine stanovništva, zemlje regiona su vrlo različite. Na jednom ekstremu, Indonezija je četvrta zemlja na svetu (240 mil. stanovnika), dok Brunej ima ukupno stanovništvo manje od pola miliona stanovnika. Postoje takođe drugi izvori velike raznolikosti između članica. Dominantna religija u Indoneziji i Maleziji je islam, na Tajlandu budizam, na Filipinima katolicizam, dok je Singapur eklektično društvo. Kolonijalno iskustvo ASEAN zemalja je različito - Holandija, Britanija, Španija i SAD, sa Tajlandom kao izuzetkom.

ASEAN članice su se dugo smatrale međusobno ekonomski konkurentnim, sa sličnom proizvodnom strukturom, i privredama zasnovanim na poljoprivredi i ekstraktivnim granama, uz obilje jeftine radne snage.

Zbog socijalne i političke raznolikosti, i ekonomske konkurentnosti nije iznenađujuće da je koncept ASEAN-a kao ekonomski integrisane grupacije bio primljen sa velikom dozom skepticizma. Mnogo godina je ASEAN više delovao kao politička nego kao ekonomska grupacija, jer su članice imale potrebu da se grupišu da bi postigle potrebnu pregovaračku snagu u odnosu na druge grupacije kao što su EU i NAFTA. Dalje, kada su ASEAN članice otpočele sa stvaranjem zone ekonomske saradnje, one su prihvatile pristup *proizvod-po-proizvod*, odnosno ono što je *The Economist* nazvao *saradnja à la carte*. Takođe, tendencija ASEAN članica da pojedinačno saraduju sa trgovinskim partnerima izvan grupacije je dovela do utiska da "ASEAN nije jedinstveno tržište, već za sve namene i svrhe šest odvojenih nacionalnih tržišta..."²²⁶ Pored toga, Indonezija je sprovodila svoje *liderstvo* taktikom *podeli i vladaj*, plašeći druge članice ekonomskom dominacijom Singapura. Generalno, "većina ASEAN članica, zbog natprosečnog privrednog rasta, nije osećala potrebu za unapređenjem međusobne saradnje. Manje razvijene

²²⁶ Weatherbee D. E. (1995) The Foreign Policy Dimensions of Subregional Economic Zones // *Contemporary Southeast Asia*, Singapore, Vol. 16, No 4 - s. 421.

zemlje su gajile rezerve u pogledu čvršće integracije, jer su se plašile da slobodna trgovina može značiti kolaps domaćih *infant* industrijskih sektora, rast nezaposlenosti i pogoršanje platnobilansnih pozicija... ".²²⁷

Iako je ASEAN zaključio preferencijalne trgovinske sporazume, koordinisano osnivao regionalne industrijske fabrike velikog obima proizvodnje, podstakao regionalna zajednička ulaganja privatnih preduzeća i finansijsku saradnju, ipak, kako ističu Balassa i Noland, do sada je učinjen mali napredak u ovim oblastima. Dugo vremena su carinska smanjenja bila dosta spora i mala sa brojnim izuzecima; stvaranje trgovine zanemarljivo; unutar-ASEAN trgovina niska. Kako navode Balassa i Noland, "možda je najveće dostignuće ASEAN-a na ekonomskom polju njegova funkcija kao grupe za pritisak u trgovinskim pregovorima sa industrijskim zemljama i GATT-om".²²⁸

U domenu industrijske saradnje bila su razvijena tri osnovna instrumenta, od kojih je svaki stvoren kao supstitut prethodnog pristupa koji je doživeo neuspeh. Prvi instrument, poznat kao tzv. ASEAN Industrijski projekti - AIPs, je iniciran 1976. g. Nijedan nije bio primenjen pošto se nije mogao postići sporazum o monopolskim pravima koje bi tražili takvi regionalni industrijski sektori. Kao supstitut, bila je lansirana 1981. g. ASEAN Šema industrijske saradnje - AICs, ali ni ona nije nikada bila primenjena. Treća i najmanje ambiciozna šema su bila ASEAN Industrijska zajednička ulaganja - AIJVs, uvedena 1983. g, u kome su najmanje dve zemlje članice trebalo da imaju većinu vlasništva da bi se mogle kvalifikovati za preferencijalni tretman. Sveukupno, rezultati industrijske saradnje u okviru ASEAN-a su bili obeshrabrujući.

U domenu finansijske saradnje treba istaći da su, nakon azijske finansijske krize krajem 90-tih godina, nekoliko ASEAN članica, kao i Japan i druge azijske zemlje predložile 2000. g. da Azija stvori sopstvene rezerve. Rezultirajuća *Čan Mai inicijativa* - CMI je uspostavila pul deviznih rezervi članica ASEAN+3 (ASEAN zemlje + Kina, Japan i R. Koreja) u cilju ublažavanja njihove ranjivosti na priliv stranog kapitala, špekulacije i zaraze ukoliko dođe do pada valute jedne članice. Inicijativa je od tada sazrela i dostigla nivo aranžmana multilateralnih valutnih svopova koji uključuje američki dolar, a članstvo se proširilo uključivši Hong Kong. Iako je ekonomska efikasnost CMI i dalje predmet debate, većina analitičara veruje da je simbolični efekat inicijative od velike vrednosti u povećanju poverenja u likvidnost azijskih banaka. Godine 2012. članice su se složile da povećaju rezerve na 240 mlrd. USD. Iako se samo 20% trenutno raspoloživih sredstava može koristiti bez povezivanja sa zajmovima MMF-a, zabrinutost zbog evropske dužničke krize je podstakla raspravu među ASEAN+3 članicama o povećanju ovog procenta na 30% 2012. g. i 40% 2014. g.

U domenu trgovine je 1977. g. bio potpisan Sporazum o ASEAN Aranžmanima o preferencijalnoj trgovini - PTA. PTA je predstavljao prvo veliko obavezivanje od strane svih ASEAN članica na liberalizaciju unutarregionalne trgovine. Za razliku od drugih aranžmana o preferencijalnoj trgovini između ZUR, PTA nije imao specifične ciljeve, odnosno formiranje zone slobodne trgovine ili carinske unije do određenog datuma. Odobravanje carinskih preferencijala je inicijalno bilo ostvareno na bazi bilateralne *proizvod-po-proizvod* razmene 20 proizvoda (zatim 21 proizvod) izabranih na osnovu matričnog pristupa i 50 proizvoda izabranih

²²⁷ Gajinov D. (2000) ASEAN kao okvir privrednog razvoja i ekonomske integracije zemalja Jugoistočne Azije. // *Ekonomski signali* - Beograd, - br. 10. - s. 57.

²²⁸ (1994) *Manufactured Exports of East Asian Industrializing Economies: Possible Regional Cooperation* / Shu-Chin Yang, ed. - Armonk (N.Y.); London: Sharpe - XII, s. 27.

na bazi dobrovoljnog pristupa. Godine 1976, procena vrednosti unutar-ASEAN uvoza po preferencijalnim uslovima je iznosila 47 mlrd. USD, što je bilo manje od 2% ukupne unutar-ASEAN trgovine i nešto više od 12% ukupnog uvoza.

Nakon 1980. g. lideri ASEAN-a su usvojili ozbiljniji pristup liberalizaciji trgovine i umesto dobrovoljnog proizvod-po-proizvod pristupa prihvatili efikasniji *sveobuhvatni* pristup. Inicijalno, bilo je odobreno sveobuhvatno smanjenje carina od 20% za više od 6.000 proizvoda sa unutarregionalnom trgovinskom vrednošću manjom od 50.000 USD. *Plafon* je nakon toga podignut na 500.000 USD, zatim 1 mil. USD i 10 mil. USD 1982. g. Konačno, 1984. g. ministri spoljnih poslova ASEAN-a su odobrili primenu smanjenja carina od 20% do 25% za sve proizvode sa uvoznom vrednošću većom od 10 mil. USD, što je ustvari uklonilo plafon. Od juna 1986. g. PTA je obuhvatio 12.647 proizvoda. Iako su sukcesivna povećanja plafona omogućila da PTA obuhvati više proizvoda bez glomaznih pregovora, velika *lista izuzetaka* (osim Singapura) je nastavila da ograničava ekspanziju unutar-ASEAN trgovine. Na proizvode sa liste izuzetaka je otpadalo 25% svih proizvoda na Filipinima, 39% u Maleziji, 54% u Indoneziji i 63% na Tajlandu. Štaviše, postojala je opšta tendencija da se procenat *izuzetih* proizvoda povećava sa nivoom vrednosti uvoza. Stoga je bilo preduzeto *reformisanje* PTA u pogledu broja obuhvaćenih proizvoda (50% vrednosti ili 90% svih proizvoda) i visine smanjenja carina (sa 25% na 50%). Lista izuzetaka je bila ograničena na 10% svih proizvoda.

Pre osnivanja ASEAN-a, učešće unutarregionalne trgovine u ukupnoj trgovini članica je bilo na relativno niskom nivou (15% 1950. g. i 21,7% 1960. g.). Tokom funkcionisanja ove grupacije unutar-ASEAN trgovina je doživljavala značajne promene: izražena kao učešće u ukupnoj ASEAN trgovini u periodu od 1967. g. - početak 70-tih godina kretala se između 12% i 15%, da bi 1990. g. dostigla 18,5%.

Januara 1992. g. je doneta odluka o uspostavljanju ASEAN Zone slobodne trgovine - AFTA, čiji je strateški cilj povećanje konkurentne prednosti zone ASEAN-a kao jedinstvene proizvodne jedinice. AFTA podrazumeva uklanjanje carinskih i necarinskih barijera unutar-ASEAN trgovini industrijskim proizvodima, uključujući kapitalna dobra i prerađene poljoprivredne proizvode, ali isključujući poljoprivredne sirovine i usluge. Glavni mehanizam AFTA-e je primena zajedničke spoljne preferencijalne carine - CEPT, koja je do 2008. g. trebalo da se kreće u rasponu od 0 do 5%. U proseku je u CEPT šemu bilo uključeno 87% proizvoda (74-98% za pojedine zemlje). CEPT je 2010. g. zamenjen ASEAN Sporazumom o robnoj trgovini - ATIGA.

Na V Samitu ASEAN-a 1995. g. usvojena je Agenda o tešnjoj ekonomskoj integraciji, koja je ubrzala rok za realizaciju AFTA-e sa prvobitnih 15 na 10 godina i uključila poljoprivredne sirovine u CEPT šemu. Liberalizacija trgovine je obuhvatila oko 20% carinskog univerzuma (1980. g. bilo je obuhvaćeno svega 2%). Kao i 1992. g., CEPT je podelila proizvode u 2 kategorije: *fast-track* proizvodi (smanjenje carina do 2000. g.) i *normal-track* proizvodi (smanjenje carina do 2003. g.). Nakon krize 1997-1998. g. lideri ASEAN-a su skratili rok za smanjenje carina na 2002. g. Proizvodi koji su privremeno ostali van CEPT-AFTA šeme su oni koji su se nalazili na *listi visoko osetljivih proizvoda*, a trajno oni na *listi opštih izuzetaka*. Prva lista sadrži neprerađene poljoprivredne proizvode kojima je dat rok do 2010. g. za smanjenje carina na nivo od 0-5% (2013. g. za Vijetnam, 2015. g. za Laos i Mjanmar, i 2017. g. za Kambodžu). Proizvodi sa liste opštih izuzetaka su oni koji se odnose na državnu bezbednost, život i zdravlje ljudi, životinja i biljaka, i slično.

Od 1993. do 1997. g. učešće unutarregionalne trgovine u ukupnoj je poraslo sa 20% na 25%, odnosno u apsolutnom iznosu sa 43,3 mlrd. USD na 84,4 mlrd. USD. Kako ističe Pangestu, unutar-ASEAN trgovina je krajem 90-tih godina i dalje predstavljala mali deo ukupne trgovine svake od ASEAN zemalja, a veliki deo se pripisuje singapurskoj slobodnoj trgovini.

Godine 1997. usvojena je ASEAN Vizija 2020. g. kojom je predviđeno stvaranje stabilnog i konkurentnog ASEAN Ekonomskog regiona, sa slobodnim protokom robe, usluga, investicija, kapitala, i uravnoteženim privrednim razvojem i smanjenjem ekonomsko-socijalnih dispariteta.

Velika prekretnica u razvoju ASEAN-a je nastupila 1.1.2002. g., kada je prvih 6 članica konačno izvršilo smanjenje carina na nivo od 0-5% za više od 99% proizvoda koji su predmet međusobne trgovine, što je dovelo do povećanja unutarregionalne trgovine.

Novije članice ASEAN-a (Kambodža, Laos, Mjanmar i Vijetnam) nisu daleko zaostale u primeni CEPT obaveza, jer je gotovo 80% njihovih proizvoda prebačeno na pozitivnu listu. Od ovih proizvoda, na oko 66% se već primenjuju carine u rasponu od 0 do 5%. Vijetnam je do 2006. g. spustio carine za proizvode na pozitivnoj listi na ne više od 5%, Laos i Mjanmar su to učinili 2008. g., a Kambodža 2010. g.

Krajem 2003. g. carina za celu grupaciju je spuštена na 0% za 40,9% carinskih pozicija. Međutim, budući da ovi proizvodi imaju visoko učešće u unutar-ASEAN trgovini (78,7%), to znači da je blizu 80% ukupnog unutar-ASEAN uvoza 2003. g. imalo kompletno eliminisane carine. Prosečna carinska stopa u unutar-ASEAN trgovini se od 1993. g. kada je iznosila 12,76% smanjila 1999. g. na 4,48%, da bi 2008. g. dostigla nivo od 2,3%.

Članice ASEAN-a su takođe rešile da deluju na eliminaciji različitih necarinskih barijera. Kako navodi Goeltom-ova, one još uvek postoje, usprkos uvođenju drugih mera liberalizacije trgovine kao što su eliminacija kvantitativnih ograničenja, eliminacija necarinskih barijera i harmonizacija carina. Slično tome, još uvek se primećuju različita ograničenja stranim uslugama.

Prema podacima EASCAP-a, unutar-ASEAN trgovina je 2012. g. dostigla nivo od 1.595 mlrd. USD (učestvujući u ukupnoj trgovini članica sa 25%), što predstavlja povećanje u odnosu na prethodne godine: 202 mlrd. USD 1990. g., 414 mlrd. USD 2000. g. i 1.314 mlrd. USD 2010. g.

Iako je ASEAN najavio formiranje *ekonomske zajednice* - AEC do 2015. g., uključujući stvaranje jedinstvenog tržišta i proizvodne osnovice, verovatno neće doći do realizacije tog cilja. Među razlozima možemo navesti sledeće: ekonomska zajednica zahteva da sve članice ASEAN-a primene AFTA-u. Do 2010. g., samo je 5 originalnih članica + Brunej u potpunosti primenilo odredbe AFTA-e. Takođe, još uvek nije jasno koji će oblik uzeti AEC: da li *zonu slobodne trgovine plus* aranžman koji uključuje neke elemente zajedničkog tržišta (znači bez zajedničke spoljne carine) ili *zajedničko tržište minus* aranžman koji ima za cilj stvaranje potpuno integrisanog tržišta, ali sa oblastima za koje članice zadržavaju pravo da odlože dalju integraciju za kasnije.

ASEAN karakteriše aktivna subregionalna i regionalna saradnja. U okviru ASEAN+x ili ASEAN + 1 FTA formule potpisani su trgovinski sporazumi sa Japanom (2003. g.), Kinom (2004. g.), R. Korejom (2005. g.), i Australijom, N. Zelandom i Indijom (2009. g.). Grupacije ASEAN+3 i ASEAN+6 su pozicionirale ASEAN kao vodeći glas u azijskoj integraciji.

Neformalni ASEAN+3 (odnosno ASEAN + Kina, Japan i R. Koreja) de facto predstavlja ponovno lansiranje predloga Malezije o EAEC-u od strane ASEAN-a. Grupacija je uspostavljena 1997. g. i institucionalizovana 1999. g. Za razliku od drugih regionalnih grupacija koje imaju

čvršću strukturu, saradnja u okviru ASEAN+3 se do sada odvijala brže za finansijska nego za trgovačka pitanja. Godine 2005. stvoren je *formalni Istočnoazijski Samit* - EAS, koji je uključio sve članice ASEAN+3, kao i Indiju, Australiju i Novi Zeland, odnosno ASEAN+6. Članstvo EAS-a se 2011. g. povećalo na 18 zemalja uključivši SAD i Rusiju. Uspostavljanjem EAS-a, status ASEAN+3 je postao nejasan. Takođe, pojavilo se neslaganje među članicama u pogledu toga da li EAS ili ASEAN+3 treba da budu osnova iz koje će nići buduća *Istočnoazijska zajednica* - EAC. Na predlog Kine doneta je odluka da se formiranje EAC ostvari putem koncentričnih krugova, pri čemu je ASEAN u centru, ASEAN+3 predstavlja prvi, a EAS sledeći krug. Japan je 2009. g. predložio koncept ekonomske zajednice koja uključuje članstvo EAS i koja se fokusira na političke veze, pri čemu je zajednička valuta *vrlo dalek cilj u budućnosti*. Kasniji sastanci ASEAN+3 i EAS nisu preciznije pojasnili ulogu ili oblik koji bi EAC trebalo da ima.

Mnogi autori smatraju da grupacije ASEAN+3 i ASEAN+6 mogu biti izvor velikih problema za odnose unutar regiona. Prvo, zato što im nedostaje bilo koja značajnija institucionalizacija van ASEAN-ovih 10 ključnih članica. Iako je ASEAN zaključio sporazume o slobodnoj trgovini sa Kinom, R. Korejom i Japanom, trgovinski sporazumi između ova tri aktera ne postoje. Ovo stvara segmentiran trgovinski blok koji ne vodi ni integraciji, niti sveobuhvatnoj slobodnoj trgovini. Drugo, postoje predlozi za ASEAN+8 koji bi uključio SAD i Rusiju u želji da se uključe rastući interesi za region ovih zemalja. Iako ASEAN+8 predstavlja zadiranje u funkcije APEC-u, on isključuje Kanadu i zemlje LA, i narušava realizaciju azijskopacifičke zone slobodne trgovine. Kina je bila obazriva u pogledu svojih prioriteta u domenu trgovinskih sporazuma, ali je očigledno da favorizuje ASEAN+3 radi održavanja svog uticaja. S druge strane, Japan daje prioritet ASEAN+6 u odnosu na ASEAN+3.

Kina se od *malog* trgovinskog partnera tokom 90-tih godina razvila u *najvećeg* trgovinskog partnera ASEAN-a na koga otpada 25% ukupne unutarregionalne trgovine. ASEAN i Kina su stvorili najveću zonu slobodne trgovine do danas u Aziji. Isprva je sporazum bio sličniji Okvirnom sporazumu o trgovini i investicijama - TIFA. Nakon potpisivanja, ugovor je stupio na snagu sektor po sektor. Međutim, neke članice su protestovale zbog brzog potpisivanja sporazuma sa Kinom, jer je Kina dampingovala proizvode ASEAN članica i podigla nekarinske barijere na ASEAN izvoz.

SAD, koje su posvećivale malo pažnje ASEAN-u poslednjih godina, su promenile stav potpisivanjem Ugovora o prijateljstvu i saradnji - TAC, i radom na Okvirnom sporazumu o trgovini i investicijama između ASEAN i SAD (TIFA). Iako su SAD pokazale interes za prisustvom u EAS, ostale su neodlučne u pogledu obavezivanja drugom regionalnom forumu u kome bi imale malo uticaja.

Sveukupno, bilateralni i plurilateralni ugovori ASEAN-a pokazuju da lideri grupacije smatraju da se budući dobici u liberalizaciji trgovine mogu pre steći putem unutarazijske saradnje nego pregovorima sa *paralizovanim* Zapadom o čemu svedoči činjenica da se i zapadne zemlje, kao što su SAD i Kanada, bore da se priključe trgovinskoj integraciji predvođenoj Azijom.

Spremnost ASEAN-a da potpiše sporazume o slobodnoj trgovini koji premošćavaju A-P region je pomogla da se Azija smesti na čelo svetske trgovinske liberalizacije, kao i da se podstakne liberalizacija trgovine u azijskim zemljama koje nisu članice ASEAN-a. Drugim rečima, otvorenost ASEAN-a ka ovim sporazumima je stvorila neku vrstu regionalne trke u ovom domenu.

1.5 Koncept otvorenog regionalizma

Koncept *otvorenog regionalizma* je bio artikulisan Prvom konferencijom PECC-a 1980. g. i Prvim ministarskim sastankom APEC-a 1989. g, kao ideal za budući razvoj ekonomskih odnosa u A-P regionu. Minimalna interpretacija otvorenog regionalizma implicira da on uključuje regionalnu liberalizaciju trgovine bez nanošenja štete drugim zemljama. Otvoreni regionalizam uključuje tržišnu integraciju, kao i integraciju koja je olakšana državnim politikom u meri u kojoj to ne uključuje diskriminaciju u odnosu na zemlje nečlanice. Otvoreni regionalizam je značajan za međunarodni sistem pre svega zbog svog doprinosa međunarodno orijentisanom privrednom rastu u regionu IA. Kako ističe Garnaut, koncept otvorenog regionalizma može, u principu, da pomiri proliferaciju regionalnih sporazuma sa multilateralnim sistemom, s tim što ipak postoji veliki korak između mogućnosti i realizacije.

Otvoreni regionalizam se razlikuje od *diskriminatornog* regionalizma, čije su tri alternativne forme carinska unija, zona slobodne trgovine i zona preferencijalne trgovine. Sa diskriminatornim regionalizmom, zvanične trgovinske barijere na granicama članica su niže za trgovinu sa članicama nego sa nečlanicama. Pojam otvorenog regionalizma je pejorativno bio opisivan kao *mantra* azijsko-pacifičke saradnje i *oksimoron*, budući da ga čine kontradiktorni koncepti otvorenosti i regionalizma. Međutim, kako ističe Garnaut, u A-P regionu otvoreni regionalizam ima precizno značenje: regionalna integracija bez diskriminacije u odnosu na nečlanice. U tom smislu se nacionalne barijere ne zamenjuju regionalnim, već nasuprot tome dolazi do konvergencije regionalizma i multilateralizma.

Ruggiero je istakao da postoje 2 interpretacije otvorenog regionalizma. "Prva se zasniva na pretpostavci da bilo koja zona preferencijalne trgovine može biti konzistentna sa zahtevima multilateralnog sistema. To bi značilo da takve zone mogu u isto vreme biti kompatibilne sa pravilima Svetske trgovinske organizacije (STO) i preferencijalne po svojoj prirodi, što znači da bi bile izuzetak od klauzule najpovlašćenije nacije koja je bazni princip multilateralnog sistema. ...Danas, sa proliferacijom regionalnih grupacija, izuzetak može postati pravilo i to bi značilo rizik kompletne promene sistema. Druga interpretacija... je prisutna u okviru APEC-a ili MERCOSUR-a. Po ovom scenariju, postepena eliminacija unutrašnjih barijera trgovini u okviru regionalne grupacije će biti primenjena po više ili manje istoj stopi i po istom rasporedu kao i smanjenje barijera u odnosu na nečlanice. To bi značilo da će regionalna liberalizacija biti generalno konzistentna ne samo sa pravilima STO, već takođe... sa principom najpovlašćenije nacije".²²⁹

Pomenute alternative vode ka vrlo različitim rezultatima. U prvom slučaju, to je podela sveta trgovine u dve ili tri međukontinentalne preferencijalne zone, pri čemu bi svaka imala sopstvena pravila i sopstvenu trgovinu unutar zone, ali sa spoljnim barijerama koje postoje između blokova. Druga alternativa teži postepenoj konvergenciji na bazi pravila i principa svih glavnih regionalnih grupa što vodi jednom globalno slobodnom tržištu sa međunarodno dogovorenim pravilima i disciplinom koje se primenjuju na sve.

Budući da jačanje regionalnih trgovinskih blokova može ugroziti multilateralna pravila, koncept otvorenog regionalizma može da pomiri ova kretanja sa održavanjem multilateralnog sistema. Trgovinska liberalizacija na nediskriminatornoj osnovi predstavlja drugi oblik otvorenog

²²⁹ Garnaut R. (1996) Open Regionalism and Trade Liberalization. / Institute for Southeast Asian Studies, Singapore & Allen & Unwin, Sidney - s. 3.

regionalizma. Saradnja u cilju promocije nediskriminatorne liberalizacije u određenom broju regionalnih privreda, jačanje političke podrške i ekonomskih koristi od liberalizacije u svakoj od njih je postala poznata kao *usaglašena unilateralna liberalizacija*. Usaglašen unilateralizam je 1995. g. bio prihvaćen kao glavni mehanizam putem kog privrede A-P regiona mogu dostići slobodnu i otvorenu trgovinu u regionu do 2010. ili 2020 g.

Azijskopacifička regionalna trgovinska liberalizacija je želela da izbegne diskriminaciju zbog 3 razloga. Prvo, ukoliko se region obaveže da funkcioniše u okviru pravila GATT-a i STOA, diskriminatorna zona slobodne trgovine mora da ispuni veliki broj obaveznih uslova za koje se smatra da praktično nisu dostižni za slobodnu trgovinu u okviru A-P regiona. Drugo, ključni trgovinski interesi A-P privreda se šire van APEC-a, naročito u Indokinu i Južnu Aziju, i u Rusiju. Konvencionalna zona slobodne trgovine bi uvela neželjene tenzije u trgovinske odnose sa ovim privredama. Treći proizilazi iz činjenice da trgovinska diskriminacija uvodi nepotrebne troškove zbog *odvraćanja trgovine*.

Tokom 80-tih godina i naročito od 1985. g, došlo je do ubrzanja unilateralne, nediskriminatorne liberalizacije trgovine u gotovo svim privredama A-P regiona (uključujući Kinu). Stoga Drysdale i Garnaut smatraju da je nediskriminatorna liberalizacija trgovine verovatnija u privredi koja je deo regiona u kome druge privrede liberalizuju trgovinu, nego u regionu država koje su u rastućoj meri orijentisane ka samima sebi. U ovom svetu se koristi od liberalizacije u svakoj zemlji šire istovremenom liberalizacijom drugih. U ovom svetu, *igra*, kako to formuliše MacMillan, regionalne trgovinske politike uzima oblik *zadovoljstva zatvorenika* za razliku od *igre dileme zatvorenika* koja je korišćena da definiše proces liberalizacije trgovine između RZ tokom poslednjih decenija. Karakterisanje *igre* trgovinskih pregovora kao *dileme zatvorenika* potiče iz činjenice da su GATT pregovori u praksi pošli od pretpostavke da je liberalizacija *koncesija*, čije uskraćivanje ima vrednost za zemlju članicu. Međutim, treba istaći da realnost sadrži elemente i *zatvorenikove dileme* i *zatvorenikovog zadovoljstva*.

Savet za pacifičku ekonomsku saradnju - PECC je razvio ideal o regionu slobodno trgujućih zemalja, uz izbegavanje diskriminacije između članica ili u odnosu na autsajdere. To je region rastućih privreda, koje smatraju da su one same glavni korisnici sopstvene liberalizacije, i da ukoliko ostali rastu brže putem mogućnosti koje potiču iz njihove liberalizacije to onda ne donosi nikakvu štetu.

S druge strane, NAFTA oblik regionalizma de facto zagovara da će sporazumi biti otvoreni za bilo koju privredu koja učini recipročna obavezivanja. Za SAD je to politički realnije, zato što velike privrede ne tolerišu da se koristi od njihove liberalizacije prošire na zemlje koje nisu učinile recipročne *koncesije*, a takođe bolje za slobodnu trgovinu, zato što će to ohrabriti ili naterati veći broj zemalja da smanji svoju zaštitu.

1.6 Azijskopacifička ekonomska zajednica - APEC

Azijskopacifički forum za ekonomsku *saradnju* (APEC) je formiran 1989. g. Usprkos finansijskoj krizi 1997-1998. g., APEC je danas naj snažnija integraciona grupacija u svetu. Između članica APEC-a postoji viši intenzitet trgovine nego unutar EU. Sastoji se od 21 zemlje članice, sa stanovništvom koje broji više od 2,7 mlrd. ljudi (48% svetskog) i ukupnim BDP-om od oko 42.000 mlrd. USD, što znači da na ovu regionalnu grupaciju otpada 53% svetskog BDP-a, kao i 49% svetske trgovine (2013. g.). Između članica postoje velike razlike (Tabela 4).

Tabela 4. EKONOMSKI INDIKATORI PRIVREDA ČLANICA APEC-a

Članica/godina pridruženja	Površina (000 km ²)	Stanovništvo ^a (mil.)	BDP ^b (mlrd. USD)	BDP p/c ^c (USD)	Izvoz ^d (mil. USD)	Uvoz ^e (mil. USD)
Australija (1989)	7.682	20	1.505,3	64.863	251.700	239.700
Brunej Darusalam (1989)	6	0,4	16,2	39.942	12.750	2.610
Kanada (1989)	9.971	32	1.825,1	51.989	458.700	474.800
Čile (1994)	757	16	276,9	15.775	77.940	74.860
Kina (1991)	9.561	1.307	9.181,4	6.747	2.209.600	1.950.400
Hong Kong (1991)	1	7	273,6	37.777	486.100	487.400
Indonezija (1989)	1.904	223	870,3	3.509	178.900	178.500
Japan (1989)	378	128	4.901,5	38.491	697.000	830.600
R. Koreja (1989)	99	50	1.221,8	24.328	557.300	514.200
Malezija (1989)	333	25	305,0	10.547	230.700	181.600
Meksiko (1993)	1.973	107	1.258,5	10.629	370.900	370.800
Novi Zeland (1989)	271	4	181,3	40.481	37.840	37.150
Papua Nova Gvineja (1993)	463	6	16,0	2.272	5.392	3.547
Peru (1998)	1.285	28	206,5	6.674	41.480	41.110
Filipini (1989)	300	83	272,0	2.790	47.450	61.490
Rusija (1998)	17.075	143	2.118,0	14.818	515.000	334.700
Singapur (1989)	1	4	295,7	54.775	442.900	217.800
Tajvan (1991)	36	23	489,2	20.930	305.800	268.800
Tajland (1989)	513	64	387,1	5.674	229.100	434.900
SAD (1989)	9.373	298	16.799,7	53.101	1.575.000	2.299.000
Vijetnam (1998)	331	84	170,6	1.901	128.900	114.300

Izvor: APEC. 2013. Outcomes and Outlook 2012-2013, Singapore; IMF 2013; The APEC Region Trade and Investment 2013; UN World Population Prospects (2004 Revision); WTO Trade Organization Data.
^a Procjene za 2005. g. ^{b,c} Podaci iz 2013. g. ^{d,e} Procjene za 2013. g.

U geografskom izrazu, postoje zemlje sa izuzetno velikom površinom kao što su Rusija, Kanada, Kina i SAD. Na drugom ekstremu, postoje privrede koje su samo gradovi kao što su Singapur i Hong Kong. Velike razlike postoje u broju stanovnika, nivou BDP-a, BDP p/c i trgovine, a da ne pominjemo razlike u kulturološkom zaleđu, jeziku i istoriji. U okviru geografskih ograničenja APEC-a, treba podvući činjenicu da od 21 članice nešto više od polovine su zemlje IA, dok su s druge strane uključene 1 evropska zemlja, 3 zemlje Jugozapadnog Pacifika i 5 zemalja sa Američkog kontinenta.

APEC je trebalo da predstavlja neformalni forum za dijalog, zasnovan pre na neformalnim nego obavezujućim sporazumima, bez formiranja trgovinskog bloka. Stoga je do 1994. g. APEC karakterisala prilično labava organizacija (što je bio uslov da članice ASEAN-a uzmu učešća u APEC-u). Učešće je trebalo da bude slobodno, na osnovu *outward-looking* saradnje, uz promovisanje regionalne trgovinske liberalizacije, poštovanje principa GATT-a bez nanošenja štete drugim privredama, odnosno uz poštovanje principa otvorenog regionalizma.

Yamazawa je pisao o APEC-u kao *otvorenoj ekonomskoj asocijaciji*: *otvorenoj* u smislu funkcionisanja na način da jača multilateralnu ulogu i institucije, i da smanjuje barijere trgovini kako u okviru regiona, tako i sa ostatkom sveta; *ekonomskoj* u smislu eksplicitnog izbegavanja pitanja sigurnosti; i *asocijaciji* u smislu nepriklanjanja stvaranju međunarodnog autoriteta ili obavezujućih sporazuma ili pregovora o pitanjima koja nisu podesna za voljni sporazum svih strana.

Na Ministarskom sastanku u Sijetlu 1993. g. preporučeno je APEC bude preimenovan u Azijsko-pacifičku ekonomsku zajednicu. U tom smislu, APEC predstavlja proces međudržavne azijsko-pacifičke ekonomske saradnje, čiji je cilj očuvanje, jačanje i proširenje azijskopacifičke ekonomske zajednice. “Asimetrija pristupa širom Pacifika nosi dve velike praktične implikacije za realizaciju APEC obaveza u domenu slobodne trgovine. Prvo, uspeh će zavisiti od kontinuirane značajne liberalizacije trgovine u zapadnopacifičkim privredama, tako da SAD mogu da vide svoju buduću liberalizaciju kao recipročni korak koji je već učinjen negde drugde. Drugo, uspeh je mnogo verovatniji ako se obavezivanjima APEC-a pridruže drugi, naročito EU, tako da se severnoamerička liberalizacija u okviru APEC-a posmatra u okviru šireg reciprociteta”.²³⁰

APEC je 1994. g. na Samitu u Bogoru transponovao viziju *otvorenog trgovinskog sistema* u vrlo ambiciozan cilj *slobodne trgovine i investicija* u regionu do 2010. g. za razvijene članice, odnosno 2020. g. za članice koje su u procesu razvoja. Međutim, u okviru A-P regiona, postoji duboka i principijelna podela u pogledu odgovarajućeg i preciznog sadržaja *slobodne trgovine*, trgovinske politike prema trećim zemljama, kao i praktičnosti i poželjnosti različitih sredstava i brzine napretka ka slobodnoj trgovini. Takođe, treba istaći da nije bila definisana razlika između RZ i ZUR, da je Malezija dodala Deklaraciji napomenu da datum 2020. g. nije obavezujući, kao i da su Japan i R. Koreja bili nezadovoljni zbog isključivanja poljoprivrede iz APEC-ovih agendi. Australija i SAD su želele da smanjenje carina u okviru APEC-a ide dalje i brže od onih koja su već dogovorena u okviru GATT-a, dok su Japan i Tajland želeli da STO odredi brzinu. Naročito je Japan naglasio da liberalizacija ne sme da nanese štetu siromašnijim članicama APEC-a. Ipak, *ciljevi iz Bogora* su se zasnivali pre na individualnim ili nacionalnim planovima akcije nego na rigidnom cilju koji bi se primenio na sve članice (*princip usaglašenog unilateralizma*), kao i na koncesijama u vidu smanjenja trgovinskih barijera prema svim zemljama, a ne samo članicama APEC-a (*princip otvorenog regionalizma*).

Karakteristika liberalizacije trgovine u A-P regionu je da je ona pretežno bila unilateralna, preduzeta zato što je svaka zemlja procenila da je to u najboljem interesu njenog sopstvenog razvoja. Liberalizacija trgovine je ovim privredama donela korist, ali je takođe povećala koristi od liberalizacije u drugim zemljama. U tom smislu je ovakav pristup “liberalizaciji trgovine u oštrom kontrastu sa duhom trgovinskih pregovora ... u GATT-u. U GATT-u se liberalizacija trgovine posmatra kao koncesija, koja se daje jedino u odgovoru na analogne *koncesije* od strane drugih. Rezultat su formalni i na silu sprovodljivi sporazumi, i dugi i spori pregovori ...”.²³¹

Pod sintagmom *liberalizacija u cilju slobodne i otvorene trgovine u regionu*, umesto sintagme *slobodna trgovina*, neki podrazumevaju da sporazum *nije vezujući* i (obavezujući). Drugi autori smatraju da je neobavezujući karakter APEC-ovih odluka implicitan u samom procesu APEC-a. Međutim, ove reči *de facto* znače uspostavljanje novog cilja u vidu slobodne trgovine u odnosima svake zemlje sa svakom drugom članicom APEC-a. Budući da je zaštita poljoprivrede visoka po svetskim standardima u Japanu, R. Koreji i na Tajvanu, a zaštita industrije još uvek značajna u Kini i JIA, za Japan, R. Koreju i Tajvan je bio veliki korak da najave cilj slobodne trgovine u poljoprivredi, kao i za SAD da se obavežu na kretanje ka

²³⁰ (1995) Multilateral Activities in South East Asia / Institute for National Strategic Studies. Pacific Symp.; Ed. by Everett M.W., Sommerville M.A. - Fort Lesley J. Mc. Nair; Wash.: Nat. Defense Univ. Press. - XV, s. 142.

²³¹ Garnaut R. (1996) Open Regionalism and Trade Liberalization. / Institute for Southeast Asian Studies, Singapore & Allen & Unwin, Sidney - s. 140.

slobodnoj trgovini sa Kinom. Realnost je da ne postoje izgledi za formalnu, obavezujuću APEC zonu slobodne trgovine koja može izdržati test člana 24, i u formi koja je prihvatljiva u zemljama IA i SAD.

Neki autori tvrde da bi diskriminatorna liberalizacija obezbedila jače podsticaje za autsajdere za ulazak u novu rundu multilateralnih pregovora. Međutim, to nije značajna prednost: APEC treba da što više unapređuje nediskriminatornu liberalizaciju u nastupajućem periodu, a zatim da kompletira kretanje ka slobodnoj trgovini u kontekstu globalnih pregovora u okviru pokroviteljstva STO. Najznačajnije od svega je da nediskriminatorna liberalizacija osigurava da će APEC liberalizacija trgovine biti konzistentna sa GATT-om u duhu, praksi i zakonski.

Na Samitu APEC-a u Osaki 1995. g. formulisan je cilj kompletno slobodne trgovine, uključujući i neformalne sporazume i primenu MFN principa, umesto diskriminacije u okviru člana 24 GATT-a. U svakom slučaju, formalno i obavezujuće kompletiranje slobodne trgovine, uključujući plan i raspored smanjenja zaštite u okviru člana 24 GATT-a, jednostavno nije sprovodljivo ni na jednoj strani Pacifika. Ono nije sprovodljivo u Istočnom Pacifiku zato što SAD ne žele nove obaveze u domenu slobodne trgovine čvrstog karaktera, a najmanje sa Japanom i Kinom, kao ni u Zapadnom Pacifiku zato što se velike privrede (naročito Japan, Indonezija i Kina) čuvaju od krupnih eksperimenata u pogledu trgovinske diskriminacije.

Uspeh APEC-a je na kratak rok bio ograničen ekonomskom krizom u Aziji 1997-1998. g. i nespremnošću Japana da otvori svoje tržište, dok na dugi rok on zavisi od odnosa dve vodeće sile - Japana i SAD, kao i asimetričnog karaktera privreda njegovih članica.

Kada je APEC bio uspostavljen 1989. g., prosečna carinska stopa u regionu je iznosila 16,9%, da bi 2010. g. bila smanjena na 5,8%. Sledstveno tome, unutar-APEC robna trgovina je porasla sa 1.700 mlrd. 1989. g. na 9.900 mlrd. 2010. g. i 11.000 mlrd. 2011.g, čineći 67% ukupne trgovine APEC članica. Istovetan trend je zabeležen i u trgovini uslugama.

Kako Calvert ukazuje, APEC je grupacija koja tek treba da obezbedi organizacionu imenicu koju bi pratila 4 prideva koja čine njegovo ime. Ono što drži zajedno takvu panpacifičku grupu, tvrdi on, je procena, ili bar prihvatanje, određenog imenitelja zajedništva u regionalnim ekonomskim interesima.

Mogućnost da APEC ostane relevantan faktor u A-P regionu je neizvesna. Prvo, na delu je razmnožavanje konkurentnih ekonomskih i političkih organizacija, i brojnih bilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini. Tu se ubrajaju predlozi o stvaranju Transpacifičkog partnerstva - TPP, Istočnoazijske zajednice - EAC i Azijsko-pacifičke zajednice - APC. Drugo, različitost članica APEC-a komplikuje proces pregovora. Različiti interesi i prioriteti, naročito između glavnih pacifičkih privreda, Kine, Japana i SAD, su doveli do konkurentnih vizija o ulozi APEC-a. Treće, spora primena ciljeva iz Bogora. Budući da je krajnji rok za slobodnu trgovinu i investicije između razvijenih članica APEC-a 2010. g. prošao bez ispunjenja tog cilja, trgovinska liberalizacija koja bi uključila sve članice do 2020. g. je blokirana i verovatno neće napredovati u bliskoj budućnosti. Konačno, svetska ekonomska recesija je smanjila interes za slobodnom trgovinom, terajući APEC da više vremena provodi u borbi protiv protekcionizma nego u promovisanju liberalizacije.

Sveukupno, možda je najvažnije da APEC ostvari konačan napredak ka većoj zoni slobodne trgovine u cilju uspešnog ostvarenja ciljeva iz Bogora. APEC se može osloniti na alternativne trgovinske sporazume što bi mu pomoglo da identifikuje bolja sredstva za liberalizaciju. Ako se TPP ili EAC razviju u važeću opciju za slobodnu trgovinu u A-P regionu, APEC bi lako mogao da iskoristi ove sporazume kao primer za dalju ekspanziju. Njegova jačina

leži u većoj institucionalizaciji u odnosu na ove dve druge grupacije, a takođe je od esencijalnog značaja široko članstvo tako da bi mogao da obezbedi potrebni zamajac za ostvarenje azijskopacifičke zone slobodne trgovine kao dugoročan cilj.

1.7 Inicijative o transpacifičkoj zoni slobodne trgovine

Rast privreda regiona IA i transpacifičke ekonomske međuzavisnosti, premeštanje svetske ekonomske moći iz Evrope i Atlantika ka IA i Pacifiku, kao i promenjen status Japana i SAD u svetskoj privredi su ohrabрили stvaranje novog fokusa u ekonomskim odnosima azijskopacifičkih privreda.

Drysdale i Patrick ističu da je ideja o zajednici zemalja A-P regiona, povezanih u određenom obliku regionalnim sporazumom, počela da se pojavljuje sredinom 60-tih godina, prvenstveno u poslovnim i akademskim krugovima. Soesastro navodi da je japanski predlog o Pacifičkoj zoni slobodne trgovine - PAFTA iz 1965. g., koja bi se sastojala od 5 razvijenih pacifičkih zemalja kao punopravnih članica i ZUR IA kao pridruženih članica, prvenstveno bio reakcija na formiranje EEZ. PAFTA je dovela do sazivanja Pacifičkog foruma za trgovinu i razvoj - PTDF 1968. g. i Saveta za pacifičku ekonomsku saradnju - PECC 1980. g.

Najznačajniji faktor koji je delovao protiv prvobitnog predloga o PAFTA-i su bili globalni interesi SAD koje nisu mogle da učestvuju u diskriminatornim regionalnim trgovinskim aranžmanima, jer bi to bilo nekompatibilno sa njihovim statusom u svetskoj trgovini u to vreme. Pored toga, nije bilo verovatno da bi ASEAN zemlje prihvatile članstvo u ovoj zoni usprkos privlačnosti slobodnog pristupa severnoameričkom i australoazijskom tržištu. S druge strane, isključenje ASEAN-a bi smanjilo prihode od pacifičke integracije i unazadilo proces liberalizacije trgovine u samim ASEAN privredama. Takođe, predlog o dužem periodu tranzicije za privrede koje se suočavaju sa većim teškoćama u primeni slobodne trgovine bi iznedrio nekoliko problema. Na primer, protivljenje SAD slobodnom ulasku kineskih ili indonežanskih proizvoda na bazi obećanja o recipročnosti koja bi usledila kasnije. Arndt ističe da su tzv. razvijene pacifičke zemlje ili *pacifička petorka* (SAD, Kanada, Australija, Novi Zeland i Japan) uključivale zemlje različite veličine i bez onog stepena integracije koji je potreban da se smanjivanje zaštitnih mera u okviru grupe učini politički i ekonomski ostvarljivim. Sve u svemu, PAFTA je bila nepoželjna čak i da je bila praktična mogućnost, zato što bi postavila barijere tržišnoorijentisanim reformama.

Međutim, do pacifičke integracije je ipak došlo uprkos stalnom političkom otporu, institucionalnim i pravnim barijerama trgovini i kretanju kapitala. Tokom vremena, neke barijere su smanjene, druge su bile iznova uvedene ili podignute, a mnoge su ostale. Rast pacifičke ekonomske integracije predstavlja impresivni primer *tržišne integracije*.

Kako ističe Garnaut, SAD su krajem 80-tih godina promenile trgovinsku diplomatiju zasnovanu na uslovnom MFN pristupu iznevši predlog o nekoj vrsti *zone slobodne trgovine* između SAD i zapadnopacifičkih zemalja. Američke sugestije nisu imale za cilj formiranje pacifičke zone slobodne trgovine već pre uspostavljanje bilateralnih poslovnih aranžmana između SAD i nekih zapadnopacifičkih zemalja na različitoj osnovi od, i odvojeno od, američkih bilateralnih odnosa sa Japanom. Za pacifičke zemlje, odnos između SAD i Japana je najznačajniji odnos. Opasnost je ležala u tome što su obe države zaključivale bilateralne ugovore koji su nanosili štetu trećim zemljama.

Oslanjanje na *specifični reciprocitet* kao vodeći princip je postajalo sve jače u SAD tokom ovog perioda. Specifični reciprocitet (koji se odnosi na brižljivo uravnoteženje koristi u

obračunima zemlja po zemlja i sektor po sektor) stoji nasuprot nesigurnim koristima od *difuznog reciprociteta* (koji je uzidan u GATT-ov sistem).

Jedan od mogućih odgovora na američki interes za posebnim trgovinskim odnosima sa različitim zapadnopacifičkim zemljama su bili pregovori za uspostavljanje pacifičke zone slobodne trgovine, koja bi uključila SAD, Kanadu i neke privrede Zapadnog Pacifika. Izuzetno visoka komplementarnost i ekonomske prednosti intenzivne zapadnopacifičke trgovine su povećavale verovatnoću da bi pacifička zona slobodne trgovine stvorila neto koristi za svoje članice i, iako u manjoj meri, za svet kao celinu. Međutim, teško je ignorisati verovatnoću da bi u pacifičkoj zoni slobodne trgovine proces pregovora i kompromisa favorizovao *odvraćanje trgovine* u odnosu na *stvaranje trgovine*.

U novijoj istoriji je priznavanje nepraktičnosti APEC zone slobodne trgovine dovelo do zagovaranja parcijalne PAFTA-e, odnosno zone slobodne trgovine između 21-x privreda gde x predstavlja broj privreda koje trenutno nisu u stanju da se obavežu na slobodnu trgovinu sa ostalim članicama APEC-a. Međutim, efekti parcijalne zone slobodne trgovine u kojoj bi x bio vrlo veliki broj ili koja isključuje Japan ili Kinu, ili Indoneziju ili ASEAN u celini, ili Severnu Ameriku bi bili loši za A-P ekonomsku zajednicu.

Jednu od najnovih inicijativa za liberalizaciju trgovine u A-P regionu predstavlja *Transpacifičko partnerstvo* - TPP, koje predstavlja proširenje Sporazuma P-4 (poznatog i kao Transpacifičko strateško ekonomsko partnerstvo) iz 2005. g. koji je povezo Singapur, Brunej, Novi Zeland i Čile u zonu slobodne trgovine. Krajem 2009. g. SAD su otpočele pregovore o proširenju P-4 koje je pored ove zemlje uključilo Peru, Australiju i Vijetnam. Kasnije su se pridružili Kanada, Japan, Malezija i Meksiko. Tajvan, R. Koreja, Tajland, Indija, Kostarika, Bangladeš, Indonezija, Filipini, Laos i Kolumbija su takođe izrazile interes za pristupanjem.

Transpacifičko partnerstvo predstavlja gigantski sporazum o trgovini između 12 zemalja A-P regiona. Zemlje koje trenutno pripadaju sporazumu su ostvarile robnu trgovinu u vrednosti od 1.500 mlrd. USD 2012. g. i trgovinu uslugama u vrednosti od 242 mlrd. USD 2011. g. TPP učestvuje sa gotovo 40% u svetskom BDP-u i 26% u svetskoj trgovini, što ga čini gotovo istovetnim po veličini Transatlantskom trgovinskom i investicionom partnerstvu - TATIP, drugom ogromnom trgovinskom sporazumu koji se pojavio 2013. g.

Tabela 5. TPP: OSNOVNI EKONOMSKI INDIKATORI, 2012

BDP (mlrd. USD)	28.136
BDP p/c (USD)	35.488
Stanovništvo (mil.)	792,8
Učešće u svetskom BDP-u (%)	39
Učešće svetskom stanovništvu (%)	11,3
Učešće u svetskoj trgovini (%)	25,8
Izvor: Australian Government (Australian Department of Foreign Affairs)	

Kako navode Aggarwal i Volberding, TPP predstavlja najdinamičniju alternativu APEC-u. S jedne strane, TPP bi mogao da stvori blok slobodne trgovine koji nadmašuje APEC po autoritetu i uticaju. Njegova rastuća ekspanzija bi mogla polako da uključi druge azijskopacifičke zemlje u veću zonu slobodne trgovine, erodirajući na taj način još više ekonomsku relevantnost APEC-a. S druge strane, TPP (koji već uključuje više od 1/3 APEC-ovih članica) bi mogao da obezbedi neophodan primer za ostvarenje APEC-ovih ciljeva i prevaziđe zastoj u procesu azijske

integracije. Budući da TPP-u nedostaje visok nivo institucionalizacije, APEC bi mogao da obezbedi neophodan forum za pregovore, primenu i ekspanziju ugovora o slobodnoj trgovini. Odnosno, kako navodi Williams, APEC posmatra sebe kao *inkubator* Azijskopacifičke zone slobodne trgovine - FTAAP i podržava TPP kao korak u ostvarenju tog cilja.

Bez obzira na mogućnosti, ne očekuje se da će TPP proizvesti opipljive rezultate u neposrednoj budućnosti. Prvo, postoji snažno neslaganje o tome kako uključiti postojeće sporazume o slobodnoj trgovini u TPP. Drugo, postoji nesigurnost u pogledu toga kako će TPP zemlje da vode pregovore o tržišnom pristupu: bilateralno ili plurilateralno. SAD su predložile da svaka članica pregovara bilateralno radi definisanja tržišnog pristupa i plana za sniženje carina, što su odbacili Čile i Vijetnam. Australija, Novi Zeland i Singapur favorizuju plurilateralan pristup koji bi stvorio jedinstven, unificiran plan tržišnog pristupa. Treće, kao i ASEAN, TPP rizikuje izostavljanje druge velike A-P privrede. Osim SAD i Japana, ostali učesnici su relativno male i otvorene privrede, i mnoge već imaju bilateralne sporazume o slobodnoj trgovini između sebe. Bhagwati ističe da su mnoge od tekućih odredbi TPP- a stvorene da isključe Kinu. Međutim, ni sama Kina nije mnogo zainteresovana za priključenje, jer TPP doživljava kao loše prikriven američki pokušaj da ponovo stekne svoj uticaj u regionu, preferirajući alternativne grupacije kao što su Istočnoazijska zajednica-EAC i ASEAN+3.

Takođe treba navesti i inicijativu za stvaranje zone slobodne trgovine između 10 članica ASEAN-a i 6 zemalja sa kojima ASEAN ima bilateralne sporazume o slobodnoj trgovini: R. Korejom, Japanom, Kinom, Indijom, Australijom i Novim Zelandom. Pregovori o stvaranju *Regionalnog sveobuhvatnog ekonomskog partnerstva* - RCEP su formalno otpočeli 2012. g., a trebalo bi da se okončaju krajem 2015. g. Ova integraciona grupacija prvobitno je nazivana *ASEAN + IFTA*, inspirisana velikom unutarregionalnom trgovinom u unutar-ASEAN+1 formaciji: ona iznosi 20% do 23% u slučaju ASEAN + 1 FTA sa Indijom, R. Korejom, Kinom i 24% do 25% u slučaju ASEAN + 1 FTA sa Novim Zelandom, Australijom, Japanom. RCEP bi obuhvatio oko 50% svetskog stanovništva, 35% svetskog BDP-a (sa ukupnim BDP-m članica od 21.300 mlrd. USD 2013. g.) i 40% svetske trgovine. Unutar-RCEP trgovina bi iznosila između 40% i 60% ukupne trgovine članica u zavisnosti od vrste obuhvaćenih proizvoda/usluga. Pregovori o RCEP uključuju uobičajen raspon pitanja: trgovinu robama i uslugama, investicije, intelektualnu svojinu, ali takođe sadrže i elemente dublje, šire i inkluzivnije integracije. Od RCEP se očekuje: 1) jačanje ASEAN-a i regiona IA kao proizvodne baze, povećanje nivoa liberalizacije carina, činjenje pravila o poreklu liberalnijim i snaženje liberalizacije trgovine uslugama; 2) smanjenje posledica fenomena *činije špageta* koji se odnosi na problem preklapanja pravila višestrukih sporazuma o slobodnoj trgovini kojima pojedine zemlje pripadaju i 3) jačanje *centralnog položaja ASEAN-a*.

Sveukupno, iako je umnožavanje trgovinskih sporazuma u A-P regionu odvratilo pažnju od APEC-a ipak ova integraciona grupacija i dalje zadržava brojne prednosti. Prvo, njena inkluzivna priroda je u velikoj meri omogućila da se izbegne nadmetanje za članstvo. APEC uključuje sve najdinamičnije aktere regiona, dok TPP izostavlja Japan, Kinu i R. Koreju, a ASEAN+x grupacije zemlje Američkog kontinenta. Štaviše, APEC ima sposobnost da uravnoteži političke stavove budući da predloži o trgovinskim aranžmanima obično odražavaju dominantni položaj konkretne zemlje. Na primer, TPP se posmatra kao način povećanja američkog uticaja, dok EAC naglašava obnovljenu ulogu Japana. Međutim, APEC-ova etablirana i inkluzivna priroda ograničava mogućnosti svake članice da samopromoviše svoje posebne interese.

1.8 Ostale regionalne i subregionalne ekonomske grupacije

Jedna od najranijih integracionih celina u regionu IA je *Sporazum iz Bangkoka*, potpisan jula 1975. g. u cilju promovisanja privrednog razvoja i ekspanzije trgovine između ZUR Južne i Jugoistočne Azije. Zemlje osnivači su bili: Kina, Indija, R. Koreja, Bangladeš, Laos i Šri Lanka. Nedavno je pregovore o članstvu uspešno okončala i Mongolija. Ovo je jedina operativna regionalna integraciona grupacija koja povezuje Kinu i Indiju. Potpisivanju ugovora je prethodila prva runda pregovora kojom prilikom su dati inicijalni trgovinski preferencijali i usvojen pristup *proizvod-po-proizvod*. U drugoj rundi pregovora liberalizacijom je obuhvaćeno više proizvoda i, povećani su carinski i necarinski preferencijali, ali su takođe uvedeni drugi oblici trgovinske saradnje. Najmanje razvijenim zemljama date su posebne koncesije. Godine 1993, izvršena je modifikacija Sporazuma iz Bangkoka u skladu sa Urugvajskom rundom GATT-a. U prvoj rundi pregovora bile su razmenjene carinske olakšice za 126 proizvoda, a prosečno smanjenje carina izvršeno od strane svih zemalja je iznosilo 29%. U drugoj rundi pregovora carinskim preferencijalima je bilo obuhvaćeno 438 proizvoda, a smanjenja carina su se kretala u rasponu od 10 do 50%. Od 1990. g. sveukupno je obuhvaćeno 742 proizvoda. Unutargrupacijska trgovina članica je činila 1990. g. beznačajan deo njihove trgovine sa svetom: svega 1,6% izvoza i 1,3% uvoza. Razlozi su ležali u komplementarnosti trgovinskih struktura zemalja članica i zemalja regiona nečlanica koja je veća nego trgovinska komplementarnost u okviru Sporazuma iz Bangkoka. Takođe, ograničenje je predstavljao i mali broj proizvoda obuhvaćenih carinskim preferencijalima. Godine 2005. grupacija je promenila ime i postala poznata kao *Azijskopacifički trgovinski sporazum* - APTA. U periodu 2001-2006. g. unutarregionalna trgovina APTA se povećala za gotovo 50%. Četvrta runda pregovora 2007. g. je dovela do carinskih koncesija za preko 10.000 proizvoda. Godine 2005. nivo unutar-APTA trgovine se kretao na nivou od 14-15%, da bi 2009. g. unutar-APTA izvoz dostigao 11,7%, a uvoz 19%.

Južnopacifički forum - FORUM nema povelju ili zakonski sporazum u pisanoj formi koji definiše njegove ciljeve, članstvo ili oblasti saradnje, već je u svojoj osnovi neformalni politički i ekonomski forum. Krajem 60-tih godina ostrvske države Južnog Pacifika su inicirale unapređenje saradnje u cilju pospešivanja privrednog razvoja, zasnovane na sličnom kolonijalnom nasleđu i zajedničkim problemima. FORUM je stvoren avgusta 1971. g. obuhvativši pored ovih zemalja još Australiju i Novi Zeland. Oktobra 1999. g. članice su postigle dogovor u pogledu novog imena - *Forum Pacifičkih ostrva*. Sve ostrvske zemlje Južnog Pacifika su visoko zavisne od spoljne trgovine, investicija i finansijske pomoći, sa visokim stepenom proizvodne komplementarnosti. Ostrvski deo Forum-a se po BDP-u p/c ubraja u kategoriju srednjedohodovnih zemalja. Zbog ogromne površine okeana koje obuhvataju, većina ostrvskih država pati od velike geografske izolacije u odnosu na značajna svetska tržišta u okviru i van subregiona, kao i velike geografske disperzije stanovništva. Članice Forum-a nemaju jasno definisan subregionalni program liberalizacije trgovine, ali imaju koristi od odredbi *Južnopacifičkog sporazuma o regionalnoj trgovini i ekonomskoj saradnji* - SPARTECA. SPARTECA predstavlja unilateralni sporazum između ostrvskih ZUR, s jedne strane i Australije i Novog Zelanda, s druge strane kojim se nudi neregipročni, bescarinski i neograničeni ili koncesioni pristup za gotovo sve proizvode poreklom sa ostrvskih država na tržišta Australije i Novog Zelanda. Program je stupio na snagu 1981. g.

Predlog za osnivanje integracione grupacije koja bi obuhvatala zemlje Južne Azije je potekao od Bangladeša 1980. g. Međutim, tek avgusta 1983. g. je usvojena Deklaracija o južnoazijskoj regionalnoj saradnji - SARC, da bi krajem 1985. g. bila usvojena povelja kojom je

konačno osnovano *Južnoazijsko udruženje za regionalnu saradnju* – SAARC. Iako SAARC obuhvata 25% površine azijskog kontinenta (bez Kine) i blizu 25% ukupnog stanovništva sveta učestuje sa manje od 2% u svetskom BDP-u. Četiri članice pripadaju grupi najmanje razvijenih zemalja. Na predlog Šri Lanke uspostavljen je SAARC aranžman preferencijalne trgovine - SAPTA 1997. g, s tim da je okvirni ugovor o njegovom formiranju potpisan aprila 1993. g. Njime je predviđena liberalizacija trgovine putem smanjivanja carinskih i necarinskih barijera. SAPTA daje okvir za pregovore između SAARC članica na osnovu jednog ili kombinacije sledećih pristupa: 1) proizvod-po-proizvod pristup, 2) sveobuhvatno smanjenje carina, 3) sektorski pristup i 4) mere direktne trgovine. Potpisivanje SAPTA-e se smatra glavnim dostignućem SAARC-a. Prosečan nivo carina je smanjen sa izuzetno visokog nivoa od 60-100% početkom 90-tih godina na 13-27% u periodu 2001-2005. g. Ipak, ovaj region danas predstavlja region sa najvišim stepenom zaštite na svetu, kao i najmanje integrisan region budući da je 2005. g. unutarregionalna trgovina činila svega 5-6% ukupne trgovine članica, da bi se 2013. g. kretala oko 1%.

Godine 1983., Australija i Novi Zeland su potpisali *Sporazum o tešnjim ekonomskim vezama* - ANZCERTA, koji je obezbedio slobodnu trgovinu za sve proizvode i veliki deo usluga. U svom prvom neposrednom efektu on je bio visoko diskriminatoran, ali mnogo manje tokom vremena pošto su spoljne barijere bile brzo smanjene u obe privrede. ANZCERTA je otišla korak dalje od uspostavljanja diskriminatorne zone slobodne trgovine ka ekstenzivnoj harmonizaciji zakona i institucija relevantnih za bilateralnu trgovinu i investicije. Njime je obezbeđena slobodna trgovina za sve proizvode i veliki deo usluga.

Godine 1980. je uspostavljen *Savet za pacifičku ekonomsku saradnju* - PECC. Osnovna težnja PECC-a je bio region u kome zemlje slobodno trguju, bez diskriminacije između članica ili u odnosu na nečlanice, u kome se ostvaruje sve dublja ekonomska integracija i u kome su tržišta i preduzeća, pre nego državne institucije, glavni nosioci saradnje. Sastanci PECC-a su bili deo intelektualnog zaleđa prvog poziva za novu rundu multilateralnih trgovinskih pregovora decembra 1983. g., u pripremi onog što će postati Urugvajaska runda trgovinskih pregovora. PECC izražava sumnju u ostvarivost integracionog pristupa po modelu NAFTA-e (zbog uslovnog MFN tretmana) u Pacifičkom basenu. Posebno je značajno da je upravo PECC prvi počeo da koristi pojam *otvoreni regionalizam*.

Komisija za Indijski okean - IOC predstavlja izraz želje za što čvršćim povezivanjem zemalja basena Indijskog okeana, čije tržište obuhvata 1,5 mlrd. stanovnika. Ekonomski potencijal ove oblasti je izuzetan, ali su problemi raznovrsni - od ideoloških do složenih birokratskih i političkih. Komisija je bila uspostavljena 1995. g. kao Inicijativa zemalja basena Indijskog okeana (formalno lansirana 1997. g. potpisivanjem multilateralnog ugovora). Potom je promenila ime u *Udruženje zemalja basena Indijskog okeana* - IORA. To je međunarodna organizacija sa 20 zemalja članica koje se graniče sa Indijskim okeanom, među kojima su i Indonezija, Malezija, Singapur i Tajland. Članice ove ekonomske grupacije su već uključene u nekoliko integracionih grupacija (ASEAN, SADC, GCC, SAARC, AEC, COMESA, itd.). Najzainteresovanija za liberalizaciju trgovine u ovom geografskom prostoru je Južnoafrička Republika, koja već ostvaruje dvosmernu trgovinsku razmenu od oko 800 mil. USD sa ostatkom basena Indijskog okeana. Godine 2011. uspostavljeno je 6 prioriternih oblasti saradnje, među kojima i liberalizacija trgovine i investicija, uklanjanje prepreka i snižavanje barijera ka slobodnijem i većem protoku dobara, usluga, investicija i tehnologija, kao i promovisanje održivog rasta i uravnoteženog razvoja regiona i zemalja članica.

Neke zemlje IA su pokazale interes za širenjem subregionalne saradnje ka regionalnoj saradnji većeg obima (Malezija u obliku EAEC-a, a neki drugi krugovi u obliku Foruma za istočnoazijsku ekonomsku saradnju).

Malezija je 1991. g. predložila formiranje azijskog regionalnog ekonomskog bloka *zatvorenog tipa* u obliku *Istočnoazijskog ekonomskog odbora* – EAEC, čija je uloga definisana na nivou konsultativnog foruma za pitanja globalne trgovine, u cilju stvaranja kontrateže razvoju APEC-a. Politički ciljevi EAEC-a se odnose na pronalaženje kontrabalansa globalnom uticaju SAD i EU. Inicijalno, bilo je predviđeno da grupacija uključi Japan, NiZ IA, ASEAN, Kinu, Mjanmar i Vijetnam, ali ne i SAD, Kanadu, Australiju, Novi Zeland i zemlje LA. Razvijene zemlje Zapada su odbacivale ovu ideju, uz podršku Japana koji nije želeo da se suprotstavlja SAD. Pored oblasti komplementarnosti, analitičari ističu i velike razlike između zemalja Severoistočne Azije i zemalja Jugoistočne Azije, nazivajući ih *development divide* i *digital divide*. Međutim, region IA je posle krize 1997. g. doživeo značajne promene. Između ostalog, Japan je ulogu podrške SAD zamenio ulogom lidera u regionu. Sa promenom mišljenja koja odražava nedavne promene u svetskom ekonomskom i političkom poretku, sredinom 2003. g. lideri regiona su počeli da ozbiljno raspravljaju o stvaranju regionalnog ekonomskog bloka. Sakakibara ističe da ovu ideju snažno podržava Kina. On smatra da su prebacivanje ekonomskog težišta sa Zapada na Istok, i pojava Kine kao proizvođačke i izvozne sile na koju otpada 27% svetskog BDP-a dva razloga koja su izazvala ovu promenu u stavu prema EAEC. Ipak, EAEC se još uvek suočava sa značajnim preprekama. Američko protivljenje je snažno, i SAD nastavljaju da vrše pritisak na Japan i R. Koreju da odbiju učešće u njoj. Pored toga, istorijsko nasleđe predstavlja unutrašnji kamen za spoticanje. Glavni protagonisti regiona još uvek čuvaju snažna negativna međusobna osećanja. Japan se takođe pokazao kao čvrsta prepreka na putu ka integraciji budući da je *vrlo oprezan u pogledu imena grupacije*.

Danas se u regionu IA može uočiti konstantna potraga za *trouglovima*²³² i *kvadratima* rasta, odnosno *prirodnim ekonomskim teritorijama* o čemu svedoče inicijative između Indonezije, Malezije i Singapura; između Kambodže, Laosa, Tajlanda, Vijetnama i kineske Junan provincije; između Mjanmara i Tajlanda; između Indonezije, Malezije i Filipina; i između Kine, dve Koreje i Rusije. U okviru ASEAN-a postoje *SIJORI trougao rasta* (Singapur, Johor i Riau ostrva), *Severni trougao rasta* (4 severne države Malezije, 2 provincije Indonezije i 5 provincija južnog Tajlanda), i *Zona rasta Istočnog ASEAN-a* (južni Filipini, istočna Malezija, Brunej i istočna Indonezija).

Jedan od najuočljivijih fenomena je takođe uspon regionalnih ekonomskih zona koje kombinuju kapital i tehnologiju Hong Konga, Tajvana, R. Koreje i Japana sa obalnim provincijama Kine. *Veliki Mekong subregion* (Kambodža, Laos, Mjanmar, Tajland, Vijetnam i Kina-provincija Junan) je uspostavljen 1992. g. sa ciljem poboljšanja međusobnih ekonomskih odnosa, podele resursne osnovice i promocije slobodne trgovine. Najdinamičnije zone su Hong Kong-Guangdong i Tajvan-Fudžijan. Neki tajvanski autori zagovaraju formiranje *Velike kineske ekonomske zone* koja bi uključila maticu Kinu i zemlje JIA. Većina ovaj koncept posmatra kao sredstvo takmičenja tri svetske najveće ekonomske zone (Evropa, Severna Amerika, Japan) i oblik sprečavanja ekspanzije japanskog ekonomskog uticaja u Aziji. Postoje političke barijere formalnom struktuiranju ove zone, ali je takođe jasno da tržište i ekonomija vuku ove entitete zajedno. “Nomura institut tvrdi da je velika kineska ekonomska zona već realnost, iako je nevidljiva”.²³³

²³² Osnovna ideja iza koncepta *trougla rasta* je da delovi nacionalnih privreda udruže svoje resurse i koriste svoje komparativne prednosti radi ostvarenja uzajamnih ekonomskih koristi.

²³³ Abegglen J.C. (1994) *Sea Change: Pacific Asia as the New World Industrial Center*. - N.Y. etc.: Macmillan - XIV - s. 21.

GLAVA V. AKTUELNA PITANJA

Azijska finansijska kriza je naizgled zadala fatalni udarac tvrdnjama o superiornosti *state-led* sistema *azijskog kapitalizma* i očekivanjima o *azijskom veku*. Za neoliberalne, kriza je potvrdila da su različiti modeli *azijskog kapitalizma* zastareli i disfunkcionalni. Ovi autori su se zalagali za fundamentalnu transformaciju sistema državne moći i upravljanja, okončanje strateških intervencija putem industrijske i trgovinske politike kao definišućih elemenata developmentalističke države, kao i diskrecionih intervencija države. Međutim, trijumf neoliberalne regulatorne države nije bio definitivn. Čak i u zemljama u kojima je kriza bila najdestruktivnija, reformske mere su bile osporavane.

Kriza je najteže pogodila Tajland, Indoneziju, Maleziju, Filipine, R. Koreju, ali je takođe zadala nemali udarac i Singapuru, Hong Kongu, i čak Tajvanu i Japanu.

Pre azijske krize, Tajland je često bio hvaljen od strane međunarodnih finansijskih institucija kao model za ZUR. Kada je došlo do ekonomskog pada usled azijske krize, došlo je do ponovnog oživljavanja neoliberalne politike. Neoliberali su *tržišne distorzije* koje rezultiraju iz državne intervencije identifikovali kao faktor koji je doprineo krizi, dok su institucionalistima to bili slaba država i korporacijsko upravljanje, neadekvatne institucije, *moralni rizik*, *pajtaški kapitalizam*, korupcija/*rent-seeking*/patronat, i pogrešna alokacija resursa.

U Indoneziji je moć bila koncentrisana u rukama političara birokrata, koji su bili *država u svojstvu države*. Soeharto-ov režim je karakterisao ogroman korporativni sektor u državnom vlasništvu, sa koncentrisanom kontrolom nad resursima i ekonomskom politikom. Međutim, sve do samog izbijanja krize 1997. g. Zapad i Svetska banka su smatrali da Indonezija predstavlja model makroekonomske odgovornosti. Ipak, kriza nije ni u jednoj zemlji bila traumatičnija. Ono što izdvaja indonežanski slučaj je da je finansijska i ekonomska kriza brzo uznapredovala do političke krize rušeći ne samo vladu, već i politički režim.

Negativni efekat finansijske krize na privrede IA/JIA je očigledan. Ona je uzdrmala poverenje investitora, povećala stopu inflacije, nezaposlenost i siromaštvo, i naterala državne vlasti da sprovedu politiku ekonomske strogosti i povećanja poreza.

Međutim, s druge strane, finansijska kriza nije dovela do negacije opšteg ekonomskog okvira ili razvoja regiona. Mnogi povoljni uslovi za izuzetno brzi privredni rast su ostali - uključujući visok ratio štednje, obilje ljudskih resursa, dobar geografski položaj, kontinuirani privredni rast i oprezno makroekonomsko upravljanje.

Stoga, danas, ne samo neoklasični ekonomisti, već takođe strukturalisti i čak intervencionisti citiraju ekonomski uspeh IA kao dokaz validnosti sopstvenih teorija o strategiji razvoja. Čak izgleda da je *privredno čudo* azijskih NiZ postalo neka vrsta *intelektualnog javnog vlasništva*.

Međutim, lekcije iz azijskog iskustva se ne mogu izvući na mehanički način. U svakom trenutku svaka zemlja se suočava sa jedinstvenom situacijom koja zavisi od mnoštva faktora, uključujući njenu veličinu, nivo razvoja, istoriju, kao i stanje svetske privrede. Na taj način, potraga za lekcijama iz uspešnog iskustva ne bi trebalo da bude vođena željom da se iskustvo klonira, budući da je to jednostavno nemoguće.

Takođe, očigledno je da ne postoji jedan jedini put ka razvoju koji odgovara svakoj zemlji ili čak većini zemalja. Međutim, to ne bi trebalo da znači da nema lekcija koje se ne mogu naučiti iz iskustva azijskih NiZ. Uspeh ovih zemalja može, delom, biti povezan sa posebnim uslovima koji teško da mogu biti ponovljeni negde drugde. Međutim, mogu se uvek naći slični uslovi, moguće je identifikovati glavne zajedničke principe, i moguće je adaptirati instrumente politike i

institucionalna rešenja. Da NiZ IA nisu verovalе u mogućnost adaptacije i inovacije, teško da bi danas imali *azijsko čudo* kao predmet debate.

Osnovno pitanje je da li druge ZUR imaju strukturne i institucionalne preduslove da uspeju sa sličnim politikama i da li su takve politike još uvek relevantne u uslovima koji važe u svetskoj privredi danas.

1. Finansijska kriza, i njene ekonomske i političke posledice

Finansijska kriza koja je izbila u Aziji sredinom 1997. g., dostižući vrhunac 1998. g., je izazvala velike diskusije koje su se fokusirale na njene uzroke, dužinu trajanja, posledice po *azijsko privredno čudo*, i posledice po regionalnu i svetsku privredu.

1.1 Hronologija krize

Tajland je bio prva zemlja koju je pogodila finansijska kriza; Malezija, Filipini, Indonezija i R. Koreja su bili sledeće žrtve. Kriza je koincidirala sa kontinuiranom privrednom stagnacijom i kolapsom nekoliko finansijskih institucija u Japanu. Zemlje sa pozitivnim platnim bilansom i značajnim deviznim rezervama -Kina, Tajvan, Singapur i Hong Kong su bile blaže pogođene.

Početakom jula 1997. g. Tajland je, nakon što je potrošio 33 mlrd. USD deviznih rezervi na odbranu valute, uveo vođeni fluktuirajući kurs za baht. Istovremeno, špekulativni napadi su se intenzivirali, unoseći nemir na regionalna finansijska tržišta. Centralna banka Filipina je dozvolila da filipinski peso fluktuiru u širem rasponu nego u prethodno dominirajućem, uspostavljenom 1994. g., kao i da istovremeno kamatne stope postepeno opadaju. Po nezvaničnim procenama Centralne banke intervencija je vredela oko 2,5 mlrd. USD.

Ozbiljno pogođene regionalne valute - filipinski peso, tajlandski baht i indonežanska rupija - su zabeležile niske nivoe koji su bili blizu rekorda. Od 1.7. do 1.9.1997. g., tajlandski baht je depresirao za više od 33%. Valute Indonezije, Malezije, Filipina su zabeležile depresijaciju od 14% do 20%. Na početku krize pokušaji kontrolisane devalvacije su se otrgli kontroli, čime je otpočela serija masovnih devalvacija i *širenje zaraze*. Takođe, u istom periodu, filipinski berzanski indeks u Manili je opao za 17%, dok je paralelni gubitak vrednosti indonežanskog repnog indeksa akcija iznosio 14%. Krajem oktobra hongkonški dolar je napadnut i Hang Seng indeks je pao za 8,3%. R. Koreja je teške ekonomske probleme iz 1996. g. prenela u 1997. g. sa više od 72.000 bankrotstava koja su bila zabeležena samo u prvih 7 meseci i ogromnim dugovima koji su dostigli 15 mlrd. USD. Krhki oporavak Japana je bio uništen fiskalnim zaoštravanjem, praćen privrednom kontrakcijom.

U avgustu je premijer Malezije Mahathir obelodanio paket ograničenja na trgovinu hartijama od vrednosti, zbog čega je došlo do talasa prodaje akcija širom regiona. Kako navodi *International Currency Review*, tokovi novca moraju imati *odstupnicu*, tako da je njeno zatvaranje nanelo trajnu štetu poverenju u mogućnost oslanjanja na *rastuća* tržišta ZUR kao odgovarajuću lokaciju za slobodna investiciona sredstva. U prve dve nedelje jula devizne rezerve su pale za približno 12,4% (2 mlrd. USD). Krajem avgusta, malezijski ringit je pao na najniži nivo u odnosu na američki dolar za poslednjih 26 godina.

Indonezija nije uspela da se odupre zarazi koja se proširila iz Tajlanda preko Filipina. Indonežanske vlasti su proširile raspon fluktuacije rupije sa 8% na 12%. Rupija je ostala stabilna određeno vreme nakon što je raspon proširen. Avgusta 1997. g. je najavljen fluktuirajući kurs

rupije, što je kao rezultat imalo sunovrat indonežanske valute. *Bank of Indonesia* je potrošila 1,5 mlrd. USD rezervi radi podrške rupiji pre uvođenja fluktuirajućeg kursa, ali sa malo efekta. Rupija je izgubila 20% svoje vrednosti odmah nakon otpočinjanja fluktuiranja valute.

1.2 Razlozi za pojavu finansijske krize

Dok su s jedne strane, azijske NiZ beležile stope rasta bez presedana, 3 do 6 puta veće od onih u starim industrijskim privredama, RZ Zapada su se borile sa sporim rastom. Svi su region IA posmatrali kao centar svetske privrede. Howell, koji opisuje poplavu investicija iz RZ u azijske NiZ kao *finansijski put svile*, kaže da: "azijsko-pacifičke privrede predstavljaju tržište od 1,6 mlrd. ljudi koje raste po stopi od 8% godišnje u realnom izrazu. Do 2010. g., 4 od 10 najvećih privreda na svetu – Kina, Japan, Tajvan i Indija će dolaziti iz Azije. Ekonomska snaga se pomera sa Zapada na Istok".²³⁴

Ipak, nakon jednog od istorijski najvećih ekonomskih bumova, region je morao da prođe kroz proveru realnosti. Pojavili su se problemi koji su dugo bili skrivani *go-go* rastom. Cene radne snage su se povećale mnogo brže nego produktivnost regiona. Trka za industrijskom dominacijom je dovela do izgradnje viška kapaciteta u gotovo svim ključnim sektorima. Takođe, zemlje IA/JIA su u rastućoj meri fiksirale svoje valute za američki dolar tokom 90-tih godina. Američki dolar je 1995. g. počeo da naglo apresira u odnosu na jen i glavne evropske valute, i postepeno su valute JIA takođe apresirale u odnosu na ove valute. Ustvari, izvoznici iz regiona su postali nekonkurentni na evropskim i japanskim tržištima, i suočeni sa konkurencijom iz Kine. Samim tim, devizni kursevi su se našli pod pritiskom. Pored toga, kao neposredne uzroke azijske krize većina autora navodi: 1) velike deficite bilansa tekućih transakcija; 2) slabe finansijske sisteme i špekulativno povećanje cena nekretnina; i 3) kontinuiranu državnu kontrolu nad privredom. Direktor MMF-a Camdessus je ukazao na još jedan uzrok krize koji je nazvao *sindrom negacije*. Svaka zemlja je bila uverena da "se to nikada neće desiti ovde; drugi mogu biti uhvaćeni u to, ali ne i mi".

Mikheev navodi da je finansijska kriza bila uslovljena vremenskim poklapanjem 3 faktora: 1) kontradikcije ciljeva ubranog tržišno orijentisanog industrijskog razvoja; 2) grešaka koje su činili lideri i velike korporacije, uključujući one koje je prouzrokovala psihološka nespremnost da se prizna mogućnost neuspeha u funkcionisanju modela ubranog razvoja i 3) spoljnih šokova. Mikheev pod prvim faktorom podrazumeva činjenicu da je neindustrijski model razvoja iscrpeo svoj potencijal. Izvorno orijentisana strategija je bila zasnovana na niskim proizvodnim troškovima, minimiziranim profitnim stopama i povećanim iznosom profita od izvoza. Međutim, kako su najamnine porasle proizvodni troškovi su u skladu sa tim otišli nagore. Radi finansiranja novih planova pribeglo se ogromnom spoljnom zaduživanju. *Lak* novac je podstakao ulaganja u skupe infrastrukturne projekte sa dugim periodom povraćaja sredstava. "Krajnje potrebna zamena modela razvoja ...je bila sprečavana objektivnim slabostima neindustrijalizma koji se oslanja na upotrebu tehnologija koje predstavljaju *jučerašnje* dostignuće u RZ".²³⁵ Specijalni oblici odnosa između države i privatnog sektora su iscrpli svoj pozitivni potencijal u drugoj polovini 90-tih godina. Tu se misli na azijsku tradiciju *donacija* od strane ljudi sa novcem ljudima na vlasti, i *porodičnu* uzajamnu pomoć u okviru velikih

²³⁴ Smith D. (1996) All Aboard the Orient Express // *Management Today*. - London, apr. - s. 49.

²³⁵ Mikheev V. (1998) The financial Crisis in Asia and its Economic and Political Consequences // *Far Eastern Affairs*. No 2, Moscow - s. 51.

finansijskih i industrijskih grupa. Na dug rok, *donacije* su podsticale neobuzdanu korupciju i nepotizam. Međutim, poseban podsticaj krizi je predstavljao spoljni faktor. Postoje različita objašnjenja šta je de facto delovalo kao *spoljna injekcija*. Malezijski premijer Mahathir veruje u *zaveru* američkog finansijera Soros-a. Neki autori ukazuju na odgovor špekulativnog kapitala na povratak Hong Konga pod kinesku upravu. Treća verzija apostrofira Kinu, koja je upotrebila novouspostavljenu kontrolu nad Hong Kongom da oslabi ASEAN privrede. Konačno, postoje autori koji smatraju da su se SAD nadale da će izazivanjem krize naneti udarac kineskoj privredi.

Krugman je početkom 90-tih godina istakao tezu da se rast azijskih NiZ *mora* usporiti, kao i da nema ničega *čudnovatog* u njihovoj brzini razvoja. "Kao i sve kasnopridošlice one imaju određene prednosti nad najuticajnijim industrijskim silama. ...Nema čuda - recept za...uspeh zemalja u A-P regionu je praćenje obrasca koji je dobro shvaćen". Krugman je tvrdio da su NiZ IA dobre u mobilisanju jeftinog rada i stranog kapitala, ali da im nedostaju produktivnost i inovacije za kontinuirani rast. On je smatrao da će se kada region iscrpe ove *inpute* rast zaustaviti i *azijsko čudo* nestati. Međutim, takvi negativni stavovi su isprva bili ućutkani. Ipak, kasnije su se istaknuti azijski autori pridružili Krugman-ovim stavovima.

Mnogi autori su apostrofirali činjenicu da su pre izbijanja krize finansijski sistemi azijskih NiZ bili daleko od zrelih i da im je nedostajala dovoljna dubina za integraciju u svetski finansijski sistem. Prema Krugmanu, cena imovine (hartija od vrednosti i zemljišta), kao i uloga koju su imali finansijski posrednici čine samu srž azijske krize.

Banke i finansijske kompanije su davale sredstva za preterano rizične projekte. Kada banke ne baziraju odluke na očekivanom prinosu od projekta, već na njegovom prinosu u idealnim okolnostima postoje dve implikacije: preteran nivo investicija i preteran rast cena imovine koja je u limitiranoj ponudi. Kada banke čije investicije ne uspeju da ostvare prihod ostanu bez implicitnih državnih garancija, dolazi do opšteg pada cena imovine, što zauzvrat, vodi do nestašice zajmova i gubitaka za banke. Štaviše, Krugman tvrdi da je azijska kriza samo slučajno valutna i da je *boom-bust* ciklus stvoren finansijskim preterivanjem prethodio valutnoj krizi zato što je finansijska kriza bila realni pokretač celog procesa, pri čemu su valutne fluktuacije više simptom nego uzrok. "Teorija Krugmana je ilustrativna, naročito u objašnjenju zašto je kriza bila tako oštra usprkos odsustvu velikih ekonomskih šokova. Kao svaki model, i ovaj pojednostavljuje realnost....Krugman-ov model ne pravi razliku između domaćih i stranih kreditora - što predstavlja značajnu grešku, zbog toga što su se problemi IA uvećali zato što su strane banke nastavile da pozajmljuju čak i nakon prvih znakova krize".²³⁶

Tian ističe sledeće faktore kao one koji su doprineli pojavi krize: 1) pad cena nekretnina; 2) monokulturna trgovinska struktura većine zemalja IA/JIA, koja može dovesti do oštrog pada izvoza; 3) slaba finansijska osnovica, neodgovarajuća politika deviznog kursa i zaostao sistem finansijskog prilagođavanja većine zemalja IA/JIA; 4) širenje tržišta kapitala koje zbog fiksiranih deviznih kurseva može lako voditi valutnim špekulacijama. Valute su zadržale fiksni devizni kurs čak i u devalvaciji, što je dalo dobre mogućnosti špekulantima. Veliki deo svetskog kapitala koji je tekao ka zemljama IA/JIA je pre bio kratkoročni špekulativni kapital, nego investicioni kapital.

Svetska banka kao uzroke krize apostrofira iskrivljene veze između davalaca kredita i zajmotražilaca, neadekvatno nadgledanje banaka, nedostatak transparentnosti, dirigovane kredite i političke pritiske za odobravanje zajmova kao faktore odgovorne za nenaplative kredite. Većina regionalnih zajmova "nije bila data po tržišnim uslovima", uz istovremeno postojanje "preteranog

²³⁶ (1998) Finance and Economics – Why did Asia Crash? // *The Economist*. London, Vol. 346, No. 8050. - s. 66.

kratkoročnog pozajmljivanja u dolarima od strane istočnoazijskih kompanija koje su tražile sredstva u inostranstvu". Stoga, slabosti regionalnih valuta nisu bile izazvane samo *zloćudnim* špekulacijama, već zato što su "domaće kompanije pokušavale da pokriju svoje pozicije i kupovale strane valute kao što je dolar". Međutim, Svetska banka iz ideoloških razloga nije htela da prizna da se liberalizacija finansijskih tržišta ZUR odvijala prebrzo, ohrabrujući lakoumno trošenje i preterano pozajmljivanje.

Među razlozima za nastanak krize *International Currency Review* navodi sledeće: 1) finansijski sektor, kako nacionalno tako i globalno, je mnogo godina rastao mnogo brže od BDP-a. "Što je brži rast finansijskog sektora od rasta BDP-a, ...to je zlokobniji razvoj događaja s obzirom na ogroman gap između stope rasta realnih i finansijskih privreda. Drugo, zbog u velikoj meri smanjenih sposobnosti centralnih banaka da kontrolišu rasprostranjenost ozbiljnih kriza, izgleda da postoji veća mogućnost nego ikad pre od finansijske kontrakcije na tržištima hartija od vrednosti i/ili kreditnim tržištima"²³⁷; 2) berze akcija su suviše dugo uživale uslove tržišta na kojem cene rastu, tako da novi menadžeri fondova i investicioni savetnici nisu imali iskustvo iz prve ruke o ozbiljnim padovima; 3) obim precenjenosti na Wall Street-u, naročito, je daleko nadmašio preteranosti uočene sredinom 80-tih godina; 4) vodeće međunarodne berze su doživele produženu špekulativnu aktivnost, a kreditna tržišta su se karakterisala vanrednim povećanjem *apetita za rizikom*; 5) tokovi kapitala ka ZUR su dostigli zapanjujuće nivoe u 90-tim godinama. Ukupan priliv ino-kapitala u Indoneziji, Maleziji, Filipinima, Tajlandu i R. Koreji povećao sa 1,4% BDP-a u periodu 1986-90. g. na 6,7% u periodu 1990-96. g. Većina zajmova i SDI je povećala izvozni potencijal i samim tim, privredni rast. "Međutim, sredinom 90-tih godina, rastuće učešće u tokovima stranog kapitala su osvojile špekulativne investicije na tržištima nekretnina. ...Komerrijalne banke su se uključile pozajmljivanjem dolara iz inostranstva i davanjem zajmova na domaćem terenu developerima. Kada su davale ove zajmove u domaćoj valuti, banke su se izlagale riziku depresijacije valute... Međutim, čak i kada su domaći zajmovi za nekretnine bili u dolarima, banke su bile u rizičnoj situaciji, pošto developeri nisu bili u stanju da otplate svoje zajmove denominirane u dolaru u slučaju slabljenja domaće valute. Režimi fiksiranih deviznih kurseva su dali (lažnu) sigurnost finansijerima da prihvate takve rizike. Na taj način, kada su tržišta nekretnina oslabila 1996. g. i valute depresirale 1997. g, banke su bile pogođene dvostrukim udarcem neotplaćenih zajmova i mnoge su se suočile sa nesolventnošću".²³⁸ Udeo kredita odobrenih sektoru finansijske imovine je 1997. g. iznosio između 30-40% na Tajlandu i Maleziji, 25-30% u Indoneziji, 15-25% u R. Koreji i 15-20% na Filipinima; 6) međunarodna tržišta valuta su takođe pokazala izuzetno nepostojano ponašanje, pošto su sukcesivni talasi špekulativnih poplava oslabili odbranu centralnih banaka; 7) aparatura kontrole je bila uklonjena zbog sprovođenja liberalizacije; i 8) generalno, sposobnost centralnih banaka da upravljaju finansijskim poremećajima je bila značajno smanjena.

Mnogi autori u slabosti azijskih NiZ koje su dovele do krize uključuju i: 1) mali rast produktivnosti (rast proizvoda po jedinici inputa); 2) slabu bankarsku regulativu - problem *moralnog hazarda* (prekomerno ohrabrivanje pozajmica); i 3) pravni okvir (u domenu procedure bankrotstva).

²³⁷ (1997) The Developing World Financial Crisis – Preconditions for a Global Financial Crash. // *International Currency Review*, London, Vol. 24, No 3 - s. 8.

²³⁸ Radelet S., Sachs J. (1997) Asia's Reemergence. // *Foreign Affairs*. New York, nov/dec. Vol. 76, No 6 - s. 47.

Engardio, Moore i Hill takođe navode još nekoliko faktora. O višku kapaciteta u ključnim oblastima kao što su petrohemijska, aparati za domaćinstvo, putnička kola, brodovi, itd. svedoče sledeći podaci. Godine 1996, zasićenost hemijskim proizvodima je gurnula cene nadole za 36%. Ipak, fabrike su se i dalje gradile. Slična situacija je karakterisala i automobilsku industriju. Usprkos padu cena od 82% za memorijske čipove 1996. g., Tajvan je izgradio novih 12 fabrika za proizvodnju silikonskih obloga. Takođe, problem predstavlja i rastuća neadekvatnost obrazovnog sistema i nedostatak odgovarajuće obučenosti. U NiZ JIA, obrazovni sistem je daleko ispod standarda NiZ IA. Menadžerska kriza je najozbiljnija u konglomeratima koje vode etnički Kinezi. "S jedne strane, oni imaju osećaj za preduzetništvo i veliku želju, ...ali su išli suviše daleko suviše brzo i nisu investirali u sisteme upravljanja potrebne za razumevanje ovih poslova".²³⁹ Dalje, bilo je potrebno smanjenje fiksacije na izvoz i kapitalno intenzivne sektore. Industrija je pre krize, 1995. g. učestvovala sa 28% u američkoj privredi, ali sa 43% u Indoneziji, 45% u R. Koreji i Maleziji, i punih 55% u Kini.

Grafikon 1. NAJVEĆE SLABOSTI AZIJE

- **Višak kapaciteta.** Region ima preterane kapacitete u industrijskim granama kao što su automobilska, elektronika za široku potrošnju, preradiivačka hemijska industrija i poluprovodnici.
- **Slaba tržišta kapitala.** Kapital se suviše često kanališe ka državnim kompanijama ili privatnim konglomeratima. Malim preduzećima izrazito nedostaju sredstva.
- **Rastući troškovi.** Čvrsta tržišta rada guraju najamnine nagore, dok rastući priliv povećava tražnju za proizvodima i stanovima/kućama.
- **Slaba infrastruktura.** Aziji su potrebni bolji autoputevi, kontrola zagađenja, lučka postrojenja i elektrane.
- **Široko rasprostranjena korupcija.** Ona ugrožava mala preduzeća i plaši pojedine strane investitore.
- **Neadekvatan obrazovni sistem.** Neke zemlje imaju slabo osnovno obrazovanje, dok druge ne mogu da nauče radnike da rade inovativno.

Izvor: Engardio P., Moore R., Hill C. (1996) Time for a Reality Check in Asia. // *Business Week* - New York, No 3488.

Tajland je pre izbijanja krize bio izložen akumuliranom deficitu bilansa tekućih transakcija (8% BDP-a 1995. g., 7,9% 1996. i 1997. g.); ukupni spoljni dug zemlje je 1997. g. dostigao 99 mlrd. USD (ili 55% BDP-a), pri čemu su u njegovoj strukturi rastuće učešće imali kratkoročni zajmovi; i privredni rast se smanjio na 6,4% 1996. g. i gotovo 0% 1997. g. (nakon prosečnih 8% u periodu 1985-1995. g.). Takođe, Tajland su dugo vremena karakterisale preterane investicije u nekretnine, što je značajno gurnulo nagore cene najamnina. Kao rezultat, tržište je eksplodiralo kada su se dužnici pokazali nesposobnim da otplate kratkoročne zajmove. Pored toga, Tajland je odlikovao fiksni devizni kurs, koji je uz liberalizaciju tokova stranog kapitala doveo do velikog priliva istog, te je baht postao preceñjen u odnosu na ostale valute. Uz navedene faktore treba dodati i političku nestabilnost.

Ključni faktori koji su prouzrokovali krizu u Indoneziji su bili kvazi fiksirani devizni kurs rupije, brzorastući kratkoročni spoljni dug i slab finansijski sistem, kao i politički faktori. Indonežanski spoljni dug je dostigao 110 mlrd. USD, a akumulirani deficit bilansa tekućih transakcija 30 mlrd. USD u periodu 1990-1995. g.

Malezija je u velikoj meri bila kritikovana kao zemlja koja je, zajedno sa Tajlandom, odbacila kako ekonomsku, tako i finansijsku upravljačku opreznost. Naime, malezijska vlada je

²³⁹ Engardio P., Moore J., Hill C. (1996) Time for a Reality Check in Asia. // *Business Week*. New York, No 3488 - s. 45.

otpočela čitav niz kolosalnih projekata - gradeći najviše zgrade i najveću branu na svetu, planirajući svetski najdužu zgradu, lansiranje nacionalnog automobila (Proton) i izgradnju *Multimedia Super Corridor* kao azijski odgovor na Silikonsku dolinu, novi međunarodni aerodrom u Kuala Lumpur-u, novu administrativnu prestonicu, itd. Malezijske kolosalne šeme su koštale zemlju 22 mlrd. USD, ali su donele vrlo malo koristi. Nakon ekonomskog usporenja od 1985. do 1987. g., malezijska privreda je ušla u period rasta bez presedana, sa prosečnom godišnjom stopom rasta BDP-a od 8%. Međutim, zbog negativnih nevidljivih transakcija, zemlja je beležila velike deficite bilansa tekućih transakcija, koji je samo u periodu 1990-1995. g. dostigao 22,1 mlrd. USD. Do kraja 1996. g., srednjoročni i dugoročni spoljni dug Malezije je iznosio 28,7 mlrd. USD ili 29% BDP-a.

Mnogim autorima pomenuta objašnjenja nisu davala odgovor na pitanje zašto je R. Koreja, čija se privreda u potpunosti razlikuje od drugih privreda u regionu IA/JIA, dospela u isti problem. Kihwan navodi nekoliko faktora koji su prethodili izbijanju krize u ovoj zemlji. Deficit bilansa tekućih transakcija je dostigao rekordni nivo 1991. g. od 8,7 mlrd. USD, što je bilo 4 puta više u odnosu na prethodnu godinu. Liberalizacija tržišta kapitala je omogućila velike prilive kapitala, ali prvenstveno kratkoročnog (kratkoročni zajmovi su činili 61% ukupnih spoljnih dugova 1996. g.). Ukupan spoljni dug je 1997. g. dostigao 174,2 mlrd. USD (u odnosu na 89,8 mlrd. USD 1994. g.), dok su devizne rezerve pale na svega 9,1 mlrd. USD. Pored toga, u vrlo kratkom roku došlo je do ogromnog povećanja broja finansijskih institucija angažovanih u deviznim poslovima, naročito komercijalnih banaka (od 6 1994. g. na 30 1996. g.). Loše nadgledanje finansijskih institucija je rizik koncentrisalo na banke. Međutim, usprkos svim ovim rizicima izgledalo je da R. Koreja pre izbijanja krize ima sasvim dobre ekonomske rezultate: prosečna stopa rasta od 7-9%, umerena inflacija od oko 5% godišnje u poslednje tri godine pre krize, učešće spoljnog duga u BDP-u manje od 30% i uravnotežen budžet. Čak ni MMF nije mogao da predvidi da će R. Koreja biti žrtva krize. U tom smislu, po mišljenju Kihwan-a, postoje bar tri *okidača* krize: 1) slabljenje, pa potom jačanje američkog dolara i slabljenje jena; 2) velike finansijske teškoće vodećih žebola, od kojih su neki i bankrotirali, jer su ostali bez pomoći od strane države i 3) kombinacija domaćih i spoljnih faktora - širenje krize u zemljama JIA zbog *zaraze*, naročito kada je bio zahvaćen Hong Kong, dok s druge strane, paket potrebnih reformi u R. Koreji nije sproveden zbog predsedničkih izbora.

Sveukupno, može se zaključiti da je valutna kriza dovela do totalne krize zbog lošeg odgovora ekonomske politike. Ipak, ona nije dovela u pitanje *export-growth* strategiju regiona koja se nalazi u osnovi srednjoročnih izgleda za rast.

Finansijska kriza predstavlja upozorenje za zemlje sa novorazvijenim tržištima: prvo, otvaranje novih tržišta kapitala mora biti oprezno realizovano u odnosu na međunarodne špekulacije sa kratkoročnim kapitalom. Drugo, trebalo bi da bude uspostavljen mehanizam zaštite od finansijskih rizika tako da takvi rizici budu minimizirani vremenom. Treće, privredne strukture bi trebalo da budu temeljno prilagođene tako da se može izbeći pojava *mehur privreda*. Četvrto, potrebna je temeljna procena svetske i regionalnih privreda da bi se sprečila situacija u kojoj *se svet bez nacionalnih granica može pretvoriti u mesto gde slabi postaju žrtve snažnih*.

1.3 Programi MMF-a za prevazilaženje finansijske krize

U programima suočavanja sa krizom, MMF se fokusirao na balansiranje makroekonomskih indikatora razvoja i poboljšanje međunarodne konkurentnosti, dok je vrlo mala pažnja data socijalnim i političkim faktorima. To je upravo bio razlog što su se azijske

zemlje odupirale paketima pomoći MMF-a. R. Koreja se žalila na suviše drastične zahteve MMF-a. Indonezija je dugo vremena vodila rasprave u pogledu uslova pomoći. Tajland je pokušao neko vreme da se sa krizom nosi sam, bez MMF-a. Malezija je u potpunosti odbila asistenciju MMF-a. Programi pomoći MMF-a su bili kritikovani kao suviše univerzalni, jer nisu uspjeli da uzmu u obzir pojedinačne karakteristike zemalja. Konzervativni krugovi u američkom Kongresu su bili generalno protiv pomaganja azijskim državama sa izgovorom da američki poreski obveznici nisu obavezni da izvlače nekompetentne vlasti u drugim zemljama.

Kako navodi Mikheev, *programi spasavanja* su bili orijentisani ka obnavljanju makroekonomske ravnoteže i u velikoj meri su predviđali usporenje privrednog rasta, smanjenje državnih rashoda, manji deficit bilansa tekućih transakcija, čvršće kreditne uslove sa višim stopama refundiranja, bankrotstvo ili restrukturiranje za bankarske institucije koje stvaraju gubitke, otvaranje finansijskog sektora privrede stranom kapitalu i osiguranje transparentnosti njegovih operacija. MMF je smatrao da same zemlje dužnici, kao i kreditori, treba da snose glavni teret odgovornosti za popravljane situacije.

Pomoć R. Koreji je ukupno iznosila 57 mlrd. USD, što uključuje 21 mlrd. USD od MMF-a, 10 mlrd. USD od Svetske banke, 4 mlrd. USD od Azijske banke za razvoj i 22 mlrd. USD iz RZ, od kojih je 10 mlrd. USD dao Japan, a 4 mlrd. USD SAD. Programi MMF-a su doveli do zatvaranja 14 od ukupno 30 komercijalnih banaka. Država je dala čvrste garancije da će rezidentnim kreditorima biti vraćen novac iz državnih izvora. Država je finansirala Korejsku korporaciju za upravljanje imovinom radi kupovine *loše* imovine od banaka i drugih finansijskih kompanija, po cenama koje su uglavnom odgovarale njihovim realnim vrednostima. U slučaju zatvaranja, država je pokrivala gubitke samo osiguranih poverilaca: banaka i finansijskih kompanija. U R. Koreji je takođe dat naglasak na promene u radnom zakonodavstvu u cilju olakšavanja procedure otpuštanja radne snage.

Indonezija je sveukupno primila 40 mlrd. USD pomoći, uključujući 10 mlrd. USD od MMF-a, 4,5 mlrd. USD od Svetske banke, 3,5 mlrd. USD od Azijske banke za razvoj, 5 mlrd. USD iz indonežanskih rezervi, po 5 mlrd. USD od Japana i Singapura, 3 mlrd. USD od SAD i po 1 mlrd. USD od Australije, Malezije, Kine i Hong Konga. U Indoneziji je MMF zahtevao niz reformskih mera kao uslov za pozajmicu: nove programe privatizacije velikih preduzeća u državnom vlasništvu, administrativnu reformu, nezavisnost *Bank of Indonesia*, itd. U Indoneziji je bilo zatvoreno ukupno 16 banaka. Država nije garantovala kompenzacije za depozite u zatvorenim bankama, osim novca malih deponenata. Svi drugi depoziti su mogli biti kompenzovani samo prodajom imovine zatvorenih banaka. Bolesne, ali održive banke su morale da podnesu planove za rehabilitaciju Centralnoj banci. Mnoge državne banke su bile privatizovane. Međutim, uskoro su reforme počele da se izbegavaju, što je omogućilo da se stari politički interesi reorganizuju i da veliki korporativni dužnici izbegnu gubitak imovine. Strani investitori su prestali da ulažu u Indoneziju. Za ponovno pokretanje investicija i finansiranje ogromnih troškova po pitanju rekapitalizacije banaka bio je potreban ponovni ulazak novca indonežanskih Kineza. Ipak, sa rastom izvoza i rastućim deviznim rezervama Indonezija je preživela bez većih institucionalnih reformi koje je zahtevao MMF.

Tajland je isprva odbio paket finansijske pomoći od MMF-a i japanske vlade, ali je morao da promeni svoj stav u vrlo kratkom roku. Država je potom najavila oštre mere s namerom da ispuni uslove za pomoć MMF-a. MMF je zahtevao da Tajland usvoji program koji će uključiti: povećanje poreza na dodatu vrednost od 7 na 10%; smanjenje budžetskih rashoda; okončanje subvencija državnim kompanijama; restriktivnu monetarnu politiku za održavanje inflacije na

nivou od 8-9% 1997. g. i 5% 1998. g.; smanjenje deficita bilansa tekućih transakcija na 5% 1997. g. i 3% 1998. g. u poređenju sa 8,2% 1996. g.; nastavak dirigovanog fluktuiranja deviznog kursa; održavanje rezervi na nivou koji pokriva više od 3 meseca uvoza (23 mlrd. USD 1997. g. i 25 mlrd. USD 1998. g.) i reformu finansijskog sektora. Neko vreme, program reformi je bio uspešan, ali je doživeo neuspeh kao ekonomska strategija. U osnovi, vlada (i MMF) su podržavali samo kapital generalno, umesto posebno domaći kapital.

Ukupan iznos novca koji je pod okriljem MMF-a dobio Tajland je iznosio 17,2 mlrd. USD, uključujući 4 mlrd. USD od MMF-a, 1,5 mlrd. USD od Svetske banke, 1,2 mlrd. USD od Azijske banke za razvoj, 4 mlrd. USD od Japana, po 1 mlrd. USD od Australije, Kine, Hong Konga, Malezije i Singapura i po 0,5 mlrd. USD od Indonezije, R. Koreje i Bruneja. Zajmovi su imali dospelost od 3-5 godina i tržišne kamatne stope. SAD i evropske zemlje su podržale paket putem kanala za finansiranje, ali nisu ponudili bilateralne doprinose. Međutim, neadekvatni paket spasavanja za Tajland nije uspeo u svom primarnom kratkoročnom cilju stabilizacije bahta. Kreditni paket nije bio ni približno dovoljan da reši tajlandsku krizu bankarskih dugova. Fond za razvoj finansijskih institucija - FIDF je podigao kamatne stope na *kredite za spasavanje* iznad maksimalnih stopa na depozite u zemlji. Gubici finansijskih korporacija su bili pokriveni novcem koji je dobijen aukciranjem njihove imovine. Dugovi deponentima i poveriocima u prvih 16 korporacija koje su suspendovale aktivnosti su bili restrukturirani i isplaćeni u roku od 6 do 60 meseci. Mehanizam otplate dugova deponentima i kreditorima drugih zatvorenih finansijskih korporacija je bio sličan. Kada je finansijski sistem postao stabilniji, državne garancije odobrene finansijskim institucijama u krizi su bile postepeno zamenjene sistemom depozita koje finansiraju banke i same korporacije.

Malezija je odbila da prihvati pomoć MMF-a, ali je njen sopstveni program rešavanja krize u osnovi bio isti kao preporuke MMF-a: smanjenje stope privrednog rasta (premda na 4% do 5%, a ne na 0% do 1%); smanjenje državnih troškova (za 18%, što je otprilike nivo koji je dogovoren između MMF-a i primalaca pomoći); smanjenje budžetskog deficita; smanjenje plata državnih službenika; prekinuto bankarsko kreditiranje investicija u inostranstvu i zamrznuti mega-projekti. Srž prepirke između Malezije i MMF-a je bilo pitanje rastućih stopa refundiranja od strane centralnih banaka koje je ključna tačka svih programa spasavanja. U skladu sa stavovima malezijske vlade, više stope refundiranja bi dovele do bankrotstva malih i srednjih preduzeća, i negativno uticale na privredu.

1.4 Posledice finansijske krize

Finansijska kriza je 1997/98. g. pogodila niz zemalja IA/JIA. Međutim, njen uticaj je bio različit od zemlje do zemlje. Bez obzira na oporavak ni Indonezija, ni Tajland nisu vratili svoje stope BDP p/c na nivoe od pre 1996. g. sve do 2003. ili 2004. g. Nasuprot tome, R. Koreja je nivo iz 1996. g. dostigla 1999. g., a Malezija 2000. g. Stoga se može zaključiti da su posledice bile relativno kratkog daha po R. Koreju i Maleziju, i mnogo dužeg na Tajlandu i u Indoneziji. Zbog uticaja krize nenaplativa potraživanja u regionu su porasla, dostižući marta 1999. g. 24,3% svih zajmova ovih zemalja što je bio rast u odnosu na 23,3% u decembru i 17,8% u septembru 1998. g.

U Indoneziji je u periodu 1990-1996. g. zabeležen godišnji rast BDP-a od 7,3%. Za razliku od Tajlanda, u Indoneziji je čak i 1997. g. stopa rasta bila pozitivna - 4,5%. Međutim, 1998. g. je indonežanska privreda upala u najdublju recesiju sa stopom rasta od (-13,7%). Zemlji je bilo potrebno 5 godina da se vrati na nivo pre krize. Situacija se nije poboljšala ni 1999. g. kada je zabeležen nizak pozitivan rast od 0,9%. Godine 2000, BDP je rastao po stopi od 4,8%.

Kriza je takođe dovela do značajnog pada BDP p/c i značajnog rasta stope siromaštva, koja je dramatično porasla sa 17,47% 1996. g. na 24,23% 1998. g. Godine 1999. stopa siromaštva je počela da postepeno opada, ali do 2005. g. vrlo sporo. Procenat stanovništva ispod nacionalno određene linije siromaštva se povećao sa 17,7% 1996. g. na 24,2% 1998. g. da bi potom neznatno opao na 23,5% 1999. g. U Indoneziji su stope rasta nezaposlenosti već rasle pre krize, a zatim su se naglo povećale na 5,5% 1998. g. i 6,4% 1999. g. Sve ovo sugerije da je depresijacija rupije od 70% imala daleko negativnije nego pozitivne posledice po indonežansku privredu.

Na Tajlandu su realni ekonomski rezultati bili gori nego što su mnogi predviđali. Neposredni efekti depresijacije valute, bekstva kapitala, zatvaranja finansijskih kompanija i budžetskih smanjenja su bili recesija i pad uvoza koji su poboljšali trgovinski bilans. Tokom poslednjeg kvartala 1997. g. Tajland je ostvario suficit bilansa tekućih transakcija, a potom i 1998. i 1999. g., obezbeđujući na taj način potrebne devize za otplatu dugova. Tajland je zabeležio visok rast BDP-a od oko 8% godišnje u periodu 1990-1996. g. u poređenju sa 6,8% godišnje tokom perioda 1980-90. g. Nažalost, kao posledica krize tajlandska privreda je ostvarila rast od (-1,4%) 1997. g., (-10,8%) 1998. g. i 0,5% 1999. g. U finansijskom sektoru došlo je do zatvaranja 56 od 91 finansijske korporacije. Troškovi finansijskog restrukturiranja zajmova u finansijskim kompanijama i bankama su se kretali u rasponu od 12 do 15% BDP-a. Dokapitalizacija finansijskog sektora je zahtevala 10 do 20 mlrd. USD tokom nekoliko narednih godina. Na Tajlandu, koji je imao gotovo punu zaposlenost 1997. g. sa stopom nezaposlenosti od svega 0,9%, došlo je do povećanja stope nezaposlenosti na 3,4% 1998. g. i 3,0% 1999. g. Procenat stanovništva ispod nacionalno određene linije siromaštva se povećao sa 11,4% 1996. g. na 12,9% 1999. g.

Uticao krize na Maleziju je bio ogroman. Stopa rasta BDP-a je opala sa 7,3% 1997. g. na (-7,5%) 1998. g. Međutim, privreda je otpočela svoj oporavak već 1999. g. čemu je doprineo izvoz industrijskih proizvoda, dostigavši stopu rasta od 5,8%, a 2000. g. 8%. Učešće investicija u BDP-u se dvostruko smanjilo nakon krize i nikad se nije oporavilo na nivo pre krize. Malezija nikada nije uspela da se izvuče iz budžetskog deficita nakon sticanja nezavisnosti osim u vrlo kratkim periodima. Sa krizom, došlo je ponovo do pojave budžetskog deficita radi stimulisanja privrede. Čak i kada je privreda bila oporavljena, država je nastojala na održavanju stalnog fiskalnog deficita.

U R. Koreji su sa krizom visoke stope privrednog rasta značajno opale: sa 5,8% 1997. g. na (-5,7%) 1998. g., ali je već 1999. g. privreda zabeležila stopu rasta od 10,7% i održala visoki trend sa stopom rasta od 8,8% 2000. g. U poređenju sa drugim zemljama regiona IA/JIA oporavak R. Koreje je bio relativno brz. I stopa rasta zaposlenosti je u prvom kvartalu 1998. g. bila negativna, i zaostajala je iza stope privrednog rasta dostižući najniži nivo svih vremena od (-7,0%) u trećem kvartalu 1998. g. i vrativši se na pozitivnu stopu rasta od 0,9% 1999. g.

Singapur je osetio negativne efekte preliivanja krize putem nekoliko kanala. Prvo, bio je teško pogođen izvoz kao rezultat smanjene regionalne tražnje; drugo, izvoz je postao manje konkurentan; treće, banke su oslabile; četvrto, došlo je do velikog smanjenja singapurskih investicija u region; peto, bile su pogođene singapurske brokerske kuće. Nakon snažnog privrednog rasta od 8,9% u 1997. g., stopa rasta BDP-a se značajno usporila, a potom pala na svega 0,3% 1998. g. Međutim, iako nizak, singapurski rast je 1998. g. bio među najvišim u Aziji. Stopa nezaposlenosti je porasla sa 2,4% 1997. g. na 3,2% 1998. g. što je predstavljalo najviši nivo od 1989. g. Broj nezaposlenih je ubrzano rastao dostižući 4,5% u decembru 1998. g. Ipak, u poređenju sa ostalim zemljama regiona stopa nezaposlenosti je ostala niska. Singapurski dolar

nije bio pošteđen efekta zaraze kada je baht za samo 6 meseci u drugoj polovini 1997. g. pao ukupno 95%. Singapurski dolar je nasuprot tome u istom periodu zabeležio pad od 18,3%. Druge regionalne valute su u istom periodu depresirale mnogo više, u rasponu od 35% za filipinski peso do 70% za indonežansku rupiju. Stoga, iako je singapurski dolar depresirao u odnosu na američki dolar i druge glavne valute on je apresirao u odnosu na regionalne valute, tako da su nominalni i realni devizni kurs ostali relativno stabilni kako pre, tako i tokom krize. Pored toga, krizom su veoma teško bili pogođeni tržište hartija od vrednosti i tržište nekretnina.

2. Mogućnosti repliciranja/imitacije modela privrednog razvoja azijskih NiZ

Pitanje mogućnosti repliciranja iskustava azijskih NiZ u drugim zemljama bi trebalo raspraviti ne u svrhu preporučivanja korišćenja sličnih politika, već u svrhu učenja praktičnih metodologija za razvijanje sposobnosti potrebnih privrednim i socijalnim sistemima koji se moraju adaptirati na konstantno menjajuće uslove na svetskom tržištu.

Azijske NiZ su imale koristi od međusobnog uspeha na različite načine, uključujući imitaciju uspešnih politika svojih suseda. R. Koreja, Singapur, Malezija i druge zemlje su bile uspešni imitatori - inicijalno japanske industrijske strategije, a kasnije međusobnih politika. Međutim, postoji malo dokaza (sa mogućim izuzetkom R. Koreje i Japana) da je reč o imitaciji velikog obima. Kako ističe Soesastro, većina zemalja je generalno bila skeptična u pogledu japanskog modela, naročito u kontekstu JIA. "Mnoge zemlje su bile selektivne u korišćenju stranih modela; R. Koreja se ugledala na Japan u izgradnji kompanija međunarodnog obima, ali nije uvek startovala sa opsluživanjem domaćeg tržišta; Malezija se fokusirala na tešku industriju, ali je sprovodila relativno otvoren trgovinski režim; a Tajvan i Singapur su ohrabrivali znanjem intenzivne sektore bez da su prvo preduzeli ekstenzivni razvoj teške industrije".²⁴⁰

Jedna studija istorijskog razvoja NiZ IA sugerise da je potrebno da se ispune određeni uslovi, pre nego što manje razvijena zemlja dostigne status novoindustrijalizovane zemlje. Među njima su najvažniji: "1) stabilne stope privrednog rasta u poslednjih 10-15 godina; 2) visoka racia štednje i investicija; 3) dobra fizička infrastruktura; 4) visoki nivoi obrazovanja i obuke radne snage; 5) ravnopravnija raspodela dohotka tokom vremena; 6) efikasan poljoprivredni sektor; 7) strukturna transformacija privrede ka industrijskom sektoru; 8) usvajanje izvozno orijentisane strategije industrijalizacije; 9) rastuće učešće radno intenzivnih industrijskih proizvoda u ukupnom izvozu; 10) koncentracija na tržišta RZ u domenu industrijskog izvoza; 11) relativno niske najamnine u poređenju sa azijskim NiZ; 12) nizak nivo industrijskih nemira; 13) niske stope inflacije u poređenju sa azijskim NiZ; 14) snažna država sposobna da donosi teške odluke bez uzimanja u obzir zahteva specijalnih interesnih grupa; 15) efikasna, poštena državna administracija; 16) politička stabilnost i 17) povoljni međunarodni trgovinski uslovi".²⁴¹

Godine 1982., dvojica ekonomista Svetske banke, Havrylyshyn i Alikhani, su objavili da postoje manje razvijene ZUR, *privrede druge etape* koje će se verovatno pridružiti nivou razvoja NiZ IA. Oni su identifikovali 12 manje razvijenih zemalja, koje su nazvali *nove zemlje izvoznice* (NZI) pošto su one ostvarile čak više stope rasta industrijskog izvoza nego NiZ IA. NZI su uključivale Indoneziju, Tajland, Maleziju, Filipine, Kolumbiju, Urugvaj, Peru, Maroko, Tunis, Jordan, Šri Lanku i Kipar. Za period 1970-1979. g., NZI kao grupa su zabeležile prosečnu stopu

²⁴⁰ (1995) Asian Transitional Economies. Challenges and Prospects for Reform and Transformation / International Center for Economic Growth; Ed. by Naya S.F., Tan J.L.H. - Singapore: Inst. of South. Asian studies - VI, s. 43.

²⁴¹ Tan G. (1993) The Next NICs of Asia // *Third World Quarterly* - London, Vol. 14, No. 1. - s. 61.

rasta industrijskog izvoza od 37,7% godišnje, što je bilo mnogo više od rasta industrijskog izvoza NiZ IA od 28,7% u istom periodu. Međutim, Athukorala navodi da ne postoje jasni dokazi o *supstituciji proizvoda*, odnosno da NZI *preuzimaju proizvodnju* tehnološki zastarelih industrijskih proizvoda od NiZ IA. Ipak, mnogi autori smatraju spornom pretpostavku da je potrebna *kompletna* supstitucija proizvoda, pošto se u određenim kategorijama proizvoda tržišno učešće kako NiZ IA, tako i NZI, može istovremeno povećavati, jer se prva grupa zemalja koncentriše na segment tržišta sa višom tehnologijom, a druga na segment tržišta sa nižom tehnologijom. Repliciranje iskustva NiZ IA ne mora obavezno da implicira da ZUR na različitim nivoima industrijalizacije moraju imati ekvivalentne izvozne rezultate, već naprotiv da repliciranje implicira različite stepene izvozne orijentacije za različite ZUR sa različitim nivoom BDP p/c, nivoom industrijalizacije, obdarenosti prirodnim resursima i različitim veličinama stanovništva. Pored toga, dok su NiZ IA gotovo u potpunosti zavisile od RZ kao izvora kapitalnih dobara i tehnologije, ova potreba više ne postoji za današnje NiZ zato što veliki broj njih već ima uspostavljene domaće sektore kapitalnih dobara. Slično tome, dok su RZ činile najznačajnije tržište za izvoz industrijskih potrošnih dobara NiZ IA, to više ne važi za ZUR danas. Odnosno, postoji značajan prostor za povećanu trgovinu između samih ZUR.

S druge strane, Broad i Cavanagh su 1989. g. izneli tvrdnju da ne postoji velika verovatnoća da će se u bliskoj budućnosti pojaviti bilo koja nova NIC. U korist svoje tvrdnje oni su naveli nekoliko bitnih razloga. Prvo, nepovoljno međunarodno ekonomsko okruženje. Drugo, teret dugova u mnogim ZUR, koji onemogućava rast stopa štednje i investicija. Pored toga, negativan uticaj zahteva međunarodnih finansijskih institucija u pogledu primene restriktivne monetarne i fiskalne politike. Treće, supstitucija prirodnih proizvoda sintetičkim. Četvrto, revolucija mikroprocesora koja je povećala proizvodnju, ali smanjila zaposlenost, doprinoseći recesiji u mnogim RZ, kao i u ZUR. Zbog navedenog, Broad i Cavanagh smatraju da se, sa mogućim izuzetkom Tajlanda i Malezije, nijedna druga ZUR neće približiti uspehu NiZ IA.

Hamilton zaključuje da će se samo dve zemlje, Malezija i Tajland, verovatno pridružiti nivou NiZ IA. Od ove dve zemlje, Hamilton-ovo gledište je da Tajland ima najbolje izgleda da postane nova azijska NIC.

Holloway je proširio listu. Pored Tajlanda i Malezije, on je dodao Indoneziju i Filipine navodeći tri argumenta. Prvo, sa izuzetkom Filipina, sve pomenute zemlje beleže stope privrednog rasta koje su više od stopa rasta NiZ IA. Drugo, Tajland, Malezija, Indonezija i Filipini imaju više stope rasta stanovništva od NiZ IA i stoga će biti u stanju da zadrže najamnine na niskom nivou. Treće, zemlje kao što su Tajland i Malezija su poslednjih godina bile primaoci velikih iznosa SDI.

Mnogi autori navode i druge zemlje kao potencijalne NiZ. *Istočnoazijske privrede u tranziciji* (IPT) kao kasnopridošlice imaju određene prednosti, ali i nedostatke. Četiri IPT su Mjanmar, Laos, Vijetnam i Mongolija. IPT su bogate resursima, dobro obdarene čitavim nizom resursa koji uključuju naftu i gas, šume i rude. Ove zemlje su u osnovi poljoprivredne privrede, neopterećene *bolesnom* teškom industrijom, a uloga države je daleko manje sveprožimajuća u smislu rigidne kontrole proizvodnje, i distribucije dobara i usluga. Njihova konkurentska prednost na kratak i srednji rok će verovatno biti u resursno intenzivnim i radno intenzivnim aktivnostima.

Da li će IPT postati nove azijske NiZ mnogo zavisi od brzine ekonomskih reformi. Tranzicija sa centralnog planiranja na tržišno zasnovane aktivnosti u ovim privredama nije lak

zadatak. Ovaj problem je dopunjen infrastrukturnim uskim grlima i nedostatkom kvalifikovane radne snage. Pravni okvir je nekompletan, naročito u odnosu na prava svojine. Državna preduzeća su neefikasna i suviše skupa. Privatizacija je bila spora u svim IPT, gde je pre uzimala oblik lizinga nego prodaje. Mnoga državna preduzeća su nastavila da funkcionišu kao i ranije, usprkos privatizaciji. Ipak, budući izgledi ovih privreda su dobri. Najvažniji faktor u njihovu korist je da su one locirane u najbrže rastućem delu sveta, odnosno regionu IA. Ove privrede mogu imati mnogo koristi od pozitivnih *spill-over* efekata koji potiču iz istočnoazijskog dinamizma.

Međutim, nisu svi autori tako optimistični u pogledu verovatnoće da će se druge ZUR pridružiti nivou razvoja NiZ IA.

Autori UNCTAD-a tvrde da se iskustvo azijskih NiZ, pre svega NiZ IA, ne može lako replicirati od strane drugih ZUR zbog promena do kojih je došlo u globalnom trgovinskom okruženju. Takvi argumenti imaju dva oblika. Kompozicioni argument zagovara da je uspeh izvoza NiZ IA bio ostvaren na neuspehu drugih ZUR da se efikasno takmiče na tržištima RZ. Postavlja se pitanje da li simultani izvozni *push* od strane velikog broja ZUR, može voditi uspehu za sve. U tom smislu, postoji rizik da će odnosi razmene opasti u takvom obimu da koristi od povećanog obima izvoza mogu biti više nego neutralisane gubicima nastalim usled nižih izvoznih cena. Treba istaći još dve dodatne tvrdnje kao podršku ovim tezama. Prva je da je rast u RZ značajno usporen, a druga da su mnogi radno intenzivni sektori bili već ugašeni u RZ kada su NiZ IA uspešno penetrirale na ta tržišta. Drugi argument protiv mogućnosti repliciranja izvoznog uspeha IA se odnosi na autonomiju nacionalne politike. Intenziviranje discipline u multilateralnoj trgovini danas zabranjuje upotrebu nekih ključnih instrumenata ekonomske politike usmerenih ka podršci i zaštiti sektora od centralne važnosti za uspeh izvoza. Po ovom pitanju, jedino moguća opcija je aktivna i potpuna integracija u svetsku privredu.

Broad i Cavanagh tvrde da nije verovatno da će se bilo koja druga NiZ pojaviti u bliskoj budućnosti. Prvo, međunarodno ekonomsko okruženje više nije povoljno. Drugo, mnoge ZUR je borba sa ogromnim teretom dugova sprečila da povećaju stope štednje i investicija. Treće, značajna tehnološka dostignuća su izazvala supstituciju prirodnih proizvoda sintetičkim. Četvrto, revolucija mikroprocesora je povećala proizvodnju, ali smanjila zaposlenost, doprinoseći recesiji u mnogim RZ, kao i u ZUR. Zbog ovih razloga, Broad i Cavanagh smatraju da se, sa mogućim izuzetkom Tajlanda i Malezije, nijedna druga ZUR neće približiti uspehu NiZ IA.

Svi se slažu da je ozbiljan takmac za status NIC Kina.

Nema sumnje da svetska privreda prolazi kroz značajne promene od kojih neke mogu izazvati teškoće za repliciranje uspešnog iskustva NiZ IA. Međutim, promene u globalnom trgovinskom okruženju nude nove mogućnosti, koje nisu postojale za NiZ IA u njihovoj inicijalnoj etapi industrijalizacije: ZUR su danas manje zavisne od trgovine sa RZ, povećana raznovrsnost nivoa industrijalizacije omogućuje mnogo veći prostor za proširenje trgovine između samih ZUR, i znatno su veće mogućnosti za diversifikaciju i transformaciju.

2.1 Šta se podrazumeva pod repliciranjem?

2.1.1 Problemi *kasnopridošlica*

Relativne prednosti *kasnopridošlica*, osim kod velikih zemalja sa bogatim prirodnim resursima i *ugrađenom zaštitom* u obliku velikog tržišta, uglavnom impliciraju niže troškove najamnina. Međutim, nizak nivo najamnina u dužem periodu sprečava rast domaćeg tržišta, obeshrabruje razvoj i primenu modernih tehnologija. Potreban je određen stepen *zaštite i državne podrške za infant* privredu ili sektore, s tim da ona ne traje suviše dugo, jer tada deluje protiv tehnološkog razvoja, rasta konkurentnosti i tržišne odgovornosti. Strukturno i institucionalno slabe privrede, kao što su one kojima pripadaju *kasnopridošlice*, zahtevaju *veću ulogu države* nego privrede sa razvijenim tržištem.

Među svim *kasnopridošlicama*, jedine koje su uspele u hvatanju priključka sa RZ su one koje su uspele da integrišu svoj izvozni sektor putem njegove diversifikacije. Takva promena od *export-enklave* ka *export-led* privredi zavisi, naravno, od društvenih uslova i snaga. Zemlje koje su uspešno uhvatile priključak su takođe uspele da uspostave ekonomski i tehnološki *vodeći sektor* u privredi, kao centar iz kog se šire nove tehnologije i *know-how*, i koji služi kao motor za celu privredu.

Međutim, nije opravdana generalizacija da spoljna trgovina predstavlja *motor rasta* za sve zemlje. Učešće u *međunarodnoj trgovini i podeli rada* je bez sumnje značajan razvojni faktor u većini slučajeva, ali *organska integracija* u svetsku privredu implicira ne samo trgovinske odnose, već takođe učešće u međunarodnim tokovima resursa, mobilnostima faktora, finansijskim i tehnološkim odnosima. Priliv po osnovu SDI i stranih zajmova može značajno doprineti privrednom razvoju zemlje primaoca, ali takođe može prouzrokovati štetu, distorzije ili nepoželjne efekte.

U istoriji ljudskih društava, kako navodi Szentes, naročito nakon uspona svetske privrede sa njenim rastućim i sve dubljim globalnim međuzavisnostima, nijedna zemlja nikada nije bila u stanju da *uspešno* kopira model druge, naprednije zemlje. To je tako zbog najmanje tri razloga: "a) svako društvo ima toliko mnogo i značajno različitih *specifičnosti*, koji imaju svoje poreklo u njihovim prirodnim okolnostima, istoriji i kulturi tako da stvarna *obdarenost* resursima, i domaći uslovi razvoja nikada nisu isti kao u zemlji modelu; b) u međuvremenu, tj. između vremena kada *model zemlja* uspe u svom *uzletanju* i vremena kada njena naslednica čini pokušaj da je kopira, već su se desile promene u nauci i tehnologiji, u odnosima dinamičnih sektora privrede, pojavili su se novi motori razvoja zbog kojih *kasnopridošlica*, da bi bila u stanju da uhvati priključak, mora *inovirati*, umesto prolaženja kroz sve prethodne etape privrednog i tehnološkog (kao i s njima povezanog političkog i institucionalnog) razvoja; c) uticaj globalnih međuzavisnosti i *interakcija* ne može biti izbegnut, i sama činjenica da je jedna ili druga zemlja već ostvarila određen ekonomski i tehnološki napredak koji se manje ili više odražava u promeni njene svetske ekonomske pozicije, izaziva, kao pravilo, promene u međunarodnim uslovima razvoja za druge".²⁴²

Veliko je pitanje da li postoji mogućnost da sve ili bar veliki broj ZUR uspešno prate primer azijskih NiZ u okviru datog poretka svetske privrede, i datog obrasca korišćenja resursa i potrošačkih preferencija na svetskom nivou. Međutim, ne može se negirati šansa drugih

²⁴² Szentes T. (1992) Is the Model of NICs Applicable to All Developing Countries? // *AULA -Society and Economy*. – Budapest, Vol. 14, No 4 - s. 59.

kasnopridošlica da se pod određenim uslovima uzdignu od nerazvijene periferije svetske privrede. Tokom istorije uvek je bilo promena u distribuciji uloga i pozicija u svetskoj privredi.

Ipak, Szentes ističe da je sve teže za kasnopridošlice da uhvate priključak zato što je svetska privreda postala kompleksnija i asimetrično međuzavisna, i zato što je postala oštrija kontradikcija između njene transnacionalizacije i institucionalnog sistema zasnovanog na nacionalnoj državi. Odnosno, često pominjane relativne prednosti kasnopridošlica u vidu pristupa novom *know-how* su smanjene zbog značajno promenjenih uslova tehnološkog razvoja, promena u proizvodnom profilu i tehnologiji, kao i pristupa najnovijim *know-how*. Međutim, šansa da se uhvati priključak ni u kom slučaju nije isključena.

R. Koreja je možda najčešće citiran primer uspešnog *late-latecoming*, pri čemu se kao faktori uspeha pominju odgovarajuće strukturno prilagođavanje i tržišni mehanizam zasnovani na privredi u privatnom vlasništvu, kao i intenzivna izvozna orijentacija. Međutim, usprkos takvoj preteranoj simplifikaciji i generalizaciji, primer R. Koreje ilustruje načine i sredstva manevrisanja koji su potrebni da se ispuni osnovni kriterijum razvoja, a to je modifikovanje nacionalne ekonomske politike kad god je to potrebno i korišćenje novih mogućnosti u pravo vreme, umesto upornog praćenja jednog jedinog obrasca.

Što se tiče *specifičnih uslova* koji su važili samo za R. Koreju moraju se uzeti u obzir činjenice da je brzo industrijsko restrukturiranje Japana generisalo *centrifugalnu snagu* koja je širila industrijalizaciju ka svojim susedima, i proizvodilo ogroman priliv stranih investicija iz Japana. Takođe se često pominje da je korejska radna snaga tradicionalno disciplinovana, sa visokom sklonošću ka učenju. Iako se takvi kvaliteti teško mogu smatrati kao etnički determinisani, istorijska i kulturološka tradicija su očigledno igrali određenu ulogu u oblikovanju takvih kvaliteta. Pored toga, treba istaći da je R. Koreja uspešno kombinovala različite strategije nacionalnog razvoja. *Kombinacija* domaćeg tržišta podržanog supstitucijom uvoza i promocijom izvoza je jedna od karakteristika korejske industrijalizacije. Nasuprot univerzalnim preporukama, R. Koreja se oslonila kako na državnu regulaciju u privredi, tako i na tržišni mehanizam. Uz navedeno, treba pomenuti i da je u celini distribucija dohotka u R. Koreji relativno mnogo ravnopravnija i povoljnija nego u drugim ZUR (osim Tajvana). Možda najimpresivniji deo korejskog razvoja predstavlja *razvoj ljudskog kapitala i tehnologije* pod velikim uticajem države. Per capita rashodi za istraživanja su se povećavali brže nego BDP p/c. Pored toga, *relativno* povoljni spoljni uslovi u njenom kritičnom periodu uzleta su bez sumnje takođe olakšali R. Koreji da podnese i smanji teret duga, i izbegne zamku kumulativne zaduženosti.

Sveukupno, ma koliko da je obećavajući razvoj R. Koreje, i čak ukoliko zanemarimo neke od njegovih slabosti, on ne može biti recept za sve druge ZUR, već u najboljem slučaju lekcija iz koje se može učiti.

2.1.2 Modernizacija: samo industrijalizacija ili hvatanje priključka?

Ako modernizacija obuhvata samo razvoj industrijskog sektora, prilagođavanje spoljnim uslovima, i prihvatanje određenih vrednosti i institucija RZ Zapada, onda je mogućnost da se postane *novoindustrijalizovan* danas data svim zemljama za razliku od prošlosti kada su industrijski sektori predstavljali neku vrstu monopola *jezgra* svetske privrede. Ipak, nakon Drugog svetskog rata i/ili dekolonijalizacije samo mali broj ZUR je uspeo da stekne status *NIC*, dok je broj *najmanje razvijenih zemalja* porastao sa 25 1971. g. na 42 1990. g, a *niskodohodovne zemlje* broje 51 zemlju i uključuju otprilike polovinu svetskog stanovništva.

Međutim, „ukoliko modernizacija podrazumeva nacionalnu emancipaciju, odnosno hvatanje priključka sa RZ u ekonomskom i tehnološkom smislu,a pojam *novoindustrijalizovana zemlja* se odnosi na uspeh gorepomenutog procesa, onda imamo sve razloge da sumnjamo u njegovu ostvarivost u okviru dominirajućeg svetskog poretka...”.²⁴³ Zato Szentes ističe da kategorija *NIC* mora da se interpretira znatno pažljivije. Dominirajući sistem, u sve većoj meri transnacionalizovane i rastuće integrisane svetske privrede, je još uvek baziran na nacionalnim državama i uključuje neravnopravne odnose između asimetrično međuzavisnih i samo formalno ravnopravnih partnera, kao i mehanizme koji isključuju svaki napredak ka jednakim mogućnostima za razvoj za sve zemlje i sprečavaju većinu ZUR da uhvate priključak. Širenje i produbljanje svetskog *razvojnog gap-a*, zaduženost niza zemalja i velika potreba za međunarodnom finansijskom pomoći takođe služe da održe ovakve ekonomske odnose između zemalja.

Uspeh azijskih NiZ ne opovrgava tendenciju pogoršanja uslova za većinu zemalja da uhvate priključak sa RZ. To se pre može pripisati određenim *specifičnim* nego opštim razlozima. Naime, i dohodovna i cenovna elastičnost za industrijske proizvode koje većina ZUR izvozi su niske ili je njihov izvoz ograničen zaštitom u RZ. Takođe, nivo cena radno intenzivnog industrijskog izvoza lako postaje ugrožen ukoliko se ponuda brzo povećava u cilju repliciranja uspešnog iskustva azijskih NiZ. Pored toga, nisu sve zemlje dostigle tačku u kojoj bi bile sposobne da ostvare izuzetan rast izvoza radno intenzivnih industrijskih proizvoda; niti zemlje na relativno višim nivoima industrijalizacije treba da se oslanjaju na takav izvoz u istom stepenu.

Veruje se da će neke velike zemlje, kao što su Kina i Indija, stvoriti novu generaciju azijskih NiZ (*NiZ trećeg kruga*) sa značajnom prednošću u radno intenzivnim industrijskim sektorima. Međutim, izvoz ovih zemalja u RZ je relativno mali u poređenju sa veličinom tog potencijalnog tržišta. Ukoliko bi analizu zasnovali na projekcijama rasta tržišta za izvoz odeće uočava se da čak kad bi ove zemlje uspele da povećaju izvoz odeće za 20% godišnje, njihov ukupni izvoz bi dostigao svega 50% procenjene veličine tržišta RZ nakon 10 godina. Ovo ostavlja značajan prostor za druge ZUR da povećaju svoj izvoz odeće u RZ (i u NiZ *prvog kruga*). Međutim, visoke stope rasta izvoza se ne mogu održati simultano od strane velikog broja zemalja, niti se mogu održati beskrajno; ZUR neće moći da povećavaju izvoz brže nego što iznosi stopa rasta tražnje u RZ (odnosno, blizu 3% godišnje).

Rezultati analiza takođe pokazuju da bilo koji pokušaj većeg broja ZUR da se poveća izvoz radno intenzivnih, nisko elastičnih industrijskih proizvoda na tržišta RZ može dovesti do kolapsa u odnosima razmene sa RZ. Ova opasnost je poznata u slučaju primarnih proizvoda, ali ona nije ništa manja za radno intenzivne industrijske proizvode. S druge strane, postoji značajan prostor u preostalom delu industrijskog izvoza. Veliki broj industrijskih proizvoda koje izvoze ZUR u RZ se proizvodi u mnogo većim količinama u RZ. Za neke od ovih proizvoda izvoz ZUR je rastao veoma brzo, naročito iz NiZ IA. Samim tim, ukoliko bi određeni broj relativno velikih i naprednijih ZUR mogao da transformiše i diversifikuje svoj izvoz ovim proizvodima, opasnost od nepovoljnog zaokreta u odnosima razmene bi mogla biti izbegnuta. Čak i ukoliko bi tražnja za industrijskim proizvodima rasla sporo u RZ zbog sporog rasta dohotka, proizvođači iz ZUR bi još uvek mogli da povećaju izvoz proizvoda intenzivnih kvalifikovanim radom zamenjujući

²⁴³ Szentes T. (1992) Is the Model of NICs Applicable to All Developing Countries? // *AULA -Society and Economy*. - Budapest, Vol. 14, No 4 - s. 61.

proizvođače iz RZ. Međutim, ukoliko bi se prilagođavanje u RZ pokazalo teškim zbog sporog rasta i visoke nezaposlenosti, moglo bi doći do rasta protekcionističkih pritisaka.

Sveukupno, mogućnost hvatanja priključka od strane novih NiZ prvenstveno zavisi od uspeha njihove industrijske politike *u procesu transformacije i diversifikacije*, uspeha makroekonomske politike u RZ u ubrzanju rasta i smanjenju nezaposlenosti, kao i od razvoja globalnog trgovinskog sistema i naročito od zadržavanja otvorenih tržišta u RZ.

2.2 Azijski efekat prelivanja

Značaj Japana i NiZ IA ne leži samo u njihovom usponu i dostizanju statusa snažnih ekonomskih sila, već takođe i u prožimajućem efektu ostatak sveta. Veliki deo efekata je bio dobar, ali postoje i oni sa negativnim predznakom.

Zbog usvojenog modela razvoja, zasnovanog na uvozu sirovina, njihovoj preradi, i potom izvozu industrijskih proizvoda, očigledno je da su Japan i NiZ IA bili izuzetno zavisni od pouzdanog pristupa prirodnim resursima. Sirovine nemaju nacionalnost, ali je bilo mnogo jeftinije dobiti ih iz regiona zato što su transportni troškovi bili niži. Takođe, ni trgovina u obrnutom smeru nije bila manje značajna za Japan i NiZ IA. Međutim, kako ističe Woronoff, ostatak Azije je dugo bio smatran prilično drugorazrednim tržištem pošto nije mogao da apsorbira velike količine, niti da prihvati skuplje proizvode u poređenju sa SAD ili Evropom.

Pored trgovine, postojao je i značajan tok investicija. Deo investicija, inicijalno najveći deo, je bio usmeren ka prirodnim resursima. Postojala je mnogo manja želja da se investira u industriju, iako su se uskoro pojavili određeni izuzeci. NiZ IA su na početku u velikoj meri zavisile od izuzetno niskih troškova radne snage, ali je s protokom vremena, došlo do porasta nivoa najamnina. Da bi ostvarile korist od mnogo jeftinije radne snage u regionu, one su osnivale postrojenja u siromašnijim delovima Azije. "Pošto su se trgovinska ograničenja na njihov izvoz povećavala, Japan i NiZ (IA) su smatrali prednošću da imaju proizvodnju nekih proizvoda *off shore*... Ovo je poznato kao *triangularna strategija* u kojoj investitor uspeva da ostvari izvoz, ali mora da pomeri radnu snagu i neke inpute u manje razvijene zemlje. Pošto su izvozne prerađivačke zone bile idealne za takve aktivnosti, one su se brzo... raširile u celom regionu".²⁴⁴

Nema sumnje da su u celini tokovi trgovine, investicija i pomoći stimulisali rast u regionu IA. Iako retko tako visoke kao u slučaju NiZ IA, NiZ JIA su dostigle prilično impresivne nivoe stopa privrednog rasta i razvoja, od kojih se neki ne bi nikad materijalizovali bez pojave novog ekonomskog centra u IA. Sveukupno, došlo je do manifestacije *fenomena ekonomskog prelivanja*. Upravo kako su tokovi trgovine, pomoći i tehnologije sa Zapada omogućili Japanu da uhvati priključak, a njegovi tokovi u NiZ IA podstakli njihove privrede, tako su NiZ IA i Japan to obezbedili drugim privredama regiona.

Postoji još jedan, mada gotovo neopipljiv, ali ništa manje presudan način na koji su Japan i NiZ IA (doduše različito) uticali na ostatak regiona. Naime, Japan je na početku izgledao kao *istrebiljivačka* ekonomska sila koja nije zainteresovana za uravnotežene odnose sa svojim susedima. Samim tim, od strane susednih zemalja nije postojala velika želja za bližim odnosima, pošto su oni podrazumevali subordinaciju i dominaciju. S druge strane, NiZ IA se nisu susrele sa takvim neprijateljstvom ili otporom, ali u dugom periodu vremena jednostavno nisu bile dovoljno ekonomski snažne da bi uticale na razvoj drugih zemalja regiona.

²⁴⁴ Woronoff J. (1992) Asia's "Miracle" Economies. - 2nd ed. - Armonk (N.Y.); London: Sharpe - s. 347.

Vremenom, Japan je postajao sve poželjniji kao ekonomski partner. R. Koreja se pojavila kao novi uzor. Ipak, ono što je inicijalno bilo sporadično i spontano postepeno se razvilo u svesnu politiku *gledanja ka Istoku*. Osnovna ideja je bila da je došlo vreme da se promene modeli i prekine sa podaničkim usvajanjem onoga što ponudi Zapad.

Sama činjenica da se toliko mnogo zemalja trudi da stupi u odnos sa ovim zemljama je neočekivan zaokret, jer su one samo do pre neku deceniju bile smatrane *zanemarljivim*. Prvi krug *interesenata* čine NiZ JIA sa kojima su odnosi najjači i vrlo strukturno definisani, na osnovu dugih istorijskih kontakata, bliske udaljenosti i veće sličnosti privrednih sistema, kao i postojanjem ASEAN-a. Najdrastičniju promenu je doživeo odnos sa Kinom koja po raznim osnovama sada spada u najznačajnije partnere NiZ IA i Japana. Drugi krug uključuje nekoliko nešto udaljenijih azijskih zemalja kao što su Burma, Šri Lanka, Indija i Pakistan. Istorijski, kontakti sa ovom grupom su bili slabašni, a neke od zemalja su se čvrsto držale autarkije što nije pomoglo političkim ili ekonomskim odnosima. Takođe, treba napomenuti sve napredniju razmenu sa zemljama Srednjeg Istoka. Postoji još jedan, udaljeniji krug, koji obuhvata Australiju i Novi Zeland.

“Ne postoji bolji kompliment od imitacije i nikad nije bilo više kopiranja metoda koje je primenjivala istočnoazijska Petorka. Iako je ovo najmanje opipljivo od svih njihovih dostignuća, ono možda ima najdostižnije efekte”.²⁴⁵ Privrede azijskih NiZ moraju da se nose sa svojom reputacijom. U tom smislu, one moraju, kako ističe Woronoff, da nastave da *bljuju vatru i grabe napred* ili će prestati da ulivaju strahopoštovanje.

2.3 Lekcije iz istočnoazijskog iskustva

Nasuprot konceptu unilinearnog razvoja sa čvrsto definisanim etapama kroz koje treba da prođu sve zemlje na svetu i mitu o modelima koji se mogu uspešno kopirati, Szentes ističe da realnost pokazuje tako veliku *raznolikost* puteva razvoja da se ne može napraviti nikakva generalizacija u odnosu na preporučljive recepte za *konkretne politike i metode*, već se u najboljem slučaju mogu izvući određene lekcije iz iskustava. Razvoj je obavezno *multidimenzionalni* proces sa varirajućom ulogom, promenljivim značajem ili proporcijama, i intenzivnim interakcijama između ekonomskih i neekonomskih faktora. U realnosti rastući međuzavisnog sveta, između unutrašnjih i spoljnih uslovi razvoja postoji *intenzivna interakcija*. Pored toga, uticaj čak istih spoljnih uslova u promovisanju ili sprečavanju razvoja može *varirati* u zavisnosti od snage, relativnog suvereniteta i konkretnog *odgovora* domaće politike u različitim zemljama ili vremenima.

Iako izuzetne ekonomske performanse sugerišu zajedničko iskustvo zemalja regiona, ipak je očigledno da postoje razlike u primenjenim politikama i institucijama. Neizbežno je da različite zemlje u istoj tački vremena završe sa različitim institucijama i mehanizmima politika, čak i ako prate u velikoj meri sličnu strategiju. Na taj način, kako navodi UNCTAD, u principu ne postoji kontradikcija između priznavanja razlika između zemalja regiona i traganja za zajedničkim principima u njihovim iskustvima.

“Sve ...uobičajene mudrosti izvučene iz teorije, ali i empirijske istorije, jasno ukazuju da *racionalni izbor* u pogledu razvojne strategije *nikako nije*:
- ili potpuna izolacija ili kompletna, iznenada ostvariva, nepripremljena integracija u svetsku privredu,

²⁴⁵ Woronoff J. (1992) Asia's "Miracle" Economies. - 2nd ed. - Armonk (N.Y.); London: Sharpe - s. 353.

- ili autarkija ili neselektivna *open-door* politika,
- ili zaštita nacionalnog suvereniteta ili prilagođavanje spoljnim snagama,
- ili oslanjanje na sopstvene snage ili međunarodna saradnja,
- ili priklanjanje spoljnim zajmovima i finansijskoj pomoći ili ohrabrivanje SDI,
- ili uvoz ili izvoz kapitala,
- ili supstitucija uvoza ili orijentacija na izvoz,
- ili radno intenzivne ili kapitalno intenzivne tehnologije,
- ili uvoz već gotovih stranih tehnologija ili sopstveni razvoj tehnologije sa domaćim razvojno-istraživačkim kapacitetima,
- ili izvozna konkurentnost bazirana na niskim troškovima najamnina ili povećanja najamnina na račun opadajuće konkurentnosti,
- ili ruralni razvoj ili industrijalizacija,
- ili proizvodnja potrošnih dobara ili proizvodnja kapitalnih dobara,
- ili promocija rasta velikih proizvodnih jedinica sa ekonomijom obima (*economy of scale*) ili razvoj manjih proizvodnih jedinica i dobijanje koristi od ekonomije područja delatnosti (*economy of scope*),
- ili ekonomska uloga Države sa intervencijama i planiranjem ili tržišni mehanizam,
- ili privredni rast ili socijalna pravda,
- ili tržišna privreda ili socijalno blagostanje i mreža osiguranja, itd.”²⁴⁶ Politika razvoja mora da se razvija postepeno od jedne do druge alternative i da ih kombinuje u datom prostoru i vremenu, na taj način koristeći raspoložive mogućnosti u pravom trenutku.

Ono što je interesantno je da su gotovo svi instrumenti politike primenjeni u NiZ IA takođe bili primenjeni i u nekim drugim ZUR. Ono što razlikuje NiZ IA nije da su one bile inovativnije u razvijanju instrumenata politike, već efikasnije u njihovoj primeni.

Opšti principi koji su bili u osnovi stvaranja i primene ekonomske politike azijskih NiZ su: a) selektivna intervencija; b) sprečavanje nedostataka tržišta; c) fokusirani ciljevi; d) pragmatizam i e) reciprocitet. Postoji mnogo načina opisivanja zajedničkih principa i lekcija NiZ IA. Autori UNCTAD-a su ih kategorisali u okviru tri kategorije: 1) strategija razvoja, 2) socijalna jednakost i 3) institucije. Strategija razvoja NiZ IA je počivala na tri osnova: 1) vezi između investicija i profita; 2) vezi između izvoza i investicija i 3) socijalnoj jednakosti. "Međutim, ono što razlikuje NiZ IA od drugih ZUR je da su od prvih etapa njihove industrijalizacije one anticipirale buduće teškoće,...postepeno i svrsishodno gajile nove generacije sektora,...težile stečenim komparativnim prednostima putem selektivne industrijske politike, štiteći infant sektore i... usmeravale sukcesivne generacije sve naprednijih sektora, što je dovelo do unapređenja koje se inače ne bi desilo spontano ili brzo putem tržišnog mehanizma u odsustvu državne intervencije".²⁴⁷

Značajan element razvojne strategije je bilo pomirenje brzog rasta sa *socijalnom jednakošću*. Iako su profiti imali visoko učešće u dodatoj vrednosti, to nije dovelo do velike nejednakosti u distribuciji ličnih dohodaka zato što su bili zadržavani kao poslovna štednja i

²⁴⁶ Szentes T. (1992) Is the Model of NICs Applicable to All Developing Countries? // *AULA -Society and Economy*. - Budapest, Vol. 14, No 4 s. 68.

²⁴⁷ (1997) Proceedings of the International Conf. on East Asian Development. / Kuala Lumpur, 1 March 1996. – UNCTAD, Geneva & Institute of Strategic & Int. Studies, Kuala Lumpur - s. 238.

investirani. Takođe, integracija marginalnih sektora je bila integralni deo industrijalizacije i razvoja. Podrška je bila data malim proizvođačima i u ruralnom i u industrijskom sektoru.

Konačno, efikasna primena strategije i politike razvoja u NiZ IA je krucijalno zavisila od stvaranja odgovarajućih državnih i privatnih *institucija*. Ističu se tri takve institucije: 1) snažna birokratija; 2) institucije stvorene da obezbede snažne veze sa preduzetničkom klasom; i 3) korporacijska struktura naklonjena investicijama. Birokratiju je karakterisao značajan stepen izolacije od političkih pritisaka, kontinuitet građanskog ljudstva i stvaranje upravljačke elite isključivo prema sposobnostima i zalaganjima.

Hirono navodi da lekcije iz razvoja IA nameću potrebu: “1) održavanja političke stabilnosti u dugom periodu; 2) jačanja političkog obavezivanja na razvoj i održive politike razvoja ljudskih resursa; 3) održavanja monetarne i fiskalne discipline, i poboljšanja stabilnosti, konzistentnosti i fleksibilnosti makroekonomske politike; 4) povećanja kvantiteta i kvaliteta investicija u ljudski kapital i fizičku infrastrukturu; 5) povećanja domaće štednje i unapređenja preduzetničkog duha; 6) jačanja dobrog upravljanja na svim nivoima; 7) poboljšanja institucionalnih mehanizama i funkcionisanja partnerstva između države i privatnog sektora; 8) konstantnog unapređenja tehnologije, produktivnosti i međunarodne konkurentnosti sa dinamičkim komparativnim prednostima; 9) stalnih i većih napora radi smanjenja dispariteta u dohotku i blagostanju; 10) hitnog i ubrzanog smanjenja rashoda za odbranu i drugih ekonomskih i socijalno neproaktivnih javnih rashoda; 11) hitnog poboljšanja socijalnih pogodnosti i prirodnog okruženja; 12) zaštite građanskih prava i prava radnika, i poboljšanja radnih uslova za sve; 13) osiguranja ispunjenja osnovnih ljudskih potreba za sve, a naročito žena i dece; 14) promovisanja subregionalne i regionalne saradnje u cilju mira, sigurnosti, i ekonomskog i socijalnog razvoja”.²⁴⁸

Akyüz je, označivši istočnoazijsko iskustvo kao *idealnu* razvojnu politiku, zaključio da su aktivna država i sposobne institucije bile krucijalne determinante ekonomskog uspeha NiZ IA. On smatra da uspeh ovih zemalja nije bio stvoren ni procesom *getting prices right*, niti procesom *getting prices wrong*, kao i da je od velike vrednosti bilo uspostavljanje odnosa između države i privatnog sektora. Akyüz je istakao da nova ograničenja STO-a imaju za posledicu stavljanje van zakona prakse NiZ IA, što će biti ozbiljna prepreka drugim zemljama da prate njihov primer. Generalno, svetsko tržište danas nije voljno da toleriše velike izvozne subvencije, i veliki deo potrebnih tehnologija se ne može steći inženjeringom u obrnutom smeru.

Lekcije iz azijskog iskustva se ne mogu izvući na mehanički način. Uspeh azijskih NiZ može, delom, biti povezan sa posebnim uslovima koji teško mogu da budu ponovljeni negde drugde. U bilo kom momentu vremena svaka zemlja se suočava sa jedinstvenom situacijom koja zavisi od mnoštva faktora, uključujući njenu veličinu, nivo razvoja, istoriju, kao i od stanja svetske privrede koja je u konstantnom kretanju.

Međutim, to ne bi trebalo da znači da nema lekcija koje se mogu naučiti iz iskustva azijskih NiZ. Moguće je identifikovati glavne zajedničke principe i pokušati da se instrumenti politike i institucionalna rešenja adaptiraju da bi odgovarali uslovima u drugim zemljama, i ukoliko je potrebno stvoriti nove instrumente politike i institucije. I zaista, da azijske NiZ nisu i same verovala u mogućnost takve institucionalne adaptacije i inovacije, teško da bi danas imali *azijsko čudo* kao predmet debate.

²⁴⁸ Hirono R. (1997) Sustaining Economic Development in East Asia: Lessons of the Japanese Approach // *Japan Review of International Affairs*. - Tokyo, Vol. 11, No 1. s. 39.

Iskustvo azijskih NiZ nudi interesantne lekcije o tome kako siromašne privrede zavisne od prirodnih resursa mogu ostvariti efektivnu tranziciju ka radno intenzivnoj industriji, a zatim ka kompleksnijim industrijskim sektorima. Orijentacija ka izvozu je igrala značajnu ulogu u ovom procesu. Primena takve izvozno orijentisane razvojne strategije je zahtevala značajnu državnu intervenciju u kontekstu dugoročne industrijske strategije. Zajedno, ovi faktori sugerišu da postoji značajan prostor za ZUR da formulišu izvozno orijentisanu strategiju industrijalizacije duž linija iskustva NiZ IA, bez obaveze da imaju isti stepen izvozne orijentacije, izvoze iste proizvode, razvijaju iste sektore istom brzinom ili po istom redosledu ili ciljaju ista tržišta u inostranstvu.

Opšte lekcije iskustava azijskih NiZ se de facto svode na pravila zdravog razuma. Stabilno, tržišno orijentisano okruženje, visoke stope investicija u ljudski i fizički kapital, i *outward* orijentacija. Pored toga, dobar upravljački sistem i vodeći sektor. Ovi ciljevi se mogu ostvariti sa više ili manje državne intervencije, i sa više ili manje privatnog preduzetništva, ali moraju biti efikasno ispunjeni, po merilu svetskih cena.

3. Nerešena pitanja i opšti izgledi

Usprkos osetnom smanjivanju razlika između mišljenja Svetske banke i heterodoksnih ekonomista po pitanju vanredno uspešnog privrednog razvoja azijskih NiZ, ipak ostaje određen broj nerešenih analitičkih i političkih pitanja. Odnosno, postignuta je *saglasnost* da je iskustvo ovih zemalja u potpunosti u suprotnosti sa opštom preporukom međunarodnih finansijskih institucija da su slobodna, fleksibilna, konkurentna unutrašnja i spoljna tržišta potrebna za postizanje brzog, dugoročnog privrednog rasta.

Privredni rast u azijskim NiZ je nadmašio rast u ostatku sveta za 2 do 3 puta u periodu 1965-1995. g. Većina autora smatra da će XXI vek biti *azijski vek*, kao što je XX vek bio *američki vek*. Azijski vek neki definišu kao *pacifički vek*, drugi kao *kineski*, a treći kao *azijski II* (zato što uključuje i brzorastuću Indiju).

Neki autori smatraju da su rast unutaristočnoazijske trgovine i investicionih tokova, kao i realociranje proizvodnje dovoljne za održavanje brzog rasta u regionu IA. Međutim, ova tvrdnja je možda suviše optimistična.

Očekuje se da će Kina nastaviti da povećava učešće kako u regionalnoj, tako i svetskoj privredi. Kako kineska privreda bude razvijala još snažnije veze sa Japanom, SAD i drugim RZ to će uticati da njene trgovinske i investicione veze sa azijskim susedima u krajnjoj liniji *relativno* opadnu. Sledeća indikacija da je regionalna integracija možda dostigla svoj vrhunac je činjenica da unilateralna i multilateralna trgovina, kao i liberalizacija investicija širom regiona povećavaju direktne tokove između azijskih NiZ i RZ. Pored toga, ako privrede regiona IA nastave da rastu brže nego ostatak sveta, njihova učešća u međusobnim trgovinskim i investicionim tokovima bi trebalo da nastave da rastu, iako u sporijem ritmu zbog opadajuće razlike u stopama rasta između azijskih NiZ i RZ. Rast dominantnih izvoznih sektora NiZ IA je još uvek u velikoj meri vezan za tržišne uslove u RZ, a izvozna konkurentnost regiona još uvek pod ogromnim uticajem kretanja deviznog kursa jena i dolara. Dalje, zemlje u regionu počinju da gube interes za radno intenzivne investicije njihovih suseda, a pokazuju rastuću zainteresovanost za kapitalno i znanjem intenzivne investicije iz RZ. Takođe, NiZ IA i Japan mogu imati manje raspoloživog kapitala za investiranje.

“Sve u svemu, 1997. g. zaista označava kraj jedne ere, i XXI vek će biti *azijski*. Ali rastuća *azijanizacija* svetske privrede će takođe biti praćena rastućom internacionalizacijom samih azijskih privreda i firmi, zamenjujući regionalizaciju iz 90-tih godina. To je jedino

prirodno, pošto Azija zauzima svoje mesto na svetskoj sceni kao vodeći akter u globalnoj drami sa drugim akterima ...”²⁴⁹.

Iako je kretanje azijskih NiZ ka centralnom mestu u svetskoj privredi gotovo izvesno, vremenski okvir je možda manje uočljiv. Kriza iz 1997/98. g. je izazvala ponovno procenjivanje dugoročnih ekonomskih izgleda ovih zemalja uključujući spekulisanje da je *azijsko čudo* rasta možda gotovo. Pesimisti naglašavaju da rast može biti ograničen strukturnim problemima kao što su postojani veliki deficiti bilansa tekućih transakcija, gubitak komparativnih prednosti na bazi jeftinog rada, zaostajanje tehnološkog razvoja i menadžerskih znanja potrebnih za industrijski razvoj, ekonomske neefikasnosti koje rezultiraju iz široko rasprostranjene korupcije i otpora ekonomskoj liberalizaciji i višak regionalnih, kao i svetskih kapaciteta u sektorima kao što su automobilski, poluprovodnici, čelik i petrohemija. Povećana konkurencija na izvoznim tržištima i tržištima kapitala od strane drugih ekonomski jačajućih regiona takođe vrši pritisak na azijske privrede. Međutim, performanse ovih zemalja u periodu 2000-2013. g. pokazuju da su to stavovi sa prenaplašeno negativnim predznakom.

3.1 Krugmanova kritika i kritika kritike

Privredno čudo NiZ IA je izazvalo nespokojstvo u RZ Zapada i ponos u azijskim zemljama. Nikada pre u svetskoj istoriji nijedan region nije održao tako brz rast tako dugo vremena. Četiri NiZ IA su se pridružile RZ izraženo u vidu BDP p/c. Kina, Indonezija, Malezija i Tajland su počeli da se približavaju liderima, ali ipak sa mnogo nižeg nivoa dohotka, dok se Filipini pridružuju grupi. Međutim, u godinama krize rast izvoza NiZ IA je iznosio svega 5% (1998. g.) što je slabo u poređenju sa blizu 20%, stopom rasta dostignutom 1994. i 1995. g. Takođe, prosečna stopa rasta BDP-a regiona se usporila sa blizu 9% 1995. na 7% 1996. g.

Pesimisti nisu bili iznenađeni. Oni su smatrali da je brza ekspanzija azijskih NiZ neodrživa zato što je bila bazirana na ogromnim inputima kapitala i radne snage, a ne na dobitima u efikasnosti. Za njih je usporenje bilo strukturne prirode. Optimisti, s druge strane, nisu bili nimalo zbunjeni. Oni nisu prihvatili argument da azijske NiZ imaju problem strukturne prirode, već je po njima usporenje bilo ciklične prirode. Kao i obično, istina leži negde na sredini, ali ipak bliže optimističkom ekstremu.

Mišljenje pesimista je prvi i najsnažnije izneo Krugman. U članku pod imenom *Mit o azijskom čudu*, Krugman je tvrdio da nije bilo *privrednog čuda* u NiZ IA, te da je rast ovih zemalja *neimpresivan* i čak *sumnjiv* zato što je u velikoj meri bio zasnovan na velikim investicijama i ogromnom prebacivanju radne snage sa sela u fabrike, a ne na dobitima u produktivnosti zasnovanim na tehnološkom napretku ili organizacionoj promeni. Stoga je Krugman uporedio azijske NiZ sa SSSR-om: brz sovjetski rast je takođe bio zasnovan na velikim investicijama. Krugman stoga izvlači zaključak da je rast NiZ IA krhak i, da će verovatno doživeti slom.

Krugmanova teza je bila podvrgnuta kritici drugih ekonomista. Kritike su se zasnivale na 3 argumenta: tačnost cifara, značaj investicija i procena budućnosti.

Kritike koje su stavile pod znak pitanja statistiku na kojoj počivaju zaključci Krugmana, ističu da je on zasnovao svoje teze na radu Young-a, koji je posmatrao 118 zemalja u periodu 1970-1985. g. i pokušao da razdvoji rast BDP-a na deo koji se može dodeliti povećanim inputima radne snage i kapitala, i na deo koji se može dodeliti produktivnijem korišćenju tih inputa

²⁴⁹ Lim L. (1997) Asia 2000. // *The China Business Review*. Washington, Vol. 24, No 2 - s. 11.

(odnosno, ukupnoj faktorskoj produktivnosti). Iznenađujuće, Young je utvrdio da rast UFP-i generalno nije bio viši u NiZ IA nego u RZ. Međutim, mnogi ekonomisti smatraju da su Young-ove cifre pogrešne. Problem je što se rast UFP-i procenjuje kao rezidualan, odnosno kao mali izostavljeni deo koji se ne može objasniti povećanjima kapitala i radne snage. On je stoga predmet velikih problema u pogledu merenja, što objašnjava zašto su druge studije dale više procene rasta produktivnosti. Na primer, UBS, švajcarska banka, je koristeći podatke za period 1970-1990. g, došla do sasvim različitih zaključaka: 5 azijskih NiZ (Hong Kong, Tajland, Singapur, R. Koreja i Tajvan) su među prvih 12 zemalja (od 104) u pogledu prosečnog rasta UFP-i. Sarel je, u studiji ASEAN zemalja, takođe utvrdio viši rast produktivnosti: Singapur, Malezija i Tajland su ostvarili godišnji rast UFP-i od 2% do 2,5% u periodu između 1978-1996. g, u poređenju sa svega 0,3% u SAD.

Sledeći faktor koji je predmet kritike je pokušaj Krugman-ada prikaže *azijsko čudo* kao nevažnu pojavu tvrdeći da su ove zemlje *samo* mnogo investirale. Međutim, to *samo* navodi na pogrešan trag. Sposobnost Azije da efikasnije investira nego druge ZUR i da uvozi tehnologiju iz ostatka sveta je samo po sebi dostignuće. Kako navode Radelet i Sachs, prvo, Krugman-ove empirijske tvrdnje u pogledu investicija versus produktivnosti kao faktora rasta su bile suviše ekstremne. Većina analitičara je utvrdila da se brz rast u Aziji duguje i rastu produktivnosti i kapitalnim investicijama, iako je verovatno tačno da su investicije bile glavni izvor ukupnog rasta BDP-a. Drugo, i možda još značajnije, rast zasnovan na brzom akumulaciji kapitala može biti veoma poželjan sve dok same investicije zadovoljavaju tržišni test, u smislu stopa prinosa koje nadmašuju trošak kapitala. Upravo ovde postoji ogroman kontrast između NiZ IA i bivšeg SSSR. Stope prinosa su u SSSR-u bile niske i padale brzo, već krajem 50-tih godina, dok su u NiZ IA, nasuprot tome, bile visoke i opadale postepeno, tokom vremena.

Krugman je bio u pravu da se azijski *čudesni rast* ne može nastaviti po vrlo visokim stopama zauvek, ali nije bio u pravu u pogledu čvrstine azijskog privrednog razvoja i dao je pogrešan utisak o izgledima Azije u budućnosti. Mogućnosti azijskih NiZ za hvatanje priključka ostaju ogromne. U gotovo svim NiZ IA iznos kapitala po radniku je značajno niži nego u RZ. Obrazovanje azijskih radnika bi se takođe moglo poboljšati, a sa njim i njihova produktivnost. Rast zemalja regiona IA može ostati brži nego rast RZ još mnogo decenija pre potrebe da se inoviraju, umesto kopiraju, limiti rasta. "I zaista, ne postoji teoretski razlog zašto na duži rok neke druge privrede IA ne mogu da preteknu nivoe dohotka u Americi i Evropi, i to boljim korišćenjem najnovije tehnologije. Usporavanje rasta u RZ se delimično objašnjava ekonomskim politikama koje subvencioniraju ili zaštićuju sektore na zalasku ili poreske politike koje vrše distorziju troškova kapitala i rada, pre nego nestašicom novih tehnologija. Ako, (veliko ako), privrede IA izbegnu ove zamke, neke od njih bi mogle jednog dana da preteknu bogati Zapad".²⁵⁰

Za usporenje rasta i izvoza posle krize većina azijskih ekonomista krivi pre različite ciklične, nego strukturne faktore. Argument da se usporenje azijskog izvoza u velikoj meri duguje cikličnim faktorima pre nego gubitku konkurentnosti se podržava sa dva uverljiva dokaza. Jedan je da je uvoz pao isto tako oštro kao i izvoz; da je konkurentnost bila problem, uvoz bi bio ubrzan. Drugi dokaz je da je rast izvoza drugih ZUR, kao što je to slučaj sa LA, takođe bio usporen u istom periodu.

Međutim, čak i ukoliko je Krugmanova teza preterana i čak i ukoliko su glavni uzroci usporenja posle azijske krize ciklični, to usporenje još uvek otkriva nekoliko strukturnih

²⁵⁰ (1997) Asia's Miracle – Is It Over. // *The Economist*. London, Vol. 342, No 8006 – s. 25.

problema koji moraju biti rešeni ukoliko azijske NiZ žele da održe brz rast. Ove slabosti se razlikuju od zemlje do zemlje. Neki ekonomisti ukazuju na rastuće najamnine i velike deficite bilansa tekućih transakcija kao dokaz opadajuće konkurentnosti, što je suviše veliko uprošćavanje. Mushat ukazuje da rastuće najamnine idu ruku pod ruku sa transformacijom proizvodnje azijskih privreda. Više najamnine ili viši devizni kursevi obezbeđuju podsticaj za firme da se prebace u produktivnije aktivnosti sa višom dodatom vrednošću. Takođe treba istaći problem uskih grla u infrastrukturi, koja su široko rasprostranjena zato što transportni i energetske sistemi nisu uspeli da održe korak sa industrijskom ekspanzijom. Još ozbiljnije usko grlo je nestašica obučene i visokokvalifikovane radne snage. Ipak, možda najveći izazov za azijske NiZ je političke prirode: rizik da zemlje donesu loše odluke u domenu ekonomske politike bilo zbog lobiranja od strane vrhova zaštićenih sektora, bilo zbog sopstvene nespremnosti da vide probleme.

Krugman-ova kritika je tačna u opštoj poenti. Do obima do kog je rast vođen pre akumulacijom kapitala nego čistim dobitima produktivnosti, marginalna produktivnost kapitala će verovatno opasti pošto kapital po radniku u azijskim privredama raste do nivoa privreda RZ. Međutim, čak i kad su sve druge stvari jednake, stope rasta teže da postepeno padaju pošto ZUR zatvaraju dohodovni gap sa SAD.

S obzirom na njihov nivo razvoja, očekivalo se da će rast NiZ IA neizbežno težiti usporenju. Radelet i Sachs su krajem 90-tih godina smatrali da će, dok cela Azija ima kontinuirani prostor za značajan rast, NiZ IA verovatno rasti sporije u sledećih 30 godina nego u proteklih 30 godina. NiZ IA su tokom 80-tih i 90-tih godina ostvarile stope rasta od oko 8% i 6%, respektivno. BDP Hong Konga je rastao po prosečnoj stopi od 10% u 60-tim i 70-tim, 7,4% u 80-tim i 3,6% u 90-tim godinama, i ostao na približno istom nivou u prvoj deceniji XXI veka (4,2%). Slučaj Singapura se donekle razlikuje (7,8% u 80-tim, 7,3% u 90-tim godinama, 5,3% u prvoj deceniji XXI veka), jer je u periodu 2010-2014. g. ostvario rast od 6,9%. Tajvan takođe odstupa od predviđanja, jer je u periodu 2010-2014. g. ostvario višu stopu rasta (4,6%) nego u prvoj deceniji XXI veka (3%). R. Koreja je ostvarila prosečne stope rasta od 8,6%, 7,7%, 4,7%, i 3,9%, respektivno, što je u potpunosti saglasno predviđanjima. Ipak, mnogi autori očekuju da će rast ovih zemalja ostati brži nego što iznosi prosečni rast RZ.

Krajem 90-tih postojala su takođe predviđanja da bi NiZ JIA i Kina trebalo da u narednih 30 godina rastu po otprilike istoj stopi kao i proteklih 30 godina. Međutim, među NiZ JIA, Tajland (7,3% u 80-tim, 5,3% u 90-tim godinama, 4,1% u prvoj deceniji XXI veka i 4,4% u periodu 2010-2014. g.), i Malezija (5,9%, 7,2%, 4,8% i 5,7%, respektivno) su u poslednja dva perioda ostvarili niže stope rasta nego u prva dva, Indonezija (6,4%, 4,8%, 5,1% i 6,2%, respektivno) približno iste, dok su Filipini (2,0%, 2,7%, 4,4% i 6,3%, respektivno) zabeležili znatno viši prosečan rast. Kina je *ispunila očekivanja* u potpunosti, jer ostvaruje približno istu prosečnu stopu rasta već više od 4 decenije: 10,1%, 9,6%, 10,2% i 8,8%, respektivno. Takođe se očekuje da će Južna Azija verovatno ubrzati stope rasta.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Uspon azijskih privreda obeležava novu eru u istoriji svetske privrede i kraj ekonomske dominacije Zapada nad Azijom. Uspon Istoka je nova realnost sa kojom se Zapad mora suočiti. Značaj azijskih NiZ ne leži samo u njihovom usponu i dostizanju statusa snažnih ekonomskih sila, već takođe i u prožimajućem efektu na ostatak sveta. Azijsko *privredno čudo* nas uči: 1) kako ostvariti uspeh u privrednom razvoju; 2) kako izbeći zamke na koje nailazimo u njegovom ostvarenju i 3) kako izbeći dihotomije ubrzanog razvoja i rasta.

Azijske NiZ su izuzetno raznolika grupa privreda. Ove zemlje se nalaze na različitim etapama privrednog razvoja, i karakterišu ih ogromna etička, kulturološka i religiozna raznolikost, kao i istorijsko iskustvo. Zbog raznolikosti iskustva azijskih NiZ bilo bi pogrešno izvući jednostavne zaključke za druge zemlje. Međutim, pored razlika postoje i zajedničke karakteristike azijskih NiZ koje su prouzrokovale da se one grupišu zajedno i odvoje od drugih ZUR.

Po bilo kom razvojnom kriterijumu, NiZ IA su po svojim performansama nadmašile sve druge ZUR, a NiZ JIA su takođe bile prilično uspešne. Azijske NiZ obezbeđuju fascinirajuću panoramu iskustava u industrijskom razvoju, državnoj intervenciji i politici prema SDI. Ono što je neporecivo je da je država igrala kritičnu katalitičku ulogu u formiranju njihovih komparativnih prednosti u trgovini i industriji, koje su zatim određivale njihovo učešće u svetskoj privredi. Značajno je da je postojao konsenzus između države, privatnog sektora i radništva u pogledu razvojne politike.

Iskustvo azijskih NiZ sugeriše da rešavanje problema nerazvijenosti traži državnu akciju, zato što mobilisanje neophodnih ljudskih i kapitalnih resursa zahteva centralnu koordinaciju. Ove zemlje su sistematski i uspešno koristile strategiju *izbora pobednika* u svrhu industrijalizacije. Interpretacija njihovog uspeha podrazumeva uvozu i investicionu kontrolu, visoko diferencirane cene, poreske podsticaje, mobilizaciju domaće i strane štednje, i identifikaciju lukrativnih niša u okviru globalnog kapitalističkog svetskog sistema. Birokratski elitizam nije sprečio ove zemlje da budu izuzetno konkurentne na svetskom tržištu. Iskustvo NiZ IA i NiZ JIA pokazuje da su još uvek potrebni administrativno planiranje i regulacija, ali da bi naglasak na direktnoj kontroli trebalo da bude smanjen. Iskustvo takođe pokazuje značaj stabilnih domaćih cena i deviznih kurseva u okviru tržišno orijentisanog, *outward-looking* razvojnog okvira. U azijskim NiZ trgovinska, finansijska, industrijska i radna politika funkcionišu zajedno i jačaju jedna drugu da bi obezbedile mikro i makro ekonomski okvir koji vodi privrednom rastu. Istovremeno, pragmatičnost, konzistentnost i fleksibilnost u ekonomskim politikama može biti najznačajnija lekcija azijskog razvojnog iskustva. Iskustvo ovih zemalja pokazuje da *racionalni izbor* u pogledu razvojne strategije *nikako nije*:

- *ili* ekonomska uloga države sa intervencijama i planiranjem *ili* tržišni mehanizam,
- *ili* ruralni razvoj *ili* industrijalizacija,
- *ili* supstitucija uvoza *ili* orijentacija na izvoz,
- *ili* privredni rast *ili* socijalna pravda,
- *ili* izvozna konkurentnost bazirana na niskim troškovima najamnina *ili* povećanja najamnina na račun opadajuće konkurentnosti,
- *ili* uvoz već gotovih stranih tehnologija *ili* sopstveni razvoj tehnologije sa domaćim razvojno-istraživačkim kapacitetima,
- *ili* priklanjanje spoljnim zajmovima i finansijskoj pomoći *ili* ohrabivanje SDI,

- ili potpuna izolacija ili kompletna, iznenadna, nepripremljena integracija u svetsku privredu, itd.

Umesto trajnog izbora između ovih alternativa, politika razvoja mora da nađe način da se razvija postepeno, i da ih kombinuje u datom prostoru i vremenu koristeći raspoložive mogućnosti. Takođe sledi da uspeh razvoja u velikoj meri zavisi od pravilnog *timing-a* potrebnih koraka, kao i kapaciteta države da upravlja elementima ekonomske strategije.

Na taj način, opšte lekcije iskustava azijskih NiZ se svode na pravila zdravog razuma.

Možda najvažniji faktor *čuda* se može sumirati tvrdnjom da je u azijskim NiZ na delu *neo-razvoj*. Tradicionalni razvoj je izuzetno minuciozan i dugotrajan proces. Sve *kasnopridošlice*, uključujući Međi Japan i mnoštvo ZUR nakon rata, su bile u sasvim drugačijoj poziciji od pionira industrijalizacije. Kako navodi Woronoff, one su bile samo *sledbenici*. One su jednostavno imitirale industrijalizaciju koja je ostvarena pre njih i nisu morale da stvore nove proizvode, sektore, tehnologije, proizvodne tehnike, marketinške ili menadžerske metode. One su jednostavno imale koristi od kasnog otpočinjanja privrednog razvoja. Ipak, isti faktori koji su ohrabрили *neo-razvoj* u regionu IA su bili podjednako, a ponekad i više, prisutni i drugde.

Zbog ekstremno raznolikih institucija i politika azijskih NiZ ne može se upotrebiti pojam *azijski sistem*. Ipak, mnogi autori i dalje veruju da postoji određena vrsta *azijskog sistema* koja je stvorila *azijsko čudo* i da neka vrsta zajedničkog denominatora leži u osnovi azijske priče o uspehu.

Iskustva azijskih NiZ pokazuju da postoje mnogi alternativni pristupi. Najbolji pristup će zavistiti od inicijalnih uslova i ciljeva zemlje u pitanju. Različita iskustva ovih privreda stoga pre ukazuju na potrebu za fleksibilnim pristupom koji bi se razlikovao od zemlje do zemlje, nego za standardizovanim fiksnim pristupom. Postoji različitost razvojnih puteva među azijskim NiZ. R. Koreja, kao i Japan, je bila relativno zatvorena za strane investicije i zavisila od malog broja velikih konglomerata za najveći deo njenog industrijskog razvoja. Nasuprot tome, ostale NiZ IA su razvile modele industrijalizacije potpomognute kineskom dijasporom. Razvoj Singapura se u velikoj meri oslanjao na direktne investicije velikih TNK. Nasuprot tome, Tajvan je zavisio od malih i srednjih preduzeća u domaćem vlasništvu. Sledeći kontrast leži u politici razvoja. R. Koreja, Singapur i Tajvan su se oslanjali na snažnu državnu intervenciju u pogledu razvoja, dok je Hong Kong sprovodio *laissez-faire* pristup slobodnog tržišta.

I sama Svetska banka ukazuje da ne postoji jedan model razvoja u regionu IA, već najmanje tri sasvim različita modela, uz određene zajedničke karakteristike: industrijski *export-led* državno intervencionistički model u Japanu, R. Koreji i na Tajvanu; uslužni, slobodnoznoski model u kojem dominira trgovina u Singapuru i Hong Kongu; i modeli privreda bogatih prirodnim resursima, koje nisu bogate ljudskim resursima (Indonezija, Malezija i Tajland).

Dakle, ne postoji jedan jedinstveni azijski model razvoja.

Realnost azijskih NiZ pokazuje tako veliku *raznolikost* puteva razvoja da se ne može napraviti nikakva generalizacija u odnosu na preporučljive recepte za *konkretne politike i metode*, već se u najboljem slučaju mogu izvući određene lekcije iz iskustava. Ono što je interesantno je da su gotovo svi instrumenti politike primenjeni u NiZ IA takođe bili primenjeni i u nekim drugim ZUR. Ono što razlikuje NiZ IA nije da su one bile *inovativnije u razvijanju instrumenata politike*, već *efikasnije u njihovoj primeni*.

Ne postoji bolji kompliment od imitacije i nikad nije bilo više kopiranja metoda koje su primenjivali Japan i NiZ IA. Iako je ovo najmanje opipljivo od svih njihovih dostignuća, ono možda ima najdostiznije efekte. Privrede azijskih NiZ moraju da se nose sa svojom reputacijom.

U tom smislu, one moraju, kako ističe Woronoff, da nastave da *bljuju vatru i grabe napred* ili će prestati da ulivaju strahopoštovanje.

Iskustvo azijskih NiZ nudi interesantne lekcije o tome kako siromašne privrede zavisne od prirodnih resursa mogu ostvariti efektivnu tranziciju ka radno intenzivnoj industriji, a zatim ka kompleksnijim industrijskim sektorima.

Međutim, upravo kao što se jedna jedina strategija nije ili ne bi mogla koristiti u celoj Aziji, tako ni jedna jedina strategija izvučena iz azijskih iskustava se ne bi trebalo smatrati optimalnom za većinu ili možda i jednu ZUR. U najboljem slučaju nudi se čitav niz preporuka za politike koje bi mogle da se uklope u ukupnu strategiju razvoja, plan koji mora, da bi efikasno bio primenjen, biti prihvaćen (ako ne i stvoren) od strane nacionalnih i lokalnih vlasti i birokratija.

Iskustva azijskih NiZ nude korisne lekcije za određeni broj ZUR, ali one ne nude rešenja za probleme koji su samo ili posebno problemi tih pojedinih zemalja. Za zemlje SSA i LA, izbor iz širokog opsega azijskih strategija je, gledano praktično, dosta uzak. Iskustvo azijskih NiZ malo govori o privlačenju investitora u zemlje sa neadekvatnom infrastrukturom, i o privlačenju stranih kompanija u zemlje sa niskim obrazovnim nivoom i nepismenošću, kao što je slučaj u mnogim delovima Afrike.

Možemo izvući neke značajne lekcije, i pozitivne i negativne, iz azijskog razvojnog iskustva za sve ZUR koje imaju aspiracije ka sličnom rastu.

Međutim, veliko je pitanje da li postoji mogućnost da sve ili bar veliki broj ZUR uspešno prate primer azijskih NiZ u okviru datog poretka svetske privrede, i datog obrasca korišćenja resursa i potrošačkih preferencija na svetskom nivou. Skeptici se pitaju da li iskustvo azijskih NiZ može zaista služiti kao model podesan za imitiranje. Posmatrajući ostatak Azije, zemlje SSA, LA i Istočnu Evropu, oni vide rastuću fragmentaciju i nasilnu manipulaciju komunalnim, kulturnim, podnacionalnim, nacionalnim i regionalnim identitetima od strane samodovoljne elite. U SSA, LA i Aziji ogroman broj zemalja nije uspeo da transformiše svoje privrede u *ekonomske tigrove*. Nažalost, ni teorija, ni iskustvo ne obezbeđuju jasan *indigo* koji bi pratile druge zemlje. Ekonomska teorija nam samo *generalno* govori šta bi se moralo činiti, dok ne kaže puno o sledu, pogodnom trenutku ili brzini promena politike.

Veliki broj poruka se jasno ocrtava iz iskustva azijskih NiZ. Kako ističe Henderson, prvo, dominantan industrijski sektor je jedini ozbiljan put ka visokoj produktivnosti, privredi sa visokim najamninama i sa niskim nivoima nejednakosti dohotka. Industrijski sektor stoga mora biti privilegovan u investicionoj strukturi, što osigurava državnu kontrolu nad finansijskim kapitalom. Prirodna posledica ovoga je da špekulativne investicije, domaće i inostrane, moraju biti obeshrabrene. Drugo, izuzetno je važno korišćenje subvencija pod kontrolisanim uslovima i zaštita domaćeg tržišta. Treće, od posebnog značaja je činjenica da su azijske NiZ pokazale da državna preduzeća nisu neefikasna *per se*. Konačna lekcija je vrlo ozbiljna sumnja u pogledu saveta koji se zasnivaju na principima neoklasične ekonomije. Pored toga, ukazuje se na ključnu ulogu poljoprivrede; naglasak na obrazovanje, zdravlje i razvoj ljudskih resursa; sposobnost da se mobiliše i kanališe štednja u proizvodne investicije, i *outward-oriented* trgovinska i investiciona politika.

Kada se ispune ovi uslovi, treba primeniti program reformi koji bi postepeno pokrenuo privredu iz njene kontrolisane, *inward* orijentacije ka deregulisanom *outward* orijentisanom okruženju sa manje zaštite i minimalnom potrebom za složenim intervencijama. Linije industrijalizacije i ciljevi zaštite infant sektora bi trebalo da se razvijaju na osnovu postojećih

komparativnih prednosti. Veliki skokovi u nove industrijske sektore ili tehnologije, daleko iznad postojećih kapaciteta, nisu uspeli u Aziji i neće ni u drugim ZUR.

Da li su azijske NiZ model za uzor? Svakako, po nekim pitanjima. Hipoteza je da je snaga demonstracionog efekta direktno proporcionalna geografskoj razdaljini, pri čemu se *razdaljina* može definisati kao nešto više od čiste geografije uključujući etničke, religiozne i druge kulturološke faktore. Privreda zemlje lidera *vuče* regionalne trgovinske i investicione tokove, i tokove ideja i informacija. Demonstracioni efekat je bio nezaustavljiv u regionu: japansko iskustvo je dominiralo u tajvanskoj i korejskoj strategiji razvoja; japansko i, naročito, iskustvo Hong Konga i Tajvana je imalo značajan uticaj na kinesku ekonomsku reformu 70-tih godina; vodeće privrede JIA su apsorbovale mnogo toga od zemalja severoistočne Azije, itd. Priča o uspehu azijskih NiZ je postala još uticajnije van sopstvenog regiona igrajući veliku ulogu u povećanoj međunarodnoj orijentaciji latinoameričkih ekonomskih politika. Ona je, i naročito izazovni primer Kine, bila od kritičnog značaja za reformu u Indiji tokom poslednjih godina. Ona će postati još uticajnije na širem planu nakon toga što uspeh Indije i delova LA pokaže da model ekonomskog uspeha azijskih NiZ nije ograničen prirodom, istorijom ili kulturom za region svog porekla.

Da li je iskustvo azijskih NiZ moguće ponoviti? Svakako, ali ne u njegovoj celokupnoj razgranatosti: naime, nijedna druga zemlja ne može biti, na primer, R. Koreja po svim detaljima strategije. Lekcije nisu samo ekonomske; one se takođe tiču stvaranja administracije, finansiranja i osoblja koje učestvuje intervencijama. Ipak, različiti ekonomski, institucionalni i politički uslovi sigurno diktiraju različite strategije, ali oni ne odbacuju potpuno strategije azijskih NiZ.

Da li *azijsko čudo* može biti model za privrede u tranziciji? Donekle. Privrede u tranziciji se suočavaju kako sa zastrašujućim unutrašnjim izazovima, tako i sa različitim, manje pristupačnim međunarodnim okruženjem. Istovremeno se povećavaju protekcionističke tendencije u RZ. Ove tendencije su takođe pojačane zahtevima za strožom interpretacijom i sprovođenjem prava intelektualne svojine. Međunarodno ekonomsko okruženje je sasvim različito od onog sa kojim su se suočavale ZUR regiona IA tokom perioda 1945-1995. g.

Szentes ističe da je sve teže za kasnopridošlice da uhvate priključak zato što je svetska privreda postala kompleksnija i asimetrično međuzavisna, i zato što je postala oštrija kontradikcija između njene transnacionalizacije i institucionalnog sistema zasnovanog na nacionalnoj državi. Odnosno, često pominjane relativne prednosti kasnopridošlica u vidu pristupa novom *know-how* su smanjene.

Na taj način, moguće lekcije iz azijskog razvojnog iskustva će morati da budu preoblikovane u svetlu različitih iskustava, očekivanja i ograničenja koji dominiraju u XXI veku. Takođe, zbog daljeg ekonomskog i socijalnog razvoja azijskih NiZ, azijski pristup razvoju će nastaviti da se menja tokom vremena i po sadržaju i po orijentaciji.

Lekcije iz azijskog iskustva se ne mogu izvući na mehanički način.

Uspeh azijskih NiZ može, delom, biti povezan sa posebnim uslovima koji teško mogu da budu ponovljeni negde drugde. U svakom trenutku svaka zemlja se suočava sa jedinstvenom situacijom koja zavisi od mnoštva faktora, uključujući njenu veličinu, nivo razvoja, istoriju, kao i stanje svetske privrede koja je u konstantnom kretanju. Uspešne politike se ne mogu nesamostalno kopirati. Često će biti potrebna adaptacija. Na taj način, potraga za lekcijama iz uspešnog iskustva ne bi trebalo da bude vođena željom da se iskustvo klonira, budući da je to jednostavno nemoguće.

Međutim, to ne bi trebalo da znači da nema lekcija koje se ne mogu izvući iz iskustva azijskih NiZ. Mogu se uvek naći slični uslovi, moguće je identifikovati glavne zajedničke principe, i moguće je adaptirati instrumente politike i institucionalna rešenja.

Azijska finansijska kriza je naizgled zadala fatalni udarac tvrdnjama o superiornosti državom vođenog *azijskog kapitalizma* i očekivanjima o *azijskom veku*. Nakon jednog od istorijski najvećih ekonomskih bumova, region je morao da prođe kroz proveru realnosti. Za neoklasičare, kriza je potvrdila da su različiti modeli *azijskog kapitalizma* zastareli i disfunkcionalni. Međutim, trijumf neoklasične regulatorne države nije bio definitivn. Čak i u zemljama u kojima je kriza bila najdestruktivnija, reformske mere su bile osporavane.

Negativni efekti finansijske krize na privrede IA/JIA su očigledni. Ona je uzdrmala poverenje investitora, povećala stopu inflacije, nezaposlenost i siromaštvo, i naterala na sprovođenje politike ekonomske strogosti i povećanja poreza. Međutim, njen uticaj je bio različit od zemlje do zemlje. Bez obzira na oporavak ni Indonezija, ni Tajland nisu vratili svoje stope BDP p/c na nivoe od pre 1996. g. sve do 2003. ili 2004. g. Nasuprot tome, R. Koreja je nivo iz 1996. g. dostigla 1999. g., a Malezija 2000. g.

Međutim, s druge strane, finansijska kriza nije dovela do negacije opšteg ekonomskog okvira ili razvoja regiona. Mnogi povoljni uslovi za izuzetno brzi privredni rast su ostali - uključujući visok racio štednje, obilje ljudskih resursa, dobar geografski položaj, kontinuirani privredni rast i oprezno makroekonomsko upravljanje. Kriza ne znači da je *azijsko čudo* završeno.

Za usporenje rasta i izvoza posle krize većina azijskih ekonomista pre krivi različite ciklične, nego strukturne faktore. Međutim, čak i ukoliko su glavni uzroci usporenja posle azijske krize ciklični, to usporenje još uvek otkriva nekoliko strukturnih problema koji moraju biti rešeni ukoliko azijske NiZ žele da održe brz rast. Ove slabosti se razlikuju od zemlje do zemlje. Neki ekonomisti ukazuju na brži rast najamnina od produktivnosti, velike deficite bilansa tekućih transakcija, ogromne prodaje mnogih korporacija, ali sa malo ili uopšte bez profita, preterane kapacitete u gotovo svim ključnim sektorima, itd. Takođe treba istaći problem uskih grla u infrastrukturi, nestašicu obučene i visokokvalifikovane radne snage, kao i rast korupcije. Ipak, možda najveći izazov za azijske NiZ je rizik da zemlje donesu loše odluke u domenu ekonomske politike bilo zbog lobiranja od strane zaštićenih sektora, bilo zbog sopstvene nespemnosti da vide probleme. Region se sada suočava sa teškim srednjoročnim izazovima u oblasti reforme državnih preduzeća i finansijskog sektora, kao i problemima prirodne sredine.

Dvadesetprvi vek će biti *azijski*. Međutim, rastuća *azijanizacija* svetske privrede će takođe biti praćena rastućom internacionalizacijom samih azijskih privreda i preduzeća, zamenjujući regionalizaciju iz 90-tih godina. Iako je kretanje azijskih NiZ ka centralnom mestu u svetskoj privredi gotovo izvesno, vremenski okvir je možda manje uočljiv.

Azija će ostati *centar rasta* u svetskoj privredi. Većina ekonomista su optimisti u pogledu budućih trendova razvoja azijskih NiZ. Međutim, kako njihove privrede budu postajale zrelije, domaći faktori će obezbeđivati glavni izvor privrednog rasta, a ne trgovina. Povećanja domaće potrošnje i domaćih investicija sada čine glavninu privrednog rasta u regionu. Izvoz je još uvek značajan za ove zemlje, ali rast uvoza se povećava jednako brzo, neutrališući neto makroekonomski uticaj trgovinskih tokova na privredu. Stope rasta se donekle umeravaju. Kao znak ekonomskog sazrevanja, svaka zemlja radi na tome da razvije sofisticiranija finansijska tržišta i (indirektne) instrumente monetarne kontrole. Postoje indicije o padu stranih investicija

koje mogu imati značajne konsekvence pošto se ove zemlje bore da transformišu tehničke nivoe svoje proizvodnje dobara i usluga.

Za NiZ IA, umerenije stope rasta i povećanje kapitalnog koeficijenta ukazuje da su one - kao Japan pre njih - već postale zrele privrede. Da bi nastavile da rastu i prosperiraju pod ovim okolnostima, NiZ IA će biti naterane da prihvate nove odgovornosti kao punopravni članovi razvijenog sveta. Osim ukoliko se ne ostvare prilagođavanja, zavisnost rasta od izvoza će ugroziti buduće izgleda NiZ IA.

Kratkoročne do srednjoročne prognoze za NiZ JIA ukazuju na kontinuirani umereno do snažan privredni rast. Po prvi put u jednoj generaciji, prognozeri su optimisti u pogledu Filipina. Međutim, NiZ JIA se suočavaju sa čitavim nizom domaćih problema od kojih su NiZ IA i Japan bili oslobođeni. NiZ JIA tek treba da završe tranziciju od privreda zasnovanih na poljoprivredi ka onima zasnovanim na industriji. Sve one imaju ozbiljne probleme sa disparitetima u nivou dohotka i bogatstva koji se ne mogu lako rešiti. Siromaštvo i nezaposlenost su još uvek široko rasprostranjeni, i u urbanom i u ruralnom okruženju. Brz rast stanovništva pretili da potkopa prirodnu resursnu osnovu i okruženje. Zbog toga, naponi ka promociji efikasnijeg i dinamičnijeg obrasca industrijskog rasta biće od esencijalnog značaja.

Koji je najznačajniji rizik za optimistična predviđanja? Pretpostavljajući zdravo makroekonomsko upravljanje, rizici su: uticaj rasta Kine; pretnja pristupu međunarodnim tržištima od strane rastućeg protekcionizma i indicije o padu stranih investicija u JIA. Uticaj međunarodnih i regionalnih trgovinskih sporazuma će takođe biti značajan.

Kako se pritisak multilateralne liberalizacije trgovine pod nadzorom STO nastavlja, može se očekivati da prostor za sprovođenje industrijske ili trgovinske politike postane još uži. Generalno, svetska tržišta danas nisu voljna da tolerišu velike izvozne subvencije i veliki deo tehnologija potrebnih da se agresivno učestvuje na svetskim tržištima ne mogu se steći inženjeringom u suprotnom smeru. Ipak, to ne znači da multilateralna liberalizacija podstiče privredni rast, a da se državna intervencija više ne koristi. Da bi se privreda kasnopridošlica uspešno integrisala u svetsko tržište, država treba da sprovodi aktivnu politiku promocije izvoza, transfera tehnologije i stvaranja ljudskog kapitala, takođe istovremeno se noseći sa nedostatkom koordinacije i odupirući se pretnji periferizacije. Isto tako kao što bi bilo apsurdno napustiti tržište onda kada se utvrdi da je došlo do propusta tržišta, isto tako se neuspesi države ne mogu koristiti kao opravdanje za kompletno povlačenje države iz ekonomskih poslova. Ono što bi trebalo da se učini je da se ojača uloga tržišta uz pomoć institucionalne inovacije, uz istovremeno osiguravanje da državna tela funkcionišu efikasnije u onim oblastima gde su njihove aktivnosti nezamenljive.

Dok se azijske NiZ trude da ostvare još veći rast industrijskog izvoza, novi oblici protekcionizma i trgovinskog regionalizma se povećavaju u RZ. Globalni trgovinski sistem se udaljava od MFN carina ka selektivnim kvantitativnim ograničenjima pod izgovorom dobrovoljnih izvoznih ograničenja i zapovednih tržišnih sporazuma. Ove mere su disproporcionalno usmerene protiv industrijskog izvoza azijskih NiZ. SAD su pooštrile svoje nefer trgovinske odredbe i proširile listu aktivnosti koje mogu biti predmet zabrane. Privilegije u okviru Opšte šeme preferencijala su takođe u velikoj meri ukinute za ZUR IA. Unifikacija unutrašnjeg tržišta EU neizbežno usmerava njenu trgovinu ka unutargrupacijskoj, intenzivirajući spoljnu zaštitu. NAFTA ima sličan efekat. Oba trenda postavljaju azijske NiZ u nepovoljnu konkurentsku poziciju.

Pored toga, ubrzani rast u procesu kasne industrijalizacije je prouzrokovao da azijske NiZ zaostanu relativno daleko iza RZ u oblasti infrastrukture, privredne sredine i finansijskog sektora. Rastuća tražnja za socijalnim blagostanjem takođe nameće dodatni teret na njihove državne budžete. Stoga će ove privrede morati da se suoče sa ozbiljnijim problemima koji se tiču održavanja brzog rasta u cilju pune konvergencije i istovremeno zadovoljavanje rastuće tražnje za realokacijom resursa. Kao zaključak, izgledi za azijske NiZ da ostvare punu konvergenciju i postanu težište svetske privrede u XXI veku, će počivati na njihovoj sposobnosti da reše ove spoljne i unutrašnje probleme.

U prošlosti, azijske NiZ su pokazale izuzetnu odlučnost u suočavanju sa izazovima razvoja i promenama u svetskom okruženju. Verujemo da će one takođe uspešno odgovoriti na ove izazove. Međuzavisnost privreda regiona i njegov rastući prosperitet su fundamentalni trendovi koji će izbrisati tradicionalnu razliku između RZ i ZUR.

BIBLIOGRAFIJA

1. Abegglen J.C. (1994) *Sea Change: Pacific Asia as the New World Industrial Center.* / N.Y. etc.: Macmillan, - XIV, s. 13.
2. Adams F.G. & Davis I.M. (1994) *The Role of Policy in Economic Development: Comparisons of the East and Southeast Asian and Latin American Experience.* *Asian-Pacific Economic Literature* - Guildford, Vol. 8, No 3 - s. 17.
3. Aggarwal R., Mougoue M. (1996) 'Cointegration among Asian Currencies: Evidence of the Increasing Influence of the Japanese Yen', *Japan and the World Economy* - Amsterdam, Vol. 8, No 3. - s. 291-308.
4. Akyuz Y., Gore C. (1996) *The Investment-Profits Nexus in East Asian Industrialization.* *World Development*, Oxford, Vol. 24, No 3 - s. 461.
5. Amirahmadi H., Wu W. (1995) 'Export Processing Zones in Asia', *Asian Survey* - Berkeley (Cal.), Vol. 35, No 9 - s. 828-49.
6. Amirahmadi H., Wu W. (1994) 'Foreign Direct Investment in Developing Countries', *Journal of Developing Areas* - Macomb (Ill.), Vol. 28, No. 2. - s. 167-90.
7. Amsden H.A. (1994) *Why Isn't the Whole World Experimenting with the East Asian Model to Develop?: Review of the East Asian Miracle.* *World Development.* Oxford, Vol. 22, No 4 – p. 627-633.)
8. Anderson K, Dimaranan B, Hertel T & Martin W. (1997) 'Economic Growth and Policy Reform in the Asia-Pacific: Trade and Welfare Implications by 2005', *Centre for International Economic Studies*, - Adelaide, University of Adelaide, s. 61.
9. Андрианов В. 'Феномен азиатских НИС; роль внешнеэкономических связей', *Азия и Африка сегодня* - Москва, 1993. - Но 12 - с. 40-5.
10. Arrighi G. (1996) *The Rise of East Asia: World Systeming and Regional Aspects.* *International Journal of Sociology and Social Policy.* - Hull, Vol. 16, No 7/8. - p. 6-44.
11. (1997) "A Formula for Asian Monetary Cooperation." *IMF Survey - Washington*, Vol. 26 - s. 351-2.
12. (1994) '*АСЕАН в системе международных экономических отношений*', / Былиняк С.А., Кухтаров В.А., Хрящева Н.М. и др.; Редкол.: Былиняк С.А. (отв.ред.) и др.; РАН. Ин-т. Востоковедения. Москва: Наука, с. 264.
13. (1994) 'Asie du Sud-Est'. *Moci* - Paris, No 1145 - s. 18-46.
14. (1994) *Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development* / Ed. by Lindauer D.L., Roemer M. - San Francisco (Cal.): Institute for Contemporary Studies, - VIII, 422 p.
15. (1997) *Asia's Miracle – Is It Over.* *The Economist.* London, Vol. 342, No 8006 – s. 25.
16. (1993) 'Asian Capital Markets'. *Euromoney* - London, Espt. spec. iss. - Paris. 208-30.
17. (1994) 'Asian Economic Growth and Market Performance, Part 2', *Environment and Planning* - London, Vol. 26, No. 4. - s. 499-607.
18. (1997) "Asian Experience Underscores Need for Swift, Corrective Policy Action." *IMF Survey - Washington*, Vol. 26 - s. 287-8.
19. (1993) 'Asian Model Attests to Value of Openness and Minimal Policy - Induced Distortions', *IMF Survey* - Washington, Nov. 8. Vol. 22, No 21 - s. 338-41.
20. (2005) '*Asian States – Beyond the Developmental Perspective*' / Ed. By Richard Boyd & Tak-Wing Ngo – L., N.Y., Routledge Curzon- s. 25.

21. (1995) 'Asian Transitional Economies. Challenges and Prospects for Reform and Transformation' / International Center for Economic Growth; Ed. by Naya S.F., Tan J.L.H. - Singapore: Inst. of South. Asian Studies, VI. s. 31.
22. Athukorala S. (1989) 'Export Performance of 'New Exporting Countries' : How Valid is the Optimism?', *Development and Change* - Beverly Hills; London, Vol. 20, No 1. – s. 89-120.
23. Atlan F, Lakhoua F, Miotti E.L, Quenan C, Tran Q.P, Ricoeur-Nicolaï N. (1998) 'Le role du taux de change dans la croissance des economies emergentes', *Revue economique* - Paris, Vol. 49, No 1 - s. 9-26.
24. Auty R.M. (2000) 'How Natural Resources Affect Economic Development', *Development Policy Review* - London, Vol. 18 - s. 347-364.
25. Auty R.M. (1994) 'Industrial Policy Reform in Six Large Newly Industrializing Countries: the Resource Curse Thesis'. *World Development* - Oxford etc., Vol. 22, No. 1., - s. 24.
26. Aziz J. (1996) 'Growth Accounting and Growth Processes', IMF - Washington, 17P (*Working Paper / International Monetary Fund Research Des.*).
27. Bajec J., Joksimović Lj. (2001) Savremeni privredni sistemi. / Ekonomski fakultet. CID.
28. Балаша Б. (1992) 'Экономическая политика в развивающихся странах Азиатско-Тихоокеанского Региона', РАН ИНИОН. - Москва, 24 с. (реферат/РАН ИНИОН; Но 2288).
29. Balassa B. (1991) 'Economic Policies in the Pacific Area Developing Countries', London; Basingstoke: Macmillan, VI, 216 s.
30. Barrell R., Pain N., Morgan J. (1995) 'The World Economy', *National Institut Economic Review* - London, No 1- s. 30-52.
31. Bello W., Cunningham Sh. (1994) 'Trade Warfare and Regional Integration in the Pacific: the USA, Japan and the Asian NICs', *Third World Quarterly* - London, - Vol. 15, No 3. - s. 445-458.
32. Белов Д.В. (1995) 'Латинская Америка: изменение экономических функций государства в условиях перехода к неолиберальной стратегии развития: Автореф. дис. ... канд. экон. наук', / Ин-т Латинской Америки - РАН - Москва, с. 23.
33. Benaroya F, Janci D. (1996) 'La sous-evaluation des monnaies asiatiques', *Economie Internationale* - Paris, No 66 – s. 7-42.
34. Benassy-Quere A. (1996) 'Regimes et politiques de change en Asie', *Economie Internationale* - Paris, No 66 – s. 55-79.
35. Berger M.T. (1994) 'The End of the 'Third World'?', *Third World Quarterly* - London, Vol. 15, No 2 - s. 257-275.
36. Bleaney M., Fielding D. (1995) 'Investment, Trade Liberalisation and Structural Adjustment', *Journal of Development Studies* - London, Vol. 32, No 2 - s. 175-194.
37. Blomquist H.C. (1990) 'Export-led Development Strategy: The East Asia Model' - Helsing fors, (2), 18 s. – (Medd. frann Svenska handelshogskolan; 209).
40. Blomquist H.C. (1993) 'Intra-regional Foreign Investment in East Asia', - Stocholm, 29 s., diagr. (Working papers/Swed. School of Economics and Business Administration; 264)
38. Bradford C. I., Jr (2005) Prioritizing Economic Growth: Enhancing Macroeconomic Policy Choice / G-24 Discussion Paper, Series UNCTAD, No. 37 - s. 5.
39. Brohman J. (1995) 'Economism and Critical Silences in Development Studies: a Theoretical Critique of Neoliberalism', *Third world quarterly* - London, Vol. 16, No 2 - s. 297-318.
40. Бойцов В.В. (1992) 'Экономический рост в странах Юго-Восточной Азии: темпы, пропорции, факторы (1960-1989 гг.)', *Вестник Московского Университета*. Сер. 13, Востоковедение - Москва, Но 2 - с. 38-45.

41. Booth A. (2007) 'Did It Really Help to Be a Japanese Colony? East Asian Economic Performance in Historical Perspective', *The Asia Pacific Journal: Japan Focus*, UBC Press University of British Columbia, Vancouver, BC, Canada - s. 9.
42. Bouin O. & D. O'Connor. (1997) 'The World Economy in 2020', *OECD Observer* - Paris, No 207 – s. 9-12.
43. Boyer R. (2000) 'Etat, marche et developpement'. *Problemes economiques* - Paris, No 2653, 23 fev., s. 18.
44. Broad R. & Landi C.M. (1996) 'Whiter the North-South Gap?', *Third World Quarterly* - London, Vol 17, No 1 – s. 7-16.
45. Caplen B. (1996) 'Bulls, Bears and Tigers', *Euromoney* - London, May. - s. 32-37.
46. Chan St. (1991) 'Catching up and Keeping up: Explaining Capitalist East Asia's Industrial Competitiveness', *Journal of East Asian Affairs* - Seoul, Vol. 5. No. 1. - s. 11-26.
47. Chaponniere J.-R. (1993) 'L'Asie de l'Est et du Sud-Est a l'horizon 2020', *Futuribles* - Paris, No. 177. - s. 3-23.
48. Cheng Q. (1996) 'Economic Growth: the Asian Experience', *Beijing Review* - Beijing, Vol. 39, No 32. - s. 6-9.
49. Chen T. (1997) 'Lessons from Financial Crisis in Southeast Asia', *Beijing Review* - Peking, Vol. 40, No 39 – s. 7.
50. Chiu Y. W. C. (2002) "Ou en est l'integration economique entre Hong Kong et la Chine?" *Problemes economiques*, Paris, No 2770, s. 20-27.
51. Clark G.L. (1994) 'The End of an Era: Asian NIEs in the Global Economy', *Growth and Change* - Lexington, Vol. 25, No 4 - s. 487-508.
52. Clerc D. (1996) 'Les crises sont-elles fatales et sont-elles guerisables?', *Problemes economiques* - Paris, No 2467 – s. 4-7.
53. Coe D.C., Mc Dermott C.J. (1996) 'Does the Gap Model Work in Asia?', Washington: IMF, - 26 s. (Working paper/International monetary fund. Research des.; WP 96-69).
54. Coudert V., Cour Ph. (1996) 'Les politiques de change des pays emergents d'Asie', *Economie internationale*. s. No 68 - s. 107-115.
55. (1996) 'Countries With Big Governments Run Risk of Slower Growth', *IMF Survey* - Washington, Vol. 25, No 4 - s. 68-69.
56. Courtis K.S. (1995) 'East Asia, Economic and Political Developments: Policy Implications for North America', *Business & Contemporary World* - Berlin; N. York, Vol. 7, No 1 - s. 20-24.
57. (1998) 'Crise Asiatique: un premier bilan', *Le Moci* - Paris, No 1323 - s. 52-61.
58. (1996) "Дальний Восток - возможности сотрудничества со странами Азиатско Тихоокеанского Региона." *Экономист*, Москва, №6, с. 43-8.
59. Dagonneau M, Hayez P, Mely B. (1997) 'L'urgence technologique de l'Asie orientale', *Futuribles* - Paris, No 225 – s. 43-57.
60. Davis D.R. (1995) 'Intra-industry Trade: a Heckscher-Ohlin-Ricardo Approach', *Journal of International Economics* - Amsterdam, Vol. 39, No 3/4 - s. 201-226.
61. Dick A.R. (1994) 'Does Import Protection Act as Export Promotion?: Evidence from the United States', *Oxford Economic Papers* N.S. - Oxford, Vol. 46, No. 1. - s. 83-101.
62. Dick H., Houben V.J.H., Lindblad T. J., Thee K. W. (2002) 'The Emergence of a National Economy: An Economic History of Indonesia, 1800-2000!' University of Hawai'i Press - Honolulu, s. 286.

63. Dietz J.L. (1992) 'Overcoming Underdevelopment: What has been Learned from the East Asian and Latin American Experiences?' *JEI: Journal of Economic Issues* - Lincoln (Neb.), Vol. 26, No. 2. - s. 373-383.
64. (1999) 'Direction of Trade Statistics: Yearbook', IMF - Washington, XXII, s. 608.
65. Dodaro S. (1993) 'Exports and Growth: a Reconstruction of Causality', *The Journal of Developing Areas* - Macomb, Vol. 27, No 2 – s. 227-242.
66. Domenach J.-L. (1995/96) 'Asie orientale: la montee des perils', *Politique internationale* - Paris, No 70 - s. 225-240.
67. Doner R.F. (1991) 'Approaches to the Politics of Economic Growth in Southeast Asia', *Journal of Asian Studies* - Ann Arbor, Vol. 50, No 4 - s. 818-849.
68. Drysdale S. (1988) '*International Economic Pluralism: Economic Policy in East Asia and the Pacific*', - Sydney etc.: Allen and Unwin: Australia-Japan Research Centre, s. 294.
69. Drobnick R.L. (1994) 'Developing Regional Strategies in Asia', *Business America* - Washington, Vol. 115, No 11 - s. 18-20.
70. Dung N, Fan P.-H.J. (1995) 'The Role of Natural Resources in Trade Patterns among the U.S., Japan, and Other Countries in the Asian Pacific Rim', *Weltwirtsch. Arch = Review of World Economics* - Tübingen, Bd. 131, H. 3 - s. 489-508.
71. Dutt A.K. (1992) 'The NICs, Global Accumulation and Uneven Development: Implications of a Simple Three-region Model', *World Development* - Oxford etc., Vol. 20, No. 8. - s. 1159-1171.
72. (1995) '*East Asia in Transition: Toward a New Regional Order*', Gilpin R., Betts R., Ziegler Ch. et al.; Inst. of Southeast Asian studies; Ross R.S., ed. - Armonk (New York); L.; Sharpe, XX, s. 368.
73. (1989) 'East Asia, the Pacific, and the U.S.: an Economic Partnership', *Des. of state bulletin* - Washington, Vol. 89, No 2145 – s. 33-37.
74. (1997) '*East Asian Development Experience – Economic System Approach and its Applicability*' / Ed. by Toru Yanagihara & Susumu Sambommatsu; Institute for Developing Economies. – Tokyo, s. 7.
75. (1994) Economic adjustment programmes in developing countries: emulation of the East Asian experience, *Econ. bull. / Nat. bank of Egypt*. - Cairo, - Vol. 47, No 2 - p. 127-137.
76. (1991/92) 'Economic Development and the Newly Industrialized Countries', *Economic Review / Central Bank of Egypt* - Cairo, Vol. 32, No. 3. - s. 67-82.
77. (1995) "*Economic Restructuring in East Asia and India: Perspectives on Policy Reform.*" Agrawal P., Gokarn S., Mishra V. et. al. - Houndmills etc.: Macmillan etc.
78. Eichengreen B., Rose A., Wyplosz C. (1996) 'Contagious Currency Crises: First Tests', *The Scandinavian Journal of Economics* - Oxford Vol. 98, No 4 – s. 463-483.
79. Ejigu M. (1995) 'The New Tigers: an African Perspective on Modalities of Africa-Asia Development Co-operation', *Coos. South* - New York, No 50 - s. 53-62.
80. (1996) "Экономические интеграционные группировки в Азиатско-тихоокеанском регионе." *Внеш. торговля*, Москва No. 3 - с. 8-9.
81. (1996) "Экономические реформы в Азии в переходный период." / РАН. Ин-т. Востоковедения; Редкол.: Чуфрин Г.И. (отв.ред.), Иоанесян С.И. - Москва.
82. Engardio S. (1996) 'Is the East Asian Juggernaut Sputtering?', *c* - New York, No 3474 – s. 26.
83. Engardio P., Moore J., Hill C. (1996) Time for a Reality Check in Asia. *Business Week*. New York, No 3488 - s. 45.

84. (1990) 'El Tercer Mundo ante la decada de los noventa', *Pensamiento iberoamericano* - Madrid, No 18 – s. 173-258.
85. (1995) "*Expansion of trading opportunities to the year 2000 for Asia-Pacific developing countries: national strategies and institutional frameworks for export expansion.*": papers of a workshop held in Jakarta, Indonesia, 6-9 june 1994 / Org. by UNCTAD in coop. with the NAFED, Min. of trade, Gov. of Indonesia, with the support of the UN development programme - N. Y.: UN.
86. Falvey R.E., Gemmell N. (1990) 'Trade Taxes and Welfare: the Case of Export Incentives in South-East Asian Countries', *Australian Economic Review* - Parkville, No 4. – s. 61-73.
87. Favaro E., Sapelli C. (1989) '*Export Promotion and Economic Growth: Executive Summary*', Centro de estudios de la relidad economica y social. - San Francisco: International center for economic growth, s. 23.
88. Favereau O. (2001) "La science economique, entre orthodoxie et heterodoxie", *Problemes economiques*, Paris, No 2734, 31 octobre s. 4-7.
89. Felipe J. (1999) *Convergence, Catch-up and Growth Sustainability in Asia: Some Pitfalls*, Oxford Development Studies. Abingdon, Vol. 28, No 1, s. 51-69.
90. Felipe J., Resende M. (1996) 'A Multivariate Approach to the Measurement of Development: Asia and Latin America', *Journal of Developing Area* - Macomb (III), Vol. 30, No 2. - s. 183-210.
91. (1998) 'Finance and Economics – Asian Currencies: Going by the Board', *The Economist* - London, Vol. 346, No 8055. – s. 90-91.
92. (1998) 'Finance and Economics. How Big is Asia?', *The Economist* - London, Vol. 346, No 8054. - s. 89-91.
93. (1998) Finance and Economics – Why did Asia Crash? *The Economist*. London, Vol. 346, No. 8050. - s. 66.
94. (1993) '*Financial Sector Reforms in Asian and Latin American Countries: Lessons of Comparative Experience*', Economic development inst. of the World bank; Ed. by Faruqi Sh. - Washington: World bank, VIII, s. 268. - (EDI seminar ser.).
95. Fischer B. (1994) '*Foreign Portfolio Investment in Emerginig Markets: a Panacea for Economic Development?*', Hamburg: HWWA - Inst. für Wirtschaftsforschung, s. 36.
96. (1993) 'Flying Geese or Sitting Ducks? Transnationals and Industry in Developing Countries', *CEPAL Review*. - Santiago de Chile, No. 51. - s. 15-34.
97. Fontagne L, Guerin J-L. (1997) 'L'ouverture, catalyseur de la croissance', *Economie Internationale* - Paris, No 71 - s. 135-161.
98. Frank A.G. (1989) 'The Development of Underdevelopment', *Monthly Review* - New York, Vol. 41, No 2. – s. 37-51.
99. Franco C. L. (1990) 'Relaciones economicas de Japon con paises subdesarrollados en la decada de los 80', *Las economias de los paises subdesarrollados en los años 80 y sus perspectivas* - Habana, s. 273-299.
100. Friedman E. (1996) 'Learning from East Asian Economic Success: Avoiding the Pit Falls of Soviet-style Developmentalist Dead Ends', *Economic Development and Cultural Change* - Chicago, - Vol. 44, No 4 - s. 879-889.
101. Fry M.J. (1995) Financial Development in Asia: Some Analytical Issues, *Asian-Pacific Economic Literature* - Guildford, - Vol. 9, No 1 - s. 42-3.

102. (1997) "Further downside risks possible from Asia crisis". *IMF Survey - Washington, Vol. 27* - s. 5-6.
103. Гаврилов К.Н. (1996) 'Интеграционные процессы в Азиатско-тихоокеанском регионе', *Проблемы глобальных региональных интеграционных процессов* - Москва, с. 162-163.
104. Gajinov D. (1997) Procesi ekonomske integracije na Američkom kontinentu. / *Naučna knjiga* - Beograd.
105. Gajinov D. (1998) "Latinska Amerika, regionalizacija i globalizacija", *Ekonomski signali* - Beograd, - br. 49 - str. 52-57.
106. Gajinov D. (1998) "Ekonomska slika Latinske Amerike" (I deo), *Poslovni krug* - Beograd, br. 7 - str. 78-86; isto, (II deo), *Poslovni krug* - Beograd, - br. 8 - str. 80-86.
107. Gajinov D. (1998) "Latinska Amerika i Basen Azija-Pacifik - kriza kao pouka" (I deo), *Ekonomski signali* - Beograd, br. 51 - str. 59-61; isto, (II deo), *Ekonomski signali* - Beograd, - br. 52. - str. 78-80.
108. Gajinov D. (1998) "Privatizacija u Latinskoj Americi - primer za ugled", *Ekonomski signali* - Beograd, - br. 54. - str. 63-68.
109. Gajinov D. (1998) "Karipski integracioni procesi - nepoznata tržišta Kariba", *Poslovni krug* - Beograd, - br.12 - str. 100-104.
110. Gajinov D. (1999) "Centralnoameričko zajedničko tržište – izvozno orijentisana industrijalizacija" (I deo), *Vesnik* - Beograd, jan.-feb. br. 504-505. str. 73-78.; isto, (II deo), *Vesnik* – Beograd, 1999. mart-apr. br. 506-507. str. 68-74.
111. Gajinov D. (1999) "Kuba u periodu 1989-1999. g. – kolaps, reforme i oporavak" (I deo), *Ekonomski signali* – Beograd, br. 60. – str. 71-75.; isto, (II deo), *Ekonomski signali* – Beograd, 1999. – br. 61. – str. 61-65.; isto, (III deo), *Ekonomski signali* - Beograd, - br. 62. - str. 51-55.
112. Gajinov D. (1999) "Ekonomski odnosi Latinske Amerike sa Japanom i novoundustrijalizovanim zemljama Jugoistočne Azije u kontekstu Azijsko-Pacifičkog regiona" / Latinska Amerika u dvadesetom veku, urednik Rozita Levi; *Jugoslovensko udruženje latinoamerikanista*, Beograd, – str. 213-228.
113. Gajinov D. (2000) ASEAN kao okvir privrednog razvoja i ekonomske integracije zemalja Jugoistočne Azije. *Ekonomski signali* - Beograd, - br. 10. - s. 57.
114. Gajinov D. (2000) "Latinska Amerika u savremenim procesima globalizacije i regionalizacije"/ Latinska Amerika u procesu globalizacije i regionalizacije-mogućnosti, prepreke i opcije, urednik Dejana Gajinov; *Metropolitan agencija*, Beograd - str. 63-86.
115. Gajinov D. (2001) "Modelos de desarrollo economico de las regiones de America latina y de Asia del Este: lecciones de experiencias comparativas"/X FIEALC-Congreso Mundial de Latinoamericanistas y Caribologos, editores: Luis Ardiaca, Alejander Bobrovnikov, Vladimir Davydov, Mijail Kabitski, Tatiana Riutova, Vladimir Travkin, *Academia de Ciencias de Rusia*, Moscu - p. 95-101.
116. Gajinov D. (2002) "Brazil: od stabilizacije do reformi"/Brazil-500 godina postojanja, urednik Jovan Janjićjević, *Jugoslovensko udruženje latinoamerikanista i Izdavačka zadruga "Idea"*, Beograd - str. 106-143.
117. Gajinov D. (2002) Vanevropski procesi ekonomske integracije. *Globus.* - Beograd, br. 27- s. 83.
118. Gajinov D. (2006) Selektivni pogled na aktuelni makro i mikro ekonomski status privrede Srbije. *Glasnik Srpskog geografskog društva*, LXXXVI - No. 2, Beograd, s. 129-141.

UDC 911.3..33(497.11)

119. Garnaut R. (1996) Open Regionalism and Trade Liberalization. / Institute for Southeast Asian Studies, Singapore & Allen & Unwin, Sidney - s. 3.
120. Gereffi G. (1989) 'Repensando la teoria del desarrollo: Experiencias del Este de Asia y America Latina'. *Foro internacional* - Mexico, Vol. 30, No 1. s. 58.
121. Gereffi G. (1995) 'State Policies and Industrial Upgrading in East Asia'. *Rev. d'economie industr.* 71: 79-90.
122. Gescaud F. (1995) 'L'Asie, meilleur risque mondial', *Le Moci* - Paris, No 1199 – s. 17.
123. Gilpin R. (1995) 'Economic Change and the Challenge of Uncertainty', *East Asia in Transition: Toward a New Regional Order* - Armonk (New York), London, s. 3-20.
124. Giri J. (1993) 'Afrique-Asie: des evolutions divergentes. Pourquoi?', *Futuribles* - Paris, No. 172. - s. 33-43.
125. Goeltom S.M. (1997) 'Asia's Economic Prospects in the 21st Century and the Role of AFTA', *The Indonesian Quarterly* - Jakarta, Vol. 25, No 3 – s. 276-283.
126. Goldsbrough D. (1997) 'Asia's Financial Integration Presents Challenges and Opportunities', *IMF Survey* - Washington, Vol. 26, No 6 – s. 95-96.
127. Gordon B.K. (1993) 'Showtime for Southeast Asia: An Economic and Political Crossroads', *Journal of Northeast Asian Studies* - Washington, Vol. 12, No 4 - s. 22-41.
128. Gould D.M., Ruffin R.J. (1994) 'What Determines Economic Growth?', *Texas Business Review* - Austin, February. - s. 1-3.
129. Grabowsky R. (1994) 'The Failure of Import Substitution: Reality and Myth', *Journal of Contemporary Asia* - Stockholm; London, Vol. 24, No 3 - s. 297-309.
130. Grabowsky R. (1994) 'Import Substitution, Export Promotion, and the State in Economic Development', *Journal of Developing Areas* - Macomb (Ill.), Vol. 28, No 4 - s. 535-554.
131. Grabowsky R. (1994) 'The State and Economic Development', *Studies in Comparative International Development* - New Brunswick (New York), Vol. 29, No. 1. - s. 3-17.
132. Gregorio J., Guidotti S.E. (1995) 'Financial Development and Economic Growth', *World Development* - Oxford etc., Vol. 23, No 3 - s. 433-448.
133. Grellet G. (1992) 'Pourquoi les pays en voie de developpement ont-ils des rythmes de croissance aussi differents?', *Tiers monde* - Paris, T. 33, No. 129. - s. 31-66.
134. Griffin K. (1989) '*Alternative Strategies for Economic Development*', – Basingstoke; London: Macmillan: OECD Development centre, IX, s. 267.
- Gulati U.C. (1992) 'The Foundations of Rapid Economic Growth: The Case of the 'Four Tigers'', *American Journal of Economics and Sociology* - New York, Vol. 51, No. 2. - s. 163.
135. Gundlach E. (1997) 'Openness and Economic Growth in Developing Countries', *Weltwirtschaftliches Archiv* - Tübingen, Bd. 133, H. 3 – s. 479-494.
136. Gupta K.L., Lensink R. (1994) 'Financial Liberalization, Foreign Aid, and Private and Public Investment', *Publ. finance = Finances publ.* - Königstein, Vol. 49, No 3 - s. 373-384.
137. Gutierrez H. (1996) Integracion regional en el Este asiatico: conglomerados economicos y redes etnicas', *Estudios internacionales* - Santiago, A. 29, No 114. - s. 226-244.
138. Gwynne R. N. (1990) 'Contrasts in Third World Industrialization in the Pacific', *The Pacific Review* - Oxford, Vol. 3, No 4 – s. 314-324.
139. Hellvin L. (1995) 'Trade Policy and Distortions in Intra-Asian Trade', *Applied Economics* - London, Vol. 27, No. 11 - s. 1031-1036.
140. Henderson J. (1993) 'Against the Economic Orthodoxy: On the Making of the East Asian Miracle', *Economy and Sociology* - Henley on Thames etc., Vol. 22, No. 2.- s. 200-217.

141. Hein S. (1992) 'Trade Strategy and the Dependency Hypothesis: A Comparison of Policy, Foreign Investment and Economic Growth in Latin America and East Asia', *Economic Development and Cultural Change* - Chicago, Vol. 40, No. 3. - s. 495-521.
142. Henriques I. & Sadorsky S. (1996) 'Export-led Growth or Growth-driven Exports?', *Canadian Journal of Economics* - Toronto, Vol. 29, No 3.
143. Hill H. (1990) Foreign Investment and East Asian Economic Development. *Asian-Pacific Economic Literature*, Guildford, Vol. 4, No. 2 – s. 25.
144. Hill H. (1994) 'ASEAN Economic Development: An Analytical Survey - the State of the Field', *Journal of Asian Studies* - Ann Arbor, Vol. 53, No 3 - s. 832-866.
145. Hirono R. (1997) Sustaining Economic Development in East Asia: Lessons of the Japanese Approach. *Japan Review of International Affairs* - Tokyo, Vol. 11, No 1. s. 8.
146. Hirst S. (1997) 'The Global Economy - Myths and Realities', *International Affairs* - Cambridge, Vol. 73, No 3 - s. 409-425.
147. Хлынов В.Н., Бородин Б.А., Тебин Н.П. (1994) 'АТР сегодня и завтра (экономические аспекты развития)', *Инфор. Бюл. / РАН. Ин-т. Д. Востока* - Москва, Но 9. с. 74-108.
148. Hobday M. (1995) Innovation in East Asia: Diversity and Development. *Technovation* - Amsterdam, Vol. 15, No 2 - s. 60.
149. Hopenhayn B. (1995) 'Capital Movements and External Financing', *CEPAL Review* - Santiago de Chile, No 55 - s. 81-94.
150. Hori K. (1994) 'East Asia between the Two World Wars: Industrialization of Japan and its Ex-colonies', *Kyoto University Economic Review* - Kyoto, Vol. 64, No 2 - s. 1-22.
151. Hsiao Frank S.T.; Hsiao Mei-Chu W. (2005) 'Colonialism, Learning and Convergence: A Comparison of India and Taiwan', *Journal of the Asia Pacific Economy* - Routledge, London. Vol. 10, Issue 2, s. 146 - 177.
152. Hughes H. (1995) 'Why Have East Asian Countries Led Economic Development?', *Economic Rec* - Parkville, Vol. 71, No 212 - s. 88-104.
153. Ichimura S. (1993) *The Role of Japan in Asia*, - San Francisco: ICS Press, s. 780., ill. - (Occasional papers / International center for economic growth; N 36).
154. Ionescu N.I. (1989) 'South-South Economic Co-operation: Achievements and Prospects', *Revue roum. d'etudes internationales* - Bucarest, A. 23, No 4. – s. 339-346.
155. Ikeda S. (1996) 'The History of the Capitalist World-system vs. the History of East-Southeast Asia', *Review* - Binghamton, Vol. 19, No 1. - s. 49-77.
156. (1989) 'Integracion y cooperacion en Asia y America Latina', *Integracion latinoamericana* – Buenos Aires, A. 14, No 142. – s. 1-52.
157. (1998) *International Trade Statistics Yearbook* = Annuaire statistique du commerce international', Des. for economic and social inform. and policy analysis. stat. div. – New York: UN Vol. 1. Trade by country. XCIX, 1166 s.
158. Irie K. (1996) 'Japanese Venture Capital and its Investment in Asia', *Business Review* - Keiei kenkyu. - Osaka, No 7. s. 17-35.
159. Islam I. (1992) 'Political Economy and East Asian Economic Development', *Asian-Pacific Economic Literature* - Guilford, Vol. 6, No. 2. - s. 69-101.
160. Jovanović-Gavrilović P. (2001) *Međunarodno poslovno finansiranje*. / Ekonomski fakultet. CID.
161. Kawai H. (1994) International Comparative Analysis of Economic Growth: Trade liberalization and productivity. Developing economies - Tokyo - Vol. 32, No 4 - s. 378.

162. Kay C. (2002) Why East Asia Overtook Latin America: Agrarian Reform, Industrialization and Development. *Third World Quarterly*, London - Vol. 23, No. 6, s.1080.
163. Kellman M., Chow S.C.Y. (1989) 'The Comparative Homogeneity of the East Asian NIC Exports of Similar Manufactures', *World Development - Oxford etc.*, Vol. 17, No 2. - s. 267-273.
164. Kiely R. (1994) 'Development Theory and Industrialisation: Beyond the Impasse', *Journal of Contemporary Asia* - Stockholm; London, Vol. 24, No. 2. - s. 133-160.
165. Kim Il-J., Lau L.J. (1994) 'The Sources of Economic Growth of the East Asian Newly Industrialized Countries', *Journal of the Japan and International Economies* - Duluth, Vol. 8, No 3 - s. 235-271.
166. Kimura F. (2009) Japan's Model of Economic Development – Relevant and Nonrelevant Elements for Developing Economies, United Nations University / Helsinki, UNU World Institute for Development Economics Research, Research Paper No. 2009/22.s. 17.
167. Kojima K. (1995) Dynamics of Japanese Direct Investment in East Asia. *Hitotsubashi Journal of Economics*. - Tokyo, Vol. 36, No 2. s. 99.
168. Костин А.В. (1995) 'Интенсификация внутрирегионального сотрудничества стран Восточной Азии', *Бюл. иностр. коммер. информ* - Москва, Но 22. с. 1,8.
169. Костин А.В. (1996) 'Экономический рост стран Восточной Азии и интеграция', *Мировая экономика и международная отношения* - Москва, Но 3, с. 89-99.
170. Костюнина Г.С. (1995) 'Движение капитала в Азиатско-тихоокеанском регионе', *Бюл. иностр. коммер. информ* - Москва, Но 137. с. 1,8.
171. Козлов А.А. (1993) 'Актуальные проблемы Северо-восточной Азии - О модели развития НИС Восточной Азии', *Информационный бюллетень / РАН. Ин-т. Дал. Востока* - Москва, Но 1, с. 101-108.
172. Козлов А.А. (1993) 'Актуальные проблемы Северо-восточной Азии (Япония, Корея, НИС)', *Информационный бюллетень / РАН. Ин-т. Дал. Востока* - Москва, Но 10, с. 132-144.
173. Kreinin M.E., Plummer M.G. (1992) 'Effects of Economic Integration in Industrial Countries on ASEAN and the Asian NICs', *World Development - Oxford etc.*, Vol. 20, No. 9 - s. 1345-1366.
174. Krueger A.O. (1997) 'Trade Policy and the Economic Development: How we Learn!', *The American Economic Review* - Menasha, Vol. 87, No 1 – s. 1-19.
175. Krugman S., Venables A.J. (1995) 'Globalization and the Inequality of Nations', *Quarterly Journal of Economics* - Cambridge (Mass.), Vol. 60, No 4 - s. 857-880.
176. Krugman S. (1994) 'Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?', *Harvard Business Review* - Boston, Vol. 72. No. 1. - s. 113-121.
177. Krugman S. (1997) 'Pour en finir avec Malthus', *L'Expansion* - Paris, No 557 – s. 120-127.
178. Куприянов Д. (2005) Влияние иностранных инвестиций на экономический рост. *Экономист*, Москва, №9 с. 85.
179. Kuruvilla S., Venkataratnam C.S. (1996) 'Economic Development and Industrial Relations: The Case of South and Southeast Asia', *Industrielle Relations Journal* - Oxford; Cambridge (Ma), Vol. 27, No 1. - s. 9-23.
180. Kwon J. (1994) 'The East Asia Challenge to Neoclassical Orthodoxy', *World Development - Oxford*, Vol. 22, No 4 – s. 635-644.
181. (1994) "L'Asie: pacifique ou asiatique?" *Economie internationale. Paris*, No 57: 3-154.
182. (1998) 'La crise asiatique au centre du debat', *Le Moci* - Paris, No 1331 – s. 16.

183. (1997) 'La situation economique des grandes regions du monde', *Problemes economiques* - Paris, No 2535 – s. 1-7.
184. Lakhoua F. (2000) "Secteurs bancaires asiatiques: les trajectoires de sortie de crise". *Problemes economiques*, Paris, No 2691, 6 decembre, s. 25-29.
185. Lall S. (1994) 'The East Asian Miracle: Does the Bell Toll for Industrial Strategy?' *World Development* - Oxford, Vol. 22, No 4. s. 648.
186. Lall S. (1995) *Industrial Strategy and Policies on Foreign Direct Investment in East Asia. Transnational Corporations*, New York - Vol. 4, No. 3. - s. 10, 11.
187. Lall S. (1996) *Paradigms of Development: The East Asian Debate. Oxford Development Studies*, Oxford, Vol. 24, No. 2 - s. 128.
188. Langhammer R.J. (1995) 'Regional Integration in East Asia from Market-driven Regionalisation to Institutionalised Regionalism?', *Weltwirtsch. Arch= Review of World Economics* - Tübingen, Bd. 131, H 1 - s. 167-201.
189. Laubier de D. (1994) 'Les implantations dans le sud-est asiatique; des craintes excessives?', *Economie internationale* - Paris, No 57. – s. 133-138.
190. Laux-Meiselbach W. (1989) 'A Note on Import Substitution versus Export Promotion as Strategies for Development', *Kyklos* - Basel, Vol. 42, fasc. 2, - s. 219-229.
191. Lee H.J. (2003) 'Development, Crisis, and Asian Values', *East Asian Review* - Seoul, Vol. 15, No. 2. – s. 27-42.
192. Lee K. (1993) *New East Asian Economic Development: Interacting Capitalism and Socialism*, Armonk (New York); London, XII, s. 211.
193. Legros F., Sassenou M.N. (1998) 'Croissance et mode de financement – analyse economique sur donnees de panel', *Revue economique* - Paris, Vol. 49, No 1 – s. 207-221.
194. (1996) "Les taux de change en Asie." *Economie internationale*, Paris No. 66, s. 3-108.
195. Levasseur V, Serrano F. (1996) 'Y A-T-IL formation d'une zone yen dans la region asie-pacifique?', *Economie Internationale* - Paris, No 66 – s. 81-107.
196. (1996) *Liberalization in the Developing World: Institutional and Economic Changes in Latin America, Africa and Asia* / Ed. by Fernandez Jilberto A.E., Mommen A. - London, New York: Routledge, - XIV, 320 p
197. Liddle R.W. (1992) 'The Politics of Development Policy', *World Development* - Oxford etc., Vol. 20, No. 6. - s. 793-807.
198. Lim D. (1994) 'Explaining the Growth Performances of Asian Developing Economies', *Economic Development and Cultural Change* - Chicago, Vol. 42, No 4 - s. 829-844.
199. Lim L. (1997) 'Asia 2000', *The China Business Review* - Washington, Vol. 24, No 2 – s. 8-13.
200. (1995) "Linkages, Key Sectors, and Structural Change: Some New Perspectives." / Sonis M., Guilhoto J.J.M., Hewings G.J.D., Martins E.B. *Developing Economies*. Tokyo, Vol. 33 - s. 233-46.
201. Lloyd P.J., Toguchi H. (1996) 'East Asian Export Competitiveness: New Measures and Policy Implications', *Asian-Pacific Economic Literature* - Guildford, Vol. 10, No 2. - s. 1-15.
202. Lucas R.E.B. (1993) 'On the Determinants of Direct Foreign Investment: Evidence from East and Southeast Asia', *World Development* - Oxford etc., Vol. 21, No. 3. - s. 391-406.
203. Lynch D. (1996) 'Measuring Financial Sector Development: a Study of Selected Asia-Pacific Countries', *Developing Economies* - Tokyo, Vol. 34, No 1 - s. 3-33.

204. Mahon J.E. (1992) 'Strategie d'industrialization: une comparaison entre l'Amerique latine et l'Asie du Sud-Est', *Problemes economiques* - Paris, 11 November. - No. 2299. - s. 8-18.
205. Masao F. (1989) 'Toward Globalism – Japan's Role in Asian Development', *Speaking of Japan* - Tokyo, Vol. 9, No 98 – s. 15-20.
206. Mainardi S. (1992) 'Foreign Direct Investment in Latin America and South East Asia: Relevance of Microeconomic and Policy-related Factors', *Giornale degli economisti e annali de economia* - Milano, A 51, No.5-8. - s. 259-279.
207. (1994) '*Manufactured Exports of East Asian Industrializing Economies: Possible Regional Cooperation*' / Shu-Chin Yang, ed. - Armonk (N.Y.); London: Sharpe, - XII, s. 21.
208. Mathur S.N. (1991) '*Why Developing Countries Fail to Develop: International Economic Framework and Economic Subordination*', Pref. by Leontief W.; Forew. by Kurabayashi Yoshimasa – London; Basingstoke: Macmillan, XIX, s. 303.
209. McCawley S. (1993) 'Development Assistance in Asia', *Asian Pacific Economic Literature* - Guildford, Vol. 7, No. 2. - s. 1-13.
210. McFarlane B. (1988) 'Growth and Cycles in Southeast Asian Development', *Journal of Contemporary Asia* - Stockholm; London, Vol. 18. No 2 – s. 119-138.
211. Mehmet O. (1995) '*Westernizing the Third World: the Eurocentricity of Economic Development Theories*', - London, New York, Routledge, XII, s. 186.
212. Mikheev V. (1998) The financial Crisis in Asia and its Economic and Political Consequences. *Far Eastern Affairs*. No 2, Moscow - s. 51.
213. Milesi - Ferretti G.M., Rayin A. (1996) 'Current Account Sustainability: Selected East Asian and Latin American Experiences', Washington: IMF, - 38.s., ill. - (*Working paper / International Monetary Fund. Research des.*)
214. Milner Ch. (1994) 'Trade Strategy and Revealed Trade Bias: An Evaluation for a Small Industrializing Economy', *World Development* - Oxford etc., Vol. 22, No. 4. - s. 587-599.
215. Moriguchi S. (1995) 'Current and Future Investment Outlook in Asia', *Journal of Japanese Trade & Industry* - Tokyo, Vol. 14, No 2 – s. 8-10.
216. Moschos D. (1989) 'Export Expansion, Growth and the Level of Economic Development', *Journal of Development Economics* - Amsterdam, Vol. 30. No 1. – s. 93-102.
217. (1995) Multilateral Activities in South East Asia. / Institute for National Strategic Studies. Pacific Symp.; Ed. by Everett M.W., Sommerville M.A. - Fort Lesley J. Mc. Nair; Wash.: Nat. Defense Univ. Press. - XV, s. 141.
218. Nakakita T. (1991) The Take off of the East Asian Economic Sphere. *Japan Review of International Affairs* - Tokyo, Vol. 5, No.1 - s. 73.
219. Nakao S. (1997) 'Booming Asia Reconsidered', *Osaka City University Economic Review (ER)* - Osaka, Vol. 32, No 1-2 - s. 64.
220. Naqvi S.N.H. (1996) 'The Significance of Development Economics', *World Development* - Oxford, Vol. 24, No 6 – s. 975-984.
221. Naya S., Imada P. (1990) 'Development Strategies and Economic Performance of the Dynamic Asian Economies: Some Comparisons with Latin America', *Pacific Review* – Oxford, Vol. 3, No 4 – s. 296-313.
222. Naya S. (1990) '*Private Sector Development and Enterprise Reforms in Growing Asian Economies*', – San Francisco (Cal.): ICS press, XI, s. 107. (sector studies; N 3).
223. Naya S., McCleery R.K. (1993) 'The Asian Development Experience and its Relevance to African Development Problems', *Kobe Economic and Business Review* - Kobe, No. 38. - s. 119.

224. Naya S., McCleery R. (1994) Relevance of Asian Development Experience to African Problems / San Francisco (Cal.): ICS press, (7), 75 p. (Occasional papers/Intern. Center for Economic Growth; N 39), s. 15-6.
225. (1992) 'New Approaches to Economic Growth', Ed. Mayer C. *Oxford Review of Economic Policy* - Oxford, Vol. 8, No. 4. - s. 1-69.
226. (1989) 'Newly Industrializing Countries and the Political Economy of South-South Relations', Ed. by Carlsson J., Shaw T.M. - Basingstoke; London: Macmillan, XI, 306 s. – (Macmillan international political economy series).
227. Nishikawa J. (1989) 'Southeast Asia and Japan', *Waseda Economic Papers* - Tokyo, No 28 - s. 79-91.
228. Ogura K. (1996) 'Japan's Asia Policy, Past and Future', *Japan Review of International Affairs* - Tokyo, Vol. 10, No 1 – s. 3-15.
229. (1995) 'Особенности экономического развития Азиатско-Тихоокеанского Региона', *Деньги и кредит* - Москва, No 10. с. 27-31.
230. Ozawa T. (1992) 'Foreign Direct Investment and Economic Development', *Transnational Corporations* - New York, Vol. 1, No 1 - s. 27-54.
231. Page J.M. (1994) The East Asian Miracle: An Introduction. *World Development*. Oxford, Vol. 22, No 4 - s. 621.
232. Pareny F. (1998) 'Les suites de la crise en Asie. 'L'Asie reste un marche porteur'', *Le Moci* - Paris, No 1325 – s. 12.
233. Parker S. (1993) 'Trade and Investment in Southeast Asian Development', *Journal of Northeast Asian Studies* - Washington, Vol. 12, No 3 - s. 49-65.
234. Pattnayak S.R. (1992) 'Direct Foreign Investment, State, and Levels of Manufacturing Growth in Asia and Latin America', *Journal of Political and Military Sociology* - New Brunswick, Vol. 20, No 1. – s. 83-105.
235. Peng D. (2000) "The Changing Nature of East Asia as an Economic Region", *Pacific Affairs*, Vancouver, Vol. 73, No 2. s.171-191.
236. Perkins H.D. (1994) There Are at Least Three Models of East Asian Development. *World Development*. Oxford, Vol. 22, No 4 – p. 655-661.
237. (1990) Perspectives on the Pacific Basin Economy: A Comparison of Asia and Latin America: Papers and Proc. of the Tokyo Symposium, held on July 25-27 1989, in Tokyo / Ed. by Takao Fukuchi, Matsuhiko Kagami - Tokyo: Asian Club Found: Institute of Developing Economies (IDE), 1990. - XIV, s. 157.
238. Piggott Ch. (1995) 'Resilient Emerging Markets', *Euromoney* - London, dec. - s. 51, 54.
239. (1993) 'Policy Making in the Open Economy: Concepts and Case Studies in Economic Performance', Ed. by Dornbusch R. - Washington: Oxford univ. press, X, s. 261.
240. Pouzin G., Chol E. (1997) 'La crise asiatique nous menace-t-elle?', *L'Expansion* - Paris, No 555 - s. 62-63.
241. Prichett L. (1996) 'Measuring Outward Orientation in LDCs: Can it Be Done?', *Journal of Development Economics* - Amsterdam, Vol. 49, No 2 – s. 307-333.
242. (1997) Proceedings of the International Conf. on East Asian Development. / Kuala Lumpur, 1 march – UNCTAD, Geneva & Institute of Strategic & Int. Studies, Kuala Lumpur – 304 p.
243. Pyo H.K. (1996) 'The East Asian Miracle or Myth: A Reconciliation between the Conventional View and the Contrarian Proposition', *Economic Bulletin* - Seoul, No 3. s. 4.

244. Radelet S., Sachs J. (1997) Asia's Reemergence. *Foreign Affairs*. New York, nov/dec. Vol. 76, No 6 - s. 47.
245. Ravenhill J. (1995) 'Economic Co-operation in Southeast Asia', *Asian Survey* - Berkeley (Cal.), Vol. 35, No 9 - s. 850-866.
246. Reyes-Ortega S. (1996) '*Comprehensive Protection, Winners and Losers: a Research*', - Abingdon; Hopkinton (Mass.), Vol. 8, No 2 - s. 163-182.
247. (1998) 'Risque pays – Asie du Sud et de l'Est', *Le Moci* - Paris, No 1320 – s. 229-287.
248. Rocher S.B. du. (1992) 'Le Japon et l'Asie du Sud-Est: un nouveau partenariat', *Politique étrangere* - Paris, No 3 – s. 541-549.
249. Rosenthal G. (1996) 'Development Thinking and Policies: The Way Ahead', *CEPAL Review* - Santiago, No 60 – s. 7-20.
250. Rosenzwaig E. (1997) 'Neoliberalism. Economic Philosophy of Post Modern Demolition'. *Latin American Prospects* - Thousand Oaks, Vol. 24, No 6. - s. 56.
251. Rostow W. W. (1990) '*Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present: with a Perspective on the Next Century*' / New York, Oxford, Oxford University Press, s. 378.
252. Roushdy J. (1995) 'East Asian Economic Miracle', *IMF Survey* - Washington, Vol. 24, No 5 - s. 65-68.
253. Ryan M.S. (1994) 'East Asian Political Economies and the GATT Regime', *Asian Survey* - Berkeley (Cal.), Vol. 34, No 6 - s. 556-571.
254. Sarel M. (1996) '*Growth in East Asia: What We Can and What Cannot Infer*', Washington: IMF, III s. 15.
255. Sarmiento E. (1992) 'Growth and Income Distribution in Countries at Intermediate Stages of Development', *CEPAL Review* - Santiago de Chile, No 48 - s. 141 -155.
256. Sautter C. (1994) 'Les preceptes du developement asiatique', *Economie Internationale* - Paris, No 57 – s. 139-144.
257. Sautter Ch. (1996/97) 'La decouverte des pays emergents', *Commentaire* - Paris, Vol. 19, No 76 - s. 871-877.
258. Schmiegelow M. (1990) 'The Asian Newly Industrialized Economies: a Universal Model of Action', *Civilisations* - Bruxelles, Vol. 40, No 1 – s. 133-167.
259. Schneider J., Ziesemer Th. (1995) 'What's New and What's Old in New Growth Theory: Endogenous Technology, Microfoundation and Growth Rate Predictions', *Ztschr. für Wirtschafts- u. Sozialwiss* - B., Jg. 115, H 3 - s. 429-472.
260. Sengupta J.K. (1993) 'Growth in NICs in Asia: Some Tests of New Growth Theory', *Journal of Development Studies* - London, Vol. 29, No.2. - s. 342-357.
261. Shams R. (1997) 'Are Trade and Industrial Policies Still Economically Justifiable?', *Intereconomics* - Hamburg, Vol. 32, No 6 – s. 264-271.
262. Sharma S.C., Dhakal Dh. (1994) 'Causal Analyses between Exports and Economic Growth in Developing Countries', *Applied Economics* - London, Vol. 26, No 12 - s. 1145-1157.
263. Shixue J. (1988) Cultural Factors and Economic Performance in East Asia and Latin America. Institute of Latin American Studies, University of California, San Diego Newsletter published by the office of Latin American Studies, Paper Presented to the Conference on "Cultural Encounters Between Latin America and the Pacific Rim", March 1988., s. 14.
264. Singh A. (1995) 'The Causes of Fast Economic Growth in East Asia', *UNCTAD Review* - Geneva, s. 91-127.

265. Sinha R. (1995) 'Economic Reform in Developing Countries: Some Conceptual Issues'. *World Development* - Oxford etc., Vol. 23, No 4. s. 562.
266. Скалапино Р. (1994) 'Будущая роль региональных торговых блоков и АПЕК - азиатское измерение', *Проблемы Дальнего Востока* - Москва, Но 4. с. 12-21.
267. Skott S., Auerbach S. (1995) 'Cumulative Causation and the 'New' Theories of Economic Growth', *Journal of Post Keynesian Economics* - Armonk, Vol. 17, No 3 - s. 381-402.
268. Smith D. (1996) 'All Aboard the Orient Express', *Management Today* - London, apr. - s. 46-49.
269. Smith H. (1995) 'Industry policy in East Asia', *Asian-Pacific Economic Literature* - Guildford, Vol. 9, No 1 - s. 17-39.
270. Sprout R.V.A.(1995) 'Economic Relations between Latin America and the High-performing Asian Developing Economies', *CEPAL Review* - Santiago de Chile, No 56 - s. 83-96.
271. Szentes T. (1992) Is the Model of NICs Applicable to All Developing Countries? *AULA – Society and Economy*. – Budapest, Vol. 14, No 4 - s. 59.
272. Tabb W.K. (1994) 'Japanese Capitalism and the Asian Geese', *Monthly Review* - New York, Vol. 45, No. 10. - s. 29-40.
273. Tan G. (1993) 'The Next NICs of Asia', *Third World Quarterly* - London, Vol. 14, No. 1. - s. 57-73.
274. Teylor L. (1996) 'Sustainable Development: An Introduction', *World Development* - New York, Vol. 24, No 2. – s. 215-225.
275. Thanh S.D. (1995) 'Integration in the Southeast Asian Region: Prospects and Challenges', *Vietnam Social Sciences* - Hanoi, No 6. - s. 39-44.
276. (1989) 'Tiers-monde: Dette, crises, developpement', *Analyses et doc. economiques* - Paris, No 37. – s. 35-66.
277. Timmer P. (1996) 'Quel modele de developpement', *Problemes economiques* - Paris, s. 1-3.
278. Titelman D., Uthoff A. (1994) 'Foreign Capital Inflows and Macroeconomic Policies', *CEPAL Review* - Santiago de Chile, No 53, s. 13-29.
279. (1995) *The Changing Capital Markets of East Asia* / Ed. by Cao Ky. - London, N.Y.: Routledge.
280. (1997) The Developing World Financial Crisis – Preconditions for a Global Financial Crash. *International Currency Review*, London, Vol. 24, No 3 - s. 8.
281. (1994) 'The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy', Ed. by Amsden H., *World Development* - Oxford etc., Vol. 22, No. 4. - s. 615-670.
282. (1998) 'The Economic and Financial Map of Asia', *Euromoney* - London.
283. (1996) *The Global Economy in Transition* / Ed., by Daniels P.W., Lever W.F. - Harlow: Longman, XIX. s. 240.
284. (1995) "The State and Economic Development: Lessons From the Far East." / Ed. by Fitzgerald R. L.: Cass.
285. (1988) *The Policy Recommendations on the Structural Adjustment of Economies of Japan, US and Asian NICs*, - Tokyo: Japan Forum on International Relations, [4], 46, s. 84.
286. (1984) The Times Atlas of World History (revised edition). Times Books Limited, London 1984 Copyright za Jugoslaviju, Cankarjeva založba, Ljubljana 1986. Izdavač: Cankarjeva založba, Ljubljana-Zagreb, s. 378.

287. Thomas V., Yan W. (1996) 'Distortions, Interventions, and Productivity Growth: Is East Asia Different?', *Economic Development and Cultural Change* - Chicago, Vol. 44, No 2 - s. 265-288.
288. Thomas V. (1994) 'Lessons to Be Learnt from East Asia's Success', *Intern. Politik u. Ges. = International Politics and Soc.* - Bonn, No 2 - s. 117-121.
289. Tong G.C. (1994) 'Integrating Asia in the World Economy', *Australian Quarterly* - Sydney, Vol. 66, No 3 - s. 91-99.
290. (1996) Trade and Development Report, 1996. *UNCTAD*, New York, Geneva, s. 121.
291. (1994) 'Trade Liberalization and Productivity Growth in Asia', *Developing Economies* - Tokyo, Vol. 32, No 4 - s. 363-524.
292. (1995) "Trade liberalization is Linked to Global Prosperity." *IMF Survey* - Washington, Vol. 24 - s. 157-8.
293. Trotignon J. (1993) 'Pourquoi les politiques d'ajustement ont-elles généralement mieux réussi en Asie du Sud-Est qu'en Afrique?', *Economie et statistique* - Paris, No. 4. - s. 33-51.
294. Чуфрин Г.И. (1991) 'Юго-Восточная Азия: Опыт экономических и социал. политических развития', *Восток = Ориенс.* - Москва, Но 4. с. 90-98.
295. Васильева Е.Н. (1991.) 'Влияние группы 'новых индустриальных стран' Азии на состояние и развитие мирового капиталистического хозяйства', *Мировой рынок и развивающиеся страны* - Москва, с. 44-58.
296. (1996) "*Unravelling the Asian miracle: Explorations in development strategies, geopolitics and regionalism.*" / Ed. by Lele J., Ofori-Jeboah K. - Aldeshot etc.: Dartmouth.
297. Ventura J. (1997) 'Growth and Interdependence', *The Quarterly Journal of Economics* - Cambridge, Vol. 112, No 448 – s. 57-84.
298. Wain B. (2002) "Downward Spiral". *Far Eastern Economic Review*. Hong Kong, May 23.s. 47.
299. Watanabe T. (1997) The New Shape of East Asian Economic Development: from Dependency to Self-reliance. *Japan Review of International Affairs*. - Tokyo, Vol. 11, No 1 - s. 45.
300. Weatherbee D. E. (1995) The Foreign Policy Dimensions of Subregional Economic Zones. *Contemporary Southeast Asia*, Singapore, Vol. 16, No 4 - s. 421.
301. (1989) '*Western Europe and South-East Asia: Co-operation or Competition?*', Ed. by Schiavone G.; Forew. by Martino E. – Basingstoke; London; Macmillan, XII, s. 276.
302. Wilbur W.L., Haque M.Z. (1992) 'An Investigation of the Export Expansion Hypothesis', *Journal of Development Studies* - London, Vol. 28, No. 2. - s. 297-313.
303. Woronoff J. (1992) Asia's "Miracle" Economies. - 2nd ed. - Armonk (N.Y.); London: Sharpe, s.- 219.
304. (1995) "World economic analysis." *Euromoney*. IMF / World bank issue.
305. Yamazawa I. (1996) 'APEC's New Development and its Implications for Nonmember Developing Countries', *Developing Economies* - Tokyo, Vol. 34, No 2. - s. 113-137.
306. Yanagihara T. (1994) 'Anything New in the Miracle Report? Yes and No', *World Development* - Oxford, Vol. 22, No 4 – s. 663-670.
307. Young A. (1995) 'The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience', *Quarterly Journal of Economics* - Cambridge (Mass.), Vol. 60, No 3 - s. 641-680.

308. Yu T. F. (1997) 'Entrepreneurial State: The Role of Government in the Economic Development of the Asian Newly Industrialising Economies', *Development Policy Review* - London, Vol. 15, No 1 - s. 51.
309. Zantman A. (1990) '*Le Tiers-Monde: Les strategies de developpement a l'eprueve des faits ...*' – 2e ed. – Paris.: Hatier, 391, s., ill. (Coll. J.Bremond).
310. Zattler J. (1996) Trade Policy in Developing Countries. *Intereconomics* - Hamburg, Vol. 31, No 5 – s. 235-6.
311. Zhaohui C., Khan M.S. (1997) "*Patterns of Capital Flows to Emerging Markets: a Theoretical Perspective.*" - Wash. IMF.
312. Zhou S. (1996) 'Trade Connections and Rate Interest Rate Linkages among ASEAN, Japan, and the USA: An Empirical Analysis', *Applied Economics* - London, Vol. 28, No 5 - s. 617-630.

BIOGRAFIJA

Rođena u Beogradu, 30.12.1961.g.

Obrazovanje:

- Osnovnu školu i Treću (nekadašnju Osmu) beogradsku gimnaziju završila sa nagradom „Svetozar Marković“.
- Upisala Ekonomski fakultet u Beogradu 1980.g. i diplomirala (grupa: marketing, smer: spoljna trgovina - prosečna ocena 8,50) 1985.g.
- Magistrirala na Ekonomskom fakultetu u Beogradu (smer: međunarodna ekonomija - prosečna ocena 9,95) 1997. g. odbranivši tezu: “Procesi ekonomske integracije na Američkom kontinentu”
- Završen seminar u organizaciji Američke Privredne Komore pod imenom: Seminar for Young Leaders: “System of Restructuring - Incubator System” 1989.g.
- Završena specijalizacija u Barseloni, u organizaciji Vlade Katalonije - Ministarstva za privredu, pod imenom “Workshop for Managers - Improvement of Trade between Spain and East European Countries” 1991.g.
- Engleski, francuski, španski i ruski jezik - aktivno znanje. Za engleski i francuski jezik ovlašćeni sudski prevodilac/tumač.

Naučno-istraživački rad:

Predmet istraživanja: privredni razvoj i međunarodni ekonomski odnosi;
Objavljeni radovi: knjiga “Procesi ekonomske integracije na Američkom kontinentu”, 5 zbornika radova i brojni članci u naučnim časopisima;
Naučni simpozijumi: više domaćih i ino-simpozijuma (Kongresi međunarodne federacije o Latinskoj Americi i Karibima - FIEALC 2001, 2003, 2005, 2007, 2009 i 2011.g. i Međunarodni Kongresi amerikanista - ICA 2000, 2003, 2006, 2009 i 2012.g).
Organizator i urednik jednog naučnog simpozijuma.
Gostujući profesor na Institutu za ekonomiju, Moskva, predmet: Međunarodni ekonomski odnosi, od 2001-2013.g.

Radno iskustvo:

- Grupa kompanija EAST LINE, Moskva, od jula 2008-2013.g., kao direktor Sektora prekvalifikacija, tendera i nabavki;
- CYVAS, Moskva, od 2006-jul 2008.g, kao direktor Sektora marketinga;
- predstavništvo francuske firme AMI, Moskva, od 1998-2006.g., kao direktor Predstavništva;
- predstavništvo GP “Rad”, Moskva, od 1995-1998.g., kao zamenik generalnog direktora za spoljnu trgovinu;
- Alfa Roler, Beograd i Art Deco Galleries, Beograd, od 1992-199.g. kao suosnivač i osnivač;
- Hempro Export-Import, Beograd od 1987-1992 g., prvo kao referent, na kraju direktor Sektora marketinga;
- Jugopetrol Export-Import, Beograd, od 1986-1987.g;
- predstavništvo američke firme AT&T, Beograd, od 1985-1986.g.

