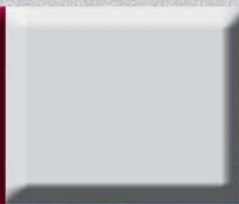


**INSTITUT ZA MEĐUNARODNU
POLITIKU I PRIVREDU**

SAVREMENA MEĐUNARODNA TRGOVINA

**Predrag Bjelić
Sanja Jelisavac-Trošić
Ivana Popović-Petrović**



**Predrag Bjelić
Sanja Jelisavac Trošić
Ivana Popović Petrović**

SAVREMENA MEĐUNARODNA TRGOVINA

Contemporary International Trade

INSTITUT ZA MEĐUNARODNU POLITIKU I PRIVREDU

Beograd, 2010. godine

Autori:

dr *Predrag Bjelić*, vanredni profesor
Ekonomski fakultet Beograd

mr *Sanja Jelisavac Trošić*, istraživač saradnik
Institut za međunarodnu politiku i privredu

mr *Ivana Popović Petrović*, asistent
Ekonomski fakultet Beograd

Urednik knjige:
dr *Predrag Bjelić*

Izdavač:
Institut za međunarodnu politiku i privredu
Makedonska 25, Beograd

za izdavača:
dr *Duško Dimitrijević*, direktor

Recenzenti:
Prof. dr *Mladen Kovačević*
Prof. dr *Jelena Kozomara*
Prof. dr *Blagoje Babić*

Tehnički prelom:
Sanja Pavlović, Snežana Vojković

Štampa: „*Želnid*“, Beograd

ISBN: 978-86-7067-142-3

Ova knjiga predstavlja rezultat rada na projektu „Srbija i savremeni svet: Perspektive i putevi učvršćivanja spoljnopolitičkog, bezbedonosnog i spoljnoekonomskog položaja Srbije u savremenim procesima u međunarodnoj zajednici” Instituta za međunarodnu politiku i privredu, koji finansira Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije (projekat br. 149002).

Objavlivanje ove knjige finansijski je pomoglo Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije

© Copyright: *Predrag Bjelić, Sanja Jelisavac Trošić i Ivana Popović Petrović*, 2010

Sva prava su zadržana.

Zabranjeno je presnimavanje, umnožavanje, kopiranje, ubacivanje u sisteme za pretragu i pretvaranje knjige u elektronski oblik bez prethodnog dogovora i pismene saglasnosti autora.

SADRŽAJ

Uvod	5
I. Pojam međunarodne trgovine	7
1. Definisane međunarodne trgovine	11
2. Predmeti trgovine u međunarodnom poslovanju	14
II. Međunarodna trgovina primarnim proizvodima	21
1. Međunarodna trgovina poljoprivrednim proizvodima	29
2. Međunarodna trgovina rudama i metalima	62
3. Međunarodna trgovina energentima	97
III. Međunarodna trgovina industrijskim proizvodima	117
1. Međunarodna trgovina gvoždem i čelikom	129
2. Međunarodna trgovina hemijskim proizvodima	141
3. Međunarodna trgovina mašinama i opremom	156
4. Međunarodna trgovina tekstilnim proizvodima	173
IV. Međunarodna trgovina uslugama	197
1. Definisane i klasifikacija kategorije usluga	199
2. Istorijski razvoj međunarodne trgovine uslugama	207
3. Međunarodna trgovina komercijalnim uslugama	210
4. Regionalna struktura svetskog izvoza i uvoza komercijalnih usluga	215
5. Pregovori o trgovini uslugama i uloga Svetske trgovinske organizacije	218

V. Međunarodna trgovina intelektualnom svojinom	227
1. Definisanje intelektualne svojine	229
2. Podela intelektualne svojine	231
3. Istorijat nastanka prava intelektualne svojine	233
4. Regulisanje i ustupanje prava intelektualne svojine	238
5. Statističko obuhvatanje izvoza i uvoza intelektualne svojine	259
6. Ekonomska opravdanost zaštite intelektualne svojine	263
7. Intelektualna svojina u međunarodnim okvirima	265
VI. Međunarodna trgovina u 21. veku	267
1. Transnacionalizacija svetske trgovine i novi koncept analize međunarodne trgovine	269
2. Međunarodna trgovina u uslovima nove svetske ekonomske krize	294
3. Najznačajnije regionalne ekonomske integracije u 21. veku	301
Zaključak	325

UVOD

Poštovani čitaoci, knjiga koja je pred vama nastala je iz želje autora da se prikažu najznačajniji savremeni trendovi u međunarodnoj trgovini. Autori su opisali tokove svetske trgovine pojedinim grupama proizvoda - robama, uslugama i proizvodima intelektualne svojine. Za svaku od ovih grupa autori su pokušali da međunarodne trgovinske tokove dezagregiraju na podgrupe proizvoda budući da od vrste i prirode proizvoda zavisi i kako se on može prodavati u inostranstvu i na koji način.

Autori su tokom svog istraživanja otkrili tendencije savremene međunarodne trgovine, kao što je promena predmetne strukture međunarodne trgovine, jačanje uloge transnacionalnih kompanija kao nosilaca međunarodne trgovine ali i nastanak novog teorijskog okvira za analizu međunarodne trgovine. Da bi knjiga bila savremena i aktuelna, jedan njen deo je posvećen i kretanju međunarodne trgovine u uslovima svetske ekonomske krize.

Svi autori su dali podjednaki doprinos stvaranju ove knjige, pišući o pojedinim segmentima međunarodne trgovine za koje se posebno interesuju. Uređivanje svih tih rukopisa je uradio Predrag Bjelić.

Veliku zahvalnost dugujemo Institutu za međunarodnu politiku i privredu koji je prihvatio da bude izdavač ove knjige i koji nam je bio baza za istraživanja tokom svih ovih godina, budući da su autori u nekom periodu svog života i naučnog rada bili, ili još uvek jesu zaposleni u ovoj instituciji. Autori su takođe angažovani na petogodišnjem naučnom projektu koji Institut radi za Ministarstvo nauke i tehnologije Republike Srbije. U sklopu tog projekta, a zahvaljujući i dodatnoj finansijskoj podršci ovog Ministarstva, knjiga je objavljena kao deo izdavačkog opusa Instituta.

Autori bi želeli da istaknu da su otvoreni za sve sugestije i primedbe, jer iako su preduzeli sve da grešaka ne bude one su uvek moguće. Veliku zahvalnost dugujemo i našim recenzentima, Prof. dr Mladenu Kovačeviću, Prof. dr Jeleni Kozomari i Prof. dr Blagoju Babiću, koji su najviše uradili da se sve potencijalne greške otklone i čije sugestije su učinile ovu monografiju kvalitetnijom. Za sve greške koje su eventualno preostale, odgovorni su autori.

Autori

I deo

POJAM MEĐUNARODNE TRGOVINE

Međunarodna trgovina je privredna aktivnost koja je neraskidivo vezana za njenog najznačajnijeg subjekta – državu. Nastanak prvih država označava i nastanak međunarodne trgovine u svetu. U plemenskom stupnju organizacije ljudskog društva pojava razmene proizvoda je bila sporadična, neartikulisana i veoma male vrednosti. Država kao formirana i organizovana zajednica je morala najpre nastati da bi se mogla povući granica između trgovine unutar te zajednice i trgovine van te zajednice – spoljne trgovine.

Na području Bliskog istoka, u plodnoj ravnici Mesopotamije između reka Tigra i Eufrata, nastaju i prve ljudske državne tvorevine. Ali i tada trebao je proći određeni period u razvitku ljudskog društva kako bi se shvatilo da trgovina ima prioritet nad ratovima u snabdevanju proizvodima, jer ratovi uništavaju bazu za snabdevanje proizvodima i sirovinama na dugi rok, kroz proces uništenja i razaranja koji prati ratove. I ta prvobitna međunarodna trgovina bila je veoma sporadična, odvijala se neplanirano, bila je izrazito malog obima i zasnivala se na malom broju proizvoda.

Dugo je trebalo da međunarodna tržišta postanu organizovana i da se trgovina obavlja na tačno određenom mestu u unapred poznato vreme. Najčešće se roba razmenjivala na sajmovima koji su bili organizovani u velikim urbanim centrima, najčešće u vreme velikih praznika vezanih za različite religijske obrede. Koliko je trgovina blagorodna vlastodršci su rano otkrili pa su pokušali u svoj grad da privuku što više trgovaca davajući im niz povlastica u trgovini, kao što su niži porezi i zaštitu za rad.

U ljudskoj istoriji dugo su kao oblik državnog uređenja dominirale apsolutne monarhije, pa se država poistovećivala sa samim vladarom. Sva trgovina koja se odvijala između zemalja bila je pod vlašću i nadzorom vladara tih zemalja. Samo je vladar mogao da se bavi spoljnom trgovinom. Ona se po pravilu obavljala radi nabavke proizvoda iz inostranstva za potrebe vladara i užeg kruga plemstva. Oni ljudi koji su hteli u to vreme da se spoljnom trgovinom morali su za to da dobiju specijalno odobrenje monarha. Tako su se u Evropi pojavile brojne kompanije koje su poveljama vladara imale monopole u trgovini sa određenim područjima u svetu. One su za ovu privilegiju vladaru plaćale određene dažbine, a ujedno su ta područja sa kojima su trgovale pripremale za političku kolonizaciju.

U tom periodu mi razlikujemo subjekte koji se praktično bave spoljnom trgovinom, njeni nosioci, kao što su bili individualni trgovci, sa jedne strane, i državu oličenu u monarhu, koja je glavni subjekt međunarodne trgovine, i koja se bavi regulisanjem međunarodne trgovinske aktivnosti. Vladar u tom periodu počinje da prikuplja poreze koji se isključivo zasnivaju na pravu obavljanja međunarodne trgovine, i nazivaju se carinama, jer je to taksa koja pripada caru kao apsolutnom gospodaru. Prvobitna namena ovih instrumenata je bila da napuni državnu kasu (tzv. budžetska funkcija).

Međunarodna trgovina je nastala iz potrebe država da se uže specijalizuju i proizvode određena dobra u većim količinama, sa velikim viškovima, koja su posle razmenjivali za viškove proizvoda iz drugih država a koja se kod njih nisu proizvodila. Proizvodna specijalizacija je ključ ubrzanog razvoja, što je kasnije otkrio i Adam Smit i opisao u svom legendarnom delu „Bogatstvo naroda”.

U srednjem veku dominantna organizovana tržišta gde se obavljala razmena robe su bili međunarodni sajmovi. Trgovci iz brojnih zemalja se nalaze u određenim danima, često danima religijskih praznika, kako bi razmenili svoje proizvode. Ova trgovina je bila značajna za gradove-državice u srednjem veku pa su oni nastojali da je stimulišu raznim merama, često sniženjem poreza za trgovce.

Ali sa velikim geografskim otkrićima u 16. veku naglo se širi prostor za međunarodnu trgovinu, pojavljuje se sve veći broj proizvoda koji dolaze iz udaljenih krajeva. Kapital individualnih trgovaca je nedovoljan za finansiranje ovakve poslovne aktivnosti, pa se individualni trgovci udružuju u ortakluge i sve veće kompanije koje će od sada dominirati međunarodnom trgovinom. Sajmovi su bili suviše retko organizovani za ovakav obim međunarodne razmene pa se međunarodne aukcije sve više probijaju kao dominantne tržišne institucije.

Ali značajan porast obima međunarodne trgovine će doći tek sa pojavom industrijske revolucije, u 18. veku, jer sa pojavom industrijskih proizvoda, koji su usled veće produktivnosti proizvodnje usled primene mašina postali značajno jeftiniji, već i zbog pojave nove klase potrošača – industrijskih radnika, koji zbog rasta zarada sebi mogu da priušte širi spektar proizvoda, pa i one nabavljene iz inostranstva, proizvode koji su do tada bili rezervisani isključivo za veoma bogate staleže. Ali industrijski proizvodi neće postati dominantni proizvodi u međunarodnoj trgovini sve do polovine 20. veka, jer je politika evropskih država nalagala razvoj domaće industrije, kako bi zemlja postala razvijena i konkurentna u svetskim razmerama. Razmenjivale su se uglavnom sirovine koje su se lokalno prerađivale u finalne proizvode, koji su se uglavnom lokalno i prodavali.

Događaji koji su imali pogubni uticaj na međunarodnu trgovinu su sigurno svetski ratovi, Prvi i Drugi svetski rat, ali je i period između ova dva velika sukoba bio obeležen rastom protekcionizma u međunarodnom trgovinskom sistemu, što je i delimično i dovelo do Velike svetske ekonomske krize 1929. do 1933. godine. To je bio period uspostavljanja „startnih pozicija” za razvijene zemlje u svetu za buduću aktivnost na svetskom tržištu i izraz želje za svetskom dominacijom država.

Zbog ovih katastrofi u prvoj polovini 20. veka zemlje su bile odlučne da liberalizuju međunarodnu trgovinu posle Drugog svetskog rata. Ovu regulativu su oni ostvarili na multilateralnom nivou, usvajanjem Opšteg sporazuma o carinama i trgovini (GATT). Pre toga se međunarodna trgovina isključivo regulisala na bilateralnom nivou, a od početka 20. veka i na regionalnom nivou. Na osnovama GATT-a organizovano je osam rundi multilateralnih trgovinskih pregovora na kojima je značajno liberalizovan međunarodni trgovinski režim, u oblasti carina, što je uticalo da se međunarodna trgovina u ovom periodu značajno razvija.

Ni period druge polovine 20. veka nije bio bez svojih šokova, kao što su naftne krize i slično, ali one nisu uticale na značajniji pad međunarodne trgovine. U ovom periodu najznačajniji nosioci međunarodne trgovine postaju transnacionalne kompanije, koje kontrolišu oko 2/3 međunarodnih trgovinskih tokova. U ovom periodu registrujemo i značajno buđenje regionalizma u regulisanju međunarodne trgovine, ali je mali broj regionalnih ekonomskih integracija postigao proklamovane ciljeve u smislu ostvarenog nivoa integracije. Bitno je istaći da se sve više tehnologija koristi u svim sferama poslovanja. Ali socijalističke zemlje, koje su pripadale tzv. Istočnom bloku, nisu u potpunosti bile integrisane u svetski ekonomski sistem. Do njihove integracije u svetske ekonomske tokove doći će tek posle 1990. godine kada je došlo do pada socijalističkog sistema državne uprave.

1. Definisanje međunarodne trgovine

Međunarodnu trgovinu uvek definišemo sa aspekta privredne aktivnosti koja podrazumeva prelazak nacionalnih granica, pa je njena osnovna karakteristika transnacionalnost. U prošlosti je ovo definisanje bilo sasvim jasno i nedvosmisleno jer se uglavnom radilo o trgovini koja se obavlja između dve zemlje i to robom koja je proizvedena u jednoj zemlji, a prodaje se drugoj zemlji. To je za posledicu imalo kretanje robe preko nacionalnih granica. Kako roba ima materijalnu supstancu ona se tačno registrovala na granici. Trgovci su jasno bili rezidenti ali i „državljeni” različitih zemalja. Zbog toga u brojnoj

literaturi nailazimo na definicije međunarodne trgovine kao trgovina robom koja se obavlja van granica jedne zemlje.

U prošlom veku zabeležili smo sve veći značaj usluga, kao nove vrste proizvoda u međunarodnoj trgovini, koje su unele i potrebu za još preciznijim definisanjem međunarodne trgovine. Usluge nemaju materijalnu supstancu pa se teže registruju na granici. Često izvršioci usluga koji odlaze u drugu zemlju ne žele da prijave ovu aktivnost iz poreskih i carinskih razloga. Zbog toga se podaci o izvršenju usluga u inostranstvu generišu na osnovu plaćanja koja stignu u zemlju vezanih za izvršenje usluga u inostranstvu. Ali ne stignu plaćanja za izvršene usluge uvek u domicilnu zemlju, pa je statistika međunarodne trgovine usluga gotovo uvek potcenjena. Zbog toga danas međunarodnu trgovinu možemo definisati kao međunarodno kretanje robe i usluga.

Krajem 20. veka sve značajniji postaju i proizvodi koji nastaju umnim radom čoveka, čiju intelektualnu svojinu predstavljaju. Slični su uslugama, jer nemaju materijalnu supstancu, ali se usluge uglavnom izvršavaju fizičkim radom čoveka.¹ Zbog toga potpuna definicija međunarodne trgovine mora da uključuje sve proizvode u razmeni, pa kažemo da je to trgovinska aktivnost koja se obavlja preko granica i podrazumeva razmenu roba, usluga i proizvoda intelektualne svojine.

Sve više je slučaj da se osim proizvoda u međunarodnoj trgovini sve više razmenjuju i faktori proizvodnje – rad i kapital. Samo pre jednog veka ovo nije bilo u potpunosti moguće (ne uključujući zajmovno kretanje kapitala).

Ali često se međunarodna trgovina faktorima vezuje za pojedine proizvode u međunarodnoj trgovini, pa se kretanje radne snage registruje kao međunarodna trgovina uslugama, jer su ljudi izvršioci usluga. Svetska trgovinska organizacija kao jedan od četiri načina izvršenja međunarodnih usluga navodi i prisustvo fizičkih lica (eng. *Presence of natural persons*) kao način izvršenja usluga u inostranstvu (izvoz usluga), kao i potrošnju u inostranstvu (eng. *Consumption abroad*) kao način korišćenja usluga u inostranstvu (uvoz usluga).

Ali usluge mogu biti izvršavane u inostranstvu preko kretanja privatnog kapitala. Ako preduzeće iz jedne zemlje plasira stranu direktnu investiciju u drugu zemlju, i tamo otvori filijalu, preko ove filijale matično preduzeće može prodavati svoju robu i vršiti indirektan izvoz. Ovaj indirektan izvoz može biti u obliku prodaje robe na tržištu zemlje domaćina i izvoz robe od strane filijale u treće zemlje. Svetska trgovinska organizacija ovaj vid izvršenja međunarodnih

¹ Izuzetak su konsultantske usluge, obrazovne usluge i slično koje imaju značajnu komponentu umnog rada izvršioca.

usluga naziva trgovinsko prisustvo (eng. *Commercial presence*). Zbog toga možemo reći da je *međunarodna trgovina svako kretanje robe, usluga i proizvoda intelektualne svojine između rezidenata različitih nacionalnih privreda u svetu.*

Ali treba imati u vidu da je i pojam rezidenta u jednoj nacionalnoj privredi relativan, jer se strana filijala jednog matičnog preduzeća smatra rezidentom zemlje domaćina te filijale. Ali novi okvir koji se primenjuje u analizi međunarodne trgovine posmatra poslovanje matičnih kompanija sveobuhvatno i prodaje filijala obuhvata kao izvoz njihove matične kompanije. Na ovaj način dobijaju se preciznije informacije o međunarodnoj trgovini koja je pod velikim uticajem transnacionalnih kompanija, što nam omogućava iznošenje pravilnijih zaključaka i poboljšava vođenje spoljnotrgovinske politike. Za ovaj novi okvir analize u međunarodnoj trgovini razvijen je poseban vid statistike međunarodne trgovine, poznatiji kao statistika trgovine stranih filijala (*Foreign Affiliates Trade Statistics – FATS*), o kojoj će biti reči u posebnom delu ove knjige.

Jedna od značajnih pojava u savremenoj međunarodnoj trgovini je jačanje regionalne ekonomske integracije koje podrazumevaju stvaranje trgovinskih blokova u određenom regionu. Smisao ovih trgovinskih integracija je da se spoljnotrgovinski tokovi koji se obavljaju unutar integracije učine preferencijalnim u odnosu na tokove sa zemljama izvan integracije. To se može postići samo ublažavanjem ili ukidanjem prepreka u trgovini unutar integracije a nikako postavljanjem viših restrikcija u trgovini sa trećim zemljama. Sada se međunarodna trgovina, u slučaju regionalnih integracija, raslojava na međunarodnu trgovinu između članica integracije, tzv. intraregionalnu trgovinu, i međunarodnu trgovinu između zemalja integracije i trećih država, tzv. ekstraregionalnu trgovinu. Kada je regionalna ekonomska integracija na visokom stupnju integracije, što označava postojanje jedinstvene spoljnotrgovinske politike te integracije, onda ta integracija postaje sve više jedinstvena privreda i jedan subjekt međunarodne trgovine. U tim uslovima samo spoljna trgovina te integracije spada u međunarodnu trgovinu, tzv. interregionalna trgovina.

Kada govorimo o definiciji pojma međunarodne trgovine ne možemo da ne spomenemo pojam koji se često poistovećuje sa pojmom međunarodne trgovine, a to je spoljna trgovina. Ali dok međunarodna trgovina predstavlja globalnu trgovinsku aktivnost posmatranu uvek sa makro nivoa i uključuje totalitet trgovinskih veza u svetu, spoljna trgovina uvek za ugao posmatranja ima jednu određenu zemlju. Tako govorimo o spoljnoj trgovini određene zemlje, njenom izvozu i uvozu i slično. Zbog toga spoljnu trgovinu možemo definisati kao trgovinsku aktivnost između jedne zemlje i svih drugih zemalja sveta, trgovinu koju rezidenti te zemlje vrše sa rezidentima drugih zemalja.

2. Predmeti trgovine u međunarodnom poslovanju

Kada govorimo o međunarodnoj trgovini obično sve proizvode u međunarodnoj trgovini delimo u dve velike grupe – robu i usluge. Za *robu* (eng. *goods*) je karakteristično da ima materijalnu supstancu, pa samim tim i neki oblik, pa se lako može prepoznati, transportovati, skladištiti i podvrgavati ostalim radnjama u međunarodnom poslovanju. Roba je dugo bila dominantan i jedini proizvod u međunarodnoj trgovini budući da je uslugama nije bilo moguće trgovati zbog njihove prirode (*non-tradeables*).

Nekoliko vekova međunarodna trgovina je uglavnom podrazumevala razmenu nekoliko proizvoda, i to su bili začini. To su proizvodi sa malom težinom a visoke vrednosti, čiju cenu nisu značajno opterećivali transportni troškovi koji su bili značajni u vreme kada je transport bio skup i komplikovan. Kako je došlo do revolucije u pogledu transporta robe tako se povećao i broj proizvoda koji su se globalno razmenjivali. Dugo su poljoprivredni proizvodi bili glavni proizvodi u razmeni i to u periodu kada su se javljali njihovi viškovi, zbog povoljnih klimatskih prilika. Tek u modernije doba, sa pojavom razvoja industrije u pojedinim zemljama, i druge sirovine počinju da se javljaju kao predmeti međunarodne trgovine.

Roba se uglavnom deli u dve velike grupe proizvoda – primarne proizvode i industrijske proizvode. Obe ove grupe imaju sličnost da imaju materijalnu supstancu ali je nivo dodavanja vrednosti, odnosno prerade, mnogo niži kod primarnih proizvoda nego kod industrijskih proizvoda. Industrijski proizvodi se pojavljuju tek krajem 18. veka sa razvojem prvih industrija u zemljama Evrope, ali će biti neophodno da proteknu dva veka da ova vrsta proizvoda postanu dominantni proizvodi u međunarodnoj trgovini. Industrijski proizvodi po svojoj pojavi nisu značajnije učestvovali u međunarodnoj trgovini, budući da su se dosta trošili u zemlji proizvodnje i da je poslovna filozofija kompanija podrazumevala uvoz sirovina radi lokalne proizvodnje industrijskih proizvoda. Ali kako se vremenom povećavao broj država u kojima se razvija industrija i kako značajni nosioci međunarodne trgovine postaju transnacionalne kompanije dolazi do pojave sve većeg broja proizvoda u međunarodnoj trgovini i oni sredinom 20. veka postaju dominantni u međunarodnoj trgovini.

Karakteristika vidljivosti robe odnosno prepoznavanja posebno je bitna za carinsku službu na granici kako bi naplatila dažbine propisane zakonom i podvrgla robu procedurama ispitivanja. Kod *usluga* (eng. *services*), koje nemaju materijalnu supstancu, registrovanje na carini je otežano pa se međunarodna trgovina uslugama često označava i nevidljivom trgovinom (eng. *invisible trade*). Usluge su neraskidivo vezane za njihovog izvršioca pa ih je teško izvoziti bez kretanja njihovih izvršilaca u inostranstvo. Ali usluge vezane za unapređenje robe se često mogu obavljati kretanjem robe.

U 20. veku su usluge postale glavni kreator društvenog proizvoda većine zemalja u svetu. Međutim, njihovo učešće u svetskoj trgovini nikada nije prešlo nivo od 20%. Problem u izvozu usluga je u njihovoj prirodi da su neraskidivo vezana za izvršioca, da se ne mogu skladištiti i slično. Takođe, statistički mnoge usluge se pripisuju izvozu robe jer predstavljaju potpurnu aktivnost u izvozu robe, kao što je transport, skladištenje, osiguranje robe i slično. Problem je što ne postoje direktni izvori statistike usluga, jer se one ne registruju na carini već podatke i izvozu usluga dobijamo prateći informacije o plaćanjima iz inostranstva za usluge. Ali mnoge usluge se plate izvršiocu u inostranstvu, a on ih ne prijavljuje kao izvršene u zemlji domicila.

Još uvek veliki broj usluga nije moguće izvoziti, ali se ovo vremenom menja sa sve većim razvojem međunarodne proizvodnje i sve većom upotrebom savremene elektronske tehnologije u globalnom poslovanju. Tipičan primer su bankarske usluge vođenja računa, koje su pre bile dostupna, ako ih koristite u zemlje gde banka ima sedište, dok su danas te usluge putem interneta dostupne u čitavom svetu.

U 20. veku se javlja i nova vrsta proizvoda u međunarodnoj trgovini, a to su proizvodi koji sadrže intelektualnu svojinu, pa ih nazivamo *proizvodi intelektualne svojine* ili proizvodi ljudskog duha (eng. *Intellectual Property Rights Products* – IPRs). Ovi proizvodi su slični uslugama, jer nemaju materijalnu supstancu, ali ne nestaju kao usluge fizičkim radom čoveka već prvenstveno njegovim duhovnim delanjem. U proizvode intelektualne svojine ubrajamo knjige, filmove, muzičke kompozicije, kompjuterske programe (*software*) i druge proizvode. Ovi proizvodi se najčešće realizuju kao prava kreatora intelektualne svojine koje on prenosi drugim licima davanjem licence, odnosno dozvole, da njegovu intelektualnu svojinu može koristiti u poslovanju. Za korišćenje tuđe intelektualne svojine, po licenci, plaćaju se tantijeme (eng. *royalties*) i naknade za licence (eng. *fees*). Po ovim plaćanjima koja se obave u inostranstvu se procenjuje izvoz proizvoda intelektualne svojine.

U narednoj tabeli su prikazani savremeni svetski tokovi proizvodnje, izvoza i uvoza svih vrsta proizvoda – robe, usluga i proizvoda intelektualne svojine. Možemo primetiti da je period posle 1990. godine obeležen značajnim privrednim rastom, mereno porastom društvenog proizvoda, ali još dinamičnijim rastom međunarodne trgovine, mereno kretanjem svetskog izvoza i uvoza. Ono što je obeležilo period posle 1990. godine je širenje aktivnosti transnacionalnih kompanija i na privrede koje su bile pre u sastavu bivšeg Istočnog, socijalističkog, bloka. Od ove godine međunarodna trgovina ima potpuni globalni karakter. To se odslikava u brzom rastu svetskog izvoza u narednim godinama posle 1990. godine. Za samo pet godina, 1995. godine, ostvareno je povećanje svetskog izvoza robe i usluga od skoro 50%. Prema poslednjim raspoloživim statističkim podacima iz 2007. godine svetski izvoz

robe i usluga je dostigao nivo od 17 hiljada milijardi USD, što je nivo od 400% u odnosu na svetski izvoz u 1990. godini koji smo izabrali kao bazu. Ako posmatramo odvojeno robu i usluge, videćemo da su usluge do 2007. godine ostvarile malo veći rast u odnosu na 1990. godinu, jer je njihova stopa rasta iznosila 319%, dok je stopa rasta za robu, u istom periodu iznosila 306%.

Tabela 1: Tokovi svetskog izvoza, uvoza, proizvodnje i naknada za licence u odabranim godinama 1990-2007. godine (milijarde USD)

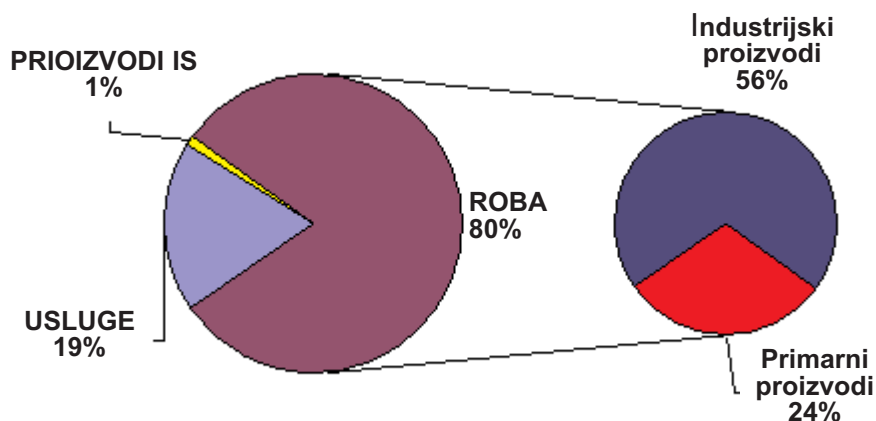
	1990	1995	2000	2002	2003	2005	2007
Svetska proizvodnja	...	27.684,2	31.315,0	31.720,0	34.557,0	45.135,2	52.850,4
Svetski izvoz	4.222,3	6264,8	7.920,7	8.025,1	9.487,5	12.846,0	17.258,0
Roba	3.438,0	5.072,0	6.445,0	6.455,0	7.691,0	10.431,0	13.968,0
Usluge	784,3	1.192,8	1.475,7	1.570,1	1.796,5	2.415,0	3.290,0
Svetski uvoz	4.354,1	6.409,1	8.157,9	8.238,5	9.560,4	13.128,0	17.329,0
Roba	3.538,0	5.209,0	6.697,0	6.693,0	7.778,0	10.783,0	14.244,0
Usluge	816,1	1.200,1	1.460,9	1.545,5	1.782,4	2.345,0	3.085,0
Tatijeme i licencne naknade	29	41	66	72	77	91	163

Izvor: za svetsku proizvodnju – World Bank "World Development Indicators" Washington, više godišta; za svetski izvoz i uvoz – World Trade Organization "International Trade Statistics" Geneva, više godišta; za tantijeme i naknade od licenci – UNCTAD "World Investment Report" Geneva, više godišta.

Moramo napomenuti da je krajem 20. veka zabeležen i značajan porast međunarodne trgovine proizvodima intelektualne svojine. Svetski izvoz proizvoda intelektualne svojine se prati na osnovu međunarodnih plaćanja koja se vrše za promet ovih proizvoda, a to su tantijeme i licencne naknade. Ovaj izvoz je sa nivoa od 29 milijardi USD, koliko je iznosio 1990. godine, narastao na iznos od 163 milijarde USD. Ovo je značajan rast i iznosi 462% u posmatranom periodu, što je značajno veće i od rasta usluga i robe u posmatranom periodu. Ali međunarodni trgovinski tokovi proizvoda intelektualne svojine su po obimu i dalje simbolični u odnosu i na usluge, a pogotovo na robu u međunarodnoj trgovini.

Ako u tabeli pogledamo podatke za 2007. godinu videćemo da je roba još uvek dominantna vrsta proizvoda u međunarodnoj trgovini, budući da na međunarodni robni izvoz te godine otpada 80% od ukupne vrednosti svetskog izvoza. Usluge u 2007. godini učestvuju oko 19% u vrednosti svetskog izvoza, dok proizvodi intelektualne svojine učestvuju samo sa 1% u svetskom uvozu.

Slika 1: Struktura svjetskog izvoza po vrstama proizvoda, 2007



Izvor: U grafičkom predstavljanju korišćeni podaci Svetske trgovinske organizacije.

Detaljniji pogled na strukturu proizvoda međunarodne trgovine nam otkriva da su u grupi roba najmasovniji industrijski proizvodi na koje otpada 56% od ukupnog svjetskog izvoza posmatrane 2007. godine, pa su oni i dominantni pojedinačni proizvodi uopšte. Na primarne proizvode u 2007. godini je otpadalo samo 24% od svjetskog izvoza te godine.

Sve ove nabrojane grupe proizvoda uključuju veoma heterogene proizvode. Načini na koje se roba prodaje, transportuje, skladišti i carini u međunarodnom poslovanju u velikom meri zavise od prirode te robe. Svaki proizvod je specifičan na svoj način pa nam je u međunarodnoj trgovini potrebna detaljnija *klasifikacija proizvoda* koji su uključeni u međunarodnu razmenu. Danas se u upotrebi nalaze brojne međunarodne klasifikacije proizvoda, koje veoma detaljno raščlanjuju navedene grupe proizvoda do pojedinačnog proizvoda. Ali dve najznačajnije klasifikacije koje se primenjuju u analizi međunarodne trgovine su:

1. Standardna međunarodna trgovinska klasifikacija (eng. *Standard International Trade Classification – SITC*);
2. Harmonizovani sistem za opis i obeležavanje robe (eng. *Harmonized Commodity Description and Coding System*).

Standardna međunarodna trgovinska klasifikacija je usvojena od strane Ujedinjenih nacija još 1960. godine i danas je na snazi njena treća revizija (zato je skraćeno obeležavamo SITC rev.3). Prva revizija ove klasifikacije se primenjuje od 1960. godine, dok ova treća revizija, koja je danas na snazi, primenjuje se za međunarodnu trgovinsku statistiku od 1988. godine. U ovu

klasifikaciju su unete manje izmene i ta četvrta revizija je usvojena 2006. godine, ali se još uvek ne primenjuje u statistici Ujedinjenih nacija.

Njena osnovna namena je da služi u statističke svrhe, radi prikupljanja podataka o međunarodnoj trgovini na jednostavan i jedinstven način u celom svetu. Na taj način sve zemlje u svetu koriste ovu klasifikaciju kada dostavljaju svoje podatke o spoljnoj trgovini UN. Ona sve proizvode u međunarodnoj trgovini deli u 10 grupa (od 0 do 9).² U ovih deset grupa ona klasifikuje 4.346 proizvoda, u trećoj reviziji.

Harmonizovani sistem za opis i obeležavanje robe (skraćeno Harmonizovani sistem ili HS) je ustanovljen 1988. godine međunarodnom konvencijom donetom pod okriljem Svetske carinske organizacije (WCO). Ova klasifikacija je revidirana 1996. godine i od tada je usklađena sa trećom revizijom Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije.

Osnovna namena ove klasifikacije je da se koristi u carinske svrhe, kao klasifikacija proizvoda koju konsultuju carinski organi prilikom carinjenja robe, i koja je osnova za izradu carinske tarife država članica WCO. Sva roba koja učestvuje u međunarodnoj trgovini je klasifikovana u jednu od 21 sekcije, a svaki individualni proizvod je označen sa šifrom od 6 cifri. U ovoj klasifikaciji se nalazi 6.873 proizvoda, odnosno 98% sve robe koja se danas u međunarodnoj trgovini razmenjuje.

U sledećoj tabeli su date uporedo obe razmatrane klasifikacije. Možemo primetiti da su slične, jer sve proizvode klasifikuju od onih sa manjom novododatkom vrednošću ka proizvodima sa sve većom novododatkom vrednošću, odnosno proizvodi su klasifikovani tako da raste stepen njihove finalizacije. Ali kod Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije je bolje izražena podela proizvoda na primarne i industrijske proizvode nego što je to slučaj kod Harmonizovanog sistema, što je i za očekivati jer prva klasifikacija ima prvenstveno statističku i analitičku namenu. Ali harmonizovani sistem prepoznaje za jednu trećinu veći broj proizvoda, što je posebno značajno u proceduri carinjenja kada se mora primeniti odgovarajuća carinska stopa na odgovarajući proizvod kojim se trguje.

² Više u: Predrag Bjelić „Međunarodna trgovina” Centar za izdavačke delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd, 2008, str. 167-169.

Tabela 2: Klasifikacije robe u međunarodnoj trgovini

Standardna međunarodna trgovinska klasifikacija (SITC Rev. 3)			Harmonizovani sistem (HS)	
	grupa	vrsta robe	sekcija	vrsta robe
Primarni proizvodi ³	0	Hrana i žive životinje	I	Žive životinje i proizvodi od životinje
	1	Pića i duvan	II	Povrće
	2	Sirovine, bez nafte	III	Životinjske i biljne masti i ulja
	3	Mineralna goriva i maziva	IV	Prehrambeni proizvodi – pića, alkoholna pića i duvan
	4	Životinjska i biljna ulja, masti i vosak	V	Minerali
Industrijski proizvodi	5	Hemijski proizvodi	VI	Hemijski proizvodi
	6	Proizvedena dobra klasifikovana po materijalu	VII	Plastika i guma
	7	Mašine i transportna sredstva	VIII	Kože i krzna
	8	Ostala proizvedena dobra	IX	Drvo
	9	Ostala neklasifikovana dobra (zlato, naoružanje)	X	Drvena pulpa i celuloza
			XI	Tekstil
			XII	Obuća, kape, kišobrani
			XIII	Kamen, gips, cement, azbest i keramički proizvodi
			XIV	Biseri, drago i poludrago kamenje, plemeniti metali, nakit i kovani novac
			XV	Bazni metali (gvožđe, čelik, bakar, nikl, aluminijum, olovo, cink)
			XVI	Mašine i elektro oprema
			XVII	Vozila, avioni i brodovi
			XVIII	Optički, fotografski, merni i medicinski instrumenti, satovi i muzički instrumenti
			XIX	Naoružanje i vojna oprema
			XX	Razni industrijski proizvodi (nameštaj, igračke)
			XXI	Umetnička dobra

Izvor: Predrag Bjelić, „Međunarodna trgovina”, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd, 2008, str. 168.

³ U primarne proizvode se ubraja i podgrupa 68.

Ali budući da se statistički podaci o spoljnoj trgovini prikupljaju bazično od strane carinskih organa, evidentiranjem faktura robe u izvozu i uvozu, pa su ti sirovi podaci klasifikovani po Harmonizovanom sistemu. Kada ih želimo statistički obraditi i poslati takve informacije relevantnim međunarodnim ekonomskim organizacijama mi te podatke iz klasifikacije po Harmonizovanom sistemu moramo prevesti u podatke klasifikovane po SITC rev. 3 klasifikaciji. To se radi putem određenih obrazaca (tabela za konverziju) koje koriste nacionalni statistički zavodi. Ovo je danas značajno olakšano, jer je SITC rev. 3 klasifikacija od 1988. godine u potpunosti usklađena sa drugom izmenom Harmonizovanog sistema.

Kao što ste primetili obe ove klasifikacije klasifikuju samo robu u međunarodnoj trgovini, dok su usluge izostavljene. Iako je roba i danas najznačajniji proizvod u međunarodnoj trgovini mi moramo detaljnije klasifikovati i usluge, jer one postaju sve značajnije u međunarodnoj razmeni. Usluge su predmet velikog broja raznih klasifikacija. Nas posebno interesuju tzv. međunarodne usluge, a to su usluge kojima se međunarodno trguje. Svaka međunarodna organizacija koja se bavi tematikom međunarodne trgovine uslugama ima svoju klasifikaciju međunarodnih usluga. Sve ove klasifikacije biće predstavljene u onom delu ove knjige koji se specifično bavi međunarodnom trgovinom uslugama.

Budući da u ovoj knjizi planiramo da detaljnije opišemo međunarodnu trgovinu pojedinim grupama proizvoda mi ćemo uglavnom koristiti klasifikaciju grupa proizvoda po Standardnoj međunarodnoj trgovinskoj klasifikaciji – revizija 3. Po njoj su robe klasifikovane u dve osnovne grupe – primarne i industrijske proizvode. Zbog toga ćemo o svakoj od ovih grupa dati uvod i objašnjenje kako se one detaljnije mogu klasifikovati.

II deo

**MEĐUNARODNA TRGOVINA
PRIMARNIM PROIZVODIMA**

Primarni proizvodi (eng. *Primary Products*) su proizvodi sa manjim sadržajem novododate vrednosti koja im se dodaje u procesu proizvodnje. Oni ne predstavljaju finalne proizvode nego im se dodaje minimum vrednosti, onoliko koliko je potrebno da bi se stavili na raspolaganje preduzećima koja će ih koristiti kao inpute u njihovoj daljoj proizvodnji. U Standardnoj međunarodnoj trgovinskoj klasifikaciji, revizija 3, primarni proizvodi su svi proizvodi klasifikovani u grupama 0, 1, 2, 3, 4 i podgrupa 68.

Primarni proizvodi su bili dominantni proizvodi u međunarodnoj razmeni, sve od pojave same međunarodne trgovine, pa do šezdesetih godina 20. veka kada njihov primat preuzimaju industrijski proizvodi. I posle Drugog svetskog rata primarni proizvodi su još uvek imali dominantno učešće u međunarodnoj trgovini, a industrijski proizvodi preuzimaju primat tek šezdesetih godina 20. veka. Glavni razlog za ovu promenu u proizvodnoj strukturi međunarodne trgovine je promena poslovne filozofije transnacionalnih kompanija koje su sa uvoza sirovine u matične zemlje prešle na preradu sirovina tamo gde se nalaze i onda sa svojim filijalama razmenjivale poluproizvode, kao delove i sklopove.

Primarni proizvodi se dele u dve velike grupe:

1. poljoprivredni proizvodi;
2. proizvodi rudarstva.

Poljoprivredni proizvodi su zaista bili prvi proizvodi kojima se međunarodno trgovalo. U dalekoj prošlosti kada se zbog prirodnog obilja, klime ili izmena u tehnologiji uzgoja biljaka i stoke pojavio značajan višak hrane, države su počele da trguju ovim viškovima. Ali budući da je u početku trgovina bila malog obima i zadovoljavala potrebe viših slojeva glavni proizvod vekovima bili su retki a egzotični proizvodi, kao što su začini. Sve do velikih geografskih otkrića, kada se i Amerika uključila u globalnu trgovinu, glavni proizvod u trgovini Azije i Evrope bio je biber.

U poljoprivredne proizvode uključujemo hranu, koja u značajnoj meri sadrži skup prerađenih proizvoda, ali i poljoprivredne sirovine. Hrana predstavlja sirovine koje su prerađene u prehrambenoj industriji, pa ih često nazivamo i prehrambenim proizvodima. Ovi proizvode se često klasifikuju i kao industrijski proizvodi, ali budući da su produkt lake industrije i da su zavisni od poljoprivrednih sirovina kao inputa mi ih klasifikujemo u poljoprivredne proizvode.

Proizvodi rudarstva uključuju sve sirovine koje se dobijaju ekstrakcijom iz prirodnih ležišta, i dele se u dve velike grupe:

- a. rude i metali
- b. goriva

Rude i metali čine grupu u koju ubrajamo kako rude koje se dobijaju iz prirodnih ležišta i koriste se za dobijanje metala tako i same metale koje se dobijaju prerađivanjem tih metalnih ruda. Metali su izuzetno važne sirovine za razvoj svih oblika savremene industrije. Metali se dele na gvožđe i čelik i na obojene metale. Gvožđe i čelik se statistički obuhvataju u industrijski sektor, jer su osnovne sirovine za razvoj velikog broja industrijskih sektora. U obojene metale klasifikujemo pet najznačajnijih industrijskih metala, kao što su bakar, nikel, aluminijum, olovo i cink, ali i druge metale.

Goriva su najznačajnije sirovine za razvoj sektora energetike u kome je osnovni proizvod energija, pa se ove sirovine nazivaju i energentima. Energija je *input* bez koga se ne može organizovati bilo koja industrijska proizvodnja, a ni druge uslužne delatnosti. Goriva su značajno povećala svoj udeo u svetskom izvozu ne samo zbog većeg količinskog korišćenja već i posebno posle sedamdesetih godina 20. veka kada je došlo do skoka cena u okviru naftnih kriza. Nekada je glavni energent bio ugalj, a danas je to nafta koja ima niz prednosti u pogledu transporta i korišćenja. Ali sva ova goriva spadaju u grupu fosilnih goriva čije korišćenje (sagorevanje) izaziva veliki broj štetnih posledica po životnu sredinu. Zbog toga se kao novi značajni energent javlja prirodni gas koji nema toliko štetne posledice po naše životno okruženje.

Primarni proizvodi danas učestvuju sa oko 25% u ukupnom svetskom izvozu. Iako se njihovo učešće u nekim periodima povećava, kao što je bilo 2006. godine kada su ostvarili učešće od skoro 28%, njihov udeo u svetskom uvozu prve decenije 21. veka se kreće uglavnom oko 23%.

Tabela 1: Udeo grupa primarnih proizvoda u svetskom robnom izvozu u odabranim godinama (procenti)

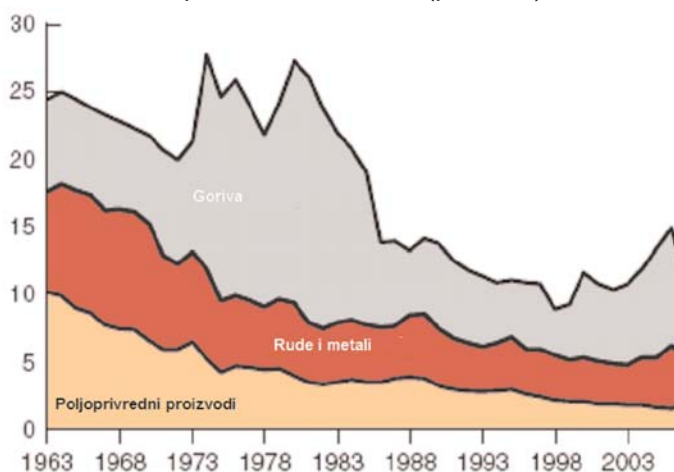
Grupa proizvoda	1995	2000	2006	2007
Prehrambeni proizvodi	8,9	6,7	6,2	7,0
Poljoprivredne sirovine	2,7	1,9	1,5	2,0
Rude i metali	4,5	4,0	5,5	4,0
Goriva	7,4	10,5	14,5	10,0
PRIMARNI PROIZVODI	23,5	23,1	27,7	23,0

Izvor: UNCTAD "Handbook of Statistics", Geneva, 2007, p.72 i World Bank "World Development Indicators", Washington, 2008, p. 217.

Najznačajnija grupa proizvoda u okviru strukture primarnih proizvoda su goriva, koja sada učestvuju sa preko 10% u svetskom izvozu robe. Ona su prestigla početkom 21. veka prehrambene proizvode (hranu) koja je do tada bila najznačajnija grupa primarnih proizvoda u svetskom robnom izvozu. Ovaj rast značaja goriva se može objasniti sve većim potrebama za energentima u privredama u razvoju i velikim rastom cena ovih proizvoda, posebno 2006. godine. Vidimo da je u toj godini kada je zabeležen nagli rast cena energenata, posebno nafte, ova grupa proizvoda zabeležila učešće od čak oko 15% u svetskom robnom izvozu. Rude i metali danas ostvaruju gotovo stabilno učešće od oko 5% u svetskom robnom izvozu, dok poljoprivredne sirovine imaju učešće od 2%.

Ako pogledamo učešće pojedinih grupa proizvoda koji čine primarne proizvode u dužem vremenskom periodu videćemo da se taj njihov udeo, od kada su izgubili dominaciju u svetskom izvozu šezdesetih godina 20. veka, drastično smanjuje. Vidimo na narednom grafikonu da su goriva imala najznačajniji udeo od 1963. godine, prve posmatrane godine, pa sve do 2008. godine, u odnosu na druge grupe posmatranih primarnih proizvoda. Za goriva je učešće u svetskom robnom izvozu dosta variralo što svedoči o varijabilnosti njihovih cena pre nego o varijacijama u njihovom količinskom izvozu. Rude i metali i prehrambeni proizvodi su imali značajan i ujednačen pad učešća u posmatranom periodu.

Slika 1: Kretanje učešća pojedinačnih grupa primarnih proizvoda u periodu 1963-2008 (procenti)

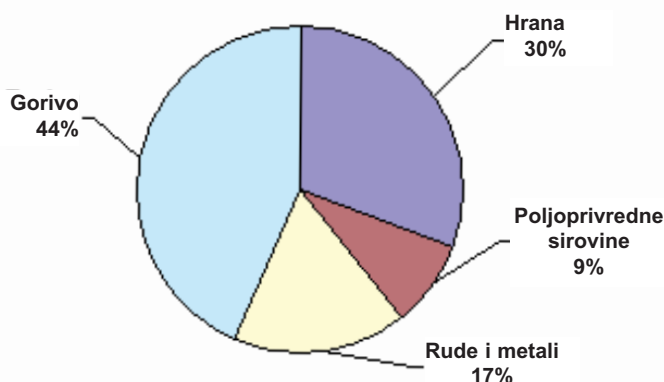


Napomena: Nominalna učešća za pojedinačne grupe primarnih proizvoda su prikazana individualno i ne predstavljaju kumulativno učešće svih grupa.

Izvor: World Bank "Global Economic Prospects 2009" Washington, 2009, Box figure 1.2c, p. 32.

Ako na poslednjim dostupnim podacima pogledamo predmetnu strukturu primarnih proizvoda videćemo, što se i moglo pretpostaviti, da su goriva najznačajnija grupa proizvoda u svetskom izvozu primarnih proizvoda, jer 2007. godine učestvuju sa 44% u tom izvozu. Na drugom mestu, pa svom značaju u svetskom izvozu primarnih proizvoda, je hrana sa učešćem od 30%. U strukturi primarnih proizvoda slede rude i metali, koji su prema podacima iz 2007. godine ostvarili učešće od 17%, i na kraju poljoprivredne sirovine sa učešćem od 9% svetskog izvoza primarnih proizvoda. To znači da je na proizvode rudarstva otpadalo 61% svetskog izvoza primarnih proizvoda 2007. godine, a na poljoprivredne proizvode, ostatak, 39% od svetskog izvoza primarnih proizvoda.

Slika 2: Struktura primarnih proizvoda po podgrupama proizvoda, 2007 (procenti)



Izvor: Grafički predstavljeni podaci Svetske trgovinske organizacije.

Glavni izvoznici primarnih proizvoda su i zemlje u razvoju i razvijene zemlje. Iako je opšte rašireno shvatanje da su zemlje u razvoju veliki izvoznici primarnih proizvoda, nekada čak razvijene zemlje izvoze primarne proizvode u većem apsolutnom iznosu. Ali ono što je značajno je da primarni proizvodi nemaju značajno učešće u izvozu razvijenih zemalja kao što to imaju u izvozu većine zemalja u razvoju. U svetskim razmerama primarni proizvodi ostvaruju učešće od 23%, prema podacima iz 2007. godine, ali za razvijene zemlje ovaj procenat je 20% dok je u zemljama u razvoju (srednje razvijene zemlje) udeo primarnih proizvoda u istoj godini čak 35%.

Tabela 2: Struktura izvoza primarnih proizvoda 1995. i 2007. (procenti)

Zemlja	Hrana		Poljoprivredne sirovine		Goriva		Rude i metali	
	1995	2007	1995	2007	1995	2007	1995	2007
SVET	9	7	3	2	6	10	3	4
Zemlje visokog dohotka	8	6	2	2	6	8	3	4
SAD	11	8	4	2	2	4	3	4
Velika Britanija	8	5	1	1	6	10	3	3
Francuska	14	11	1	1	2	4	3	3
Nemačka	5	4	1	1	1	2	3	3
Zemlje srednjeg dohotka	14	9	3	2	11	18	5	6
Brazil	29	26	5	4	1	8	10	12
Kina	8	3	2	0	4	2	2	2
Rusija	2	2	3	3	43	61	10	8
Indija	19	9	1	2	2	16	4	8
Indonezija	11	15	7	6	25	26	6	11
Turska	20	8	1	0	1	5	3	3
Albanija	11	5	9	3	3	7	12	14
Bosna i Hercegovina	-	5	-	8	-	8	-	18
Hrvatska	11	10	5	4	8	13	2	5
Makedonija	18	4	5	1	0	5	18	5
Srbija	28	19	4	2	2	3	15	10
Zemlje niskog dohotka	20	14	4	3	36	44	3	2
Sudan	44	6	46	2	0	90	0	0

Izvor: World Bank "World Development Indicators", Washington, 2008, p. 217.

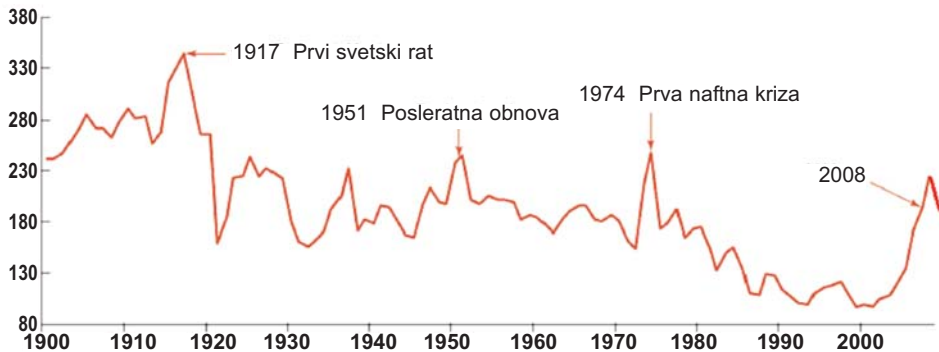
Kod razvijenih zemalja možemo primetiti da je značajno učešće hrane u strukturi njihovog izvoza, i više nego što bi se očekivalo u odnosu na njihov stepen razvijenosti. Ovo je rezultat raznih protekcionističkih mera u spoljnotrgovinskoj politici ovih zemalja kojima one nastoje zaštititi svoju poljoprivredu. Neke od razvijenih privreda imaju značajno učešće goriva, one koje su bogate ovim sirovinama, dok je učešće ostalih grupa primarnih proizvoda ispod svetskog proseka.

Zemlje u razvoju imaju značajnije učešće primarnih proizvoda u svom izvozu, kao što smo videli 1/3 od ukupnog njihovog izvoza 2007. godine.

Značajno je učešće goriva, pa zatim hrane, a učešće ruda i metala u izvozu je iznad svetskog proseka. Naravno izvozna struktura se značajno razlikuje po svakoj pojedinačnoj privredi. Ima zemlja koje su značajni izvoznici energenata, po strukturi svog izvoza, kao zemlje persijskog zaliva, Rusija i Indonezija, ali ima i zemalja značajnih izvoznica hrane, kao Brazil i neke druge južnoameričke zemlje. Značajni izvoznici ruda i metala, po učešću ovih proizvoda u strukturi izvoza, mogu se naći u našem regionu, kao što su Bosna i Hercegovina i Albanija. Zemlje koje su u veoma lošem položaju u svetskoj privredi od UN se nazivaju najmanje razvijene zemlje, i u njihovom izvozu primarni proizvodi u proseku učestvuju sa 63%.

Zbog velikog učešća primarnih proizvoda u izvozu zemalja u razvoju, svaka nepovoljna varijacija u cenama ovih proizvoda nepovoljno se odlikava na devizni priliv i društveni proizvod zemalja u razvoju. Opšta tendencija kod cena svih primarnih proizvoda, sem goriva, je opadajući trend u čitavom 20. veku. Postoje neki izuzeci kada su cene primarnih proizvoda, sem energenata, rasle i to u toku Prvog svetskog rata, u periodu obnove posle Drugog svetskog rata, u periodu naftnih šokova i na početku 21. veka sve do pojave svetske ekonomske krize iz 2008. godine.

Slika 3: Kretanje realnih cena primarnih proizvoda, sem goriva, u 20. veku
(Indeks, period 1977-79 = 100)



Izvor: World Bank "Global Economic Prospects 2009" Washington, 2009, figure 2.1, p. 55.

Budući da primarni proizvodi imaju značajan udeo u izvozu zemalja u razvoju, a pri tom većina njih izvozi neenergente, ovaj dugoročni pad cena je uticao na pogoršanje pozicije zemalja u razvoju u svetskoj privredi i pogoršanje odnosa razmene na štetu ovih zemalja. Bilo je raznih pokušaja da se ovaj opadajući trend preokrene, ali to nije uspešlo tokom 20. veka, o čemu će biti reći u nastavku ovog rada.

Ohrabruje tendencija rasta cena primarnih proizvoda početkom 21. veka što se duguje dinamičnom privrednom razvoju zemalja sa privredama u usponu, posebno kao što su Brazil, Rusija, Indija i Kina (tzv. BRIC zemlje), zbog čije sve veće tražnje za primarnim proizvodima rastu njihove cene na svetskim tržištima. Ali međunarodna trgovina primarnim proizvodima, kao sirovinama za dalju proizvodnju, je pretrpela značajan pad sa pojavom svetske finansijske krize 2008. godine, što se i odrazilo u padu cena primarnih proizvoda na svetskim robnim berzama. Predviđanja većina ekonomista su da kako svetska privreda bude izlazila iz krize tako će i cene primarnih proizvoda nastaviti da rastu.

Zbog sve veće tražnje za sirovinama u svetu raste konkurencija između razvijenih zemalja i zemalja sa privredama u usponu. Ovo izaziva razne sporove i utrkivanja ko će sebi obezbediti sirovine za održavanje budućeg privrednog razvoja.¹ Zbog toga mnoge zemlje pribegavaju merama kojima nastoje otežati izvoz sirovina i time obezbediti svojim preduzećima povoljnije sirovine i bolju konkurentsku poziciju. Primeri ovakvih mera su izvozne carine na energente u Rusiji ili izvozne carine i kvote koje je Kina uvela na izvoz žutog fosfora, boksita, kamenog uglja, magnezijuma i drugih sirovina.²

Mi ćemo se u nastavku osvrnuti na međunarodnu trgovinu pojedinim grupama proizvoda koje čine primarne proizvode, kao što je razmatranje međunarodne trgovine poljoprivrednim proizvodima, međunarodne trgovine rudama i metalima i međunarodne trgovine gorivima.

1. Međunarodna trgovina poljoprivrednim proizvodima

1.1. Definisanje i klasifikacija poljoprivrednih proizvoda

Poljoprivredni proizvodi se mogu posmatrati sa aspekta podele roba na primarne proizvode i industrijske proizvode, kao važan deo kategorije primarnih proizvoda. *Primarni proizvodi* nastaju eksploatacijom prirodnih resursa, a ukoliko se i pristupi njihovoj doradi, to se čini samo radi omogućavanja pristupa primarnih proizvoda svetskom tržištu. Radi se o proizvodima sa malom novododatkom vrednošću koji se nazivaju i

¹ O ovoj temi detaljnije pogledajte u: Predrag Bjelić, „Bezbednost privrednog razvoja u globalizovanom svetu”, u: Prof. dr Miroslav Hadžić (urednik), „Ekonomija i bezbednost”, Centar za civilno-vojne odnose i Beogradska škola za studije bezbednosti, 2009, str. 37-48.

² European Commission, Directorate-General for Trade “EU requests WTO panel on Chinese export restrictions on raw materials” Press release, Brussels, 4 November 2009, Internet, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=481>.

proizvodima niže faze prerade.³ Primarni proizvodi se sastoje od dve grupe, a to su: poljoprivredni proizvodi i proizvodi rudarstva.

Poljoprivredni proizvodi su svrstani u dve kategorije. Prva kategorija je Hrana, odnosno *Prehrambeni proizvodi* namenjeni ljudskoj ishrani (*Food, Foodstuffs*), a druga kategorija su *Poljoprivredne sirovine* (*Agricultural Raw Materials*). Neke grupe Prehrambenih proizvoda su zapravo industrijski proizvodi, iako su klasifikovani kao primarni proizvodi, a to su proizvodi koji služe ljudskoj ishrani, zato što su značajno vezani za poljoprivredne sirovine i podlegli su nižem stepenu industrijske obrade.⁴

Prema Reviziji broj 3, Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije — SMTK (*Standard International Trade Classification — SITC*), poljoprivredni proizvodi, kao važan deo primarnih proizvoda, obuhvaćeni su u sekciji 0,1,2,4, a bez divizije 27 i 28.

Slika 4: Podela poljoprivrednih proizvoda prema SMTK

Poljoprivredni proizvodi (SMTK — sekcije 0,1,2,4 minus divizije 27 i 28)

Hrana (SMTK sekcije 0,1,4 i divizija 22) od kojih:

0 – Hrana i žive životinje

1 – Pića i duvan

22 – Semeno ulje i uljarice

4 – životinjska i biljna ulja i masti i vosak

Poljoprivredne sirovine (SMTK divizije 21, 23, 24, 25, 26, 29)

21 – Sirova koža i krzna

23 – Prirodni kaučuk

24 – Pluta i drvo

25 – Celulozno drvo i drvena pulpa

26 – Tekstilna vlakna i druge sirovine (a da nije u pitanju pređa ili tkanina)

29 – Sirovi materijali biljnog ili životinjskog porekla, do sada neobuhvaćeni

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2007*, Geneva, 2007, p. 157.

Proizvode iz kategorije Hrana, karakteriše specifičnost da su jednim delom ovi proizvodi prošli industrijsku obradu, pa bi onda trebalo da postanu

³ Prema: Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd, 2008, str. 169.

⁴ Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, CID Ekonomskog fakulteta, Beograd, 2008, str. 170-171.

industrijski proizvodi, ali s obzirom da se radi o najnižem mogućem stepenu prerade koji je neophodan da bi proizvod stigao na tržište i zadržao neophodne sastojke, onda se ovi proizvodi klasifikuju kao primarni proizvodi. Divizije 27 i 28 nalaze se u grupi Goriva i proizvodi rudarstva, a divizija 22 predstavlja proizvod koji se koristi kao hrana.

1.2. Istorijski razvoj međunarodne trgovine primarnim poljoprivrednim proizvodima

Počeci razvoja međunarodne trgovine vezani su za istorijski period nastanka država kao institucija, iako postoje sporadični podaci da se i u Starom veku trgovalo između gradova-država. Prvi pisani dokumenti koji se odnose na oblast međunarodne trgovine, govore o postojanju trgovine između zemalja Mediterana. U to vreme su postojale gradovi-države u Staroj Grčkoj i one su trgovale međusobno, a i sa ostalim mediteranskim zemljama, poput Egipta. Egipat je „izvezio” pšenicu, a grčki gradovi su za razmenu nudili masline i maslinovo ulje. I Rimska imperija je „uvozila” pšenicu iz severne Afrike. Pored afričkih zemalja i neke od azijskih zemalja su imale šta da ponude — svila, proizvodi od svile, porcelan, pamučne tkanine—stizali su u Evropu iz Kine. Iz Indije su stizale pamučne tkanine, a iz jugoistočne Azije — začini.

Sve do XV veka, odnosno do otkrivanja Novog sveta, navedeni proizvodi su činili strukturu međunarodne trgovine, a sa geografskim otkrićima, dolazi i do promene interesovanja tadašnjih trgovaca. Naime, troškovi prevoza u to vreme bili su veoma visoki i kao takvi delovali su kao ograničavajući faktor razvoja međunarodne trgovine. Trgovci su se prilagodili ovom ograničenju i za razmenu birali robu za koju se prilikom prodaje mogla dobiti visoka novčana nagrada, a da joj volumen i težina budu mali, dakle na ceni je bila roba koja se mogla dobro unovčiti na evropskom tržištu, a da je bilo moguće na jedan brod utovariti veliku količinu te robe, kao i da roba zauzima što manje prostora. To su bili odlučujući faktori formiranja strukture svetske trgovine u periodu koji je nastupio nakon velikih pomorskih otkrića. I dalje je osnovni predmet trgovine bila grupa poljoprivrednih proizvoda, odnosno proizvodi poljoprivrednog porekla. Prvenstveno se trgovalo začinima, naročito je biber bio na ceni, ali i svila. Zainteresovanost za proizvode poljoprivrednog porekla uslovlila je povećanje poljoprivredne proizvodnje, a da bi se ostvarilo navedeno povećanje ukazala se potreba za radnom snagom, pa se počelo i sa trgovinom robovima. Pored toga, uvek je postojalo interesovanje za plemenite metale, upravo zbog njihovog svojstva lake zamenjivosti za ostale vrste robe.

Kina je za vreme vladavine dinastije Ming postala vodeći izvoznik čaja. Vekovima, sve do početka XIX veka najzastupljeniji proizvod u strukturi međunarodne trgovine bio je biber iz zemalja jugoistočne Azije. Tokom XV i

XVI veka biberom su najviše trgovale prvo Venecija, a zatim i Portugalija. Razvoj međunarodne trgovine u Srednjem veku uslovio je i promenu proizvodne strukture u nekim regionima. Tako je obezbeđivanjem sigurnog plasmana šećera, Venecija motivisala nastanak plantažne proizvodnje šećera na ostrvima Krit i Kipar, a zatim je Portugalija preuzela usavršene metode proizvodnje šećera i primenila ih na Maderi i u Brazilu.

U XVIII veku primat u trgovini preuzimaju engleske i holandske kompanije koje najviše trguju čajem i kafom, za kojima se povećalo interesovanje. Prvo je dolazilo do uvoza ovih proizvoda u Englesku i Holandiju, a onda je realizovan reeksport u ostale evropske zemlje, što je svakako bitno za dalji istorijski razvoj realizacije spoljnotrgovinskog posla. Iz Novog sveta, dakle sa američkog kontinenta uglavnom je stizalo srebro, ali i šećer i duvan.⁵

Tabela 3: Najznačajniji proizvodi u međunarodnoj trgovini u periodu 1513-1780. god.

Portugalija, u procentima od količine		
	1513-19	1608-10
Biber	80,0	69,0
Ostali začini	18,4	10,93
Tekstil	0,2	7,8
Indigo	0,0	7,7
Ostali proizvodi	1,4	4,6
Holandske kompanije, u procentima od vrednosti		
	1619-21	1778-80
Biber	56,4	11,0
Ostali začini	17,6	24,4
Tekstil i sirova svila	16,1	32,7
Kafa i čaj	0,0	22,9
Ostali proizvodi	9,9	9,0
Engleske kompanije (u gradovima: Bombaj, Kalkuta, Madras), u % od vrednosti		
	1668-70	1758-60
Biber	25,3	4,4
Tekstil	56,6	53,5
Sirova svila	0,6	12,3
Čaj	0,03	25,3
Ostali proizvodi	17,5	4,5

Izvor: Angus Maddison, *L'économie mondiale — une perspective millénaire*, OCDE, Paris, 2001, p. 89.

⁵ Angus Maddison, *L'économie mondiale — une perspective millénaire*, OCDE, Paris, 2001, p. 59.

Period industrijske revolucije prvenstveno u Engleskoj tokom XIX veka, obeležen je porastom tražnje za sirovinama i reprodukcioni materijalom, koji su prvenstveno poljoprivrednog porekla. Radi se o potrebama za duvanom, šećerom i pamukom, koji su predstavljali bitne sirovine u daljoj preradi, odnosno u industriji. Industrijska revolucija je dovela do proizvodnje koja je nadmašila potrebe domaćeg tržišta, što je rezultiralo porastom izvoza, odnosno došlo je do dinamičnog razvoja spoljnotrgovinskih tokova. Tokom XIX veka razvija se trgovina Evrope sa oba američka kontinenta. Zapadnoevropska industrija ima sirovinsku bazu na plantažama Centralne i Južne Amerike. Na razvoj trgovine proizvodima poljoprivrednog porekla, kao i ostalih, uticao je svakako razvoj industrijske proizvodnje, ali i pojava parne mašine koja je doprinela snižavanju transportnih troškova, koji su vekovima pre tog predstavljali ograničavajući faktor razvoja međunarodne trgovine. Zatim, značajan momenat u odvijanju međunarodne trgovine poljoprivrednim proizvodima predstavlja i osnivanje prvih robnih berzi na kojima su osnovni predmeti trgovanja bili upravo primarni proizvodi, a među njima svakako poljoprivredni proizvodi. Organizovane su i aukcijske prodaje: sirove vune, čaja, sirove kože, krzna, drveta. Što se tiče strukture međunarodne robne trgovine tokom XIX i početkom XX veka, dominiralo je učešće primarnih proizvoda.

U periodu između dva svetska rata, u strukturi spoljne trgovine razvijenih zemalja, odnosno u strukturi izvoza došlo je do porasta udela industrijskih proizvoda u odnosu na primarne, a što se tiče uvoza i dalje ostaju dominantni primarni proizvodi, dakle sirovine.

Tabela 4: Udeo robnih grupa u periodu između dva svetska rata

Godina	Primarni proizvodi			Primarni proizvodi (ukupno)	Industrijski proizvodi	Ukupna trgovina
	Hrana	Reprodukcioni materijali				
		Poljoprivreda	Minerali			
1913	27,0	22,7	14,0	63,7	36,3	100,0
1927	24,3	21,5	15,8	61,6	38,4	100,0
1937	23,0	21,0	19,5	63,5	36,5	100,0

Izvor: A.G. Kenwood and Lougheed, *The growth of the international economy 1820-2000*, Routledge, Taylor and Francis Group, fourth edition, London and New York, 1999, p. 217.

U periodu između dva svetska rata udeo primarnih proizvoda, ili reprodukcioni materijala u strukturi međunarodne trgovine, nije se značajnije menjao, ali je u strukturi same kategorije primarnih proizvoda dolazilo do sledećih promena — udeo poljoprivrednih proizvoda, hrane i ostalih reprodukcioni materijala je postepeno smanjivan, a udeo minerala je

uvećavan. Što se tiče poljoprivrednih proizvoda, pored smanjenja učešća u međunarodnoj trgovini, došlo je i do stagniranja u trgovanju ne-tropskim proizvodima, kao što su žitarice, jer su evropske zemlje uspevale same da proizvedu koliko im je potrebno, poštujući princip samodovoljnosti. Došlo je do porasta u trgovanju tropskim vrstama: kakaom, kafom, bananama i citrusima. Što se ostalih poljoprivrednih proizvoda tiče, evidentiran je porast u trgovanju buterom i mesom, a smanjenje trgovanja reprodukcijom poljoprivrednim materijalima, kao što su: pamuk, svila, koža. Iako postoje promene u strukturi međunarodne trgovine primarnim proizvodima u periodu između dva svetska rata, odnos primarnih i industrijskih proizvoda u pogledu obima trgovanja, gotovo da je ostao identičan na kraju perioda u odnosu na sam početak. Učešće primarnih proizvoda u svetskom izvozu 1913. godine iznosilo je 63,7%, a krajem perioda, odnosno 1937. godine — 63,5%. Učešće industrijskih proizvoda iznosilo je 1913. godine 36,3%, a 1937. godine 36,5%.⁶

Nakon Drugog svetskog rata dolazi do porasta robne trgovine, ali je struktura te trgovine pretrpela velike izmene. Naime, ovo je period u kom se beleži izrazito veliki pad učešća primarnih proizvoda u strukturi svetskog robnog izvoza i to od 57% koliko je njihovo učešće iznosilo 1950. godine, na samo 22% pedeset godina kasnije, dakle, 2000. godine.⁷ Mnogo je uzroka uslovalo ovako veliki i nagli pad učešća primarnih proizvoda:

- Rast industrije se odvijao brže od rasta proizvodnje primarnih proizvoda;
- Dok su sa jedne strane, cene primarnih proizvoda na svetskom tržištu naglo opadale, sa druge strane cene industrijskih proizvoda su dinamično rasle;
- Industrijski razvoj je omogućio da je jedan deo prirodnih sirovina mogao biti zamenjen supstitutima, ali veštačkim;
- Dolazilo je do hiperprodukcije nekih retnih i dragocenih primarnih proizvoda, zato što su neke razvijene zemlje uočavale strategijski značaj proizvodnje nekih poljoprivrednih proizvoda, pa su širile njihovu proizvodnju po mnogim kontinentima;
- Iako su za neke grupe primarnih proizvoda dugo godina bili na snazi Međunarodni robni sporazumi, njihovi efekti su bili samo sporadični i trenutni. Potpisnice Sporazuma, najčešće se nisu dugo pridržavale potpisanog, već su veoma brzo pribegavale još većoj proizvodnji i time narušavale sklad ponude i tražnje;

⁶ A. G. Kenwood and Lougheed, *The growth of the international economy 1820-2000*, Routledge, Taylor and Francis Group, fourth edition, London and New York, 1999, p. 217.

⁷ Mladen Kovačević, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003, str. 63.

U periodu od 1953-95. godine, možemo reći da je „međunarodna trgovina predvodila ekonomski rast“.⁸ Gotovo da je u svim decenijama druge polovine dvadesetog veka rast obima izvoza prevazilazio rast obima proizvodnje. Jedini izuzetak jeste period od 1980-89. godine, kada je poljoprivredna proizvodnja nadmašila trgovinu poljoprivrednim proizvodima na međunarodnom nivou. Pod međunarodnom robnom trgovinom se podrazumeva, u ovoj analizi, međunarodna trgovina primarnim i industrijskim proizvodima.

Tabela 5: Svetska dinamika rasta robnog izvoza i proizvodnje u periodu 1953-95. godina (porast obima u procentima)

Period	Poljoprivreda		Rudarstvo (Mining)		Industrijski proizvodi		Ukupno	
	Trgov.	Proizv.	Trgov.	Proizv.	Trgov.	Proizv.	Trgov.	Proizv.
1953-63	65	29	*	*	126	86	94	68
1963-79	96	47	101	99	282	149	200	120
1980-89	16	28	13	21	71	21	48	25
1990-95	25	8	25	10	37	5	34	8

Izvor: A.G. Kenwood and Loughheed, *The growth of the international economy 1820-2000*, Routledge, Taylor and Francis Group, fourth edition, London and New York, 1999, p. 300.

Na osnovu podataka prethodne tabele uočavamo da su sve tri navedene grupe ostvarivale dinamičan rast kako proizvodnje, tako i izvoza, ali je taj rast u slučaju poljoprivrede najsporiji. Industrijska proizvodnja, a naročito izvoz industrijskih proizvoda, ostvarivali su znatno brži rast od izvoza poljoprivrednih proizvoda. Najsporiji rast je evidentiran kod poljoprivredne proizvodnje. Dinamika rasta izvoza bilo koje od ovih grupa, bila je određena dinamikom rasta proizvodnje. Dakle, ako je proizvodnja neke od grupa proizvoda, poljoprivrednih ili industrijskih, brzo rasla, izvoz te grupe proizvoda je rastao još brže.

⁸ A. G. Kenwood and Loughheed, *The growth of the international economy 1820-2000*, Routledge, Taylor and Francis Group, fourth edition, London and New York, 1999, p. 299.

1.3. Proizvodnja i spoljnotrgovinska razmena primarnih i poljoprivrednih proizvoda – uporedna analiza

Dominacija primarnih proizvoda, a naročito poljoprivrednih primarnih proizvoda, u strukturi izvoza mnogih zemalja, u drugoj polovini XX veka, doprinosila je padu njihovog učešća u međunarodnoj trgovini. Cene primarnih proizvoda beležile su stalni pad, a pored toga većina zemalja izvoznica primarnih proizvoda zaostajala je u privrednom razvoju. Učešće u izvozu na svetskom nivou povećavale su one zemlje kojima primarni proizvodi nisu bili dominantni u izvoznoj strukturi. Brži rast izvoza se vezuje za trgovinu industrijskim proizvodima i sve više zastupljenim komercijalnim uslugama.

Tokom XX veka dolazi do najveće promene u strukturi međunarodne trgovine, s obzirom da su do njegove druge polovine najznačajniju ulogu u strukturi imali upravo poljoprivredni proizvodi. Međunarodna trgovina poljoprivrednim proizvodima je vekovima bila generator svetske trgovine, a i privrednog razvoja. Mnoge danas razvijene zemlje, koje su bile kolonije velikih sila, prve velike promene u pogledu privrednog razvoja, ostvarile su zahvaljujući izvozu poljoprivrednih proizvoda.

Začetak promene strukture u međunarodnoj trgovini možemo pronaći u periodu industrijske revolucije, kada su primarni proizvodi počeli da predstavljaju samo prvi uslov za obavljanje proizvodnje. Zapravo, dolazi do velike potražnje za sirovinama i reprodukcijom materijalom, kao što su duvan, šećer i pamuk, koji se dalje prerađuju u tekstilnoj i prehrambenoj industriji. Postojanje ovih sirovina, razvijena trgovina ovim proizvodima, bila je osnovni pokretač i uslov daljeg razvoja industrije. Industrijskoj mašineriji zapadnoevropskih zemalja odgovarao je razvoj trgovine sa oba američka kontinenta, koja su u prvo vreme predstavljala sirovinsku bazu. Tokom XIX i početkom XX veka, u strukturi svetske trgovine, dominirali su primarni proizvodi i dalje, ali je ubrzani razvoj industrije nagoveštavao buduću dominaciju prerađenih, odnosno industrijskih proizvoda. Sa regionalnog aspekta, Evropa ostvaruje dominantno učešće u odvijanju međunarodne trgovine, sve do 1900. godine, kada dolazi do smanjenja učešća Evrope, koja u periodu od 1877–1900. godine najviše trguje sa Rusijom i to 66,9%, zatim sa Azijom — 12,9% i Severnom Amerikom sa 9,5%.⁹ Početkom XX veka pad učešća Evrope i Rusije zamenjen je rastom učešća SAD, Kanade i Latinske Amerike.

U periodu između dva svetska rata trgovina primarnim proizvodima omogućuje porast učešća samo nerazvijenim zemljama, koje su najčešće bile izvoznice primarnih proizvoda, pa se njihov udeo u međunarodnoj

⁹ Mladen Kovačević, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003, str. 20.

trgovini primarnim proizvodima povećao sa 36%, koliko je iznosio 1913. godine, na preko 50% — 1937. godine.

Tabela 6: Regionalna struktura svetske trgovine primarnim proizvodima u periodu od 1913-1937. godine (%)

Region	1913		1928		1937	
	Uvoz	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz	Izvoz
Vel. Britanija i Irska	19,0	6,2	19,9	4,8	22,9	4,8
Severna i istočna Evropa	43,1	25,2	34,2	14,5	33,7	15,6
Ostatak Evrope	12,3	14,7	10,5	16,0	8,5	13,7
SAD i Kanada	11,3	17,3	16,7	20,0	15,8	15,5
Narazvijene zemlje	14,3	36,6	18,7	44,7	19,1	50,4
Svet	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Izvor: A.G. Kenwood and Lougheed, *The growth of the international economy 1820-2000*, Routledge, Taylor and Francis Group, fourth edition, London and New York, 1999, p. 215.

Podaci prethodne tabele ukazuju na činjenicu da je u robnoj strukturi spoljne trgovine razvijenih zemalja, prvenstveno evropskih, dominiralo učešće industrijskih proizvoda, kada je u pitanju izvoz, ali je visoko učešće primarnih proizvoda, kada je u pitanju uvoz. Primarni proizvodi su ostali dominantni u izvoznoj strukturi nerazvijenih zemalja, ali su ostvarivali i visoko učešće i u izvoznoj strukturi SAD i Kanade. Između dva svetska rata, kada je u pitanju struktura svetske trgovine, uočava se, na osnovu podataka iz tabele broj 4, da je visoko učešće primarnih proizvoda i to sa preko 60% i da se ono nije značajnije menjalo tokom navedenog perioda. Dolazilo je samo do promene učešća u strukturi međunarodne trgovine primarnim proizvodima i to tako da je smanjen udeo trgovine hranom i reprodukcijom poljoprivrednim materijalom, a došlo je do porasta učešća minerala. Međunarodna trgovina hranom je pored određenog smanjenja učešća u međunarodnoj trgovini primarnim proizvodima, imala i određene promene u strukturi. Naime, došlo je do porasta trgovanja tropskim proizvodima, kao i do smanjenja trgovanja ne-tropskim vrstama, kao što su na primer, žitarice, prvenstveno zato što je Evropa, razvijajući koncept samodovoljnosti, uspela da proizvede potrebnu količinu žitarica. U istom periodu, kada je u pitanju trgovina mlečnim proizvodima, došlo je do porasta međunarodne trgovine buterom, čiju je četvrtinu na svetskom nivou, ostvarivao Novi Zeland, pa je usled povećanja trgovine buterom, došlo i do povećanja trgovine mlečnim proizvodima na svetskom nivou. Tokom dvadesetih godina došlo je i do porasta trgovanja

mesom. Što se tiče poljoprivrednih reprodukcioni materijala, došlo je do smanjenja udela pamuka, svile i kože, upravo zato što su ih zamenili rajon i guma od prirodnog kaučuka. Samo je vuna održala učešće u svetskoj trgovini, a razlog tome bi mogao biti nedostatak supstituta. Na osnovu podataka iz tabele broj 4, zaključujemo da u periodu između dva svetska rata nije došlo do bitnije promene učešća primarnih i industrijskih proizvoda u međunarodnoj trgovini, dakle, primarni proizvodi su na početku ovog perioda učestvovali u međunarodnoj trgovini sa oko 63%, što je ostalo gotovo nepromenjeno na kraju perioda, a učešće industrijskih proizvoda je bilo oko 36% i na početku, kao i na kraju perioda između dva svetska rata.

Druga polovina XX veka donosi rast robne trgovine na svetskom nivou, ali i značajne promene u njenoj strukturi. Nakon oporavka od posledica Drugog svetskog rata, razvoj industrijskog sektora prati povećanje međunarodne trgovine industrijskim proizvodima. Za razliku od industrijskih proizvoda, primarni proizvodi od 1950. godine, pa do kraja veka beleže kontinuiran pad učešća u strukturi svetskog robnog izvoza. Taj pad učešća je očigledan ako se uporedi učešće primarnih proizvoda u svetskom robnom izvozu od 57% koliko je iznosilo 1950. godine i samo 22% koliko je iznosilo 2000. godine.¹⁰ Podaci iz naredne tabele ukazuju upravo na postojanje kontinuiranog pada učešća. Ako bismo primarne proizvode podelili u grupu proizvoda namenjenih ishrani i grupu proizvoda koji se koriste kao reprodukcioni materijali, onda se uočava da su proizvodi namenjeni ishrani imali izraženiji pad učešća u svetskom robnom izvozu, iako su i reprodukcioni materijali takođe imali pad učešća.

Tabela 7: Učešće primarnih i industrijskih proizvoda u svetskom robnom izvozu, u periodu od 1937-1995. godine (u %)

Godina	Primarni proizvodi			Industrijski proizvodi	Ukupan izvoz
	Hrana	Reprodukcioni materijali	Ukupno		
1937	23	40	63	37	100
1950	23	34	57	43	100
1960	20	25	45	55	100
1973	15	23	38	62	100
1980	11	32	43	55	100
1985	11	26	37	63	100
1990	10	18	28	73	100
1995	9	17	26	74	100

Izvor: A. G. Kenwood and Lougheed, *The growth of the international economy 1820-2000*, Routledge, Taylor and Francis Group, fourth edition, London and New York, 1999, p. 303.

¹⁰ Mladen Kovačević, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003, str. 63.

U periodu druge polovine XX veka primarni proizvodi, namenjeni kako ishrani, tako i repromaterijali, imali su kontinuiran pad cena na svetskom tržištu, sa samo povremenim oporavkom cena, koji je najčešće izazivan određenim nestabilnostima, odnosno nestašicama.

Tabela 8: Kretanje indeksa cena poljoprivrednih proizvoda (1990=100)

	1970	1980	1990	1995	2000	2001
Poljoprivreda	163	175	100	112	90	83

Izvor: World Bank, Primary commodity prices, *World Development Indicators 2001*, Washington, 2001, p. 343.

Razlog ovako velikih promena cena primarnih proizvoda i smanjenja njihovog učešća u svetskom izvozu, možemo pronaći u visokim stopama rasta industrijske proizvodnje i to daleko višim stopama rasta u odnosu na poljoprivrednu proizvodnju.¹¹

Tabela 9: Izvozne cene primarnih proizvoda (1990-2000), procentualna promena u odnosu na prethodnu godinu

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1990-94	1995-00
Hrana, piće i duvan	5,8	6,2	-2,9	-12,8	-16,1	-4,1	0,6	-4,0
Hrana	8,1	12,2	-10,9	-12,5	-15,3	-0,8	-0,8	-3,2
Žito	17,3	19,8	-23,1	-15,5	-12,4	-2,8	-1,3	-2,8
Pšenica	18,2	17,0	-22,9	-21,1	-11,1	1,7	-1,6	-3,0
Kukuruz	14,6	33,3	-28,8	-13,2	-11,2	-2,3	-0,6	-1,3
Pirinač	19,0	5,4	-10,6	1,0	-18,4	-18,2	-1,8	-3,6
Biljna ulja	7,6	10,8	0,2	-10,3	-23,6	-2,4	0,6	-3,0
Meso	-17,0	-0,7	3,9	-10,4	5,1	4,2	-0,9	-2,5
Govedina	-18,2	-6,5	4,0	-7,0	6,2	5,6	-1,6	-2,5
Šećer	9,4	-6,7	-5,5	-14,9	-18,1	11,0	1,0	-4,2
Kafa	2,2	-24,4	38,2	-22,0	-22,2	-22,2	16,2	-8,4
Kakao	2,6	1,6	11,2	3,5	-32,3	-20,3	3,0	-5,6
Polj. sirovine	4,5	-3,5	-7,9	-17,1	2,9	1,6	4,4	-3,3
Svi primarni proizvodi	8,1	2,5	-3,7	-18,4	1,0	14,9	1,2	0,7

Izvor: OECD, *Agricultural Policies in OECD Countries — monitoring and evaluation*, Paris, 2002, p. 68.

¹¹ World Bank, Primary commodity prices, *World Development Indicators 2001*, Washington, 2001, pp. 342-3.

Drugu polovinu XX veka karakteriše rast obima proizvodnje i primarnih i industrijskih proizvoda, ali i rast izvoza i primarnih i industrijskih proizvoda. Ipak, koliko god da je ovo jedna uzlazna linija, taj rast nije bio istog intenziteta u svim decenijama posleratnog perioda, a i dinamika rasta nije bila ista za sve grupe proizvoda. Naime, u slučaju industrije, fizički obim proizvodnje je bio 10 puta veći na kraju ovog pedesetogodišnjeg perioda, u odnosu na početak, a obim poljoprivredne proizvodnje je bio samo 3,3 puta veći na kraju u odnosu na početak perioda. Proizvodnja primarnih, a naročito poljoprivrednih proizvoda imala je najsporiji rast, što je direktno uslovljavalo i spor rast izvoza, kao i učešća poljoprivrednih proizvoda u strukturi svetske trgovine. U skladu sa sporijim rastom proizvodnje primarnih proizvoda i izvoz primarnih proizvoda, a naročito poljoprivrednih, ostvarivao je sporiji rast u odnosu na rast izvoza industrijskih proizvoda. Tako je fizički obim izvoza poljoprivrednih proizvoda na kraju perioda bio samo 5,9 puta veći u odnosu na 1950. godinu, a fizički obim izvoza industrijskih proizvoda čak 42 puta veći.¹²

Prvih godina XXI veka raste vrednost izvoza poljoprivrednih proizvoda, slično kao i ostalih izvoznih kategorija, ali učešće izvoza poljoprivrednih proizvoda u strukturi robnog izvoza karakteriše stalno opadanje. U periodu od 1999. godine, zaključno sa 2007. godinom, vrednost izvoza poljoprivrednih proizvoda se više nego udvostručila i to od 544 milijarde dolara koliko je iznosio izvoz poljoprivrednih proizvoda 1999. godine, na čak 1128 milijardi dolara u 2007. godini. Naravno, jedan od uzroka jeste i porast cena poljoprivrednih proizvoda na svetskom tržištu, koji je primetan već od 2004. godine. U istom periodu, učešće poljoprivrednih proizvoda u robnom izvozu smanjeno je sa 9,9% koliko je iznosilo 1999. godine, na 8,3% u 2007. godini, tako da se posleratni trend pada učešća poljoprivrednih proizvoda i dalje nastavlja.

Tabela 10: Vrednost i učešće svetskog izvoza poljoprivrednih proizvoda u ukupnom robnom izvozu (u milijardama dolara i procentima)

Godina	Vrednost	Učešće
1999	544	9,9
2001	547	9,1
2003	674	9,2
2005	852	8,4
2006	945	8,0
2007	1128	8,3

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

¹² Mladen Kovačević, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003, str. 85.

Sličnost sa izvozom poljoprivrednih proizvoda, može se pronaći i u podacima koji se odnose na izvoz tekstila i odeće, gde je takođe u celokupnom posleratnom periodu prisutno stalno smanjenje učešća, dok su hemijski proizvodi ili sa stabilnim učešćem u istom periodu, ili usled povećanja izvoza farmaceutskih proizvoda, ostvaruju rast učešća u strukturi međunarodne robne trgovine.

Tabela 11: Svetski robni izvoz po osnovnim grupama, 2006. i 2007. godine (u milijardama dolara i procentima)

	Poljoprivredni proizvodi	Goriva i proizvodi rudarstva		Industrijski proizvodi						
	Ukupno	Ukupno	Goriva	Ukupno	Gvožđe i čelik	Hem. proizvodi	Oprema za kanc. i telek.	Auto. Ind.	Tekstil	Odeća
Vrednost 2006.	945	2277	1771	8257	374	1248	1451	1016	219	311
Učešće 2006.	8,0	19,3	15,0	70,1	3,2	10,6	12,3	8,6	1,9	2,6
Vrednost 2007.	1128	2659	2038	9500	474	1483	1514	1183	238	345
Učešće 2007.	8,3	19,5	15,0	69,8	3,5	10,9	11,1	8,7	1,7	2,5

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008 and 2007*, Geneva, 2007, 2008, p. 43.

Poljoprivredni proizvodi poslednjih nekoliko godina ostvaruju visoke stope rasta vrednosti izvoza, a prosečna stopa rasta za period 2000-07. godine iznosila je 13% (tabela broj 12). Ipak, postoje i petogodišnji periodi u kojima je dolazilo i do pada, kao što je period 1980-1985. godine i nešto skorije 1995-2000. godine. Godišnje procentualne promene svetske trgovine poljoprivrednim proizvodima krajem devedesetih, odnosno 1997, 1998. i 1999. godine bile su negativne, a na to ukazuju podaci iz tabele broj 12. Sa izuzetkom Australije i Novog Zelanda, svi regioni sveta osetili su pad izvoza poljoprivrednih proizvoda, a najveći pad su imale zemlje Latinske Amerike i Afrike. Tek je početak dvadesetprvog veka doneo stabilizovanje, odnosno rast vrednosti izvoza poljoprivrednih proizvoda, koji se nastavlja iz godine u godinu.

Tabela 12: Godišnja procentualna promena svetske trgovine poljoprivrednim proizvodima

Godine i periodi	Poljoprivredni proizvodi
1980-85	-2
1985-90	9
1990-95	7
1995-00	-1
2001	0
2002	6
2003	16
2005	8
2006	11
2007	19
2000-07	13

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

Regionalna struktura svetske trgovine bila je slična proizvodnoj strukturi, odnosno, oni regioni koji su ostvarivali visoke stope rasta privrednog razvoja, ostvarivali su i visoko učešće u svetskoj trgovini. Trebalo je dosta vremena da se Evropa oporavi od ratnih razaranja i vrati visoko učešće u svetskoj proizvodnji i trgovini. Tokom prvih deset posleratnih godina prednost koju je imala očuvana američka privreda, rezultirala je visokim učešćem u svetskom izvozu, za razliku od evropskih zemalja. Pored SAD i Kanade, sličnu poziciju su imale i zemlje Latinske Amerike i Afrike. Ove zemlje već od pedesetih pa nadalje, beleže kontinuiran pad učešća u svetskoj trgovini, koji je posledica oporavka Evrope i Japana od ratnih razaranja, ali i zaostajanja u privrednom razvoju, koje je najvećim delom uzrokovano visokim učešćem primarnih proizvoda u izvoznjoj strukturi ovih zemalja, čije su cene beležile stalni pad.

Udeo evropskih zemalja u svetskom izvozu poljoprivrednih proizvoda raste, nakon decenijskog oporavka od posledica rata, a udeo SAD opada za po nekoliko procentnih poena svakih desetak godina. Ipak, bez obzira na ove promene Evropska unija i SAD ostaju najveći svetski izvoznici i uvoznici, a i Kina takođe predstavlja velikog i izvoznika i uvoznika. Veliki svetski izvoznici koji u isto vreme nisu klasifikovani kao i veliki uvoznici su: Brazil, Australija, Tajland, Argentina, Indonezija, Novi Zeland i Čile. Podaci tabele nam ukazuju da svoje učešće u svetskom izvozu poljoprivrednih proizvoda ujednačenim intenzitetom povećavaju: Kina, Tajland, Argentina, Indonezija, Ruska Federacija, Meksiko, Indija i Čile. Kontinuiran pad učešća ostvaruju SAD i Australija.

Tabela 13: Najvažniji izvoznici poljoprivrednih proizvoda u periodu 1980-2007. godina

	Vrednost (u mlrd. dolara)	Učešće u svetskom izvozu(u %)			
	2007	1980	1990	2000	2007
Evropska unija (27)	487,74	-	-	41,7	43,3
EU27 izvoz	108,66	-	-	10,1	9,6
SAD	113,51	17,0	14,3	12,9	10,1
Kanada	48,67	5,0	5,4	6,3	4,3
Brazil	48,22	3,4	2,4	2,8	4,3
Kina	38,85	1,5	2,4	3,0	3,4
Argentina	28,81	1,9	1,8	2,2	2,6
Tajland	24,96	1,2	1,9	2,2	2,2
Ruska Federacija a	23,52	-	-	1,4	2,1
Indonezija	23,43	1,6	1,0	1,4	2,1
Australija	22,35	3,3	2,9	3,0	2,0
Malezija	20,51	2,0	1,8	1,4	1,8
Novi Zeland	16,04	1,3	1,4	1,4	1,4
Indija	16,02	1,0	0,8	1,1	1,4
Meksiko	15,59	0,8	0,8	1,6	1,4
Čile	13,63	0,4	0,7	1,2	1,2
Ukupno (15)	941,87	-	-	83,4	83,5

Napomena: a) uključujući predviđanja Sekretarijata;

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 51.

Iako beleže stalni pad učešća, SAD ostvaruju rast godišnjih procentualnih stopa rasta izvoza, doduše taj rast je definisan jednocifrenim stopama rasta, za razliku od drugih zemalja, poput Ruske Federacije, koja ostvaruje dvocifrene stope rasta, koje u određenim periodima prelaze i stopu od 20%. Takođe, možemo primetiti da tako visoke stope rasta učešća ostvaruju uglavnom zemlje u razvoju, za razliku od razvijenih zemalja.

Tabela 14: Godišnja procentualna promena – izvoz

	Godišnja procentualna promena			
	2000-06	2004	2005	2006
Evropska unija (25)	10	14	7	9
- Izvoz zemalja izvan EU(25)	9	11	8	13
SAD	4	4	4	12
Kanada	4	19	3	7
Brazil	17	27	14	13
Kina	12	9	19	13
Australija	5	35	-4	5
Tajland	10	13	4	21
Argentina	10	13	12	11
Indonezija	15	27	16	30
Ruska Federacija	14	13	20	16
Malezija	12	14	2	16
Meksiko	8	13	13	17
Indija	14	8	26	34
Novi Zeland	10	24	7	2
Čile	10	22	11	14

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2007*, Geneva, 2007, p. 51.

Kao što su najveći svetski izvoznici poljoprivrednih proizvoda, Evropska unija i SAD su i najveći svetski uvoznici. S obzirom na to da je Evropska unija izvezla poljoprivrednih proizvoda, 2006. godine, u vrednosti od 405,25 milijardi dolara, a uvezla u vrednosti od 433,66 milijardi dolara, kao i da su SAD izvezle u vrednosti od 92,66 milijardi dolara i uvezle iste godine u vrednosti od 103,65 milijardi dolara, možemo reći da se radi o zemljama koje više uvoze nego što izvoze poljoprivredne proizvode. Dok učešće Evropske unije u uvozu poljoprivrednih proizvoda raste, učešće SAD lagano opada, a učešće u uvozu smanjuju i Japan, Kanada, Koreja, Hong Kong, Švajcarska. Ruska Federacija, kao što ostvaruje porast učešća u izvozu poljoprivrednih proizvoda, tako ostvaruje i porast učešća u uvozu ovih proizvoda i takođe se može reći da više uvozi nego što izvozi s obzirom na to da je vrednost izvezenih poljoprivrednih proizvoda u 2006. godini bila 17,06 milijardi dolara, a vrednost uvoza iste godine 23,38 milijardi dolara. Lista vodećih svetskih uvoznika poljoprivrednih proizvoda se razlikuje od liste vodećih svetskih

izvoznika, jer se kao veliki uvoznici pojavljuju i neke od zemalja koje u isto vreme nisu vodeći izvoznici, a to su: Japan, Koreja, Hong Kong, Tajpej, Švajcarska, Ujedinjeni Arapski Emirati, Saudijska Arabija. Naročito je važan podatak da je Japan učestvovao 2000. godine u svetskom uvozu poljoprivrednih proizvoda sa čak 10,4%, a 2006. godine, iako je došlo do smanjenja japanskog učešća, još uvek se sa 6,6% može smatrati značajnim svetskim uvoznikom poljoprivrednih proizvoda.

Tabela 15: Najvažniji uvoznici poljoprivrednih proizvoda u periodu 1980-2007. godina

	Vrednost (u mlrd. dolara)	Učešće u svetskom izvozu (u %)			
	2007	1980	1990	2000	2007
Evropska unija (27)	528,54	-	-	42,3	44,4
-izvan EU (27)	149,46	-	-	13,2	12,5
SAD	109,40	8,7	9,0	11,5	9,2
Japan	68,86	9,6	11,5	10,4	5,8
Kina	65,24	2,1	1,8	3,3	5,5
Kanada b	27,34	1,8	2,0	2,5	2,3
Ruska Federacija a,b	26,88	-	-	1,5	2,3
Republika Koreja	21,94	1,5	2,2	2,1	1,8
Meksiko b	21,90	1,2	1,2	1,8	1,8
Hong Kong	13,43	1,2	1,9	2,0	1,1
- zadržan uvoz	8,60	1,0	1,0	1,1	0,7
Saud. Arabija	12,45	1,5	0,8	0,9	1,0
Ujed. Arap. Emirati a	11,29	0,3	0,4	0,6	0,9
Tajpej	10,78	1,1	1,4	1,3	0,9
Malezija	10,61	0,5	0,5	0,8	0,9
Indonezija	10,46	0,6	0,5	1,0	0,9
Švajcarska	10,37	1,2	1,3	0,9	0,9
Ukupno (15)	944,68	-	-	82,1	79,3

Napomena: a) uključujući predviđanja Sekretarijata; b) Uvoz se vrednuje prema klauzuli FOB; Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 51.

Razvijene zemlje, poput SAD, Evropske unije, Kanade i Švajcarske ostvaruju uravnotežene stope rasta uvoza, dakle nema iznenadnih velikih skokova, niti pada tražnje za uvoznim proizvodima. Za razliku od ovih zemalja, azijske zemlje poput Japana, Kine i Tajpeja poslednjih godina

pokazuju veoma smanjeno interesovanje za uvoznim proizvodima, što je evidentno u slučaju Kine, koja je imala stopu rasta uvoza 2004. godine od čak 39%, da bi ta stopa već naredne 2005. godine iznosila 7%, kao u slučaju Japana koji je dvocifrenu stopu rasta uvoza 2004. godine od 12% zamenuo sa 0% koliko je ova stopa iznosila samo dve godine kasnije, dakle 2006. godine. Ujednačeno visoke dvocifrene stope rasta uvoza, za sada ostvaruje samo Ruska Federacija, dok se u slučaju nekih arapskih zemalja visoke dvocifrene stope rasta vrlo brzo zamenjuju čak padom tražnje za uvoznim proizvodima, kao u slučaju Saudijske Arabije koja je 2005. godine ostvarila stopu rasta uvoza od čak 31%, da bi već naredne, 2006, godine došlo do smanjenja tražnje za uvoznim proizvodima, u odnosu na prethodnu godinu.

Tabela 16: Godišnja procentualna promena – uvoz

	Godišnja procentualna promena			
	2000-06	2004	2005	2006
Evropska unija (25)	9	14	6	8
- Uvoz iz zemalja izvan EU(25)	8	13	5	9
SAD	7	14	9	8
Japan	1	12	1	0
Kina	18	39	7	14
Kanada	8	8	11	12
Ruska Federacija	17	13	23	22
Koreja	6	11	5	11
Meksiko	9	11	7	12
Hong Kong	0	3	-1	7
Tajpej	3	13	5	2
Švajcarska	8	9	4	7
Ujedinjeni Arapski Emirati	-	31	17	-
Saudijska Arabija	7	12	31	-6
Malezija	11	37	3	17
Indija	12	7	7	7

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2007*, Geneva, 2007, p. 51.

Vodeći izvoznici i uvoznici poljoprivrednih proizvoda u svetu, navedenih petnaest zemalja u oba slučaja, obavljaju međunarodnu trgovinu poljoprivrednim proizvodima i učestvuju u trgovini i to sa 83,5% u izvozu, a

79,3% u uvozu poljoprivrednih proizvoda i kao tako dominantni svakako imaju posebnu vrstu uticaja u procesu donošenja važnih odluka koje se odnose na međunarodnu trgovinu poljoprivrednim proizvodima.

1.4. Porast cena poljoprivrednih proizvoda

Krajem prošloga veka realne cene poljoprivrednih proizvoda nalazile su se na najnižem istorijskom nivou. Slična tendencija je postojala u prvim godinama XXI veka, da bi od 2004. godine otpočeo primetan rast cena primarnih proizvoda.

Iznenadjujući je kontinuirani rast cena poljoprivrednih proizvoda namenjenih ishrani, upravo zato što je to kategorija sa najmanjim rastom proizvodnje, naročito u posleratnom periodu, kao i da je to kategorija sa najvećim padom cena u odnosu na preostale primarne proizvode. Od 2004. godine registrovan je rast cena hrane na svetskom tržištu, ali je iznenadjujuće da je taj rast kontinuiran u protekle četiri godine, dakle ne radi se samo o trenutnom rastu cena koji je izazvan nekim turbulencijama na tržištu. Dakle, rast cena hrane na svetskom tržištu se nastavlja i tokom 2008. godine, zapravo, čak se i ubrzava. Tako na primer, izvozna cena pšenice sa tržišta SAD se uvećala i to sa 375 USD po toni, koliko je iznosila u januaru 2008. godine, na čak 440 USD po toni, samo nakon dva meseca. Zatim, cena tajlandskog pirinča je porasla sa nivoa od 365 USD po toni, na 562 USD po toni. U periodu od februara 2005. godine, do februara 2008. godine, svetska cena pšenice je uvećana za 181%, a u istom periodu došlo je do rasta cena hrane za 83%.¹³

Na osnovu podataka naredne tabele možemo uočiti da se rast cena poljoprivrednih proizvoda odrazio na porast međunarodne trgovine poljoprivrednih proizvoda, odnosno da se stopa rasta međunarodne trgovine poljoprivrednim proizvodima znatno uvećala od 2005. godine, što se podudara sa podatkom da je 2004. godine došlo do porasta cena poljoprivrednih proizvoda na međunarodnom tržištu. Stopa rasta svetskog izvoza poljoprivrednih proizvoda bila je 4% u 2004. godini, da bi samo godinu dana kasnije iznosila čak 6%. Porast cena ovih proizvoda svakako da je doneo povećanje prihoda zemljama neto-proizvođačima poljoprivrednih proizvoda, ali je u isto vreme došlo do usporavanja rasta proizvodnje poljoprivrednih proizvoda, tako da su zemlje proizvođači sa malim povećanjem proizvodnje poljoprivrednih proizvoda uspevali da ostvare značajno povećanje vrednosti svog izvoza poljoprivrednih proizvoda.

¹³ World Bank, *Rising food prices: Policy options and World Bank response*, Internet, siteresources.worldbank.org/NEWS/Resources/risingfoodprices_backgroundnote_apr08.pdf (27. 01. 2009), p. 1.

Tabela 17: Rast obima svetskog robnog izvoza i proizvodnje u periodu od 2000-2006. godine (godišnja procentualna promena)

	2000-2006	2004	2005	2006
Svetski robni izvoz	5,5	9,5	6,5	8,0
- Poljoprivredni proizvodi	4,0	4,0	6,0	6,0
- Goriva i proizvodi rudarstva	3,0	6,0	3,5	3,0
- Industrijski proizvodi	6,0	11,0	7,5	10,0
Svetska robna proizvodnja	2,5	5,0	3,5	3,0
- Poljoprivreda	2,0	5,0	1,5	1,0
- Rudarstvo	1,5	4,5	1,5	1,0
- Industrija	3,0	5,5	4,0	3,5
Svetski Društveni proizvod	3,0	4,0	3,5	3,5

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2007*, Geneva, 2007, p. 7.

Više je faktora uticalo na promenu kretanja cena hrane na svetskom tržištu. Jedan od glavnih uzroka rasta cena je povećanje proizvodnje bio-goriva (*bio-fuels*). Razlog povećanja proizvodnje i upotrebe bio-goriva jesu prvenstveno visoke cene nafte, kao i nepredvidivost njihovog rasta, zatim pokušaj da se obezbedi dovoljno potrebnih izvora energije, kao i ubrzanje klimatskih promena. Sve je to uticalo na vlade mnogih zemalja da utiču na povećanje proizvodnje i upotrebe bio-goriva. One su odredile određene standarde, odnosno ciljeve koje u ovom pogledu treba da ispune. Tako na primer, EU ima za cilj da se 5,75% motornog goriva koristi iz grupe bio-goriva do 2010. godine. A SAD imaju zadatak da se do 2012. godine potroši 28.4 milijarde litara bio-goriva za transport. Brazil je odredio da do kraja 2008. godine u ukupnim zalihama dizela bude bar 2% biodizela, a 5% da bude do kraja 2013. godine.¹⁴

Porast proizvodnje bio-goriva uslovio je porast tražnje za sirovinama koje se koriste u proizvodnje bio-goriva, a to su: pšenica, soja, kukuruzno i palmino ulje, a uvećana je i tražnja za obradivim zemljištem na kom bi se mogle uzgajati ove kulture. Evidentirani rast cena žitarica na svetskom tržištu podudara se sa porastom njihove proizvodnje u periodu od 2004-2007.

¹⁴ World Bank, *Rising food prices: Policy options and World Bank response*, Internet: siteresources.worldbank.org/NEWS/Resources/risingfoodprices_backgroundnote_apr08.pdf (27. 01. 2009), p. 1.

godine. U istom periodu, celokupan porast proizvodnje kukuruza u SAD bio je namenjen proizvodnji bio-goriva, a postojeće zalihe su utrošene za druge namene. Prema mišljenju stručnjaka Svetske banke, pad proizvodnje žitarica u Evropskoj uniji i Ukrajini tokom 2006. i 2007. godine, uglavnom je nadoknađen dobrim rodnom u drugim krajevima sveta, kao i povećanjem izvoza upravo iz tih zemalja, tako da ovaj faktor nije bitnije uticao na povećanje cena. Smatra se da je povećanje cena energije i đubriva samo u malom procentu, oko 15%, doprinelo povećanju troškova proizvodnje hrane, a samim tim i cena hrane na svetskom tržištu.

Dugogodišnji rast cena hrane na svetskom tržištu ne može se smatrati trenutnom pojavom, s obzirom da je prisutan već više od pet godina. Prema mišljenju stručnjaka Svetske banke, cene hrane na svetskom tržištu će ostati visoke i tokom 2009. godine, a zatim će postepeno opadati sve do nivoa koji odredi odnos ponude i tražnje. Smatra se da će do kraja 2015. godine nivo cena hrane odgovarati nivou cena hrane iz 2004. godine, ili će biti samo neznatno više.

Tabela 18: Indeks predviđenih realnih cena žitarica, realne cene, 2004=100

	2007	2008	2009	2010	2015
Kukuruz	141	179	186	176	155
Pšenica	157	219	211	204	157
Pirinač	132	201	207	213	192
Soja	121	156	150	144	127
Sojino ulje	138	170	162	153	119
Šećer	135	169	180	190	185

Izvor: World Bank, *Rising food prices: Policy options and World Bank response*, Internet: siteresources.worldbank.org/NEWS/Resources/risingfoodprices_backgroundnote_apr08.pdf (27. 01. 2009), p. 2.

Od 2004. godine postoji stalno prisutan rast cena hrane, prisutan više od pet godina, što svakako predstavlja presedan u posleratnom periodu, a naročito u poslednjih tridesetak godina. Ako se predviđa da će do uravnoteženja cena hrane doći do 2015. godine, onda možemo zaključiti da će rast cena predstavljati ne samo slučajnost, već jednu srednjeročnu pojavu, čija će dugotrajnost obeležiti odvijanje međunarodne trgovine primarnim proizvodima, ali i ostalim vrstama robe.

Smatra se da će ovakav rast cena pogodovati i poboljšati odnose razmene zemalja koje obiluju resursima, a najveće posledice u pogledu odnosa razmene će osetiti najsiromašnije zemlje poput: Lesotoa, Eritreje i

Gambije. Ipak, distribucija koristi biće različita za određene kategorije stanovništva čak i u zemljama u kojima dolazi do poboljšanja odnosa razmene. Tako će čak i u ovim zemljama siromašno stanovništvo iz urbanih sredina snositi posledice rasta cena hrane. Analize ukazuju da će čak šest od osam zemalja imati povećanje siromaštva izazvano upravo ovim rastom cena. To povećanje će iznositi 3% u periodu od 2005-07. godine. Indonezija je zemlja u kojoj preko tri četvrtine siromašnih predstavlja kupce pirinča i očekuje se da će porast cena pirinča za 10% izazvati porast broja siromašnih i to za 2 miliona stanovnika, što predstavlja 1% njihovog ukupnog broja stanovnika. Zabrinjavajuća je činjenica da će porast siromaštva izazvan porastom cena hrane, u zemljama čiji je to stalni problem, kao što je na primer Jemen, poništiti sve napore koji su učinjeni u desetogodišnjem periodu da se smanji siromaštvo.¹⁵

Porast cena hrane upućuje na organizovanje i preduzimanje određenih intervencija, koje se mogu grupisati na sledeći način. Prva grupa predstavlja mere davanja direktne pomoći (*cash-transfers*) pogođenim, najsiromašnijim grupama. Dobra strana ove grupe mera jeste da se pomaže najugroženijima bez uvođenja osnova za poremećaje u odvijanju trgovine na međunarodnom nivou, dakle ne motivišu se proizvođači hrane da je proizvode u još većim količinama, a i ne utiče se na smanjenje prihoda siromašnih neto proizvođača hrane. Negativna strana ove vrste pomoći jesu poreska opterećenja, kao i nemogućnost primene ovih metoda na ujednačen način u razvojno različitim grupama zemalja, s obzirom na to da postoje zemlje niskog dohotka sa slabim administrativnim mogućnostima. Druga grupa mera, odnosi se na smanjenje carina, poreza i ostalih plaćanja, kako bi se u vremenima velikih porasta cena hrane, smanjile cene uvezene hrane. S obzirom da se carine uvode kao mera ohrabrenja domaće proizvodnje, kao i povećanja prihoda, ukoliko dođe do smanjenja carina, to će uzrokovati samo olakšavajuću okolnost za potrošače, ali će izazvati dodatna fiskalna opterećenja. Smanjenje prihoda od carina uz povećanje dodatne socijalne pomoći ugroženima moglo bi zahteva smanjenje izdataka za kategorije nižeg prioriteta. Efekte ove grupe mera pratili su stručnjaci Svetske banke i registrovano je da su 24 zemlje od 58 posmatranih zemalja smanjile carine i porez, a preostale, poput Filipina, zadržale su visoke carine kako bi zaštitile domaće proizvođače, iako su zadržane visoke carine uticale na potrošače, odnosno na većinu koju čini siromašno stanovništvo. Treća grupa mera podrazumeva da se povećane cene žitarica i prihodi za njihove proizvođače

¹⁵ Prema: World Bank, *Rising food prices: Policy options and World Bank response*, Internet: siteresources.worldbank.org/NEWS/Resources/risingfoodprices_backgroundnote_apr08.pdf (27. 01. 2009), p. 2.

iskoriste kao doprinos razvoju poljoprivredne proizvodnje, koja bi posle mnogo decenija mogla da postane faktor srednjoročnog razvoja. Visoke cene žitarica mogu da motivišu vlade zemalja, privatni sektor i ostale investitore da ulože sredstva u razvoj poljoprivrede. Ovakav pristup već je imao i Brazil, kao i Malezija i Tajland, a to su sve zemlje veliki proizvođači poljoprivrednih proizvoda, tako da je došlo do povećanja poljoprivredne proizvodnje i porasta trgovine ovim proizvodima. Zahvaljujući porastu prihoda, ove zemlje su uložile sredstva u istraživanje i proširenje kapaciteta koje bi pratilo povećanje poljoprivredne proizvodnje.¹⁶

Dugoročnije gledano, da li će se rast cena hrane nastaviti i kako će se odraziti na celokupnu svetsku privredu, umnogome će zavisiti upravo od raspodele sredstava koja će steći neto-prodavci hrane i od toga na koji način će ova sredstva biti investirana.

1.5. Pregovori o poljoprivredi i uloga Svetske trgovinske organizacije

Pitanje poljoprivrede bilo je okosnica mnogih pregovora vođenih u celokupnom posleratnom periodu. Bilo je značajno, kako u prvim godinama nakon završetka rata, zbog obezbeđivanja zadovoljenja osnovnih potreba za hranom, tako i u vreme primene Opšteg sporazuma o međunarodnoj trgovini i carinama (*General Agreement on Tariffs and Trade — GATT*). Neke od rundi pregovora pod okriljem *GATT*-a ostale su upamćene upravo po pregovorima o poljoprivredi. Nakon osnivanja Svetske trgovinske organizacije — *STO* (*World Trade Organization — WTO*), poljoprivreda još više zaokuplja pažnju pregovarača s obzirom na to da su rezultati rada nekoliko Ministarskih konferencija *STO* dovedeni u pitanje upravo usled nemogućnosti da se donesu opšte prihvatljive odluke iz oblasti poljoprivrede.

Od stupanja na snagu *GATT*-a, odnosno od januara 1948. godine, napravljeni su pokušaji da se reguliše odvijanje međunarodne trgovine uopšteno. Oblast poljoprivrede, odnosno međunarodne trgovine poljoprivrednim proizvodima bila je u domenu veoma uopštenih pravila, pa je usled takve neodređenosti ostajalo dosta prostora nacionalnim politikama da koriste takvu slobodu i da je prilagođavaju svojim potrebama. Pravila koja su postojala bila su veoma uopštena, a i u slučaju njihovog nepoštovanja nisu se primenjivale odgovarajuće sankcije. Od nastanka *GATT*-a tokom prvih rundi pregovora uglavnom je bilo reči o industrijskom sektoru. Poljoprivreda je pomenuta samo u dva člana. U Članu 11 — Opšte ukidanje kvantitativnih ograničenja, kojim je određena zabrana izvoznih i uvoznih restrikcija i u Članu 16. Međutim, upravo

¹⁶ Ibid., str. 3-6.

kada se radi o poljoprivrednim proizvodima, Članom 11 su oni izuzeti od ukidanja kvantitativnih ograničenja, pa se tako ova ograničenja mogu primeniti u slučajevima nestašice hrane, ili ukoliko vlada donese odluku da se pruži cenovna podrška programima domaće proizvodnje i prodaje. Drugi član u kom se pominje poljoprivreda je Član 16 koji se odnosi na domen subvencija, direktnih i indirektnih, odnosno vlade zemalja će prestati da odobravaju direktne i indirektno subvencije na izvoz ma kog proizvoda, sem baznih. Ali, dogovoreno je da će vlade zemalja samo „nastojati da izbegavaju“ odobravanje izvoznih subvencija za bazne proizvode. Odobravani su različiti izuzeci čak i od ovo malo definisanih pravila, što je doprinelo rastu protekcionizma u oblasti poljoprivrede. Jedan od takvih izuzetaka jeste odobravanje specijalnog statusa poljoprivredne politike SAD, tzv. „*waiver*“ iz 1955. godine, kojim je SAD omogućeno da koriste sve mere i instrumente koji nisu u skladu sa odredbama GATT-a, a nalaze se u „Zakonu o prilagođavanju poljoprivrede SAD“. Ovim je dozvoljeno da SAD mogu primeniti dažbine i kvote na uvoz poljoprivrednih proizvoda, ukoliko uvoz određenog poljoprivrednog proizvoda može da ugrozi domaću proizvodnju. Dogovoreno izuzeće je trebalo da bude na snazi samo privremeno, a obnavljano je punih 40 godina. Dva najveća učesnika u međunarodnoj trgovini poljoprivrednim proizvodima, SAD i Evropska unija sa svojom Zajedničkom poljoprivrednom politikom, postali su nosioci protekcionizma u oblasti međunarodne trgovine poljoprivrednim proizvodima.¹⁷

Za gotovo pola veka, koliko je GATT bio na snazi, održano je osam rundi pregovora. Tokom nekoliko prvih rundi pregovora, nije bilo mnogo reči o odvijanju međunarodne trgovine poljoprivrednim proizvodima. Naime, u prvih pet rundi pregovora uglavnom se pregovaralo o sniženju carina u međusobnoj trgovini potpisnica GATT-a, tako da su postignuti rezultati vezani upravo za pitanje carina i to carina vezanih za industrijski sektor. Tek je peta runda pregovora i to Dilon runda (1960-1961) na svetlo iznela sukob SAD i EZ koji se odnosi upravo na sektor poljoprivrede, tako da je ovim prvi put poljoprivreda posmatrana kao poseban sektor. Naime, uočeno je da će stvaranje Zajedničke poljoprivredne politike (*Common Agricultural Policy — CAP*), uticati na povećanje protekcionizma i povećavanje carina i ostalih spoljnotrgovinskih barijera, naročito u domenu trgovine poljoprivrednim proizvodima. Evropska zajednica tražila je još vremena potrebnog za konsolidaciju *CAP*-a, a SAD je bio cilj ulazak na prošireno evropsko tržište. Nakon završetka ove runde pregovora, nastavljeno je sa bilateralnim pregovorima. Tokom Kenedi runde pregovora (1964-1967), kada su u pitanju poljoprivredni proizvodi, pregovaralo se o necarinskim barijerama, kao i o

¹⁷ Prema: Ivana Popović Petrović, *Međunarodna trgovina poljoprivrednim proizvodima*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2006. str. 139-143.

efektima različitih poljoprivrednih politika na odvijanje međunarodne trgovine poljoprivrednim proizvodima. Značajno je i to da je EZ i ovom prilikom odbila mogućnost razmatranja *CAP-a*, na čemu su insistirale SAD, kao i celokupna međunarodna zajednica. Tek je u pregovorima Tokijske runde (1973-1979), poljoprivredi dato posebno mesto i to tako što je stvorena pregovaračka grupa za poljoprivredu. Evropska zajednica je insistirala na dogovoru o stabilizaciji cena i podeli tržišta, a pored toga izbegavala je razgovore o efektima *CAP-a* na odvijanje međunarodne trgovine. Na drugoj strani SAD su insistirale na formiranju uslova za bolji pristup tržištima i uputile kritike *CAP-u*. Snižene su carine za industrijske proizvode, vođeni su pregovori u oblasti nekarinskih barijera i doneto je devet sistemskih sporazuma koji su nazvani „Codes“ ili Kodeksi. Pet sporazuma je preuzeto u Sporazum o osnivanju STO i pretvoreni su u multilateralne sporazume i to su Sporazumi o: subvencijama, tehničkim preprekama međunarodnoj trgovini, uvoznim dozvolama, carinskoj vrednosti i antidampingu. Preostala četiri sporazuma važe kao plurilateralni sporazumi i to su sporazumi o: goveđem mesu, mlečnim proizvodima, vladinim nabavkama i civilnim vazduhoplovima. Zaključak mnogih autora koji se odnosi na ovu rundu pregovora jeste da navedeni sporazumi nisu doneli rešenja koja bi omogućavala liberalizaciju međunarodne trgovine poljoprivrednim proizvodima, kao i da dalja primena dampa otežava situaciju zemalja koje zavise od izvoza poljoprivrednih proizvoda.¹⁸

Učestale recesije tokom 70-ih i 80-ih, odnosno ekonomske promene u tom periodu, ugrožavale su kredibilitet GATT-a najviše zato što je sve učestalija primena nekarinskih barijera pretila da poništi rezultate svih dotadašnjih rundi pregovora koji su se upravo odnosile na postignuto snižavanje carina. Naročito je oblast poljoprivrede bila pogodna za primenu mnogih specifičnih mera i to upravo zato što je predstavljala stratešku granu svake privrede. Odnos SAD i EZ je postao veoma komplikovan upravo zbog oblasti poljoprivrede, jer je svaka od ove dve strane koristila izolovanost poljoprivrede od regulative GATT-a i davala je prioritet domaćoj poljoprivrednoj politici. Usled takve situacije došlo se do zaključka da je potrebno sazvati novu rundu pregovora, što je i učinjeno 1986. godine. U Punta del Este u Urugvaju otpočela je sa radom osma runda pregovora nazvana Urugvajska runda. Pregovori su trajali više godina i zapadali u velike krize. Jedno od glavnih pitanja koja su bila teško rešiva bilo je pitanje poljoprivrede. Naime, primenom subvencionističke poljoprivredne politike EZ je uspela ne samo da zaustavi uvoz nekih poljoprivrednih kultura iz SAD, već je toliko povećala domaću proizvodnju da je bila u mogućnosti da te iste

¹⁸ Ljubiša Adamović, *Integracija i dezintegracija svetske privrede*, Ekonomski fakultet, Beograd, 1991, str. 92.

poljoprivredne kulture izveze na treća tržišta, što je dovelo do sukoba sa SAD. Međutim i SAD su primenjivale subvencionističku politiku, tako da su 1991. godine subvencije za oblast poljoprivrede iznosile 80,8 milijardi dolara, dok je EZ izdvajala čak 141,8 milijardi dolara.¹⁹ Tek nakon potpisivanja Sporazuma o poljoprivredi (*Blair House*) u Vašingtonu, između SAD i EZ omogućeno je okončanje veoma duge i neizvesne runde pregovora.²⁰

Pregovori su okončani potpisivanjem Finalnog akta 15.04.1994. godine u Marakešu. Najvažniji rezultat pregovora jeste Sporazum o osnivanju Svetske trgovinske organizacije koja je počela sa radom 1. januara 1995. godine. Finalni akt se sastoji od: Sporazuma sa pripadajućim aneksima, Ministarske deklaracije i još 25 različitih odluka. U okviru Aneksa 1A — Multilateralni sporazumi o trgovini robom, nalazi se Sporazum o poljoprivredi.²¹

Rezultat Urugvajске runde pregovora, pored osnivanja STO jeste i nastavak rada na liberalizaciji međunarodne trgovine robom i uslugama, a posebno mesto je dato upravo liberalizaciji međunarodne trgovine poljoprivrednim proizvodima. To je značajna razlika u odnosu na sve prethodno održane runde pregovora, u kojima su, bar kada je u pitanju oblast poljoprivrede, postizani samo marginalni rezultati.

Sporazumom o poljoprivredi određen je dugoročan cilj, a to je: „uspostavljanje pravednog i tržišno orijentisanog sistema trgovine poljoprivrednim proizvodima“.²² Predviđene reforme u oblasti poljoprivrede trebalo je da otpočnu pregovorima o preuzimanju obaveza u vezi subvencionisanja i zaštite na granici, a pored toga, očekivalo se da će se situacija popraviti i nakon primene operativno efikasnijih pravila GATT-a. Što se subvencija tiče, planirano je značajno, progresivno smanjenje subvencija i zaštite u poljoprivredi u dogovorenim rokovima, a kao rezultat toga očekivano je smanjenje ograničenja i samim tim poremećaja na svetskom tržištu poljoprivrednih proizvoda. Potpisnice Sporazuma o poljoprivredi preuzimaju obavezu da odobravaju koncesije i omoguće pristup tržištu, kao i da će smanjivati domaće, odnosno indirektnе subvencije, kao i izvozne.

Pristup tržištu je pitanje regulisano članom 4 Sporazuma o poljoprivredi, kojim su predviđene konsolidacija i snižavanje carina, kao i tarifkacija,

¹⁹ Džemal Hatibović, „Novi momenti u trgovinskom ratu između SAD i EU“, u: *Međunarodni problemi*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, 4/1994, Beograd, 1994, str. 646.

²⁰ Ger J. Lanjouw, *International Trade Institutions*, Longman, London, 1995, p. 16.

²¹ Videti u: Tomislav Popović (ur.), *Rezultati Urugvajске runde multilateralnih trgovinskih pregovora — prevod*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 37-66.

²² Tomislav Popović (ur.), *Rezultati Urugvajске runde multilateralnih trgovinskih pregovora — prevod*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 37.

odnosno proces pretvaranja necarinskih barijera u carine. Veliki je broj mera koje su korišćene upravo u međunarodnoj trgovini poljoprivrednim proizvodima, a koje podležu procesu tarifikacije: uvozni kontigenti, prelevmani, sezonske uvozne restrikcije, minimalne uvozne cene, diskrecione uvozne dozvole, necarinske mere koje su sprovodila državna spoljnotrgovinska preduzeća, samoograničenje izvoza. Do tada preko 30% poljoprivrednih proizvoda bilo je predmet necarinskih barijera, uglavnom kvota ili uvoznih restrikcija. Nakon tarifikacije, novodobijene carine se unose u „listu koncesija“ koje ugovara svaka članica. Dogovoreno je da snižavanje ovako dobijenih carina za kategoriju razvijenih zemalja treba da se sprovede u roku od 6 godina i u proseku za 36%, a za ZUR je dogovoreno da treba da izvrše smanjenje u proseku za 24% i dat im je nešto duži rok od 10 godina, dok je kategoriji najmanje razvijenih zemalja omogućeno da ne moraju da ih snižavaju.²³

Pitanje subvencija Sporazum o poljoprivredi posmatra kao pitanje dve vrste subvencija: indirektna i izvozne. Indirektna ili domaće su subvencije koje se odnose na podršku u nacionalnim okvirima u oblasti poljoprivrede. Iz obaveze smanjenja domaćih subvencija izuzete su samo mere tzv. „zelene kutije“ (*green box*),²⁴ zato što se radi o merama koje imaju samo minimalni uticaj na odvijanje međunarodne trgovine poljoprivrednim proizvodima. Sve ostale subvencije podležu smanjenju u odnosu na bazni period (1986-88). Izvozne subvencije su grupa subvencija koje su zavisne od izvoznih rezultata. Za razliku od industrijskih proizvoda za koje su izvozne subvencije zabranjene, izvozne subvencije za poljoprivredne proizvode trebalo je samo

²³ Radmila Milivojević, „Prikaz Sporazuma Finalnog akta Urugvajске runde o poljoprivredi i Sporazuma o sanitarnim i fitosanitarnim merama“, u: Tomislav Popović (ur.), *Jugoslavija i Svetska trgovinska organizacija — uslovi i mogućnosti uključivanja u svetski trgovinski sistem*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 85.

²⁴ U Sporazumu o poljoprivredi razlikuju se tri, odnosno četiri vrste mera podrške i one se klasifikuju u „kutije“ (*box*) u zavisnosti od efekata koje proizvode u pogledu odvijanja trgovinskih tokova. Boje kutije odgovaraju bojama semafora, a i poruke su slične. Naime, zeleno-označava primenu dozvoljenih mera, crveno-zabranjenih, a žuto ili boja čilibara označava da je potrebno usporiti, odnosno da je nužno smanjenje. Pored ove tri boje postoji i plava kutija (*blue box*) u kojoj se nalaze mere koje su u vezi sa programima koji ograničavaju proizvodnju. U kutiji boje čilibara „*amber box*“, nalaze se sve mere domaće podrške koje negativno utiču na odvijanje trgovinskih tokova, a to su mere podrške proizvođačkim cenama (*price support*), ili subvencije direktno vezane za obim proizvodnje. Tokom pregovora o poljoprivredi dogovoreno je da ukupna vrednost ovih mera mora biti smanjena. Da bi se neka mera našla u zelenoj kutiji (*green box*), čija je primena dozvoljena, neophodno je dokazati da ta mera ne utiče negativno na proces odvijanja trgovinskih tokova, ili je njen uticaj samo minimalan. Više pogledati u: Ivana Popović Petrović, *Međunarodna trgovina poljoprivrednim proizvodima*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2006. str. 184-190.

smanjivati tokom perioda sprovođenja Sporazuma. To su dakle subvencije koje se vezuju za postignute rezultate u izvozu, a finansiraju se ili iz budžeta, ili posebnom odlukom vlasti.

Stavljanje sektora poljoprivrede u okvire međunarodne regulative rezultiralo je podjeljenim utiscima. Razlog za nezadovoljstvo imale su i Zemlje u tranziciji i ZUR, jer je bilo jasno da će očekivane koristi od primene Sporazuma biti manje od troškova. I dalje su postojale mogućnosti za manipulaciju, naročito u procesu tarifikacije, jer je zemljama omogućeno da same izračunavaju carinske ekvivalente za necarinske barijere i da tako dobiju nerealno visoke tarifikovane carine, ali su Sporazumom bar značajno smanjene manipulacije u domenu necarinskih barijera i subvencija.

Sporazum o poljoprivredi je samo jedan od važnih sporazuma za čiju je primenu i funkcionisanje odgovornost preuzela STO. Pored toga, STO predstavlja organizovan forum za pregovore, prezentira mehanizme trgovinske politike i saraduje sa Svetskom bankom i Međunarodnim monetarnim fondom. Za međunarodnu trgovinu poljoprivrednim proizvodima od važnosti je rad vrhovnog organa STO, a to su Ministarske konferencije koje se održavaju u proseku svake druge godine. Do sada je održano sedam Ministarskih konferencija i tokom održavanja svih sedam, regulisanje međunarodne trgovine poljoprivrednim proizvodima predstavljalo je jednu od najvažnijih tema, naročito kada je zbog nenalaženja pravih dogovora upravo u ovoj oblasti, rezultat konferencije i usvajanje Ministarske deklaracije bilo dovedeno u pitanje. Već tokom prve Ministarske konferencije održane u Singapuru (9. 12-13. 12. 1996) članice se pozivaju na pregovore o oblastima koje su do tada ili bile nepredviđene GATT-om, ili se veoma malo pregovaralo, što se svakako decenijama odražavalo negativno na odvijanje trgovinskih tokova. Naravno, poljoprivreda se nalazi na prvom mestu, a slede usluge i spoljnotrgovinski aspekti prava intelektualne svojine. Tokom održavanja druge i treće Ministarske konferencije dodatno su pooštreni odnosi između Razvijenih zemalja i ZUR koje su velike izvoznice primarnih proizvoda. Iz tog razloga bilo je jasno da će naredna, četvrta konferencija biti posvećena upravo problemima ZUR. Četvrta Ministarska konferencija je održana u periodu 9. 11-13. 11. 2001. godine u Dohi (Katar), a glavni motiv je bio pokušaj da se dokaže da STO ne postoji samo da bi štitila interese bogatih zemalja, već da će se razviti i plan aktivnosti ZUR, tzv. *Doha Development Agenda*. Nakon Dohe za ZUR je obezbeđen poseban tretman, odnosno ovoj kategoriji zemalja odobreni su posebno duži vremenski periodi za primenu sporazuma i za preuzimanje obaveza. Naredna Ministarska konferencija održana u Kankunu (Meksiko) u periodu 10. 09-14. 09. 2003. godine, pokazala je da se teško dolazi do prihvatljivih rešenja, kako za Razvijene, tako i za ZUR, a da je najveći stepen neslaganja upravo vezan za rad radne grupe za poljoprivredu, čiji su rezultati

ocenjeni kao nedovoljno ambiciozni, a za druge su opet bili previše ambiciozni. Usledio je period krize pregovora i mnogo se očekivalo od naredne, šeste Ministarske konferencije, koja je održana u Hong Kongu u periodu 13-18. 12. 2005. godine. Najveći izazov i ove Konferencije bila je oblast poljoprivrede, a neslaganje ZUR i Razvijenih zemalja po ovom pitanju najveće. Dati su predlozi važni za poljoprivredu, a odnose se na pitanje domaće podrške, izvoznih subvencija i carina. Odlučeno je da se stepen domaće podrške smanjuje, kao i da se teži potpunom ukidanju domaće podrške, a smanjenje će se sprovoditi tako da će se na vrhu liste pronaći članica koja primenjuje najveći stepen domaće podrške, a na drugom i trećem mestu naredne dve, koje će predstavljati srednju grupu, a sve ostale članice će se pronaći u poslednjoj grupi. Na prvom mestu je Evropska unija, na drugom i trećem SAD i Japan, a u poslednjoj grupi su sve ostale zemlje. Kada su u pitanju izvozne subvencije za poljoprivredne proizvode, odlučeno je da se do kraja 2013. godine potpuno ukinu svi oblici izvoznih subvencija, a da se ukidanje sprovodi progresivno, po fazama. Smanjenje carina je predviđeno tako što bi se formirale četiri grupe za smanjenje carina, a u okviru tih grupa bilo bi izvršeno linearno smanjenje.

Paralelno sa održavanjem Ministarskih konferencija, vođeni su posebni pregovori o poljoprivredi i to u tri faze koje su trajale od 2000. godine sve do marta 2003. godine. Sadržaj pregovora je određen Članom 20 Sporazuma o poljoprivredi, u kom se definišu rokovi za otpočinjanje pregovora o poljoprivredi i u kom se kaže: „Uzimajući na znanje da je dugoročni cilj značajnog postepenog smanjivanja podrške i zaštite, što će rezultirati u fundamentalnoj reformi, trajan proces, članice su saglasne da se pregovori za nastavak procesa iniciraju godinu dana pre isteka perioda sprovođenja programa reforme...“.²⁵ S obzirom na to da je Sporazum o poljoprivredi stupio na snagu 1. 01. 1995. godine, kao jedan od dodatih sporazuma GATT-u iz 1994. godine i da je za njegovu primenu određen period od 6 godina (1995-2000) za Razvijene zemlje, a za ZUR 10 godina, tokom 2000. godine je isticao taj period i prema Članu 20 Sporazuma, trebalo je inicirati nastavak pregovora, što je i učinjeno. Prva faza pregovora održana u periodu 2000-2001. godine, ostaće upamćena po velikom broju predloga, čak 45 iz 126 zemalja, dakle po velikom broju ciljeva i zadataka čije rešavanje nije bilo konkretizovano. Jedino očigledno nakon ove faze pregovora bilo je to da postoji veliko neslaganje između dve uticajne grupe zemalja, od kojih je na jednoj strani EU koju podržavaju Japan i Koreja, a koje se zalažu za proširenje domena pregovaranja i na elemente poljoprivredne politike koji nisu isključivo povezani sa trgovinom, a na drugoj strani su članice koje smatraju

²⁵ Citat iz: Tomislav Popović (ur.), *Rezultati Urugvajске runde multilateralnih trgovinskih pregovora — prevod*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 52.

da se isključivo treba baviti primenom Sporazuma o poljoprivredi. Pored ovog neslaganja, postojalo je razmimoilaženje stavova između članica koje su smatrale da je osnova kvalitetnijeg multilateralnog trgovinskog sistema nastavljanje sa procesom liberalizacije i članica na drugoj strani koje su smatrale da se nastavak procesa liberalizacije ne može uspešno nastaviti ukoliko se ne uzme u obzir specifičnost sektora poljoprivrede. Naravno, ovakav stav je odgovarao Evropskoj uniji, koja ga je i zastupala.²⁶ Pregovori tokom druge faze koji su trajali od marta 2001. godine do februara 2002. godine, vođeni su detaljnije, po temama, tako da su pregovarači mogli da razvijaju specifične predloge. Pokazalo se da je na taj način još teže pronaći kompromise između dve definisane različite grupacije iz prethodne faze, tako da se i zaključci druge faze pregovora mogu smatrati neformalnim. Treća faza pregovora koja je trajala od marta 2002. godine do marta 2003. godine i koja je nazvana Modaliteti (*Modalities*), trebalo je da definiše konkretne, numerički date ciljeve, kako bi se realizovali ciljevi definisani u Ministarskoj deklaraciji iz Dohe, a to su ciljevi koji se odnose na poboljšanje pristupa tržištu, smanjenje domaće podrške koja negativno deluje na odvijanje trgovinskih tokova i na smanjenje izvoznih subvencija do njihovog potpunog ukidanja. Bilo je planirano da se pregovori okončaju do 31. marta 2003. godine i da tada definisani numerički ciljevi postanu priprema za petu Ministarsku konferenciju u Kankunu. Nakon Kankuna, postalo je jasno da su članice pregovarači ostale pri svojim stavovima i da se oni nisu značajnije promenili u odnosu na njihove stavove sa prve Ministarske konferencije.

Već godinama EU pristupa pitanju poljoprivrede sa aspekta smanjenja njenog učešća u stvaranju BDP. To je očigledno nakon donošenja nekoliko programa reformi Zajedničke poljoprivredne politike. Uglavnom su zemlje Unije uspele da to učešće svedu na 2-5%, najčešće primenom mera za ograničavanje proizvodnje. Te mere su uglavnom bile bazirane na uvođenju dodatnih plaćanja onim poljoprivrednim proizvođačima koji bi se odlučili da prekinu proizvodnju na svojim gazdinstvima. Pre ove mere, razvijene zemlje su intenzivno koristile podršku tržišnim cenama, ili plaćanja zasnovana na ostvarenom učinku, ali se pokazalo da ove mere negativno utiču na međunarodnu trgovinu poljoprivrednim proizvodima. Sličan pristup očekuje se i od ostalih zemalja koje tek što su postale članice EU, ili pak pretenduju da to budu, kao na primer Srbija. Od početka devedesetih, zemlje u tranziciji su se našle u situaciji da, radi bržeg regulisanja članstva u EU, moraju u kratkom roku da smanje učešće poljoprivrede, očigledan je primer Poljske i Češke na osnovu podataka iz naredne tabele.

²⁶ Ivana Popović Petrović, *Međunarodna trgovina poljoprivrednim proizvodima*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2006, str. 176.

Tabela 19: Učešće poljoprivrede u bruto nacionalnom dohotku (u %)

	1990	1996	2000	2001	2002
Vel. Britanija	1,1	0,9	1,0	0,9	0,7
Nemačka	1,1	0,8	1,2	1,2	0,8
Belgija	2,1	1,1	1,3	1,3	1,0
EU 15	1,8	1,7	1,7	1,7	1,6
Švedska	0,7	0,5	1,9	1,9	0,6
Austrija	3,3	1,0	2,1	2,1	1,2
Danska	4,2	2,5	2,6	2,7	1,8
Francuska	3,7	2,0	2,8	2,9	2,1
Italija	3,4	2,7	2,8	2,8	2,3
Irska	6,1	4,1	3,2	3,0	2,0
Slovenija	5,0	3,9	3,4	3,2	2,1
Španija	5,3	3,5	3,5	3,6	3,4
Poljska	10,5	5,5	3,5	3,7	2,5
Češka	6,3	3,0	3,9	3,7	1,2
Mađarska	14,5	6,9	4,3	4,3	3,1
Srbija	10,4	20,1	21,5	22,8	18,0

Izvor: Eurostat, Republic Bureau for statistics-Serbia, preuzeto iz: „Poljoprivreda Srbije ka evropskim integracijama“, Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede, Beograd, novembar 2004.

EU smanjuje učešće poljoprivrede u stvaranju BDP, zemlje Centralne i Istočne Evrope, kao i balkanske zemlje, otpočele su procese pregovaranja radi priključenja Evropskoj uniji, a poljoprivreda je veoma značajan segment tih pregovora. U ovim zemljama do ulaska u proces tranzicije, poljoprivreda je, slično kao i u Srbiji, predstavljala osnovnu privrednu granu, zapravo, privrednu granu koja je u najvećoj meri doprinosila rastu Bruto domaćeg proizvoda. Dok je taj doprinos u zemljama OECD u protekloj deceniji iznosio u proseku 2%, u zemljama u tranziciji to učešće je bilo dvocifreno i može se smatrati veoma visokim. Visoko učešće je 2001. godine beležila Rumunija sa 13,4%, kao i Bugarska sa 12,1%, a Srbija čak 24%, a poslednjih desetak godina primećuje se njegovo naglo smanjenje.²⁷ Slično kao i većina zemalja koje su prošle kroz proces tranzicije i Srbija je postepeno smanjivala učešće poljoprivrede u stvaranju BDP. To učešće se delimično smanjivalo usled

²⁷ OECD, *Agricultural Policies in Transition Economies — Trends in policies and support*, 2002, p. 16.

primene poljoprivredne politike, a drugim delom je do smanjenja došlo zato što je u isto vreme povećano učešće sektora usluga. Tako je 2002. godine, poljoprivreda učestvovala sa 24% u stvaranju BDP, a usluge sa 40%, da bi nakon pet godina, dakle, 2007. godine, poljoprivreda učestvovala sa svega 13%, a sektor usluga sa čak 63%.²⁸

Kada se analiziraju perspektive poljoprivrede Srbije, prvo se pomisli na činjenicu da je u pitanju zemlja sa povoljnom klimom, visokim procentom kvalitetnog zemljišta i dosta očuvanom životnom sredinom. Poljoprivredna površina po stanovniku je 0,65 hektara, što se smatra povoljnim, oko 84,4% od ukupne obradive površine se nalazi u privatnom vlasništvu, a navodnjavanje zemljišta koje je pogodno za navodnjavanje postoji u samo 2% slučajeva. Na prvi pogled, to je dovoljno potrebnih uslova za povećanje učešća Srbije na međunarodnom tržištu. Za sada, to učešće ne odgovara potencijalima. Naime, postoji nekoliko velikih ograničenja u slučaju poljoprivrede Srbije. Prvenstveno su u pitanju usitnjenost poseda i veoma nepovoljna starosna struktura radne snage na poljoprivrednim gazdinstvima. Sitni proizvođači nisu u mogućnosti da u svakom momentu pruže odgovarajuću ponudu u smislu kvantiteta, ukoliko već nemaju ugovoren, siguran plasman na međunarodnom tržištu. U pogledu kvaliteta, često je problem vezan za nestandardizovanu proizvodnju, koja se zahteva na međunarodnom tržištu. Jedino rešenje bilo bi objedinjavanje proizvodnje, jer samo takva, može pružiti sigurnost inostranom kupcu. Suočeni sa udruženim proizvođačima na međunarodnom tržištu, srpski poljoprivrednici nemaju konkurentsku prednost.

Smanjenje broja stanovnika u ruralnim sredinama i smanjenje radno sposobnog stanovništva nije samo karakteristika srpske poljoprivrede, već se radi o opštoj pojavi. Ona je prisutna i u Evropskoj uniji, gde se nakon godina smanjenja učešća poljoprivrede u stvaranju BDP, a kako bi se zaustavilo napuštanje sela, sve više pominje primena koncepta ruralnog razvoja. Ovaj koncept, pored agrarnog koncepta, obuhvata i podsticanje gotovo svih delatnosti, kako osnovnih, tako i pratećih, koje se mogu primenjivati na selu, a to su razvoj: turizma, šumarstva, lova i ribolova u turističke svrhe, zanatstva, podizanje sitnih industrijskih pogona, trgovine, kulture, zdravstva. Za razliku od zemalja EU, u Srbiji se malo toga primenjuje kako bi se zaustavilo, ili bar usporilo smanjenje radno sposobnog stanovništva na selu usled brze, stihijne deagrarizacije. Procene su da će za petnaestak godina svako četvrto selo potpuno nestati.

²⁸ "Serbia Country Breat 2007", Internet, www.worldbank.org.yu/wbsite/external/countries/ecaext/serbiaextn/o,,page.html, 10. 10. 2008.

Nešto noviji podaci STO govore da je učešće srpskih poljoprivrednih proizvoda u uvozu poljoprivrednih proizvoda EU (25) zadržano na nivou iz 2003. godine, odnosno da je taj udeo i 2007. godine iznosio 0,2%. Vrednost uvoza EU poljoprivrednih proizvoda iz Srbije bila je 854 miliona USD tokom 2007. godine, a iste godine je ukupan srpski izvoz poljoprivrednih proizvoda ostvario vrednost od 1 822 miliona USD, što je znatno više u odnosu na prethodnu 2006. godinu, kada je ta vrednost bila 1 372 miliona USD. Udeo izvoza poljoprivrednih proizvoda u ukupnom izvozu Srbije 2007. godine bio je 20,7%, što govori u prilog visokog značaja poljoprivrednih proizvoda u strukturi srpskog izvoza, za razliku od svetskog proseka od oko 8%.²⁹

Tabela 20: Izvoz poljoprivrednih proizvoda Srbije u periodu 2000-2007.

	Vrednost u mil. USD				Udeo izvoza polj. pr. u robnom izvozu	
	2000	2005	2006	2007	2000	2007
Svet ukupno	553 051	849 007	943 676	1 127 667	8,8	8,3
Srbija	-	-	1 372	1 822	-	20,7
Srbija i Crna Gora	389	1 020	-	-	22,6	20,1

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2007*, Geneva, 2007, p. 52.

Struktura izvoza Srbije nije raznovrsna. Naime, blizu 40% izvoznih proizvoda čine samo četiri naredna proizvoda: maline, šećer, kukuruz i pšenica. Šećer se izvezio i zahvaljujući odobrenim preferencijalima. I u slučaju glavnih srpskih izvoznih proizvoda, poput pšenice i kukuruza, s obzirom da su u pitanju male količine, nema značajnijeg uticaja na formiranje svetske cene ovih proizvoda. Proizvodnja i izvoz maline, koja je glavni srpski izvozni proizvod, poslednjih godina je zainteresovala još neke zemlje koje imaju sličnu klimu, a i jeftinu radnu snagu, pa se može očekivati da potisnu srpski izvoz maline na svetskom tržištu. Problem srpskog izvoza poljoprivrednih proizvoda nalazi se i u skromnoj zastupljenosti prerađenih proizvoda, odnosno, proizvoda viših faza prerade.

Postoje dva načina realizovanja konkurentske prednosti, a u srpskoj poljoprivredi postoje obe, različite grupe proizvođača poljoprivrednih proizvoda. U prvoj grupi se nalaze proizvođači koji imaju određenu tržišnu snagu, odnosno na plasman njihovih proizvoda ne može bitnije uticati konkurencija, najčešće se radi o retkim proizvodima, ili o skupu mogućnosti da se ponuda diferencira. U srpskoj poljoprivrednoj proizvodnji se ovi proizvodi pojavljuju kao sve zastupljeniji organski proizvodi, ili pak retka vina

²⁹ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2007*, Geneva, 2008, p. 52.

sa geografskim poreklom, zatim radi se o području gde se razlikuje veliki broj vrsta pršuta, itd. U drugoj grupi proizvođača nalaze se oni proizvođači sa proizvodima koji dominiraju u strukturi poljoprivredne proizvodnje i u zemlji i u inostranstvu, ali se, upravo iz tog razloga, na inostranim tržištima suočavaju sa jakim i brojnom konkurencijom, pa stoga, ne mogu značajnije uticati na formiranje cena na svetskom tržištu. Najčešće su to proizvodi poput: žita, mleka, krompira.³⁰ U oba slučaja nije nimalo lako ostvariti konkurentsku prednost i značajnije povećati učešće na svetskom tržištu. Mogućnost bi se mogla pronaći i u još uvek povoljnoj ekološkoj oceni nekih poljoprivrednih proizvoda i njihove proizvodnje, kao i u unapređenju organske proizvodnje, od koje se mnoga seoska domaćinstva još uvek nisu mnogo udaljila, što bi predstavljalo dobru bazu za razvoj upravo organske proizvodnje.

2. Međunarodna trgovina rudama i metalima

2.1. Pojam ruda i metala u međunarodnoj trgovini

U grupu primarnih proizvoda spadaju i proizvodi rudarstva (eng. *mining products*). Ova grupa proizvoda je veoma heterogena i ubraja sve proizvode koji se dobijaju rudarskim iskopavanjima. Često se za ovu grupu proizvoda koristi i naziv mineralne sirovine odnosno minerali. Kada govorimo uopšteno o mineralnim sirovinama (eng. *mineral resources*) njih obično definišemo kao sirovine koje sadrže značajnu koncentraciju minerala i koji služe zadovoljenju sadašnjih i budućih potreba društva za ove sirovine. Rude se klasifikuju kao mineralne sirovine koje se ekonomski i tehnološki mogu iskopavati i na druge načine dobiti iz prirode.

Proizvodi rudarstva čine i najznačajniju grupu tzv. prirodnih sirovina (*natural resources*) kao inputi koji se dobijaju direktno iz prirode, uz još poljoprivredne sirovine. Ove prirodne sirovine imaju neke karakteristike koje ih razlikuju od drugih proizvoda u međunarodnoj trgovini, i to:

- nepokretljivost (*immobility*), budući da su rude koncentrisane na određenim geografskim lokacijama i bez iskopavanja i prerade nisu mobilne;
- rente (*rents*), jer vrednost iskopanih ruda značajno nadmašuje troškove njihove proizvodnje;

³⁰ Zorka Vujatović Zakić, „Integralni marketing kao instrument usmeravanja funkcionisanja agrobiznisa“, u zborniku radova: *Marketing u agrobiznisu*, Jugoslovensko udruženje za marketing, Privredne vesti „Europublic“, Beograd, 1996, str. 23.

- trošenje (depleatability), jer većina ruda spada u kategoriju neobnovljivih prirodnih izvora;
- otkrivanje i razvoj (discovery and development) jer se podrazumeva dugoročni odnos kompanije koja se bavi dobijanjem prirodnih sirovina i zemlje gde se te sirovine prirodno nalaze.³¹

Proizvode rudarstva najčešće delimo u tri osnovne grupe proizvoda:

1. rude i drugi minerali, uključuju proizvode klasifikovane u divizijama 27 i 28 Standardne međunarodne trgovine klasifikacije (revizija 3);
2. goriva, uključuju proizvode klasifikovane u odseku 3 Standardne međunarodne trgovine klasifikacije (revizija 3);
3. obojeni metali, uključuju proizvode klasifikovane u divizijama 68 Standardne međunarodne trgovine klasifikacije (revizija 3).³²

Stručnjaci Konferencije UN o trgovini i razvoju (UNCTAD) proizvode rudarstva, odnosno minerale (eng. *minerals*), definišu kao proizvode ekstraktivnih industrija koje podrazumevaju eksploataciju neobnovljivih prirodnih resursa.

Slika 5: Klasifikacija minerala

MINERALI						
Energetski minerali	Metalni minerali			Nemetalni minerali		
	Fero-Metali	Dragoceni metali	Osnovni metali	Građevinski minerali	Industrijski minerali	Drago kamenje
ugalj, gas, nafta i uranijum	gvozdена ruda,	zlato, platina, srebro	aluminijum, kobalt, bakar, olovo, magnezijum, molibden, niki, cink	cigle, građevinski kamen, cement, gips, pesak	kaolin, fosfati, so, sumpor, silicijum, pesak	dijamanti i drugo drago kamenje
KRAJNJA UPOTREBA						
elektricitet, hemikalije, plastika, goriva	građevinarstvo, mašinogradnja i slično	nakit, industrija, monetarne rezerve	proizvodnja, građevinarstvo, inženjering	građevinarstvo	Industrija keramike, hemijska ind., metalurgija, čelik, goriva, prerada vode	nakit i industrijska potreba

Izvor: UNCTAD "World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development" Geneva, 2007, box figure III.1.1, p. 84.

³¹ Paul Collier and Anthony J. Venables, International rules for trade in natural resources, *World Trade Organization Staff Working Paper ERSD-2010-06*, January 2010, pp. 3-7.

³² Predrag Bjelić, „Međunarodna trgovina” Ekonomski fakultet, Beograd, 2008, str. 171.

Po ovoj klasifikaciji minerali se dele u tri velike grupe:

1. energetske minerali (eng. *Energy minerals*);
2. metalni minerali (eng. *Metallic minerals*);
3. nemetalni minerali (eng. *Non-metallic minerals*).

Sa aspekta razvoja industrije najznačajnija grupe sirovina su svakako metalni minerali. Iz ovih ruda dobijamo bazične metale koji su inputi za savremenu industrijsku proizvodnju. Na metalne minerale otpada oko 25% svetske proizvodnje proizvoda rudarstva, ako isključimo proizvodnju nafte i gasa.³³

U energetske minerale ubrajamo sve proizvode rudarstva koji se po iskopavanju koriste u sektoru energetike radi dobijanja energije za industriju i život stanovnika. Nemetalni minerali uključuju sve nemetalne prirodne sirovine koje se koriste u građevinarstvu i industriji, kao što su građevinski materijali, industrijski minerali, ali i drago kamenje, od kojih su najznačajniji dijamanti.

Posmatrano sa aspekta ekonomske nauke nas zanimaju samo mineralne sirovine koje se mogu eksploatirati i koje nazivamo rudama. Prvi proizvod koji se može prodavati na međunarodnom tržištu a koji nastaje vađenjem ruda iz prirodnog okruženja i čišćenjem od nepotrebnih primesa naziva se koncentrat (concentrate).³⁴ Budući da su nam metali, koji se takođe dobijaju iz ruda, posebno značajni u savremenoj industrijskoj proizvodnji njih posebno ističemo u grupi proizvoda rudarstva. Značajne sirovine koje se dobijaju iskopavanjima, a koji su osnova za dobijanje energije i njenu primenu i proizvodnji su goriva, ali budući da se oni ne dobijaju iz ruda kao metali, i budući da su veoma značajni za savremenu proizvodnju i razvoj posebnog sektora, sektora energetike, njih proučavamo izdvojeno. Zbog toga u ovom segmentu rada opisujemo samo međunarodnu trgovinu rudama i metalima.

2.2. Značaj ruda i metala u međunarodnoj trgovini

Procenjuje se da se u svetu danas iskopava i trguje sa oko 80 različitih minerala. Najznačajniji od njih u međunarodnoj trgovini su čelik i ugalj, čija je vrednost međunarodne trgovine prema podacima iz 2000. godine bila iznad

³³ Prema: UNCTAD "World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development" Geneva, 2007, p. 84.

³⁴ Graham A. Davis, Trade in Mineral Resources, *World Trade Organization Staff Working Paper ERSD-2010-01*, January 2010, p. 2.

100 milijardi USD. Od obojenih metala u međunarodnoj trgovini najznačajniji su aluminijum i bakar. Obratite pažnju da postoje neki minerali čija je proizvodnja ogromna, kao što su to fosfati, ali da su oni gotovo beznačajni u međunarodnoj trgovini, kada se uporede sa prodajom ostalih minerala.

Tabela 21: Proizvodnja, cene i trgovina najznačajnijim mineralima, 2000

Mineral	Proizvodnja(tona)	Cena(USD/tona)	Trgovina(milioni USD)
Čelik	762.612	300	228.784
Ugalj	3.400.000	40	136.000
Aluminijum	24.461	1.458	35.664
Bakar	14.676	1.813	26.608
Zlato	2.574	8.677.877	22.337
Cink	8.922	1.155	10.305
Nikl	1.107	8.642	9.566
Fosfati	141.589	40	5.664
Molibden	543	5.732	3.114
Platina	0,162	16.920.304	2.734
Olovo	3.038	454	1.379
Titanium	6.580	222	1.461

Izvor: International Institute for Environment and Development "Breaking New Ground – The Report of the Mining, Minerals and Sustainable Development Project" Earthscan Publications Ltd, London, 2002, p. 36.

Takođe, ono što je fascinantno je da se cene minerala na svetskom tržištu veoma razlikuju. Imate minerale kao ugalj i fosfate čija je cena 2000. godine bila 40 USD za tonu, dok na drugoj strani imate plemenite metale, kao platinu i zlato, čije cene su bile izražene u desetinama miliona dolara za tonu. O kretanju cena ruda i metala pisaćemo u nastavku ovoga rada.

Sa aspekta međunarodne trgovine proizvodi rudarstva (minerali) se dele u tri velike grupe:

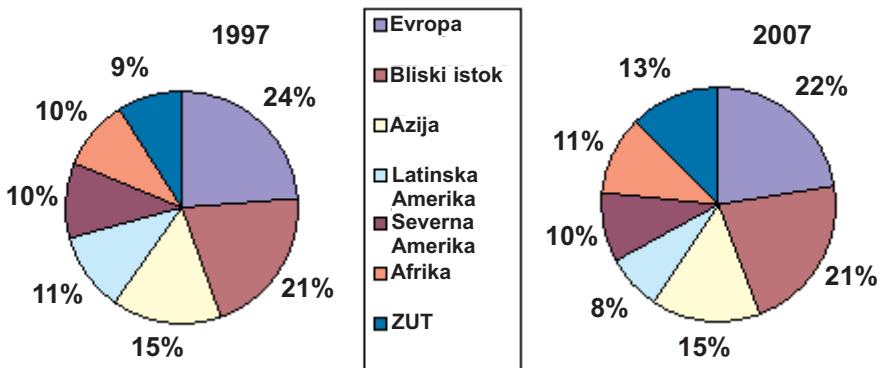
- proizvodi rudarstva kojima se globalno trguje, budući da imaju veliku vrednost i da se retko nalaze na zemlji, i u njih ubrajamo zlato, dijamante, bakar i aluminijum ali i naftu i gas;
- proizvodi rudarstva kojima se trguje na regionalnom nivou, kao što su ugalj, kamen peščar i čelik;

– proizvodi rudarstva kojima se trguje na lokalnom nivou, koji imaju malu vrednost po jedinici težine, kao što su pesak, kamen i šljunak.³⁵

U zavisnosti od ponude i tražnje, specifične težine i retkosti pojedini minerali se razmenjuju na globalnoj osnovi i veoma su značajni za međunarodnu trgovinu. Drugi proizvodi rudarstva sa niskom vrednošću i koji se mogu naći u većini zemalja sveta razmenjuju se na regionalnom i lokalnom nivou, što takođe predstavlja segment međunarodne trgovine, ali manje značajan segment.

Analizirajmo sada konkretne statističke podatke o međunarodnoj trgovini proizvodima rudarstva. Počecemo od kontinentalne strukture svetskog izvoza proizvoda rudarstva, prikazane na sledećem grafikonu, i to prema podacima iz dve godine – 1997. i 2007. godine. Vidimo da je Evropa najznačajniji kontinent sveta u pogledu izvoza ove vrste proizvoda. Iako učešće Evrope blago opada, posmatrano prema podacima za 2007. u odnosu na podatke iz 1997. godine, ovaj region još uvek zadržava svoju prvu poziciju u svetskom izvozu ruda, metala i goriva. Posle Evrope drugi po značaju je region Bliskog istoka, koji je prepoznatljiv po svetskom izvozu goriva, posebno nafte. Na trećem mestu je Azija kao kontinent koji učestvuje sa stabilnih 15% u svetskom izvozu proizvoda rudarstva.

Slika 6: Učešće regiona u svetskom izvozu proizvoda rudarstva 1997 i 2007. godine



Izvor: Grafički predstavljeno od strane autora na osnovu podataka Svetske trgovinske organizacije, publikacija "International Trade Statistics" iz 1998. godine i 2008. godine.

³⁵ International Institute for Environment and Development "Breaking New Ground – The Report of the Mining, Minerals and Sustainable Development Project" Earthscan Publications Ltd, London, 2002, p. 35.

Latinska Amerika je u posmatranoj desetogodišnjici zabeležila pad učešća u svetskom izvozu proizvoda rudarstva, dok je učešće ostalih geografskih regiona manje ili više stabilno. Jedino su zemlje u tranziciji, iako se njihov broj 2007. značajno smanjio (podaci za ovu godinu uključuju samo Zajednicu nezavisnih država), povećale svoje učešće u svetskom izvozu proizvoda rudarstva, i to značajno.

Ako pogledamo malo detaljnije podatke o proizvodnji rudarskih proizvoda u svetu, koji su prikazani grafički na narednoj slici, kako po zemlji porekla tako i strukturu proizvodnje po pojedinačnim metalima predstavljene krugovima sa označenom strukturom, možemo zapaziti da postoje zemlje van Evrope koje su daleko značajniji proizvođači rudarskih proizvoda. Veličina kruga reprezentuje relativno i veličinu proizvodnje određene zemlje. Ali treba imati u vidu da je Evropa veliki industrijski region i da se mnogo rudarskih proizvoda dobijenih u Evropi troši na njenom tlu. Čak šta više Evropa je osim domaće proizvodnje i veliki uvoznik proizvoda rudarstva. Prema podacima Eurostata ona uvozi oko 80% bazičnih industrijskih sirovina, prvenstveno osnovnih metala.³⁶ Podaci zvanične statistike spoljne trgovine daju oprečne podatke o izvozu pojedinih proizvoda, jer ne uzimaju u obzir poslovanje transnacionalnih kompanija i njihovih filijala u potpunosti, a ove organizacije su najznačajniji nosioci međunarodne trgovine od kraja 20. veka. (Slika 7)

Međunarodna trgovina rudama i metalima se sastoji iz trgovine dvema odvojenim grupama proizvoda:

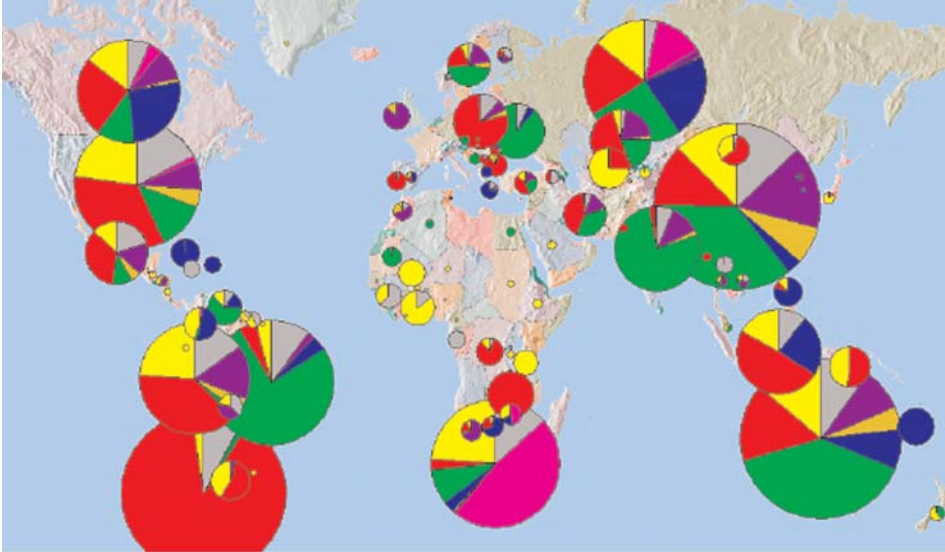
1. rudama i mineralima, i
2. obojenim metalima.

U prvu grupu ubrajamo najznačajnije rude metala i kamen, dok u drugu grupu ubrajamo obojene metale nastale preradom tih ruda, koji su osnova savremene proizvodnje. U ovu grupu ne ubrajamo sive metale, gvožđe i čelik, jer su oni osnova razvoja industrije i zbog lakoće obuhvatanja svrstavaju se u grupu industrijskih proizvoda.

Ako posmatramo svetsku trgovinu rudama i metalima videćemo da se u poslednjoj posmatranoj deceniji, početkom 21. veka, ova trgovina značajno razvija. Sa nivoa od oko 185 milijardu USD svetskog izvoza ruda i obojenih metala koliko je zabeleženo 2000. godine, svetski izvoz se za sedam godina više nego duplirao i 2007. je dostignut nivo svetskog izvoza ruda i obojenih metala od oko 620 milijardi USD.

³⁶ Navedeno prema: Predrag Bjelić, „Bezbednost privrednog razvoja u globalizovanom svetu”, u: Prof. dr Miroslav Hadžić (urednik), „Ekonomija i bezbednost”, Centar za civilno-vojne odnose i Beogradska škola za studije bezbednosti, 2009, str. 38.

Slika 7: Rudarska proizvodnja u svetu 2006. godine



Izvor: Podaci Raw Materials Group, 2007; Prema: Magnus Ericsson Presentation on UN ECA Second ISG Meeting, Addis Ababa, May 2008.

Napomena: Krug predstavlja ukupnu proizvodnju rudarskih proizvoda sa strukturom, gde je prikazano zlato, bakar, gvozdena ruda, nikl, olovo, cink i ostalo.

Tabela 22: Svetski izvoz ruda i obojenih metala u periodu 1997-2007. godine (milijarde USD)

	1997	2000	2005	2006	2007
Rude i minerali	63,51	63,85	149,92	204,89	257,80
Obojeni metali	104,18	122,10	200,91	310,18	362,31
UKUPNO	167,69	185,95	350,83	515,07	620,11

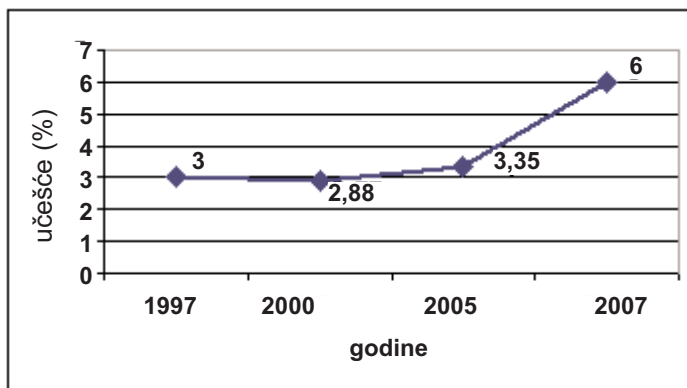
Izvor: World Trade Organization "International Trade Statistics 2008", Geneva, p. 196; World Trade Organization "International Trade Statistics 2002", Geneva, p. 186; World Trade Organization "International Trade Statistics 2000", Geneva, p. 178.

Svetska trgovina obojenim metalima je u svim posmatranim godinama značajnija od svetske trgovine rudama i mineralima, budući da je 1997. godine njeno učešće oko 62% u ukupno zabeleženom svetskom izvozu ruda i obojenih metala te godine zadržano i do 2007. godine kada je zabeleženo

učešće od 58%, što predstavlja neznatno smanjenje u odnosu na 1997. godinu. Dominacija obojenih metala u svetskom izvozu ruda i obojenih metala nam govori o težnji da se izvoze proizvodi višeg stepena finalizacije, što obojeni metali predstavljaju u odnosu na rude i minerale, iz kojih i potiču.

Veoma značajno pitanje je koliko svetski izvoz ruda i obojenih minerala učestvuje u ukupnom svetskom robnom izvozu, da li je ova grupa proizvoda značajna u globalnoj trgovini. Na ovo pitanje možemo dati odgovor ako izračunamo učešće svetskog izvoza ruda i obojenih metala u ukupnom svetskom robnom izvozu. Na osnovu podataka Svetske trgovinske organizacije izračunali smo pomenute koeficijente koji su prezentovani u narednom grafikonu.

Slika 8: Učešće svetskog izvoza ruda i obojenih metala u ukupnom svetskom izvozu u odabranim godinama (procenti)



Izvor: Autorova izračunavanja na osnovu podataka iz World Trade Organization "International Trade Statistics", Geneva, više godina.

Na grafikonu primećujemo da je učešće svetskog izvoza ruda i obojenih metala u ukupnom svetskom robnom izvozu prosečno oko 3%, u dužem vremenskom periodu, ali da 2007. godine dolazi do naglog skoka ovog učešća na oko 6%. Ovaj skok je izazvan tendencijom sve dinamičnijeg izvoza ruda i obojenih metala posle 2000. godine, zbog rasta industrije u privredama u usponu. Ovaj rast je nastavljen i u 2007. godini, iako je te godine zabeležena tendencija smanjena ukupnog svetskog robnog izvoza, što takođe doprinosi rastu učešća svetskog izvoza ruda i obojenih metala u ukupnom svetskom robnom izvozu te godine.

Tendencija koja je zabeležena kod opšte grupe rude i obojenih metala, naglog rasta izvoza ovih proizvoda posle 2000. godine, prisutna je i u

pojedininim podgrupama, kako kod ruda i minerala tako i u podgrupi obojenih metala. Tako je svetski izvoz ruda i minerala sa 63 milijarde USD za deset godina narastao na 257 milijardi USD koliko je zabeleženo 2007. godine, što predstavlja trostruko povećanje u posmatranoj deceniji. I kod svetskog izvoza obojenih metala došlo je do značajnog povećanja u posmatranoj deceniji, sa oko 104 milijarde USD 1997. godine na oko 362 milijarde USD 2007. godine, što predstavlja povećanje od 2,5 puta za deceniju.

Ako posmatramo kontinentalnu strukturu svetskog izvoza obe grupe proizvoda koje čine rude i obojene metale možemo zapaziti da je najznačajniji izvoznik obe grupe proizvoda, prema podacima iz 2007. godine, Evropa koja je daleko ispred svih ostalih regiona sveta. Značajni izvoznici ruda su i Azija i Latinska Amerika, dok su značajni izvoznici obojenih metala Azija i Severna Amerika. U uvozu ruda u svetu se, prema podacima iz 2007. godine, ističu Azija pa zatim Evropa. U uvozu obojenih metala u svetu 2007. godine značajni subjekti su bili Evropa, Azija pa Severna Amerika, tri najznačajnija industrijska regiona sveta.

Tabela 23: Kontinentalna struktura izvoza ruda i izvoza obojenih metala u 2007. godini (milijarde USD)

REGION	Rude		Obojeni metali	
	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz
Evropa	67,41	99,32	145,46	175,98
Azija	66,05	121,70	77,05	104,49
Latinska Amerika	50,69	5,04	36,40	7,05
Severna Amerika	41,87	19,56	43,74	57,67
ostalo (ZND, Afrika i Bliski Istok)	31,78	11,37	59,66	15,32
SVET	257,80	256,99	362,31	360,51

Izvor: World Trade Organization "International Trade Statistics 2008", Geneva, pp. 196-201.

U nastavku rada ćemo detaljnije pogledati trgovinu pojedinačnim grupama proizvoda koje ulaze u sastav ruda i metala – rude i drugi minerali, i obojeni metali.

2.3. Rude i drugi minerali

Pod rude i druge minerale (eng. *ores and other minerals*) konkretno ubrajamo:

- prirodna đubriva i sirove minerale, koji su klasifikovani u diviziji 27 Standardne međunarodne trgovine klasifikacije – revizija 3, i
- metalne rude i metalni otpad, koji su klasifikovani u diviziji 28 Standardne međunarodne trgovine klasifikacije – revizija 3.

Videli smo da rude i minerali beleže značajan rast proizvodnje i svetskog izvoza početkom 21. veka, ali da pogledamo sada geografsku strukturu svetskog izvoza ruda i minerala po pojedinačnim nacionalnim privredama izvoznicima rangiranih prema podacima Međunarodnog trgovinskog centra (*International Trade Center – ITC*) o izvozu 2006. godine. Najznačajniji svetski izvoznik ruda i minerala 2006. godine je bila Australija, koja dominira izvozom ove vrste proizvoda od 2000. godine kada je prestigla SAD, koje su do tada bile najznačajniji svetski izvoznik. Čile i Brazil su u poslednjoj deceniji značajno povećali proizvodnju ruda i minerala tako da u 2006. godini zauzimaju treće i četvrto mesto, respektivno, na svetskoj rang listi izvoznika ovih roba. Od razvijenijih zemalja značajni izvoznici su Kanada, Nemačka i Holandija. U poslednje vreme sve veći broj zemalja u razvoju izvoze rude, i to su u prvom redu Indonezija, Peru i Indija.

Tabela 24: Najznačajnije zemlje izvoznice ruda i minerala (SITC 27+28), u hiljadama USD

Rang	Zemlja	1995	2000	2005	2006
1	Australija	6.446.072	7.999.130	17.629.101	24.297.895
2	SAD	7.171.579	6.146.344	13.102.683	18.903.315
3	Čile	2.564.226	2.945.017	9.627.622	14.968.942
4	Brazil	2.929.329	3.817.098	9.213.650	11.706.330
5	Kanada	4.581.022	3.807.202	7.330.288	10.077.259
6	Nemačka	3.872.548	3.171.424	6.833.446	9.874.415
7	Holandija	1.926.199	1.468.592	5.123.085	6.990.660
8	Indonezija	2.000.507	2.063.120	4.640.335	6.564.474
9	Peru	879.650	789.052	3.862.296	6.353.866
10	Indija	977.337	883.257	5.608.945	6.331.083
...	Srbija i Crna Gora	8.264	21.268	52.799	115.404

Izvor: International Trade Center, Internet, www.intracen.org.

Srbija, koja je u posmatranoj deceniji bila u državnoj zajednici sa Crnom Gorom, je imala beznačajan izvoz ruda u globalnim razmerama 1995. godine, iako je Socijalistička Jugoslavija bila značajan svetski izvoznik ruda. Srbija i Crna Gora su u periodu od 1995. godine do 2006. godine značajno povećale izvoz ruda, tako da je on 2006. godine dostigao iznos od 115 miliona USD, što je još uvek mali iznos u globalnim razmerama.

U sirova đubriva i sirove minerale (eng. *Crude fertilizers and crude minerals*; fra. *Engrais bruts et minéraux bruts*) se ubrajaju proizvodi kao

prirodna đubriva, kamen, pesak, šljunak, sumpor i prirodni abrazivi. U sirove minerale ovde ne ubrajamo ugalj, naftu i drago kamenje. Svakako najznačajniji proizvod u ovoj grupi proizvoda su prirodna đubriva, koja se u Standardnoj međunarodnoj klasifikaciji nalaze u grupi 272. Zanimljivo je pogledati ko su najznačajniji izvoznici ove vrste proizvoda, što je prikazano u narednoj tabeli. Tradicionalno najveći izvoznici ove vrste proizvoda su Maroko i Jordan, koji su i uspeli do danas da zadrže dominaciju u svetskom izvozu prirodnih đubriva.

Tabela 25: Najznačajniji izvoznici prirodnih đubriva (SITC 272), vrednost izvoza u hiljadama USD

Rang	Zemlja	2001	2002	2003	2004	2005
1	Maroko	373.287	364.032	362.863	420.969	513.017
2	Jordan	322.866	328.902	332.372	399.400	444.497
3	Rusija	116.725	115.053	121.991	128.476	175.075
4	Kina	168.751	130.129	140.443	143.627	140.259
5	Holandija	18.370	27.610	38.431	48.139	57.692

Izvor: International Trade Center, Internet, www.intracen.org.

U *metalne rude* (eng. *Metalliferous ores*; fra. *Minerais métallifères*) ubrajamo gvozdenu rudu i koncentrate, gvozdeni otpad, ali i sve rude obojenih metala, kako pet najznačajnijih – nikla, aluminijuma, olova, cinka i kalaja, tako i ostalih, manje značajnih za industriju obojenih metala, uključujući i rude i koncentrate uranijuma i torijuma. Od svih ovih ruda sigurno su najznačajnije u svetskoj industrijskoj proizvodnji bakarna ruda i ruda aluminijuma, iz kojih se dobijaju dva značajna obojena metala.

Najznačajniji i dominirajući izvoznici bakarne rude i koncentrata u svetu su Čile i Indonezija, a tek u skorije vreme im se približavaju Australija, Peru i Kanada, kao što možemo videti iz priložene tabele. Nekada je i Jugoslavija bila značajni svetski izvoznik ove rude.

Tabela 26: Najznačajniji izvoznici bakarne rude i koncentrata (SITC 283), vrednost izvoza u hiljadama USD

Rang	Zemlja	2001	2002	2003	2004	2005
1	Čile	2.162.792	1.734.776	2.410.361	4.965.157	6.067.837
2	Indonezija	1.705.586	1.757.511	1.862.791	1.803.668	3.310.996
3	Australija	541.985	531.618	756.137	1.009.276	1.862.910
4	Peru	218.859	425.388	421.976	1.098.690	1.411.060
5	Kanada	329.008	267.377	369.510	537.972	953.091

Izvor: International Trade Center, Internet, www.intracen.org.

Kada govorimo o najznačajnijim zemljama svetskim izvoznicima rude aluminijuma i koncentrata onda tu potpuno dominira Australija, a tek onda možemo nabrojati Jamajku, Brazil, SAD i Indiju. Kao što vidimo kod većine ruda najznačajniji izvoznici su velike zemlje po teritoriji, bilo da su to zemlje u razvoju bilo razvijene zemlje.

Tabela 27: Najznačajniji izvoznici rude aluminijuma i koncentrata (SITC 285), vrednost izvoza u hiljadama USD

Rang	Zemlja	2001	2002	2003	2004	2005
1	Australija	2.239.576	2.011.186	2.342.495	2.989.652	3.553.636
2	Jamajka	736.349	709.455	779.011	879.731	...
3	Brazil	296.941	262.180	441.819	606.833	792.871
4	SAD	402.489	330.505	344.106	418.331	723.300
5	Indija	60.068	222.378	207.711	304.807	471.142

Izvor: International Trade Center, Internet, www.intracen.org.

Od ovih ruda, industrijskom preradom (rafinacijom), dobijamo osnovne metale kao sirovine za brojne industrije. Oni se klasifikuju u posebnu grupu proizvoda.

2.4. Obojeni metali

Obojeni metali (eng. *Non-ferrous metals*; fra. *Métaux non ferreux*) čine grupu gde spadaju svi metali koji se značajno koriste u svetskoj proizvodnji, sem gvožđa i čelika koji su izdvojeni u posebnu grupu, tzv. crnih metala. U Standardnoj međunarodnoj trgovinskoj klasifikaciji, revizija 3, obojeni metali čine klasu 68. Konkretno u najznačajnije obojene metale, gledano sa aspekta upotrebe u savremenim industrijskim tehnološkim postupcima, ubrajamo:

1. Bakar (eng. *Copper*; fra. *Cuivre*) – SMTK grupa 682;
2. Nikl (eng. *Nickel*; fra. *Nickel*) – SMTK grupa 683;
3. Aluminijum (eng. *Aluminium*; fra. *Aluminium*) – SMTK grupa 684;
4. Olovo (eng. *Lead*; fra. *Plomb*) – SMTK grupa 685;
5. Cink (eng. *Zinc*; fra. *Zinc*) – SMTK grupa 686;
6. Kalaj (eng. *Tin*; fra. *Étain*) – SMTK grupa 687.

Osim ovih šest osnovnih metala u klasu 68 ubrajamo i srebro i platinu (grupa 681) kao i druge manje korišćene obojene metale (grupa 689). Ovi metali se dobijaju iz ruda industrijskom rafinacijom, a većina ruda ovih

obojenih metala klasifikovana je u diviziji 28 Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije. U tom smislu ovi metali su proizvodi više faze prerade u odnosu na rude i koncentrate ovih metala, i spremni su da se koriste kao inputi mnogih industrija. Često se kaže da cela svetska privreda i industrijsko društvo počiva na upotrebi čelika i pet bazičnih obojenih metala, kao osnovnih inputa industrije, i nafte kao osnovnog energenata.

Pogledajmo sada koje su to nacionalne privrede glavna izvorišta svetske ponude obojenih metala.³⁷ Na osnovu podataka prikazanih u narednoj tabeli vidimo da u najznačajnije svetske izvoznike obojenih metala ubrajamo i razvijene zemlje, na prvom mestu Nemačku, pa zatim Kanadu, SAD, Japan, Australiju i Veliku Britaniju; ali i zemlje u razvoju, posebno one koje se dinamično razvijaju, kao: Čile, Rusiju, Kinu, ali i Južnu Afriku. Nemačka već godinama drži dominantnu poziciju kao veliki izvoznik obojenih metala, dok se izvoz Čilea drastično povećao u poslednjih deset godina. Kanada, Rusija i SAD su tradicionalno veliki izvoznici obojenih metala, dok se u poslednjoj deceniji grupi najvećih svetskih izvoznika obojenih metala pridružila i NR Kina, država koja se najdinamičnije razvija u svetu i koja izrasta u veliku svetsku privredu, onakvu kojoj i treba dosta sirovina.

Tabela 28: Najznačajnije zemlje izvoznice obojenih metala (SITC 68), u hiljadama USD

Rang	Zemlja	1995	2000	2005	2006
1	Nemačka	9.703.914	10.367.930	18.150.240	26.489.082
2	Čile	4.928.615	5.164.638	11.726.128	20.683.721
3	Kanada	8.209.636	8.172.271	12.501.795	18.655.037
4	Rusija	6.459.264	8.137.057	11.921.638	18.649.340
5	Kina	1.929.820	3.362.548	10.940.238	18.230.223
6	SAD	7.514.163	8.271.830	10.914.455	16.894.423
7	Južna Afrika	619.948	1.206.883	7.463.060	10.955.384
8	Japan	4.042.105	4.853.531	6.658.852	9.980.784
9	Australija	3.775.355	5.040.058	6.482.255	9.396.381
10	Velika Britanija	4.420.451	4.674.963	7.012.265	8.890.922
...	Srbija i Crna Gora	218.936	245.516	359.624	610.593

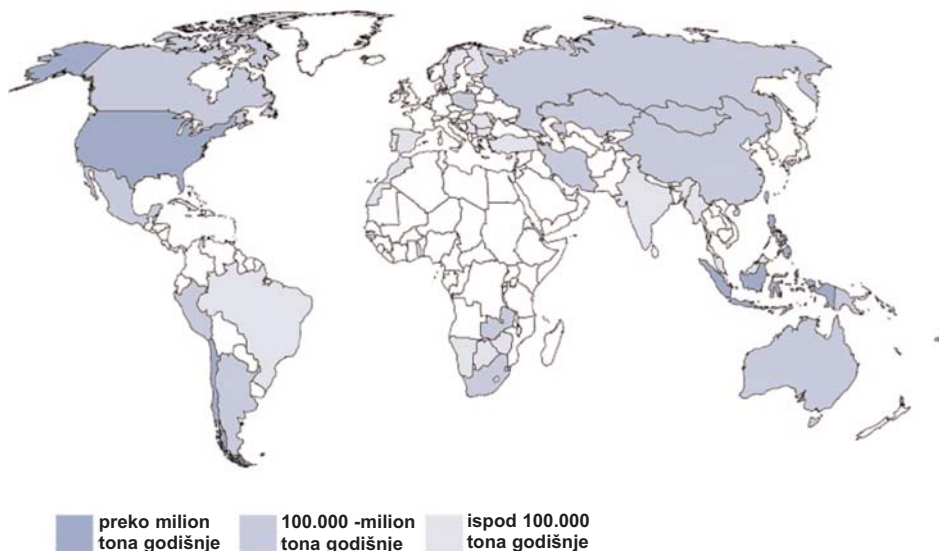
Izvor: International Trade Center, Internet, www.intracen.org.

³⁷ Imajmo u vidu razliku između proizvodnje određenih ruda i metala i njihovog izvoza. Izvoz je ono što se nudi na svetskom tržištu i što nije potrošeno u domaćoj industriji. Ako je neka zemlja veliki svetski proizvođač određene rude to ne mora značiti da je ona i veliki svetski izvoznik te rude, odnosno metala koji se od nje dobija, posebno ako ta zemlja ima razvijenu industriju u kojoj se ta ruda troši kao input.

Bivša Jugoslavija je nekada bila značajan izvoznih obojenih metala, posebno bakra, ali je izvoz ove rude od strane Srbije i Crne Gore, u posmatranom periodu, više nego skroman. Moramo primetiti da se u poslednjoj posmatranoj deceniji beleži veliki porast izvoza obojenih metala iz Srbije i Crne Gore.

Od svih ovih obojenih metala najznačajniju ulogu u svetskoj industriji još uvek ima *bakar*, jer na njega otpada oko 28% od ukupne svetske proizvodnje metala 2006. godine.³⁸ Bakar je metal koji je ljudima bio poznat još oko 7000 godina pre nove ere.

Slika 9: Najveći svetski proizvođači bakra (podaci za 2000. godinu)



Izvor: International Institute for Environment and Development "Breaking New Ground – The Report of the Mining, Minerals and Sustainable Development Project" Earthscan Publications Ltd, London, 2002, figure 2.3, p. 37.

Videli smo u prethodnom delu ovog poglavlja da su najveći izvoznici bakarne rude i koncentrata Čile, Indonezija i Australija. Ali ako pogledamo ko su najveći proizvođači rafinisanog bakra onda su to Čile, SAD, Kina i Japan. Zanimljivo je da Kina uvozi oko 70% bakarne rude koju rafiniše, dok Japan uopšte nema nalazišta bakarne rude na svojoj teritoriji pa je potpuno uvozi radi rafinacije u bakar.

³⁸ Podaci Raw Materials Group, Stockholm, 2007.

2.5. Svetsko tržište ruda i metala

Svesko tržište ruda i metala predstavlja mesto gde se susreću međunarodna ponuda i međunarodna tražnja za ovim robama. Tražnja za određenim rudama i metalima je funkcija njihovih alternativnih upotreba u raznim sektorima industrije.

Tabela 29: Alternativne upotrebe najznačajnijih metala u svetu

Metal	Industrijska upotreba
Antimon	Baterije, antifrikcione legure, lekovi, pešadijsko naoružanje i municija
Bakar	Cevi, električni aparati, građevinarstvo
Galijum	poluprovodnici
Germanijum	Poluprovodnici u tranzistorima, elektro uređaji
Hrom	Avionski motori, gasne turbine, escajg, magnetne trake, peći
Indijum	LCD ekrani za televizore
Kalaj	Sijalice, katodne cevi, cevi za rendgen aparate
Kobalt	Hiruski instrumenti, alati za rezanje, bušilice, proteze za ugradnju u organizam, baterije
Litijum	Električne baterije za automobile
Magnezijum	Baterije, nerđajući čelik, legure sa aluminijumom za konzerve
Molibden	Delovi aviona i projektila, katalizator u destilaciji nafte, za legiranje jakootpornih čelika
Nikl	Industrijska i potrošačka dobra, nerđajući čelik, kovanice, magneti, baterije
Platina	Nakit, labaratorijska oprema, otporni termometri, zubarstvo, kompjuteri
Silicijum	Strujni tranzistori za integralna kola i kompjuterske čipove
Srebro	Nakit, escajg, kovanice, električni konektori i provodnici, za ogledala
Titanijum	Jake aloje za svemirske konstrukcije, vojna upotreba, automobilska industrija, medicinske proteze
Vanadijum	Hiruski instrumenti i alati

Izvor: Jane Korinek and Jeonghoi Kim, Export Restrictions on Strategic Raw Materials and Their Impact on Trade and Global Supply, OECD Trade Policy Working Paper No. 95, OECD, Paris, 29-Mar-2010, TAD/TC/WP(2009)27/FINAL, p. 8.

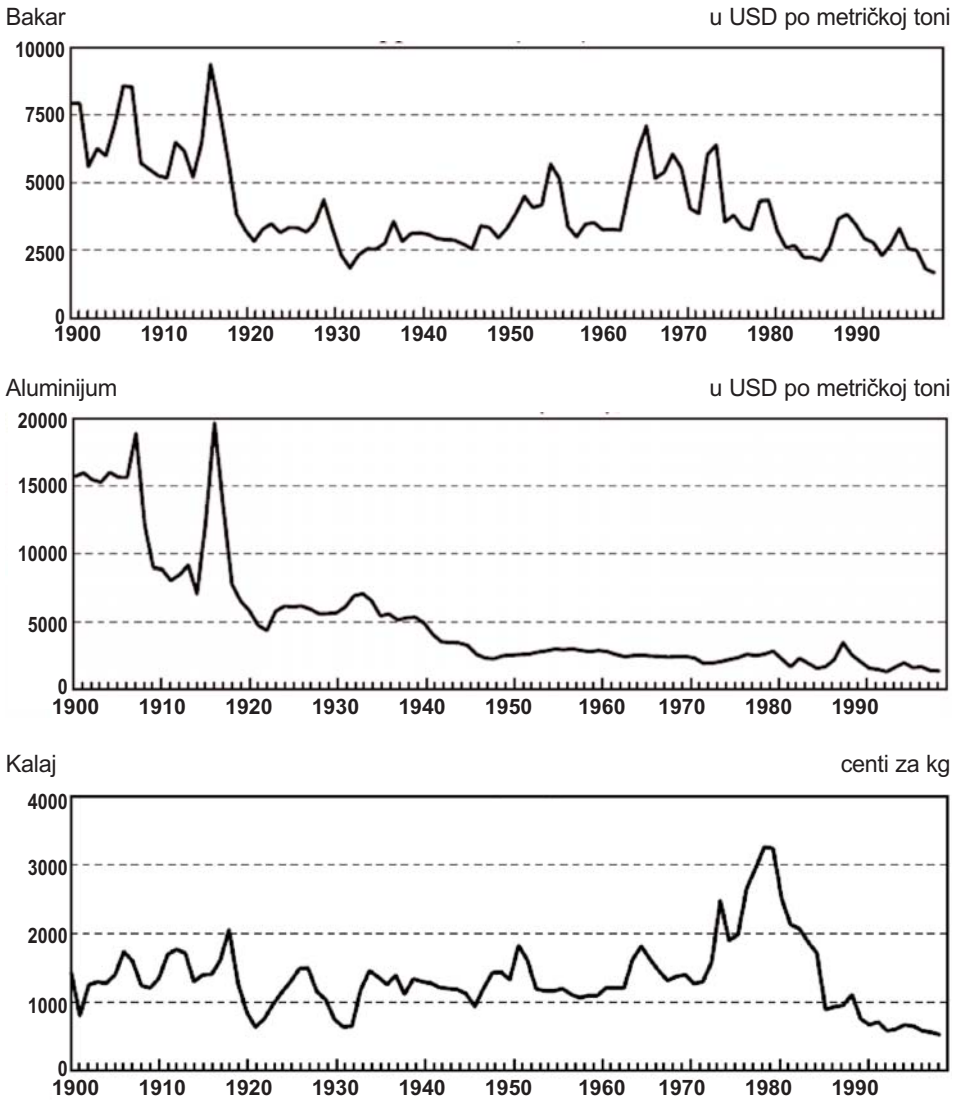
Trend u svetu, stimulisan razvojem zemalja i željom da izvoze proizvode višeg stepena finalizacije, uslovio je da zemlje proizvođači određenih ruda i metala sve manje izvoze njih kao sirovine, a više izvoze proizvode koji se od njih dobijaju, a koje ubrajamo u industrijske sirovine. Ovaj trend je pojačan i

sve većim razvojem transnacionalnih kompanija koje osnivaju svoje filijale na mestima gde se sirovine nalaze i tu ih i prerađuju. Svi ovi procesi u savremenoj svetskoj privredi imaju značajan uticaj na svetsko tržište metala, što se može pratiti po kretanju svetskih cena ovih sirovina.

Proučavanje cena ruda i metala nam omogućava da proniknemo dublje u njihov položaj na svetskom tržištu i na potrebe za njima tokom određenog perioda. Opšti trend koji važi za cene svih primarnih proizvoda je da su one veoma varijabilne, i značajno fluktuiraju kako u dužim tako i u kraćim vremenskim periodima. Razmotrimo prvo kretanje cena osnovnih obojenih metala, bakra, aluminijuma i kalaja, tokom 20. veka. Opšte je poznato da cene primarnih proizvoda, izuzimajući naftu, imaju opadajući trend tokom celog 20. veka.³⁹ Sličan trend imaju i cene bakra i aluminijuma, što možemo opaziti na narednoj slici gde je uporedno prikazano kretanje cena bakra, aluminijuma i kalaja u čitavom 20. veku. Sto se tiče cene kalaja ona je bila relativno stabilna tokom čitavog 20. veka, uz nagli skok zabeležen sedamdesetih godina 20. veka.

³⁹ Više u: Predrag Bjelić, „Međunarodna trgovina”, Ekonomski fakultet, Beograd, 2008, str.

Slika 10: Cene najznačajnijih metala u 20. veku



Izvor: World Bank "Global Commodity Markets" Special Feature: Commodities in the 20th Century, Washington D.C. January 2000, pp. 18-21.

Ovako nepovoljni trendovi cena za zemlje proizvođače i izvoznike ovih metala su uslovljeni sve većom ponudom ovih metala, povećavanjem broja i

količine izvoza ovih sirovina, dok se za većinom ovih sirovina vremenom smanjuje tražnja usled uvođenja tehnologija koje manje troše ove sirovine, uvođenja veštačkih sirovina koje zamenjuju prirodne i sličnim procesima.

Obojeni metali ostaju još uvek značajne sirovine u svetu budući da se u određenom broju zemalja dinamično razvija industrija, posebno u zemljama sa privredama u usponu (eng. *emerging economies*). Posebno je impresivan rast privrede zemalja kao što su Kina, Indija, Brazil i Rusija⁴⁰ u periodu sa kraja 20. veka i početka 21. veka. Zbog dinamičnog razvoja velikog broja privreda u svetu, a usled ograničenosti brojnih prirodnih resursa, u svetu se vodi žestoka konkurencija od strane tih privreda za osiguranje potrebnih sirovina za privredni razvoj.⁴¹ Ova pojačana konkurencija i sve veća potražnja za sirovinama su usloveli da se trend kretanja cena primarnih proizvoda preokrene na početku 21. veka.

Ono što je veoma značajno je da je u proizvodnji najznačajnijih metala proizvodnja koncentrisana samo u par zemalja sveta. U tabeli vidimo da tri najveća proizvođača kontrolišu dominantni udeo proizvodnje svih najznačajnijih metala u svetu. (Tabela 30)

Ovo ima značajne strateške implikacije za obezbeđenje neophodnih sirovina u razvijenim privredama i zemljama sa privredama u usponu, što može imati i šire političke posledice i izazvati nestabilnost u svetu. Slična je situacija i sa naftom. Svaka zemlja kao nakznačajniji segment svoje bezbednosti ističe obezbeđivanje sirovina za privredni razvoj (ekonomska bezbednost).

Na narednoj slici prikazano je kretanje cena ruda i metala u periodu 1960. do 2007. godine, i to kako u nominalnom izrazu tako i u realnom izrazu. Zapažamo da iako nominalna cena ovih proizvoda od 1960. godine raste, u realnom smislu dolazi do smanjenja cena ruda i minerala i samim tim deviznih prihoda njihovih izvoznika u realnom izrazu. Ali posle 2000. godine, kada se nominalne i realne cene ruda i metala izjednačavaju, dolazi do preokreta do tada nepovoljnog trenda i cene ruda i metala, i nominalne i realne, naglo rastu. Taj rast u tih posmatranih sedam godina posle 2000. godine je veoma dinamičan, bili bi slobodni reći eksponencijalan. (Slika 11)

⁴⁰ Ova grupa zemalja poznata je pod nazivom BRIK zemlje (eng. BRIC countries), što predstavlja akronim nastao od prvih slova naziva ovih zemalja.

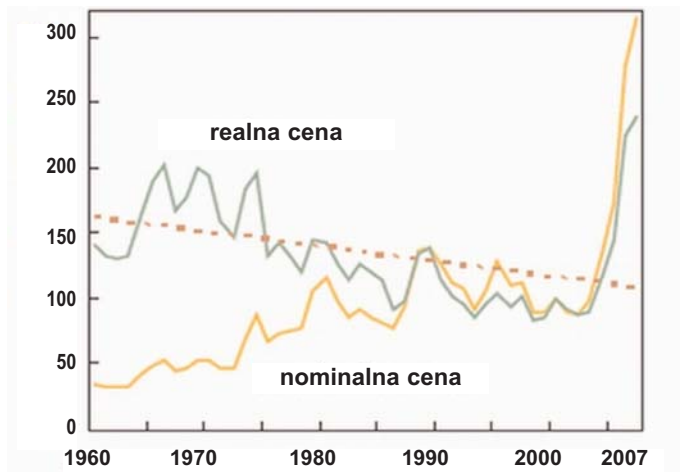
⁴¹ Više o ovome u: Predrag Bjelić, „Bezbednost privrednog razvoja u globalizovanom svetu”, u: Prof. dr Miroslav Hadžić (urednik), „Ekonomija i bezbednost”, Centar za civilno-vojne odnose i Beogradska škola za studije bezbednosti, 2009, str. 37-48.

Tabela 30: Tri najznačajnija proizvođača najznačajnijih metala u svetu

metal	Prvi proizvođač		Drugi proizvođač		Treći proizvođač		Kumulativno
	zemlja	%	zemlja	%	zemlja	%	
Galijum	Kina	83,0	Japan	17,0	-	-	100,0
Germanijum	Kina	79,0	SAD	14,0	Rusija	7,0	100,0
Vanadijum	Južna Afrika	38,3	Kina	33,3	Rusija	26,7	98,3
Antimon	Kina	91,2	Bolivija	2,1	Južna Afrika	1,8	95,1
Platina	Južna Afrika	76,6	Rusija	12,5	Kanada	3,6	92,7
Paladijum	Rusija	42,8	Južna Afrika	38,9	Kanada	6,1	87,8
Kalaj	Kina	75,1	Rusija	5,9	Kanada	4,7	85,7
Litijum	Čile	43,9	Australija	25,2	Kina	12,8	81,9
Molibden	SAD	28,9	Kina	28,2	Čile	21,2	78,4
Indijum	Kina	58,1	Japan	10,6	Koreja	8,8	77,5
Hrom	Južna Afrika	44,6	Kazahstan	17,2	Indija	15,4	77,2
Silicijum	Kina	57,9	Rusija	11,2	Brazil	4,7	73,8
Kobalt	Kongo	44,6	Kanada	11,5	Zambija	10,9	66,9
Magnezijum	Južna Afrika	21,6	Kina	20,2	Australija	15,8	57,8
Titanijum	Australija	22,2	Južna Afrika	19,3	Kanada	16,0	57,5
Bakar	Čile	35,6	SAD	8,3	Peru	7,8	51,7
Nikl	Rusija	17,4	Kanada	15,8	Indonezija	13,4	46,6

Izvor: Jane Korinek and Jeonghoi Kim, Export Restrictions on Strategic Raw Materials and Their Impact on Trade and Global Supply, OECD Trade Policy Working Paper No. 95, OECD, Paris, 29-Mar-2010, TAD/TC/WP(2009)27/FINAL, p. 9.

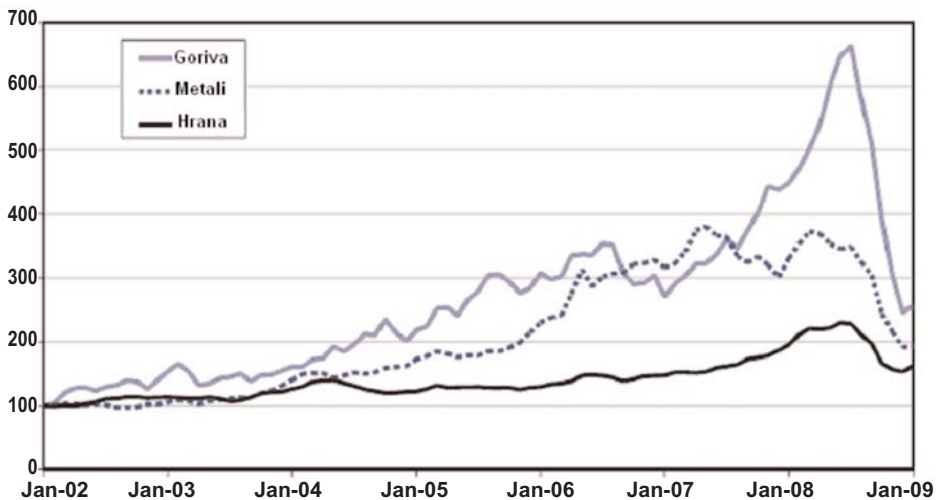
Slika 11: Kretanje cena ruda i metala u periodu 1960–2007. godine



Izvor: UNCTAD, "Globalisation and Development: Fact and Figures", Geneva, 2008, p. 9.

Kada uporedimo kretanje cena metala sa ostalim značajnim primarnim proizvodima u međunarodnoj trgovini, energentima (gorivima) i hranom, što je i urađeno na sledećoj slici, vidimo da su jedino cene energenata, prvenstveno nafte i gasa, jedine rasle brže od cena metala u posmatranom periodu. U jednom periodu, od sredine 2006 do sredine 2007. godine, cene metala su najbrže rasle i u tom periodu su prestigle i nivo cena energenata. Većina autora ovako dinamičan rast cena metala, ali i energenata, objašnjava dinamičnim razvojem zemalja čije privrede su u velikom usponu, kao što su Kina i Indija, ali i Rusija i Brazil. Dinamičan privredni rast ovih zemalja, koji se ogledao najviše u naglom povećanju industrijske proizvodnje, podrazumevao je sve veću tražnju za sirovinama potrebnim kao inputi za industriju, u prvom redu osnovnim metalima i gorivima. Ovaj rast tražnje za metalima na svetskom tržištu, na koje nije moglo tako da brzo reaguje ponuda (proizvođači i trgovci) rezultirao je naglim rastom cena ovih proizvoda. Rast cena je dostigao maksimum početkom 2008. godine, a taj nivo je predstavljao trostruko povećanje cene metala u odnosu na baznu 2002. godinu.

Slika 12: Kretanje cena metala, goriva i hrane posle 2002. godine (Januar 2002 = 100)



Izvor: World Trade Organization "World Trade Report 2009: Trade Policy Commitments and Contingency Measures", Geneva, 2009, p. 4.

Ali usled velike ekonomske krize koja je započela u SAD 2008. godine na hipotekarnom tržištu nekretnina, a koja se brzo proširila na druge sektore privrede SAD došlo je do naglog usporavanja privrednog rasta. Osim u

najrazvijenijoj svetskoj privredi SAD, kriza se ubrzo proširila u nekoliko talasa i na sve ostale zemlje sveta pa je danas nazivamo svetskom ekonomskom krizom. Pod udarom ove krize cene metala i ostalih primarnih proizvoda počinju vrtoglavo da opadaju i početkom 2009. godine vraćaju se na nivo na kojem su bile početkom 2005. godine.

Ovakve značajne i stihijske fluktuacije cena ruda i metala govore da je njihovo formiranje prepušteno svetskom tržištu. Svetsko tržište ruda i metala kao proizvoda dobijenih iz tih ruda predstavlja mesto gde se svetska ponuda, oličena u izvozu ovih proizvoda, i svetska tražnja, oličena u uvozu ovih proizvoda susreće. U zavisnosti od kretanja ponude i tražnje formiraju se i cene ruda i metala, koje nazivamo svetskim cenama, jer oslikavaju odnose u međunarodnoj trgovini. Kada se veći deo svetske kupoprodaje odvija na jednom određenom mestu onda kažemo da cene koje se tu ostvare predstavljaju referentne svetske cene.

Kada govorimo o svetskom tržištu metala moramo imati u vidu da se najveći deo kupoprodaje metala u svetskoj razmeni obavi preko berzi. Metali su berzanska roba, jer se lako mogu standardizovati, što omogućava njihovo lakše trgovanje i ne moraju se pojavljivati na mestu trgovine, što je imanentno berzanskoj trgovini. Zbog toga su cene koje se postignu na berzi referentne svetske cene metala i to moramo imati u vidu kada analiziramo kretanje cena ruda i metala. Najznačajnije berze u svetu na kojima se obavlja kupoprodaja metala su Londonska berza metala (*London metal exchange* – LME) i Njujorška robna berza (*New York Mercantile Exchange* – NYMEX). Dok se većinom obojenih metala na svetskom nivou trguje na Londonskoj berzi metala, na Njujorškoj robnoj berzi, u njenoj posebnom odeljenju za metale (COMEX), se uglavnom trguje zlatom, srebrom, platinom i bakrom.



Glavna berza za trgovinu metalima u svetu je sigurno *Londonska berza metala* (eng. *London Metal Exchange* – LME). Ova berza ima dugu tradiciju, jer je osnovana još 1877. godine, pre 130 godina. Trgovina metalima obavljala se u Londonu još od 1571. godine kada je osnovana Kraljevska berza na kojoj se trgovalo veliki brojem roba. Kada je obim trgovanja toliko narastao, tokom 19. veka, trgovina metalima se izdvojila i organizovana je

posebna berza. U početku se trgovalo kalajem i bakrom, jer je tim metalima Velika Britanija raspolagala, kako na ostrvu tako i u svojim kolonijama. Kasnije se u trgovanje uvode i olovo i cink (1920), aluminijum (1978), nikel (1979) i srebro (1999).⁴² Od 2005. godine trguje se i fjučersima za metale, a na berzi je počela trgovina metalima na manje ugovore (u manjim količinama. Tokom 2007. godine na berzi se obavila trgovina sa 93 miliona lotova, što je vrednosno bilo nešto oko 9,5 biliona USD. Dnevni promet prosečnog radnog dana je iznosio oko 40 milijardi USD.

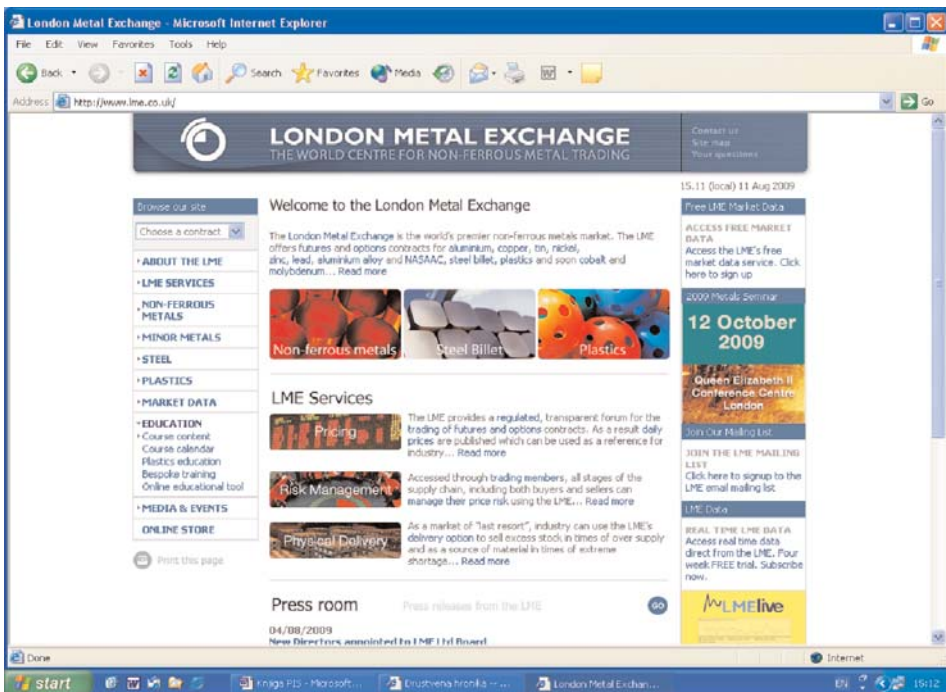
Internet

Više o Londonskoj berzi metala na Internet adresi:

<http://www.lme.co.uk>



Slika 13: Internet stranica Londonske berze metala



Izvor: Sajt Londonske berze metala, Internet, www.lme.co.uk

⁴² LME, History of the LME, Internet, http://www.lme.co.uk/who_ourhistory.asp, 10/09/2009.

Cene metala na Londonskoj berzi se menjaju više puta dnevno u toku trgovanja i na kraju radnog dana berze formira se zaključna ena za taj dan trgovanja. Cene metala se razlikuju u zavisnosti da li se radi o promptnoj ili terminskoj trgovini, odnosno da li se roba plaća u gotovini i odmah preuzima, ili je isporuka za tri ili šest meseci. Trgovci i kupci metala moraju dnevno pratiti cene i nastoje se raznim metodama osigurati od preteranih fluktuacija cena metala na berzi.

U tabeli koja je prikazana vidimo pregled cena najznačajnijih metala formiranih na londonskoj berzi metala za dan 10. septembra 2009. godine. Cene su izražene u američkim dolarima za jednu težinsku funtu (LB). Cene se razlikuju u zavisnosti od preuzimanja robe – odmah, isporuka za tri meseca ili isporuka za šest meseci.

USD/LB	Gotovina	3m	15m
Niki	7.8948	7.9152	7.8472
Olovo	.9893	.9997	.9852
Kalaj	6.7585	6.5204	6.2369
Cink	.8596	.8695	.8822
Aluminijum	.8301	.8421	.8859
Bakar	2.8599	2.8581	2.8304

Izvor: MetalPrices.com

2.6. Značaj međunarodne trgovine rudama i metalima za zemlje u razvoju

Proizvodnja i izvoz ruda i metala u svakoj zemlji zavise od tri faktora:

- prirodne obdarenosti (raspoloživosti) pojedinim sirovinama;
- raspoloživosti adekvatne tehnologije za rudarska iskopavanja sirovina, i
- proizvodnih pogona u kojima se mogu prerađivati rude u metale.

Ako je zemlja prirodno obdarena sirovinama i ako su one dostupne, jer se raspolaže tehnologijom za njihovu ekstrakciju, onda će zemlja biti veliki proizvođač i izvoznik tih proizvoda. Ali ako zemlja raspolaže i kapacitetima za preradu tih ruda i metala, onda će ih manje izvoziti u primarnom obliku, već će se proizvedene rude trošiti u toj zemlji, pa će njen izvoz biti manji.

Razvijene zemlje su najznačajniji proizvođači većine ruda koje rafinišu u metale, ali ove zemlje su i veliki potrošači tih metala, jer ih troše kao inpute za svoju razvijenu industriju. To znači da razvijene zemlje manje izvoze rude i metale, a često dosta uvoze ovih proizvoda kako bi zadovoljili potrebe svojih industrija. Tako, na primer, preko 40% bakra se proizvede u razvijenim zemljama, ali se i više od toga potroši u tim zemljama, što znači da razvijene zemlje moraju iz uvoza da pokriju nedostajuće količine metala potrebne za njihove industrije. Ovo važi za sve ostale metale prikazane u narednoj tabeli, što znači da većinu svoje proizvodnje razvijene zemlje troše i dodatne količine uvoze, tako da se u međunarodnoj trgovini one javljaju kao značajni uvoznici.

Tabela 31: Proizvodnja i potrošnja najznačajnijih metala po grupama zemalja (procenti)

	Razvijene zemlje		Afrika		Latinska Amerika		Azija (bez ZND)		Zemlje u tranziciji	
	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005
Bakar proizvodnja	41	43	6	9	19	21	12	6	22	21
potrošnja	64	46	1	1	5	6	28	42	2	5
Zlato proizvodnja	34	28	30	21	12	18	14	23	10	10
potrošnja	37	39	3	4	2	2	56	53	2	2
Nikl proizvodnja	31	30	6	5	12	17	28	26	23	22
potrošnja	52	50	5	3	10	13	10	12	23	22
Zink proizvodnja	45	36	4	4	23	21	22	32	6	7
potrošnja	57	42	2	2	15	8	19	39	7	9
Boksit proizvodnja	39	36	15	10	28	27	12	19	6	8
Alumina proizvodnja	40	48	2	1	28	20	14	19	16	12

Napomena: Proizvodnja alumine (aluminijum oksida) se uzima kao procena potrošnje boksita. Izvor: UNCTAD, "World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development", Geneva, 2007, table III.4, p. 87.

Zemlje u razvoju manje su značajni proizvođači sirovina od razvijenih zemalja, ali su značajni subjekti u međunarodnoj trgovini ruda i metala, jer većinu svoje proizvodnje ove zemlje izvoze. Ovo je uzrokovano nedovoljno razvijenom industrijom u većini zemalja u razvoju. Ako pogledamo podatke za Afriku i Latinsku Ameriku vidimo da oni proizvode više odabranih metala nego što ih troše. Ali to nije tačno za zemlje u Aziji, posebno one koje se veoma dinamično razvijaju, kao što su Kina i Indija. Kod ovih zemalja situacija je slična kao kod razvijenih zemalja, jer je kod njih potrošnja posmatranih metala veća od njihove proizvodnje.

Zemlje u tranziciji, u koje ubrajamo zemlje Zajednice nezavisnih država i zemlja Jugoistočne Evrope, su u procesu tranziciji značajno smanjile potrošnju osnovnih metala zbog restrukturiranja njihovih industrija i značajnog smanjenja industrijske proizvodnje. Ove zemlje sada kao i većina zemalja u razvoju više proizvodi nego što troši ruda i metala, pa samim tih su i značajniji u izvozu ovih proizvoda.

Pojedinačno gledano neke razvijene zemlje značajno izvoze pojedine metale, i više od pojedinačnih zemalja u razvoju. Ali ono što je bitan faktor u proučavanju međunarodne trgovine je da su zemlje u razvoju više zavisne od

svog izvoza ruda i metala nego što je to slučaj sa razvijenim zemljama. Razvijene zemlje imaju predmetno značajno diversifikovani izvoz, što znači da izvoze veliki broj proizvoda, i od tih proizvoda veliki broj je znatno više faze prerade od ruda i metala, za koje se ostvaruje veći devizni priliv na svetskom tržištu. Zemlje u razvoju izvoze većinom proizvode niže faze proizvodnje i broj proizvoda u njihovom izvozu (*stepen proizvodne diversifikacije izvoza*) je mnogo manji. To čini devizni priliv, kao zaradu od izvoza proizvoda veoma nestabilnim i mnogo manjim o priliva koji ostvaruju razvijene zemlje. Zbog toga su zemlje u razvoju veoma osetljive na sniženje i opšte veliku varijabilnost cena ruda i metala na svetskom tržištu.

Kada zemlja izvozi mali broj proizvoda, i to slične faze prerade i slične grupe proizvoda, onda je velika verovatnoća da za većinu tih proizvoda cene imaju isti trend. Kada padaju cene proizvoda padaju za većinu. Kod zemalja čiji je izvoz predmetno više diversifikovan, imaju više proizvoda koje izvoze i iz različitih proizvodnih grupa i stepena finalizacije, veća je verovatnoća da će pad cena jedne vrste proizvoda biti kompenzovan porastom cena drugih proizvoda koje zemlja izvozi, tako da će devizni priliv koja ta zemlja ostvaruje biti stabilniji.

Problem kod većine zemalja u razvoju nije samo što izvoze sirovine, kao proizvode niže faze prerade sa nižim cenama, nego što je broj njihovih izvoznih proizvoda mali. U prošlosti je bilo zemalja koje su izvozile samo jedan proizvod. Ova pojava naziva se monokulturalnost u izvozu. U ovom slučaju položaj države koja izvozi samo jedan proizvod je neraskidivo vezana sa kretanjem cena tog proizvoda na svetskom tržištu. Često se u prošlosti navodio primer Kube koja je dugo posle svetskog rata izvozila samo šećer.

Danas kada se proučava proizvodna diversifikovanost izvoza pojedinih zemalja teško da možemo naći primer zemlje koja izvozi samo jedan proizvod. Zbog toga kada proučavamo ovu pojavu posmatramo učešće prva tri proizvoda koja dominiraju u izvozu jedne zemlje. I taj broj od tri proizvoda se smatra niskom diversifikovanosti izvoza u pogledu izvoznih proizvoda.

Prema podacima UNCTAD-a iz COMTRADE baze podataka, prikazanih u narednoj tabeli gde posmatramo dominaciju ruda i metala u izvozu pojedinih zemalja, vidimo da ima zemalja kod kojih tri izvozna proizvoda učestvuju sa 90% u ukupnom izvozu te zemlje. Takav slučaj je Gvineja, nerazvijena afrička zemlja, kod koje u izvozu dominiraju boksit i njegova prerađevina alumina, zlato i dijamanti. Osim Gvineje zemlje sa slabo diversifikovanim izvozom su Bocvana, Surinam, Zambija i Jamajka, kod kojih tri dominantna proizvoda učestvuju sa preko 50% u izvozu navedenih zemalja.

Tabela 32: Udeo ruda i metala u izvozu pojedinih manje razvijenih zemalja (petogodišnji prosek 2000-2004. godine)

Zemlja	Udeo (%)	Vrsta proizvoda
Gvineja	89,8	Boksit, alumina , zlato i dijamanti
Bocvana	87,2	Dijamanti, bakar, nikel
Surinam	70,0	Alumina
Zambija	61,5	Bakar, kobalt
Jamajka	60,8	Alumina, boksit
Niger	46,1	Uranijum i zlato
Čile	45,0	Bakar
Mozambik	42,3	Aluminijum
Papua Nova Gvineja	38,6	Zlato i bakar
Kongo, Republika	34,0	Razni metali
Gana	33,3	Zlato
Kuba	33,2	Nikel
Peru	32,9	Zlato, bakar, cink
Ruanda	32,2	Razni metali
Uzbekistan	30,3	Zlato
Gruzija	24,9	Razni metali
Južna Afrika	21,7	Platina i zlato
Bolivija	19,1	Cink i zlato
Kazahstan	18,0	Razni metali
Bahrein	16,8	Aluminijum

Izvor: UNCTAD, "World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development" Geneva, 2007, table III.5, p. 87.

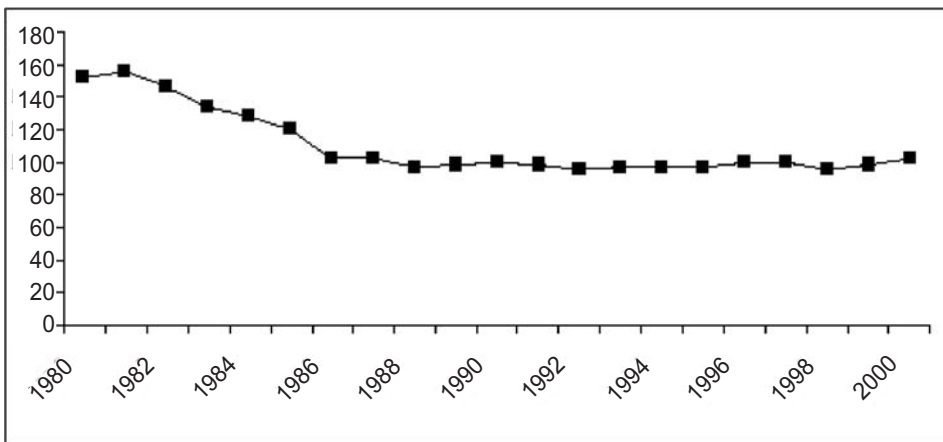
I ostale zemlje koje imaju učešće pojedinačnog metala oko 30% su značajno vezane za kretanje cena tog metala na svetskim berzama. Imajmo u vidu da su za većinu metala u 20. veku cene imale trend sniženja. Takve zemlje su Gana, kod koje dominira zlato, Kuba, sa dominantnim niklom i Uzbekistan, kod koga je dominantno zlato u izvozu. Problem slabe diversifikovanosti izvoza posebno je izražen kod najmanje razvijenih zemalja (*Least Developed Countries – LDC*).

Kao što smo videli veliko učešće primarnih proizvoda u izvozu zemalja u razvoju znači da su te zemlje visoko zavisne od deviznog priliva iz inostranstva vezanog za prodaju svojih sirovina na svetskom tržištu. Ako

⁴³ Aluminijum oksid.

znamo da zemlje u razvoju najviše uvoze industrijske proizvode iz razvijenih zemalja, onda primenom instrumenata odnosa razmene možemo oceniti položaj zemalja u razvoju u svetskoj privredi. *Odnosi razmene* (eng. *terms of trade*) predstavlja odnos cena dobara koje jedna zemlja ili grupa zemalja izvozi i cena dobara koje ta zemlja odnosno grupa zemalja uvozi. Nepovoljan trend kod odnosa razmene se javlja kada padaju cene izvoznih dobara, a rastu cene uvoznih dobara.

Slika 14: Kretanje odnosa razmene zemalja u razvoju 1980-2001 (1990=100)



Izvor: Podaci iz UN Handbook of Statistics 2002, navedeno prema: Roberta Piermartini, "The Role of Export Taxes in the Field of Primary Commodities", WTO Discussion Papers, Paper no. 4, World Trade Organization, 2004, p. 7.

Podaci izloženi na slici pokazuju da je u poslednje dve decenije 20. veka došlo do naglog pogoršanja odnosa razmene zemalja u razvoju. Ovo zbog toga jer su cene njihovih izvoznih artikala, primarnih proizvoda, konstantno padale, a cene proizvoda koje su uvozili, industrijskih proizvoda i nafte, značajno rastle. Ovo je zakonitost koja se odnosi na 20. vek. Ali ohrabruje tendencija blagog poboljšanja odnosa razmene u korist zemalja u razvoju na početku 21 veka, mada često kada dođe do porasta cena primarnih proizvoda, kao sirovina za industriju, ubrzo dolazi i do porasta cena finalnih proizvoda industrije, koji se iz tih sirovina dobijaju.

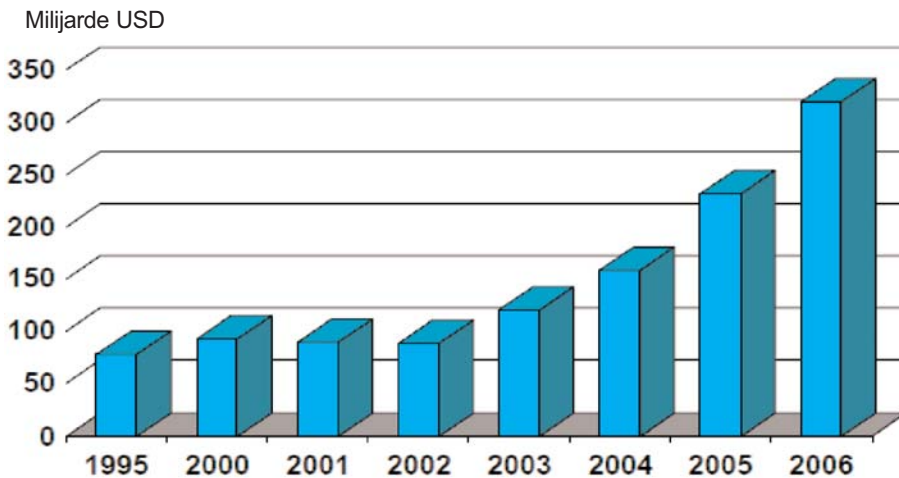
Ali u analizi međunarodne trgovine primarnim proizvodima, i posebno rudama i metalima, ne smemo ispustiti iz vida činjenicu da velika preduzeća koja globalno posluju, tzv. transnacionalna preduzeća, su dominantni nosioci u ovoj trgovini. Zvanična statistika beleži trgovinu dve zemlje kao izvoz jedne

a uvoz druge, a u većini slučajeva ta trgovina između dve zemlje je trgovina u okviru jedne iste transnacionalne kompanije, između njene dve filijale u te dve posmatrane zemlje. Zbog toga moramo analizirati i ovaj aspekt međunarodne trgovine ruda i metala.

2.7. Uloga transnacionalnih kompanija u međunarodnoj trgovini rudama i metalima

Usled sve dinamičnijeg privrednog razvoja u svetskoj privredi raste i uloga sektora rudarstva koji proizvodi značajne bazične sirovine za razvoj mnogih industrija. Rudarska proizvodnja u svetu je 1995. godine iznosila oko 60 milijardi USD, da bi se ta proizvodnja 2000. godine povećala na blizu 100 milijardi USD, a 2006. godine prestigla nivo od 300 milijardi USD. Nivo rudarske proizvodnje je tako bio 3,5 puta veći u 2006. godinu u odnosu na 2000. godinu, a to više nego duplo povećanje u proizvodnji ostvareno je samo u periodu od šest godina.

*Slika 15: Vrednost svetske rudarske proizvodnje
u periodu 1995-2006. godine*



Izvor: Raw Materials Data, Stockholm.

Rudarska proizvodnja postaje globalni biznis u koji su uključene najznačajnije kompanije iz najmoćnijih zemalja. Prema podacima UNCTAD-a od 25 najznačajnijih kompanija u svetu u oblasti rudarstva metala 15 je iz razvijenih zemalja, dok je 8 poreklom iz zemalja u razvoju. Najznačajnija

kompanija, prema podacima iz 2005. godine, bila je australijska kompanija BHP Billiton sa učešćem od oko 5% u svetskoj proizvodnji metala. Osim Australije većina kompanija u proizvodnji metala imaju svoja sedišta i u drugim velikim razvijenim zemljama, Kanadi (čak 5 kompanija), Velikoj Britaniji, SAD i Švajcarskoj. Preduzeća koja imaju sedišta u zemljama u razvoju su iz zemalja sa privredama u usponu, Brazilu i Rusiji, ili zemljama u kojima se nalazi značajna sirovinaska baza metala, Čileu, Južnoj Africi, Meksiku i Bocvani. Ovih 25 najznačajnijih kompanija u rudarstvu metala kontroliše oko 42% svetske proizvodnje metala u 2005. godini.⁴⁴

Analizom podataka o proizvodnji metala od strane pojedinih kompanija iz 2007. godine vidimo da je australijska kompanija BHP Billiton pala na 2 mesto, dok sada svetskom proizvodnjom metala dominira brazilska firma Vale.

Tabela 33: Deset najznačajnijih svetskih kompanija u oblasti rudarstva, 2007

Rang 2007	Rang 2006	Kompanija	Zemlja porekla	Udeo u svetskoj proizvodnji	Udeo zbirno
1	1	Vale	Brazil	5,2	5,2
2	3	BHP Billiton Group	Australija	4,6	9,8
3	2	Anglo American plc	V.Britanija	4,3	14,2
4	4	Rio Tinto plc	V.Britanija	4,0	18,2
5	6	Codelco	Čile	3,4	21,5
6	5	Freeport McMoran	SAD	3,3	24,9
7	7	Norilsk Nickel	Rusija	2,7	27,6
8	8	Xstrata plc	Svajcarska	2,4	30,0
9	9	Barrick Gold Corp	Kanada	2,3	32,3
10	10	Grupo Mexico SA de CV	Meksiko	1,6	33,9

Izvor: Raw Materials Data, Stockholm, navedeno prema: Magnus Ericsson "Global Mining: New Actors!" Nordic Steel and Mining Review, Bergsmannen 2008/03, table 1, p.114.

Osim navedenih kompanija u značajne bi mogli ubrojiti i Anglo American plc i Rio Tinto plc. Na rang listi deset najznačajnijih kompanija u proizvodnji metala u svetu našli su se i kompanije sa sedištem u Velikoj Britaniji, Čileu, SAD, Rusiji, Švajcarskoj, Kanadi i Meksiku. Prvih deset kompanija je kontrolisalo čak 34% svetske proizvodnje metala. Primetna je tendencija sve veće koncentracije kapitala u sektoru proizvodnje metala, što je rezultat sve većeg broja fuzija i

⁴⁴ UNCTAD, "World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development", Geneva, 2007, table IV. 4, p. 109.

kupovina (*Mergers and Acquisitions*) drugih preduzeća u okviru ovog sektora. Tako su tokom 2007. godine zabeležena velika preuzimanja od strane najznačajnijih kompanije u ovom sektoru, kao što je kupovina Rio Tinto od strane BHP Billiton, vredna 150 milijardi USD, dok je i sam Rio Tinto kupio firmu Alcan inc za 38 milijardi USD koja se bavi proizvodnjom alumine.⁴⁵

Sve zemlje sa razvijenim privredama u svetu žele da osiguraju bezbednost sirovina koje su im neophodne za industrijsku proizvodnju. Budući da ne raspolažu svim sirovinama na svojoj teritoriji većinu moraju da uvoze.⁴⁶ Obezbeđivanje sirovina u inostranstvu se može osigurati i osnivanjem filijala domaćih kompanija u inostranstvu koje kontrolišu iskopavanje i preradu potrebnih sirovina. Razvijene zemlje su ovaj recept dugo primenjivale, a i zemlje sa privredama u usponu počinju da primenjuju ovaj recept.

Tako Kina počinje sa ekspanzijom svojih investicija u inostranstvo, i to posebno u sektoru proizvodnje metala. U periodu od poslednjih pet godina kineska preduzeća su kupovala preduzeća u inostranstvu i ulagala nekoliko desetina milijardi. Ali svakako najznačajnija transakcija je kupovina britanske kompanije Rio tinto koja se odigrala u dve transakcije, 2008. i 2009. godine, i u koje je kineska firma Chinalco uložila ukupno oko 35 milijardi USD.⁴⁷

Kao što vidimo transnacionalne kompanije imaju značajnog uticaja u proizvodnji metala u svetu. Međutim, njihov uticaj se razlikuje u proizvodnji pojedinačnim metalima. Podaci prikazani u narednoj tabeli pokazuju nam učešće pojedinih metala u ukupnoj svetskoj proizvodnji metala, i još značajnije, udeo koji transnacionalne kompanije imaju u njihovoj proizvodnji. Vidimo da ove kompanije imaju značajan uticaj koji ide od učešća u njihovoj proizvodnji od 21% pa sve do 60%. Transnacionalne kompanije ostvaruju dominantno učešće, učešće preko 50%, u proizvodnji boksita, bakra i zlata. (Tabela 34)

Transnacionalne kompanije svoj uticaj ostvaruju plasiranjem stranih direktnih investicija u zemljama domaćina, čime osnivaju svoje filijale koje se bave eksploatacijom metalnih sirovina u tim zemljama. Tako na primer, strane direktne investicije u pojedinim zemljama isključivo idu u sektor proizvodnje metala, kao što je slučaj u Siriji, gde je učešće ovog sektora u prilivu stranih

⁴⁵ Izvor: Magnus Ericsson, "Global Mining: New Actors!" Nordic Steel and Mining Review, Bergsmannen 2008/03, p. 115.

⁴⁶ Više u: Predrag Bjelić, „Bezbednost privrednog razvoja u globalizovanom svetu”, u: Prof. dr Miroslav Hadžić (urednik), „Ekonomija i bezbednost”, Centar za civilno-vojne odnose i Beogradska škola za studije bezbednosti, 2009, str. 37-48.

⁴⁷ Izvor: The Wall Street Journal Europe "Shopping abroad", Friday-Sunday, February 13-15, 2009, p. 15.

Tabela 34: Proizvodnja pojedinih metala i uloga TNK u njihovoj proizvodnji

Metal	Udeo u ukupnoj proizvodnji metala	Udeo stranih filijala TNK u proizvodnji
Gvozdena ruda	21,9	21
Bakar	18,0	56
Zlato	13,5	50
Nikl	4,9	36
Cink	3,4	37
Boksit	1,5	60
Ostali metali	36,8	...
UKUPNO	100,0	-

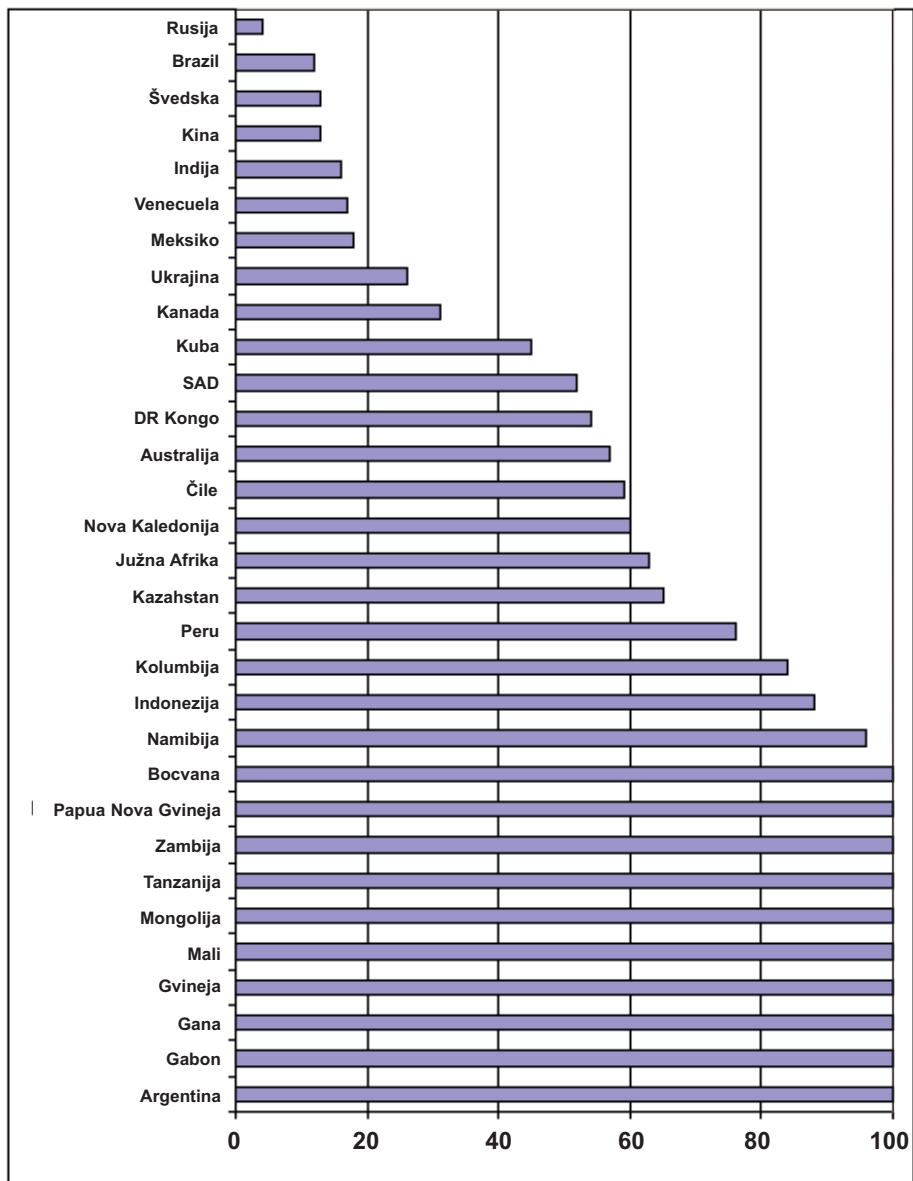
Izvor: UNCTAD, "World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development" Geneva, 2007, table III.1, p. 85.

direktnih investicija 2005. godine iznosilo 90%. Osim Sirije sektor proizvodnje metala dominira po učešću u prilivu investicija i u Papua Novoj Gvineji, Nigeriji, Boliviji, Bocvani, Omanu i Kazahstanu.⁴⁸ U većini ovih zemalja u razvoju priliv stranog kapitala omogućava iskorišćavanje sirovina kojim ove zemlje raspolažu, a nisu imale dovoljno kapitala za njihovo iskopavanje. Kapital u ovom slučaju ne podrazumeva samo finansijska sredstva neophodna za ova iskopavanja, već i tehnologiju koja je neophodna za obavljanje ovih iskopavanja.

Sve veći priliv stranih direktnih investicija koje plasiraju transnacionalne kompanije koje su u sektoru proizvodnje metala im omogućava da imaju značajan udeo u kontroli proizvodnje metala u pojedinim zemljama. Prema podacima UNCTAD-a u zemljama kao što su Argentina, Gana, Gabon, Gvineja, Mali, Mongolija, Tanzanija, Zambija i Papua Nova Gvineja strane transnacionalne kompanije u potpunosti kontrolišu lokalnu proizvodnju metala, preko svojih filijala u ovim zemljama. Podaci su prikazani na narednoj slici.

⁴⁸ UNCTAD, "World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development", Geneva, 2007, table III.1, p. 104.

Slika 16: Udeo filijala stranih kompanija u proizvodnji metala u navedenim zemljama, 2006.



Izvor: UNCTAD "World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development" Geneva, 2007, figure IV.4, p.105.

Dominaciju u proizvodni metala, koja podrazumeva učešće veće od 50%, strane filijale transnacionalnih kompanija ostvaruju i u Namibiji, Indoneziji, Kolumbiji, Peru, Kazahstanu, Južnoj Africi, DR Kongu ali i Čileu, Australiji pa čak i SAD-u. Najmanje učešće strane transnacionalne kompanije ostvaruju u Rusiji i Brazilu, gde je njihovo učešće u lokalnoj proizvodnji metala 2006. godine 4% odnosno 12%, respektivno.

2.8. Regulisanje međunarodne trgovine rudama i metalima i međunarodne robne organizacije

Cene ruda i metala, kao i većine primarnih proizvoda, su veoma nestabilne i imaju opadajući trend na dugi rok. Ovo ima značajan uticaj negativan na prihode proizvođača, kao i na devizne prihode zemalja iz kojih ovi proizvodi dolaze. Kao što smo predstavili cene se formiraju na svetskom tržištu sučeljavanjem svetske ponude i svetske tražnje. Zbog te nestabilnosti i pada cena zemlje proizvođači i izvoznici pokušali su da utiču na formiranje cena ovih proizvoda. Za ovu vrstu tržišne intervencije zemlje proizvođači i izvoznici su koristili razne instrumente.

Jedan od prvih instrumenata regulisanja međunarodne trgovine rudama i metalima bili su *međunarodni ugovori* (eng. *International Commodity Agreements*). Prvi međunarodni sporazumi o primarnim proizvodima zaključeni su u prvoj polovini 20. veka, a prvi je bio *Međunarodni sporazum o kalaju* (eng. *International Tin Agreement*) zaključen 1931. godine. Njime su zemlje proizvođači i zemlje potrošači prihvatile značajne restrikcije u proizvodnji i potrošnji kako bi se cena dovela na odgovarajući nivo. Posle ovog sporazuma ubrzo su zaključeni i sporazumi o drugim primarnim proizvodima, ali nije bilo značajnih sporazuma o drugim metalima.




Međunarodne sporazume o primarnim proizvodima zaključuju zemlje proizvođači i izvoznici i zemlje uvoznici primarnih proizvoda i glavni su mehanizam za povećanje izvoznih zarada proizvođača. Zemlje u razvoju su zahtevale stabilizaciju cena primarnih proizvoda na „pravičnom” nivou kako bi obezbedile adekvatne prihode. Ovi sporazumi mogu podrazumevati i primenu instrumenta tržišne intervencije, kako bi se delovalo na cene na međunarodnom tržištu, i za sporazume sa ovim instrumentima kaže se da imaju ekonomsku klauzulu (eng. *economic clauses*). Svi sporazumi zaključeni do 1945. godine su uglavnom bili bez instrumenata i nisu bili uspešni u svojoj nameri da stabilizuju cene primarnih proizvoda, pa je većina sporazuma zaključenih posle 1945. godine uglavnom imala ovakve instrumente.⁴⁹

⁴⁹ Napisano prema: Predrag Bjelić, „Međunarodna trgovina” Ekonomski fakultet, Beograd, 2008, str. 423-432.

Međunarodni sporazum o kalaju zaključen posle Drugog svetskog rata, 1956. godine, kao instrumenat tržišne intervencije predviđao je amortizujuće ili tamponske zalihe (eng. *buffer stocks*). Ovaj instrument podrazumeva kupovinu kalaja na svetskom tržištu i odlaganje u zalihe kada mu cena padne ispod predviđenog minimalnog nivoa, ali takođe i prodaju robe iz zaliha kada cena dotične robe prevaziđe predviđeni maksimalni nivo. Problem sa ovim instrumentom je što su troškovi skladištenja određenih roba visoki i što su često minimalne i maksimalne cene loše određene u odnosu na ravnotežnu cenu primarnog proizvoda na svetskom tržištu pa dolazi do sve većeg porasta zaliha. Danas postoji šest međunarodnih sporazuma o primarnim proizvodima, ali ni jedan od njih za metale.

Razvijenim zemljama i nije bilo u interesu da međunarodni robni sporazumi daju efekta, jer im je tržište garantovalo niske cene sirovina, a instrumenti tržišne intervencije bi ih samo povećale. Na inicijativu razvijenih zemalja radi unapređenja proizvodnje, trgovine i potrošnje primarnih proizvoda osnovane su *međunarodne studijske grupe* (eng. *International Study Group* – ISG) za pojedine primarne proizvode. Ove studijske grupe predstavljaju međunarodne međuvladine organizacije koje su okupljale i zemlje proizvođače i zemlje potrošače primarnih proizvoda, a glavni zadatak im je bio unapređenje međunarodne saradnje u oblasti trgovine primarnim proizvodom za koji su nadležne. Prva ovakva studijska grupa osnovana je još 1944. godine, a postoje četiri ovakve organizacije za metale, i to:

1. *Međunarodna studijska grupa za olovo i cink* (eng. *International Lead and Zinc Study Group* – ILZSG), osnovana je 1959. godine i njeno sedište je u Londonu. Ona okuplja 30 zemalja članica, ali na njenim godišnjim sastancima učestvuju i predstavnici iz industrije olova i cinka;
2. *Međunarodna studijska grupa za nikel* (eng. *International Nickel Study Group* – INSG) je osnovana 1990. godine, njeno sedište je u Lisabonu u Portugaliji, a ima 15 zemalja članica, uključujući i Evropske zajednice, a Nemačka je pridruženi član;
3. *Međunarodna studijska grupa za bakar* (eng. *International Copper Study Group* – ICSG) je osnovana 1992. godine i ima 22 zemlje članice, uključujući i Evropske zajednice. Njeno sedište je u Lisabonu u Portugaliji;
4. *Međunarodna studijska grupa za kalaj* (*International Tin Study Group* – ITSG), osnovana 1947. godine ali se 1956. godine transformisala u Međunarodni savet za kalaj (*International Tin Council* – ITC), međunarodnu robnu organizaciju stvorenu da administrira posleratni sporazum o kalaju.

Internet		
Više o studijskim grupama na sledećim internet stranama		
	International Lead and Zinc Study Group	www.ilzsg.org
	International Nickel Study Group	www.insg.org
	International Copper Study Group	www.icsg.org

Ali zemlje proizvođači i izvoznici, posebno posle dekolonizacije, su želele da stvar oko stabilizacije cena primarnih proizvoda na svetskom tržištu preuzmu u svoje ruke i da ne čekaju razvijene zemlje kojima stabilizacija cena na višem nivou nije u interesu. Zbog toga su počele sa osnivanjem *udruženja zemalja proizvođača i izvoznica određenih primarnih proizvoda* (eng. *Association of Producing / Exporting Countries*). U oblasti proizvodnje metala postojala su i postoje sledeća ovakva udruženja:

1. *Međudržavni savet zemalja izvoznica bakra* (eng. *Intergovernmental Council of the Copper Exporting Countries – CIPEC*) osnovan 1967. godine, ali u međuvremeno rasformiran;
2. *Međunarodno udruženje za boksit* (eng. *International Bauxite Association – IBA*) osnovano 1974. godine, ali takođe rasformirano;
3. *Udruženje zemalja izvoznica gvozdene rude* (eng. *Association of Iron Ore Exporting Countries – AIOEC*) je takođe prestala da postoji;
4. *Udruženje zemalja proizvođača kalaja* (eng. *Association of Tin Producing Countries – ATPC*) osnovano 1983. godine, okuplja sedam zemalja članica (Australija, Bolivija, Indonezija, Malezija, Nigerija, Tajland i DR Kongo), ali nije imalo puno uspeha u stabilizaciji cena zbog toga što u članstvu nisu dve velike zemlje proizvođači kalaja – Brazil i Kina. Posle sloma tržišta kalaja 1985. godine članice ATPC napuštaju korišćenje proizvođačkih kvota.⁵⁰

⁵⁰ David M. Sutphin, Bruce L. Reed and Andrew E. Sabin "Tin – International Strategic Minerals Inventory Summary Report", DIANE Publishing Company, 1992, p. 6.

Ova udruženja su bila stvorena po ugledu na Udruženje zemalja izvoznica nafte (OPEC) ali ni jedno od njih nije imalo uspeha u stabilizaciji cena metala, onako kako je OPEC bio uspešan u povećavanju cene nafte na svetskom tržištu. Zbog toga je većina Udruženja zemalja proizvođača i izvoznika metala prestalo da postoji ili pokušava da utiče na tržišni mehanizam formiranja svetskih cena metala. Za razliku od drugih primarnih proizvoda kod metala nije došlo do stvaranja drugih međunarodnih robnih organizacija.

Na međunarodnom nivou bilo je inicijativa da se zajednički reguliše međunarodna trgovina većine primarnih proizvoda i to osnivanjem Združenog programa za primarne proizvode (eng. *Integrated Programme for Commodities*), na inicijativu zemalja u razvoju. Ovim programom najznačajniji primarni proizvodi bi zajednički bili koordinirani na svetskom tržištu, a ne kao do tada pojedinačno. U sklopu ovog programa osnovana je i međunarodna finansijska organizacija Zajednički fond za primarne proizvode (eng. *Common Fund for Commodities – CFC*). Ona je počela da funkcioniše tek 1989. godine i cilj joj je bio da finansira konkretne projekte za pojedine primarne proizvode kako bi se unapredio položaj zemalja u razvoju kao izvoznika ovih proizvoda. U oblasti metala bio je jedan ugovor posvećen bakru, jedan ugovor posvećen olovu, a pet projekata vezanih za cink, dok za nikl još nije bilo ugovora koji su finansirani od strane Zajedničkog fonda.

3. Međunarodna trgovina energentima

3.1. Definisanje energenata

Primarni proizvodi, u koje spadaju i energenti, su vrsta roba koja nastaje eksploatacijom prirodnih resursa i u koje se ulaže onoliko rada, odnosno podvrgavaju se onolikoj obradi, samo koliko je dovoljno da se oni u značajno neizmenjenom obliku najlakše dostave na svetsko tržište. Zbog malog dodavanja vrednosti u njihovoj proizvodnji ove proizvode nazivamo i proizvodima niže faze prerade ili proizvodima sa malom novododatom vrednošću. Svi ovi proizvodi, osim hrane, spadaju u grupu sirovina.

Energetika je privredna grana koja obezbeđuje potrošačima dovoljne količine odgovarajućih oblika energije. Ti oblici energije se dobijaju iz različitih izvora i koriste se u različite svrhe, kao na primer za pokretanje raznih mašina, uređaja i aparata. Razlikujemo više oblika energije, i to:

1. mehanička energija
2. toplotna energija
3. hemijska energija

4. nuklearna energija
5. svetlosna energija
6. električna energija, itd.

Goriva (*fuels*) obuhvataju sve sirovine koje služe kao energenti, kao što su ugalj, nafta i gas. Goriva su materijali koji sagorevanjem ili nekim drugim načinom svoje promene stvaraju energiju za zagrevanje ili za pokretanje npr. industrijske proizvodnje.⁵¹ Goriva oslobađaju svoju energiju ili kroz hemijsku reakciju, kao što je sagorevanje ili kroz nuklearnu reakciju, kao što je nuklearna fuzija ili nuklearna fisija. Najvažnija osobina goriva koje je korisno za proizvodnju i posebno za trgovinu je da se ono može uskladištiti za buduću upotrebu kada se oslobađa i učestvuje u proizvodnji druge robe. Ove sirovine su osnova energetskog sektora privrede bez koga se ne može zamisliti razvoj bilo koje grane industrije ili čak život ljudi na zemlji.

Fosilna goriva su različiti minerali tj. supstance koje se nalaze u prirodi i iz kojih se direktno ili uz neku reakciju mogu dobiti proizvodi uz oslobađanje određene količine energije. Razlikujemo prirodna i veštačka goriva. Prirodna dobijamo direktno iz rudnika i mogu se obogaćivati raznim postupcima. Prerađivanjem prirodnih goriva dobijaju se veštačka goriva. Prema agregatnom stanju razlikujemo čvrsta, tečna i gasovita goriva.

Ukoliko koristimo oba kriterijuma možemo razlikovati:

- prirodno čvrsta goriva – ugalj;
- veštačka čvrsta goriva – koks;
- prirodna tečna goriva – živa nafta;
- veštačka tečna goriva – benzini, kerozin, petroleum, dizel gorivo, lož ulje;
- prirodno gasovita goriva – prirodni gas;
- veštačka gasovita goriva – sintezni gas, rafinerijski gas, koksni gas, gas visoke peći.

Ugalj je prirodno čvrsto gorivo. To je čvrsta mineralna sirovina koja gori. Prilikom sagorevanja oslobađa se toplotna energija. On relativno lako oksidiše (sagoreva) pa je zato u širokoj upotrebi.

Nafta je tečna mineralna sirovina. U njen sastav ulaze različiti ugljovodonici. Preradom nafte dobijaju se tečna goriva na bazi nafte, kao što su motorni benzini i različiti broj maziva. Tečna goriva na bazi nafte su u prednosti u odnosu na ugalj jer im je transport lakši (cevovima), jednostavnije je skladištenje, moguća je potpuna automatizacija ložišta, lakša je kontrola procesa

⁵¹ *World Encyclopedia*, Oxford University Press, 2005, Internet: <http://www.encyclopedia.com/doc/1O142-fuel.html>.

sagorevanja, nema pepela kao i to da sagorevanjem gasoviti proizvodi nemaju u sebi sumpor-dioksid, već uglavnom vodu i ugljendioksid.

Maziva su proizvodi koji treba da smanje trenje između pokretnih delova mašina aparata i uređaja. Polazni element za proizvodnju maziva je mazut.

Prirodni gas je gasovita mineralna sirovina. Po sastavu i eksploataciji je vrlo sličan nafti. Prirodni gas je najkvalitetnije fosilno gorivo. Prednosti gasa su što ima najvišu toplotnu moć, zatim proces loženja tj. sagorevanja se potpuno automatizuje, nije potrebno dovoditi previše kiseonika za sagorevanje, osim toga nisu potrebna skladišta ni unutrašnji transport za korisnika. Postoje tri vrste prirodnog gasa: suvi gas, mokri gas i korozivni gas.

Glavni nedostatak neobnovljivih izvora energije je taj što se sagorevanjem fosilnih goriva u atmosferu ispuštaju velike količine ugljendioksida (CO₂). Gledano sa ekološkog aspekta, to je ujedno i glavni problem korišćenja fosilnih goriva. Nuklearne elektrane, nasuprot fosilnim gorivima, ne ispuštaju ugljen dioksid, ali nakon upotrebe nuklearno gorivo je izuzetno radioaktivno i potrebno ga je uskladištiti više desetina godina (najradioaktivnije i više stotina godina) u sigurnim betonskim bazenima ili podzemnim bunkerima.

Energetski sektor ima izrazito nepovoljan uticaj na životnu sredinu. Naftna industrija i elektroprivreda, u kojima dominiraju termoelektrane na fosilna goriva, spadaju u najveće zagađivače životne sredine. Praktično sve delatnosti u okviru elektroprivrede, tj. proizvodnja uglja, proizvodnja, prenos i distribucija električne energije, na različite načine nepovoljno utiču na životnu sredinu. U emisiji dimnih gasova objekata elektroprivrede, u okolinu se emituju mnogobrojne štetne materije. Pored emisija gasova sa efektom staklene bašte, ugljendioksida i azotnih oksida, u atmosferu se ispuštaju i druge štetne materije, kao što su ugljenmonoksid, sumpor-dioksid i čestice prašine.⁵²

Zbog svega napred navedenog, energetika je sa jedne strane nezaobilazna egzistencijalna potreba, a sa druge strane nemilosrdni zagađivač životne sredine. Sa jedne strane, energetika se mora razvijati, a sa druge strane, treba ograničiti njen negativni uticaj na okolinu. U različitim zemljama, zavisno od ekonomske moći i raspoloživih ekoloških prirodnih resursa, na različite načine se mogu pomiriti ova dva oprečna cilja.

Što se tiče alternativnih izvora energije, jedan od najupečatljivijih i nepresušnih je solarna energija. Energija sunca nastaje usled različitih termonuklearnih reakcija koje se dešavaju na suncu. Sunčeva energija na zemlju dospeva u dva oblika: svetlosna energija i toplotna energija.

⁵² Sanja Jelisavac, „Dugoročne tendencije kretanja na svetskom energetskom tržištu”, *Međunarodni problemi*, Vol. LIX, br. 2-3, 2007, str. 323-4.

Biogas je gas koje se dobija vrenjem različitih organskih supstanci (vrenje bez prisustva vazduha uz prisustvo mikroorganizama). Biogas može imati različit sastav, ali najvažniji sastojak je metan (minimum 50%). On se najčešće koristi u energetici za proizvodnju toplote, obično na samom mestu proizvodnje biogasa i u hemijskoj industriji za proizvodnju različitih proizvoda.

Geotermalna energija je energija koja se dobija iz unutrašnjosti zemlje. Koristi se u dva vida: izvori toplih voda na površini zemlje i izvori vodenih para na površini zemlje.

Električna energija je najkvalitetnija energija, posebno sa aspekta finalnog potrošača. Njene pogodnosti su mogućnost lakog prenosa (žicom povezan izvor i potrošač), laka transformacija u ostale oblike energije (toplotnu, mehaničku, hemijsku i sl.), lako se upotrebljava i nema emisiju štetnih supstanci (čist izvor energije) i za njenu proizvodnju postoji široka sirovinaska baza. Električna energija se proizvodi u okviru hidroelektrana, termoelektrana i nuklearnih elektrana.

3.2. Klasifikacija energenata

U praksi energija se javlja u tri forme: primarna, transformisana i korisna. Najšire uzeto, kao izvori primarne energije smatraju se prirodne materije (ugalj, nafta, prirodni gas i drugo), zatim razni oblici kretanja materije u prirodi i unutrašnja energija, koji se mogu transformisati u neki koristan oblik energije ili pak neposredno upotrebiti (voda, vetar).⁵³

Svi izvori energije se prema stepenu korišćenja dele na:

1. konvencionalne izvore energije — nafta, ugalj, uran, prirodni gas, voda;
2. nekonvencionalne izvore energije — drugim rečima novi izvori energije kao što su vetar, sunce i slično.

Konvencionalni izvori energije se najčešće koriste i predstavljaju bazu energetike jedne zemlje ili celog regiona.

Prema obnovljivosti izvore primarne energije možemo podeliti na:

1. neobnovljive izvore energije — mineralne sirovine i fosilna goriva;
2. obnovljive izvore energije — sunce, vetar, toplota, vasiona i drugo.

Uključivanjem ova dva kriterijuma dobijamo četiri grupe izvora energije:

1. konvencionalni neobnovljivi izvori energije — sva fosilna goriva (ugalj, nafta, prirodni gas);

⁵³ *Ekonomska enciklopedija*, tom 1, Savremena administracija, Beograd 1994, str. 348.

2. novi neobnovljivi izvori energije — nuklearna goriva (uran i njegovi derivati). Neke zemlje ih ubrajaju u konvencionalne jer imaju veliku primenu, na primer Francuska i Rusija;
3. konvencionalni obnovljivi izvori energije — hidroenergija, energija biomase, drvo;
4. novi obnovljivi izvori energije — geotermalna energija, energija vetra, energija plime i oseke, energija talasa, toplotna energija mora i okeana, solarna energija.

Obnovljivi izvori energije pružaju nam znatan potencijal za eksploataciju u budućnosti, sa razvojem tehnologije, stoga je svet trenutno okupiran eksploatacijom neobnovljivih izvora energije. Neobnovljivi izvori energije donose svetu najviše energije. Poslednjih godina se 85-90% energije dobija iz tzv. fosilnih goriva (nafta, ugljen, gas), 8% energije potiče iz nuklearnih elektrana, a samo 3,3% energije se dobija iz obnovljivih izvora. Zalihe neobnovljivih izvora energije, zbog nemogućnosti njihovog obnavljanja i sve veće potrošnje, sa protokom vremena se smanjuju, tako da neki analitičari i veruju da će čovečanstvo ostati već sledećeg veka bez ovih izvora.⁵⁴

Ako posmatramo međunarodnu trgovinu razlikujemo nekoliko klasifikacija od kojih je za nas najznačajnija klasifikacija koju su usvojile Ujedinjene nacije, koja se naziva Standardna međunarodna trgovinska klasifikacija (*Standard International Trade Classification – SITC*). Ova klasifikacija se najviše koristi za statističke svrhe obuhvatanja svetskih trgovinskih tokova. Trenutno je na snazi treća revizija SITC klasifikacije, prema kojoj sekciju tri čine goriva (*fuels*, SITC section 3).

Prema SITC klasifikaciji sve primarne proizvode delimo na dve velike grupe, i to:

1. poljoprivredne proizvode;
2. goriva i proizvode rudarstva.

3.3. Istorijat eksploatacije energenata

Energija, kao što smo već spomenuli, postoji u raznim oblicima, uključujući kinetičku, potencijalnu, toplotnu, hemijsku, električnu i nuklearnu i može se pretvarati iz jednog oblika u drugi. Na primer, toplotni motori koji troše gorivo pretvaraju hemijsku energiju u toplotnu, akumulatori pretvaraju hemijsku u električnu energiju, i slično.⁵⁵ Prva poznata upotreba goriva je bilo

⁵⁴ Sanja Jelisavac, „Dugoročne tendencije kretanja na svetskom energetsom tržištu”, *Međunarodni problemi*, Vol. LIX, br. 2-3, 2007, str. 323.

⁵⁵ Enciklopedija Britanika, sažeto izdanje, br. 2, 2005, str. 44.

spaljivanje drveta odnosno grana drveta radi dobijanja toplote još pre dva miliona godina.⁵⁶ Najvećim delom ljudske istorije goriva su se dobijala samo od biljaka ili životinjske masti. Drveni ugalj, derivat drveta, počeo je da se prema procenama istoričara koristi oko 6000 godina pre nove ere za topljenje metala. Kasnije je tokom 18. veka on zamenjen koksom, derivatom uglja, jer su šume postajale sve više iscrpljene. Briketi drvenog uglja se međutim i dan danas koriste kao gorivo za pravljenje roštilja.

U početku, od industrijske revolucije, ugalj je bio primarni energent za pokretanje industrijske proizvodnje u sve većem broju zemalja. Zemlje koje su raspolagale ovim energentom su imale konkurentsku prednost nad drugim zemljama u razvoju svoje industrije. Međutim ugalj je prvi put upotrebljen kao gorivo u Kini oko 1000 godina pre nove ere. Sa razvojem parne mašine 1799. godine ugalj postaje sveopšte prihvaćen kao pogonsko gorivo.

Početkom 20. veka, u SAD, a kasnije i Rusiji, otkrivena je komercijalna pogodnost nafte, kao energenta koji se lakše eksploatiše, transportuje i koristi od uglja, a razvoj naftne industrije je pospešila pojava motora sa unutrašnjim sagorevanjem, ali će ugalj u svetskoj proizvodnji zadržati svoj primat sve do 1960. godine. Tada primat glavnog svetskog energenta preuzima nafta koja se sve više izvozi u zemlje koje je ne poseduju, a kao glavni izvoznici se nameću zemlje persijskog zaliva.⁵⁷ Sa druge strane, u dvadesetom veku ugalj se prvenstveno koristi za proizvodnju električne i on, prema podacima iz 2005. godine, obezbeđuje 40 ukupne svetske proizvodnje električne energije. (Slika 17)

Međutim, ugalj i nafta su fosilna goriva koja prilikom korišćenja sagorevanjem stvaraju emisiju većeg broja štetnih gasova, koji zagađuju životnu sredinu. Zbog sve veće pažnje koju ljudi posvećuju očuvanju životne sredine i ekološkoj zaštiti nameće se i veća upotreba gasa kao energenta koji najmanje zagađuje životnu sredinu. Zbog toga je 1966. godine gas učestvovao sa 25% u proizvodnji primarne energije za industriju u svetu.

Za današnje uslove proizvodnje i trgovine gorivima važno je napomenuti postojanje OPEK (Organizacija zemalja izvoznica nafte). OPEK je multinacionalna organizacija osnovana 1960. godine sa ciljem da koordinira proizvodnju i izvoz nafte među svojim članicama. Iran, Irak, Kuvajt, Saudijska Arabija i Venecuela bile su prve članice. Kasnije su im se pridružile Katar (1961), Indonezija i Libija (1962), Abu Dabi (1967, članstvo preneto na Ujedinjene Arapske Emirate 1974), Alžir (1967) i Nigerija (1971). Ekvator

⁵⁶ Leakey Richard, *Origin of Humankind*, Basic Books, New York, 1994.

⁵⁷ Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, 2008, str. 172.

Slika 17: Naftna bušotina u blizini obale u Persijskom zalivu



(1973) i Gabon (1975) nisu više članice OPEK. U okviru ove organizacije odluke se donose konsenzusom u centrali u Beču. Posebno značajna za rad ove organizacije je 1973. godina kada je OPEK počeo sa serijom povećanja cena nafte kao odmazda za podršku koju je zapad davao Izraelu u arapsko-izraelskom ratu. Tada je prihod zemalja članica OPEK znatno porastao na račun dramatičnog skoka cena nafte u svetu. Od tada se uticaj OPEK smanjivao pod uticajem raznih faktora, kao što su unutrašnje razmirice, razvoj alternativnih izvora energije i eksploatacija naftnih izvora u zemljama koje nisu članice OPEK. Zemlje članice ove organizacije podmiruju oko dve petine svetske potrošnje nafte i poseduju oko tri četvrtine poznatih svetskih rezervi tog energenta.

3.4. Uvoz i izvoz energenata

Učešće energenata u međunarodnoj robnoj trgovini tokom druge polovine 20. veka je variralo, ali su bili jedini proizvodi iz grupe primarnih proizvoda koji su beležili rast svog učešća. To dokazuje njihov veliki značaj i ukazuje na neophodnost njihovog učešća u industrijskoj proizvodnji. Osim toga, energenti su, pored hrane i čelika, uvek spadali u kategoriju strateških proizvoda.

Učešće goriva u međunarodnoj robnoj trgovini se sa 10,3% u 1955. godini popelo na čak 17,2%, prema podacima iz 1978. godine, da bi njihovo učešće prema podacima iz 2005. godine iznosilo 13,8% od ukupne svetske robne trgovine. Ovaj skok u učešću se može objasniti ne samo povećanom potrošnjom energenata u posmatranom periodu, posebno nafte, već i značajnim porastom cena ovog energenta, posebno tokom 1970-ih što je vrednosno posmatrano povećalo njihovo ukupno učešće.

Tabela 35: Međunarodna trgovina gorivom

	1955		1978		1995		2005	
	Mlrd USD	%	Mlrd USD	%	Mlrd USD	%	Mlrd USD	%
Goriva	10,26	11	223,6	17,2	349	7,1	1400	13,8

Izvor: GATT, navedeno prema Nagel Grimwade, International Trade, Routledge, London and New York, 2001. p. 14 and WTO International Trade Statistics 2006, Geneva, 2006, p. 108.

Tokom 2003. godine tražnja za primarnom energijom porasla je za 2,9%. Ovo je najveći rast tražnje još od 1988. godine i duplo je veći nego rast od prethodnih pet godina (pogledati tabelu). Zemlje u razvoju iz Azije, čije privrede su u usponu, bile su glavna pokretačka snaga tražnje. Samo u Kini potražnja za energentima je tokom 2003. godine porasla za 14%. Tražnja na severnoameričkom tržištu je porasla samo za 0,2% najviše zbog oštrog pada u potrošnji prirodnog gasa koji je nastao nakon izraženog rasta njegove cene.

Proučavanjem pojedinih energetskih izvora, u 2003. godini vidimo da je potrošnja uglja najviše porasla, skoro 7%. Od zemalja najvećih potrošača uglja, u Kini je registrovan najveći rast (preko 15%) i ona je učestvovala sa 31% u ukupnoj svetskoj potrošnji uglja. Tražnja za ugljem je skočila i u Rusiji (7%) i Japanu (5%), gde su neočekivana gašenja nuklearnih reaktora dovela do veće potrošnje uglja. U Sjedinjenim Američkim Državama visoke cene gasa dovele su do pojave da elektrane i industrija pređu na potrošnju uglja, što je rezultiralo u skoku za 2,6% iste godine.

Svetska tražnja za naftom je porasla za 2,2%, što je najveća stopa rasta još od 1996. godine. Kina je zaslužna za skoro trećinu ukupnog rasta u

svetskoj tražnji od 1,7 mb/d (milion barela po danu). Kineski uvoz nafte je skočio sa 0,6 mb/d na 2,1 mb/d. Tražnja je takođe bila velika u Severnoj Americi i skočila je 0,53 mb/d ili 2,2%.

Potrošnja prirodnog gasa je porasla za 2%, sa stabilnim rastom u Aziji, Africi, Bliskom Istoku i nekim evropskim zemljama, dok je Severna Amerika imala pad za 3,5%. Nuklearna energija je doživela pad od 2%.⁵⁸

Posmatrajući izvoz goriva u svetu možemo primetiti da je u periodu 1980-85 on imao negativnu stopu rasta. U narednom petogodišnjem periodu ta stopa je bila na nuli, međutim počevši od 1990. godine imamo rastuće godišnje procentualne promene u izvozu goriva u svetu. Najviši skok u izvozu goriva u svetu desio se 2005. godine kada je ostvaren nivo od 43%, da bi potom godišnja stopa izvoza bila i dalje na visokom nivou, ali nikad ne dostigavši nivo od 2005. godine.

Tabela 36: Izvoz goriva u svetu u periodu 1980-2007. godine, u milijardama USD i procentima

	Godišnja procentualna promena								Vrednost	Udeo u svetskoj robnoj trgovini
	1980-85	1985-90	1990-95	1995-00	2000-07	2005	2006	2007	2007	2007
Gorivo	-5	0	1	12	20	43	23	13	2038	15

Izvor: WTO, International Trade Statistics 2008, str. 43.

Goriva imaju visok udeo u ukupnoj robnoj trgovini, a posebno u trgovini primarnim proizvodima. Ako pogledamo tabelu 37 videćemo da trgovina gorivima u svetu čini više od polovine ukupne trgovine primarnim proizvodima (53,8% u 2007. godini). U tome se može sagledati veliki značaj i uticaj koji imaju promene na tržištu goriva na celokupnu svetsku trgovinu. Posmatrano po regijama Srednji istok ima najveći udeo goriva u trgovini primarnim proizvodima i posebno u izvozu (94,9% u 2007. godini). Regije kojima izvoz goriva čini pretežan deo trgovine primarnim proizvodima su Afrika i Zajednica Nezavisnih Država. Sa druge strane regije kod kojih dominira uvoz goriva u ukupnoj trgovini primarnim proizvodima i čini preko polovine te trgovine su Severna Amerika, Južna i Centralna Amerika i Azija (63,8%, 59,1%, 58,1% respektivno u 2007. godini).

⁵⁸ *World Energy Outlook 2004*, OECD/International Energy Agency, Paris, France, 2004, p. 64.

Ako u istoj tabeli posmatramo udeo goriva u ukupnoj robnoj trgovini u svetu videćemo da on u 2007. godini iznosi 15%. Ovo je veoma visoka stopa udela za samo jednu grupu proizvoda u robnoj trgovini. U regionu Srednjeg Istoka, Afrike i Zajednice Nezavisnih Država izvoz goriva čini čak preko polovine njihovog ukupnog izvoza robe (73%, 61,3% i 56,7% 2007. godine). Sa druge strane udeo uvoza goriva posmatrano po regijama je prilično pravilno raspoređen.

Tabela 37: Udeo goriva u ukupnoj robnoj trgovini i u trgovini primarnim proizvodima posmatrano po regijama, 2007, u procentima

	Udeo u ukupnoj robnoj trgovini		Udeo u trgovini primarnim proiz.	
	izvoz	uvoz	izvoz	uvoz
Svet	15,0	15,0	53,8	53,8
Severna Amerika	9,3	15,9	39,5	63,8
Južna i Centralna Amerika	23,7	16,5	35,8	59,1
Evropa	6,8	12,2	34,9	47,0
Zajednica Nezavisnih Država	56,7	8,9	77,6	40,4
Afrika	61,3	13,2	78,8	44,8
Srednji Istok	73,0	9,1	94,9	42,5
Azija	6,6	19,8	41,4	58,1

Napomena: udeli u izvozu su izvedeni iz podataka Sekretarijata WTO o svetskoj robnoj trgovini po proizvodima i regionima.

Izvor: WTO, International Trade Statistics 2008, str. 45.

3.5. Predviđanje budućih kretanja na tržištu energenata

Prema predviđanjima Međunarodne agencije za energiju, tražnja za primarnom energijom će se povećati za skoro 60% od 2002. do 2030. godine, po prosečnoj stopi rasta od 1,7% godišnje. Potražnja će dostići 16,5 milijardi tona nafte (kada se cela tražnja za svim energetskeim izvorima izrazi u ekvivalentu kao tražnja za naftom). Radi poređenja, u 2002. godini ukupna tražnja za energetskeim izvorima je iznosila 10,3 milijardi tona nafte. Projektovana stopa rasta je ipak niža nego što je bila u protekle tri decenije, kada je tražnja rasla za 2% godišnje.

⁵⁹ Zajednica Nezavisnih Država (Commonwealth of Independent States) formirana je krajem 1991. godine od mnogih republika koje su činile Sovjetski Savez. Članice su: Jermenija, Azerbejdžan, Belorusija, Gruzija, Kazahstan, Kizgistan, Moldavija, Rusija, Tadžikistan, Turkmenistan, Ukrajina i Uzbekistan. Članice su se 1993. godine složile da stvore ekonomsku uniju koja je dopuštala slobodno kretanje robe, usluga, rada i kapitala.

Fosilna goriva će da nastave sa dominacijom u ukupnom korišćenju energije. U povećanju tražnje za primarnom energijom u svetu fosilna goriva će imati 85% udela tokom perioda 2002-2030. godine. Njihov udeo u ukupnoj tražnji će se povećati sa 80% u 2002. godini na 82% u 2030. godini. Udeo obnovljivih energetske izvora će ostati skoro na istom nivou, na oko 14%, dok će tražnja za nuklearnom energijom opasti sa 7% na 5%.

Nafta će ostati i dalje najtraženiji izvor energije, iako će njen udeo u ukupnoj tražnji opasti sa 36% u 2002. godini na 35% u 2030. godini. Predviđanja Međunarodne agencije za energiju govore da će tražnja za naftom rasti 1,6% godišnje, sa 77 mb/d (milion barela po danu) na 90 mb/d u 2010. godini i 121 mb/d u 2030. godini.⁶⁰ Tražnja za gorivom će biti najveća u transportnom sektoru, gde će iznositi dve trećine ukupne tražnje za naftom. Transport će potrošiti 54% ukupne svetske nafte u 2030. godini u odnosu na 47% sada ili 33% u 1971. godini. Nafta će se susresti sa manjom konkurencijom od strane ostalih goriva koja se koriste u transportu: na putu, vodi i u vazдушnom transportu tokom pomenutog perioda.⁶¹

Tabela 38: Svetska tražnja za primarnom energijom (Mtoe)*

Energija	1971	2002	2010	2020	2030	2002-2030 (prosečna godišnja stopa rasta)
ugalj	1407	2389	2763	3193	3601	1,5%
nafta	2413	3676	4308	5074	5766	1,6%
<i>od kojih međunarodni pomorski bunkeri</i>	106	146	148	152	162	0,4%
gas	892	2190	2703	3451	4130	2,3%
nuklearna	29	692	778	776	764	0,4%
hidro	104	224	276	321	365	1,8%
biomasa i otpad	687	1119	1264	1428	1605	1,3%
<i>od kojih tradicionalna biomasa</i>	490	763	828	888	920	0,7%
ostala obnovljiva	4	55	101	162	256	5,7%
ukupno	5536	10345	12194	14404	16487	1,7%

* Mtoe je oznaka koja nam kazuje da je ukupna energija izražena u milionima tona nafte.

Na engleskom jeziku: Mtoe — *million tonnes of oil equivalent*.

Izvor: *World Energy Outlook 2004*, OECD/International Energy Agency, Paris, France, 2004, p. 59.

⁶⁰ Na engleskom jeziku: mb/d — *million barrels per day*.

⁶¹ IEA, *World Energy Outlook 2004*, op. cit., p. 58.

Primarna tražnja za prirodnim gasom će rasti u posmatranom periodu po stabilnoj stopi od 2,3% godišnje. Do 2030. godine potrošnja gasa će biti oko 90% viša nego 2005. godine i gas će konačno prestići ugalj kao drugi po redu svetski izvor energije. Udeo gasa u ukupnoj primarnoj tražnji energije će se povećati sa 21% u 2002. godini na 25% u 2030. godini. Sektor električne energije je odgovoran za 60% rasta tražnje za prirodnim gasom i udeo ovog sektora u ukupnoj tražnji gasa će porasti sa 36% (2002) na 47% (2030). Sektor električne energije će biti glavni pokretač u svim regionima sveta, posebno u zemljama u razvoju gde se očekuje najdinamičniji rast tražnje za električnom energijom. Prirodni gas će ostati najkonkurentnije gorivo u novim elektranama u svetu, jer je ono najbolje gorivo za visoko efikasne savremene gasne turbine.⁶²

Predviđa se da će potrošnja uglja širom sveta rasti prosečno 1,5% godišnje između 2002 i 2030. godine. Do kraja ovog perioda očekuje se rast tražnje za ugljem na 7 milijardi tona, što je oko 50% veća tražnja od današnje. Ipak, udeo uglja u ukupnoj tražnji za primarnom energijom će blago opasti sa 23% na 22%. Kina i Indija, obe sa velikom rezervom uglja, učestvovaće sa dve trećine od ukupnog porasta svetske potrošnje uglja tokom ovog perioda. Elektrane će apsorbovati većinu od pomenutog povećanja tražnje, iako će ugalj i dalje gubiti svoje mesto u odnosu na druge energetske izvore, posebno u zemljama OECD. Industrija, domaćinstva i sektori usluga u ostalim zemljama će trošiti više uglja, ali ni ovaj porast neće nadoknaditi pad potrošnje u zemljama OECD.

Učešće nuklearne energije će nastaviti ubrzano da opada. Tempo izgradnje novih nuklearnih reaktora će odgovarati tempu gašenja starih. Nuklearna energija će imati poteškoća u tržišnoj utakmici sa drugim tehnologijama, jer mnoge zemlje imaju zakonska ograničenja za izgradnju novih nuklearnih elektrana ili politiku postepenog izbacivanja istih iz upotrebe. Kao rezultat, potrošnja nuklearne energije će doseći svoj vrhunac oko 2010. godine, a zatim će postepeno opadati. Udeo u ukupnoj tražnji za primarnom energijom će opadati sa današnjih 7% na 6% u 2010. godini i na 5% u 2030. godini. Jedino će u nekoliko zemalja Azije ovo učešće rasti. Kod nuklearne energije postoji mogućnost greške u ovim projekcijama ukoliko dođe do promene stava javnosti i vlada zemalja povodom štetnosti korišćenja ovog izvora energije.⁶³

Energija vode će se u budućem periodu koristiti sve više. Očekivana stopa rasta hidroenergije je 1,8% godišnje, što je neznatno više od stope rasta

⁶² Sanja Jelisavac, „Dugoročne tendencije kretanja na svetskom energetskom tržištu”, *Međunarodni problemi*, Vol. LIX, br. 2-3, 2007, str. 326.

⁶³ *World Energy Outlook 2004*, op. cit., p. 61.

ukupne primarne energije. Međutim udeo hidroelektrana u ukupnoj proizvodnji električne energije će opasti sa 16% u 2002. godini na 13% u 2030. godini. Rast će se ostvariti u zemljama u razvoju gde još postoje značajni neiskorišćeni resursi i gde ne postoji protivljenje javnosti novim projektima.

Uloga biomase i otpada, čija je upotreba koncentrisana u zemljama u razvoju, će postepeno da se smanjuje. Na svetskom nivou njihov udeo u tražnji za primarnom energijom će pasti sa 11% u 2002. godini na 10% u 2030. godini kada će biti zamenjeni sa modernim gorivima. U apsolutnim iznosima potrošnja tradicionalne biomase i otpada u zemljama u razvoju će nastaviti sa rastom.

Ostala obnovljiva energija, geotermalna, solarna, energija vetra, plime i talasa, će rasti brže nego bilo koji primarni vid energije, po prosečnoj stopi od 5,7% godišnje. Ali njihov udeo u svetskoj tražnji će i dalje biti mali u 2030. godini 2%, dok je 2001. godine bio 1%. Elektrane će biti glavni potrošači tako da će udeo obnovljive energije u proizvodnji struje porasti sa 1% (2002) na 4% (2030). Najveći porast će naravno biti u zemljama OECD koje vode politiku podsticanja tehnologija koje troše obnovljivu energiju.

Tabela 39: Ukupna svetska potrošnja energije (Mtoe)

Energija	1971	2002	2010	2030	2002-2030 (prosečna godišnja stopa rasta)
ugalj	617	507	516	526	0,2%
nafta	1893	3041	3610	5005	1,8%
gas	604	1150	1336	1758	1,5%
električna	377	1139	1436	2263	2,5%
toplotna	68	237	254	294	0,8%
biomasa i otpad	641	999	1101	1290	0,9%
ostala obnovljiva	0	8	13	41	6,2%
ukupno	4200	7075	8267	11176	1,6%

Izvor: *World Energy Outlook 2004*, OECD/International Energy Agency, Paris, France, 2004, p. 68.

Svetska tražnja za primarnom energijom će očigledno rasti i u budućnosti. Svetski energetske intenzitet, izražen kao ukupna potrošnja primarne energije po jedinici bruto domaćeg proizvoda, će opadati za 1,5% godišnje tokom perioda 2002-2030. Energetske intenzitet će opasti u svim regijama sveta, iako po različitim stopama. Značajne razlike u energetske intenzitetu između regiona će ostati kao izraz razlika u nivou ekonomske razvijenosti, energetske i tehnološke efikasnosti, ekonomske strukture, cena energenata, klime,

geografije, kulture i životnog stila. Energetski intenzitet će najoštrije opadati kod zemalja u tranziciji zbog brzog poboljšanja energetske efikasnosti, kao i brzih strukturalnih ekonomskih promena od teške ka lakšoj industriji i uslugama. Projektovani pad intenziteta je 2,2% godišnje u tranzicionim ekonomijama. Ali će i u 2030. godini dalje biti oko 90% viši nego u OECD. U zemljama u razvoju energetski intenzitet će padati brže nego ranije, 1,6% godišnje u periodu 2002-2030. godine dok je odgovarajući pad u periodu 1971-2002. godine iznosio 0,9%. U OECD energetski intenzitet će pasti za 1,2% godišnje, malo sporije nego u prošlosti. Do 2030. godine energetski intenzitet u zemljama u razvoju će biti skoro isto tako nizak kao kod zemalja OECD.⁶⁴

Tražnja u sektoru energije će najviše zavisiti od tempa kojim će energetska efikasnost nastaviti da se poboljšava, posebno u sektoru transporta. Od 1970. godine naponi za očuvanjem životne sredine i tehnološki progres su smanjili tražnju za energijom za 56 procenata, u poređenju sa scenarijom Međunarodne agencije za energiju iz 2006. godine u kome nije bilo spomenutih promena. Sa procenama da 75 procenata buduće tražnje za energijom bude od strane transportnog sektora, posebno u zemljama u razvoju, tempo budućeg rasta tražnje za energijom i njegova kompozicija najviše će zavisiti od budućih tehnoloških pomaka na polju automobilske industrije. Prema tome promene u tražnji energenata visoko su zavisne od tehnološkog napretka automobilske industrije, ili nedostatka istog. Ukoliko dođe do većeg napretka u automobilskej efikasnosti sigurno je da će to imati veliki uticaj na smanjenje tražnje za energentima.

Slika 18: Vađenje nafte na kopnu



⁶⁴ Sanja Jelisavac, „Dugoročne tendencije kretanja na svetskom energetskom tržištu”, *Međunarodni problemi*, Vol. LIX, br. 2-3, 2007, str. 328.

Izgledi za ovakvim poboljšanjima su veliki, ukoliko opšta politika u svetu nastavi ka očuvanju životne sredine i podsticanju tehnološkog napretka. Već postojeće tehnologije, kao što su razni prototipi automobila, hibridni automobili, električni automobili i slično, bi duplirali efikasnost goriva. Ukoliko bi se uspostavila jaka politika podrške ka širenju ovakvih tehnoloških proboja udeo novih automobila bi do 2050. godine mogao da dostigne čak 90% u razvijenim ili 75% u zemljama u razvoju. To bi značajno smanjilo tražnju za tečnim gorivima. Takođe neke od tehnologija koje su već danas dostupne kao prototip ili u ranim fazama komercijalizacije bi mogli da dupliraju efikasnost potrošnje goriva tokom narednih nekoliko decenija. U 2005. godini bilo je potrebno oko 8 litara goriva da se pređe 100 kilometara puta, do 2050. godine, prema predviđanjima Međunarodne agencije za energiju biće potrebno manje od 3 litra za istu kilometražu. Svetska kriza je takođe učinila svoje i nekada daleka budućnost se pretvorila u blisku. Automobili sa snažnim motorima koji troše mnogo su ustupili mesto malim ekonomičnim automobilima sa hibridnim ili potpuno električnim pogonom. Taj trend je započeo u visokorazvijenim zemljama pa će u zemlje u razvoju doći sa određenim zakašnjenjem.

Prema osnovnom scenariju Međunarodne agencije za energiju tražnja za naftom i njenim derivatima će nastaviti da raste do oko 114 miliona barela dnevno (mb/d) do 2030. godine, u poređenju sa sadašnjih 87 miliona barela dnevno. Predviđeno je da tražnja za energijom raste još brže ako ugalj, prirodni gas i dr. izvori energije povećavaju svoj udeo u ukupnoj ponudi energije. Mogućnost da se taj scenarij ne ostvari najviše zavisi od politike zaštite životne sredine. Proaktivniji stavovi prema emisiji ugljen-dioksida mogli bi da ubrzaju tempo u kome će alternativni izvori energije postati ekonomski isplativi i na taj način smanjiti očekivani rast tražnje za fosilnim gorivima i oslanjanje na proizvodnju električne energije u termoelektranama na ugalj.⁶⁵

3.6. Položaj zemalja u razvoju na polju energije

Energija, kao pokretač svih proizvodnih i pratilac svih društvenih aktivnosti uključena je u sve sfere života. Obim i struktura potrošnje energije zavisi od opšteg stanja ekonomije, posebno proizvodnog i uslužnog sektora, ali i od opšteg nivoa razvijenosti društva, standarda i navika građana. Sa druge strane, zadovoljenje potreba za energijom jedne zemlje ograničeno je raspoloživim energetske i ekonomskim resursima, ali i ekonomsko-političkim i energetske prilikama u bližem i širem okruženju. Sve prisutniji trend globalizacije utiče na način života u svim u zemljama, pa i u Srbiji, tako da su

⁶⁵ *Global Economic Prospects 2009, Commodities at the Crossroads, The World Bank, Washington DC, 2009, p. 6.*

i u oblasti energetike trenutna situacija, a posebno pravci budućeg kratkoročnog i dugoročnog razvoja sve više uslovljeni opšteprihvaćenim svetskim pravilima.

Međunarodna zajednica je u ovoj oblasti tokom poslednjih dvadesetak godina inicirala i sprovedla brojne akcije koje su imale cilj za da u raznim sektorima podstaknu učešće i saradnju zemalja članica Ujedinjenih nacija na rešavanju svih problema u korišćenju energetskih izvora kao preduslov za održivi razvoj. Kolika je pažnja posvećena kvalitetu podataka koji služe kao osnova za formiranje koncepcija, politike i operativnih programa na međunarodnom planu, može se videti iz informacionih sistema koji su formirani kao podrška akcijama na ovom području. Akcije na planu racionalnog korišćenja energije su bile ne samo najobimnije i najbolje organizovane u skandinavskim zemljama, već su dale i najopipljivije rezultate.⁶⁶ Posebna pažnja se posvećuje obrazovanju. U ovom poslu su najaktivnije različite agencije Ujedinjenih nacija, a naročito Organizacija za obrazovanje i nauku — UNESCO. Brojni međunarodni kursevi i seminari se organizuju i u regionalnim organizacijama ili institucijama koje igraju ulogu koordinatora za pojedina razvojna područja.

Energija je jedno od prioriternih pitanja i za Evropsku uniju. Komisija za energiju ima dva prioriteta područja: održivi razvoj i privredni preobražaj u zemljama članicama EU u centralnoj i istočnoj Evropi. U okviru razvojnih programa Komisije evropskih gradova u toku poslednje dekade došlo je do znatnih promena u prioritetima istraživanja i sve veća pažnja se poklanja problemima tzv. pasivnog solara. Razlog za ovo je činjenica da su neke od solarnih tehnologija dostigle fazu ekonomske isplativosti, kao i da sve više raste uverenje da solarna arhitektura pored uštede energije, može da poboljša termički i vizuelni komfor.⁶⁷

Kod zemalja u razvoju povećanje potrošnje energije je usko vezano za rast tzv. modernih sektora privrede, kao što je industrija, motorizovani transport i potrošnja urbanih područja. Ali potrošnja energije takođe je u međuzavisnosti sa klimatskim promenama, geografskim i ekonomskim faktorima (npr. relativna cena energije). Potrošnja energije je ubrzano rasla u zemljama sa niskim i srednjim dohotkom, ali i zemlje sa visokim dohotkom je još uvek koriste od 5 puta više kada se gleda potrošnja po glavi stanovnika.⁶⁸

⁶⁶ Danica Spasova, Radmilo Pešić, Aca Vučković, Dragana Đorđević, Nevena Čolić, Mirjana Ivanov, Emilijan Mohora, *Okvirna strategija Srbije i Crne Gore i akcioni plan reagovanja na problem emisija gasova sa efektom staklene bašte — Predlog za razmatranje*, op. cit., str. 24.

⁶⁷ Ibidem, str. 55.

⁶⁸ Sanja Jelisavac, „Dugoročne tendencije kretanja na svetskom energetskom tržištu”, *Međunarodni problemi*, Vol. LIX, br. 2-3, 2007, str. 329.

Tabela 40: Proizvodnja i potrošnja energije u svetu u periodu 1999-2002. godine

područje	ukupna proizvodnja energije		potrošnja energije					potrošnja energije po glavi stanovnika		
	izraženo u hiljadama metričkih tona nafte		izraženo u hiljadama metričkih tona nafte		zapaljiva obnovljiva rasuta energija % od ukupne		prosečna godišnja % rasta			
	1990	2002	1990	2002	1990	2002	1990-2002	1990	2002	1990-2002
Svet	8 801 246	10 274 551	8 616 766	10 196 821	10.8	10.6	1.5	1 686	1 699	0.1
sa niskim prihodom	846 065	1 145 938	799 880	1 080 050	54.9	49.4	2.6	463	493	0.6
sa srednjim prihodom	4 724 337	5 359 274	3 557 855	3 969 589	11.3	10.8	0.9	1 372	1 338	-0.2
- donji srednji	3 574 000	3 956 799	2 968 825	3 232 254	12.6	12.3	0.7	1 286	1 227	-0.4
- gornji srednji	1 147 843	1 400 237	585 444	733 823	4.0	4.1	1.9	2 072	2 232	0.7
sa niskim i srednjim prihodom	5 567 198	6 493 223	4 348 016	5 030 378	18.6	18.4	1.2	1 020	990	-0.3
- Istočna Azija i Pacifik	1 228 554	1 712 927	1 145 883	1 652 046	25.6	19.6	3.1	721	904	1.9
- Evropa i Centralna Azija	1 890 149	1 565 055	1 736 182	1 272 422	1.9	2.3	-2.7	3 725	2 697	-2.9
- Latinska Amerika i Karibi	617 206	859 786	458 283	606 747	18.1	14.6	2.7	1 055	1 156	1.1
- Bliski istok i Severna Afrika	978 411	1 229 008	262 130	458 221	1.4	1.0	4.5	1 107	1 504	2.4
- Južna Azija	392 135	521 760	436 590	647 223	48.7	39.3	3.4	393	468	1.5
- Subsaharska Afrika	489 230	652 199	321 208	418 008	56.7	57.5	2.2	693	667	-0.3
sa visokim prihodom	3 276 666	3 831 019	4 299 133	5 201 115	3.0	3.1	1.7	4 859	5 395	1.0
- Evropa EMU	466 852	442 010	1 050 939	1 192 147	3.1	3.7	1.2	3 583	3 895	0.8

Izvor: World Bank, *World Development Indicators 2005*, Washington USA, March 2005, p. 156.

Budući miks tražnje (miks u smislu kombinacije različitih izvora energije u različitim odnosima u ukupnoj tražnji) za energijom će najviše zavisiti od preovlađujuće politike u svetu. Ukoliko pogledamo tabelu videćemo da, pod pretpostavkom da energetska efikasnost nastavlja svoj napredak po istoj stopi kao i u prošlosti, ukupna tražnja za energijom je projektovana da poraste 55% između 2009. godine i 2030. godine, a od tog porasta 80% potiču od zemalja u razvoju. Globalno, slabiji rast populacije i tehnološke promene najverovatnije će biti važnije od uticaja rastućih dohodaka zemalja u razvoju i

njihovog uticaja u ukupnoj tražnji. Dakle stope rasta tražnje za energijom će se prema očekivanjima umanjiti tokom vremena, spuštajući se sa proseka od 1,8 procenata tokom prethodnih 15 godina na oko 1,3 procenta u periodu 2015-2030. godine.

Tabela 41: Prema bazičnom scenariju predviđeno da tražnja za energijom uspori

Doprinos godišnjem prosečnom globalnom rastu u tražnji za energijom					
	1990-2005		2005-15		2015-30
Svet	1,4		1,1		0,6
- zemlje sa visokim dohodkom	0,7		0,4		0,3
- zemlje u razvoju	2,2		3,4		2,0
- 1. zemlje sa srednjim dohodkom	-0,1		2,4		1,5
- 2. zemlje sa niskim dohodkom	4,1		3,9		2,2
Udeo u ukupnoj tražnji za energijom					
	1970	1990	2005	2015	2030
Ugalj	26,0	25,3	25,3	27,8	28,2
Nafta	44,0	36,7	35,0	32,9	31,5
Gas	16,0	19,1	20,6	21,2	22,3
Nuklearna	1,0	6,0	6,3	5,6	4,8
Hidro	2,0	2,1	2,2	2,3	2,3
Biomasa i otpad	11,0	10,3	10,1	9,3	9,1
Druga obnovljiva	-	0,4	0,5	1,0	1,7

Izvor: World Bank ENVISAGE model (forecast); IEA (historical data), preuzeto iz *Global Economic Prospects 2009, Commodities at the Crossroads*, The World Bank, Washington DC, 2009, p. 69.

Prema osnovnom scenariju Međunarodne agencije za energiju, zabrinutost za klimatske promene i želja za očuvanjem životne sredine će doprineti umerenom zahlađenju tražnje za naftom i njenim derivatima prema gorivima koja prilikom upotrebe emituju manje ugljen-dioksida, kao što su prirodni gas, obnovljivi izvori energije, vetar, solarna energija i geotermalna energija. Očekuje se pad udela nafte i njenih derivata u globalnoj potrošnji energije, sa tražnjom koja sporije raste. Predviđa se smanjivanje procenta rasta tražnje, sa 1,7 procenata godišnje u periodu 2005-2015. na 1,1 procenat u 2015-2030. godine, dostižući između 112 i 118 miliona barela dnevno do 2030. godine.

Još jedan bitni činilac u miksu tražnje za energijom je značaj uglja, koji trenutno učestvuje sa više od četvrtine ukupne potrošnje energije u svetu. Ugalj se pre svega koristi u zemljama u razvoju (62%), sa Kinom koja sam ima 40% globalne potrošnje. Bazični scenarijo predviđa da će doći do blažeg porasta udela uglja, sa 25,3 procenta koliko je bilo u 2005. godini, na 27,8 procenata u 2015. godini. Međutim, projekcija je pod snažnim uticajem dva faktora. Prvo, na strani rasta tražnje ukoliko nove tehnologije omoguće čistu potrošnju uglja bez zagađivanja životne sredine, onda će udeo uglja u ukupnoj svetskoj potrošnji energije biti znatno viši. Međutim u drugom slučaju, ukoliko ne dođe do materijalizacije takvih tehnologija, upotreba uglja će podleći pod sve strožiju kontrolu i regulativu u oblasti zaštite životne sredine, tako da će kao rezultat izgubiti ekonomsku atraktivnost.

Tabela 42: Tražnja za energijom može dalje opasti pod uticajem agresivnije politike zaštite životne sredine

Izvor energije	Osnovna linija	Ustaljena emisija	Agresivna
(procenat promene u potrošnji energije)			
Ugalj	198	-1,5	-22
Nafta	57	10	-29
Gas	96	68	25
Biomasa i otpad	48	144	214

Izvor: IEA 2008a, preuzeto iz *Global Economic Prospects 2009, Commodities at the Crossroads*, The World Bank, Washington DC, 2009, p. 69.

U nekoliko simulacija se došlo do rezultata da agresivnija politika zaštite životne sredine i redukcije emisije ugljen-dioksida bi dovelo do smanjenja tražnje za ugljom kao energetske izvorom kao i do smanjenja njegove potrošnje. Na primer, taksa od 21 USD po toni ugljen-dioksida imala bi uticaj na smanjenje tražnje za energijom za 33 procenata. Zbog visokog sadržaja ugljen-dioksida, tražnja za ugljem bi najviše opala, a sa druge strane posledično bi došlo do rasta udela prirodnog gasa i drugih energenata koji ne emituju štetne gasove u atmosferu u ukupnoj tražnji za energijom (pogledati tabelu).⁶⁹

Ukoliko se u narednim godinama uspostavi još agresivniji set politika ka zaštiti životne sredine, kao i ka povećanju energetske efikasnosti i smanjenju emisije ugljen-dioksida ispod nivoa iz 2005. godine, moguće je da će doći i do većeg pada u tražnji za energijom.

⁶⁹ *Global Economic Prospects 2009, Commodities at the Crossroads*, The World Bank, Washington DC, 2009, p. 69.

III deo

***MEĐUNARODNA TRGOVINA
INDUSTRIJSKIM PROIZVODIMA***

Industrijski proizvodi (eng. *Industrial products*) predstavljaju proizvode koji se dobijaju u procesu industrijske proizvodnje. Oni se dobijaju preradom primarnih proizvoda, koji su sirovine za industrijsku proizvodnju, i koji doživljavaju značajnu transformaciju obradom na mašinama i uz učešće radne snage. Zbog toga industrijske proizvode nazivamo proizvodima sa višom novododatom vrednošću.

Ovi proizvodi nastaju posle industrijske revolucije, kada su mašine počele da se intenzivnije koriste u proizvodnji. Na taj način došlo je do značajnog porasta produktivnosti u proizvodnji dobara, industrijski proizvodi su se proizvodili u velikim serijama i bili mnogo jevtiniji i pristupačniji širim slojevima stanovništva. Oni su postali veoma konkurentni i u međunarodnim razmerama pa su se brzo našli u međunarodnoj trgovini, čim je obim proizvodnje prevazišao domaću tražnju za ovim proizvodima.

Ali budući da je filozofija proizvodnje u to vreme bila da se uvoze sirovine koje se prerađuju u industrijske proizvode u lokalnim pogonima, međunarodna trgovina je dugo bila obeležena razmenom primarnih proizvoda. Bilo je potrebno oko dva veka od njihove pojave da industrijski proizvodi postanu dominantni proizvodi u svetskoj trgovini. Industrijski proizvodi su preuzeli dominaciju u tokovima međunarodne trgovine, nad primarnim proizvodima, tokom šezdesetih godina 20. veka. Kao što smo videli industrijski proizvodi danas učestvuju sa 56% u svetskom izvozu, prema podacima za 2007. godinu.

Ako pogledamo podatke o spoljnotrgovinskom koeficijentu¹ za industrijske proizvode prikazane po grupama zemalja klasifikovanih po stepenu razvoja, što je izloženo u narednoj tabeli, videćemo da je prosečna vrednost ovog koeficijenta za svet u celini oko 51%. Znači svetski izvoz industrijskih proizvoda je predstavljao polovinu sve svetske proizvodnje u 2007. godini.

¹ Spoljnotrgovinski koeficijent određene zemlje se dobija ako se u odnos stavi spoljna trgovina jedne zemlje u posmatranoj godini, kao zbir njenog izvoza i uvoza, sa društvenim proizvodom (proizvodnjom) te zemlje u istoj godini.

Više o problematici spoljnotrgovinskih koeficijenata u: Predrag Bjelić "Međunarodna trgovina" Ekonomski fakultet, Beograd, 2008, str.

Tabela 1: Spoljnotrgovinski koeficijent za međunarodnu trgovinu industrijskim proizvodima odabranih zemlja sveta, 2007

grupa / zemlja	%	grupa / zemlja	%	grupa / zemlja	%
Visoko razvijene zemlje	49,1	Srednje razvijene zemlje	55,9	Najmanje razvijene zemlje	49,1
SAD	23,1	Kina	67,8	Laos	48,4
Japan	30,4	Indija	30,8	Čad	69,9
Velika Britanija	38,1	Rusija	44,8	Etiopija	34,4
Francuska	45,1	Indonezija	48,6	Zimbabve	122,0
Nemačka	71,9	Singapur	348,6	Svazilend	176,3
Svet – 51,0					

Izvor: World Bank "World Development Indicators 2009", Washington DC, 2009, table 6.1, pp. 328-330.

Kod razvijenih zemalja je vrednost spoljnotrgovinskog koeficijenta za industrijske proizvode, u 2007. godini, iznosila oko 49%, ali se ona individualno po zemljama značajno razlikovala. Na primer, u Nemačkoj vrednost ovog koeficijenta je iznosila skoro 72%, dok su na drugoj strani spektra SAD kod kojih je zabeležena vrednost koeficijenta od samo 23%. Ove razlike se mogu objasniti nejednakim značajem industrijskih proizvoda u uvoznim i izvoznim tokovima posmatranih zemalja, ono što bi nazvali intrasektorskom trgovinom.

Kod zemalja u razvoju ove varijacije su još značajnije. U grupi srednje razvijenih zemalja izgleda da industrijski proizvodi imaju još veći značaj, jer prosečan spoljnotrgovinski koeficijent za ove proizvode iznosi oko 56%. Natprosečna vrednost koeficijenta je zabeležena kod Kine, oko 68%, do je daleko ispod proseka Indija sa vrednošću koeficijenta od oko 31%. Podatak koji je dat za Singapur, od oko 350%, deluje skoro neverovatno, ali treba imati u vidu da je tu uključen uvoz i izvoz koji se obavlja po poslovima reeksporta, koji je značajno prisutan u privredi ovog grada-luke. I kod najmanje razvijenih zemalja industrijski proizvodi su značajni, i prosečna vrednost njihovog koeficijenta je jednaka prosečnoj vrednosti spoljnotrgovinskog koeficijenta za visoko razvijene zemlje. Ali kod ovih zemalja se još uvek verovatno radi o većem udelu industrijskih proizvoda u uvozu.

Industrijski proizvodi su jedinstveno ime za veoma heterogenu grupu individualnih proizvoda i grupa proizvoda. Budući da se industrija kao način proizvodnje deli u veliki broj sektora industrijski proizvodi se obično *klasifikuju* u grupe proizvoda prema industrijskim sektorima iz kojih dolaze, tako da govorimo o hemijskim proizvodima, tekstilnim proizvodima, mašinama i slično. Prema međunarodnim klasifikacijama, koje smo naveli kada smo pričali o proizvodima međunarodne trgovine, industrijski proizvodi obuhvataju

nekoliko grupa odnosno sekcija u tim klasifikacijama. Prema Standardnoj međunarodnoj trgovinskoj klasifikaciji (treća revizija) u industrijske proizvode svrstavamo robu iz grupa 5, 6, 7 i 8, ali ne uključujući diviziju 68 koju smo klasifikovali u primarne proizvode.²

Obično sve značajnije publikacije o statistici međunarodne trgovine robom koriste Standardnu međunarodnu trgovinsku klasifikaciju kada prezentiraju podatke o industrijskim proizvodima, ali ipak ove proizvode grupišu u određene grupe radi lakšeg obuhvatanja, i to:

1. gvožđe i čelik, kao proizvode sive metalurgije koji nastaju preradom gvozdene rude. Učešće ove grupe industrijskih proizvoda prema poslednjim podacima iz 2007. godine je 3,5% svetskog robnog izvoza;
2. hemijski proizvodi, u koje ubrajamo proizvode hemijske industrije, uključujući i farmaceutske proizvode, koji imaju 2007. godine učešće u svetskom robno izvozu oko 11%;
3. ostali poluproizvodi, u koje se ubrajaju proizvode kožarske industrije, gumeni proizvodi i proizvodi drvnoprerađivačke industrije i slično;
4. mašine i transportna sredstva, u koje ubrajamo kancelarijsku i telekomunikacionu opremu, transportna sredstva (automobili i druga vozila) i druge mašine (industrijske, za proizvodnju struje i slično). Ovo je najznačajnija grupa proizvoda u okviru industrijskih dobara pa se često njene najznačajnije komponente posebno iskazuju;
5. tekstilni proizvodi, koji su značajno smanjili svoj udeo u svetskoj robnoj trgovini i koji je 2007. godine iznosio malo ispod 2%;
6. odeća (konfekcijski proizvodi), koji predstavljaju proizvode koji uglavnom nastaju preradom tekstila i koju ostvaruju učešće od preko 2% u svetskoj robnoj trgovini, prema podacima iz 2007. godine;
7. ostali industrijski proizvodi, kao što su kućna dobra, merni instrumenti i slično.

Iz priložene tabele vidimo da se udeo industrijskih proizvodima u svetskoj robnoj trgovini kreće oko 70%, ali primetimo da u posmatrane dve decenije struktura industrijskih proizvoda ima značajne varijacije. Primetna je tendencija smanjenja učešća tekstila i odeće u svetskom robnom izvozu, dok hemijski proizvodi povećavaju svoje učešće. Najznačajniji segment u okviru industrijskih proizvoda je grupa mašina i transportnih sredstava, a u okviru ove grupe kancelarijska i telekomunikaciona oprema beleži velike varijacije u

² Neke publikacije isključuju i podgrupu 891 – Naoružanje i municija, zbog njihove specifičnosti, ali se i tu radi o industrijskim proizvodima.

svom učešću su svetskom robnom izvozu. Ostale grupe proizvoda imaju uglavnom stabilno učešće u svetskom robnom izvozu.

Tabela 2: Udeo industrijskih proizvoda i pojedinačnih grupa industrijskih proizvoda u svetskom robnom izvozu, u odabranim godinama (procenti)

	1990	2000	2007
INDUSTRIJSKI PROIZVODI	70,2	73,9	69,8
Gvožđe i čelik	3,1	2,3	3,5
Hemijski proizvodi	8,7	9,3	10,9
Kancelarijska i telekomunikaciona oprema	8,8	15,2	11,1
Automobili	9,4	9,2	8,7
Tekstil	3,1	2,5	1,7
Odeća	3,2	3,2	2,5

Izvor: WTO "International Trade Statistics", Geneva za 2000, 2001, 2008.

Industrijski proizvodi se mogu značajno razlikovati po stepenu njihove finalizacije, pa mogu biti namenjeni različitim potrošnjama. Zbog toga industrijske proizvode delimo u dve grupe: potrošačka dobra i kapitalna dobra. *Potrošačka dobra* su industrijski proizvodi koji su namenjeni krajnjim korisnicima, tzv. finalnoj potrošnji, što znači da se trajno troše, a ne podvrgavaju se daljoj obradi. Ova grupa se često poistovećuje sa finalnim dobrima. *Kapitalna dobra* su industrijski proizvodi namenjeni proizvodnoj potrošnji, odnosno to su proizvodi koji se koriste prilikom proizvodnje nekih novih industrijskih proizvoda, kao što su mašine i slično. Nekada jedan te isti proizvod može da bude i kapitalno i potrošačko dobro, u zavisnosti od njegove namene. Ova grupa industrijskih proizvoda se često poistovećuje sa poluproizvodima.

Tri najznačajnija industrijska regiona u svetu su:

1. Istočna Azija, u koji ubrajamo privrede kao Japan, Kinu, Koreju, Hong Kong i Tajvan;
2. Zapadna Evropa, gde spadaju Nemačka, Francuska, velika Britanija i druge evropske zemlje;
3. Severna Amerika, koju čine SAD, Kanada i Meksiko.

Ako pogledamo strukturu izvoza po regionima sveta, videćemo da u izvozu Azije dominiraju industrijski proizvodi, i ostvaruju učešće od preko 80%. Iza Azije je Evropa, a na trećem mestu je Severna Amerika, po učešću industrijskih proizvoda u robnom izvozu. Ovakav rang ovi regioni bi imali ako posmatramo i njihov udeo u ukupnom svetskom izvozu industrijskih

proizvoda. Ostali regioni imaju udeo industrijskih proizvoda znatno ispod 50%, a najlošije je rangirana Afrika sa učešćem od samo 18,8% industrijskih proizvoda u svom robnom izvozu. Svi regioni beleže značajan udeo industrijskih proizvoda u svom uvozu.

Tabela 3: Učešće industrijskih proizvoda u trgovini pojedinih regiona u svetu, 2007 (procenti)

	Izvoz	Uvoz
Azija	81,6	63,7
Evropa	78,6	72,1
Severna Amerika	72,2	72,8
Latinska Amerika	30,9	69,1
Zajednica nezavisnih država	25,1	76,7
Bliski Istok	21,0	75,7
Afrika	18,8	68,0

Izvor: WTO "International Trade Statistics 2008", Geneva, 2008, Table II.6, p. 45

Pojedinačno gledano *najznačajnije privrede u izvozu industrijskih proizvoda* su upravo privrede iz regiona Istočne Azije, Evrope i Severne Amerike. Najznačajniji izvoznik industrijskih proizvoda, prema podacima o spoljnoj trgovini za 2008. godinu, u svetu je Evropska unija, a njen udeo u svetskom izvozu industrijskih proizvoda je bio 15%. Evropsku uniju posmatramo kao jedinstvenog subjekta međunarodne trgovine zbog visokog stepena ostvarene trgovinske integracije.³ Od članica Evropske unije pojedinačno najznačajnija država članica po izvozu koji ostvaruje je Nemačka. (Tabela 4)

³ Ovim podacima je predstavljena samo ekstraregionalna trgovina EU (External EU trade), trgovina zemalja EU sa trećim državama, i nije uključena intraregionalna trgovina EU.

Tabela 4: Privrede glavni izvoznici i uvoznici industrijskih proizvoda, 2008

GLAVNI IZVOZNICI			GLAVNI UVOZNICI		
Privreda	mlrd USD	Udeo (%)	Privreda	mlrd USD	Udeo (%)
Evropska unija	1.566,7	15,0	SAD	1416,7	13,1
Kina	1.329,6	12,7	Evropska unija	1287,4	11,9
SAD	962,8	9,2	Kina	733,4	6,8
Japan	693,2	6,6	Hong Kong	348,9	3,2
Korea, Rep.	365,0	3,3	Japan	342,1	3,2
Hong Kong	348,0	3,3	Kanada	308,4	2,9
Singapur	236,9	2,3	Rusija	241,8	2,2
Tajvan	222,3	2,1	Meksiko	239,3	2,2
Kanada	213,6	2,0	Korea, Rep.	231,8	2,1
Meksiko	212,3	2,0	Singapur	204,8	1,9

Napomena: Podaci za Evropsku uniju uključuju samo međunarodnu trgovinu sa trećim državama (spoljna trgovina EU). Podaci o spoljnoj trgovini Hong Konga i Singapura sadrže veliki udeo reeksporta. Podaci za Kinu uključuju i izvoz iz slobodnih proizvodnih zona. Podaci za spoljnu trgovinu uključuju i izvoz iz slobodnih zona. Tajvan uzimamo kao subjekta međunarodne trgovine ne ulazeći u njegov politički status, a u WTO se pojavljuje pod skraćenim imenom Kineski Tajpej. Hong Kong i Makao su subjekti međunarodne trgovine a politički specijalni administrativni regioni NR Kine.

Izvor: WTO "International Trade Statistics 2009", Geneva, 2009, table II.31, p. 66.

Prvi put 2008. godine je Kina pretekla SAD kao najznačajniji svetski izvoznik industrijskih proizvoda, što je i bilo za očekivati, jer je Kina postala "globalna fabrika" u kojoj se sve proizvodi, za ceo svet. Ali kada tumačimo ove podatke moramo imati u vidu da su u ukupan izvoz Kine, kao izvoz sa statističkog područja Kine, uključeni i podaci o izvozu iz slobodnih proizvodnih zona u Kini. Udeo izvoza iz slobodnih proizvodnih zona iz Kine u ukupnom izvozu Kine, prema podacima Svetske trgovinske organizacije za 2007. godinu, je iznosio čak 50%.⁴ Znači polovina izvoza Kine je pod kontrolom kompanija, uglavnom stranih, koje proizvode u slobodnim proizvodnim zonama u Kini pa podatke o ukupnom izvozu Kine trebamo uzimati sa rezervom. U nastavku knjige osvetličemo više novi koncept analize međunarodne trgovine, koji će nam dati više informacija o „autohtonom” kineskom izvozu.

SAD su sada na trećem mestu izvoznika industrijskih proizvoda, a razlog zbog pada na mesto niže je seljenje kapitala iz SAD u Kinu gde američke kompanije u svojim kineskim filijalama organizuju proizvodnju. Većina ove proizvodnje završi na tržištu SAD, jer su SAD najveći svetski uvoznik industrijskih proizvoda. Japan se sada nalazi na četvrtom mestu svetskih izvoznika industrijskih proizvoda, dok je na petom mestu Republika Koreja.⁵

⁴ Izvor: World Trade Organization "International Trade Statistics 2008", Geneva, 2008, p. 42.

⁵ Južna Koreja.

Vidimo da u prvih pet zemalja već imamo dve zemlje koje su do skoro bile klasifikovane kao zemlje u razvoju.

Visoko na listu su pozicionirani Hong Kong i Singapur, na šestom i sedmom mestu respektivno, ali kod njih imamo značajan udeo reeksportnih poslova u izvoznim tokovima. Udeo reeksporta u izvozu Hong Konga, prema podacima WTO za 2008. godinu, iznosi čak 97,24%, dok je udeo reeksporta u izvozu Singapura, te iste godine, bio 56,69% od ukupnog izvoza Singapura. U slučaju Hong Konga uglavnom se radi o izvozu iz NR Kine koji ide preko ovog specijalnog administrativnog regiona zbog višeg nivoa preferencija kojim je ova privreda raspolagala u okviru međunarodnog trgovinskog režima. Singapur je velika svetska luka u kojoj postoji i slobodna zona za manipulaciju robom.

Pri dnu liste deset najvećih svetskih izvoznika industrijskih proizvoda, sa prosečnim učešćem od 2% u svetskom izvozu industrijskih proizvoda, našli su se Tajvan, Kanada i Meksiko. Možemo zaključiti da ako već sada uzmemo u obzir čitavo kinesko ekonomsko područje, u koje uključujemo NR Kinu, Hong Kong, Tajvan i Makao, vidimo da je to područje već najznačajnije područje po izvozu industrijskih proizvoda u svetu.

Većina svetskih izvoznika su i značajni svetski uvoznici industrijskih proizvoda, samo što je njihov raspored malo drugačiji. Na prvom mestu svetskih uvoznika industrijskih proizvoda se nalaze SAD, na drugom mestu je Evropska unija sa 27 članica dok je Kina tek na trećem mestu. Jedina zemlja koja se pojavljuje kao značajni svetski uvoznik industrijskih proizvoda (na sedmom mestu), a nismo je našli u deset najznačajnijih svetskih izvoznika industrijskih proizvoda je Rusija, koja je značajan izvoznik energenata koje klasifikujemo kao primarne proizvode.

Razvijene zemlje polako ali sigurno gube dominantnu poziciju kao najveći svetski izvoznici industrijskih proizvoda, što nam je potpuno jasno ako posmatramo najznačajnije izvoznike industrijskih proizvoda kroz poslednje decenije na kraju 20. veka. Nekada se razvoj određene privrede merio stepenom razvijenosti njene industrije, ali su danas neki drugi sektori privrede postali dominantni u rastu i razvoju jedne privrede, kao što su usluge, visokotehnološki proizvodi, proizvodi intelektualne svojine i slično.

Mnogi industrijski pogoni su iz razvijenih zemalja preseljeni u zemlje u razvoju zbog korišćenja jeftinijih resursa i manje strogih ekoloških propisa. Ovaj proces seljenja industrije iz razvijenih zemalja u zemlje u razvoju nazivamo *deindustrijalizacijom*. Glavni subjekti u ovom procesu su transnacionalne kompanije koje pokušavaju da optimizuju troškove svoje proizvodnje na globalnom nivou. Sirovine se prerađuju i koriste u zemljama gde su najobilniji i najjeftiniji i tu se prerađuju u poluproizvode. Kako je kapital

mobilan transnacionalne kompanije osnivaju svoje filijale širom sveta i one vrše razmenu tih poluproizvoda. Te poluproizvode zatim prerađuju i finalizuju blizu velikih i polupulzivnih tržišta, kakve su razvijene zemlje.

Razvijene zemlje su zadržale dominaciju u proizvodnji i izvozu industrijskih proizvoda koji su *visoko tehnološki intenzivni*. Jedan od najznačajnijih faktora proizvodnje danas je postala tehnologija, koja omogućava da se svi ostali faktori i resursi mnogo efikasnije iskoriste. U visokotehnološke proizvode ubrajamo sve one proizvode koji imaju visok udeo istraživanja i razvoja u strukturi troškova proizvodnje, kao što su računarske tehnologije, farmaceutske proizvodi i slično. Iako se većina ovih tehnoloških istraživanja i razvoja novih proizvoda još uvek obavlja u visoko razvijenim zemljama, jer su važan resurs visoko obrazovani kadrovi, najznačajniji činioci u tom procesu koji obezbeđuju velike finansije za ova istraživanja su transnacionalne kompanije.

U izvozu tehnološki-intenzivnih proizvoda prednjače SAD, i ovi proizvodi u strukturi izvoza SAD učestvuju sa 28% po podacima iz 2007. godine. Prosek za svet je udeo tehnološki-intenzivnih proizvoda od 18% u ukupnom svetskom robnom izvozu, koliko je i prosek za visoko razvijene zemlje. Od visoko razvijenih zemalja značajna učešća tehnološko-intenzivnih proizvoda u svom izvozu ostvaruju i Velika Britanija i Francuska, 19% obe, dok Nemačka ima udeo od 14%. (Tabela 5)

Srednje razvijene zemlje imaju prosečan udeo tehnološki-intenzivnih proizvoda u ukupnom izvozu od 19%, što je i više od udela visoko razvijenih zemalja. Ove podatke treba da prihvatimo sa rezervom budući da kod većine srednje razvijenih zemalja imamo udeo tehnološki-intenzivnih proizvoda koji se kreće ispod deset, ali je kod Kine zabeležen udeo od 30%, a kod Mađarske je udeo od 25% kao i kod nekih drugih zemalja, kao što je Irska, gde je zabeleženo veliko prisustvo filijala stranih kompanija. Ove filijale proizvode tehnološki intenzivne proizvode po svojem tehnološkom znanju dok se njihov izvoz statistički pripisuje zemlji domaćinu. Statistika trgovine stranih filijala (FATS) omogućuje nam drugačiji pogled na ove i slične stvari, o čemu će biti priče u nastavku ove knjige.

U zemljama našeg regiona, sem u Hrvatskoj, zabeleženo je veoma malo učešće tehnološki intenzivnih proizvoda, ispod 5% od ukupnog izvoza. U Srbiji je ovo učešće 4%, u Bosni i Hercegovini 3%, a u Makedoniji 1%. Ovo su izuzetno mala učešća za zemlje koje su klasifikovane u srednje razvijene zemlje i registruju se samo kod najmanje razvijenih zemalja. U predstavljenoj tabeli vidimo da je i za najmanje razvijene zemlje učešće tehnološki-intenzivnih proizvoda 7% u ukupnom robnom izvozu.

Jedna od značajnih tendencija koja je danas prisutna u trgovini industrijskim proizvodima je pojava *intrasektorske trgovine* (eng. *intra-industry*

Tabela 5: Udeo industrijskih proizvoda i visokotehnoški intenzivnih proizvoda u robnom izvozu pojedinih zemalja (procenti)

Teritorija	Udeo industrijskih proizvoda u robnom izvozu		Udeo tehnološki-intenzivnih proizvoda u robnom izvozu
	1995	2007	
SVET	75	69	18
Visoko razvijene zemlje	75	70	18
Austrija	82	75	11
Belgija	71	74	7
Francuska	76	74	19
Grčka	71	68	8
Nemačka	70	67	14
Velika Britanija	80	72	19
SAD	79	70	28
Srednje razvijene zemlje	75	68	19
Albanija	61	65	12
Bosna i Hercegovina	-	64	3
Bugarska	48	62	6
Kina	79	68	30
Hrvatska	67	73	9
Mađarska	75	76	25
Makedonija	54	62	1
Moldavija	42	64	5
Rusija	44	77	7
Srbija	60	69	4
Najmanje razvijene zemlje	66	62	7
Etiopija	72	77	3
Sudan	59	93	1

Izvor: World Bank "World Development Indicators 2009", Washington, 2009, table 4.4, pp. 216-218 and table 5.12, pp. 314-316.

trade) koja podrazumeva razmenu istovrsnih proizvoda, iz istog sektora privrede, između zemalja. Jedna zemlja, na primer, može i izvoziti i uvoziti automobile. Ova situacija je neobjašnjiva po klasičnim teorijama

međunarodne trgovine, jer se podrazumeva da zemlja proizvodi i izvozi proizvode u kojima ima apsolutnu ili relativnu prednost, a uvozi proizvode u kojima nema tu prednost.

Ova pojava je uočena na primeru razvijenih zemalja, sredinom 20. veka, kada su vršena ispitivanja na Jedinstvenom tržištu EU. I dalje je primećeno da se intrasektorska trgovina približava dominaciji u ukupnoj trgovini, da je blizu učešću od 50%. Novija istraživanja, koje je vršila Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD), pokazuju da je intrasektorska trgovina danas potpuno dominantan oblik vršenja trgovine kod većine razvijenih zemalja, ali i kod dobrog broja zemalja u razvoju. Svih sedam najrazvijenijih država sveta, prikazane na početku naredne tabele, imaju prisustvo intrasektorske trgovine veće od 50%, sem Japana. Udeo intrasektorske trgovine je najveći kod Francuske, Kanade i Nemačke.

Tabela 6: Prisustvo intrasektorske trgovine u odabranim periodima krajem 20. veka

	1988-91	1992-95	1996-2000
Nemačka	67,1	72,0	72,0
SAD	63,5	65,3	68,5
Francuska	75,9	77,6	77,5
Velika Britanija	70,1	73,1	73,7
Italija	61,6	64,0	64,7
Japan	37,6	40,8	47,6
Kanada	73,5	74,7	76,2
Meksiko	62,5	74,4	73,4
Turska	36,7	38,4	40,6
Češka Republika	-	66,3	77,4

Izvor: OECD, OECD Economic Outlook 71, Part VI: Intra-industry and intra-firm trade and the internationalisation of production, Paris, 2002, p. 161.

Intrasektorska trgovina kao tok savremene međunarodne trgovine uglavnom je prisutna u trgovini razvijenih zemalja. Ali ima dosta i zemalja u razvoju koje imaju značajne intrasektorske trgovinske tokove, kao što je na primer Meksiko u čijoj trgovini je udeo ovih tokova iznad 70%. Ali dobar deo zemalja u razvoju još uvek ima udeo intrasektorske trgovine u ukupnoj spoljnoj trgovini ispod 50%, kao što je to na primer Turska. I neke zemlje koje su do devedesetih godina 20. veka imale centralno-plansku privredu, kao što

je u našoj tabeli primer Češke Republike, su ubrzo posle otvaranja za međunarodnu trgovinu ostvarile visok udeo intrasektorske trgovine u ukupnoj spoljnoj trgovini, koji je kod ove zemlje krajem 20. veka bio preko 70%.

Novije teorije međunarodne trgovine pokušavaju da daju razna objašnjenja za pojavu intrasektorske trgovine, budući da klasične teorije to ne mogu, jer poznaju samo intersektorsku trgovinu. To može biti način statističkog obuhvatanja podataka, diferencijacija podataka, detaljnost obuhvatanja podataka u analizi i slično.⁶ Jedno je sigurno, da se definicija individualnog proizvoda u međunarodnoj trgovini promenila. Više nije bitno da li je proizvod automobil, već i koje je boje, sa koliko vrata, koje jačine, kakve marke i slično. I svetsko tržište se prilagođava zahtevima potrošača širom planete.

1. Međunarodna trgovina gvoždem i čelikom

1.1. Definisanje i načini dobijanja gvožđa i čelika

Rude i minerali obuhvataju gvozdenu rudu koja se prerađuje u gvožđe i čelik, druge rude i minerale, ali i prirodna đubriva i druge slične proizvode. Gvožđe i čelik su osnovni inputi velikog broja industrijskih grana, pa dobro organizovana proizvodnja ovih osnovnih metala ima značajan uticaj na celokupni privredni razvoj zemalja.

Gvožđe je metal, hemijski element, jedan od prelaznih elemenata, čiji je hemijski simbol *Fe*, a atomski broj 26. Gvožđe kao i svi metalni proizvodi ima veliku gustinu i teško je. Gvožđe je metal koji je najjeftiniji i koji se najviše koristi u svetu. Ono se koristi kao nezamenljiv konstrukcioni materijal. Na drugom je mestu po količini u prirodi i na četvrtom po količini u zemljinoj kori. Retko se pojavljuje u čistom stanju, ponekad se javlja u obliku legura (naročito u meteoritima) i u stotinama minerala i ruda, uključujući hematit, magnetit, limonit i siderit.

Gvožđe je kao i svaki metal neotporan na atmosferske uticaje i podložan je oksidaciji, pa se zato mora naknadno zaštititi od korozije. Zaštita gvožđa od korozije predstavlja dodatni trošak i opterećuje cenu gotovih proizvoda. Da bi se stvorio otporniji materijal metali se međusobno mešaju i stvaraju legure, zbog toga što legiranje poboljšava hemijske osobine. Tako se i legiranjem gvožđa sa hromom i niklom dobija nerđajući čelik. Znači čelik predstavlja leguru gvožđa.

⁶ O teorijskim objašnjenjima intrasektorske trgovine detaljnije u: Predrag Bjelić, „Međunarodna trgovina”, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd, 2002, str. 155.

Gvožđe se u prirodi ne nalazi čisto već u obliku jedinjenja (rude). Iz oksidne rude, koja je jedinjenje metala i kiseonika, se raznim postupcima izdvaja gvožđe. Faze dobijanja gvožđa su:

1. Obogaćivanje – ruda se obogaćuje, tj. uklanja se deo jalovine, a kao rezultat se dobija tzv. obogaćena ruda. Na taj način u rudarstvu se magnetnom koncentracijom dobija oko 60% gvožđa u rudi.
2. Ekstrakcija – izvlačenje gvožđa iz rude je glavna faza u metalurškoj preradi. Vršiti se u visokim pećima, a uz rudu se dodaje i koks, kao redukciono sredstvo. Glavni proizvod ekstrakcije je sirovo gvožđe, jer u sebi sadrži određenu količinu primesa (iz rude ili dodataka) koje snižavaju kvalitet gvožđa pa se ono podvrgava sledećoj fazi obrade.
3. Prečišćavanje (rafinacija) – vrši se pretapanje sirovog gvožđa na vazduhu.

Čisto gvožđe koje se dobija nakon ove tri faze obrade je loš materijal koji je podložan koroziji, pa se sve količine čistog gvožđa legiraju sa metalima i ugljenikom. Najveće količine sirovog gvožđa se koriste za proizvodnju čelika, a manje za proizvodnju livenog gvožđa.

Gvožđe je feromagnetik na običnoj temperaturi i on je jedini metal koji se može kaliti (tzv. kaljenje čelika). Mnogobrojne su njegove upotrebe u proizvodnji čelika raznih vrsta, kao i kalupa za livenje i kovanog gvožđa, jednom rečju gvozdenih metala. Osnova proizvodnje čelika je promena osobina gvožđa koje sadrži ugljenik procesom kaljenja.⁷

Razlikujemo dve vrste sirovog gvožđa:

1. belo sirovo gvožđe
2. sivo sirovo gvožđe

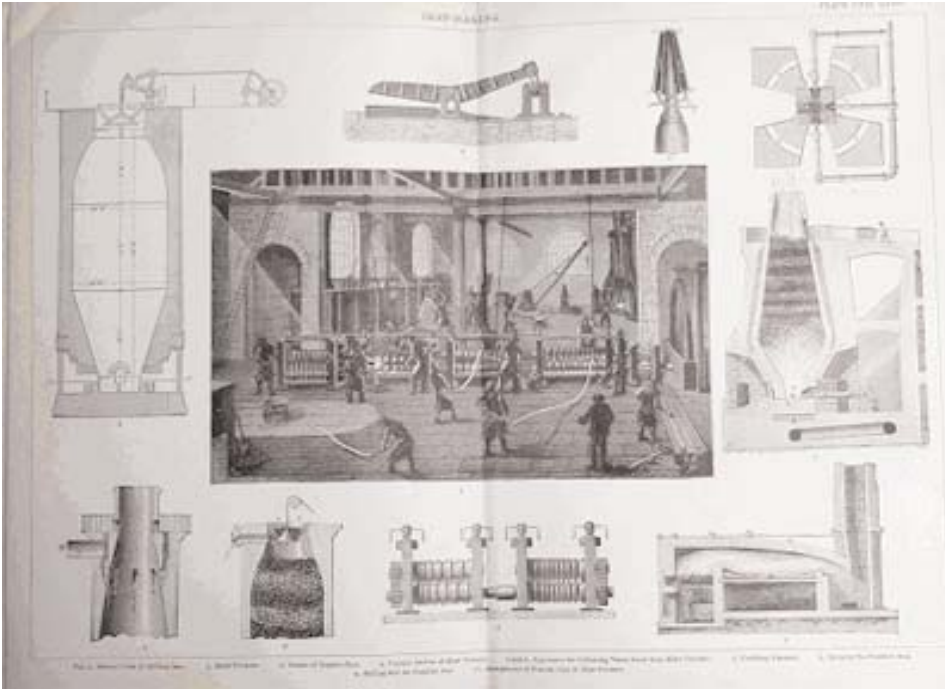
što zavisi od vrste hlađenja. Ako se sirovo gvožđe naglo hladi dobija se belo sirovo gvožđe, a ako se hladi lagano na vazduhu dobija se sivo sirovo gvožđe. U sivom je ugljenik u elementarnom stanju, a u belom je u vezanom stanju. Sivo sirovo gvožđe je namenjeno za proizvodnju livenog gvožđa, a belo za proizvodnju čelika. (Slika 1)

Čelik je legura gvožđa i ugljenika (najviše 1,7%) i eventualno nekih drugih metala. Pošto u sirovom gvožđu ima oko 4-5% ugljenika on se mora eliminisati i svesti na količinu do 1,7%. Naravno vrši se i eliminacija drugih primesa, pa u zavisnosti od uklanjanja primesa razlikujemo:

- i. Konvertorske metode za proizvodnju čelika;
- ii. Simens-Martinov postupak;
- iii. Elektropostupke za proizvodnju čelika.

⁷ Enciklopedija Britanika, sažeto izdanje, br. 2, 2005, str. 101.

Slika 1: Proces proizvodnje gvožđa u 19. veku



Konvertorske metode podrazumevaju brzo odvijanje postupaka u konvertorima tzv. sudovima od 2 do 4 tone u koje se produvava vazduh i tako dolazi do oksidacije svih primesa. Pošto je proces jako buran ne postoji mogućnost kontrole, već se ukloni sav ugljenik. Zbog toga se onda posebno dodaju ugljenik i legirajuće materije. U Simens-Martinovom postupku peć ima veći kapacitet pa se vazduh ne produvava kroz masu gvožđa već po površini. Ovaj proces je duži i sporiji pa postoji mogućnost kontrole i zaustavljanja procesa kad ugljenik padne na odgovarajući procenat zastupljenosti. U ovom postupku moguće je koristiti i staro gvožđe kao i kvalitetne rude. Kod elektropostupaka primese se uklanjaju hemijskim putem. Peć je zatvorena, a zagrevanje peći se vrši električnom energijom. Na ovaj način se dobijaju najkvalitetnije vrste čelika.

Pošto je čelik legura on osim grožđa i ugljenika sadrži i neke druge elemente. Ti drugi elementi se zovu primese ili legirajući elementi. Primese su oni sastojci koji su se neželjeno našli u čeliku ili potiču iz same rude, koksa ili topitelja odnosno vazduha iz visoke peći. Primese mogu biti štetne, neutralne ili one koje pozitivno utiču na kvalitet čelika. Fosfor i sumpor su posebno

štetne primese koje potiču uglavnom iz rude. Pozitivne primese koje se dodaju čeliku, hrom, mangan i silicijum, potiču iz visoke peći. Legirajući elementi se namerno dodaju čeliku da bi se dobio čelik odgovarajućih osobina. Najčešće se dodaje silicijum, koji je jeftin i nemetal je, a znatno poboljšava mehaničke osobine čelika. Osim toga dodaju se hrom i nikl koji poboljšavaju hemijske osobine čelika. Razlikujemo legure sa samo jednim legirajućim elementom, ali i legure sa dva tri ili više legirajućih elemenata. U svakom slučaju kod legura gvožđe mora biti zastupljeno sa najmanje 50%.

1.2. Klasifikacija gvožđa i čelika

Prema podeli metala gvožđe spada u grupu teških metala. Granična vrednost topljenja gvožđa je 1150 stepeni celzijusa. Takođe prema boji metala gvožđe i čelik, tzv. gvozdeni metali, spadaju u grupu crnih metala.

Postoje tri kriterijuma podele čelika. Prema sastavu svi čelici se dele na:

1. ugljenične (sadrže samo gvožđe i ugljenik, i eventualno primese) ;
2. legirane (sadrže gvožđe, ugljenik i bar jedan legirajući element).

Prema stepenu zastupljenosti ugljenika čelici se dele na: nisko ugljenične čelike, srednje ugljenične čelike i visoko ugljenične čelike. Prema stepenu zastupljenosti legiranih elemenata čelici se dele na: nisko legirane čelike, srednje legirane čelike i visoko legirane čelike.

Svi se obično dobijaju Simens-Martinovim postupkom, dok se visoko legirani čelici dobijaju elektrolizom.

Prema nameni čelike delimo na:

1. konstrukcione (najčešće ugljenični ili nisko legirani) ;
2. alatne (legirani – srednje i visoko) ;
3. čelike za specijalnu (posebnu) namenu (visoko legirani).

Konstrukcioni čelici moraju zadovoljiti određene mehaničke osobine. Oni se ugrađuju u različite konstrukcije, mašine i slično. Alatni su, kao što im samo ime kaže, namenjeni za izradu alata. Oni moraju ispuniti zahtev za visokom tvrdoćom, kao i da se ta tvrdoća zadrži i na visokim temperaturama. Čelici posebne namene moraju imati posebne mehaničke, fizičke ili hemijske osobine. Oni služe za izradu ležajeva, ventila motora, za cilindre i slično.

Konačno, prema kvalitetu, čelike delimo na:

1. čelike običnog kvaliteta
2. kvalitetne čelike
3. visokokvalitetne čelike.

Čelici običnog kvaliteta nemaju garantovan hemijski sastav, ali je garantovano da nemaju štetne primese. Kvalitetni čelici su garantovanog hemijskog sastava i imaju ispod 0,04% sumpora tj. fosfora. Visoko kvalitetni čelici su garantovanog hemijskog sastava i imaju ispod 0,025% sumpora, odnosno fosfora.

Prema Standardnoj međunarodnoj trgovinskoj klasifikaciji, koja se najviše koristi za statističke svrhe obuhvatanja svetskih trgovinskih tokova, gvožđe i čelik spadaju pod industrijske proizvode, sekcija šest divizija 67 (*iron and steel, SITC division 67*).

1.3. Upotreba gvožđa i čelika kroz istoriju

Upotreba gvožđa u svakodnevnim ljudskim aktivnostima ima dugu istoriju. Još je drevna Sparta kovala novac od gvožđa, kako bi odvrtila svoje građana od međunarodne trgovine. Sa druge strane u antičkom periodu Feničani kao najznačajniji trgovci na Mediteranu su, između ostalog iz Španije uvozili baš gvožđe. U Staroj Grčkoj osim ratova između grčkih država-gradova obavljana je i živa trgovine u razdoblju od oko 800. godine pre nove ere. Grci su raspolagali značajnom flotom pa su obavljali trgovinu i sa veoma udaljenim državama. Oni su bili značajno razvili zanatstvo, posebno grnčarstvo i proizvodnju metalnih proizvoda.

Značajni tehnološki pronalasci, kao otkriće parne mašine 1763. godine uslovili su značajan porast industrijske proizvodnje koji je u literaturi poznat kao industrijska revolucije. Osnova razvoja industrije u prvoj fazi je bila proizvodnja uglja i drugih fosilnih goriva, koja su korišćena radi dobijanja gvožđa. Zbog toga je ova industrijska revolucija bila poznata kao revolucija uglja i čelika. U XIX veku nastala je železnica kada su postavili parna kola na gvozdene šine. Ona je najpre (1821) upotrebljavana samo za prenošenje uglja, a od 1830. godine počeli su je upotrebljavati i za prenošenje putnika. Električni telegraf pronadjen je u isti mah, između 1833. i 1838. godine, u Francuskoj, Nemačkoj i Engleskoj. Pošto je pronadjen način kako da bude samo s jednom gvozdenom žicom, usavršen je i način prenošenja depeša.

Industrija se mnogo koristila primenom nauke, a naročito mehanike i hemije. U XIX se veku pojavilo više novih industrijskih grana, a teško da bi se našla koja bilo vrsta stare industrije, čija oruđa i način rada nisu bili obnovljeni za poslednjih sto godina. Industrija se u isto doba i usavršavala i širila; umnožavanje stanovništva i bogatstva i olakšavanje prenosa gonili su na još veću proizvodnju. Prerađivanje gvožđa je u ovom periodu napredovalo, topionice gvožđa sa drvetom zamenjene su topionicama s kamenim ugljem. Zatim su postavljene visoke peći i veliki parni maljevi, koji daju mogućnosti, da

se tope i izrađuju velike količine gvožđa i proizvodnja gvožđa se popela od 4 miliona tona u 1850. na 20 miliona u 1882. godini. Krajem XIX veka su se i razvili postupci koji su olakšali proizvodnju čelika, kao Basemerov i Simens-martinov, kao i proizvodnja struje, pa se zato ovaj period naziva i revolucijom čelika i elektriciteta (industrijska revolucija).

Možemo primetiti da je proizvodnja i pre svega trgovina gvožđem i čelikom imala i veliki politički uticaj. Prvi pokušaji integracija koji stoje u temelju današnje EU datiraju još iz 1951. godine kada je šest zemalja (Francuska, Nemačka, Italija, Belgija, Luksemburg i Holandija) stvorilo Evropsku zajednicu za uglj i čelik.

Mnogi Evropljani su smatrali da se zapadnonemačka privreda prebrzo oporavljala od posledica rata i da se na neki način mora kontrolisati. Kako bi ispunio volju naroda, francuski ministar spoljnih poslova Robert Šuman je na osnovu plana svog sunarodnika, ekonomiste Žana Monea, predložio ujedinjenje francuske i zapadnonemačke industrije uglja i čelika i pozvao je i druge zemlje da se pridruže. Šumanova deklaracija je predstavljena 9. maja 1950. godine i počeli su pregovori o osnivanju Evropske zajednice za uglj i čelik, koji su uspešno završeni. Na osnovu Šumanove deklaracije izrađen je Pariski ugovor, kako je ugovor o Evropskoj zajednici za uglj i čelik nazivan u javnosti. Predstavljen je 18. aprila 1951. i njegovim stupanjem na snagu 24. jula sledeće godine i to na vremenski period od 50 godina, došlo je do ujedinjenja industrije uglja i čelika šest zapadnoevropskih zemalja – Francuske, Zapadne Nemačke, Italije, Belgije, Holandije i Luksemburga. Sve carine u trgovini gvožđem, ugljem i čelikom su ukinute, uvedena je zajednička tarifa prema zemljama van Zajednice, a počela je da se sprovodi i stroža kontrola proizvodnje i prodaje ovih sirovina. Čak i nakon stvaranja EU Evropska zajednica za uglj i čelik i Evroatom su u okviru Evropske unije nastavili da postoje kao samostalne nadnacionalne organizacije.

Primer da trgovina gvožđem i čelikom i danas predstavlja važan aspekt u odnosu između zemalja pokazuje i spor između EU i SAD. Ovaj spor spada u pitanja koja se odnose na klasične protekcionističke mere, jer je u pitanju podizanje američkih carina na uvoz čelika, a zatim odluka da se one vrate na pređašnji nivo pod pritiskom Svetske trgovinske organizacije.

1.4. Izvoz i uvoz gvožđa i čelika

Ako posmatramo duži vremenski period udeo gvožđa i čelika u svetskoj robnoj trgovini je značajno opao, budući da je udeo 1955. godine iznosio 3,7%, dok je 2005. godine on iznosio 1,5%. To ne znači da se ovi proizvodi danas manje koriste niti da su manje važni za svetsku privredu, već da se ove

sirovine, pod uticajem transfera privatnog kapitala, sve više prerađuju na mestu pronalaženja i rafinacije, pa zato ne dolazi do njegovog izvoza.⁸

Kada posmatramo period od 1980. godine pa do 2007. godine izvoz gvožđa i čelika je varirao. Na početku posmatranog perioda dolazi do neznatnog pada u izvozu gvožđa i čelika od 2% (1980-85) da bi u narednih 10 godina izvoz gvožđa i čelika rastao, odnosno procentualna promena u izvozu povećala na 9 (1985-90) tj. 8% (1990-95).

Tabela 7: Izvoz gvožđa i čelika u svetu u periodu 1980-2007. godine, u milijardama USD i procentima

	Godišnja procentualna promena								Vrednost	Udeo u svetskoj robnoj trgovini
	1980-85	1985-90	1990-95	1995-00	2000-07	2005	2006	2007	2007	2007
Gvožđe i čelik	-2	9	8	-2	22	17	18	27	474	3,5

Izvor: WTO, International Trade Statistics 2008, str. 43.

Kao što možemo videti u tabeli 7 izvoz gvožđa i čelika doživeo je najveći rast u periodu od 2000-2007. godine. U tom periodu izvoz je rastao godišnje u proseku za 22%. Možemo zaključiti da posle 2000-te godine dolazi do najvećeg rasta u izvozu gvožđa i čelika i to posebno u 2007. godini za čak 27% u odnosu na prethodnu godinu. Na taj način se vrednost izvoza gvožđa i čelika još popela na 474 milijarde USD u 2007. godini, što čini 3,5% udela u svetskoj robnoj trgovini.

Udeo gvožđa i čelika u ukupnoj svetskoj robnoj trgovini je 3,5% u 2007. godini. Ukoliko taj udeo posmatramo prema regijama sveta koje su izvozile, odnosno regijama sveta koje su uvozile ove materijale, dobićemo još bolji uvid u međunarodnu trgovinu gvožđa i čelika.

U posmatranoj godini u izvozu Severne Amerike gvožđe i čelik učestvuju sa 1,5% od ukupnog izvoza robe te regije, dok u ukupnom izvozu industrijskih proizvoda posmatrane regije učestvuju sa 2,0%. Ako svet posmatramo po regijama najveći svetski izvoznik gvožđa i čelika je Zajednica nezavisnih država. Međutim Zajednica nezavisnih država je ujedno i veliki uvoznik ovih materijala. Region koji najviše uvozi gvožđe i čelik je Srednji Istok koji ujedno ima i ubedljivo najmanji udeo izvoza u ukupnoj robnoj trgovini.

⁸ Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, 2008, str. 171.

Tabela 8: Udeo gvožđa i čelika u ukupnoj robnoj trgovini i u trgovini industrijskim proizvodima posmatrano po regijama, 2007, u procentima

	Udeo u ukupnoj robnoj trgovini		Udeo u trgovini industrijskim proiz.	
	izvoz	uvoz	izvoz	uvoz
Svet	3,5	3,5	5,0	5,0
Severna Amerika	1,5	2,2	2,0	3,0
Južna i Centralna Amerika	3,9	2,8	12,5	4,1
Evropa	4,0	3,9	5,0	5,5
Zajednica Nezavisnih Država ⁹	8,9	4,3	35,4	5,6
Afrika	2,2	4,4	11,8	6,5
Srednji Istok	0,6	6,8	2,8	9,0
Azija	3,7	3,2	4,5	5,0

Napomena: udeli u izvozu su izvedeni iz podataka Sekretarijata WTO o svetskoj robnoj trgovini po proizvodima i regionima.

Izvor: WTO, International Trade Statistics 2008, str. 46.

Ukoliko umesto ukupne robne trgovine posmatramo udeo u trgovini industrijskim proizvodima na gvožđe i čelik otpada 5% udela. Posmatrano po regijama ne dolazi do nešto većih promena, Zajednica nezavisnih država je i dalje najveći izvoznik gvožđa i čelika od ukupnog izvoza industrijskih proizvoda, dok je najveći uvoznik takođe Srednji Istok.

Videli smo da je ukupna vrednost izvoza gvožđa i čelika u svetu 2007. godine bila oko 474 milijarde USD. (Tabela 9) Od ukupnog svetskog izvoza Evropa, posmatrano prema vrednosti izvoza, je izvozila najviše i to oko 228 milijarde USD, dok je oblast Azije učestvovala sa oko 140 milijarde USD u ukupnom svetskom izvozu gvožđa i čelika. Samo jedna zemlja Kina je 2007. godine izvezla gvožđa i čelika u vrednosti od 51,5 milijarde USD. Osim Kine veoma visoke vrednosti izvoza gvožđa i čelika ima i Zajednica Nezavisnih Država, u 2007. godini izvoz je iznosio 45,4 milijarde USD.

⁹ Zajednica Nezavisnih Država (*Commonwealth of Independent States - CIS*) formirana je krajem 1991. godine od mnogih republika koje su činile Sovjetski Savez. Članice su: Jermenija, Azerbejdžan, Belorusija, Gruzija, Kazahstan, Kizgistan, Moldavija, Rusija, Tadžikistan, Turkmenistan, Ukrajina i Uzbekistan. Članice su se 1993. godine složile da stvore ekonomsku uniju koja je dopuštala slobodno kretanje robe, usluga, rada i kapitala.

Tabela 9: Izvoz gvožđa i čelika prema destinaciji, posmatrano po odabranim regijama, u procentima i milijardama USD

	Vrednost	Udeo u izvozu regije/države		Udeo u svetskom izvozu		Godišnja procentualna promena		
		2007	2000	2007	2000	2007	2000-07	2006
Svet	474,2	100,0	100,0	100,0	100,0	19	18	27
Evropa								
Svet	228,2	100,0	100,0	49,9	48,1	18	19	27
Evropa	183,2	80,0	80,3	39,9	38,6	18	21	30
Azija	11,8	4,4	5,2	2,2	2,5	21	-4	24
Severna Amerika	11,1	8,9	4,8	4,5	2,3	8	14	-2
Srednji Istok	9,7	2,4	4,3	1,2	2,1	28	25	22
Afrika	6,5	2,1	2,8	1,1	1,4	23	24	30
Zajednica Nezavisnih Država	3,2	0,8	1,4	0,4	0,7	29	37	29
Južna i Centralna Amerika	2,2	1,2	1,0	0,6	0,5	14	4	17
Azija								
Svet	140,4	100,0	100,0	25,1	29,6	22	27	32
Azija	79,1	68,0	56,3	17,0	16,7	18	4	28
Evropa	23,1	7,9	16,4	2,0	4,9	35	123	62
Severna Amerika	16,7	17,5	11,9	4,4	3,5	15	62	-4
Srednji Istok	12,6	3,6	9,0	0,9	2,7	39	77	69
Afrika	3,7	1,4	2,7	0,3	0,8	34	43	55
Južna i Centralna Amerika	3,0	1,5	2,2	0,4	0,6	28	121	67
Zajednica Nezavisnih Država	2,2	0,2	1,6	0,1	0,5	61	54	102
Kina								
Svet	51,5	100,0	100,0	3,1	10,9	42	69	58
Azija	20,2	56,4	39,2	1,7	4,3	35	25	52
Evropa	13,7	13,7	26,6	0,4	2,9	56	173	75
Severna Amerika	7,5	23,9	14,5	0,7	1,6	32	77	1
Srednji Istok	5,2	3,6	10,1	0,1	1,1	65	194	193
Afrika	1,7	1,1	3,2	0,0	0,4	66	116	85
Južna i Centralna Amerika	1,7	1,0	3,2	0,0	0,3	69	219	113
Zajednica Nezavisnih Država	1,6	0,4	3,2	0,0	0,3	93	91	190
Druge države u Aziji								
Svet	88,9	100,0	100,0	22,0	18,8	16	14	21
Azija	58,9	69,6	66,2	15,3	12,4	15	0	22
Evropa	9,4	7,1	10,5	1,6	2,0	23	83	46
Severna Amerika	9,3	16,6	10,4	3,6	2,0	9	53	-7
Srednji Istok	7,4	3,6	8,3	0,8	1,6	31	57	30
Afrika	2,1	1,4	2,3	0,3	0,4	25	20	37
Južna i Centralna Amerika	1,4	1,6	1,6	0,3	0,3	16	80	33
Zajednica Nezavisnih Država	0,6	0,2	0,6	0,0	0,1	38	28	9
Zajednica Nezavisnih Država								
Svet	45,4	100,0	100,0	9,7	9,6	19	10	21
Evropa	17,2	26,8	37,8	2,6	3,6	25	22	26
Zajednica Nezavisnih Država	11,5	16,2	25,2	1,6	2,4	26	31	41
Srednji Istok	5,8	8,3	12,8	0,8	1,2	26	-6	64
Azija	5,2	31,1	11,5	3,0	1,1	3	-43	14
Afrika	2,4	5,9	5,2	0,6	0,5	17	1	7
Severna Amerika	2,1	8,0	4,7	0,8	0,4	10	92	-42
Južna i Centralna Amerika	0,9	2,9	1,9	0,3	0,2	12	58	-14

Izvor: WTO, International Trade Statistics 2008, str. 71.

Kada posmatramo udeo ovih regija u svetskom izvozu dobićemo zanimljive rezultate. U poređenju između 2000. godine i 2007. godine vidimo da je Evropa zadržala skoro isti udeo u svetkom izvozu gvožđa i čelika (49,9% i 48,1% respektivno). Slična je situacija i u Aziji gde je došlo do manjeg rasta udela izvoza gvožđa i čelika u svetskom izvozu od 2000. godine kada je iznosio 25,1% do 2007. godine kada je iznosio 29,6%. Sa druge strana Kina je imala doživela značajan pad u svom udelu izvoza gvožđa i čelika u svetskom izvozu od 3,1% u 2000. godini na 10,9% u 2007. godini.

U prethodno navedenoj tabeli možemo videti i kako se kretala godišnja procentualna promena izvoza gvožđa i čelika tokom perioda od 2000-2007. godine, kao i detaljniji uvid u destinacije izvoza gvožđa i čelika.

Tabela 10: Uvoz gvožđa i čelika EU (27) i SAD prema poreklu, 2007 godine, u procentima i milionima USD

Evropska unija (27)						SAD					
	Vrednost	Udeo	Godišnja procentualna promena				Vrednost	Udeo	Godišnja procentualna promena		
	2007	2007	2000-07	2006	2007		2007	2007	2000-07	2006	2007
Region						Region					
Svet	217906	100,0	20	24	35	Svet	38249	100,0	10	30	-3
Evropa	170020	78,0	18	21	30	Azija	13090	34,2	14	66	-1
Azija	21311	9,8	36	106	102	Evropa	8840	23,1	7	17	-3
Zajednica Nezavisnih Država	13994	6,4	26	19	26	Severna Amerika	8467	22,1	10	3	8
Južna i Centralna Amerika	4850	2,2	21	17	38	Južna i Centralna Amerika	4633	12,1	11	5	5
Afrika	4005	1,8	19	17	22	Zajednica Nezavisnih Država	2320	6,1	8	81	-37
Severna Amerika	3217	1,5	20	7	72	Afrika	845	2,2	6	60	-31
Srednji Istok	448	0,2	14	53	-26	Srednji Istok	54	0,1	1	46	-32
Država						Država					
EU (27)	160269	73,6	18	21	29	EU (27)	8274	21,6	7	12	7
Kina	11660	5,4	62	179	132	Kanada	5839	15,3	10	8	12
Ruska Federacija	7608	3,5	24	14	28	Kina	5274	13,8	34	83	13
Ukrajina	4878	2,2	30	25	23	Brazil	2943	7,7	11	7	-4
Turska	4063	1,9	27	46	54	Meksiko	2628	6,9	10	-7	0
Predhodnih 5	188478	86,5	-	-	-	Predhodnih 5	24958	65,3	-	-	-
.....										
Srbija	886	0,4	...	26435	35						

Izvor: WTO, International Trade Statistics 2008, str. 72.

Što se tiče uvoza gvožđa i čelika interesantno je pogledati kako se on kretao na primeru Evropske unije i Sjedinjenih Američkih Država. Evropska unija (27) je tokom 2007. godine uvezla gvožđa i čelika u vrednosti od oko 218 milijarde USD. Ubedljivo najveći deo zemlje Evropske unije su uvezle iz same Evrope (78%), dok je na drugom mestu daleko iza njega region Azije sa znatno manjim procentom uvoza (9,8%). Ukoliko pogledamo period od 2000. do 2007. godine EU (27) beleži konstantan rast uvoza gvožđa i čelika posmatrano po vrednosti. Kada uvoz gvožđa i čelika u Evropsku uniju posmatramo prema zemljama porekla vidimo da je 2007. godine najviše uvezeno iz same EU (27) i to oko 160 milijarde USD, pa zatim iz Kine (11.660 miliona USD), Ruske Federacije (7.608 miliona USD), Ukrajine (4.878 miliona USD) i Turske (4.063 miliona USD).

Sa druge strane SAD su 2007. godine uvezle gvožđa i čelika u vrednosti od oko 38 milijardi USD. Sjedinjene Američke Države su najviše uvezle sa Azijskog kontinenta (13.090 miliona USD), a potom iz Evrope (8.840 miliona USD) i Severne Amerike (8.467 miliona USD). Prevedeno u procenta to znači da su SAD 2007. godine uvezle 34,2% gvožđa i čelika iz Azije, 23,1% iz Evrope, i 22,1% iz Severne Amerike. Kada uvoz gvožđa i čelika u Sjedinjene Američke Države posmatramo prema zemljama porekla vidimo da je 2007. godine najviše uvezeno iz EU (27) i to 8.2754 miliona USD, pa zatim iz Kanade 5.839 miliona USD, Kine 5.274 miliona USD, Brazila 2.943 miliona USD i Meksika 2628 miliona USD. (Tabela 10)

Vodeći izvoznik, a ujedno i uvoznik gvožđa i čelika u 2007. godini je Evropska unija (27) sa 212,37 milijarde USD izvoza i 217,91 milijarde uvoza. Evropska unija je prema podacima neto uvoznik gvožđa i čelika. Posle EU najveći izvoz u 2007. godini je ostvarila Kina, koja je ujedno i neto izvoznik gvožđa i čelika u vrednosti od oko 27 milijarde USD neto izvoza. Približno istu vrednost neto izvoza ostvario je Japan (oko 26 milijarde USD), što svrstava ove dve zemlje u vodeće neto izvoznike gvožđa i čelika u 2007. godini.

Sa druge strane Sjedinjene Američke Države su sa 15,14 milijarde USD izvoza i 38,25 milijarde USD uvoza zauzele prvo mesto među neto uvoznicama gvožđa i čelika sa oko 23 milijarde USD neto uvoza. Ako pogledamo udeo u svetskom izvozu i uvozu gvožđa i čelika vidimo da Evropska unija vodi daleko ispred svih zemalja sa ukupnim prometom gvožđa i čelika. Tokom 80-ih i 90-ih godina, izuzimajući EU, Japan je ostvarivao najveći udeo u svetskom izvozu gvožđa i čelika (20,1% i 11,8% respektivno), dok su sa druge strane SAD ostvarile najveći udeo u svetskom uvozu gvožđa i čelika. Od 2000. godine najveći udeo u svetskom uvozu i izvozu ima Evropska unija. (Tabela 11)

Tabela 11: Vodeći izvoznici i uvoznici gvožđa i čelika, u procentima i milijardama USD

	Vrednost	Udeo u svetskom izvozu/uvozu					Godišnja procentualna promena			
	2007	1980	1990	2000	2007	2000-07	2005	2006	2007	
Izvoznici										
EU (27)	212,37	-	-	47,1	44,8	18	14	19	27	
ekstra-EU (27) izvoz	52,10	-	-	11,6	11,0	18	28	12	21	
Kina ^a	51,51	0,3	1,2	3,1	10,9	42	39	69	58	
Japan	34,40	20,1	11,8	10,4	7,3	13	18	9	15	
Ruska Federacija ^b	22,34	-	-	5,1	4,7	17	18	6	16	
Ukrajina	18,84	-	-	3,6	4,0	20	11	17	27	
Republika Koreja	18,80	2,2	3,4	4,7	4,0	16	23	10	19	
SAD	15,14	4,2	3,3	4,4	3,2	13	32	11	19	
Taipei, Kina	12,14	0,4	0,8	3,2	2,6	15	14	14	21	
Brazil	10,11	1,1	3,4	2,5	2,1	16	28	4	7	
Turska ^b	8,73	0,0	1,4	1,3	1,8	25	-3	24	21	
Indija	8,22	0,1	0,2	0,9	1,7	30	26	27	25	
Južna Afrika	7,46	1,6	2,0	1,9	1,6	15	4	-2	30	
Kanada	7,11	2,3	1,9	2,3	1,5	12	20	11	14	
Meksiko ^a	4,68	0,1	0,7	1,2	1,0	15	21	11	12	
Tajland	3,84	0,1	0,1	0,6	0,8	23	7	12	108	
Prethodnih 15	435,68	-	-	92,3	91,9	-	-	-	-	
Uvoznici										
EU (27)	217,91	-	-	40,1	43,8	20	11	24	35	
ekstra-EU (27) uvoz	57,64	-	-	7,3	11,6	26	16	36	52	
SAD	38,25	10,1	9,5	12,3	7,7	10	8	30	-3	
Kina ^a	24,14	2,7	2,5	6,2	4,9	14	13	-18	12	
Republika Koreja	21,45	1,2	2,9	3,4	4,3	22	23	6	35	
Tajland	12,46	0,6	2,4	1,8	2,5	24	38	-10	58	
Turska ^b	11,20	0,4	1,1	1,5	2,3	25	27	21	38	
Kanadac	10,54	1,6	2,0	3,4	2,1	10	25	15	-4	
Taipei, Kina	9,19	1,4	2,5	3,0	1,8	10	-2	-8	16	
Ruska Federacija ^{b c}	8,42	-	-	1,0	1,7	27	35	40	46	
Indija	8,36	1,0	1,0	0,5	1,7	39	96	27	48	
Japan	8,35	1,1	4,1	2,3	1,7	13	30	-10	28	
Iran ^b	8,28	,,,	,,,	1,0	1,7	27	19	9	51	
Meksiko ^{a c}	7,88	2,2	1,0	2,5	1,6	10	21	24	1	
Ujedinjeni Arapski Emirati ^b	7,81	0,7	0,4	0,7	1,6	34	25	52	54	
Saudijska Arabija	7,61	2,3	0,7	0,7	1,5	33	53	71	33	
Prethodnih 15	401,85	-	-	80,5	80,8	-	-	-	-	

^a uključuje sve značajne isporuke kroz zone obrade, ^b uključuje procene Sekretarijata, ^c uvoz je po vrednosti f.o.b.

Izvor: WTO, International Trade Statistics 2008, p. 73.

Najveći rast u izvozu gvožđa i čelika tokom perioda 2000-2007 imala je Kina sa prosečnom godišnjom procentualnom promenom od 42%. Na strani uvoza u istom periodu najveći rast u svom uvozu su ostvarile Indija (39%), Ujedinjeni Arapski Emirati (34%) i Saudijska Arabija (33%).

Svetski izvoz industrijskih proizvoda, u 2007. godini, je procenjen na 9,5 biliona USD, 15 posto viši nego 2006. godine i u skladu sa povećanjem ukupnog robnog izvoza. Udeo industrijskih proizvoda u ukupnom robnom izvozu je 70%. Međutim, gledano od 2000. godine taj udeo je opao za 5 poena. Tokom 2007. godine gvožđe i čelik su od svih industrijskih proizvoda imali najveći rast izvoza i to od 27 posto, a slede ih tek hemijski proizvodi i transportna oprema sa 18 posto svaka. Poslednjih godina gvožđe i čelik su bili među proizvodima sa najbržom stopom rasta izvoza Kine, rastući po godišnjoj stopi od 73 posto od 2002. godine. Kao posledica takvog trenda Kina je 2007. godine preuzela prvo mesto od Nemačke kao vodeća zemlja izvoznica gvožđa i čelika, dok je 2002. godine zauzimala tek 17 mesto u svetu.

2. Međunarodna trgovina hemijskim proizvodima

2.1. Definisanje i klasifikacija kategorije hemijskih proizvoda

Hemijski proizvodi mogu se posmatrati kao jedna od sedam grupa industrijskih proizvoda, klasifikovanih prema sektorima u kojima su proizvodi i nastali. Radi se o sledećim grupama:¹⁰

1. Gvožđe i čelik;
2. Hemijski proizvodi;
3. Ostali poluproizvodi (proizvodi kožarske industrije, gumeni proizvodi i proizvodi drvnoprerađivačke industrije);
4. Mašine i transportna sredstva (pored transportnih sredstava u ovu grupu se ubrajaju i kancelarijska i telekomunikaciona oprema);
5. Tekstilni proizvodi;
6. Konfekcijski proizvodi;
7. Ostali industrijski proizvodi (u ovu grupu se ubrajaju kućna dobra, merni instrumenti i sl.).

¹⁰ Klasifikacija izvršena prema Reviziji 3 Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije (*Standard International Trade Classification — SITC*).

Specijalna dobra, poput zlata i naoružanja i vojne opreme koji imaju specifičnu ulogu u međunarodnoj trgovini, odvojeno se posmatraju.¹¹

Prema Standardnoj međunarodnoj trgovinskoj klasifikaciji (*Standard International Trade Classification — SITC*) u okviru Industrijskih proizvoda, u sekciji 5 nalaze se Hemijski proizvodi, od kojih se u diviziji 54 nalaze Farmaceutski proizvodi, a u preostalih osam divizija, nalaze se ostale kategorije hemijskih proizvoda.

Slika 2: Podela hemijskih proizvoda prema SMTK

Hemijski proizvodi (SMTK — sekcija 5)

Farmaceutski proizvodi (divizija 54)

Ostali hemijski proizvodi (SMTK divizije 51, 52, 53, 55, 56, 57, 58, 59),
od kojih:

- 51 – Organskog porekla;
- 52 – Neorganskog porekla;
- 53 – Materijal za beljenje, štavljenje i bojenje;
- 55 – Esencijalna ulja i parfimisani materijali, preparati za glancanje i čišćenje;
- 56 – Đubriva (osim neprerađenih đubriva iz grupe 272)
- 57 – Plastika u primarnom obliku;
- 58 –Plastika u neprimarnom obliku;
- 59 – Hemijski materijali i proizvodi.

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2007*, Geneva, 2007, pp. 157-158.

Posebno se ističe značaj grupe Farmaceutskih proizvoda, s obzirom na činjenicu da je u protekloj deceniji zabeležen porast vrednosti izvoza ove grupe proizvoda, koji je doprineo stalnom porastu i vrednosti izvoza Hemijskih proizvoda ukupno i učešća u strukturi međunarodne robne trgovine. Radi se o proizvodima čija je proizvodnja i mogla da se razvije u skorije vreme, s obzirom na to da se radi o visokotehnološki sofisticiranim proizvodima, sa visokim troškovima koje zahteva naučno-istraživački rad u ovoj oblasti.

2.2. Istorijski razvoj trgovine hemijskim proizvodima

Osim sporadičnog trgovanja hemijskim proizvodima u vekovima do industrijske revolucije, ova grupa proizvoda nije predstavljala izraženu

¹¹ Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, CID Ekonomskog fakulteta, Beograd, 2008, str. 179-180.

kategoriju u izveznoj strukturi tadašnjih velikih trgovačkih sila. Tehnički progres do kog je došlo u XIX veku predstavljao je osnov za dalji razvoj međunarodne trgovine, koji se najviše ogledao u povećanju količina proizvoda kojima se trgovalo, kao i u povećanju broja artikala, a samim tim i u povećanju vrednosti izvoza ili uvoza. Inovacije koje su obeležile industrijsku revoluciju uglavnom su sve do 1870. godine bile vezane za inovacije u preradi i proizvodnji tekstila, kao i gvožđa, ali se negde od 1870. godine inovatori preusmeravaju više ka strogo tehničkim mogućnostima. Tako je došlo do unapređenja u procesu proizvodnje čelika, mašina i alatki, proizvoda vezanih za električnu energiju, koja postaje sve zastupljeniji vid energije, ali veliki koraci su učinjeni i u pogledu proizvodnje hemijskih proizvoda.¹² U periodu od 1870-1913. godine struktura robne trgovine na svetskom nivou, prikazuje se kroz udeo primarnih proizvoda u odnosu na udeo industrijskih proizvoda. Interesantno je reći da je udeo primarnih proizvoda u celokupnom periodu, posmatrano prema petogodišnjim intervalima, bio gotovo isti i iznosio između 62% i 64%.¹³ Iako je odnos primarnih i industrijskih proizvoda bio nepromenjen, sama struktura izvoza industrijskih proizvoda u tada razvijenim zemljama, prilično je varirala. Udeo tekstilne industrije je opadao kako je rastao udeo proizvodnje metala u najvećoj meri, ali i udeo ostalih industrija, kao što je proizvodnja hemijskih proizvoda, papira i proizvoda od drveta i stakla. Struktura izvoza razvijenih zemalja menjala se u skladu sa promenama proizvodne strukture u tim zemljama.

U periodu između dva svetska rata, od 1913. godine, pa do prvih nagoveštaja Drugog svetskog rata 1937. godine, došlo je do blagog porasta udela hemijskih proizvoda u ukupnoj svetskoj trgovini industrijskim proizvodima. Takođe, došlo je i do porasta udela metala. Celokupan period obeležio je porast proizvodnje i izvoza mašina i transportnih sredstava, za kojima je postojala stalna i rastuća tražnja. Dotadašnje velike izvoznice industrijskih proizvoda, kao na primer Britanija, Francuska i Nemačka smanjuju svoje učešće u svetskom izvozu. Povećava se učešće novih zemalja koje se okreću industrijalizaciji kao što je Sovjetski Savez i Japan. Kao u svim mladim industrijama, tako i u ovim zemljama počinje se sa proizvodnjom tekstilnih proizvoda. Za razliku od njih, Britanija i SAD razvijaju proizvodnju motornih vozila, kućnih aparata, ali i hemijskih proizvoda. Ovo je bio period smanjenja pronalazaka, a povećanja efikasnosti već postojećih tehnika proizvodnje.

¹² Izvor: A. G. Kenwood and Lougheed, *The growth of the international economy 1820-2000*, Routledge, Taylor and Francis Group, fourth edition, London and New York, 1999, p. 10.

¹³ Ibid., p. 83.

U drugoj polovini dvadesetog veka, dolazi do značajne promene u strukturi robne trgovine, uz veoma izražen rast robne trgovine na svetskom nivou. Promene se odnose na veliki pad učešća primarnih proizvoda u strukturi svetskog robnog izvoza i to od 57% koliko je iznosilo 1950. godine, na samo 22% nakon pola veka, odnosno u 2000. godini.¹⁴ U ovom periodu nastavila se već uočena tendencija između dva svetska rata, tako da je nastavljen rast izvoza mašina i transportnih sredstava, smanjen je izvoz metala, ali je došlo do porasta izvoza hemijskih proizvoda. Hemijski proizvodi dele sudbinu industrijskih proizvoda, što se tiče porasta učešća u međunarodnoj trgovini, u odnosu na smanjenje učešća primarnih proizvoda. Do osamdesetih godina dvadesetog veka rast trgovine hemijskim proizvodima je bio kontinuiran i udeo hemijskih proizvoda u strukturi svetske trgovine se kontinuirano povećavao. I tokom devedesetih godina, hemijski proizvodi zadržavaju visoko učešće, iako u neznatnoj meri smanjeno.

Tabela 12: Struktura svetske trgovine industrijskim proizvodima, 1937-1995. godine (u%)

Godina	1937	1950	1963	1973	1980	1990	1995
Mašine i transportna sredstva	26,5	34,9	51,8	54,2	54,2	50,4	52,2
Tekstil	21,5	19,9	11,4	10,3	8,7	9,2	8,5
Metali	15,3	12,9	9,1	8,2	7,0	4,4	4,1
Hemijski proizvodi	10,6	10,5	11,9	12,0	13,9	12,2	12,8
Ostalo	26,0	21,9	15,8	15,3	16,4	23,8	22,4
Ukupno	100	100	100	100	100	100	100

Izvor: A. G. Kenwood and A. L. Lougheed, *The growth of the international economy 1820-2000*, fourth edition, Routledge, Taylor and Francis Group, London and New York, 1999, p. 305.

Savremena industrijalizacija bila je od velikog značaja za porast trgovine hemijskim proizvodima u dvadesetom veku. Za razliku od nekih drugih industrijskih proizvoda, kojima se trgovalo od samih početaka industrijalizacije, kao što su na primer tekstilni proizvodi i konfekcija, hemijski proizvodi su svoj procvat doživeli tek u dvadesetom veku. I za razliku od tekstilne industrije koja je kroz istorijski razvoj beležila vrtoglave poraste učešća u izvozu, ili pak poraste proizvodnje, proizvodnja i trgovina hemijskim

¹⁴ Mladen Kovačević, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003, str. 63.

proizvodima u dvadesetom veku može se okarakterisati kao proizvodnja i trgovina uravnoteženog rasta.

2.3. Proizvodnja hemijskih proizvoda i spoljnotrgovinska razmena u savremenom periodu

Tokom devedesetih godina i početkom dvadesetprvog veka, hemijski proizvodi su sa učešćem od oko 10% u strukturi svetskog robnog izvoza, mogli gotovo da se, po svojoj zastupljenosti, uporede sa poljoprivrednim proizvodima, čije je učešće bilo oko 11%. I dok u slučaju poljoprivrednih proizvoda uočavamo kontinuirani pad učešća, u slučaju hemijskih proizvoda, radi se o kontinuiranom, stabilnom rastu, od 9,7%, koliko je iznosilo njihovo učešće u svetskom robnom izvozu 1995. godine, na 10,9%, u 2003. godini.

*Tabela 13: Svetski robni izvoz prema grupama proizvoda u 2003. godini
(u milijardama dolara i procentima)*

	Vrednost	Učešće (u %)		Godišnja procentualna promena (u %)			
	2003	1995	2003	1995-00	2001	2002	2003
Sve grupe proizvoda	7294	100	100	5	-4	5	16
Poljoprivredni proizvodi	674	11,7	9,2	-1	0	6	15
-Hrana	543	9,0	7,5	-1	3	6	16
-Reprodukcioni materijali	130	2,7	1,8	-3	-9	4	15
Rudarstvo	960	10,9	13,2	10	-8	-1	21
- Rude i minerali	79	1,2	1,1	1	-4	3	24
- Goriva	754	7,5	10,3	12	-8	0	23
- Neobojeni metali	127	2,1	1,7	3	-9	-3	13
Industrijski proizvodi	5437	74,1	74,5	5	-4	5	14
- Gvožđe i čelik	181	3,1	2,5	-2	-7	9	26
- Hemijski proizvodi	794	9,7	10,9	4	3	11	19
- Ostali poluindustrijski pr.	529	7,9	7,2	3	-3	6	14
- Mašine i transportna oprema	2894	38,7	39,7	6	-6	3	13
- Prevozna sredstva	724	9,2	9,9	5	-1	10	15
- Oprema za komunikacije	933	12,1	12,8	10	-13	1	10
-Ostalo	1237	17,5	17,0	4	-2	2	14
-Tekstil	169	3,0	2,3	0	-5	4	11
- Odeća	226	3,2	3,1	5	-2	4	12
- Ostalo	644	8,6	8,8	5	-2	5	15

Izvor: Podaci Svetske trgovinske organizacije, Internet, www.wto.org, (10. VIII 2004).

I u narednih nekoliko godina, sve do 2007. godine, učešće hemijskih proizvoda u svetskom robnom izvozu je nepromenjeno i gotovo da je u svakoj godini zaključno sa 2007. godinom iznosilo 10,9%.¹⁵ Vrednost izvoza hemijskih proizvoda gotovo da je udvostručena za samo pet godina od 2003. godine, kada je iznosila 794 milijarde dolara, pa do 2007. godine kada je iznosila 1483 milijarde dolara.

Tabela 14: Svetski robni izvoz po osnovnim grupama, 2006. i 2007. godine (u milijardama dolara i procentima)

	Industrijski proizvodi							
	Ukupno	Gvožđe i čelik	Hemijski proizvodi		Oprema za kanc. i telek.	Auto. Ind.	Tekstil	Odeća
			Ukupno	U %				
Vrednost 2006.	8257	374	1248	15,11	1451	1016	219	311
Učešće 2006.	70,1	3,2	10,6	-	12,3	8,6	1,9	2,6
Vrednost 2007.	9500	474	1483	15,61	1514	1183	238	345
Učešće 2007.	69,8	3,5	10,9	-	11,1	8,7	1,7	2,5

Izvor: WTO, *International Trade Statistics 2008 and 2007*, Geneva, 2007, 2008, p. 43.

Vrednost izvoza hemijskih proizvoda je više nego duplirana u kratkom periodu od samo sedam godina i to u periodu od 2000-07. godine. Tokom poslednjih desetak godina, vrednost izvoza hemijskih proizvoda na svetskom nivou je više nego udvostručena, ali takođe je rasla i vrednost izvoza drugih robnih kategorija, tako da je učešće hemijskih proizvoda u izvozu na svetskom nivou gotovo nepromenjeno. (Tabela 15)

Procentualno izražene promene u međunarodnoj trgovini hemijskim proizvodima od osamdesetih godina prošlog veka, pa do kraja prve dekade dvadesetprvog veka, ukazuju na kontinuiran rast izvoza hemijskih proizvoda. Svake godine je ostvarivana određena stopa rasta izvoza, koji je samo povremeno bio usporen, kao na primer u periodu od 1995-2001. godine kada su procentualne promene iznosile svega nekoliko procentnih poena. Posebno je nepovoljno ocenjena 2001. godina, kao godina velikog pada izvoza gotovo svih robnih kategorija, pa čak i komercijalnih usluga, jedino su

¹⁵ WTO, *International Trade Statistics 2008*, World Trade Organization, 2008, Geneva, p. 43.

Tabela 15: Vrednost i učešće svetskog izvoza hemijskih proizvoda u ukupnom robnom izvozu (u milijardama dolara i procentima)

Godina	Vrednost	Učešće
1999	526	9,6
2000	574	9,3
2001	595	9,9
2003	794	10,9
2005	1104	10,9
2006	1248	10,6
2007	1483	10,9

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

hemijski proizvodi u toj godini zabeležili porast vrednosti izvoza. Pored toga, hemijski proizvodi, uz telekomunikacione proizvode, jedini su zabeležili i porast učešća u svetskoj robnoj trgovini i to u periodu od 1990-2000. godine. Uzrok tome svakako je dinamičan rast izvoza farmaceutskih proizvoda. Smatra se da su ostale vrste hemijskih proizvoda, poput plastike, proizvoda organske hemije, ili đubriva, bile pogođene padom cena nafte, pa je i vrednost izvoza hemijskih proizvoda, posmatranih odvojeno od farmaceutskih proizvoda, opala u 2001. godini.¹⁶

U 2003. godini i 2007. godini uočava se veoma izražen rast u trgovini hemijskim proizvodima na međunarodnom nivou, na koji ukazuju podaci o stopama rasta od 19% u oba slučaja. Tokom 2003. godine kada je uočen rast izvoza hemijskih proizvoda od 19%, a vrednost ostvarenog izvoza iznosila 794 milijarde dolara, trgovina hemijskim proizvodima predstavljala je čak 15 procenata ukupne trgovine robom, a to je tada bilo tri puta veći obim u odnosu na trgovinu tekstilom. U odnosu na ostale industrijske proizvode, hemijski proizvodi su u periodu od 2000-03. godine ostvarili najveći rast izvoza, a u samoj 2003. godini, našli su se na drugom mestu. Tokom devedesetih hemijski proizvodi su ostvarili prosečnu stopu rasta izvoza od 7%, što je bilo približno jednako stopama rasta ostalih industrijskih proizvoda. U odnosu na ovaj period, porast stope rasta izvoza u periodu od 2000-03. godine prevazilazi prosek. Ovako visoke stope rasta izvoza hemijskih proizvoda i u ovom periodu, mogu se objasniti izraženim porastom izvoza samo jedne

¹⁶ WTO, *International Trade Statistics 2002*, World Trade Organization, Geneva, 2002, p. 3.

grupe hemijskih proizvoda, a to su farmaceutski proizvodi. Prosečna stopa rasta izvoza hemijskih proizvoda u periodu od 2000-07. godine je bila izuzetno visoka i iznosila je čak 17%.

*Tabela 16: Svetska trgovina hemijskim proizvodima
(procentualna promena)*

Godine i periodi	Procentualna promena
1980-85	1
1985-90	14
1990-95	10
1995-00	4
2001	3
2002	11
2003	19
2005	12
2006	13
2007	19
2000-07	17

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

Što se izvoznih cena hemijskih proizvoda tiče, može se zaključiti da su one u prethodnih desetak godina bitno varirale, da je njihov najniži nivo ostvaren u periodu 1998-2002. godine, ali i da je takvo kretanje cena pratilo i ostale industrijske proizvode. Od 2002. godine, uočava se kontinuiran rast izvoznih cena ovih proizvoda, ukoliko pratimo tri razvijene privrede poput Nemačke, SAD i Japana. Bez obzira na ovo variranje izvoznih cena hemijskih proizvoda u navedenom periodu, ne mogu se uočiti posledice po njihovo stabilno učešće u međunarodnoj trgovini. Dakle i početkom dvadesetprvog veka, hemijski proizvodi ostvaruju istu dinamiku rasta cena i učešća na međunarodnom tržištu, kao i svi industrijski proizvodi, posmatrani u celosti. (Tabela 17)

Prema podacima ovih tabela i stopama rasta izvoza hemijskih proizvoda, koje su početkom dvadesetprvog veka bile čak dvocifrene, možemo zaključiti da hemijski proizvodi sve više dobijaju na značaju i da je rast učešća u svetskom izvozu koji su hemijski proizvodi ostvarili tokom dvadesetog veka, samo najava za dvadesetprvi vek.

Kada je u pitanju regionalna struktura međunarodne trgovine hemijskim proizvodima, najveće učešće ostvaruje Evropska unija sa učešćem koje se

Tabela 17: Izvozne cene industrijskih i hemijskih proizvoda Nemačke, SAD i Japana

(2000=100)

	1996	1998	2000	2002	2004	2006
Industrijski proizvodi ukupno						
-Nemačka	136	118	100	103	136	139
-Japan	112	96	100	87	95	93
-SAD	102	100	100	99	101	106
Hemijski proizvodi						
-Nemačka	135	116	100	103	136	148
-Japan	109	87	100	87	114	127
-SAD	102	98	100	95	108	124

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2007*, Geneva, 2007, p. 229.

kretalo u proseku oko 54% u periodu od 2000-07. godine. Pored Evropske unije, dvocifreno učešće u izvozu hemijskih proizvoda na svetskom nivou, ostvaruju još samo SAD i Japan. Ipak, prvih 15 zemalja najvećih izvoznika hemijskih proizvoda učestvovalo je sa 91,7% u ukupnom izvozu hemijskih proizvoda tokom 2007. godine.

Gotovo ista grupa zemalja predstavlja i najveće uvoznike ovih proizvoda, ali je učešće prvih 15 zemalja najvećih uvoznica hemijskih proizvoda nešto manje i iznosilo je 85,6% tokom 2007. godine.¹⁷ Singapur, Saudijska Arabija, Tajland i Izrael se nalaze među prvih 15 na listi izvoznica, ali ih nema među prvih 15 uvoznica. Takođe, neke od zemalja koje se nalaze među prvih 15 uvoznica, ne nalaze se na listi prvih 15 izvoznica. Radi se o sledećim zemljama: Meksiko, Tajpej, Brazil, Turska i Australija. Zanimljivo je pomenuti i dve zemlje, velike reeksportere, kao što su Singapur i naročito Hong Kong. U slučaju Hong Konga, gotovo celokupna vrednost izvoza hemijskih proizvoda zapravo predstavlja posao reeksporta, odnosno od 17,1 milijarde dolara ostvarenog izvoza hemijskih proizvoda tokom 2007. godine, čak 15,7 milijardi dolara se odnosi na reeksport. (Tabela 18)

Kako na listi najvećih izvoznica, tako i na listi najvećih uvoznica hemijskih proizvoda nalaze se: Evropska unija, SAD, Kina, Japan i Švajcarska. Njihovo učešće u proteklih dvadesetak godina je gotovo nepromenjeno, sem u slučaju Kine, čije je učešće u svetskom izvozu hemijskih proizvoda 1980. godine

¹⁷ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 75.

Tabela 18: Najveći izvoznici hemijskih proizvoda, 2007. godine
Učešće u svetskom izvozu (u %)

	Vrednost (u mlrd. dolara)	Učešće u svetskom izvozu(u %)			
	2007	1980	1990	2000	2007
Evropska unija (27)	813,1	-	-	54,1	54,8
-izvan EU (27)	270,3	-	-	18,8	18,2
SAD	154,4	14,8	13,3	14,1	10,4
Japan	65,2	4,7	5,3	6,0	4,4
Kina, a	60,3	0,8	1,3	2,1	4,1
Švajcarska	59,3	4,0	4,7	3,7	4,0
Koreja	37,5	0,5	0,8	2,4	2,5
Kanada	34,7	2,5	2,2	2,5	2,3
Singapur	33,7	0,5	1,1	1,6	2,3
- domaći izvoz	26,7	0,2	0,7	1,1	1,8
- reeksport	7,0	0,3	0,4	0,6	0,5
Tajpej	28,1	0,4	0,9	1,6	1,9
Ruska Federacija, b	18,4	-	-	1,2	1,2
Hong Kong	17,1	0,5	1,5	1,8	1,2
- domaći izvoz	1,4	0,1	0,3	0,1	0,1
- reeksport	15,7	0,4	1,2	1,6	1,1
Indija	16,3	0,3	0,4	0,7	1,1
Saud. Arabija	14,3	0,1	0,8	0,7	1,0
Tajland	12,2	0,0	0,2	0,7	0,8
Izrael	10,8	0,6	0,6	0,7	0,7
Ukupno (15)	1359,7	-	-	92,4	91,7

a) Uključujući isporuku u proizvodnim zonama;

b) Uključujući predviđanja Sekretarijata;

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 75.

iznosilo svega 0,8%, da bi 2007. godine dostiglo 4,1%. Kina je u istom periodu postala i velika uvoznica hemijskih proizvoda, pa je ostvarila učešće od 7,1% u 2007. godini, za razliku od samo 2%, sa koliko je učestvovala u svetskom uvozu 1980. godine. Prvih 15 najvećih uvoznika duži niz godina održava isti stepen učešća u ukupnom uvozu hemijskih proizvoda, koje je 2000. godine iznosilo 85,6%, a 2007. samo je potvrđeno.¹⁸

¹⁸ WTO, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 75.

Tabela 19: Najveći uvoznici hemijskih proizvoda, 2007. godine

	Vrednost (u mlrd. dolara)	Učešće u svetskom uvozu (u %)			
		2007	1980	1990	2000
Evropska unija (27)	707,5	-	-	44,7	46,7
-izvan EU (27)	164	-	-	10,7	10,9
SAD	159,4	6,2	7,7	12,5	10,5
Kina, a	107,6	2,0	2,2	5,0	7,1
Japan	45,6	4,1	5,0	4,3	3,0
Kanada, v	39,0	2,2	2,5	3,3	2,6
Švajcarska	36,1	2,5	2,6	2,2	2,4
Koreja	32,4	1,3	2,4	2,2	2,1
Meksiko, a, v	30,3	1,5	1,2	2,5	2,0
Tajpej	28,7	1,3	2,3	2,6	1,9
Brazil	23,0	2,4	1,1	1,6	1,5
Turska, b	22,4	0,8	0,9	1,2	1,5
Hong Kong	21,4	1,1	2,0	2,2	1,4
- zadržan uvoz	5,7	0,7	0,9	0,6	0,4
Ruska Federacija, b, v	21,0	-	-	0,8	1,4
Indija	21,0	-	1,0	0,8	1,4
Australija, v	16,6	1,2	1,3	1,3	1,1
Ukupno (15)	1296,4	-	-	85,6	85,6

a) Uključujući isporuku u proizvodnim zonama;

b) Uključujući predviđanja Sekretarijata;

v) Uvoz je vrednovan prema klauzuli f.o.b.;

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 75.

U poslednjih desetak godina, odnosno u periodu od 2000-2007. godine, došlo je do značajne promene u strukturi izvoza i uvoza hemijskih proizvoda. Naime, jedna grupa hemijskih proizvoda, odnosno farmaceutske proizvodi su ostvarili značajan i veoma brz porast učešća u svetskoj trgovini hemijskim proizvodima, doprinevši tako i porastu učešća hemijskih proizvoda u svetskoj robnoj trgovini. U određenim periodima, kao na primer, 2001. godine, hemijski proizvodi bi zabeležili pad izvoza u odnosu na prethodnu godinu, da nije bilo značajnog porasta izvoza farmaceutskih proizvoda. Uglavnom sve

pomenute, velike izvoznice i uvoznice hemijskih proizvoda ostaju velike uvoznice i izvoznice i farmaceutske proizvoda, s tim što je primećena izraženija uloga Švajcarske u svetskom izvozu farmaceutske proizvoda, u odnosu na njenu ulogu u uvozu hemijskih proizvoda. Pored Švajcarske, na listi 15 najvećih izvoznica nalaze se i Indija i Izrael, koje su se našle na višoj stepenici lestvice u odnosu na pozicije koje su ostvarivali kada je u pitanju izvoz hemijskih proizvoda.

Tabela 20: Najveći izvoznici farmaceutske proizvoda u 2007. godini

	Vrednost (u mlrd. dolara)	Učešće u svetskom izvozu (u %)		Godišnja procentualna promena
	2007	2000	2007	2000-2007
Evropska unija (27)	255,4	65,1	69,3	20
-izvan EU (27)	100,4	28,6	27,2	18
Švajcarska	36,2	9,6	9,8	19
SAD	33,5	12,1	9,1	14
Singapur	6,3	0,9	1,7	30
- domaći izvoz	5,4	0,5	1,5	38
- reeksport	0,9	0,4	0,3	11
Kanada	6,2	1,1	1,7	26
Kina, a	6,0	1,6	1,6	19
Indija	4,4	1,1	1,2	21
Izrael	3,5	0,4	1,0	35
Australija	3,3	1,1	0,9	16
Japan	3,2	2,5	0,9	2
Meksiko, a	1,5	0,8	0,4	8
Hong Kong	1,2	0,7	0,3	8
- domaći izvoz	0,2	0,1	0,1	12
- reeksport	1,0	0,6	0,3	7
Brazil	0,8	0,2	0,2	17
Koreja	0,8	0,3	0,2	13
Norveška	0,7	0,2	0,2	16
Ukupno (15)	361,9	97,3	98,2	-

a) Uključujući isporuku u proizvodnim zonama;

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 76.

Kada su u pitanju zemlje najveće uvoznice farmaceutskih proizvoda, opet se potvrđuje pravilo da su najveće izvoznice, ujedno i najveće uvoznice, tako da Evropska unija, SAD, Švajcarska i Kanada i dalje imaju visoke pozicije. Kina daleko više izvozi farmaceutskih proizvoda, nego što ih uvozi, odnosno u 2007. godini ostvarila je vrednost izvoza od 6 milijardi USD, a samo 3,9 milijardi USD uvoza, naravno u ove vrednosti je uključena i vrednost isporuke putem slobodnih proizvodnih zona, po kojima je Kina veoma poznata. Zatim, interesantna je pozicija Turske, koja se nalazi na listi 15 najvećih uvoznika i hemijskih i farmaceutskih proizvoda, a da u isto vreme nije veliki izvoznik istih. Ruska Federacija je među prvih 15 i izvoznika i uvoznika hemijskih, kao i prvih 15 uvoznika farmaceutskih proizvoda. Nema je među najvećim izvoznicama farmaceutskih proizvoda.

Tabela 21: Najveći uvoznici farmaceutskih proizvoda u 2007. godini

	Vrednost (u mlrd. dolara)	Učešće u svetskom izvozu (u %)		Godišnja pro- centualna promena
		2000	2007	
Evropska unija (27)	204,1	51,3	55,3	20
-izvan EU (27)	49,1	15,3	13,3	16
SAD	54,0	13,4	14,6	20
Švajcarska	16,7	4,7	4,5	18
Kanada, b	10,3	3,4	2,8	15
Japan	9,2	4,3	2,5	10
Ruska Federacija b,v	6,8	1,1	1,8	28
Australija, b	6,6	2,1	1,8	16
Turska, v	4,1	1,2	1,1	17
Brazil	4,0	1,6	1,1	13
Kina, a	3,9	0,9	1,1	22
Meksiko, a b	3,9	1,3	1,0	15
Rep. Koreja	3,1	0,7	0,9	21
Saud. Arabija	2,2	0,8	0,6	14
Ukrajina	2,0	0,3	0,5	32
Singapur	1,7	0,6	0,5	14
- zadržan uvoz	0,8	0,2	0,2	17
Ukupno (15)	332,7	87,6	90,2	-

a) Uključujući isporuku u proizvodnim zonama;

b) Uvoz je vrednovan prema klauzuli f.o.b.;

v) Uključujući predviđanja Sekretarijata;

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 76.

Podaci koji se odnose na Hong Kong različito su tretirani, odnosno podaci koji se odnose na reeksport, nisu uzeti u obzir prilikom ukupnih izračunavanja, kako ne bi došlo do duplog evidentiranja. Ali, u obzir su uzeti podaci koji se odnose na domaći izvoz (*domestic exports*) i zadržani uvoz (*retained imports*).¹⁹

Kada je u pitanju Srbija, u protekloj deceniji je došlo do promena kako na strani izvoza, tako i na strani uvoza. Nakon 1998. godine, koja predstavlja godinu u kojoj je realizovana visoka vrednost izvoza hemijskih proizvoda iz Srbije, nastupile su godine pada vrednosti izvoza, da bi se tek 2003. godine dostigao nivo koji je ostvaren 1998. godine. Već od 2004. godine uočen je dinamičniji porast izvoza hemijskih proizvoda iz Srbije. Tokom navedenih godina, učešće hemijskih proizvoda u strukturi robne trgovine Srbije je u proseku bilo oko 10%. Ipak, porast vrednosti izvoza hemijskih proizvoda, praćen je i porastom vrednosti uvoza. Vrednost uvoza, u navedenim godinama, u proseku je bio tri puta veći od vrednosti izvoza, a učešće uvoza u strukturi uvoza Srbije, bilo je veće od 10%, koliko je u proseku učešće izvoza.

Tabela 23: Srpski izvoz i uvoz hemijskih proizvoda od 1990-2006. godine (u milionima USD)

	Godine						
	1990	1996	1998	2000	2002	2004	2006
Ukupan izvoz	5453	1918	2723	1558	2075	3523	6428
Izvoz hemijskih proizvoda	576	183	286	145	168	385	650
Ukupan uvoz	7044	3826	4475	3330	5614	10753	13172
Uvoz hemijskih proizvoda	816	558	650	523	791	1411	1867

Napomena: Od 1990. godine uključen je izvoz, na osnovu dorade, prerade i obrade. Počev od 1999. godine tabela je bez podataka za Kosovo i Metohiju.

Izvor: *Statistički godišnjak 2007*, Republički Zavod za statistiku, Beograd, 2007, str. 285-6.

Kada su farmaceutske proizvodi u pitanju, u Srbiji se uglavnom proizvodnja i plasman ovih proizvoda vrše putem transnacionalnih kompanija, koje su i donele značajne direktne investicije, nakon procesa privatizacije, ali i putem zajedničkih ulaganja. Za regulisanje prometa lekovima u Srbiji je nadležno Ministarstvo zdravlja i Agencija za lekove i medicinska sredstva, gde se mogu

¹⁹ Više o ovome videti u: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2007*, Geneva, 2007, p. 164.

dobiti neophodne dozvole za uvoz i izvoz farmaceutskih proizvoda, što predstavlja zaštitnu funkciju, s obzirom na činjenicu da ova grupa proizvoda, značajno može uticati na zdravlje stanovništva.

2.4. Uloga Svetske trgovinske organizacije u multilateralnom regulisanju međunarodne trgovine hemijskim proizvodima

Međunarodna trgovina hemijskih proizvoda je regulisana sporazumima Svetske trgovinske organizacije i to prvenstveno Multilateralnim sporazumom o trgovini robama, jer se većina ovih proizvoda može posmatrati sa aspekta međunarodne robne trgovine. Ipak, specifičnija pozicija, na međunarodnom tržištu sve prisutnijih farmaceutskih proizvoda, u pogledu međunarodne regulative zahteva i primenu Sporazuma o trgovinskim aspektima prava intelektualne svojine (TRIPS).

Na regionalnom nivou, najznačajnija regulativa koja se odnosi na farmaceutske proizvode, jeste regulativa o stavljanju lekova u promet, poput regulative Evropske unije, koja se odnosi na celokupno zajedničko tržište. Prva Direktiva kojom se reguliše trgovina farmaceutskim proizvodima u okviru tadašnje Zajednice, usvojena je još 1965. godine. Zatim je 1975. godine donet čitav niz Direktiva, kojima se omogućuje međusobno priznavanje pojedinačnih rešenja za stavljanje u promet lekova od strane ostalih zemalja Članica, čime je omogućeno da lekovi budu priznati i dostupni na celokupnoj teritoriji tadašnje EEZ, a danas EU. Zatim, 1995. godine je osnovana Evropska agencija za procenu lekova (*European Medicines Evaluation Agency — EMEA*), koja predstavlja još jednu važnu instituciju koja može odobriti puštanje leka u promet i predstavlja model centralizovane procedure, za razliku od već pomenutih Direktiva, kojima se lekovi stavljaju u promet međusobnim priznavanjem zemalja članica. Naredni važan korak koji su preduzele zemlje članice EU jeste osnivanje Evropske agencije za lekove (*European Medicines Agency*), što se dogodilo 2004. godine, čime je proširena centralizovana procedura za stavljanje lekova u promet na širu grupu lekova.

Sa multilateralnog aspekta, u pogledu regulisanja međunarodne trgovine hemijskim proizvodima, postoji regulativa STO koja se odnosi na Sporazum o međunarodnoj trgovini robama, kao i na Sporazum o trgovinskim aspektima prava intelektualne svojine. Poput ostalih vrsta roba kojima se trgovalo i hemijski proizvodi su bili obuhvaćeni tokom odvijanja osam rundi pregovora održanih pod okriljem GATT-a, kada je došlo do značajnog smanjenja carina u međunarodnoj trgovini, kao i do značajnih pokušaja ukidanja necarinskih barijera, odnosno do njihovog prevođenja u carine procesom tarifikacije. Necarinske barijere nisu u potpunosti ukinute ni nakon osnivanja STO, iako

su bile predmet rada tokom svih održanih Ministarskih konferencija STO. Specifičnost proizvodnje i ulaganja u naučno-istraživački rad koji se odnosi na proizvodnju farmaceutskih proizvoda, naročito lekova, zahtevao je i primenu TRIPS-a, kako bi se zaštitio patent, radi čijeg stvaranja je došlo do veoma velikih ulaganja, koja je potrebno dugoročno nadoknaditi. Prema ovom Sporazumu od zemalja članica STO se zahteva poštovanje prava patenta od 20 godina, a smatra se da je to dovoljan period da strana koja je ulagala, može da nadoknadi svoje troškove. U okviru STO rešavani su i sporovi koji su nastali upravo u proizvodnji i prodaji lekova.

3. Međunarodna trgovina mašinama i opremom

3.1. Definisane pojmove mašine i oprema

Kada se spomenu mašine i oprema, svako zna na šta se misli, međutim kada ih je potrebno sveobuhvatno definisati tu dolazi do određenih problema. Mašine i oprema se veoma različito definišu, a najpre te definicije potiču iz različitog obima sagledavanja ova dva pojma, kao i iz različitih načina upotrebe mašina i opreme.

Sa jedne strane, mašinerija ili aparati se definišu tako da obuhvataju mašine ili veću grupu mašina povezanih u određeni sistem. Ova definicija podrazumeva da je većina mašina sastavljena iz delova koji su manji od nje i pravilnom kombinacijom tih delova obezbeđuje se da mašina ima svrsishodnu upotrebu, a to je pre svega da obavlja neki aktivnost, da li je to proizvodnja, prevoz ili nešto slično.

Prema jednoj široj definiciji mašina je svaki uređaj koji koristi energiju da bi izvršio određenu aktivnost. U uobičajenoj upotrebi mašine se sastoje od delova koji obavljaju specifične zadatke.

Mašine se takođe definišu kao proizvodni aparati, kao na primer, mašine u fabrici koje zajedničkim delovanjem obavljaju određenu proizvodnju. U fabrici, veći broj mašina je najčešće povezan u tzv. proizvodnu traku i tako čine proizvodni pogon. To se radi da bi se povećala efikasnost proizvodnje, tako što pri proizvodnji finalnog proizvoda on prolazi kroz različite faze obrade, a ako se on obrađuje kontinuirano kroz proizvodnu traku svaka mašina obavi svoj deo posla i onda poluproizvod ide trakom do sledeće mašine i obavlja se sledeća faza obrade, i tako sve do finalnog proizvoda.

Mašine se ponekad definišu i pukim nabrojanjem svega što one obuhvataju, kao na primer lokomotive, štamparska presa, mašine za sečenje drveta, železnica, traktori, motorna vozila, vozovi itd.

Prema jednom američkom rečniku mašinerija (*machinery*) su mašine ili delovi mašine posmatrani kao grupa.²⁰ Prema istom izvoru mašinerija su i radni elementi pojedinačne mašine. Mašinerijom se smatraju sistemi povezanih elemenata koji funkcionišu prema zadatom tj. definisanom načinu.

Prema engleskom rečniku u inženjeringu i mehaničkom inženjeringu mašinerijom se smatraju mašine, delovi mašine ili mašinski sistemi zbirno, kao i određeni mašinski sistem ili set mašina.²¹

Mašina je svaki uređaj koji koristi energiju da obavi neki vid aktivnosti. U uobičajenoj upotrebi, mašina je uređaj koji ima delove koji obavljaju ili pomažu u obavljanju nekog tipa posla. Jednostavna mašina je uređaj koji transformiše smer ili magnitudu sile bez utroška neke energije. Reč mašina je izvedena iz latinske reči *machina*.

Sa druge strane postoje i različite definicije za opremu. Oprema se definiše kao oruđe ili sredstvo koje je neophodno za poduhvat ili za obavljanje neke usluge.²² Alatka, široko definisana, predstavlja predmet koji se koristi kao interfejs (međusklop) između dva ili više područja rada i olakšava efikasnije obavljanje neke akcije. Bazične alatke su jednostavne mašine, na primer poluga. Dobar primer je i čekić koji deluje kao interfejs između ruke radnika i eksera koga radnik želi da zakuca.

Oprema, posmatrana sa stanovišta pomorskog saobraćaja, špedicije i trgovine, podrazumeva materijalna pomoćna sredstva neophodna za se olakšanje transporta i rukovanje tovarom. Prema ovoj definiciji transportna oprema nema mogućnost da se pod datim uslovima pokreće sopstvenim pogonom (npr. kontejner za transport brodom, prikolica, oprema za utovar, paleta i slično).²³

Transportna oprema se sastoji od opreme za pomeranje ljudi i objekata sa jednog mesta na drugo, izuzimajući sličnu opremu koja se koristi u domaćinstvima za finalnu potrošnju.²⁴ Oruđa koja su relativno jeftina i kupljena po relativno stabilnoj stopi, kao što su alati, mogu biti isključeni iz statističkog praćenja trgovine mašinama i opremom (*machinery and equipment* AN.113).

²⁰ The American Heritage Dictionary of the English Language, Fourth Edition, Published by Houghton Mifflin Company, 2000.

²¹ Collins English Dictionary, Complete and Unabridged 6th Edition 2003, William Collins Sons & Co. Ltd 1979, 1986 HarperCollins Publishers 1991, 1994, 1998, 2000, 2003.

²² Internet, www.wordnetweb.princeton.edu/perl/webwn, 23/12/2009.

²³ Internet, www.shipping.francoudi.com/main/main.asp, 23/12/2009.

²⁴ Internet, <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2763>, 23/12/2009.

3.2. Klasifikacija mašina i opreme

Kao što smo videli i prema raznim definicijama mašina i opreme ovi pojmovi obuhvataju veoma raznovrsne grupe aparata i proizvoda. Da bi se stekao uvid u to šta sve zaista obuhvataju ti pojmovi najbolje ih je sagledati kroz Standardnu međunarodnu trgovinsku klasifikaciju. Prema Standardnoj međunarodnoj trgovinskoj klasifikaciji, koja se najviše koristi za statističke svrhe obuhvatanja svetskih trgovinskih tokova, mašine i transportna oprema spadaju pod industrijske proizvode, sekcija sedam (*machinery and transport equipment*, SITC section 7).

Prema istoj klasifikaciji mašine i transportna oprema se dalje dele u tri grupe:

1. kancelarijska i telekomunikaciona oprema,
2. transportna oprema,
3. druge mašine.

Kancelarijska i telekomunikaciona oprema se tako nalazi u SITC diviziji 75, 76 i grupi 776, a to su:

- oprema za obradu elektronskih podataka i kancelarijska oprema (SITC divizija 75)
- telekomunikaciona oprema (SITC divizija 76)
- integrisana kola i elektronske komponente (SITC grupa 776).

Transportna oprema, prema klasifikaciji, obuhvata sve iz SITC grupe 713, podgrupe 7783 i divizije 78 i 79. Prema tome pod transportnom opremom podrazumevamo:

- drumska vozila (uključujući lebdilice) (SITC 78)
- druga transportna oprema (SITC 79)

Drumska vozila obuhvataju proizvode automobilske industrije (SITC grupe 781, 782, 783, 784 i podgrupe 7132, 7783) koje dalje delimo na:

- motorna kola i druga motorna vozila namenjena pre svega za transport ljudi (ne uključujući vozila javnog prevoza) (SITC 781)
- motorna vozila za transport robe i motorna vozila za specijalne potrebe (SITC 782)
- drumska motorna vozila, koja nisu drugde klasifikovana (SITC 783)
- delovi i oprema za motorna vozila i traktore (SITC 784)
- vozila sa unutrašnjim sagorevanjem i klipom (SITC 7132)

Druga transportna oprema (SITC 79, grupe 713, 785, 786 minus podgrupa 7132) se dalje deli na:

- druga transportna oprema (SITC 79)

- vozila sa unutrašnjim sagorevanjem i klipom i delovi za njih, koji nisu drugde pominjani (SITC 713)
- motocikli i bicikli, motorizovani i nemotorizovani (SITC 785)
- prikolice i poluprikolice i druga vozila (bez mehaničkog pogona) i specijalno napravljeni i opremljeni transportni kontejneri (SITC 786)

Gore navedena kategorija druge mašine (SITC divizije 71, 72, 73, 74, 77 minus podgrupa 7783) se dalje deli na:

- mašine za proizvodnju energije (SITC divizija 71 minus grupa 713)
- ne-električne mašine (SITC divizije 72, 73, 74)
- električne mašine (SITC divizija 77 minus grupa 776 i podgrupa 7783)

Mašine za proizvodnju energije (SITC divizija 71 minus grupa 713) obuhvataju:

- mašine za proizvodnju energije (generatori) i oprema (SITC divizija 71)
- minus vozila sa unutrašnjim sagorevanjem i klipom i delovi za njih, koji nisu drugde pominjani (SITC 713)

Ne-električne mašine (SITC divizije 72, 73, 74) obuhvataju:

- mašine specijalizovane za određenu industrijsku granu (SITC 72)
- mašine za obradu metala (SITC 73)
- opšte industrijske mašine i oprema, nigde drugde specificirani, i mašinski delovi koji nigde drugde nisu pominjani (SITC 74)

Električne mašine (SITC divizija 77 minus grupa 776 i podgrupa 7783) obuhvataju:

- električne mašine, aparati i električni uređaji koji nisu drugde spomenuti, i delovi za njih (SITC 77)
- minus termionske, hladne katode ili foto katodne cevi i ventili (SITC 776)
- minus električna oprema koja nije drugde navedena za motore i vozila sa unutrašnjim sagorevanjem i delovi za njih (SITC 7783)

3.3. Istorijat nastanka i razvoja mašina i opreme

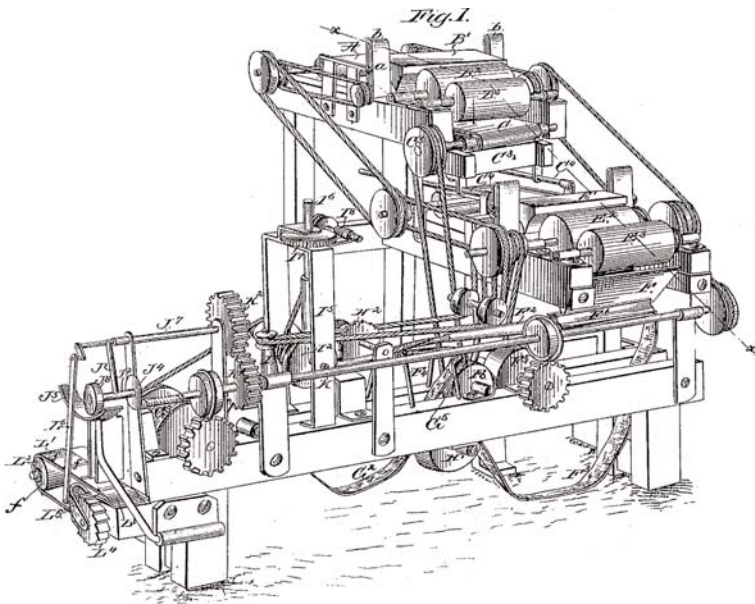
Na početku ljudske istorije čovek je sve što mu je bilo potrebno nalazio u prirodi. Ali i onda je imao potrebu da napravi tada još veoma prosta oruđa, koja je koristio u razne svrhe. Da bi uspešno nabavio hranu čovek je u početku koristio veoma proste alatke u vidu kosti ili drvenih koplja da bi lovio divljač. Zatim kada je otkrio vatru počinje da proizvodi i razne grnčarske proizvode kako bi mogao da spremi i obradi sirovu hranu. Osim toga kada je počela organizovana proizvodnja i sakupljanje plodova, ljudi su počeli razvijati

i opremu i mašine za obrađivanje zemlje, kao i za transport od mesta ulova ili berbe do mesta gde su živeli. Sve se to može računati u veoma proste mašine i transportna sredstva i kao prapočeci razvoja mnogo složenijih alatki.

Kada su početkom 15. veka države u Evropi dostigle granice privrednog razvoja tražile su način da se privredna ekspanzija nastavi. Zato su se tadašnje razvijene zemlje Evrope okrenule pomorskim ekspedicijama u nadi da će naći nove pomorske puteve za razvoj međunarodne trgovine. Ono što je značajno je da su posle Kolumbove ekspedicije i otkrića usledile nove ekspedicije koje su dovele do velikih geografskih otkrića. Osnova za ova putovanja je napredak u tehnologiji izgradnje brodova i rast ekonomskih interesa za razvoj trgovine između Evrope i ostalih područja u svetu.

Ovo je posebno značajno kada se zna da su islamski svet i Kina bili ekonomski najnaprednija područja u svetu, u to doba. Zbog toga se period velikih geografskih otkrića uzima za period prve globalizacije u svetskoj privredi. U periodu do 1800. godine trgovina je rasla po stopi od oko 1,1% prosečno godišnje. Teoretičari smatraju da je ovaj rast međunarodne trgovine bio izazvan unapređenjima u tehnologiji, prvenstveno u oblasti transporta i komunikacija.²⁵

Slika 3: Bonsack mašina



²⁵ Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, 2008, str. 38.

Značajni tehnološki pronalasci, kao otkriće parne mašine 1763. godine od strane Džejmisa Vata usloveli su značajan porast industrijske proizvodnje koji je u literaturi poznat kao industrijska revolucija. Prve industrijske sile sveta bile su Engleska i Holandija, što im je omogućilo da još dugo zadrže primat glavnih trgovačkih i pomorskih sila sveta. Osnova razvoja industrije u prvoj fazi je bila proizvodnja uglja i drugih fosilnih goriva, koja su korišćena radi dobijanja gvožđa. Zbog toga je ova industrijska revolucija bila poznata kao revolucija uglja i čelika. Posle parne mašine u Engleskoj su usledili i novi pronalasci. U to vreme engleska vlada je nizom protekcionističkih mera štitila svoju privredu.

Industrijska revolucija je uslovila nagli porast proizvodnje industrijskih ali i poljoprivrednih proizvoda, što je uslovalo pojavu velikih tržišnih viškova proizvoda i pojeftinjenje samih proizvoda. Za ovaj višak su se morala pronaći nova tržišta. Ova tehnološka otkrića su takođe uslovila pojeftinjenje transportnih troškova, kako u pomorskom tako i u kopnenom saobraćaju, što je dodatno uticalo na povećanje svetske trgovine. Zato ističemo da period industrijske revolucije predstavlja period druge globalizacije svetske privrede.

Primena parne mašine i tehnologije zasnovane na ovoj invenciji uslovila je značajno povećanje produktivnosti proizvodnje, što je značilo da se za isti period vremena proizvodi više proizvoda što je uticalo na pad cena industrijskih proizvoda. Ovo sniženje cena je uticalo da većina industrijskih proizvoda postane dostupna širokim masama, što je preko povećanja tražnje povratno uticalo na povećanje proizvodnje. Tako je nastalo potrošačko društvo.²⁶

Osim pomenutog, primena parne mašine je uslovila i revoluciju u saobraćaju. Brodovi koji su koristili tehnologiju parne mašine, parobrodi, su koristili ugalj kao pokretačku snagu, a njega je u to vreme bilo u dovoljnim količinama kako u Britaniji tako i u Francuskoj i Nemačkoj. Parobrodi su bili brži od jedrenjaka, ali tek od 1860. godine dolazi do masovnijeg korišćenja parobroda na transatlantskim linijama. Parna mašina je upotrebljena i u železničkom transportu tako da tokom 18. veka nastaju i prve međunarodne pruge između Francuske, Belgije i Nemačke. Ono što je bitno je da su transportni troškovi za prevoz robe u međunarodnoj trgovini značajno opali što je bio dodatni stimulan za povećanje te trgovine. Nosilac razvoja industrije zatim postaje električna energija koja se koristi za pokretanje industrijskih mašina. Prvi generator je proizveden 1860. godine.

Pronalasci novih mašina i transportne opreme, kao što vidimo, odvijali su se kroz celu ljudsku istoriju. Možda se do najviše novih pronalazaka ipak

²⁶ Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, 2008, str. 43.

dolazilo i najbrže su se razvijali tokom industrijskih revolucija. Tada su otkriveni i motor sa unutrašnjim sagorevanjem, dizel motor, vuča na električni pogon, šivaća mašina, pisaća mašina, sijalica sa spiralnom niti, telefon i drugi.

3.4. Izvoz i uvoz mašina i opreme

Mašine i transportna oprema su proizvodi koji imaju najveće učešće u svetskoj robnoj trgovini od svih industrijskih proizvoda, kako 1955. godine (21%) tako i 2005. godine (oko 38% svetske robne trgovine).

U tabeli koja sledi možemo videti kako se kretao izvoz kancelarijske i telekomunikacione opreme i automobilskih proizvoda u periodu 1980-2007. godine. Najviša godišnja procentualna promena u izvozu kancelarijske i telekomunikacione opreme ostvarena je u periodu 1985-90. godine, znači tada je došlo do značajnog skoka u trgovini ovom opremom. I naredni petogodišnji period je imao zapaženu procentualnu promenu od 15%, što znači da se ovaj deo opreme dobro prodavao na svetskom tržištu. Automobilski proizvodi su takođe u periodu 1985-90. godine ostvarili najvišu godišnju procentualnu promenu u izvozu, tako da je od celokupnog posmatranog perioda ovih pet godina najbolje išao izvoz opreme. Prema vrednosti izvoza kancelarijska i telekomunikaciona oprema je 2007. godine ostvarila 1514 milijarde USD, dok su iste godine automobilski proizvodi ostvarili izvoz u vrednosti od 1183 milijarde USD. Takođe ovi proizvodi su ostvarili značajan udeo u svetskoj robnoj trgovini. Tokom 2007. godine udeo u svetskoj robnoj trgovini za kancelarijsku i telekomunikacionu opremu je bio 11,1%, dok su automobilski proizvodi ostvarili 8,7%.

Tabela 23: Izvoz mašina i opreme u svetu u periodu 1980-2007. godine, u milijardama USD i procentima

	Godišnja procentualna promena								Vrednost 2007	Udeo u svetskoj robnoj trgovini 2007
	1980-85	1985-90	1990-95	1995-00	2000-07	2005	2006	2007		
Kancelarijska i telekom. oprema	9	18	15	10	8	11	14	4	1514	11,1
Automobilski proizvodi	5	14	8	5	13	7	11	16	1183	8,7

Izvor: International Trade Statistics 2008, str. 43.

Da bi detaljnije proučili udeo u svetskoj robnoj trgovini kancelarijske i telekomunikacione opreme u 2007. godini od 11,1% pogledaćemo sledeću tabelu. Tu možemo videti da je tom procentu doprinela Azija kao region koji je

ostvario najviši i izvoz i uvoz spomenute opreme. Posle Azije visok udeo kancelarijske i telekomunikacione opreme u 2007. godini ostvarile su Severna Amerika i Evropa.

Ako uđemo u još dublju analizu zaključićemo da je značaj kancelarijske i telekomunikacione opreme još očigledniji kada se posmatra udeo u trgovini industrijskih proizvoda. Tokom 2007. godine kancelarijska i telekomunikaciona oprema je ostvarila 15,9% udela u trgovini industrijskih proizvoda. Ovi podaci nam potvrđuju da su mašine i transportna oprema proizvodi koji, od svih industrijskih proizvoda, imaju najveće učešće u svetskoj robnoj trgovini. Posmatrajući trgovinu kancelarijske i telekomunikacione opreme prema udelu u izvozu i uvozu industrijskih proizvoda po regijama vidimo da ubedljivo vodi region Azije, kod koje ova oprema ima veoma visoke procenete, te prema tome ova regija značajan deo svoje trgovine zasniva upravo na pomenutim proizvodima.

Tabela 24: Udeo kancelarijske i telekomunikacione opreme u ukupnoj robnoj trgovini i u trgovini industrijskim proizvodima posmatrano po regijama, 2007, u procentima

	Udeo u ukupnoj robnoj trgovini		Udeo u trgovini industrijskim proizvodima	
	izvoz	uvoz	izvoz	uvoz
Svet	11,1	11,1	15,9	15,9
Severna Amerika	11,0	12,7	15,2	17,4
Južna i Centralna Amerika	1,3	7,7	4,2	11,1
Evropa	7,0	8,8	8,9	12,2
Zajednica Nezavisnih Država	0,2	6,2	0,9	8,0
Afrika	0,6	5,7	3,1	8,4
Srednji Istok	2,2	7,1	10,4	9,4
Azija	23,2	16,8	28,4	26,5
- Australija, Japan i Novi Zeland	12,0	11,1	15,6	19,6
- Ostatak Azije	26,6	18,6	31,9	28,3

Izvor: International Trade Statistics 2008, str. 46.

Sa druge strane automobilska industrija takođe ostvaruje visoke procenete izvoza i uvoza. Posmatrajući referentnu 2007. godinu, vidimo da je udeo proizvoda automobilske industrije u ukupnoj robnoj trgovini 8,7%, dok je udeo istih proizvoda u trgovini industrijskih proizvoda čak 12,5%. Zaključujemo da proizvodi automobilske industrije igraju značajnu ulogu u međunarodnoj trgovini.

Kada vidimo kako se odvijala međunarodna trgovina posmatrano po regijama ističe se regija Australije, Japana i Novog Zelanda sa 18,5% udela proizvoda automobilske industrije u ukupnom izvozu robe te regije, dok je izvoz iznosio veoma visokih 24,2% od ukupnog izvoza industrijskih proizvoda posmatrane regije. Ovako visokim procentima je najviše doprineo izvoz Japana kao vodeće države te regije. Severna Amerika i Evropa su dva regiona koja su imala visok uvoz, ali i izvoz proizvoda automobilske industrije, što pokazuje da ove visoko razvijene regije imaju značajan uticaj i udeo u proizvodnji i trgovini posmatranih proizvoda.

Tabela 25: Udeo proizvoda automobilske industrije u ukupnoj robnoj trgovini i u trgovini industrijskim proizvodima posmatrano po regijama, 2007, u procentima

	Udeo u ukupnoj robnoj trgovini		Udeo u trgovini industrijskim proizvodima	
	izvoz	uvoz	izvoz	uvoz
Svet	8,7	8,7	12,5	12,5
Severna Amerika	11,9	12,6	16,4	17,3
Južna i Centralna Amerika	4,2	9,5	13,8	13,8
Evropa	11,3	9,8	14,4	13,6
Zajednica Nezavisnih Država	1,5	12,6	5,9	16,4
Afrika	1,3	9,6	6,7	14,1
Srednji Istok	1,3	10,2	6,2	13,5
Azija	7,0	3,1	8,5	4,8
- Australija, Japan i Novi Zeland	18,5	5,0	24,2	8,8
- Ostatak Azije	3,5	2,5	4,2	3,8

Napomena: udeli u izvozu su izvedeni iz podataka Sekretarijata WTO o svetskoj robnoj trgovini po proizvodima i regionima.

Izvor: WTO, International Trade Statistics 2008, str. 46.

Privreda Japana je visoko izvozno zavisna. Trgovinski suficit Japana u 2007. godini je iznosio 10,8 biliona jena prema podacima Ministarstva finansija te države. Posmatrane godine izvoz Japana je bio 83,9 biliona jena, dok je uvoz iznosio 73,1 biliona jena. Glavni izvozni proizvod Japana 2007. godine je bila transportna oprema, električne mašine i ne-električne mašine. Sa druge strane iste godine glavni uvozni proizvod su bila mineralna goriva. Izuzetan slučaj u svetu je Japan po politici nultih carina u većini glavnih nosećih sektora privrede, kao što su automobili, auto delovi, softver, kompjuteri, industrijska mašinerija i uvoz sirove nafte. Japan je jedina

industrijska zemlja koja nema carine na uvoz automobila. Na drugoj strani uvozne takse za poljoprivredne proizvode nastavljaju da se smanjuju prema preuzetim obavezama iz sporazuma Svetske trgovinske organizacije, sa приметnim izuzećem nekih poljoprivrednih proizvoda, npr. pirinča.

Posmatrajući trgovinu mašinama i transportnom opremom u periodu 2005-2007 godine možemo videti koje su bile ostvarene vrednosti u svetu, kao i u određenim regijama. Ukupna vrednost trgovine mašinama i transportnom opremom 2005. godine u svetu je bila 3849,60 milijardi USD, 2006. godine je ostvarena vrednost od 4374,67 milijardi USD, da bi konačno 2007. godina dostigla vrednost od 4956,88 milijardi USD. Ovde vidimo uzlazni trend trgovine mašinama i transportnom opremom, jer se svake godine njena vrednost povećavala.

Ako pogledamo šta statistički podrazumevaju ove cifre i na koji način se došlo do tih cifara možemo razložiti trgovinu mašinama i transportnom opremom na tri dela: trgovina kancelarijskom i telekomunikacionom opremom, zatim trgovina transportnom opremom i konačno trgovina drugim mašinama. Ni jedan od posmatrana tri dela trgovine nije odneo neko značajno preimućstvo, drugim rečima podjednak je doprinos sva tri segmenta ukupnoj trgovini mašinama i opremom u svetu. Takođe, posmatrano pojedinačno vidimo da je svaka od njih ostvarila uzlazni trend rasta tokom perioda 2005-2007 godine. Ovo nam potvrđuje veliki značaj trgovine mašinama i transportnom opremom u svetu kao i tendenciju da se taj uticaj povećava.

Tokom 2005. godine vrednosti trgovine kancelarijskom i telekomunikacionom opremom, trgovine transportnom opremom i trgovine drugim mašinama su imale skoro izjednačene vrednosti (1278,45 milijardi USD; 1291,36 milijardi USD; 1279,79 milijardi USD respektivno), međutim i pored relativno ujednačenog rasta trgovine na kraju 2007. godine trgovina transportnom opremom i trgovina drugim mašinama su postigle veće vrednosti (1702,77 milijardi USD; 1739,80 milijardi USD) u odnosu na kancelarijsku i telekomunikacionu opremu (1514,31 milijardi USD).

Dve od tri nabrojane kategorije mašina i transportne opreme mogu se statistički još podeliti na delove, i to: trgovina kancelarijskom i telekomunikacionom opremom se sastoji od opreme za obradu elektronskih podataka i kancelarijske opreme, telekomunikacione opreme i integrisanih kola, dok trgovina transportnom opremom obuhvata proizvode automobilske industrije i drugu transportnu opremu. U tabeli možemo posmatrati vrednosti trgovine ovim nabrojanim proizvodima kako u svetu tako i po pojedinim regijama. Ovde ćemo samo istaći da su proizvodi automobilske industrije ostvarili najveću vrednost trgovine u sve tri posmatrane godine (2005 – 919,57 milijardi USD; 2006 – 1018,62 milijardi USD; 2007 – 1182,87 milijardi USD).

Od predstavljenih regija obratićemo pažnju na Evropu. Ona je ostvarila veliki obim trgovine ovim proizvodima u periodu 2005-2007. godine. Ukupna vrednost trgovine mašinama i transportnom opremom 2005. godine u Evropi je bila 1600,33 milijardi USD, 2006. godine je ostvarena vrednost od 1814,25

Tabela 26: Trgovina mašinama i transportnom opremom u periodu 2005-2007 godine posmatrano prema destinaciji u milijardama USD

Destinacija	Maš. i trans. op.	Kanc. i telek. op.	EDP1 i kanc. op.	Telek. oprema	Integ. kola	Transp. op.	Pr. autom. ind.	Druga trans. op.	Druge maš.
Svet^a									
2005	3849,60	1278,45	467,94	465,39	345,12	1291,36	919,57	371,79	1279,79
2006	4374,67	1458,22	518,63	548,13	391,46	1444,04	1018,62	425,43	1472,40
2007	4956,88	1514,31	540,47	560,37	413,47	1702,77	1182,87	519,90	1739,80
Severna Amerika									
2005	897,77	274,58	116,03	116,93	41,62	355,57	287,68	67,89	267,62
2006	993,83	310,52	131,51	136,51	42,50	383,90	310,95	72,95	299,41
2007	1036,69	319,29	134,38	146,72	38,19	396,35	317,30	79,06	321,05
Južna i Centralna Amerika									
2005	106,59	26,07	7,72	14,40	3,96	40,58	24,56	16,02	39,94
2006	134,45	32,30	9,50	18,25	4,56	53,11	31,69	21,41	49,04
2007	164,85	34,70	11,29	19,34	4,06	68,19	42,85	25,34	61,96
Evropa									
2005	1600,33	464,72	202,81	190,94	70,98	616,42	450,39	166,03	519,19
2006	1814,25	535,86	224,76	234,21	76,89	684,71	493,04	191,67	593,68
2007	2069,47	524,49	230,18	214,64	79,67	832,70	585,45	247,25	712,28
Zajednica Nezavisnih Država									
2005	80,38	17,76	5,68	11,04	1,04	25,34	18,82	6,52	37,28
2006	108,60	19,52	6,44	12,23	0,85	39,24	31,13	8,10	49,85
2007	154,72	24,48	7,84	15,72	0,92	60,41	49,92	10,49	69,84
Afrika									
2005	90,62	15,71	4,66	9,85	1,2	38,8	23,14	15,66	36,10
2006	99,28	18,30	5,29	11,54	1,48	38,03	27,98	10,05	42,94
2007	121,70	20,17	5,85	12,82	1,51	46,87	34,10	12,77	54,66
Srednji Istok									
2005	131,83	31,83	7,27	22,86	1,70	49,28	34,57	14,70	50,72
2006	151,03	31,83	8,79	21,44	1,60	57,23	38,14	19,09	61,97
2007	188,08	34,38	10,06	22,93	1,40	68,95	49,21	19,74	84,75
Azija									
2005	921,72	446,67	123,57	98,56	224,55	148,91	78,26	70,64	326,15
2006	1049,12	508,63	132,14	113,01	263,49	167,95	83,63	84,32	372,53
2007	1192,62	554,95	140,56	126,78	287,62	207,10	101,33	105,77	430,56

¹ EDP- oprema za obradu elektronskih podataka: ^a uključuje i destinacije koje nisu pomenute
Izvor: International Trade Statistics 2008, str. 196.

milijardi USD, a 2007. godine 2069,47 milijardi USD. Sa ovim vrednostima Evropa je ostvarila značajan obim trgovine, a posebno se ističe trgovina proizvodima automobilske industrije koja je i najviše doprinela ovako visokim vrednostima. (Tabela 26)

Ako obratimo pažnju na sledeću tabelu možemo uočiti da je Evropa ostvarila najveći procenat izvoza mašina i transportne opreme u svetu u 2005. godini, i to 39,44% ukupnog izvoza u svetu. Regija Evrope je te godine izvezla mašina i transportne opreme u vrednosti od preko jednog biliona američkih dolara, slede je Azija sa oko 880 milijardi USD i region Severne Amerike i Kariba sa približno 519 milijarde USD. Azija je prema tim podacima ostvarila značajnih 34,07% od svetskog izvoza mašina i opreme u 2005. godini, a dobar izvoz su imale i Severna Amerika i Karibi sa 20,09% od svetskog izvoza

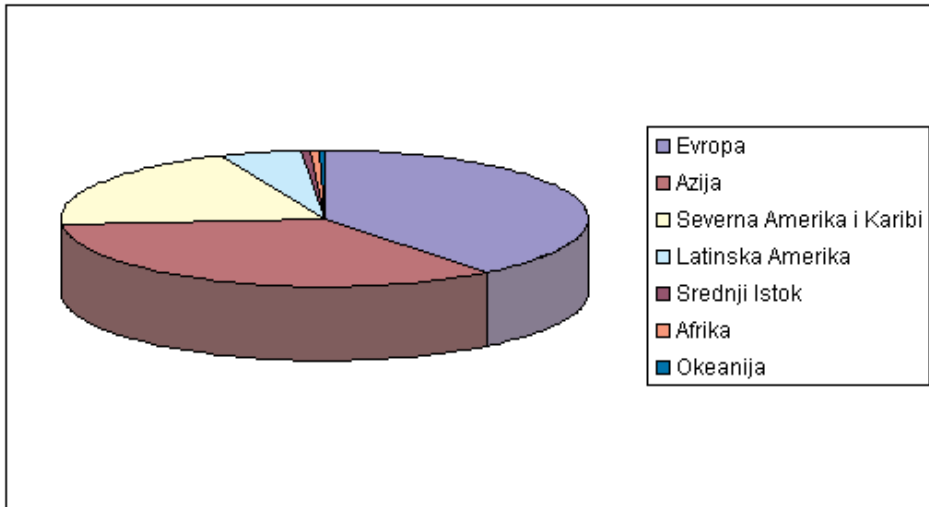
Tabela 27: Izvoz mašina i transportne opreme u svetu, 2005. godina, po regijama

Region – poreklo izvoza	Rang	Vrednost (000 USD)	% od sveta	Kumulativni %
Evropa	1	1017968641	39,44	39,44
Azija	2	879494147	34,07	73,51
Severna Amerika i Karibi	3	518691341	20,09	93,60
Latinska Amerika	4	127174693	4,93	98,53
Srednji Istok	5	19739886	0,76	99,29
Afrika	6	10418583	0,40	99,70
Okeanija	7	7837928	0,30	100,00
Ukupno		2581325219	100,00	100,00

Izvor: Philip M. Parker, Eli Lilly, The World Market for Machinery and Transport Equipment: A 2005 Global Trade Perspective, INSEAD (Singapore & Fontainebleau, France), copyright 2005, www.icongrouponline.com, p. 37.

Udele pojedinih regiona u svetskom izvozu mašina i transportne opreme, 2005. godine, i velike razlike između prve tri i ostalih regija, najbolje možemo videti u narednom grafikonu. Prva tri regiona prema poreklu izvoza su ostvarila zajedno 93,60% ukupnog izvoza mašina i transportne opreme u svetu 2005. godine.

Slika 3: Izvoz mašina i transportne opreme u svetu, 2005. godina



Nakon što smo videli kako stoje stvari u izvozu mašina i opreme u svetu i po regijama sveta, sada ćemo imati prilike da vidimo koje su to zemlje izvoznice koje zauzimaju vodeće pozicije prema vrednosti izvoza. Sjedinjene Američke Države su 2005. godine imale najveći izvoz mašina i transportne opreme u vrednosti od preko 404 milijarde američkih dolara. Druga zemlja po vrednosti izvoza u svetu je Japan sa oko 314 milijarde USD, a zatim slede Nemačka, Kina i Francuska.

Ovih pet zemalja su 2005. godine ostvarile preko polovine ukupnog izvoza mašina i opreme u svetu, tačnije 50,31%. Sve ostale zemlje su ostvarile drugu polovinu izvoza te 2005. godine. Od navedenih pet zemalja prve tri su ostvarile najveće procentualne udele u svetskom izvozu mašina i transportne opreme, i to SAD 15,68%, Japan 12,18% i Nemačka 11,62%, tako da su samo ove tri države ostvarile skoro 40% ukupnog svetskog izvoza posmatranih proizvoda i time izvršile najveći uticaj na trgovinu.

Tabela 28: Izvoz mašina i transportne opreme u svetu, 2005. godina, posmatrano po zemljama izvoznicama

Zemlja izvoznica	Rang	Vrednost (000 USD)	% od sveta	Kumulativni %
SAD	1	404698268	15,68	15,68
Japan	2	314365063	12,18	27,86
Nemačka	3	300007304	11,62	39,48
Kina	4	149663575	5,80	45,28
Francuska	5	130012907	5,04	50,31
Velika Britanija	6	117934249	4,57	54,88
Kanada	7	112147314	4,34	59,23
Meksiko	8	102634586	3,98	63,20
Tajvan	9	97210521	3,77	66,97
Južna Koreja	10	89099192	3,45	70,42
Italija	11	82849944	3,21	73,63
Malezija	12	73646462	2,85	76,48
Singapur	13	56266676	2,18	78,66
Norveška	14	56093445	2,18	80,84
Belgija	15	47080674	1,82	82,66
Španija	16	44402837	1,72	84,38
Švedska	17	37953146	1,47	85,85
Tajland	18	31431953	1,22	87,07
Filipini	19	30799886	1,19	88,26
Švajcarska	20	27661125	1,07	89,33
Austrija	21	26001212	1,01	90,34
Irska	22	25515084	0,99	91,33
Hong Kong	23	20640396	0,80	92,13
Mađarska	24	19962364	0,77	92,90
Finska	25	19491068	0,76	93,66
Češka Republika	26	16991221	0,66	94,31
Brazil	27	15919454	0,62	94,93
Danska	28	12303418	0,48	95,41
Poljska	29	12005535	0,47	95,87
Indonezija	30	10304894	0,40	96,27
Portugal	31	9411851	0,36	96,64
Izrael	32	9166195	0,36	96,99
Australija	33	6387781	0,25	97,24
Turska	34	6374500	0,25	97,49
Južna Afrika	35	6253563	0,24	97,73
Druge	36	58640365	2,27	100,00
Ukupno		2581328028	100,00	100,00

Izvor: Philip M. Parker, Eli Lilly, The World Market for Machinery and Transport Equipment: A 2005 Global Trade Perspective, INSEAD (Singapore & Fontainebleau, France), copyright 2005, www.icongrouponline.com, p. 38.

Naredne tabele i grafikon daju sažet prikaz svetskog tržišta mašina i transportne opreme na strani uvoza za 2005. godinu. U odnosu na prethodno analiziranu ukupnu vrednost trgovine i izvoza ovde ćemo videti koji to regioni sveta i koje su to konkretne zemlje koje najviše uvoze mašine i transportnu opremu.

Posmatrano po regijama Evropa je ostvarila najveći uvoz mašina i transportne opreme od preko jednog biliona američkih dolara u 2005. godini. Na taj način samo Evropa je ostvarila ukupan uvoz od 40,98% od svetskog uvoza mašina i transportne opreme. Ostali regioni sveta uvoze znatno manje procenata. Sledeći region po vrednosti uvoza su Severna Amerika i Karibi, koji su ostvarili oko 687 milijardi USD ili gledano u procentima 26,64% ukupnog svetskog uvoza mašina i transportne opreme. Veliki uvoznik ovih proizvoda je i region Azije sa preko 554 milijarde USD, što je procentualno 21,48% od svetskog uvoza. Ove tri regije su 2005. godine ostvarile skoro 90% od ukupnog uvoza mašina i transportne opreme u svetu. Već sledeći regioni su ostvarili znatno manji uvoz, gledano vrednosno i procentualno.

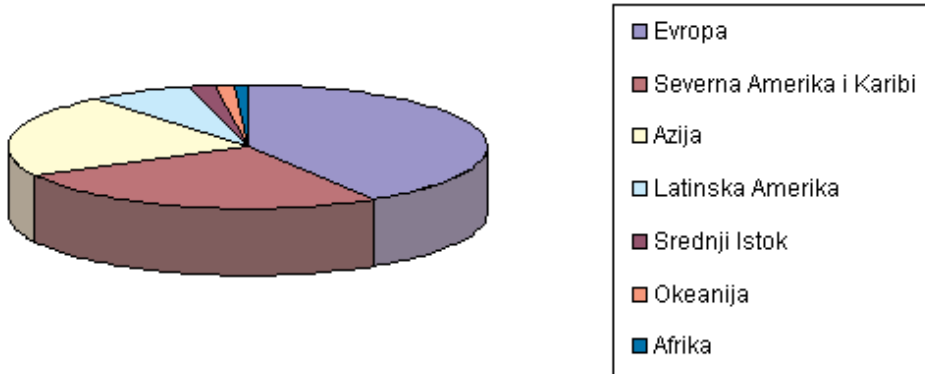
Tabela 29: Uvoz mašina i transportne opreme u svetu, 2005. godina, po regijama

Region – poreklo izvoza	Rang	Vrednost (000 USD)	% od sveta	Kumulativni %
Evropa	1	1057908499	40,98	40,98
Severna Amerika i Karibi	2	687619274	26,64	67,62
Azija	3	554467873	21,48	89,10
Latinska Amerika	4	178877444	6,93	96,03
Srednji Istok	5	47284237	1,83	97,86
Okeanija	6	36920791	1,43	99,29
Afrika	7	18249910	0,71	100,00
Ukupno		2581328028	100,00	100,00

Izvor: Philip M. Parker, Eli Lilly, The World Market for Machinery and Transport Equipment: A 2005 Global Trade Perspective, INSEAD (Singapore & Fontainebleau, France), copyright 2005, www.icongrouponline.com, p. 39.

Udele pojedinih regiona u svetskom uvozu mašina i transportne opreme, 2005. godine, i navedene velike razlike između prve tri i ostalih regija, najbolje možemo videti u narednom grafikonu.

Slika 4: Prikaz uvoza mašina i transportne opreme u svetu, 2005. godina



Nakon analize regiona u svetu koji su najviše uvezli mašina i transportne opreme tokom 2005. godine, prelazimo na analizu pojedinih zemalja uvoznica datih proizvoda. Prvo mesto, kao i u slučaju izvoza zauzimaju Sjedinjene Američke Države sa vrednosti od oko 565 milijardi USD. SAD su same ostvarile 21,9% od ukupnog svetskog uvoza mašina i opreme u 2005. godini. Kako za tu godinu imamo i podatke o izvozu vidimo da su SAD neto izvoznik mašina i opreme, što znači da i pored visokog uvoza one ostvaruju još veću vrednost izvoza tih proizvoda.

Rang druge zemlje u svetu po vrednosti uvoza ima Nemačka sa približno 205 milijarde USD. Ako pogledamo izvoz mašina i transportne opreme vidimo da se ispred Nemačke nalazi Japan te da je ova zemlja zauzimala poziciju kao treći najveći izvoznik mašina i transportne opreme u svetu 2005. godine. I pored takvog ranga Nemačka je u stvari bila neto izvoznik, jer vrednost izvoza premašuje vrednost uvoza mašina i transportne opreme. Nemačka je imala više nego upola manji uvoz ovih proizvoda nego SAD i time su ostvarile samo 7,94% ukupnog svetskog uvoza mašina i opreme u 2005. godini.

Tabela 31: Uvoz mašina i transportne opreme u svetu, 2005. godina, posmatrano po zemljama uvoznicama

Zemlja uvoznica	Rang	Vrednost (000 USD)	Udeo u svetskom uvozu	Kumulativno (%)
SAD	1	565304424	21,9	21,9
Nemačka	2	205026094	7,94	29,84
Francuska	3	148533794	5,75	35,6
Velika Britanija	4	146022340	5,66	41,25
Kanada	5	119433841	4,63	45,88
Kina	6	112622343	4,36	50,24
Meksiko	7	109599224	4,25	54,49
Japan	8	105856904	4,1	58,59
Hong Kong	9	98006175	3,8	62,39
Italija	10	85863297	3,33	65,71
Singapur	11	76855421	2,98	68,69
Holandija	12	70792466	2,74	71,43
Španija	13	67734197	2,62	74,06
Belgija	14	59137025	2,29	76,35
Južna Koreja	15	53197903	2,06	78,41
Malezija	16	48292333	1,87	80,28
Tajland	17	29828114	1,16	81,44
Australija	18	29692353	1,15	82,59
Irska	19	29680491	1,15	83,74
Austrija	20	29566126	1,15	84,88
Švajcarska	21	28773298	1,11	86
Brazil	22	27969735	1,08	87,08
Švedska	23	25652062	0,99	88,07
Poljska	24	20106250	0,78	88,85
Mađarska	25	19230463	0,74	89,6
Filipini	26	18218780	0,71	90,3
Danska	27	17420890	0,67	90,98
Češka Republika	28	16873644	0,65	91,63
Norveška	29	15408362	0,6	92,23
Finska	30	15010214	0,58	92,81
Saudijska Arabija	31	14537778	0,56	93,37
Turska	32	13930766	0,54	93,91
Rusija	33	12681992	0,49	94,4
Indonezija	34	9893251	0,38	94,79
Grčka	35	9885799	0,38	95,17
Druge	36	124689879	4,83	100,00
Ukupno		2581328028	100,00	100,00

Izvor: Philip M. Parker, Eli Lilly, The World Market for Machinery and Transport Equipment: A 2005 Global Trade Perspective, INSEAD (Singapore & Fontainebleau, France), copyright 2005, www.icongrouponline.com, p. 41.

Nakon ove dve zemlje treće mesto po vrednosti uvoza mašina i transportne opreme u 2005. godini zauzima Francuska sa oko 148 milijardi USD. Francuska je takođe ostvarila skromnih 5,75% svetskog uvoza posmatranih proizvoda. Ona je na rang listi zemalja izvoznica zauzela peto mesto i za razliku od prethodne dve pomenute države Francuska je bila neto uvoznik mašina i transportne opreme.

Naredne zemlje uvoznice su Velika Britanija i Kanada, koje su obe neto uvoznice mašina i transportne opreme u 2005. godini. Sa druge strane, ako uporedimo podatke na strani izvoza i uvoza, Japan i Kina su neto izvoznice mašina i transportne opreme.

4. Međunarodna trgovina tekstilnim proizvodima

4.1. Definisanje, klasifikacija i istorijski razvoj trgovine tekstilnim proizvodima

Prema Standardnoj međunarodnoj trgovinskoj klasifikaciji — SMTK, Reviziji broj 3, koju koristi i Svetska trgovinska organizacija — STO za klasifikovanje svih grupa proizvoda, postoje tri osnovne kategorije: Primarni proizvodi, Industrijski proizvodi i Ostali proizvodi koji već nisu klasifikovani. Ove tri kategorije dele se dalje na sekcije, zatim na divizije i grupe. Tekstil i odeća pripadaju Industrijskim proizvodima, klasifikovani su u divizijama i to: Tekstil kao SMTK divizija 65, a Odeća kao SMTK divizija 84.

Tekstilni proizvodi i odeća u međunarodnoj trgovini, pored poljoprivrednih proizvoda imaju ekonomsku ulogu, ali i istorijsku. Naime, sa razvojem zanatske proizvodnje u slučaju tekstila, ili proširenjem individualne poljoprivredne proizvodnje u odnosu na porodične potrebe, došlo je do prvih oblika trampe, odnosno trgovine. Vekovima su porast proizvodnje ovih proizvoda i pojava njihovih viškova ubrzavali razvoj trgovine. U Srednjem veku, stvorene su prave ekonomske imperije, čija je moć zasnovana upravo na trgovini. Otkriće novih zemalja, u odnosu na dotada poznatu Evropu i Severnu Afriku, rezultiralo je porastom trgovine sa tako udaljenim krajevima sveta, gde je postojala proizvodnja upravo ove dve grupe proizvoda. Čak i kada su otkriveni tajni proizvodni procesi i neki od njih i preneti u Evropu, trgovina je i dalje nastavila svoj važni put, koji se samo usmerio ka trgovini sirovinama.

Box. 1 — Proizvodnja svilenih odevnih predmeta u Veneciji u XIII veku²⁷

Za Veneciju XII veka se može reći da su najvažnije privredne aktivnosti bile spoljna trgovina, bankarske usluge i proizvodnja brodova. To je period kada je Venecija razvijala masovniju proizvodnju dobara koji bi se koristili na domaćem tržištu, ali i izvozili. Najpoznatiji proizvodi tog perioda su staklo, lusteri, proizvodi za dekoraciju, skulpture od drveta, ali i pravljenje odevnih predmeta od svile, velura i satena. Naime, velike količine stalno uvožene sirove svile sa Istoka motivisale su mnoge evropske države da u dugom roku obezbede supstituciju uvoza sirove svile. Tako su tajne njene proizvodnje prenete iz Kine u Indiju i Siriju, a odatle u Veneciju, Firencu, Milano, a zatim u Bolonju i Lion u Francuskoj. Putevima arapskog sveta tajna je došla i u Španiju preko Sirije. Zvanična proizvodnja svile u Veneciji počela je u XIII veku, garantovan je visok kvalitet proizvoda, strogo je čuvan način proizvodnje, od već tada postojeće industrijske špijunaže. Proizvodi nastali od svile, velura i satena bili su najboljeg mogućeg kvaliteta, a dezeni su predstavljali mešavinu kreativnosti i orijentalnog uticaja. Odeća se pravila tako da bude opšivana zlatom, da je nose samo ljudi iz visokih krugova i korišćena je za različite ceremonije. Ipak, ovi proizvodi su ostvarili visoko učešće u izvozu Venecije.

Prvi koraci industrijalizacije, nastali u Novom veku, krajem XVIII veka, odnosili su se upravo na unapređenje procesa proizvodnje tekstila i odeće. Velika Britanija se pokazala veoma uspešnom i predstavljala glavnu industrijsku zemlju, koja je i danas simbol razvoja industrije tekstila. Industrijska revolucija u Engleskoj, a najvećim delom razvoj tekstilne industrije u Engleskoj, uticali su na ubrzavanje svetske trgovine i pozicioniranje Velike Britanije kao najznačajnijeg učesnika u svetskoj trgovini tog vremena. Naime, narastajuće potrebe tekstilne industrije uslovile su povećanje uvoza sirovina, naročito pamuka u Englesku, iz Severne Amerike, gde se proizvodio u velikim količinama, zahvaljujući povećanju radne snage, odnosno robova, koji su pristigli iz Afrike. To je dalje uvećavalo vrednost svetske trgovine koja se odvijala na relaciji Velika Britanija-Afrika-Severna Amerika. Početkom XIX veka, odnosno 1801. godine izvoz iz Velike Britanije se veoma povećao zahvaljujući izvozu tekstilnih proizvoda, tako da je odnos izvoza i društvenog proizvoda ove zemlje uvećan na 15,7% te godine, u odnosu na 8,4% koliko je iznosio 1700. godine. Industrijska revolucija nastala u Velikoj Britaniji širila

²⁷ Angus Maddison, *L'économie mondiale — une perspective millénaire*, OCDE, Paris, 2001, pp. 58-9.

se i u ostale zemlje sveta, najbrže u SAD, tako da je moralo doći i do procvata trgovine između ovih zemalja, kao i sa ostalim zemljama iz kojih su se dobijale sirovine. Do kraja XIX veka formirale su se dve grupe zemalja koje su međusobno trgovale, jedna je grupa zemalja u čijem izvozu dominiraju primarni proizvodi, a druga je grupa zemalja koje su ostvarile visok stepen industrijalizacije, tako da su uvezile primarne proizvode, dalje ih prerađivale i izvezile sve ono što nije bilo potrebno domaćim tržištima.

Box. 2 — Proizvodnja tekstila na bazi pamuka u Velikoj Britaniji u drugoj polovini XVIII veka i početkom XIX veka²⁸

Nekoliko godina nakon 1760. godine industrija tekstila na bazi pamuka ostvarila je gotovo vrtoglav rast. Do tada veoma velika potražnja za odevom i tkaninama na bazi pamuka rešavana je uvozom iz Indije i činila je polovinu ukupnog uvoza iz Indije. Samo jedan talas inovacija u procesu proizvodnje u periodu od 1764-1793. godine, omogućio je da se razvije rentabilna proizvodnja na domaćem tržištu. Pamučna vlakna i pamučne tkanine su učestvovala u britanskom izvozu 1774. godine sa 2%, da bi već 1820. godine to učešće bilo 62%, iako je u istom periodu došlo do pada izvoznih cena ovih proizvoda. Interesantno je i to da nije celokupna tekstilna industrija ostvarivala rast učešća u izvozu, već samo proizvodnja koja se bazirala na pamuku, dok je u istom periodu opalo učešće lanenih proizvoda sa 49% na svega 12%. I u ostalim evropskim zemljama došlo je do razvoja industrije tekstila, ali naravno, neujednačenog. U Francuskoj u istom periodu, potrošnja tekstilnih proizvoda na bazi pamuka dosegla je jedva četvrtinu iste u Ujedinjenom Kraljevstvu.

U XIX veku, naročito u periodu od 1840-1870. godine, dolazi do razvoja trgovine, koji je uslovljen ukidanjem trgovinskih ograničenja, sa čime se počelo još četrdesetih godina, a vrhunac se dogodio u Velikoj Britaniji od 1860. godine, tako da XIX vek uopšteno nosi karakteristiku da je tada izvršena značajna liberalizacija međunarodne trgovine, izvoza i uvoza kapitala, migracija radne snage, tako da su svi ovi faktori doprineli rastu međunarodne trgovine. Ovaj rast je neodvojiv od privrednog rasta, do kog je takođe došlo u tom periodu. Rezultat porasta trgovine koja je u periodu 1820-1889. godine rasla po prosečnoj stopi rasta od 4%, a to se nastavilo i u narednim decenijama, jeste činjenica da je 1913. godine volumen svetske

²⁸ Angus Maddison, *L'économie mondiale — une perspective millénaire*, OCDE, Paris, 2001, pp. 102-3.; *L'industrie des textiles de coton* (franc.).

trgovine po jednom stanovniku bio čak 25 puta veći nego 1800. godine. Korene ovako izraženog rasta međunarodne trgovine nalazimo upravo u industrijskoj revoluciji u Velikoj Britaniji, koja je najviše karakteristična za tekstilnu industriju.²⁹

U periodu od 1876. godine do početka Prvog svetskog rata nastavljen je porast svetske trgovine koji je prevazilazio rast svetske proizvodnje. Evropski kontinent je i dalje dominirao u uvozu primarnih i izvozu industrijskih proizvoda, iako je došlo do velikog porasta učešća Severne Amerike u svetskoj trgovini.

Period između dva svetska rata, pokazuje dalje smanjenje proizvodnje i samim tim i izvoza tekstilnih proizvoda iz zemalja koje su bile velike i prve industrijske sile, kao što je bila Britanija. U istom periodu statistike počinju da prate i razvoj industrije u Rusiji, uočava se da se najviše pažnje u ovoj zemlji poklanja tekstilnoj industriji, što je tipično za prve faze industrijalizacije. Za razliku od Rusije, već razvijene industrije Britanije i SAD ostvaruju visok rast proizvodnje u novim granama industrije, kao što je proizvodnja automobila, kućnih aparata i hemijskih proizvoda.³⁰

U periodu nakon završetka Drugog svetskog rata, pa do početka dvadeset prvog veka, u pogledu industrijske proizvodnje, karakterističan je nastavak već tokom devetnaestog veka, započetog smanjenja udela proizvoda tekstilne industrije u međunarodnoj trgovini, u korist inženjerskih proizvoda. Jedina razlika, kada je u pitanju međunarodna trgovina tekstilnim proizvodima, nalazi se u činjenici da je naročito nakon 1970. godine došlo do primene neocarinskih trgovinskih barijera i to od strane industrijski razvijenih zemalja.³¹

U ovom periodu, samo trgovina proizvodima metalske industrije beleži izražen pad koji se može porediti sa smanjenjem međunarodne trgovine tekstilnim proizvodima. (Tabela 31)

Dolazimo do zaključka da je procvat industrijske proizvodnje tekstila, koji je uslovio porast međunarodne trgovine generalno, doživeo svoju kulminaciju i da je period opadanja uloge i učešća ove grane industrije bio neminovan. Druga polovina XX veka karakteristična je upravo po primeni različitih spoljnotrgovinskih ograničenja, kao rezultat protekcionističkih spoljnotrgovinskih politika, koja su možda i najočiglednija upravo u međunarodnoj trgovini tekstilnim proizvodima. Proces deindustrijalizacije nekada najvećih industrijskih

²⁹ Prema: M. Kovačević, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2002, str. 11-23.

³⁰ A. G. Kenwood and Lougheed, *The growth of the international economy 1820-2000*, Routledge, Taylor and Francis Group, fourth edition, London and New York, 1999, p. 172.

³¹ *Ibid.*, p. 304.

Tabela 31: Struktura svetske trgovine industrijskim proizvodima, 1937-1995. godine (u%)

Godina	1937	1950	1963	1973	1980	1990	1995
Mašine i transportna sredstva	26,5	34,9	51,8	54,2	54,2	50,4	52,2
Tekstil i odeća	21,5	19,9	11,4	10,3	8,7	9,2	8,5
Metali	15,3	12,9	9,1	8,2	7,0	4,4	4,1
Hemijski proizvodi	10,6	10,5	11,9	12,0	13,9	12,2	12,8
Ostalo	26,0	21,9	15,8	15,3	16,4	23,8	22,4
Ukupno	100	100	100	100	100	100	100

Izvor: A. G. Kenwood and A. L. Lougheed, *The growth of the international economy 1820-2000*, fourth edition, Routledge, Taylor and Francis Group, London and New York, 1999. p. 305.

silu i preseljenje industrijskih kapaciteta u ZUR, odnosno u zemlje koje su obilovale radnom snagom i sirovinama potrebnim za proces proizvodnje, uslovio je porast proizvodnje prvenstveno namenjene izvozu, upravo u ovim zemljama, koje su često bile i bivše kolonije zemalja velikih industrijskih sila u prethodnim decenijama. Porast izvoza tekstilnih proizvoda iz ZUR u RZ usporavan je upravo merama spoljnotrgovinske politike Razvijenih zemalja. Kao što je primer razvoja svetske trgovine i proizvodnje u XIX veku pokazao da je pored inovacija i razvoja proizvodnje, neophodna i liberalizacija međunarodne trgovine da bi došlo do porasta vrednosti trgovine, ali i proizvodnje, tako je primer iz druge polovine XX veka vezan za međunarodnu trgovinu tekstilom pokazao da su se restriktivne mere spoljnotrgovinske politike odrazile na smanjenje trgovanja proizvodima tekstilne industrije i odećom, što je za posledicu imalo i smanjenje učešća ove grupe proizvoda u strukturi svetske trgovine poslednjih decenija.

4.2. Proizvodnja i spoljnotrgovinska razmena tekstilnih proizvoda

Evropska unija je, tokom poslednjih nekoliko decenija u kojima je dolazilo do povećanja uvoza tekstilnih proizvoda i odeće i to iz ZUR, razvijala specifičan i nedovoljno transparentan sistem zaštite od uvoza naročito za proizvode tekstilne industrije i odeće. Upravo činjenica da se radi o radno-intenzivnom sektoru i veoma razvijenim zemljama, gde bi se mogli očekivati socijalni nemiri, govori u prilog ovakvom pristupu mnogih razvijenih zemalja,

a među njima svakako i EU. Pored toga što se radi o sektoru gde su primenjivane visoke carinske stope, specifičnost je višedecenijska primena bilateralnih sporazuma sa zemljama izvoznicama o „dobrovoljnom ograničenju izvoza“, kao i veliki broj antidamping procesa koje je EU pokretala u odnosu na uvoz tekstilnih proizvoda iz nekih ZUR. O specifičnosti međunarodne trgovine tekstilom i odećom dalje govore i podaci da je početkom devedesetih čak 48% uvoza tekstila i odeće u EU bilo pod režimom kvota, zatim 28% od ukupnog uvoza nalazilo se pod mogućnošću brzog uvođenja kvota, a samo 24% od ukupnog uvoza bilo je slobodno i odnosilo se uglavnom na uvoz iz RZ, ili ZUR koje su pri tom bile izvoznici bez velikog značaja na ukupnu spoljnotrgovinsku razmenu.³²

Međunarodno tržište tekstila i odeće nije teško osvojivo samo za ZUR. I najrazvijenije zemlje se suočavaju sa visokim carinskim stopama u ovom sektoru. Tako EU smatra da su SAD najnepovoljnije izvozno tržište za tekstilnu industriju zemalja EU, upravo zbog primene visokih carinskih stopa, koje se kreću od 32% za odeću, preko 25%, koliko iznose carinske stope za tekstilne proizvode, pa sve do 13,2% za različita prediva. Evropska unija ne očekuje da će se ovako visoke carinske stope uskoro promeniti i kao otežavajuću okolnost u trgovini sa SAD navodi visoke carinske stope upravo za one proizvode za čiji je izvoz EU veoma zainteresovana. Radi se o proizvodima na bazi vune za koje je carinska stopa 2002. godine iznosila čak 27,6% plus specifična carina od 9,7 centi po kilogramu.³³ Pregovori pod okriljem STO se nastavljaju kako bi se smanjile carinske stope i u ovom sektoru, čak i dovele do nule, pa je EU tokom 2003. godine predložila da se poveća stepen snižavanja carinskih stopa, kako bi se one što pre svele na nulu.³⁴

Opadanje učešća tekstilnih proizvoda i odeće u strukturi robne trgovine je nastavljeno do kraja XX veka, kao i početkom XXI veka, zapravo taj trend gotovo da je nezaustavljiv. I dok poljoprivredni proizvodi, ili goriva sa proizvodima rudarstva povremeno imaju i periode oporavka i samim tim i povećanja učešća, tekstil i odeća kontinuirano beleže pad učešća i u protekloj deceniji.

³² Prema: Duško Lopandić, „Urugvajaska runda i trgovina tekstila i odeće sa osvrtom na položaj tekstilnog izvoza iz SRJ u Evropsku uniju“, u: Tomislav Popović (ur.), *Jugoslavija i Svetska trgovinska organizacija — uslovi i mogućnosti uključivanja u svetski trgovinski sistem*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 114.

³³ Internet: http://www.trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/april/tradoc_138559.pdf (15. 11. 2009)

³⁴ Dokument je podnet 31. 10. 2003. (TN/MA/W/11).

Tabela 32: Vrednost i učešće svetskog izvoza tekstila i odeće u ukupnom robnom izvozu (u milijardama dolara i procentima)

Godina	Vrednost		Učešće	
	Tekstila	Odeće	Tekstila	Odeće
1999	148	186	2,7	3,4
2001	147	195	2,5	3,3
2003	169	226	2,3	3,1
2005	203	276	2,0	2,7
2006	219	311	1,9	2,6
2007	238,1	345,3	1,7	2,5

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

Iako je pad učešća tekstilnih proizvoda i odeće praćen porastom vrednosti međunarodne trgovine ovim proizvodima, taj porast vrednosti beleže i mnoge industrijske grane, kao na primer hemijski proizvodi, ali pritom, ostvaruju i porast učešća u međunarodnoj trgovini. Očigledno je i da je veća vrednost izvoza odeće u odnosu na tekstil, kao i da brže raste vrednost izvoza odeće u odnosu na porast vrednosti izvoza tekstila. Zatim, pad učešća odeće u svetskoj trgovini je sporiji, sa 2,6% tokom 2006. godine, na 2,5% u 2007. godini, u odnosu na pad učešća tekstila, koje je sa 1,9% u 2006. godini palo na 1,7% tokom 2007. godine.

Tabela 33: Svetski robni izvoz po osnovnim grupama, 2006. i 2007. godine (u milijardama dolara i procentima)

	Industrijski proizvodi								
	Ukupno	Gvožđe i čelik	Hem. proizvodi	Oprema za kanc. i telek.	Auto. Ind.	Tekstil		Odeća	
						Ukupno	U %	Ukupno	U%
Vrednost 2006.	8257	374	1248	1451	1016	219	2,65	311	3,77
Učešće 2006.	70,1	3,2	10,6	12,3	8,6	1,9	-	2,6	-
Vrednost 2007.	9500	474	1483	1514	1183	238	2,50	345	3,63
Učešće 2007.	69,8	3,5	10,9	11,1	8,7	1,7	-	2,5	-

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008 and 2007*, Geneva, 2007, 2008, p. 43.

Za razliku od ostalih industrijskih grana, koje su u drugoj polovini XX veka, kao i u prvoj deceniji XXI veka, ostvarivale određene stope rasta, tekstil i odeća su početkom osamdesetih godina, polovinom devedesetih, a i 2001. godine beležile čak i periode pada izvoza u odnosu na prethodne godine, naročito izvoz tekstila. Kao i u slučaju učešća u svetskoj trgovini, odeća je i u pogledu stopa procentualnih promena od osamdesetih pa nadalje, beležila ako ne iste, onda nešto više stope procentualnih promena u odnosu na tekstil.

Tabela 34: Svetska trgovina tekstilom i odećom
(procentualna promena)

Godine i periodi	Tekstil	Odeća
1980-85	-1	4
1985-90	15	18
1990-95	8	8
1995-00	0	5
2001	-5	-2
2002	4	4
2003	11	12
2005	4	6
2006	8	12
2007	9	12
2000-07	7	10

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

Prvih decenija XX veka, povećavala se vrednost trgovine između samih evropskih zemalja uopšteno, a i kada je reč o tekstilnim proizvodima. Od početka devedesetih došlo je do određenih promena zemalja velikih izvoznica tekstila. Zemlje Zapadne Evrope čije je učešće u svetskom izvozu tekstila 1990. godine prevazilazilo 50%, do kraja devedesetih su izgubile gotovo 10 procentnih poena, tako da je njihovo učešće opalo na 43% 1999. godine, a region Azije je u istoj godini povećao svoje učešće za 6 procentnih poena i tako samo izvršio zamenu sa Zapadnom Evropom, kada je u pitanju učešće na svetskom tržištu. Naročito je očigledno da je poslednjih decenija najveći deo izvoza evropskih zemalja, članica EU, usmeren upravo na ostale članice Unije, odnosno visok je stepen intraindustrijske trgovine EU. Tekstilni proizvodi i odeća se najviše razmenjuju unutar same EU, manji deo proizvodnje se izvozi van granica Unije, ali je ukupna vrednost izvoza tekstila u 2007. godini bila gotovo duplo veća od vrednosti izvoza prvog narednog velikog izvoznika, Kine, koja je 2007. godine izvezla vrednost tekstila od 55,97

milijardi dolara. Razlika između vrednosti izvoza tekstila EU, koja je 2007. godine prevazišla iznos od 104 milijarde dolara i Kine, ublažila bi se samo ako se kineskom izvozu doda i vrednost izvoza Hong Konga od 13,42 milijarde dolara. U oblasti trgovine tekstilom značajno učešće se odnosi i na pojavu reeksporta, čiji je najveći nosilac treći veliki izvoznik, Hong Kong. Visoko rangirane su i zemlje tradicionalni izvoznici sirovina za tekstilnu industriju, a vremenom i veliki proizvođači tekstila, kao što su Indija i Turska.

Tabela 35: Najveći izvoznici tekstila, 2007. godine

	Vrednost (u mlrd. dolara)	Učešće u svetskom izvozu(u %)			
	2007	1980	1990	2000	2007
Evropska unija (27)	80,62	-	-	36,2	33,9
-izvan EU (27)	23,72	-	-	9,9	10,0
Kina a	55,97	4,6	6,9	10,3	23,5
Hong Kong, Kina	13,42	3,2	7,9	8,6	5,6
-izvoz	0,46	1,7	2,1	0,8	0,2
-reeksport	12,95	1,6	5,8	7,8	5,4
SAD	12,39	6,8	4,8	7,0	5,2
Koreja	10,37	4,0	5,8	8,1	4,4
Tajpej	9,72	3,2	5,9	7,6	4,1
Indija	9,45	2,4	2,1	3,6	4,0
Turska b	8,73	0,6	1,4	2,3	3,7
Pakistan	7,37	1,6	2,6	2,9	3,1
Japan	7,11	9,3	5,6	4,5	3,0
Ujed. Arap. Emirati b	4,02	0,1	0,0	2,0	1,7
Indonezija	3,83	0,1	1,2	2,2	1,6
Tajland	3,11	0,6	0,9	1,2	1,3
Kanada	2,32	0,6	0,7	1,4	1,0
Meksiko a	2,21	0,2	0,7	1,6	0,9
Ukupno (15)	217,67	-	-	91,7	91,4

Napomena: a) uključujuću isporuke iz proizvodnih zona; b) uključujući predviđanja Sekretarijata;

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 108.

Evropska unija se nalazi i na prvom mestu kao najveći uvoznik tekstila u svetu, s tim što je vrednost uvezenog tekstila u EU tokom 2007. godine bila nešto viša od vrednosti izvezenog tekstila iste godine, tako da zaključujemo da EU ostvaruje deficit u međunarodnoj trgovini tekstilom. Na drugom mestu

su se kao veliki uvoznik naše SAD, nekadašnji veliki izvoznik pamuka, zatim i pored Velike Britanije, veliki nosilac industrijske revolucije, naročito u tekstilnoj proizvodnji.

Razvijene zemlje uglavnom izvoze robu u približnoj vrednosti u odnosu na vrednost robe koju uvoze, tako da se retko ostvaruje izražen suficit ili deficit. Zato je iznenađujuća razlika između vrednosti izvezenog tekstila iz Kine 2007. godine od 55,97 milijardi dolara i samo 16,64 milijarde dolare koliko je Kina uvezla iste godine. U odnosu na listu izvoznika, na listi najvećih uvoznika tekstila, Hong Kong se i dalje visoko rangira, kao i Turska, samo među vodećim uvoznicima nema Indije, koja je veliki izvoznik tekstila. U odnosu na osamdesete uočava se značajan porast učešća SAD u uvozu tekstila i to sa 4,5% na 9,6% u 2007. godini, kao i značajan porast učešća Kine u uvozu i to sa 1,9% učešća iz 1980. godine, na čak 6,7% u 2007. godini. Naravno, taj porast učešća ne može da se uporedi sa porastom učešća koje je Kina ostvarila kao izvoznik 2007. godine u odnosu na 1980. godinu. (Tabela 36)

Vrednost izvoza odeće godinama je znatno veća od vrednosti izvoza tekstila. Zemlje najznačajniji svetski izvoznici, kao što je Kina, izvoze gotovo duplo veću vrednost odeće u odnosu na vrednost izvezenog tekstila. U slučaju Kine, u 2007. godini vrednost izvoza tekstila je bila 55,97 milijardi dolara, a vrednost izvoza odeće čak 115,2 milijarde dolara. Slično kao i u slučaju tekstila, Kina je u proteklih tridesetak godina osvajala svetsko tržište i od učešća 4% koje je ostvarila 1980. godine, uspela da osvoji čak 33,4% svetskog tržišta u 2007. godini. Tako visoko učešće ostvaruje samo EU i to zahvaljujući intra-industrijskoj trgovini, a ukoliko bi se posmatrao samo izvoz odeće izvan granica EU, učešće EU u svetskom izvozu odeće, bilo bi zanemarljivo. Na listi najvećih izvoznika odeće gotovo da nema iznenađenja u odnosu na listu najvećih izvoznika tekstila. Na obe liste, uz Kinu, visoko je rangiran i Hong Kong i u ovom slučaju, sa najvećim učešćem reeksporta, iako je devedesetih Hong Kong ostvarivao veće učešće na svetskom tržištu. Među izvoznicima odeće, daleko manju vrednost izvoza odeće u odnosu na izvoz tekstila ostvaruju SAD, koje se u ovom slučaju nalaze na čak desetom mestu, za razliku od liste izvoznika tekstila gde su bile četvrte. Između 3% i 4% učešća u svetskom izvozu odeće ostvaruju i Turska i Indija, slično kao i u slučaju izvoza tekstila, dakle kada je o ove dve zemlje reč, nema velikih razlika u pogledu izvoza tekstila ili odeće, kao u slučaju SAD. (Tabela 37)

Tabela 36: Najveći uvoznici tekstilnih proizvoda, 2007. godine

	Vrednost (u mlrd. dolara)	Učešće u svetskom uvozu(u %)			
		1980	1990	2000	2007
	2007				
Evropska unija (27)	84.21	-	-	34.4	33.7
-izvan EU (27)	27.31	-	-	9.7	10.9
SAD	24.09	4.5	6.2	9.6	9.6
Kina a, c	16.64	1.9	4.9	7.7	6.7
Hong Kong	13.56	5.2	9.4	8.2	5.4
- zadržan uvoz	0.60	3.7	3.8	0.9	0.2
Japan	6.30	3.0	3.8	3.0	2.5
Turska b	5.98	0.1	0.5	1.3	2.4
Meksiko a, d	5.66	0.2	0.9	3.5	2.3
Vijetnam b	4.94	-	-	0.8	2.0
Kanada d	4.46	2.3	2.2	2.5	1.8
Ruska Federacija b, d	4.41	-	-	0.8	1.8
Republ. Koreja	4.14	0.7	1.8	2.0	1.7
Ujed. Arapski Emirati b	4.10	0.8	0.9	1.2	1.6
Brazil	2.28	0.1	0.2	0.6	0.9
Maroko a	2.28	0.2	0.3	0.8	0.9
Tajland	2.16	0.3	0.8	1.0	0.9
Ukupno (15)	172.25	-	-	70.0	68.9

Napomena:

a) uključujući isporuke u proizvodnim zonama;

b) uključujući predviđanja Sekretarijata;

c) U 2007. godini Kina je prijavila uvoz tekstila iz Kine u vrednosti od 3.3 milijarde USD;

d) Uvoz se vrednuje prema klauzuli FOB;

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 108.

Tabela 37: Najveći izvoznici odeće, 2007. godine

	Vrednost (u mlrd. dolara)	Učešće u svetskom izvozu(u %)			
		2007	1980	1990	2000
Kina a	115.2	4.0	8.9	18.2	33.4
Evropska unija (27) (27)	103.4	-	-	28.4	29.9
-izvan EU	24.8	-	-	6.5	7.2
Hong Kong, Kina	28.8	12.3	14.2	12.2	8.3
- domaći izvoz	5.0	11.5	8.6	5.0	1.4
- reeksport	23.8	0.8	5.7	7.2	6.9
Turska b	14.0	0.3	3.1	3.3	4.1
Bangladeš b	10.1	0.0	0.6	2.6	2.9
Indija	9.7	1.7	2.3	3.0	2.8
Vijetnam b	7.2	-	-	0.9	2.1
Indonezija	5.9	0.2	1.5	2.4	1.7
Meksiko a	5.1	0.0	0.5	4.4	1.5
SAD	4.3	3.1	2.4	4.4	1.2
Tajland	4.1	0.7	2.6	1.9	1.2
Pakistan	3.8	0.3	0.9	1.1	1.1
Maroko a	3.6	0.3	0.7	1.2	1.0
Tunis	3.6	0.8	1.0	1.1	1.0
Šri Lanka b	3.3	0.3	0.6	1.4	1.0
Ukupno (15)	298.1	-	-	79.2	86.3

Napomena: a) uključujući isporuke iz proizvodnih zona; b) uključujući predviđanja Sekretarijata;
Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 114.

Tokom devedesetih, odnosno 1999. godine, moglo se zaključiti da regioni Zapadne Evrope, Severne Amerike i Japana zajedno sa četiri petine učestvuju u svetskom uvozu odeće. Od 1995. godine pa do 1999. godine, uvoz odeće u regionu Severne Amerike povećao se i to približno sa 25% na više od 30%, dok su SAD samostalno već 2000. godine učestvovala sa 32,1% u svetskom uvozu tekstila. Region Azije tokom devedesetih se može oceniti kao najveći dobavljač odeće sa udelom od 43% u 1999. godini, što je

nešto niže u odnosu na 48% koliko je ovaj region dostigao 1993. godine, iako se ova decenija sa aspekta azijskih zemalja može oceniti kao period stabilnog učešća u izvozu odeće. Najdinamičniji razvoj u ovoj deceniji su ostvarile države Latinske Amerike i to zahvaljujući velikom povećanju izvoza u SAD, gde je bilo usmereno više od 90% njihovog izvoza odeće i to na štetu Hong Konga, Tajpeja i Koreje. Koncentracija izvoza odeće samo na tržište SAD uslovlila je i pad izvoza odeće u 1999. godini, kada je došlo do usporavanja privrednih aktivnosti u SAD. Slično sa zemljama Latinske Amerike i Zemlje u tranziciji su dominantno, sa više od 90% orijentisane samo ka regionu Zapadne Evrope u pogledu izvoza odeće. Naravno, tako visoka zavisnost stvara i pogodno tlo za prenošenje eventualne privredne krize iz ovih Razvijenih zemalja ka zemljama izvoznicama odeće, što se i dogodilo zemljama Latinske Amerike. Uzrok ovako stvorene visoke zavisnosti mogli bi biti različiti preferencijali, koje su ove grupe zemalja ugovorile prvenstveno na regionalnoj osnovi.³⁵

Evropska unija, SAD i Japan se nalaze na listi vodećih zemalja uvoznica odeće, približno isto kao i u slučaju liste zemalja uvoznica tekstila. Ruska Federacija je u slučaju uvoza odeće, rangirana na znatno višoj poziciji, kao peti uvoznik, a vrednost uvoza je 2007. godine bila 14,5 milijardi dolara, što je znatno više u odnosu na samo 4,41 milijarde dolara uvoza tekstila. Pored toga, 2007. godine u odnosu na 2000. godinu, Rusija je ostvarila značajan porast učešća i to sa 1,3% u 2000. godini, na čak 4,1% samo sedam godina kanije, što ukazuje na veliki uvozni potencijal ruskog tržišta. Na listi prvih petnaest uvoznica odeće nalaze se i Švajcarska, Australija i Norveška, kojih nema na prethodne tri liste. Specifičnost je i činjenica da Kina, koja se nalazi na trećem mestu, sa vrednosti uvoza tekstila u 2007. godini od čak 16,64 milijarde dolara, uvozi odeću u vrednosti od samo 2 milijarde dolara i sa učešćem od samo 0,6% na svetskom tržištu. Pored toga, učešće Kine u svetskom uvozu odeće 1990. godine je bilo neverovatnih 0,0%. (Tabela 38)

Za razliku od međunarodne trgovine nekim industrijskim proizvodima, kao na primer hemijskim proizvodima, međunarodna trgovina tekstilom i odećom, proteklih nekoliko decenija je beležila stalni pad učešća u međunarodnoj robnoj trgovini, a i dinamično se menjalo pojedinačno učešće nekih zemalja, poput Kine, na listi uvoznika i izvoznika. Zatim, radi se o industrijskoj grani za koju se vezuje duga tradicija, čak i pojava „industrijske revolucije“ i razvoj dug gotovo tri veka, pa je i moguće očekivati ovako izražene promene.

³⁵ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2000*, Geneva, 2000, pp. 3-4.

Tabela 38: Najveći uvoznici odeće, 2007. godine

	Vrednost (u mlrd. dolara)	Učešće u svetskom uvozu(u %)			
		1980	1990	2000	2007
Evropska unija (27)	162.8	-	-	39.7	45.5
-izvan EU (27)	84.2	-	-	19.2	23.5
SAD	84.9	16.4	24.0	32.1	23.7
Japan	24.0	3.6	7.8	9.4	6.7
Hong Kong	19.1	1.6	6.2	7.6	5.4
Ruska Federacija b, c	14.5	-	-	1.3	4.1
Kanada c	7.6	1.7	2.1	1.8	2.1
Švajcarska	5.2	3.4	3.1	1.5	1.4
Ujed. Arapski Emirati	5.0	0.6	0.5	0.4	1.4
Republika Koreja	4.3	0.0	0.1	0.6	1.2
Australija c	3.7	0.8	0.6	0.9	1.0
Meksiko a, c	2.5	0.3	0.5	1.7	0.7
Singapur	2.4	0.3	0.8	0.9	0.7
- zadržan uvoz	0.9	0.2	0.3	0.3	0.2
Norveška	2.3	1.7	1.1	0.6	0.6
Kina a	2.0	0.1	0.0	0.6	0.6
Saud. Arabija	1.9	1.6	0.7	0.4	0.5
Ukupno (15)	323.1	-	-	91.8	90.3

Napomena: a) uključujuću isporuke u proizvodnim zonama; b) uključujući predviđanja Sekretarijata; c) Uvoz se vrednuje prema klauzuli FOB; d) Isključen iz računa zadržan uvoz iz Hong Konga (*retained imports*)

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 114.

4.3. Kretanje cena tekstilnih proizvoda

Ako bismo 2000. godinu koristili kao baznu godinu, onda možemo uočiti da poslednjih nekoliko godina postoji tendencija porasta cena tekstila i odeće na međunarodnom tržištu i da se izvozne cene, nakon pada tokom devedesetih, postepeno oporavljaju. Ne samo cene tekstilnih proizvoda, već i cene odeće, odnosno konfekcije. Ovakva tendencija je prisutna u sve tri navedene, razvijene zemlje.

Tabela 39: Izvozne cene industrijskih proizvoda ukupno i tekstilnih proizvoda i konfekcije Nemačke, SAD i Japana (2000=100)

	1996	1998	2000	2002	2004	2006
Industrijski proizvodi ukupno						
-Nemačka	136	118	100	103	136	139
-Japan	112	96	100	87	95	93
-SAD	102	100	100	99	101	106
Tekstilni proizvodi						
-Nemačka	142	121	100	104	137	140
-Japan	98	88	100	91	103	105
-SAD	105	104	100	100	105	-
Konfekcija						
-Nemačka	140	120	100	104	138	140
-SAD	104	107	100	98	97	-

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2007*, Geneva, 2007, p. 229.

Nakon izraženog privrednog rasta 2004. godine, koji je te godine dostigao najvišu tačku u svom tridesetogodišnjem periodu rasta, ukupna privredna aktivnost je počela da opada, upravo usled slabije aktivnosti velikih privrednih sila kao što su: SAD, EU i nekih od Novoindustrijalizovanih zemalja. To je uslovalo i usporavanje rasta međunarodne trgovine robom i uslugama, iako je 2005. godine međunarodna trgovina robom dostigla stopu rasta od 6%, koja je i dalje bila viša od stope rasta svetske proizvodnje. Prestanak važenja Sporazuma STO o tekstilu, kao i prestanak primene kvantitativnih ograničenja početkom, 2005. godine, najviše je uticalo na međunarodnu trgovinu tekstilom i odećom, iako su uvedena nova ograničenja, ali su primenjivana samo na slučaj Kine. Taj uticaj nije se odnosio na porast trgovine tekstilom i odećom, koliko na promenu vodećih izvoznika. Poslednje kvote koje su odobravalе Kanada, EU i SAD na tekstil i odeću bile su primenjivane u trgovanju sa zemljama koje su im u to vreme i bile najvažniji snabdevači tekstilom i odećom, tako da su Kina i Indija napravile značajan prodor na tržišta ovih zemalja, za razliku od nekih zemalja Centralne Amerike i Afrike, koje su na ovaj način izgubile udeo na tržištu. Porast međunarodne trgovine tekstilom od 4% i odećom od 6% protumačeni su kao skroman porast, što je pripisano smanjenju tražnje od strane EU, kao i procesu supstitucije. Pri tom se misli na

uvoz tekstila i odeće u RZ iz Indije i Kine, koje su pri proizvodnji ovih proizvoda koristile uglavnom domaće sirovine, a ne uvozne sirovine, čijom bi se upotrebom uvećavao i obim međunarodne trgovine, kao što su činili nekadašnji snabdevači Razvijenih zemalja. To su bile zemlje Severne Afrike koje su snabdevale EU i zemlje Karipske i Centralne Amerike, kao i Subsaharske Afrike, koje su snabdevale SAD.³⁶

Kada su u pitanju tekstilni proizvodi i odeća, još jedna zemlja budi veliku pažnju. Radi se o Kini, koja je nakon ulaska u STO 2001. godine, svojim izvozom tekstilnih proizvoda i odeće, ugrozila mnoge zemlje izvoznice. Ako se ima u vidu da je stopa rasta vrednosti svetskog izvoza odeće tokom 2007. godine iznosila 12%, kao i prethodne 2006. godine, a ako se izuzme Kina kao najveći izvoznik odeće, onda je ta ista stopa iznosila samo 7%, jasno je koliki je doprinos Kine svetskom tržištu odeće. Za samo sedam godina, učešće odeće u ukupnom robnom izvozu je opalo od 3,2% koliko je iznosilo 2000. godine, na 2,5% tokom 2007. godine. Iako su to bile nepovoljne godine za učešće odeće u svetskom izvozu, Kina je beležila velike uspehe, pa je tako uvećala vrednost izvoza odeće za 21% u 2007. godini i sa vrednosti od 115 milijardi dolara ostvarila je trećinu učešća u ukupnom izvozu odeće. Prethodne, 2006. godine, uvećala je vrednost izvoza odeće još izrazitije, odnosno za 29%.³⁷

Za sektor tekstila i odeće često se vezuje još jedna pojava u svetu, a to su „eksportne proizvodne zone“, upravo zbog obilja radne snage u ZUR, a sektor tekstila i odeće predstavlja radno-intenzivnu delatnost. Za neke od ZUR najznačajniji doprinos izvozu pružaju upravo eksportne proizvodne zone — EPZ. Takav je slučaj i sa izvozom industrijskih proizvoda iz EPZ nekih ZUR, kao što su Meksiko, Dominikanska Republika i neke Centralnoameričke zemlje, u kojima je u periodu od 1997-2007. godine ostvaren veći izvoz iz EPZ u odnosu na tradicionalan izvoz. To je bilo karakteristično za prvu polovinu navedenog perioda, ali ne i za drugu, iako je značaj izvoza iz EPZ ostao veliki. To se desilo upravo usled ulaska Kine u STO 2001. godine, kao i nakon prestanka važenja Sporazuma o tekstilu i odeći krajem 2004. godine, nakon čega je došlo do porasta konkurencije na svetskom tržištu, što se najviše odrazilo na izvoz tekstila iz EPZ. Nekim ZUR u tom trenutku donekle su pomogli samo Sporazumi o preferencijalnoj trgovini, a i zaštitne mere koje su preduzimale EU i SAD prema uvozu određenih grupa tekstilnih proizvoda i odeće iz Kine, kako bi ostvarile bar marginalni rast izvoza tekstila i odeće.³⁸

³⁶ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2006*, Geneva, 2006, pp. 1-4.

³⁷ *Ibid.*, pp. 40-1.

³⁸ *Ibid.*, p. 42.

4.4. Pregovori o tekstilu i odeći i uloga Svetske trgovinske organizacije

Sektor tekstila i odeće simbol je prvenstveno industrijske revolucije, privrednog uspona mnogih zemalja tokom XVIII i XIX veka, a u XX veku, postao je generator razvoja i strateška privredna grana mnogih zemalja u razvoju. Naročito u drugoj polovini XX veka, zemlje u razvoju, nakon deindustrijalizacije razvijenih zemalja, postaju centri u kojima se podižu industrijski objekti. U ovim zemljama sirovine su dostupne, a radna snaga jeftina, tako da one postaju izvoznice i industrijskih proizvoda, poput tekstila i odeće. Veliki broj komparativnih prednosti u proizvodnji tekstila i odeće omogućio je Zemljama u razvoju da nastupaju i na tržištima Razvijenih zemalja, koje paralelno sa ovom saradnjom, još od ranih šezdesetih godina prošlog veka, uočavaju potrebu za primenom spoljnotrgovinskih instrumenata kojima bi se ograničavao uvoz iz ZUR. Sve je otpočelo početkom druge polovine XX veka, sa pronalaženjem novih mogućnosti, na osnovu Člana 19 GATT-a, kojim je dozvoljeno da zemlja koja se suoči sa naglim i neočekivanim rastom uvoza određenog proizvoda, može da primeni inače zabranjene kvantitativne restrikcije uvoza, ili može da poveća carine iznad nivoa na koji se obavezala GATT-om. Naravno da je ova mera zaštite vremenski ograničena i da je bilo predviđeno da kao mera nediskriminatornog karaktera, ne bude usmerena samo na zemlju iz koje povećani obim izvoza dolazi, već bi se primenjivala i na ostale izvoznice istog proizvoda, koje bi onda trpele posledice, zbog čega je predviđeno da im se odobre adekvatne kompenzacije. Proizvodnja tekstila i odeće u RZ pokazivala je znake slabosti, što je zahtevalo strukturalna prilagođavanja ovog radno-intenzivnog sektora, što bi svakako, uslovalo velike socijalne nemire. Iz tog razloga razvijene zemlje su pristupile „drugom najboljem rešenju“, pa je došlo do primene velikog broja bilateralnih sporazuma RZ, sa jedne strane i ZUR proizvođača tekstila, sa druge strane. Ovi sporazumi bili su diskriminatornog karaktera, jer su se njima ZUR obavezivale da će dobrovoljno ograničiti svoj izvoz proizvoda od tekstila i odeće, pa su tako i ovi sporazumi dobili naziv „sporazumi o dobrovoljnom ograničenju izvoza“. Mogućnost da sklapaju ovakve bilateralne sporazume, RZ su dobile pozivajući se na već pomenuti Član 19, tumačeći ga kao najavu eventualnih „poremećaja tržišta“, do kojih može doći usled uvoza tekstila i odeće iz ZUR, koje imaju niske proizvodne troškove. Iz globalnog koncepta GATT-a koji se odnosio na sve industrijske proizvode, izdvojen je jedan, do tada nepostojeći koncept kojim bi se omogućila primena bilateralnih sporazuma za oblast tekstila i odeće, što se nije moglo sa ostalim industrijskim proizvodima.

Prvi sporazum koji je to omogućio bio je globalni sporazum pod nazivom *Kratkoročni dogovor o pamuku*, koji je stupio na snagu 1961. godine, a koliko je bilo očekivano da će ova ideja biti primenjivana samo kratkoročno, govori

činjenica da je ovaj Sporazum već naredne, 1962. godine preinačen u Dugoročan aranžman, a već od 1974. godine u Međunarodni sporazum o tekstilu i odeći (*Multifibre Arrangement — MFA*), koji je bio na snazi do 1994. godine. Ovaj Sporazum je utvrdio pravila o primeni samoograničenja izvoza tekstila i odeće ZUR u Razvijene zemlje (RZ) i omogućio je zaključivanje bilateralnih sporazuma između zemalja iz ove dve grupe. Pored ZUR, u istoj grupi nalazile su se i Istočnoevropske zemlje, kao i Kina. Naravno, trgovina tekstilom između samih RZ nije bila obuhvaćena ovim Sporazumom. Za mnoge Istočnoevropske zemlje, pa i za prethodnu Jugoslaviju poslovi vezani za tekstilnu industriju bili su od velikog značaja i često su se svodili na poslove dorade i oplemenjivanja. Jugoslavija je zaključila sporazume sa EEZ, SAD i zemljama članicama OECD, a ti sporazumi su podrazumevali ograničenje izvoza na godišnjem nivou, na osnovu dobijenih kvota. Bilateralni MFA aranžmani bili su motivisani potrebom RZ da ograniče uvoz tekstilnih proizvoda iz ZUR, a sa druge strane ZUR koje nisu imale alternativu u pogledu plasmana svojih tekstilnih proizvoda, pristajale su na potpisivanje. Ove Sporazume su RZ potpisivale sa velikim brojem ZUR iz kojih im je dolazio tekstil i odeća, tako da su najrazvijenije zemlje ujedno i potpisnice najvećeg broja MFA.³⁹

Tabela 40: Broj bilateralnih MFA aranžmana koje su pojedine zemlje uvoznice imale zaključene 31. 12. 1993. godine

Zemlja uvoznica	Broj zaključenih MFA aranžmana
SAD	28
EU	19
Kanada	22
Austrija	6
Finska	7
Norveška	16

Izvor: Duško Lopandić, „Urugvajaska runda i trgovina tekstila i odeće sa osvrtom na položaj tekstilnog izvoza iz SRJ u Evropsku uniju“, u: Tomislav Popović (ur.), *Jugoslavija i Svetska trgovinska organizacija — uslovi i mogućnosti uključivanja u svetski trgovinski sistem*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 119.

³⁹ Duško Lopandić, „Urugvajaska runda i trgovina tekstila i odeće sa osvrtom na položaj tekstilnog izvoza iz SRJ u Evropsku uniju“, u: Tomislav Popović (ur.), *Jugoslavija i Svetska trgovinska organizacija — uslovi i mogućnosti uključivanja u svetski trgovinski sistem*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 119.

Iako je *MFA* trebalo da funkcioniše samo na kratak rok, koji bi bio dovoljan da RZ izvrše strukturalna prilagođavanja, njegova važnost je produžavana više puta, pa je tako trajao više od 30 godina. Poslednji rok trajanja važnosti ovog Sporazuma istekao je 31. 12. 1994. godine. Od 01. 01. 1995. godine ovaj Sporazum je zamenjen Sporazumom o tekstilu i odeći Svetske trgovinske organizacije, kojim je ustanovljen prelazni period za što hitnije uklanjanje kvota, odnosno „dobrovoljnog ograničavanja izvoza“.⁴⁰ Sama činjenica da se u okviru primene GATT-a, više od 30 godina primenjivao jedan ovakav Sporazum koji je omogućio velika odstupanja od osnovnih principa GATT-a, narušavajući najviše princip nediskriminacije i klauzulu „najpovlašćenije nacije“, svakako da je derodirao ulogu GATT-a. Pored toga, RZ su u sve većoj meri uvodile i dodatne restrikcije, što je smisao celokupnog GATT-a dovelo pod sumnju.

Od svih rundi pregovora pod okriljem GATT-a, poslednja, *Urugvajska runda*, dala je najvažniji doprinos odvijanju međunarodne trgovine tekstilom i odećom. Naime, ova runda pregovora vođena od 1986-1994. godine rezultirala je stvaranjem GATT-a 1994, koji je za razliku od GATT-a iz 1947. godine omogućio zemljama potpisnicama da ga prilagode svojim novim, savremenijim potrebama i da na taj način povrate već značajno derodiran ugled GATT-a. Veliki doprinos ove runde pregovora jeste značajno smanjenje carina za industrijske proizvode sa 6,4% na 4%, što je smanjenje od oko 40%, a uspeh bi se mogao smatrati još većim ako se ove carinske stope uporede sa prosečnim carinskim opterećenjem od 35% iz perioda pre stvaranja GATT-a, ili sa prosečno 15% koliko su u proseku iznosile carinske stope za industrijske proizvode u vremenu Dilon runde pregovora.⁴¹ Nov pristup je ovom rundom pregovora dat za međunarodnu trgovinu robom, a što se tiče međunarodne trgovine tekstilom i odećom, bitno je reći da, za razliku od prethodne, Tokijske runde pregovora (1973-1979. godine), tokom čijeg odvijanja nije postignut nikakav relevantan dogovor o merama zaštite (*safeguards*) koji bi se odnosio na tekstil i odeću, u okviru Urugvajске runde pregovora se dosta radilo na tome da se već uvedene mere zaštite van GATT-a uvedu pod njegovo okrilje, a to se posebno odnosilo i bilo veoma važno za tekstil gde je primenjivano „dobrovoljno ograničavanje izvoza“ na osnovu bilateralnih dogovora. Deklaracija ministara prihvaćena 15. 04. 1994. godine, kao najznačajnije uspehe Urugvajске runde pregovora ističe:

⁴⁰ Internet: WTO, www.wto.org/english/tratop_e/texti_e/texintro_e.htm (03. 11. 2009)

⁴¹ Bernard M. Hoekman and Michael M. Kosteci, *The Political Economy of the World Trading System — From GATT to WTO*, Oxford University Press, Oxford, 1995, p. 20.

- Ostvarenje jačeg i jasnijeg pravnog okvira, neophodnog za obavljanje međunarodne trgovine, kao i stvaranje efikasnijeg mehanizma za rešavanje sporova;
- Globalno smanjenje carina od 40%;
- Ustanovljavanje međunarodnog okvira za trgovinu uslugama i zaštitu trgovinskih aspekata prava intelektualne svojine i naravno, jačanje trgovinskih odredaba u oblasti poljoprivrede i tekstila.⁴²

Naravno, oblast tekstila se ne poklapa sa ovako značajnim globalnim smanjenjem carina od 40%, već se radi o skromnijem učinku, bar kada su u pitanju najrazvijenije zemlje, u kojima su se i nakon završetka Urugvajске runde pregovora, primenjivale visoke carine za tekstil i naročito za odeću.

Tabela 41: Prosečna visina carina odabranih zemalja za tekstil i odeću pre i nakon Urugvajске runde (u %)

	Pre UR	Posle UR	% smanjenja
SAD	19,6	17,5	10,9
EZ	9,9	8,3	16,5
Japan	10,4	6,8	34,3
Južna Koreja	28,1	19,9	29
Brazil	78,5	36,7	53,2

Izvor: UNCTAD: *The Outcome of the Uruguay round: an initial assessment*, NY 1994, UNCTAD/TDR/14 (*supplement*), p. 128, preuzeto iz: Duško Lopandić, „Urugvajска runda i trgovina tekstila i odeće sa osvrtom na položaj tekstilnog izvoza iz SRJ u Evropsku uniju“, u: Tomislav Popović (ur.), *Jugoslavija i Svetska trgovinska organizacija — uslovi i mogućnosti uključivanja u svetski trgovinski sistem*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 118.

Dakle, u Ministarskoj Deklaraciji je istaknuta važnost povratka tekstila pod okrilje GATT-a, i od svih napomenutih ciljeva, upravo ovaj rezultat i rezultat pregovora o liberalizaciji međunarodne trgovine tropskim proizvodima, predstavljali su najvažnije uspehe na strani Zemalja u razvoju. Njihovu ukupnu pobjedu u ovim pregovorima kvarila je samo činjenica da je Sporazum o tekstilu i odeći Urugvajске runde pregovora predviđao fazno dovođenje tekstila pod okrilje GATT-a. Jedan od najvažnijih rezultata Urugvajске runde pregovora bilo je i stvaranje Svetske trgovinske organizacije, pa se i Sporazum o tekstilu i odeći, čije je stupanje na snagu otpočelo istog dana kada je i Svetska trgovinska organizacija — STO, počela sa radom, naziva

⁴² Predrag Bjelić, *Svetska trgovinska organizacija*, IGP Prometej, Beograd, 2002, str. 27.

Sporazum o tekstilu i odeći Svetske trgovinske organizacije (*The WTO Agreement on Textiles and Clothing — ATC*). Stupio je na snagu 01. 01. 1995. i utvrdio pravila kojih bi trebalo da se pridržavaju sve članice STO, tokom desetogodišnjeg trajanja ovog Sporazuma.

Sporazum je predviđao da se tokom četiri faze do 01. 01. 2005. godine otklone restrikcije koje su davno uvedene i to pod okriljem Međunarodnog sporazuma o tekstilu i odeći. U Sporazumu o tekstilu i odeći se naglašava da je aprila 1989. godine, određeno Odlukom Komiteta za trgovinske pregovore da će proces integracije ovog sektora otpočeti odmah nakon okončanja Urugvajске runde Multilateralnih trgovinskih pregovora, kao i da će ovaj proces integracije biti progresivan po svom karakteru.⁴³ U Članu 1 Sporazuma utvrđuju se odredbe koje će Članice primenjivati za vreme prelaznog perioda, sve do potpune integracije sektora tekstila i odeće u GATT iz 1994. godine, nakon čega važnost Sporazuma neće biti produžavana. Uz Sporazum je dat i Aneks u kom su tačno navedeni proizvodi od tekstila i odeće na koje će se Sporazum odnositi.

Odredbe Sporazuma se odnose na sve postojeće restrikcije uvoza tekstilnih proizvoda i odeće koje su primenjivane na osnovu bilateralnih sporazuma baziranih na *MFA*, a bile su primenjivane na dan stupanja na snagu sporazuma o osnivanju STO. Pored ovih restrikcija, Sporazum je obuhvatio i restrikcije koje su primenjivane od strane članica STO, a da ta primena nije zasnovana na pravilima GATT-a. Pri tom se misli na restrikcije uvoza tekstila i odeće koje nisu na snazi na osnovu *MFA*, pa su nazvane ne - *MFA* restrikcije, a čine ih kontingenti, uvozne dozvole i Sporazumom je određeno da i ove mere moraju biti notifikovane i da one mere za koje se utvrdi da nisu konzistentne sa GATT-om, moraju do 01. 01. 1996. godine biti dovedene u sklad sa pravilima GATT-a.⁴⁴ Sporazum se takođe odnosi i na one restrikcije uvoza koje članice STO primenjuju po osnovu „prelaznog mehanizma zaštite“, a da se on odnosi na one proizvode koji su obuhvaćeni Aneksom. Radi se o mogućnosti primene selektivnih metoda zaštite od naglog i neočekivanog uvoza, s tim da se ovakav zaštitni mehanizam može primenjivati samo za vreme prelaznog desetogodišnjeg perioda. Primena ove mere je dozvoljena samo ukoliko oštećena zemlja dokaže da je došlo do prekomernog uvoza koji bi mogao da izazove štete u domaćoj industriji.

⁴³ Tomislav Popović (ur.), *Rezultati Urugvajске runde multilateralnih trgovinskih pregovora — prevod*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 81.

⁴⁴ Radmila Milivojević, „Prikaz Sporazuma Finalnog akta Urugvajске runde o tekstilu i odeći“, u: Tomislav Popović (ur.), *Jugoslavija i Svetska trgovinska organizacija — uslovi i mogućnosti uključivanja u svetski trgovinski sistem*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 101.

Priznaje se pravo oštećenoj zemlji samo ukoliko je došlo do prekomernog uvoza u smislu povećanja količine uvezenog proizvoda, ali joj se ne priznaje pravo ukoliko je do povećanja uvoza došlo usled tehnoloških poboljšanja ili naglih i izraženih promena u potrošačkoj tražnji. Članom 2 zatraženo je od država članica da notifikuju sve primenjivane restrikcije u roku od 60 dana nakon stupanja na snagu Sporazuma Nadzornom organu za tekstil. Sve restrikcije koje ne budu prijavljene u ovom roku smatraće se nevažećim nakon stupanja na snagu Sporazuma o tekstilu i odeći. Nakon stupanja na snagu Sporazuma, svaka članica treba da izvrši integraciju proizvoda u okvire GATT-a iz 1994. godine, u vrednosti koja ne sme biti manja od 16% od ukupne vrednosti obima uvoza proizvoda navedenih u Aneksu, koji je bio izvršen 1990. godine po tarifnim stavovima i kategorijama Harmonizovanog sistema. Za ostale proizvode koji nisu integrisani u okvire GATT-a prema navedenom sistemu, određeno je da će biti integrisani i to u tri faze. Obim svake od faza integracije biće iskazan u procentu od ukupnog obima uvoza iz 1990. godine i to svih proizvoda koji su obuhvaćeni u Aneksu. U slučaju izbegavanja obaveza, Članom 5 je predviđeno da članice, u skladu sa svojim domaćim zakonodavstvom i procedurama u potpunosti sarađuju, kako bi se lakše zajednički suočile sa problemima koji mogu nastati u slučaju da neka od Članica pribegava izbegavanju obaveza. Pored regulisanja restrikcija uvoza tekstilnih proizvoda i odeće, ovaj Sporazum, radi kompletnog integrisanja sektora tekstila i odeće u okvire GATT-a iz 1994. godine, određuje članicama još neke obaveze koje moraju ispuniti. Te obaveze su definisane Članom 7:

- Obaveza omogućavanja poboljšanog pristupa tržištima proizvoda od tekstila i odeće putem smanjenja carinskih stopa i ukidanja necarinskih barijera;
- Obaveza primene pravila koja omogućuju postojanje pravičnih uslova trgovine, kao što su procedure o dampingu i antidampingu, subvencijama, kompenzatornim merama i zaštiti intelektualne svojine;
- Obaveza izbegavanja diskriminacije uvoza u sektoru tekstila i odeće prilikom preuzimanja opštih mera trgovinske politike.⁴⁵

Radi kontrole primene Sporazuma, Članom 8 se osniva Nadzorni organ za tekstil, čije će članstvo biti birano iz kruga članica STO i obezbediće se rotacija članova, kao i široka zastupljenost svih zemalja članica.

U periodu kada je donet ovaj Sporazum, očekivalo se da će njegova primena doprineti povećanju dotadašnjeg obima međunarodne trgovine tekstilom i odećom sa 310 mlrd. USD, na 759 mlrd. USD, koliko se očekivalo

⁴⁵ Tomislav Popović (ur.), *Rezultati Urugvajске runde multilateralnih trgovinskih pregovora — prevod*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 94.

da će izneti obim međunarodne trgovine tekstilom i odećom do kraja perioda integracije ovog sektora u okvire GATT-a iz 1994. godine, odnosno do 01. 01. 2005. godine.⁴⁶ Iako je došlo do porasta vrednosti međunarodne trgovine tekstilom i odećom, ipak predviđanja nisu u potpunosti ostvarena, jer je vrednost svetskog izvoza tekstila 2005. godine iznosila 203 mlrd. dolara, a vrednost izvoza odeće iste godine 276 mlrd. dolara, što je zajedno 479 mlrd dolara.⁴⁷ Iako je primena ovog Sporazuma svakako doprinela integraciji sektora tekstila i odeće u okvire GATT-a, tokom desetogodišnjeg perioda fazne integracije, u prvim godinama je dolazilo do liberalizacije onih proizvoda koji i nisu bili pod izraženim restrikcijama, zatim, minimalno je primenjivana liberalizacija na proizvode visoke novododate vrednosti, kao što je odeća, a i činjenica da nije došlo do trenutne liberalizacije, već je ona primenjivana fazno, svakako da je derodiralo rezultate koji su bili očekivani nakon integrisanja ovog sektora.

⁴⁶ Radmila Milivojević, „Prikaz Sporazuma Finalnog akta Urugvajске runde o tekstilu i odeći“, u: Tomislav Popović (ur.), *Jugoslavija i Svetska trgovinska organizacija — uslovi i mogućnosti uključivanja u svetski trgovinski sistem*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 104.

⁴⁷ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2006*, Geneva, 2006, pp. 203-276.

IV deo

**MEĐUNARODNA TRGOVINA
USLUGAMA**

1. Definisanje i klasifikacija kategorije usluga

Usluge je sa materijalnog aspekta teško definisati i opisati. Prvenstveno se radi o grupi heterogenih aktivnosti, za koje nije lako pronaći zajednički imenitelj. Zatim, to su i aktivnosti koje su pretežno neopipljivog karaktera, kojima se rešavaju određeni problemi korisnika usluga.

Za razliku od robe, usluge se ne mogu proizvesti i uskladištiti, već se koriste u trenutku pružanja usluge. Samo pružanje usluge zahteva blizinu pružaoca usluga i korisnika, kao na primer u slučaju pružanja usluge friziranja. Usluge nemaju svoju materijalnu supstancu, zapravo, može se reći da su neopipljive, a nakon stvaranja se ne mogu odvojiti od izvršioca, odnosno svog stvaraoca i potom skladištiti. Zato ne iznenađuje činjenica da je trgovina uslugama pod većim dejstvom ograničenja u odnosu na trgovinu robom, dakle, dok se roba, odnosno proizvod koji je predmet trgovine može proizvesti, uskladištiti, pomeriti i koristiti u bilo koje vreme ili na bilo kom mestu, sama isporuka, proizvodnja i korišćenje usluge povezani su tako da se zahteva blizina dobavljača i potrošača. U međunarodnoj trgovini robom, usluge zaokružuju proces kupovine i omogućuju neometano korišćenje kupljenog proizvoda. Na mikronivou, proizvođačima koji nude proizvod, usluge daju dodatnu mogućnost za diferenciranjem ponude u odnosu na konkurentske firme.

O odvojenom posmatranju usluga u odnosu na međunarodnu robnu trgovinu, počelo se tek pre tridesetak godina, a da je to bilo opravdano govori i podatak da sektor usluga danas učestvuje sa preko 2/3 u svetskom Društvenom bruto proizvodu (*World Gross Domestic Product — GDP*). Ipak, postoje razlike u tom doprinosu, odnosno, uočeno je da postoji tendencija rasta udela usluga u *GDP* sa porastom nivoa dohotka u različitim zemljama. Ako bi se posmatralo učešće usluga u *GDP* u visokorazvijenim zemljama kao što je SAD, koje je iznosilo čak 75%, što ne važi za ostale zemlje iz ove kategorije, jer je njihov prosek na nešto nižem nivou od 71%, onda je navedeni primer najreprezentativniji dokaz. Zatim, dolaze na red zemlje srednjeg nivoa dohotka u kojima je navedeno učešće nešto manje, u skladu sa smanjenjem nivoa dohotka i iznosi 55%, a u zemljama niskog nivoa dohotka, kreće se do 47%. Ova poslednja grupa zemalja, čiji je stepen nerazvijenosti visok, ujedno je i veoma heterogena u pogledu učešća, ali u

svim ovim zemljama sektor usluga predstavlja osnovnu privrednu aktivnost, kao i sektor na koji se najviše računa u pogledu privrednog rasta. Ni sve nerazvijene zemlje nisu iste, tako da je došlo do najvećih razlika u pogledu udela ovog sektora u stvaranju *GDP-a* upravo u ovoj grupi zemalja. Razlike među njima su najočiglednije ako se uzme u obzir Indija, gde je udeo 49% i Nigerija, gde je udeo samo 22%.

Iz problema definisanja i klasifikovanja usluga, proistekao je i problem statističkog praćenja sektora usluga. U opticaju je nekoliko mogućnosti klasifikovanja roba i usluga. Sve one su nastale kao pokušaj da se prevaziđe postojeći problem statističkog praćenja sektora usluga. Veliki broj klasifikacija usluga samo je još više produbio pitanje statističkog praćenja promena u sektoru usluga. Statističko praćenje usluga otežava čitav niz faktora. Postoji veliki broj klasifikacija usluga, koje obuhvataju, ili pak, ne obuhvataju sve vrste usluga koje mogu nastati, naročito neke od specifičnijih vrsta usluga. Zatim neke od zemalja članica Međunarodnog monetarnog fonda — MMF, ne šalju Fondu podatke o razmeni usluga. Jedan deo usluga koji se pruža upravo u međunarodnoj razmeni, odnosno u izvozu i uvozu robe, pošto su neodvojive od konkretne robe koja se uvozi i izvozi, deo su spoljnotrgovinskog poslovanja i evidentiraju se ne kao samostalne usluge, već ulaze u vrednost izvoza i uvoza robe. To naravno povećava vrednost robe, ali se izvoz i uvoz ovako važnih usluga, ne evidentira kao međunarodna trgovina uslugama. Statistike MMF-a i Svetske trgovinske organizacije — STO ne uključuju usluge po osnovu kapitala, a veliki je značaj usluga koje nastaju kao rezultat direktnih stranih investicija, kao ni usluge radne snage zaposlene u inostranstvu, odnosno, registruju se samo „nefaktorske usluge”.¹

Međunarodna klasifikacija roba i usluga izvršena prema Osmom izdanju Ničanske klasifikacije, takođe predstavlja jedan od mogućih pregleda vrsta usluga. Obuhvata dve grupe — prva je Lista roba sa objašnjenjima, a druga je Lista usluga. Evidentirane su Klase roba, kojih je ukupno 34 i Klase usluga, kojih je ukupno 11. Nabrojan je veliki broj usluga u Klasi usluga: oglašavanje, vođenje poslova, osiguranje, finansijski poslovi, transportne usluge, pakovanje i skladištenje robe, organizovanje putovanja, obrađivanje materijala, obrazovne usluge, pripremanje obuke, naučne i tehnološke usluge i istraživanje i projektovanje, medicinske usluge; veterinarske usluge; higijenska zaštita i nega lepote za ljude ili životinje, poljoprivredne, hortikulture i šumarske usluge, individualne i društvene usluge koje pružaju drugi, radi zadovoljavanja potreba pojedinaca; usluge obezbeđenja radi zaštite imovine i lica.²

¹ Mlađen Kovačević, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2002, str. 58-59.

² Internet, *Međunarodna klasifikacija roba i usluga*, www.zupat.sv.gov.zu/pds/ser/propisi/zigovi/nica.pdf, (30. III 2007)

Postoji grupa autora koja je pojmu usluga prišla tako što je definisala poznate kategorije, a to su pojam poljoprivrede, rudarstva i industrije, pa sve što je preostalo i nije moglo da se svrsta u neku od ove tri kategorije, definisali su kao usluge. U tu grupu ušao je širok spektar aktivnosti koje obezbeđuju osnovnu privrednu infrastrukturu (komunikacije, transport, distribucija, usluge koje se odnose na raspodelu energije, građevinarstvo, distribucija vode), finansijsku infrastrukturu (bankarstvo, osiguranje, finansijska tržišta), podršku biznisu (reklame, marketing, kompjuterske usluge, profesionalne usluge), kao i neophodnu socijalnu infrastrukturu (obrazovanje, zdravlje i socijalne usluge).³

Nekoliko važnih institucija je pokušalo da pruži osnove za lakše statističko praćenje sektora usluga, tako što su predložili svoje načine za klasifikovanje usluga. Svoje klasifikacije imaju i Svetska trgovinska organizacija — *WTO* i Konferencija Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju — *UNCTAD*), kao i Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj — *OECD*.

U zavisnosti od mesta na kom se nalazi pružalac usluge, ili njen korisnik, prema Opštem Sporazum o trgovini uslugama *GATS-u*, trgovina uslugama se može posmatrati kao trgovina uslugama u okviru četiri grupe. Trgovina uslugama može se odvijati:

- sa teritorije jedne zemlje članice na teritoriju neke druge članice (prekogrančna trgovina, na primer usluge saobraćaja — *cross-border supply* — *Mode 1*); Sa aspekta zemlje uvoznice ovih usluga, to bi značilo da korisnici iz zemlje uvoza primaju usluge iz inostranstva preko svoje telekomunikacione ili poštanske infrastrukture. Ove usluge mogu u svom sadržaju imati konsultantske izveštaje ili rezultate istraživanja tržišta, tele-medicinske savete, obuku na daljinu ili pak arhitektonske crteže.
- na teritoriji jedne zemlje članice korisniku usluga iz druge zemlje članice (potrošnja u inostranstvu, na primer turizam — *consumption abroad* — *Mode 2*); Ovaj aspekt pružanja usluga podrazumeva da su stanovnici zemlje uvoznice usluga konzumirali uslugu u inostranstvu, odnosno da su otputovali u inostranstvo kao turisti, studenti ili pacijenti da bi koristili uslugu.
- putem komercijalnog prisustva subjekata jedne članice čije se aktivnosti odvijaju na teritoriji druge zemlje članice, odnosno, subjekti jedne članice pružaju uslugu na teritoriji druge članice (komercijalno prisustvo, na primer u bankarstvu — *commercial presence* — *Mode 3*); Usluga iz ove grupe se može pružiti u zemlji uvoznici usluge i to u domaćim ekspoziturama ili u prostorijama predstavništava stranih kompanija poput banaka, grupa hotela, građevinskih kompanija.

³ Juan A. Marchetti, *Developing countries in WTO Services Negotiations*, WTO, Economic Research and Statistics Division, Geneve, 2004, p. 4.

- od strane fizičkih lica jedne članice koji su prisutni na teritoriji neke druge članice (prisustvo fizičkih lica, na primer građevinski radovi ili konsalting — *presence of natural persons — Mode 4*); Usluga se pruža u zemlji uvoznici usluge, u koju se pružalac usluge privremeno preseli kako bi pružio uslugu. To strano fizičko lice pruža sledeću grupu usluga i pri tom može biti: nezavisni konsultant, zdravstveni radnik, arhitekta, zaposleni pružalac usluge odgovarajuće konsultantske firme, bolnice ili građevinske kompanije.⁴

Postoji detaljna klasifikacija koju članice STO najčešće koriste, a to je klasifikacija usluga prema kojoj su usluge podeljene u 12 osnovnih celina, koje su zatim razdvojene u približno 160 podsektora. Sistem klasifikovanja je sledeći:⁵

Poslovne usluge

- Profesionalne usluge (usluge pravnog savetovanja, računovodstvene usluge, arhitektonske, građevinske i inženjerske usluge, medicinske, veterinarske i negovateljstvo);
- Kompjuterske usluge (instaliranje hardvera, primena softvera, usluge rada na bazi podataka);
- Usluge istraživanja i razvoja (u oblasti društvenih nauka, prirodnih nauka i interdisciplinarni pristup);
- Usluge koje se odnose na imovinu;
- Usluge ustupanja i lizinga (transportnih sredstava);
- Ostale poslovne usluge (reklame, marketing istraživanja i konsalting);

Komunikacione usluge

- Poštanske usluge;
- Telekomunikacione usluge (telefon, telegraf, teleks, elektronska pošta, baze podataka);
- Audiovizuelne usluge (proizvodnja filmova i video-traka, radio i televizijski servis);
- Ostalo;

Građevinske i inženjering usluge

- Opšti građevinski radovi namenjeni izgradnji zgrada;

⁴ Internet, *The General Agreement on trade in services*, www.wto.org/english/tratop-e/serv-e/gsintr-e.doc (17. 10. 2007)

⁵ Prema dokumentu MTN.GNS/W/120, Internet, WTO, *The General Agreement on trade in services*, www.wto.org/english/tratop-e/serv-e/gsintr-e.doc, (17. 10. 2007)

- Opšti građevinski radovi namenjeni stambenoj izgradnji;
- Rad na instalacijama;
- Završni radovi na izgradnji zgrada;
- Ostalo;

Distributivne usluge

- Usluge komisione prodaje;
- Ukupne trgovinske usluge;
- Usluge održavanja;
- Franšizing;
- Ostalo;

Usluge obrazovanja

- Osnovno obrazovanje;
- Srednje obrazovanje;
- Više obrazovanje;
- Visoko obrazovanje;
- Ostalo;

Usluge očuvanja životne sredine

- Komunalne usluge;
- Sanitarne i slične usluge;
- Ostalo;

Finansijske usluge

- Sve usluge osiguranja;
- Bankarstvo i ostale finansijske usluge (sve osim osiguranja);
- Ostalo;

Zdravstvene i socijalne usluge

- Bolničke usluge;
- Ostale usluge koje se odnose na zdravlje ljudi;
- Socijalne usluge;
- Ostalo;

Turizam i usluge koje se odnose na putovanja

- Hoteli i restorani;
- Turističke agencije;

- Usluge turističkih vodiča;
- Ostalo;

Usluge koje se odnose na rekreativne, kulturne i sportske aktivnosti

- Aktivnosti zabavnog karaktera (pozorište, izvođačke aktivnosti, usluge cirkusa);
- Novinske agencije;
- Biblioteke, arhive, muzeji i ostale usluge iz oblasti kulture;
- Sportske i ostale rekreativne usluge;
- Ostalo;
- Transport
- Usluge pomorskog transporta;
- Usluge unutrašnjeg vodenog transporta;
- Usluge vazdušnog transporta;
- Kosmički transport;
- Usluge železničkog transporta;
- Usluge drumskog transporta;
- Gasovod;
- Prateće usluge,
- Ostalo;

Ostale usluge koje nisu klasifikovane u prethodnih 11 grupa;⁶

Pored ovako detaljne klasifikacije, STO je dala još jednu mogućnost sažetijeg evidentiranja usluga, odnosno, u svojim statistikama usluge prikazuje kao Komercijalne usluge, koje se sastoje iz tri osnovne grupe:

- Transportne usluge,
- Turističke usluge,
- Ostale komercijalne usluge u koje spadaju:
 1. Komunikacione usluge, koje obuhvataju: telekomunikacije, poštu i kurirske usluge;
 2. Građevinske usluge, podrazumevaju rad koji pružaju zaposleni određene firme na lokaciji koja se nalazi van matične zemlje.
 3. Usluge osiguranja, odnose se na pružanje različitih vrsta osiguranja nerezidentima od strane osiguravajuće kuće, rezidenta i to usluga kao

⁶ Internet, WTO, *Services sectoral classification list*, www.wto.org/english/tratop-e/serv-e/mtn-gns-w-120-e.doc (17. 10. 2007)

što su: osiguranje robe u transportu, osiguranje života, reosiguranje i drugo;

4. Finansijske usluge, odnose se na usluge posredovanja u oblasti finansija, koje vrše banke, menjačnice, faktoring institucije, preduzeća koja izdaju kreditne kartice i drugo;
5. Kompjuterske i informacione usluge, odnose se na usluge koje se odnose na hardver i softver i prenos podataka, kao i na prenos vesti, fotografija i objavljivanje članaka u medijima;
6. Tantijeme i licencne naknade, odnose se na primanja i plaćanja za korišćenje nedodirljivih, nefinansijskih dobara, kao što su: patenti, marka proizvoda, pravo kopiranja uz odobrenje autora, korišćenje industrijskog procesa i franšiza;
7. Ostale poslovne usluge, obuhvataju heterogenu grupu usluga koje su komplementarne sa obavljanjem trgovine, a odnose se na savetodavne usluge, usluge vezane za marketing, istraživanje tržišta, računovodstvene usluge, za odnose sa javnošću, kao i na tehničke, inženjerske i arhitektonske;
8. Lične, kulturne i rekreativne usluge, podeljene su u dve grupe, od kojih su prvom obuhvaćene audiovizuelne usluge, odnosno usluge koje se pružaju radi snimanja filma, radio i televizijskog programa, kao i muzičkih izdanja, a u drugoj grupi se nalaze usluge koje se odnose na muzeje, arhive, biblioteke i ostale kulturne, sportske i rekreativne aktivnosti.⁷

Međunarodni monetarni fond i Ujedinjene nacije dali su sledeću klasifikaciju usluga, koja je po svojoj strukturi veoma slična prethodno navedenoj, ali za razliku od STO koja usluge posmatra kao komercijalne usluge, ova podela obuhvata i sektor državnih usluga.⁸ Radi se o sledećim uslugama:

- Transportne usluge,
- Turističke usluge,
- Komunikacione usluge,
- Građevinske usluge,
- Usluge osiguranja,
- Finansijske usluge,
- Kompjuterske i informacione usluge,

⁷ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2007*, Geneva, 2007, p. 161.

⁸ Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2008, str. 195.

- Tantijeme i licencne naknade,
- Ostale poslovne usluge,
- Lične, kulturne i rekreativne usluge,
- Državne usluge.

Klasifikacija koju koristi Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj OECD (*Organisation for Economic Cooperation and Development - OECD*) je manje detaljna i ona u sektor usluga ubraja sledeće vrste:

- trgovina i ugostiteljstvo,
- transport,
- finansije i osiguranje,
- poslovne usluge,
- socijalne i lične,
- državne usluge.⁹

Veliki broj smernica o merenju trgovine uslugama i stvaranju izvora podataka, koje su usvojile međunarodne organizacije i naravno, Ujedinjene nacije, zabeležene su u Priručniku o statistici međunarodne trgovine uslugama (*Manual on Statistics of International Trade in Services — MSITS*). Postoje dva pristupa merenju trgovine uslugama, a to su:

- 1) Statistika platnog bilansa (*Balance of Payments — BOP*),
- 2) Statistika trgovine uslugama inostranih filijala (*Foreign Affiliates Trade in Services — FATS*).

Statistika Platnog bilansa prati i podatke o robi i uslugama, kao i o prihodima i tekućim transferima. Za potrebe praćenja podataka o trgovini uslugama, mogu se koristiti podaci platnog bilansa, jer su tu obuhvaćene neke od kategorija usluga. Izvoz i uvoz komercijalnih usluga prate se preko statističkih podataka koji se odnose na statistiku međunarodnih transakcija usluga i uključeni su u statistiku platnog bilansa i to prema klasifikacijama i definicijama iz petog izdanja Priručnika platnog bilansa iz 1993. godine (*IMF Balance of Payments Manual — BPM5*). U ovom izdanju tekući račun je podeljen u nekoliko grupa koje čine: roba, usluge (uključujući i usluge vlade), prihod (investiciona dobit i nadoknade zaposlenima) i tekući transferi. Kategorija komercijalnih usluga, prema ovom izdanju, jednaka je uslugama umanjenim za usluge vlade. Dalje je ova kategorija podeljena na tri podgrupe koje čine usluge transporta, putovanja i ostale komercijalne usluge. Ipak, podaci Platnog bilansa ne omogućuju u

⁹ OECD, *Manual on Statistic of International Trade in Services*, OECD, Paris, 2002, p. 7.

potpunosti merenje pruženih usluga na osnovu modela tri i četiri. Zato se koristi proširena klasifikacija statistike Platnog bilansa (*Extended Balance of Payments Services Classification — EBOPS*).

Od značaja za statističko praćenje međunarodne trgovine uslugama jeste i činjenica da se značajne usluge izvršavaju u drugim nacionalnim privredama i to od strane ogranaka transnacionalnih kompanija, pa se koristi poseban obračun, kako bi se i trgovina uslugama stranih filijala pratila, a to je koncept koji su razvile Ujedinjene nacije (*Foreign Affiliates Trade in Services — FATS*). Bazira se na evidentiranju svih stranih filijala u kojima je strani investitor jedini vlasnik, ili ostvaruje više od 50% glasova, kada govorimo o podružnici. Jedino se isključuju zajedničke investicije iz evidentiranja. Podaci se uzimaju u trenutku kada do pružanja usluge dolazi, a ne u momentu plaćanja. Pored ovih podataka važno je uzeti u obzir i varijable koje preporučuje Priručnik o statistici međunarodne trgovine uslugama. Potreba za ovom vrstom statističkog praćenja nastala je usled činjenice da je daleko više usluga pruženo od strane filijala transnacionalnih kompanija, nego što je obuhvaćeno od strane konvencionalnih statistika. Ovaj koncept se primenjuje u zemljama *OECD*, kao i u malom broju zemalja koje ne pripadaju ovoj grupaciji.

Svi navedeni pokušaji klasifikovanja usluga, predstavljaju značajan doprinos statističkom praćenju ove kategorije, iako i dalje postoje značajne dileme u pogledu eventualne potcenjenosti učešća usluga u međunarodnoj trgovini.

2. Istorijski razvoj međunarodne trgovine uslugama

Tokom perioda dugog sedam decenija, nakon Drugog svetskog rata, može se reći da se radilo o decenijama sa izraženim rastom međunarodne robne trgovine. Ali, pored ovog rasta, postoji još brži, dinamičniji rast međunarodne trgovine uslugama, koji je uočen i praćen kao posebna pojava u proteklih tridesetak godina. Za razliku od međunarodne trgovine robom, međunarodna trgovina uslugama u pogledu samostalnog statističkog praćenja ima relativno kratku istoriju, pa se njen rast prati u protekle tri decenije. Taj rast je naročito ubrzan u protekle dve decenije, pa je evidentirano da je u tom periodu međunarodna trgovina uslugama rasla po godišnjoj stopi od 7%, dok je robna trgovina ostvarivala prosečnu godišnju stopu rasta u istom periodu od oko 5%. Na prvi pogled nezatno brži rast koji je ostvarivala međunarodna trgovina uslugama u odnosu na međunarodnu robnu trgovinu, doveo je do povećanja udela usluga u ukupnoj međunarodnoj trgovini od 15%, koliki je bio udeo usluga u trgovini 1980. godine, na skoro

20% koliko je iznosio 2000. godine.¹⁰ Ostvarena vrednost izvoza usluga na svetskom nivou za 2005. godinu bila je 2 415 milijardi dolara, a vrednost robnog izvoza na međunarodnom nivou iste godine bila je 10 159 milijardi dolara. Opšta je ocena da se međunarodna razmena usluga u poslednje tri decenije, dinamičnije povećavala od međunarodne razmene roba, a to dokumentuju podaci iz naredne tabele, koji se mogu uporediti, a odnose se na 1980. godinu i na 2000. godinu. Vrednost svetskog robnog izvoza 1980. godine bila je 2074,4 milijardi USD, a vrednost svetskog izvoza usluga iste godine — 365,7 milijardi USD. Podaci iz 2000. godine, pokazuju brži rast vrednosti svetskog izvoza usluga, jer je te godine iznosio 1435 milijardi USD, u odnosu na vrednost svetskog robnog izvoza, koja je iste godine iznosila 6364 milijardi USD.

Tabela 1: Svetski izvoz proizvoda i usluga u periodu od 1980-2005. godine

Godina	Svetski izvoz roba i usluga (u mlrd. USD)	Svetski izvoz proizvoda (u mlrd USD)	Svetski izvoz usluga (u mlrd USD)	Struktura (u %)	
				Proizvodi	Usluge
1980	2440,1	2074,4	365,7	85,0	15,0
1985	2351,5	1968,9	382,6	83,7	16,3
1990	4300,3	3516,0	784,3	81,8	18,2
1995	6291,0	5098,2	1192,8	81,0	19,0
1999	7035,9	5682,1	1353,8	80,8	19,2
2000	7799,0	6364,0	1435,0	81,6	18,4
2005	12574,0	10159,0	2415,0	80,8	19,2

Izvor: World Trade Organization, *Trade in Services*, Geneva, 1998. i *International Trade Statistics*, 2001, Geneva, 2001, preuzeto iz: Mladen Kovačević, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2002, str. 60. Podaci za 2005. godinu: WTO, *International Trade Statistics 2006*.

Prosečna godišnja stopa rasta trgovine uslugama na međunarodnom nivou tokom devedesetih je bila naročito visoka, iznosila je približno 10%, usled porasta učešća u međunarodnoj trgovini uslugama određenih ZUR (Indija, Kina, Kuba, Barbados, Mađarska, Mauricijus, Filipini). Ista stopa rasta ostvarivana je u ovom sektoru i u periodu od 2000-2005. godine. Ipak, bez obzira na činjenicu da ZUR ostvaruju visoke stope rasta u međunarodnoj trgovini uslugama, još uvek više od 40% od ukupne trgovine uslugama se realizuje između malobrojne grupe zemalja, koju čine: SAD, EU i Japan.

¹⁰ Mladen Kovačević, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2002, str. 60.

Izvoz komercijalnih usluga u proteklih tridesetak godina, odnosno od 1980. godine, beleži kontinuirane stope rasta, tako da je na svetskom nivou dostigao vrednost od 2100 milijardi dolara 2004. godine, nakon prosečnog godišnjeg rasta od 7,6%, računato počev od 1980. godine. Trgovina komercijalnim uslugama rasla je brže od trgovine robom u pomenutom periodu. Od 1980-2004. godine udeo usluga u svetskoj trgovini rastao je i uvećan je za 3 procentna poena, tako da je 2004. godine udeo usluga u svetskoj trgovini iznosio 19%.¹¹

O porastu značaja usluga nam govore i podaci o svetskom izvozu usluga, ali mnogo su reprezentativniji podaci koji govore o udelu koji usluge imaju u stvaranju *GDP*. Razlog tome nalazimo u činjenici da je učešće komercijalnih usluga u svetskom izvozu znatno manje od njihovog učešća u *GDP*. Objašnjenje ove pojave možemo naći u samoj prirodi komercijalnih usluga, odnosno u njihovoj vezanosti za domaće tržište. Tako, na primer, podaci *UNCTAD*-a iz 1980. godine ukazuju na činjenicu da je učešće izvoza u ukupnoj svetskoj industrijskoj proizvodnji bilo 55%, u svetskoj poljoprivrednoj proizvodnji oko 45%, a učešće izvoza kod komercijalnih usluga bilo je samo 8%, dakle to govori o pretežnoj orijentaciji sektora usluga na domaće tržište, odnosno da se u maloj vrednosti one izvoze. Još jedan razlog mogao bi se pronaći u činjenici da je do liberalizacije u međunarodnoj trgovini uslugama došlo znatno kasnije u odnosu na liberalizaciju međunarodne trgovine robom, odnosno, tek nakon stvaranja Svetske trgovinske organizacije, iako je potreba za ovim procesom uočena i nešto ranije.

Pored doprinosa stvaranju *GDP*, sektor usluga doprinosi i zapošljavanju, tako da statistika zapošljavanja ukazuje na činjenicu da je u većini zemalja u njemu zaposleno više od polovine zaposlenih, dok je u SAD taj udeo čak više od 75%. O povezanosti doprinosa sektora usluga stvaranju *GDP* i zaposlenosti govori i podatak da je u periodu od 1990-2001. godine uočeno usporavanje rasta doprinosa ovog sektora stvaranju *GDP*, što je statistika zapošljavanja samo potvrdila time što je u istom periodu zabeleženo usporavanje rasta doprinosa ovog sektora zapošljavanju. U navedenom desetogodišnjem periodu u većini zemalja sa visokim nivoom dohotka došlo je do pomeranja zaposlenih iz sektora poljoprivrede i industrije ka sektoru usluga. Do izraženijeg prelaska ka sektoru usluga došlo je u zemljama srednjeg nivoa dohotka poput Poljske, iako se to objašnjava činjenicom da su to bile godine tranzicije Poljske ka tržišnoj privredi, tako da je porast udela usluga bio očekivan.

¹¹ OECD, *Manual on statistic of international trade in services*, Paris, 2002, p. 9.

3. Međunarodna trgovina komercijalnim uslugama

Trgovina uslugama ostvaruje kako direktan, tako i indirektan uticaj na trgovinu i na ekonomski rast i razvoj. Direktan uticaj ostvaruje tako što se u ovom sektoru otvaraju nova radna mesta, više se investira, a i transfer tehnologije je omogućen ekspanzijom izvoza određenih usluga. Indirektni uticaj trgovine uslugama, kako izvoza, tako i uvoza, doprinosi podizanju stepena ekonomske efikasnosti, kao i poboljšanju konkurentnosti robe i usluga. Deo „razvojnog paketa“ kako Razvijenih, tako i Zemalja u razvoju, jesu narastajuća konkurentnost, poboljšana efikasnost i smanjenje troškova u pružanju usluga. Ukoliko ovaj paket primene ZUR, to je najefektivniji način izgradnje jedne savremene trgovinske infrastrukture. Savremenu trgovinsku infrastrukturu treba da sačinjavaju efikasan transport i telekomunikacije, kao i usluge koje se baziraju na usvojenim znanjima (*knowledge-based services*). Da bi se stvorila odgovarajuća trgovinska infrastruktura, a to je uslov razvoja, potrebna su finansijska sredstva. Statistički podaci koji ukazuju na porast značaja usluga u međunarodnoj trgovini, ohrabruju i na veća ulaganja u ovaj sektor.

Statistička evidencija Svetske trgovinske organizacije sektor usluga posmatra kao sektor komercijalnih usluga koje su klasifikovane u 12 grupa, ali radi njihovog lakšeg praćenja napravljena je podela kojom se usluge mogu klasifikovati u sledeće tri grupe:

- transport (*transportation services*),
- putovanja (*travel services*),
- ostale komercijalne usluge (*other commercial services*). Radi se o širokom spektru usluga, kao što su: komunikacije, građevinske usluge, usluge osiguranja, finansijske usluge, informatičke usluge, poslovne usluge, usluge koje se odnose na kulturu i rekreaciju.

Vrednost izvoza sve tri komponente komercijalnih usluga u proteklih deset godina, kontinuirano je rasla i sem putovanja, ostale dve komponente su čak u tom periodu uspele da više nego udvostruče vrednost izvoza.

Tabela 2: Vrednost svetskog izvoza komercijalnih usluga po kategorijama (u milijardama dolara)

	1999	2001	2003	2005	2006	2007
Komercijalne usluge	1350	1460	1795	2415	2710	3290
- Transport	310	340	405	570	626	750
- Putovanja	440	465	525	685	737	855
- Ostale kom. usluge	600	655	865	1160	1347	1685

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

Odnos ove tri kategorije u pogledu učešća u strukturi svetskog izvoza komercijalnih usluga je uglavnom ujednačen u poslednjih desetak godina, s tim što se lako uočava značajan porast učešća ostalih komercijalnih usluga. Prema podacima koji su dati u narednoj tabeli, učešće transporta kao kategorije u ukupnoj vrednosti komercijalnih usluga bilo je 23,6% — 2005. godine, a 22,8% u 2007. godini. Od 1990. godine pa sve do 2000. godine postojao je pad učešća kategorije transporta u komercijalnim uslugama, da bi usledile godine blagog rasta učešća, sve do 2007. godine, ali za ovu kategoriju možemo konstatovati da ipak od 2000. godine ostvaruje kontinuirano učešće od oko 23%. Kategorija putovanja je imala hroničan pad učešća poslednjih petnaestak godina, a kategorija ostale komercijalne usluge je jedina beležila stalni rast učešća i to uglavnom zahvaljujući porastu izvoza informatičkih usluga.

Tabela 3: Svetski izvoz komercijalnih usluga po kategorijama

Godine	Vrednost (u mlrd. dolara)			Udeo			Godišnja procentualna promena			
	2005	2006	2007	2000	2005	2007	2003	2004	2005	2006
Komercijalne usluge	2415	2710	3290	100	100	100	14	20	10	11
-Transport	570	626	750	23,3	23,6	22,8	13	24	12	9
-Putovanja	685	737	855	32,1	28,4	26,0	10	18	8	7
-Ostale kom. usluge	1160	1347	1685	44,6	48,1	51,2	18	18	11	13

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2006*, Geneva, p. 109, a podaci za 2006. godinu preuzeti iz: WTO, *World Trade Report 2007*, p.5, a podaci za 2007. godinu preuzeti iz: WTO, *International Trade Statistics 2008*.

Pod kategorijom usluge transporta obuhvaćen je transport: morem, vazduhom, kopnom, uključujući rečni prevoz, kao i gasovod. Bitno je da se usluge pružaju od strane rezidenta prema nerezidentu i da obuhvataju prevoz putnika, tovara, odnosno robe, iznajmljivanje prevoznog sredstva sa posadom, kao i sve prateće usluge. Godišnji porast vrednosti svetskog izvoza transportnih usluga je naročito izražen tokom poslednjih desetak godina. Ova vrednost je 2007. godine iznosila 750 milijardi USD, što je više nego dvostruko veća vrednost od vrednosti dostignute tokom 1998. godine, koja je bila nešto viša od 310 milijardi dolara. Tokom devedesetih, naročito tokom prve polovine devedesetih, transport je ostvarivao sporiji rast od kategorije putovanja, ali se stanje od 2000. godine promenilo u korist transporta, čije su stope rasta u poslednjih sedam godina za nekoliko procentnih poena više u odnosu na ostvarene stope rasta kategorije putovanja.¹² Izvoz transportnih

¹² World Trade Organization, *World Trade Report 2007*, Geneva, p. 10.

usluga je 2007. godine iznosio 750 milijardi USD, dakle radilo se o rastu od 19% u odnosu na prethodnu, 2006. godinu, tokom koje je ostvaren porast od samo 9% u odnosu na njoj prethodnu, 2005. godinu. Upravo 2007. godine došlo je do porasta vrednosti pruženih usluga transporta iz dva razloga. Naime, skok cene nafte je izazvao poskupljenje transporta, a i smanjena je ponuda pomorskog i rečnog prevoza. Tokom te godine Kina je postala peti svetski izvoznik usluga transporta i ostvarila je impresivan rast u odnosu na 2000. godinu, odnosno do 2007. godine ostvarivala je prosečnu godišnju stopu rasta od oko 36%, a najvišu stopu od 49% upravo 2007. godine.

Tokom 2006. godine najveći izvoz transportnih usluga ostvarila je Evropska unija i to u vrednosti od 280 milijardi dolara i tako je postala vodeći izvoznik transportnih usluga. Polovinu od ove vrednosti EU je ostvarila kao izvoznik transportnih usluga van granica EU (25). Od svih vrsta transportnih usluga, u slučaju EU, najzastupljeniji je pomorski teretni saobraćaj, a vrednost izvoza ove vrste transportnih usluga 2005. godine je bila 62 milijarde dolara. U slučaju SAD najvažnija kategorija transportnih usluga je vazdušni saobraćaj i to putnički vazdušni saobraćaj kojim je 2005. godine ostvarena 21 milijarda dolara.¹³

*Tabela 4: Glavni izvoznici usluga transporta
(u mlrd. dolara i procentima)*

	Vrednost	Udeo		Godišnja procentualna promena		
		2000	2006	2004	2005	2006
Evropska unija	280.5	42.2	44.4	26	12	8
Izvoz izvan EU	141.6	-	22.4	31	12	9
SAD	70.3	14.5	11.1	19	12	11
Japan	37.6	7.3	6.0	21	11	5
Koreja	25.9	3.9	4.1	31	6	8
Hong Kong, Kina	22.3	3.7	3.5	25	17	10

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2007*, Geneva, p.111.

Statistički podaci koji se odnose na kategoriju putovanja obuhvataju i proizvode i usluge koje putnici koriste tokom svog putovanja, tako da se ova kategorija smatra specifičnijom vrstom usluga. Radi se prvenstveno o: smeštaju, hrani, piću, zabavi, poklonima i suvenirima. Putovanja se obavljaju iz poslovnih i ličnih razloga. U poslovna se svrstavaju troškovi sezonskih i graničnih radnika, a u privatna, putovanja radi obrazovanja, ili zdravlja i ostalo. Sektor putovanja

¹³ World Trade Organization, *World Trade Report 2007*, Geneva, p. 11.

ostvaruje stope rasta koje su nešto niže u odnosu na sektor transportnih usluga i ostalih komercijalnih usluga, ali u proseku za period od 2000-2006. godine, stopa rasta izvoza u sektoru putovanja je iznosila približno 8%. Ipak, udeo ove kategorije usluga u ukupnom izvozu komercijalnih usluga je u istom periodu opao sa 32% iz 2000. godine, na 27% — 2006. godine.

Tokom 2006. godine najveći izvoznik usluga putovanja bila je EU, koja je ostvarila vrednost izvoza od 313 milijardi dolara, iako je samo 30% od ukupnog broja posetilaca došlo iz zemalja izvan granica Unije. Na drugom mestu se nalaze SAD sa ostvarenih 107 milijardi dolara. Tokom 2006. godine, SAD su smanjile svoje učešće u ukupnom izvozu u sektoru putovanja. Kina je 2006. godine postala treći izvoznik usluga putovanja u svetu i to tako što je u periodu od 2000-2006. godine udvostručila primanja.¹⁴

*Tabela 5: Glavni izvoznici usluga putovanja
(u mlrd. dolara)*

	Vrednost	Udeo	
	2006	2000	2006
Evropska unija (25)	312.5	41.1	41.8
-Izvoz izvan EU	95.9	-	12.8
SAD	106.7	20.5	14.3
Kina	33.9	4.4	4.5
Australija	17.9	1.9	2.4
Turska	16.9	1.6	2.3

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2007*, Geneva, p. 111.

I tokom 2007. godine putovanja su ostvarila porast vrednosti izvoza, iako je došlo do poskupljenja i smanjenja raspoloživog dohotka u mnogim Razvijenim zemljama, tako da je prihod te godine iznosio čak 855 milijardi dolara, što predstavlja porast od 14 procentnih poena u odnosu na prethodnu 2006. godinu. Vodeći izvoznici ovih usluga ostaju EU i SAD, a najbrži rast izvoza i uvoza u 2007. godini su ostvarile Rusija i Australija. Putovanja su od 2000. godine postala glavna komponenta diversifikacije izvoza za mnoge ZUR. Tako su 2007. godine prihodi po osnovu putovanja za ZUR iznosili 285 milijardi dolara, što je čak oko 33% učešća u njihovom ukupnom izvozu komercijalnih usluga.

¹⁴ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2007*, p. 111.

Izvoz ostalih komercijalnih usluga tokom 2006. godine dostigao je 1347 milijardi dolara, a već naredne 2007. godine, čak 1685 milijardi dolara. Vrednost izvoza je više nego udvostručena u poređenju sa vrednošću ostvarenom u 2000. godini. Učešće vrednosti izvoza ostalih komercijalnih usluga u ukupnom izvozu komercijalnih usluga 2007. godine bilo je 51,2%, što predstavlja značajan porast učešća u odnosu na 2000. godinu, kada je ovo učešće iznosilo 44,5%. Najveći izvoznik ostalih komercijalnih usluga je EU sa realizovanom vrednosti izvoza od 684 milijarde dolara, od čega je gotovo polovina izvan područja EU (25). Na drugom mestu nalaze se SAD sa vrednošću izvoza od 212 milijardi dolara, a koja je realizovana tokom 2006. godine. U odnosu na 2000. godinu, učešće izvoza ostalih komercijalnih usluga SAD je na znatno nižem nivou. Za razliku od SAD, učešće Indije, Kine i Rusije znatno se povećava.¹⁵

Ostale komercijalne usluge podrazumevaju heterogenu grupu usluga, među kojima je prema vrednosti izvoza najzastupljenija grupa poslovnih usluga, sa učešćem od 50% u vrednosti izvoza ostalih komercijalnih usluga. Slede finansijske usluge sa učešćem od 14%.¹⁶ Po prvi put su 2006. godine ostale komercijalne usluge dale doprinos međunarodnoj trgovini komercijalnim uslugama, koji se odnosio na gotovo polovinu učešća izvoza ostalih komercijalnih usluga u ukupnom izvozu komercijalnih usluga, a već 2007. godine, to učešće je bilo 51,2%.

*Tabela 6: Glavni izvoznici ostalih komercijalnih usluga
(u mlrd. USD i procentima)*

	Vrednost	Udeo		Godišnja procentualna promena		
	2006	2000	2006	2004	2005	2006
Evropska unija (25)	683.7	45.7	49.6	20	10	13
-Izvoz izvan EU	317.9	-	23.1	16	11	14
SAD	211.9	19.5	15.4	12	10	12
Japan	69.0	5.9	5.0	27	16	16
Indija	58.3	-	4.2	-	-	39
Hong Kong, Kina	39.0	3.3	2.8	13	15	18

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2007*, Geneva, p. 111.

¹⁵ Ibid., str. 112, (01. 04. 2008)

¹⁶ Ibid., str. 113. (01. 04. 2008)

Udeo komercijalnih usluga u ukupnoj trgovini je i tokom 2007. godine iznosio 19%, iako je ostvarena visoka stopa rasta izvoza od 18%, uglavnom zahvaljujući povećanju vrsta usluga koje se pružaju, kao i usled poskupljenja transportnih usluga.

4. Regionalna struktura svetskog izvoza i uvoza komercijalnih usluga

U periodu od 1980. godine, od kada se intenzivnije prati sektor usluga, pa do 2000. godine, podaci koji se odnose na regionalnu strukturu svetskog izvoza i uvoza komercijalnih usluga, ukazuju na promene učešća određenih regiona. Naime, tokom tih dvadeset godina, došlo je do znatnog porasta učešća Severne Amerike i Azije u svetskom izvozu komercijalnih usluga, kao i do pada učešća Evropske unije. I kada je u pitanju svetski uvoz komercijalnih usluga, promene su u istom smeru i intenzitetu. Iako u prvoj deceniji dvadesetprvog veka možemo konstatovati da je sektor usluga značajan razvojni faktor mnogih Zemalja u razvoju, tih osamdesetih i devedesetih je za sektor usluga bilo karakteristično visoko učešće razvijenih zemalja, da bi se 2000. godine gotovo 72% svetskog izvoza komercijalnih usluga odnosilo na zemlje Evropske unije, Severne Amerike, Japana i Australije, dakle na grupu Razvijenih zemalja. Ako se ovoj grupi doda i spisak od četiri zemlje jugoistočne Azije, nekada novoindustrijalizovane zemlje, a danas tretirane kao razvijene (Republika Koreja, Tajvan, Hong Kong i Singapur), sa učešćem od 8,2%, onda su sve napred navedene zemlje u 2000. godini učestvovalе u svetskom izvozu komercijalnih usluga sa 80,2%. U svetskom uvozu komercijalnih usluga učestvovalе su sa oko 76,5%.¹⁷

Posmatrano sa regionalnog stanovišta, učešće grupa zemalja u ukupnom izvozu komercijalnih usluga je veoma raznoliko. Neke od zemalja Istočne Azije, Pacifika i Južne Azije, ostvarile su za samo deset godina, dakle 2000. godine u odnosu na 1990. godinu, čak dva puta veći izvoz komercijalnih usluga. U istom periodu smanjenje učešća je prisutno samo na području Subsaharske Afrike. Postoje i zemlje, poput Grčke ili Egipta kod kojih je zabeleženo učešće izvoza komercijalnih usluga u ukupnom izvozu roba i usluga od preko 50% i to 64,9% za Grčku i 57,8% za Egipat.¹⁸

¹⁷ Mladen Kovačević, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2002, str. 72.

¹⁸ *Ibid.*, str. 60.

Tabela 7: Regionalna struktura izvoza i uvoza komercijalnih usluga u periodu 1980-2000. godine

Godina	IZVOZ (u%)			UVOZ (u%)		
	1980	1990	2000	1980	1990	2000
Svet	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Sev. Amerika	12,4	19,3	21,7	9,8	15,3	16,8
Lat. Amerika	4,7	3,8	4,2	7,1	4,2	5,0
Zap. Evropa	58,5	53,0	45,0	47,6	47,9	42,8
EU	52,2	47,1	40,2	43,1	42,7	39,7
Afrika	3,4	2,4	2,1	6,8	3,3	2,7
Azija	13,9	16,8	21,1	10,9	7,5	6,3
Ostalo	7,1	5,7	4,9	10,9	7,5	6,3

Izvor: World Trade Organization, *Trade in Services*, Section of the Statistical Division, Geneva, 1999. i WTO, *International Trade Statistics 2001*, Geneva, 2001, p. 42, preuzeto iz: Mladen Kovačević, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2002, str. 71.

Slično kao i u slučaju međunarodne robne trgovine i kad je sektor komercijalnih usluga u pitanju i dalje je karakteristična dominacija razvijenih zemalja, u pogledu regionalne strukture međunarodne trgovine uslugama. Osamdesete i devedesete godine prošlog veka su poznate kao godine porasta učešća zemalja Severne Amerike i pada učešća EU u svetskom izvozu komercijalnih usluga. Ipak, od 2000. godine dolazi do određenih promena u regionalnoj strukturi izvoza i uvoza komercijalnih usluga. Naime, njihove stope rasta izvoza i uvoza komercijalnih usluga su već od 2000. godine bile ili jednake, ili niže u odnosu na prosečne stope rasta, odnosno stope rasta na svetskom nivou. Dakle, druge grupe zemalja ostvaruju iznad prosečne stope rasta izvoza i uvoza.

I među zemljama članicama EU takođe se mogu uočiti razlike u stopama rasta, pa se može reći da su stope rasta izvoza komercijalnih usluga Francuske i Finske u padu, dok su Luksemburg i Poljska ostvarili porast. U slučaju Francuske i Finske do pada je došlo usled značajnog smanjenja izvoza grupe ostalih komercijalnih usluga, a u slučaju Luksemburga do povećanja izvoza komercijalnih usluga je došlo usled povećanja aktivnosti pružanja finansijskih usluga. Najbrži rast u navedenom periodu je ostvarivala Zajednica nezavisnih država (*Commonwealth of Independent States — CIS*) i to sa stopama rasta 29%, 20% i 21% u periodu od 2004-2006. godine.

U istom periodu i region Azije je ostvarivao stope rasta koje su prevazilazile svetski prosek. I uvoz se povećavao, ali sporije od izvoza, pa je to doprinelo smanjenju trgovinskog deficita u trgovini uslugama. U regionu

Azije najupečatljiviji su primeri Japana i Indije. Naime, Japan je najveći izvoznik i uvoznik komercijalnih usluga u ovom regionu, koji je povećao izvoz za 12%, a uvoz za 8% tokom 2006. godine. Za razliku od Japana koji je ostvario veće povećanje izvoza u odnosu na povećanje uvoza, Indija je ostvarila značajan porast i izvoza i uvoza, ali je uvoz komercijalnih usluga 2006. godine rastao višom stopom. Dakle, stopa rasta izvoza komercijalnih usluga je 2006. godine iznosila 34%, a stopa rasta uvoza 2006. godine je iznosila 40%. Iako je stopa rasta uvoza premašila stopu rasta izvoza u Indiji tokom 2006. godine, ta činjenica nije izazvala veću zabrinutost, s obzirom da je došlo do značajnog porasta izvoza komercijalnih usluga u oblasti informatičke tehnologije, a i razlika u ostvarenim stopama rasta nije velika. Trgovina komercijalnim uslugama u Africi i na Srednjem Istoku je procenjena kao uspešna, odnosno konstatovano je da odgovara proseku na svetskom nivou za 2006. godinu.¹⁹

Tabela 8: Regionalna struktura izvoza i uvoza komercijalnih usluga u periodu 2000-2006. godine (u mlrd. USD i procentima)

Region	IZVOZ						UVOZ					
	Vrednost		Godišnja procentualna promena				Vrednost		Godišnja procentualna promena			
	2006	2005	2000-06	2004	2005	2006	2006	2005	2000-06	2004	2005	2006
Ukupno	2710	2415	10	20	11	11	2620	2345	10	19	11	10
Severna Amerika	460	422	6	13	10	9	401	366	7	15	9	9
Južna i Cent. Amerika	77	68	9	16	18	14	80	70	7	14	21	14
Evropa	1382	1245	11	20	9	9	1223	1120	10	17	8	8
Zajednica nezavisnih država	51	42	20	29	20	21	74	62	21	28	19	19
Afrika	64	57	13	21	12	12	80	69	13	23	21	12
Srednji Istok	63	55	11	16	14	9	96	85	12	23	19	10
Azija	614	525	12	27	14	15	666	573	10	24	12	14

Izvor: World Trade Organization, *World Trade Report 2007*, Geneva, p. 12.

I uvoz i izvoz su od 2000. godine ostvarivali uravnotežene stope rasta i vrednost i uvoza i izvoza u slučaju svakog od navedenih regiona je bila veća u odnosu na prethodnu godinu. Što se stepena koncentracije svetskog izvoza i uvoza komercijalnih usluga tiče i u ovom slučaju je jedan mali broj zemalja

¹⁹ World Trade Organization, *World Trade Report 2007*, Geneva, pp. 5-12.

dominantan po učešću u svetskom izvozu i uvozu usluga. Naime, prvih 10 zemalja, koje su bile najveće izvoznice tokom 2000. godine, ostvarile su čak 59,3% svetskog izvoza ovih usluga. Ako se tom spisku po redosledu doda narednih 15 zemalja velikih izvoznica usluga, u tom slučaju prvih 25 zemalja ostvarilo je čak 83% svetskog izvoza komercijalnih usluga, što je podatak za 2000. godinu. Slični su i podaci za ukupan svetski uvoz komercijalnih usluga, pa u skladu sa tim, možemo reći da se na prvih 10 zemalja najvećih uvoznika komercijalnih usluga 2000. godine odnosilo 56,7% svetskog uvoza komercijalnih usluga, a na 25 najvećih uvoznika preko 80%.²⁰

Grupa Najmanje razvijenih zemalja (*Least-Developed Countries —LDC*) je značajnu priliku za razvoj pronašla upravo u sektoru usluga. Njihov udeo u svetskoj robnoj trgovini rastao je kontinuirano od 2000. godine, tako da je 2007. godine iznosio 1% i to najviše zahvaljujući porastu cena primarnih proizvoda na svetskom tržištu. Što se tiče usluga, njihov udeo je samo 0,4%, ali sa tendencijom značajne promene, s obzirom da ova grupa zemalja ostvaruje visoke stope rasta izvoza upravo komercijalnih usluga. Transport je u proseku u periodu od 2000-2006. godine imao ujednačenu stopu rasta od oko 14%. Ostale komercijalne usluge su čak od pada iz 2001. godine od 10% ostvarile značajan rast i to od 29% u 2006. godini, a putovanja su specifična za ovu grupu zemalja i imaju visoko učešće od 51% kada je u pitanju struktura izvoza komercijalnih usluga. U slučaju Maldiva udeo putovanja u izvozu komercijalnih usluga je čak 90%.²¹

5. Pregovori o trgovini uslugama i uloga Svetske trgovinske organizacije

Ideja multilateralnog regulisanja međunarodne trgovine uslugama zasnovana je na porastu značaja usluga u privrednom razvoju mnogih zemalja, što je uočeno šezdesetih godina prošlog veka.²² To je bilo najočiglednije u slučaju razvijenih zemalja, od kojih su prednjačile SAD, jer su one ostvarivale najveći udeo sektora usluga u društvenom proizvodu i u zaposlenosti. Prvi koraci učinjeni su još šezdesetih godina i to u okviru *OECD*, ali su zvanični pregovori o trgovini uslugama pokrenuti tek u okviru Urugvajске runde pregovora.

²⁰ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2006*, pp. 182-186.

²¹ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008. p. 5.

²² Četvrto poglavlje je napisano prema: Ivana Popović Petrović, „Međunarodna trgovina uslugama — presek stanja i perspektive“, u: Nevenka Jeftić (ur.) *Aktuelna pitanja iz međunarodnih odnosa*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2008. str. 294-312.

Za razliku od međunarodnog regulisanja trgovine robom, međunarodno regulisanje trgovine uslugama nije moglo nastati u isto vreme, prvenstveno usled razlika između njihovih predmeta trgovine. Za razliku od trgovine robom, gde se domaća proizvodnja može štititi carinama i količinskim ograničenjima, odnosno podleže carinskim barijerama, usluge nije moguće štititi na takav način, već se uglavnom štite obavezom učešća stranih pružaoaca usluga u domaćoj industriji, a tu su otvorene mogućnosti za diskriminaciju. Da bi se to sprečilo, došlo je do pokretanja pregovaračkog procesa radi uspostavljanja pravila koja će se odnositi na sve potpisnice multilateralnog trgovinskog sporazuma za sektor usluga.

S obzirom da je za regulisanje međunarodne trgovine robom već postojao Opšti Sporazum o carinama i trgovini, odnosno GATT, a za oblast usluga nije stvoreno ništa slično, odlučeno je da se stvori prvi multilateralni ugovor koji bi se odnosio na trgovinu uslugama. Realizacija ove ideje, posle gotovo pola veka od nastanka GATT-a, predstavljala je jedno od najvećih dostignuća Urugvajске runde pregovora, koji su se odvijali u periodu od 1986-1993. godine, a čiji su rezultati stupili na snagu nakon 1. januara 1995. godine.

Postoji čitav niz razloga zašto se toliko kasnilo sa stvaranjem ovog sporazuma. Naime, značajan deo usluga, počev od hotela i restorana, pa do ličnih usluga, posmatran je tradicionalno kao domaća aktivnost, usled čega ih nije bilo potrebno uključivati u trgovinske koncepte i instrumente. Železnica ili telekomunikacije smatrane su predmetom klasičnog državnog vlasništva i kontrole, sa monopolskom pozicijom. Heterogena grupa koju su činili zdravstvo, obrazovanje i osiguranje smatrani su odgovornošću države, koja je trebalo da omogući socijalnu integraciju i regionalno jedinstvo. Novonastale promene su uslovile potrebu za drugačijim tretiranjem pojma usluga. U nekim uslužnim poslovima već je ostvarena liberalizacija, jer se radilo o uslugama koje su pratile robnu trgovinu, zatim, neki od tradicionalno državnih sektora dobili su i privatne vlasnike. Modernizacija oličena u pojavi interneta, uticala je na stvaranje niza novih usluga, poput elektronskog bankarstva, lečenja na daljinu, ili studiranja na daljinu. Dakle, radilo se o brzom modernizaciji koja je donela potpuno novu vrstu usluga, do pre decenije, potpuno nepoznatih. Kada su telekomunikacije u pitanju, vlade nekih od razvijenih zemalja su odlučile da ih izlože dejstvu konkurencije. Dakle, došlo je do bitne izmene u pristupu sektoru usluga, tako da tradicionalni okvir javnih usluga nije više mogao da prati ovaj najdinamičniji segment privrede.²³

Glavni inicijatori ovih pregovora bile su Razvijene zemlje, a to je bio dovoljan uslov da Zemlje u razvoju postanu prilično rezervisane, prvenstveno

²³ Internet, *The General Agreement on trade in services*, www.wto.org/english/tratop-e/serv-e/gsintr-e.doc (17. 10. 2007)

zato što su smatrale da je njihov sektor usluga na nižem stepenu razvijenosti i pravne regulisanosti u odnosu na sektor usluga u RZ. Ipak, ZUR su pristupile pregovorima, uz uslov da se pravno odvoje pregovori o trgovini uslugama od pregovora o trgovini robom. Takav zahtev je upućen jer su ZUR želele da izbegnu eventualno povezivanje sektora usluga sa koncesijama u trgovini robom, upravo zbog već navedene činjenice da je sektor usluga bio značajno razvijeniji u grupi RZ.

Opšti sporazum o trgovini uslugama (*General Agreement on Trade in Services — GATS*) je deo Aneksa 1 Sporazuma iz Marakeša o osnivanju Svetske trgovinske zajednice. Ovaj sporazum je prvi multilateralni sporazum kojim se određuju okvir i pravila koja će se primenjivati u oblasti trgovine uslugama. Donet je kao „multilateralni okvir principa i pravila za trgovinu uslugama sa ciljem ekspanzije ove trgovine pod uslovima transparentnosti i progresivne liberalizacije, i kao sredstvo za pospešivanje privrednog rasta svih trgovinskih partnera i razvoja zemalja u razvoju“.²⁴ Već pomenuti Aneks 1 sastoji se od tri podaneksa, a za sektor usluga je najvažniji Aneks 1B:

- Aneks 1 A — Multilateralni sporazumi o trgovini robama
- Aneks 1 B — Opšti sporazum o trgovini uslugama
- Aneks 1 C — Sporazum o trgovinskim aspektima prava intelektualne svojine;

Opšti sporazum o trgovini uslugama, poput ostalih sporazuma donetih pod okriljem STO, sastoji se od nekoliko delova koje čine: opšte obaveze i disciplinske mere, specifične obaveze, aneksi koji se odnose na specifičnosti pojedinih sektora usluga, kao i nacionalne liste koncesija u kojima su navedene preuzete obaveze koje će biti predmet kontinuiranog procesa liberalizacije.

Formiran je Savet za trgovinu uslugama, koji je bio nadležan za primenu sporazuma, a radi pružanja pomoći u određenim oblastima, ovaj Savet je dobio mogućnost osnivanja komiteta.

Sporazum je predstavljao prvi važan korak neophodan radi realizovanja liberalizacije međunarodne trgovine uslugama, a planirano je da predmet liberalizacije budu mere kojima se reguliše trgovina uslugama na centralnom, regionalnom i lokalnom nivou, kao i mere koje donose nevladina tela na koja je državna uprava prenela izvršnu funkciju.

Obaveze koje su sadržane u *GATS*-u kategorizovane su u dve grupe. To su Opšte obaveze i Specifične. U delu 2 Sporazuma definisane su Opšte

²⁴ Tomislav Popović (redaktor), *Rezultati Urugvajске runde multilateralnih trgovinskih pregovora — prevod*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 298.

obaveze i disciplinske mere, koje se primenjuju direktno i automatski na sve članice i odnose se na sve vrste usluga. U Članu 2 Sporazuma zahtevano je ispunjenje opšteg zahteva za sve članice STO, a to je poštovanje i primena klauzule „najpovlašćenije nacije“ kojom se nalaže svakoj zemlji članici da odobri „uslugama i pružaocima usluga bilo koje druge članice, odmah i bezuslovno, tretman ne manje povoljan od tretmana koji odobrava sličnim uslugama i pružaocima usluga bilo koje druge zemlje“.²⁵ Ipak, uočeno je da tretman najpovlašćenije nacije nije moguć u svim uslužnim delatnostima, pa je odobreno članicama da predvide određene izuzetke. Iz tog razloga sastavni deo Sporazuma su i Aneksi, među kojima je i Aneks o izuzecima od primene klauzule najpovlašćenije nacije, a odnosi se na trajanje izuzetka od 10 godina, nakon čega će potpadati pod opšte mere. U trenutku donošenja Sporazuma odlučeno je da se izvrši revizija izuzetaka donetih pre stupanja STO, nakon pet godina, a svi eventualni novi izuzeci prema Sporazumu o osnivanju STO morali bi da prođu odgovarajuću proceduru koja se odnosi na izuzetke, odnosno da se usvoji izuzeće na Ministarskoj konferenciji dvotrećinskom većinom svih članica, da se izuzeće preispituje svake godine, nakon čega može biti produženo, izmenjeno ili ukinuto.²⁶

Jedan od mogućih izuzetaka od klauzule najpovlašćenije nacije je Član 5 opštih obaveza i disciplina, u kom se odredbom o ekonomskim integracijama dozvoljava članicama da stupaju u međusobne sporazume o liberalizaciji trgovine uslugama, a da pri tom nemaju obavezu da međusobno date povlastice odobre i ostalim članicama. Pored ove pojave, s obzirom da je uloga i značaj ekonomskih integracija sve očigledniji, određeno je da se, odredbe vezane za klauzulu najpovlašćenije nacije, pristup tržištu i nacionalni tretman, neće primenjivati ni „na zakone, propise ili zahteve kojima se reguliše pružanje usluga za potrebe vlade, koje vrše vladine uslužne agencije, a bez namere da se izvrši komercijalna preprodaja ili da se koriste u pružanju usluga za komercijalnu prodaju“.²⁷

U trenutku donošenja Sporazuma, veliki broj zemalja se nalazio u procesu ekonomske tranzicije, ili u fazi intenzivnog ekonomskog razvoja, pa je iz tih razloga, Članom 12 dozvoljeno da potpisnica Sporazuma može da „usvoji ili zadrži restrikcije na trgovinu uslugama za koje je preuzela specifične

²⁵ Tomislav Popović (redaktor), *Rezultati Urugvajске runde multilateralnih trgovinskih pregovora — prevod*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 299.

²⁶ Snežana Zubić Petrović „Analiza opšteg sporazuma o trgovini uslugama finalnog akta Urugvajске runde“, u *Jugoslavija i Svetska trgovinska organizacija*, Tomislav Popović (redaktor), Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 137.

²⁷ Tomislav Popović (redaktor), *Rezultati Urugvajске runde multilateralnih trgovinskih pregovora — prevod*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996, str. 308.

obaveze, uključujući i restrikcije na plaćanja i transfere za transakcije vezane za takve obaveze”.²⁸ Pravo na restrikcije radi zaštite platnog bilansa je moglo da bude primenjeno uz uslov da restrikcije koje bi bile korišćene ne stvaraju diskriminaciju među potpisnicama, zatim da budu u saglasnosti sa pravilnikom MMF-a, da se koriste samo u neophodnom obimu za prevazilaženje platnobilansnih teškoća i da budu privremene sa progresivnim ukidanjem. Kada je u pitanju razvojni program ZUR, Članom 15 Sporazuma dozvoljena je primena subvencija, bez obzira na činjenicu da subvencije u određenim okolnostima mogu da stvore poremećaj u trgovini uslugama, kao i u trgovini robom.

Specifične obaveze koje obuhvataju pristup tržištu, nacionalni tretman i dodatne obaveze, definisane su u delu 3, a dogovaraju se u procesu pregovora i konsoliduju se u nacionalnim listama koncesija.

Pristup tržištu je određen Članom 16 Sporazuma i to tako što je definisana obaveza pružanja pristupa tržištu kojom se podrazumeva da će „svaka članica odobriti uslugama i pružaocima usluga drugih članica ne manje povoljan tretman od tretmana obezbeđenog pod uslovima, ograničenjima i mogućnostima dogovorenim i navedenim u njenoj listi koncesija”.²⁹ Ova odredba je i nastala kao rezultat reakcije na primenu različitih vrsta ograničenja, kojima se onemogućavao adekvatan pristup tržištu. Ta ograničenja su se odnosila na određivanje broja pružalaca usluga, ukupne vrednosti uslužnih transakcija, ukupnog broja fizičkih lica koja mogu biti zaposlena u konkretnom uslužnom sektoru, maksimalnog učešća stranih lica u kapitalu zajedničkih preduzeća, kao i ograničenja vezanih za propisivanje forme pravnog lica koje će vršiti uslužnu delatnost.

Nakon perioda od tri godine, članicama je data mogućnost da povuku ili izmene obaveze preuzete u svojim listama koncesija, ali uz zahtev da stupe u pregovore o kompenzacijama sa oštećenim stranama, ili da to prepuste arbitraži, ukoliko se ne dogovore.

Oblast usluga podleže kontinuiranoj progresivnoj liberalizaciji do koje će se doći sukcesivnim rundama pregovora, usmerenih ka postepenom povećanju opšteg nivoa specifičnih obaveza koje se odnose na pristup tržištu, nacionalni tretman i dodatne obaveze, koje su potpisnice ovog Sporazuma preuzele na sebe.

Prema Sporazumu, bilo je predviđeno i da ZUR mogu fleksibilnije da sprovode liberalizaciju u odnosu na Razvijene zemlje, ili pak, da liberalizuju

²⁸ Ibid., str. 307.

²⁹ Ibid., str. 311.

manji broj transakcija u sektoru usluga. Zemlje u razvoju najčešće imaju mogućnost da izvrše liberalizaciju sektora usluga postepeno, prema modelu progresivne liberalizacije, kroz sukcesivne runde pregovora, prema potrebama razvojne agende svake od zemalja pojedinačno.

Jedan od glavnih zaključaka održanih Ministarskih konferencija, na temu liberalizacije međunarodne trgovine uslugama je da se proces liberalizacije za sve zemlje, odvija pod uslovima potpune transparentnosti, odnosno uz publikovanje svih relevantnih zakona i propisa i međunarodnih ugovora. Ukoliko dođe do izmena postojećih zakona i propisa, predviđeno je obaveštavanje Saveta za usluge, kao i osnivanje informativnih punktova.

Nakon što je Urugvajaska runda pregovora okončana, njeni rezultati su ocenjeni kao značajan prvi korak u multilateralnom ustanovljavanju neophodnih pravila i otpočinjanju dugoročnog procesa liberalizacije međunarodne trgovine uslugama. Ovo je bez sumnje bio pozitivno ocenjen korak, ali su efekti liberalizacije bili prilično skromni. Razlozi tome nalaze se u nedovoljno obavezujućim odredbama, kao i u iščekivanju zemalja članica da tek nakon primene Sporazuma, uoče nedostatke, pa da ih naknadno regulišu, kako se ne bi u samom startu previše obavezale i ograničile. Pored toga, očekivalo se da će administraciji biti potrebno dosta vremena kako bi primenile postojeća pravila, standarde kvaliteta, licence i kvalifikacije. Članom 19 GATS-a, predviđeno je da se organizuje nova runda pregovora o trgovini uslugama u najdužem roku od 5 godina od dana stupanja Sporazuma. Prema ovom zahtevu, nova runda pregovora je otpočela januara 2000. godine, sa ciljem da se dostigne progresivno viši stepen liberalizacije u trgovini uslugama. Tokom marta 2001. godine Savet za trgovinu uslugama je usvojio dokument Uputstvo i procedure namenjene pregovorima o uslugama. Osnovni elementi se odnose na: pravo da se upravlja i da se uvode nova pravila u oblasti pružanja usluga, postizanje većeg učešća ZUR u trgovini uslugama i očuvanje postojeće strukture i principa GATS-a u sektorima za koje su već preuzete obaveze i za sva četiri oblika pružanja usluga (*Modes*). Pored toga, uvedeni su i elementi poput: definisanja zahteva za većim učešćem malih i srednjih pružalaca usluga, preporuke za ostvarivanje novog oblika pregovaranja po sistemu zahtev - ponuda (*request-offer*) i potvrđen je nastavak pregovora prema uslovima koje definiše Član 19, stavka 3, a prema kojoj se pregovori odvijaju prema Smernicama koje odredi Savet za trgovinu uslugama.

Četvrta Ministarska konferencija održana u Dohi, novembra 2001. godine, pored toga što je bila veoma značajna za nastavak pregovora o trgovini robom, za sektor usluga je imala takođe veliki značaj, jer je potvrdila sadržaj Uputstva i procedure za pregovore o uslugama koji su izdati marta 2001. godine. Ova uputstva su stavljena u radni raspored Razvojnog rasporeda iz Dohe (*Doha Development Agenda*). Ipak, u narednih nekoliko godina

delovalo je da se pregovori ne nastavljaju očekivanim tempom. Razvojni raspored iz Dohe, iako je zahtevao konkretne aktivnosti i delovao kao rešenje za dotadašnje usporavanje pregovora, vremenom se samo razvodnjavao i nakon velikih očekivanja, nije došlo do odgovarajućih promena.

Iako se dosta očekivalo od Ministarske konferencije iz Hong Konga koja je održana decembra 2005. godine, rezultat je bio samo detaljnije definisanje ciljeva, nego u bilo kojoj od prethodnih deklaracija. Tokom ove Konferencije data je izjava da se ne očekuje od grupe Najmanje razvijenih zemalja da preuzima nove obaveze, preuzeta je obaveza da se razviju metode za primenu pravila na grupu Najmanje razvijenih zemalja, dati su predlozi za vođenje pregovora prema sistemu zahtev – ponuda i to na plurilateralnoj osnovi, odnosno bilateralnoj. Najviše se očekivalo od procesa pregovaranja prema modelu zahtev - ponuda, iako se dosta razmatralo pitanje grupe Najmanje razvijenih zemalja i ZUR uopšteno, a Konferencija je okončana tako što su se potpisnici Ministarske Deklaracije ponovo pozvali na ciljeve i principe koji su definisani GATS-om, Ministarskom Deklaracijom iz Dohe i Uputstvom i procedurama namenjenim pregovorima o uslugama, koje su donete još 2001. godine.³⁰ Sedma Ministarska konferencija je održana početkom decembra 2009. godine u Ženevi i zaključak Konferencije jeste da je potrebno što pre, ukoliko je moguće i do kraja 2010. godine okončati pregovore, već osam godina stare Doha Runde, tako da se može zaključiti da se ova Konferencija bavila najviše pitanjem budućnosti razvojnih projekata.

Pregovori o liberalizaciji međunarodne trgovine uslugama i faze kroz koje prolaze, mogu se okarakterisati kao jedno veliko očekivanje, a upravo tako su ocenjeni u okviru Ministarske deklaracije iz Hong Konga.

Dalja liberalizacija međunarodne trgovine uslugama trebalo bi najviše da motiviše siromašnije zemlje koje nemaju savremenu infrastrukturu u sektoru usluga, niti visokosofisticirano tržište za pružanje poslovnih usluga, da izvrše odgovarajuće reforme na domaćem planu. Takve reforme zahtevaju dugoročna ulaganja vlada tih zemalja, a svakako da će postojati i određena ograničenja u pogledu odsustva pravne regulative i finansijskih kapaciteta.

Liberalizacija međunarodne trgovine uslugama trebalo bi da se odvija tako da se ostvare sledeći ciljevi: zaštita potrošača i životne sredine, smanjenje troškova, ohrabrenje konkurencije, kao i da se obezbedi jednak tretman domaćih i stranih pružaoca usluga.

Izgradnja fizičke infrastrukture, koja bi bila troškovno efektivna je uslov za sve zemlje, a naročito za ZUR da bi učestvovala u pružanju usluga globalnoj

³⁰ Internet, WTO, *The General Agreement on trade in services*, www.wto.org/english/tratop-e/serv-e/gsintr-e.doc, (17. 10. 2007)

proizvodnoj mreži. Između 38% i 50% proizvedenih i pruženih usluga pruža se u procesu proizvodnje robe (to su finansijske, telekomunikacione i usluge pružanja električne energije), ili se odnosi na transport tako proizvede robe od jedne do druge destinacije. Ukoliko bi sektor usluga pokazao neefikasnost ili bio veoma skup, onda bi se posledice osetile u celokupnoj privredi date zemlje i to tako što bi se smanjivala i slabila konkurentnost izvoza kako robe, tako i usluga. Preporučuje se svim ZUR da izgradnju kapaciteta sektora usluga otpočnu sa bazičnim uslugama koje čine: bankarstvo, osiguranje, telekomunikacije, energija i transport.

Što se položaja ZUR tiče, možemo zaključiti da većina ovih zemalja nije izvršila ekspertize regulativa koje postoje u ovim zemljama, niti su ispitale da li se njihove usluge pružaju efikasno i efektivno bar kad je reč o troškovima.

V deo

***MEĐUNARODNA TRGOVINA
INTELEKTUALNOM SVOJINOM***

1. Definisanje intelektualne svojine

Intelektualna svojina je proizvod intelekta koji je vlasništvo pojedinca ili organizacije, i koji prema tome može da odabere da ga slobodno koristi ili da ga ustupi drugom licu, sa tim da kontroliše njegovu dalju upotrebu. Intelektualna svojina može da se nađe svuda – u knjigama, filmovima, kompaktnim diskovima (CD), DVD diskovima, softveru, u svakom predmetu kao što su automobili, računari, lekovi, razne vrste biljaka, u svemu što je nastalo i razvilo se zahvaljujući ljudskoj kreativnosti, nauci i tehnologiji.¹ Pošto intelektualna svojina nastaje umnim radom čoveka i predstavlja proizvod ljudskog duha ona, slično kao i usluge, nema svoj materijalni oblik. Prema tome ne treba mešati intelektualnu svojinu kao kreaciju ljudskog duha koja je neopipljiva i nije materijalnog oblika sa nosiocima te intelektualne svojine, koji su materijalni opipljivi predmeti. Znači veoma je bitno razlikovati intelektualnu tvorevinu od njenog materijalnog oblika, kao na primer, muzičku kompoziciju od kompaktnog diska na kome je snimljena.

Pored ove opšteprihvaćene definicije postoji i veliki broj drugih, od kojih ćemo navesti samo nekoliko da bi ukazali na raznovrsnost, a ponekad i različitost u definisanju i obuhvatnosti pojma intelektualne svojine. Intelektualna svojina je kreacija intelekta koja ima komercijalnu vrednost, uključujući autorsku svojinu, kao što su literarna ili umetnička dela, i idejnu svojinu, kao što su patenti, ime porekla, poslovne metode, i industrijski procesi.² Intelektualna svojina se definiše i kao opšti termin koji se često koristi za imovinska prava stvorena kroz intelektualni i / ili pronalazački trud stvaraoaca koja se mogu zaštititi pod patentnim pravom, pravom žiga, autorskim pravom, pravom trgovačke tajne i drugim pravima.³

¹ Na engleskom jeziku skraćenica CD označava - *compact disc*, dok se kod nas koriste izrazi *ce-de* i *kompakt disk*. Na engleskom jeziku skraćenica DVD prvobitno je označavala ? *digital video disc* i *digital versatile disc*, ali je danas DVD međunarodno usvojen naziv za tu vrstu proizvoda.

² *Legal Definitions and Terms*, Internet, www.sandiegobusinesslawfirm.com/legal_definition, 27/11/2003.

³ *TechTransfer*, University of Michigan, Internet, www.techtransfer.umich.edu/index/glossary.html, 27/11/2003.

Pošto intelektualna svojina nema svoj materijalni oblik pojave i odnosi u privredi i društvu u vezi sa njom regulišu se putem prava intelektualne svojine. U međunarodnom i uporednom pravu termin *pravo intelektualne svojine* je prihvaćen kao zajednički naziv za pravo industrijske svojine i autorsko pravo. U prilog prihvatanju jedinstvenog naziva nalaze se pragmatični razlozi, ali i shvatanje o postojanju bliskih veza između industrijske svojine i autorskog prava. Zajedničke karakteristike autorskog prava i industrijske svojine opravdavaju postojanje jedinstvene pravne discipline.⁴

Predmet zaštite prava intelektualne svojine su duhovne tvorevine i pravo tvorca, autora, na rezultate svog intelektualnog stvaralaštva, odakle i potiče naziv intelektualna svojina.⁵ Intelektualna svojina predstavlja kreacije uma, kao što su pronalasci, literalna i umetnička dela, simboli, imena, slike, dizajn u trgovini, i slično.

Prava intelektualne svojine ustupaju se u skladu sa nacionalnim zakonima i međunarodnim konvencijama. Međunarodne konvencije imaju za zadatak da usklade različite nacionalne sisteme zaštite, kako bi prava intelektualne svojine mogla da se ostvare na osnovu jedne registracije u više zemalja istovremeno.

Sistem pravne zaštite intelektualne svojine, kako u nacionalnim tako i u međunarodnim okvirima, je projektovan da od njega imaju koristi i njegov tvorac i društvo u celini. On predstavlja jednu delikatnu ravnotežu koja nastoji da obezbedi zadovoljavanje potreba obe strane. Zauzvrat pruženoj zaštiti, društvo ima višestruke koristi od takvih prava, kao što su održavanje lojalne konkurencije i ohrabrivanje proizvodnje najraznovrsnijih roba i usluga, unapređenje tehnološkog i kulturnog razvoja i obogaćivanje količine opšteg ljudskog znanja. Intelektualna svojina se štiti na taj način što se pronalazaču, stvaraocu ili autoru, zavisno od vrste prava koje uživa, daje ekskluzivno pravo da komercijalno koristi svoje ostvarenje u ograničenom vremenskom periodu. Nosilac prava može njime da raspolaze na razne načine, zavisno od vrste prava.⁶

⁴ Sanja Jelisavac, *Intelektualna svojina – međunarodna trgovina pravima intelektualne svojine*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2006, str. 15.

⁵ Vesna Besarović, *Intelektualna svojina, industrijska svojina i autorsko pravo*, Čigoja štampa, Beograd, 2000, str. 23.

⁶ Vesna Besarović, *Savetodavni izveštaj o razvoju pravne zaštite intelektualne svojine u Srbiji i Crnoj Gori u kontekstu zahteva EU procesa Stabilizacije i pridruživanja i pristupa WTO*, AIA Izveštaj SCEPP-a, br. 1, Savetodavni centar za ekonomska i pravna pitanja i G17 institut, Beograd, 2003, str. 16.

2. Podela intelektualne svojine

Intelektualnu svojinu najčešće delimo na dve kategorije: autorsko pravo i pravo industrijske svojine. Ovo je osnovna podela.

Autorskom pravu se uobičajeno pridružuje kategorija poznata kao srodna prava, odnosno prava srodna autorskom pravu. Dok autorsko pravo štiti autorsko delo, koje može biti govorno delo, pozorišno, muzičko, filmsko, delo likovnih i primenjenih umetnosti ili računarski program, srodna prava štite interpretatore, proizvođače fonograma i videograma, proizvođače emisija, baza podataka i dela emitovanih preko satelita.

Pravo industrijske svojine dalje možemo podeliti na:

- stvaralaštvo u oblasti proizvodnje, u koje spadaju patentna prava, prava srodna patentnom pravu, pravo uzoraka i modela (industrijski dizajn); i
- pravo znakova razlikovanja, gde ubrajamo pravo žiga i pravo geografske oznake porekla.

Osnovni izvor međunarodnog prava intelektualne svojine je Konvencija o osnivanju Svetske organizacije za intelektualnu svojinu.⁷ U Konvenciji o osnivanju Svetske organizacije za intelektualnu svojinu, u članu 2 stavu 8, se navodi da izraz *intelektualna svojina* označava prava koja se odnose na:

- 1) književna, umetnička i naučna dela;
- 2) interpretacije umetnika interpretatora i izvođenja umetnika izvođača, fonograme i radio-difuzne emisije;
- 3) pronalasku na svim poljima ljudske delatnosti;
- 4) znakove razlikovanja (žigovi, oznake porekla);
- 5) industrijsko oblikovanje odnosno dizajn (modeli, uzroci);
- 6) zaštitu od nelojalne konkurencije;
- 7) naučna otkrića;

kao i ostala prava, koja proizilaze iz intelektualnog stvaralaštva u industriji, nauci, književnosti i umetnosti.⁸

Uobičajeno je da se sva navedena prava intelektualne svojine sistematizuju na sledeći način:

⁷ „Konvencija o osnivanju Svetske organizacije za intelektualnu svojinu“ je zaključena 14. jula 1967. godine u Stokholmu. Naziv organizacije na engleskom je WIPO – *World Intellectual Property Organization* ili na francuskom OMPI – *Organisation Mondiale de la Propriete intellectuelle*.

⁸ *WIPO Publication No.476(E)*, WIPO, Internet, <http://www.wipo.org/about-ip/en/iprm/index.htm>, 10/12/2002.

- 1) autorsko pravo – književna, umetnička i naučna dela; interpretacije umetnika interpretatora i izvođenja umetnika izvođača, fonograme i radio-difuzne emisije;
- 2) prava industrijske svojine – pronalasci na svim poljima ljudske delatnosti; znakovi razlikovanja (žigovi, oznake porekla); industrijsko oblikovanje odnosno dizajn (modeli, uzroci); zaštita od nelojalne konkurencije.

Naučna otkrića nisu predmet ni jedne od dve navedene grane prava, jer nacionalni zakoni ne predviđaju da se nad naučnim otkrićima mogu sticati svojinska ovlašćenja.

Pored Konvencije o osnivanju Svetske organizacije za intelektualnu svojinu danas najznačajniji međunarodni ugovor iz materije intelektualne svojine je Sporazum o trgovinskim aspektima prava intelektualne svojine (TRIPS sporazum).⁹ Prema TRIPS sporazumu pojam *intelektualna svojina* obuhvata:

- 1) autorsko i srodna prava;
- 2) žigove;
- 3) geografske oznake;
- 4) industrijske modele i uzorke;
- 5) patente;
- 6) šeme (topografije) integrisanih kola;
- 7) zaštitu neotkrivenih informacija;
- 8) kontrolu prakse ograničavanja konkurencije u ugovorima o licenci.¹⁰

Prema tome u međunarodnom pravu nazivom intelektualna svojina označava se grana prava koja reguliše zaštitu patenata, uzoraka, modela, žigova, oznaka porekla, topografija integrisanih kola, biljnih sorti, korisnih modela (pravo industrijske svojine) i autorskog prava, prava interpretatora, proizvođača fonograma, emisija i baza podataka (autorsko i srodna prava).¹¹

⁹ Na engleskom jeziku: TRIPS Agreement – *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*.

¹⁰ *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*, Geneva, 15 April 1994, Internet, http://www.projuris.org/konvencije_i_s.htm, 15/10/2002.

¹¹ Vesna Besarović, *Intelektualna svojina, industrijska svojina i autorsko pravo*, Čigoja štampa, Beograd, 2000, str. 24.

3. Istorijat nastanka prava intelektualne svojine

Zaštita prava intelektualne svojine ima dugu međunarodnu tradiciju. Zajednička i obavezujuća pravila oduvek su bila neophodna da bi se obezbedilo stabilno i poznato okruženje kako za kreatore tako i za korisnike intelektualnih dela. Već više od sto godina međunarodne konvencije su pružale međunarodno priznata pravila i standarde u pokušaju da stvore balans između prava kreatora i interesa korisnika.

Prema razvoju i načinu zaštite intelektualne svojine ceo svet možemo podeliti na dva dela. Prvi se odnosi na visoko razvijene zemlje, sa jakom industrijom, koje su usmerile javne i privatne resurse na edukaciju, istraživanje i razvoj kreativnih dela. Na primer, troškovi produkcije pojedinih holivudskih filmova su dostigli iznose od nekoliko desetina miliona američkih dolara. Prema tome SAD, kao visoko industrijski razvijena zemlja, neprestano unapređuje zaštitu intelektualne svojine. Postepeno je uvedena i zaštita kompjuterskih programa, projektni nacrti za poluprovodnike su zaštićeni, proizvođači, izvođači i emitovanje fonograma i filmova su dobili pojačane mogućnosti sprečavanja trećih lica od nefer eksploatacije njihovih ulaganja. Kod visokorazvijenih zemalja je dakle primetan trend jačanja nivoa i obima zaštite intelektualne svojine.

Zaštita intelektualne svojine u mnogim zemljama u razvoju imala je sasvim drugačiji istorijski razvoj. Pojedine zemlje su jednostavno zadržale nivo zaštite intelektualne svojine koji su nasledile od bivših kolonijalnih sila. Druge zemlje su smanjivale nivo zaštite iz mnogih razloga, kao što je na primer uverenje da bilo koja vrsta svojine predstavlja nepoželjne ostatke kapitalizma ili zato što je zaštita patenta smatrana preprekom brzom industrijalizaciji kojoj su težile. Kada se pogleda na globalnom nivou rezultat ovih ponekad i suprotnih delovanja je veoma različita zaštita intelektualne svojine od zemlje do zemlje.

Velika razlika u nivou i obimu zaštite dovela je do mnogih negativnih posledica, posebno po međunarodnu trgovinu. Dešavalo se da dođe do prekida trgovine robom jer se, na primer, čak 90 % inostranog repertoara može nabaviti od „pirata” na jeftinim kompaktnim diskovima. Takođe je tipična i situacija da, na primer, japanska farmaceutska kompanija uloži nekoliko hiljada miliona dolara u razvoj određenog leka, a neka druga kompanija kopira ovaj lek i distribuira ga u drugom regionu sveta, čineći tako nepopravljivu štetu japanskoj firmi i odsecajući je od prihoda sa tih tržišta.

Ukupni ekonomski efekti, posebno efekti na trgovinu, svih ovakvih i sličnih situacija se ogledaju u činjenici da se 3 do 6 % svetske trgovine

odnosi na krivotvorenu ili piratizovanu robu, što predstavlja oko 120 do 240 milijarde američkih dolara godišnje.¹²

U industrijskim sektorima, gde značajan faktor rasta predstavljaju ulaganja u intelektualnu svojinu i širenje baze znanja, sve su više prisutne strane direktne investicije. Pre svega iz razloga što informacije (znanje) mogu biti prenošene preko granice jednostavno i sa veoma niskim troškovima. Zatim, znanje je slično javnom dobru, posebno nova tehnologija ili poslovne tajne mogu biti korišćeni u više proizvodnih kapaciteta, bez smanjenja njihove korisnosti za svaki kapacitet pojedinačno, kao što bi bilo u slučaju kapitala i radne snage. Takvo znanje je „uneto” u nacрте, softver, hemijske formule, organizaciona i menadžerska uputstva, i slično i može se koristiti beskonačni broj puta po niskim marginalnim troškovima.¹³ Možemo, prema tome, i dalje očekivati rast značaja intelektualne svojine sada već kao novog oblika međunarodne trgovine (pored trgovine robom i trgovine uslugama).

3.1. Autorsko pravo

Autorsko pravo se formiralo kao pravna disciplina u 19. veku pa se, sa pravom industrijske svojine, može svrstati u mlađe grane prava. Nastanak savremenog autorskog prava je rezultat dugog i upornog nastojanja autora i korisnika autorskih dela za stvaranjem sistema zaštite koji će počivati na zakonskim propisima.

Autorskim pravom se naziva grupa prava koja reguliše prava stvaraoca književnih, naučnih i umetničkih dela. Ovaj naziv „pozajmljen” je od naziva zakona kojima se regulišu odnosi nastali u vezi sa duhovnim tvorevinama u oblasti književnosti, nauke i umetnosti. U većini zemalja, uključujući i našu zemlju, važeći zakoni iz ove grane prava nazivaju se zakonima o autorskom pravu, pa se i ova pravna disciplina naziva autorskim pravom.¹⁴

Međutim, u jednom manjem broju zemalja, zakoni koji sadrže autorsko-pravne norme nazivaju se zakonima o *književnoj i umetničkoj svojini* (npr.

¹² TRIPS Agreement, Enforcement of intellectual property rights, European Commission, Italy, 2000, d. 3.

¹³ Keith E. Maskus, *The Role of Intellectual Property Rights in Encouraging Foreign Direct Investment and Technology Transfer*, Brisel, 1997, Internet, <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/maskus2.pdf>, p. 9, 23/06/2003.

¹⁴ „Zakon o autorskom pravu” (Alžir, Argentina, Australija, Belgija, Bugarska, Japan, Kanada, DR Nemačka, Mađarska, Poljska, SAD, Velika Britanija, itd.); „Zakon o autorskom pravu i srodnim pravima” (SR Nemačka, SR Jugoslavija); „Zakon o zaštiti autorskog prava” (Egipat, Senegal); „Zakon o pravima autora” (Brazil); „Zakon o autorskom pravu na književnim i umetničkim delima i srodnim pravima” (Australija), itd.

Francuska). Naziv književna i umetnička svojina pojavio se u 18. veku kao posledica vladajuće pravne teorije o autorskom pravu kao pravu svojine. Prema toj teoriji književna i umetnička dela su rezultat rada njihovih stvaralaca, te oni na tim delima imaju pravo svojine slično pravu svojine na materijalnim delovima prirode. Iako je ova teorija danas uglavnom napuštena, termin je široko prihvaćen i na međunarodnom planu kao pogodan da izrazi intelektualni karakter objekta ove grane prava.¹⁵

Anglosaksonsko pravo za autorsko pravo usvojilo je termin *copyright* koji u prvobitnom etimološkom značenju predstavlja pravo na štampanje i umnožavanje primeraka jednog autorskog dela. Vremenom, značenje ovog termina se promenilo, a naročito posle donošenja engleskog Zakona o autorskom pravu 1911. godine. Pod terminom *copyright* se danas podrazumevaju sva prava koja zakon priznaje autorima u pogledu njihovih književnih, dramskih, muzičkih i umetničkih dela.¹⁶

Termin *copyright* ima veliki broj definicija. Autorsko pravo (*copyright*) je skup ekskluzivnih prava odobrenih od strane države za ograničeni vremenski period da zaštiti određenu formu, način ili metod u kojem je ideja ili informacija izražena. Autorsko pravo može postojati u velikom broju kreativnih ili umetničkih formi odnosno dela, uključujući književna dela, filmove, muzička dela, zvučne zapise, slike, fotografije, softver (*software*). Autorsko pravo je zakonska zaštita data autorima koja ih štiti od neautorizovanih kopija njihovog dela.¹⁷

Pod pojmom autorsko pravo podrazumeva se objektivno autorsko pravo i subjektivno autorsko pravo, ili drugim rečima, autorsko pravo u objektivnom smislu i autorsko pravo u subjektivnom smislu.¹⁸ Objektivno autorsko pravo predstavlja skup pravnih normi kojima se regulišu društveni odnosi i pojave u vezi sa stvaranjem i korišćenjem autorskih dela iz oblasti književnosti, nauke i umetnosti. Osnovni zadatak objektivnog autorskog prava je pružanje pravne zaštite autoru, kao intelektualnom tvorcu, i njegovom delu — autorskom delu. Pod autorskim pravom u subjektivnom smislu podrazumeva se pravo priznato tvorcu književnog, umetničkog i naučnog dela u vezi sa duhovnom kreacijom.¹⁹

¹⁵ Sanja Jelisavac, *Intelektualna svojina*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2006, str. 19.

¹⁶ Walter Arthur Copinger, Skone James, *On copyright*, Sweet and Maxwell, London, 1971, p. 5.

¹⁷ James Hardiman Library, *Jargon explained*, Internet, www.library.nuigalway.ie/help/jargon/, 25/11/2003.

¹⁸ Vesna Besarović, *Intelektualna svojina, industrijska svojina i autorsko pravo*, Čigoja štampa, Beograd, 2000, str. 19.

¹⁹ Plaisant Rolind, *Propriété littéraire et artistique*, Paris, 1954, p. 2.

Subjektivno autorsko pravo sastoji se od dve grupe ovlašćenja — moralnih i imovinskih ovlašćenja, koje autor ima na svome delu. Autorsko subjektivno pravo nastaje samim činom nastanka autorskog dela kao proizvoda intelektualnih napora autora. Autor je izvorni nosilac svih moralnih i imovinskih ovlašćenja na delu čiji je tvorac.

Jedan broj zakona o autorskom pravu, uključujući i naš zakon, sadrži i odredbe o srodnim pravima. Pod *srodnim pravima* podrazumevaju se prava interpretatora (umetnika, izvođača), prava proizvođača fonograma, prava proizvođača videograma, prava proizvođača emisija (radio difuzija), prava proizvođača baze podataka i prava prvog izdavača slobodnog dela. Da bi smo bolje razumeli šta to podrazumeva definisaćemo sve ove pojavne oblike. *Interpretacija* je duhovna tvorevina koja nastaje ličnim angažovanjem interpretatora radi zvučnog, odnosno vizuelnog ili zvučno-vizuelnog saopštavanja dela javnosti. *Fonogram* je zabeleženi zvuk, odnosno određeni niz zvukova na nosaču zvuka. *Videogram* je zabeleženi određeni niz slika sa ili bez pratećeg zvuka na nosaču slike, odnosno nosaču slike i zvuka. *Emisija* je elektronski, elektromagnetni ili drugi signal pretvoren u zvučni, vizuelni, odnosno zvučno-vizuelni sadržaj koji se emituje radi saopštavanja javnosti. *Baza podataka* je zbirka elektronski uređenih i zabeleženih podataka kojima se elektronski pristupa (rečnik, sakupljene i sistematizovane informacije za određenu svrhu itd.).

Srodna prava imaju mnogo zajedničkih elemenata sa autorskim pravom, pre svega zato što imaju isti predmet zaštite – intelektualnu tvorevinu, a ne materijalno dobro. Autorsko i srodna prava su po svom karakteru isključiva prava, čiji je rok trajanja pravne zaštite vremenski i teritorijalno ograničen.

3.2. Pravo industrijske svojine

Pravo industrijske svojine formiralo se sredinom 19. veka sa donošenjem prvih nacionalnih zakona o industrijskoj svojini i međunarodnih konvencija koje su imale zadatak da obezbede zaštitu industrijske svojine izvan nacionalnih granica. Ozbiljnija teorijska proučavanja ove grane prava započinju krajem 19. veka, a posebno se razvijaju između dva svetska rata. Kao savremena pravna disciplina, pravo industrijske svojine proučava se u svim pravnim sistemima u svetu.

Pravo industrijske svojine predstavlja skup pravnih normi kojima se regulišu tri grupe pojava i odnosa u društvu.²⁰

²⁰ Vesna Besarović, *Intelektualna svojina, industrijska svojina i autorsko pravo*, Čigoja štampa, Beograd, 2000, str. 13.

- Prva grupa se odnosi na rezultate stvaralačkog rada koji se u spoljnom svetu pojavljuju kao *pronasci* u najširem smislu reči. Rezultati stvaralačkog rada mogu dobiti pravnu zaštitu na osnovu nacionalnih propisa i međunarodnih konvencija u obliku patenta, malog patenta, korisnog modela, tehničkog unapređenja, *know how-a*, uzorka i modela, biljnih sorti i topografija integrisanih kola. *Pronalazak u užem smislu* predstavlja novo rešenje nekog tehničkog problema koje se može primeniti u nekoj od privrednih delatnosti. To je finalni rezultat pronalazačkog rada koji se može praktično primeniti i iskorišćavati. Pronalazak koji ispunjava uslove predviđene pozitivnim propisima određene zemlje za dobijanje pravne zaštite dobija pravnu zaštitu u toj zemlji u obliku patenta. Propise kojima se reguliše pravna zaštita rezultata pronalazačkog rada nazivamo *pronalazačkim pravom*.
- Druga grupa pojava i odnosa koje reguliše pravo industrijske svojine odnosi se na znake koji se nazivaju zajedničkim imenom *znaci razlikovanja*.²¹ Znaci razlikovanja obuhvataju dve vrste znakova: znake koji služe za razlikovanje jedne robe ili usluge od druge, iste ili slične vrste robe ili usluge — *robni i uslužni žigovi*, i znake za obeležavanje porekla proizvoda — *geografske oznake porekla proizvoda*. Propisi kojima se reguliše pravna zaštita znakova razlikovanja nazivaju se *pravom znakova razlikovanja*.
- Treća grupa pojava i odnosa koje reguliše pravo industrijske svojine odnosi se na istupanja i odnose privrednih subjekata na tržištu povodom obavljanja određene privredne delatnosti. To je *pravo konkurencije* koje ima za cilj da odgovarajućim merama spreči ponašanja na tržištu koja imaju karakter nelojalnog istupanja i kojima se prouzrokuje šteta drugim privrednim subjektima, potrošačima ili društvenoj zajednici.

Pravo o suzbijanju nelojalne konkurencije, pronalazačko pravo i pravo znakova razlikovanja povezuju se u jedinstvenu granu prava — *pravo industrijske svojine*.

Prema Konvenciji o osnivanju Svetske organizacije za intelektualnu svojinu prava industrijske svojine obuhvataju: pronalazke na svim poljima ljudske delatnosti; znakove razlikovanja (žigovi i oznake porekla); industrijsko oblikovanje odnosno dizajn (modeli i uzroci); i zaštitu od nelojalne konkurencije.

²¹ Izraz „znaci razlikovanja” preuzet je iz francuskog prava (*signes distinctives*). Znaci razlikovanja se upotrebljavaju kao generički naziv za žigove i oznake porekla.

4. Regulisanje i ustupanje prava intelektualne svojine

Intelektualna svojina je prožimajući faktor ubrzanog ekonomskog napretka. Zemlje koje su znale da cene i da naplate intelektualnu svojinu doživele su razvoj sopstvene ekonomije, a uz to ostvarile snažan, nekad i monopolski, položaj na međunarodnom tržištu. Danas se ne mogu odvojeno posmatrati pravni od ekonomskih aspekata intelektualne svojine.

4.1. Autorsko i srodna prava

Autorsko pravo pruža pravnu zaštitu autoru, kao intelektualnom tvorcu i njegovom delu tj. autorskom delu. Autor je fizičko lice koje je stvorilo autorsko delo. Pojam *autor* je vezan za jednu fizičku ličnost, ali on može da obuhvata i više fizičkih lica koje su zajednički stvorile jedno delo. Autor dela je nosilac autorskog prava. Autorsko pravo se sastoji od sledećih prava:

- 1) Moralna prava autora. Pod moralnim pravima autora podrazumevamo: pravo paterniteta, pravo na naznačenje imena, pravo objavljivanja, pravo na zaštitu integriteta dela i pravo na suprotstavljanje nedostojnom iskorišćavanju dela.
- 2) Imovinska prava autora. Kod imovinskih prava autora razlikujemo dva oblika: a) prava na iskorišćavanje dela u telesnoj formi (snimanje i umnožavanje, stavljanje primeraka dela u promet, davanje primeraka dela u zakup); b) prava na iskorišćavanje dela u bestelesnoj formi (izvođenje, predstavljanje, prenošenje izvođenja ili predstavljanja, emitovanje, javno saopštavanje dela koje se emituje, javno saopštavanje dela sa nosača zvuka ili slike).
- 3) Prava autora prema vlasniku primerka autorskog dela. To su sledeća prava: pravo na pristup primerku dela, pravo sleđenja, pravo zabrane izlaganja originalnog primerka dela likovne umetnosti i preče pravo autora na preradu primerka dela arhitekture.
- 4) Pravo autora na posebnu naknadu. Autori dela za koja se, s obzirom na njihovu prirodu, može očekivati da će bez dozvole autora biti umnožavana na nosače zvuka, slike i teksta, imaju pravo na posebnu naknadu od prodaje tehničkih uređaja i nosača zvuka, slike i teksta, koji su podobni za takvo umnožavanje.²²

Za života autora autorsko pravo se prenosi različitim ugovorima, zavisno od vrste dela koje je predmet ugovora. S obzirom da je jedna ugovorna strana

²² „Zakon o autorskom i srodnim pravima“, Članovi od 14 do 40, *Službeni list SCG*, br. 61/04, Beograd, 24. decembar 2004, str. 4-11.

u većini slučajeva autor, ovi ugovori nazivaju se zajedničkim imenom *autorski ugovori*. Posle autorove smrti, autorsko pravo prelazi na njegove naslednike.

Pošto autor, po pravilu, nije u stanju da sam iskoristi svoje delo, da ga izdaje, prevodi, prikazuje, emituje i slično, on ustupa pravo na iskorišćavanje dela drugim zainteresovanim licima putem ugovora. Naknada za korišćenje autorskog dela, koja je bitan element svakog ugovora, je *autorski honorar* i najvažniji je razlog za autora da ustupi delo na korišćenje drugom licu. Ugovor se javlja kao osnovni instrument prenosa autorskih imovinskih ovlašćenja. Zaključivanjem nekog od autorskih ugovora, lice koje je dobilo od autora pravo na korišćenje dela postaje nosilac autorskog prava na teritoriji i za vreme za koje je ugovor zaključen. Prenos svojine na originalnom primerku autorskog dela ne podrazumeva sticanje autorskog prava na delu.

Autor može ustupiti imovinska prava za delo koje još nije stvoreno, pod uslovom da odredi vrstu budućeg dela i radnju iskorišćavanja. Kod nekih ugovora je to pravilo, na primer, kod ugovora o filmskom delu ili ugovora o narudžbi. Autorski ugovori se moraju zaključivati u određenoj formi, tj. u pisanom obliku. Jedino se ugovori o objavljivanju članaka, crteža i beleški u novinama, časopisima i drugoj periodičnoj štampi ne moraju zaključivati u pismenom obliku, već kako se stranke dogovore. Autorskim ugovorom se autorska prava mogu ustupati — *licenca*, ili prenositi — *cesija*.²³

Kod književnih, naučnih, dramskih i muzičkih dela, dela koja se umnožavaju štampanjem i objavljivanjem u obliku knjiga, brošura, novina i slično, najvažniji način ekonomskog iskorišćavanja dela je zaključivanje *izdavačkog ugovora* između autora dela i izdavača. Izdavačkim ugovorom se prenosi pravo na umnožavanje autorskog dela štampanjem i pravo na stavljanje u promet tako umnoženih primeraka dela sa autora na izdavača. Izdavač se, sa druge strane, obavezuje da će delo umnožiti i staviti primerke u promet kao i da će platiti naknadu autoru.

U većini zakona o autorskom pravu ne pravi se razlika između ugovora o predstavljanju i ugovora o izvođenju, već se oni na jedinstven način regulišu. Pored velike sličnosti koja postoji između ugovora o predstavljanju i ugovora o izvođenju postoje i izvesne razlike. Osnovna razlika je u predmetu ugovora, kod *ugovora o predstavljanju* predmet je dramsko, dramsko-muzičko, koreografsko ili pantomimsko delo, tj. delo namenjeno scenskom izvođenju (scensko delo), dok je kod *ugovora o izvođenju* predmet muzičko delo ili javna recitacija književnog dela, delo koje nije prevashodno namenjeno scenskom izvođenju (ne-scensko delo).

²³ Vesna Besarović, *Intelektualna svojina, industrijska svojina i autorsko pravo*, Čigoja štampa, Beograd, 2000, str. 304-310.

Ugovor o snimanju je ugovor kojim filmski proizvođač (producent) stiče od lica koja saraduju na ostvarenju filmskog dela, pravo da snimi njihove doprinose na filmsku traku. Ovim ugovorom se regulišu uzajamna prava i obaveze producenta i tih lica u vezi sa filmskim delom nastalim korišćenjem doprinosa tih lica. Specifičnost ugovora o filmskom delu, u odnosu na ostale autorske ugovore, je u tome što se taj ugovor obično zaključuje pre nego što je delo na koje se odnosi nastalo. Imamo još jednu vrstu ugovora kada se radi o snimanju filma. To je ugovor o preradi autorskog dela radi snimanja filmskog dela. Autor ovde daje drugom licu dozvolu za preradu dela radi scenskog prikazivanja, izvođenja ili snimanja filmskog dela.²⁴

Osnovni i najvažniji izvor međunarodne zaštite autorskog prava predstavlja Bernska konvencija o zaštiti književnih i umetničkih dela doneta još daleke 1886. godine. Mada je Bernska konvencija okupila veliki broj zemalja članica, ona nije uspela da stvori sistem univerzalne pravne zaštite autora i njihovih dela koji bi bio prihvaćen u celom svetu. Tako je 1952. godine doneta Univerzalna (Svetska) konvencija o autorskom pravu, gde je sistem autorsko-pravne zaštite paralelan i komplementaran sistemu Bernske konvencije. Danas je veliki broj zemalja član obe konvencije o autorskom pravu.

Nakon osnivanja Svetske organizacije za intelektualnu svojinu, 1996. godine u Ženevi je zaključen WIPO Ugovor o autorskom pravu.²⁵ Ugovorom su rešena dva pitanja iz oblasti intelektualne svojine, koja do sada nisu bila na zadovoljavajući način regulisana, pitanje kompjuterskih programa i pitanje baza podataka.

Pojedine vrste autorskih dela iskorišćavaju se na posebne načine, putem prikazivanja odnosno izvođenja tih dela od strane umetnika izvođača ili interpretatora, putem snimanja na sredstva za mehaničku reprodukciju zvuka (fonograma) i reprodukcije slike (videograma) i emitovanjem putem radio-difuzne mreže. Tom prilikom dolazi do spornih situacija između korisnika autorskih dela i autora. Pošto pozitivno autorsko pravo nije regulisalo ove posebne načine iskorišćavanja autorskih dela, došlo je do stvaranja jedne nove grane prava koja je dobila ime srodna prava. *Srodna prava* definišu prava interpretatora, proizvođača fonograma, videograma, emisija i baza podataka.

Potreba za međunarodnopravnim regulisanjem srodnih prava došla je do izražaja pedesetih godina 20. veka, da bi 1961. godine u Rimu bila doneta Međunarodna konvencija za zaštitu umetnika izvođača, proizvođača fonograma i ustanova za radio-difuziju, nazvana Rimski konvencija. Konvenciji mogu da pristupe samo zemlje Bernske i Svetske unije, što se opravdava

²⁴ Ibidem, str. 310-323.

²⁵ Na engleskom *WIPO Copyright Treaty*.

suštinskim razlogom da se ne može pravilno zaštititi interpretacija nekog autorskog dela ako samo autorsko delo nije prethodno pravno zaštićeno odredbama Bernske konvencije odnosno Univerzalne (Svetske) konvencije.

Takođe značajna međunarodna konvencija iz oblasti zaštite srodnih prava je Konvencija o zaštiti proizvođača fonograma od neovlašćenog umnožavanja njihovih fonograma nazvana Ženevska konvencija.²⁶ Postoji još međunarodnih konvencija koje regulišu pitanja srodnih prava, ali dve navedene su najvažnije.

WIPO koncept razlikuje: prava umetnika izvođača, prava proizvođača fonograma (zvučnih zapisa) i prava organizacija za radiodifuziju i oni su zaštićeni putem WIPO Ugovora o interpretacijama i fonogramima.²⁷

Može se reći da danas preovlađuje uverenje da, ukoliko jedna zemlja ne omogući zaštitu intelektualnoj svojini, doći će do usporavanja transfera i opadanja kvaliteta uvezene tehnologije. Posledica toga je smanjenje konkurentnosti domaćih proizvoda na stranim tržištima, nedovoljna i neodgovarajuća snabdevenost domaćeg tržišta i destimulativna atmosfera za pronalazaštvo. Stalno prisutan konflikt interesa izvoznika i uvoznika intelektualnih dobara zahteva kompromisna rešenja.

4.2. Patent

Patent je pravo koje se priznaje za pronalazak iz bilo koje oblasti tehnike, koji je nov, koji ima inventivni nivo i koji je industrijski primenljiv.²⁸ Patent je univerzalno prihvaćen pravni oblik zaštite pronalaska. *Pronalazak* je novo rešenje tehničkog problema, koje u odnosu na druga rešenja ima najviši stepen inventivnosti i novosti, a koje se može primeniti u nekoj privrednoj delatnosti. Patentom se štiti pronalazak koji ispunjava zakonom predviđene uslove. Patent je subjektivno pravo koje pripada fizičkom ili pravnom licu, ukoliko su ispunjeni zakonom predviđeni materijalni i formalni uslovi. Patent je jedan od prava industrijske svojine.

Predmet patentne zaštite je pronalazak kao materijalizovan proizvod pronalazačkog rada pojedinca ili grupe ljudi. Pronalazak je finalni rezultat pronalazačkog rada, jer pravnu zaštitu uživa samo onaj pronalazački rad koji je pružio određene rezultate. Predmet pronalaska koji se štiti patentom može biti proizvod, postupak, nova primena poznatog proizvoda i nova primena poznatog postupka. Ovu podelu pronalazimo u većini nacionalnih

²⁶ Vesna Besarović, *Intelektualna svojina, industrijska svojina i autorsko pravo*, op. cit., str. 328.

²⁷ Ne engleskom *WIPO Performances and Phonograms Treaty*.

²⁸ „Zakon o patentima“, Član 2, *Službeni list SCG*, br. 32/2004, Beograd, 2. jul 2004, str. 1.

zakona kao i u međunarodnim konvencijama. Svi ostali oblici pronalazačkog rada, koji nisu doveli do nastajanja pronalaska, ne uživaju pravnu zaštitu u smislu patentnog prava. Od pronalaska, takođe treba razlikovati naučna otkrića, različita teorijska saznanja i metode kojima se došlo do tih saznanja.

Pravo na zaštitu pronalaska ima *pronalazač*. On je osnovni, izvorni nosilac ovlašćenja na prijavljeni i kasnije zaštićeni pronalazak. To je lice koje je stvorilo pronalazak i kome pronalazak pripada kao rezultat njegovog duhovnog stvaralaštva. Pronalazač nastoji da zaštiti pronalazak koji namerava da koristi u proizvodnji ili koji već primenjuje, putem dobijanja isključivog prava upotrebe zaštićenog pronalaska na određenoj teritoriji, za određeno vreme. Pravo na pronalazak je prenosivo i pronalazač ga može ustupiti zainteresovanom fizičkom ili pravnom licu.²⁹ Dok traje pravna zaštita pronalazač ili lice kome je pronalazač ustupio pronalazak, nosilac patenta, uživa sva prava koja mu nacionalni propisi zemlje u pitanju priznaju. Nosilac prava na patent ima isključivo pravo da zaštićeni pronalazak upotrebljava i ostvaruje materijalna i moralna priznanja za vreme trajanja patentne zaštite.

Tokom najnovije naučno-tehnološke revolucije cela privreda i društvo su počeli da se svesno uključuju u pronalazačku delatnost. Pronalazaštvo je počelo da gubi obeležja individualnog rada i počelo je da se pretvara u organizovanu društvenu delatnost. Rezultati pronalazačkog rada postali su značajan faktor globalnog ekonomskog razvoja zemlje i njegova uloga je postala presudna u odnosima konkurencije na tržištu. Prema tome, primetno je da se tokom vremena izmenio odnos privrede prema inventivnoj delatnosti. Savremena privreda je postala glavni inicijator, organizator i potrošač rezultata inventivnog rada.

Zaštita pronalazaka nastalih u radnom odnosu zadire u dve pravne oblasti radno pravo i pravo industrijske svojine. Ove dve oblasti prava se veoma razlikuju po svom pristupu. U radnom pravu princip je da poslodavac prisvaja sve rezultate rada radnika koji za to dobija naknadu. U pravu industrijske svojine vlada princip da je pronalazač izvorni nosilac prava na svom pronalasku i da samo voljom pronalazača pravo može preći na drugo lice. Materija pronalazaka u radnom odnosu se u nekim zemljama reguliše u zakonima o radnom odnosu. Naše pravo reguliše ovu materiju u propisima o patentima. Primetna je pojava da što jedna zemlja ima razvijeniju privredu to su odredbe o pronalascima u radnom odnosu više naklonjene poslodavcima nego radnicima. Pravo rešenje ovog pitanja je u izbalansiranom kompromisu između zaposlenog pronalazača i njegovog poslodavca. Tu razlikujemo dva osnovna ovlašćenja, za poslodavca, pravo korišćenja pronalaska koji ima

²⁹ Vesna Besarović, *Intelektualna svojina, industrijska svojina i autorsko pravo*, op. cit., str. 71.

status pronalaska nastalog u radnom odnosu, a za zaposlenog pravo na naknadu nezavisnu od redovnih primanja.

Kada jedno lice postane nosilac ili titular patenta, ono ima određena prava na određenoj teritoriji (princip teritorijalnog važenja zakona), za određeno vreme (ograničenost pravne zaštite). Sadržaj prava na osnovu patenta određuju važeći zakonski propisi u svakoj zemlji. Svojstvo nosioca prava na patent dokazuje se pomoću *patentne isprave*, koja predstavlja formalni dokaz o postojanju patenta za određeni pronalazak i prava određenog lica na taj patent. Patentnu ispravu izdaje u svakoj zemlji određeni državni organ.³⁰

Patenti su deo trenda globalizacije. Ako je patent za određeni pronalazak odobren u Nemačkoj on ima nacionalni karakter, ali je njegov uticaj u celom svetu i ista ideja može da bude patentirana bilo gde. Broj odobrenih patenta u svetu je u stalnom porastu, a osvrt na inostranu sudsku praksu pokazuje da su sudovi sve više naklonjeni njihovoj jačoj zaštiti. Primer je *Microsoft* kompanija koja je još 1999. godine platila na ime povrede tuđih patenata 30 miliona USD.³¹ Osim toga, predmet patentne zaštite se širi iz godine u godinu, primer je uvođenje zaštite za bio-inženjering.

Posle mnogo rasprava i dilema u doktrini i u zakonodavnoj praksi danas preovlađuje mišljenje da kompjuterski programi predstavljaju autorsko delo koje treba štiti odredbama autorskog prava.³² Iz tog razloga Zakon o patentima isključuje kompjuterske programe iz patentne zaštite. Sa druge strane postoji tendencija, koja se manifestovala odgovarajućim međunarodnim aktivnostima, da se odobri patentna zaštita za kompjuterske programe, pozivajući se na njihov tehnički karakter. Pravi razlog leži u činjenici da je patentna zaštita „jača” od zaštite koju pruža autorsko pravo, a da je reč o dobrima koja predstavljaju veliki investicioni kapital i koje kompanije hoće da zaštite od zloupotreba na najbolji mogući način. Od kako je u patentnom pravu Sjedinjenih Američkih Država (SAD) moguće dobiti patent za kompjuterski program kompanije se utrkuju koja će prva da podnese prijavu. Primer je kompanija IBM koja dobija 10 patenata svakog radnog dana. Ova pojava se naziva „strateško patentiranje”, jer se ne traži zaštita za nastale pronalaskе već za buduće, kako bi se monopolizovale ideje koje će tek biti pretočene u pronalaskе i time odstranila konkurencija. Na ovaj način se povećavaju i

³⁰ Ibidem, str. 69.

³¹ USD – U.S. Dollars, američki dolari.

³² „Konvencija o Evropskom patentu“ u članu 52 stavu 3, predviđa da se računarski programi isključuju iz pojma pronalaska ako se traži patentna zaštita za sam program; ako program ima pretežno tehnički karakter, na primer, kada se algoritmom računarskog programa rešava neki tehnički problem vezan za funkcionisanje samog računara, onda bi se moglo otvoriti pitanje, ako naš Zakon to ne predviđa, da li bi se konkretan program mogao zaštititi kao pronalazak.

prihodi kompanija od ustupanja licenci. Tako je 1994. godine IBM ostvario od ustupanja licenci 500 miliona USD, a 1999. godine 1,5 milijardi USD, što čini jednu petinu ukupnog profita cele kompanije.

Najznačajnije konvencije koje regulišu međunarodnu zaštitu patenata su: Ugovor o saradnji u oblasti patenata (PCT – *Patent Cooperation Treaty*), Strazburški aranžman o međunarodnoj klasifikaciji patenata, Budimpeštanski sporazum o međunarodnom priznanju depozita mikroorganizama radi postupka patentiranja i Konvencija o evropskom patentu.

Ugovorom o saradnji u oblasti patenata je ustanovljen sistem čiji je cilj da, u interesu korisnika patentnog sistema i nacionalnih patentnih administracija, pojednostavi, pojeftini i učini efikasnijim obezbeđivanje patentne zaštite za isti pronalazak u više zemalja. On ne predviđa izdavanje međunarodnih patenata. Naprotiv, obavezu i odgovornost za izdavanje patenata zadržavaju isključivo nacionalni patentni zavodi.

Strazburški aranžman ustanovljava obavezan, jednoobrazan sistem klasifikacije patenta, neophodan u postupku ispitivanja novosti prijavljenog pronalaska. Naša zemlja je tek nedavno ratifikovala ovaj aranžman.

Konvencija o evropskom patentu je međunarodni ugovor kojim je ustanovljena Evropska organizacija za patente i sistem za izdavanje evropskih patenata. Ona je u prednosti, u odnosu na PCT, jer je vođenje celog postupka ispitivanja i donošenja odluke o izdavanju evropskog patenta u nadležnosti jednog organa.

Zaštita intelektualne svojine stimuliše inovacije i kreativnost, što su osnove konkurentnosti u savremenoj ekonomiji. Patentno pravo je kompromis između dve protivrečnosti, prava stvaraoca na rezultate svog intelektualnog rada i prava društvene zajednice da se tim rezultatima koristi. Patent je nacionalno determinisan i zasnovan na principu teritorijaliteta.

Dobrovoljno ograničavanje zakonskog suvereniteta i prevazilaženje teritorijalnih i političkih granica u jednom izuzetno važnom fenomenu kao što je inventivna delatnost, pokazuje spremnost zemalja da pomire svoje nacionalne interese u korist rezultata ljudskog stvaralaštva.

U ranim fazama kapitalizma, patent je bilo pismo suverena kojim je trgovac sticao ekskluzivna prava na kontrolu određenog proizvoda, a izumitelj isključivo pravo kontrole korišćenja izuma. Među prvim patentima bila je „Bruneleskijeva dizalica” korišćena pri izgradnji Kupole u Firenci (1421. godine). Danas se ne patentiraju samo nove tehnologije. Patentiranje gena, lekovitih biljaka i softvera dobija sve šire razmere.³³

³³ Sanja Jelisavac, *Intelektualna svojina – međunarodna trgovina pravima intelektualne svojine*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2006, str. 73.

Tabela 1: Ukupan broj patentnih familija prema zemlji (1990–2005)

Zemlja porekla	Kod zemlje	Godina			
		1990	1995	2000	2005
Ukupno		583.090	612.692	795.697	876.432
Australija	AU	3.796	9.113	11.047	5.761
Austrija	AT	1.180	1.454	1.760	1.966
Belgija	BE	691	1.176	1.198	1.535
Brazil	BR	2.342	2.712	3.210	3.973
Kanada	CA	3.139	4.316	5.698	5.275
Kina	CN	5.295	8.883	22.794	84.515
Češka Republika	CZ	565	565	536	558
Danska	DK	1.276	1.017	1.503	1.583
Finska	FI	2.064	2.237	3.239	2.476
Francuska	FR	11.085	11.536	13.875	14.774
Nemačka	DE	30.302	35.114	49.380	48.878
Mađarska	HU	2.709	1.117	829	720
Indija	IN	721	1.372	800	1.585
Izrael	IL	1.233	1.794	2.034	1.433
Italija	IT	7.565	7.556	9.252	5.468
Japan	JP	323.577	321.545	365.335	342.885
Holandija	NL	2.454	3.118	5.023	5.958
Novi Zeland	NZ	440	590	845	694
Norveška	NO	970	1.120	1.375	1.241
Poljska	PL	3.587	2.434	2.252	321
Republika Koreja	KR	5.933	27.996	56.510	84.487
Rumunija	RO	1.463	1.170	515	95
Ruska Federacija	RU	5.483	8.350	16.989	22.437
Južna Afrika	ZA	1.306	1.379	1.270	588
Španija	ES	2.014	1.549	2.442	2.378
Švedska	SE	3.405	4.584	5.574	3.510
Švajcarska	CH	3.185	3.517	4.529	4.593
Ukrajina	UA	851	315	667	1.623
Velika Britanija	GB	18.865	18.423	22.931	18.785
SAD	US	68.190	116.011	164.729	177.555
Drugi	Drugi	67.404	10.629	17.556	28.782

Izvor: WIPO Statistics Database, juli 2008.

Napomena: Patentna familija je definisana kao set patentnih prijava interno povezanih sa ili prioriternim zahtevima ili *PCT (Patent Cooperation Treaty – Ugovor o saradnji u oblasti patenata)* u nacionalnoj fazi, koje sadrže isti naziv subjekta. Statistika koja je bazirana na podacima o patentnim familijama eliminiše dupliranje u prebrojavanju patentnih prijava koje su podnete u više ureda za isti izum. Prebrojavanje se vrši prema prioritetu, tj. prvoj prijavi.

U pokazanoj tabeli možemo videti da Japan već petnaest godina drži vodeću poziciju prema broju patentnih familija. Trend velikog broja patentnih familija u Japanu je prilično konstantan i on zadržava vodeću poziciju daleko ispred drugoplasiranih Sjedinjenih Američkih Država. Za razliku od Japana SAD su međutim postigle više nego duplo povećanje prijavljenih patentnih familija u periodu 1990–2005. godine, sa početnih 68.190 na 177.555 patentnih familija. Nakon ove dve vodeće države slede Nemačka, Velika Britanija i Francuska. Svih pet vodećih zemalja u broju prijavljenih patentnih familija su visoko razvijene zemlje. Na osnovu ovoga možemo i zaključiti da se ulaganje u intelektualnu svojinu, koje je ovde konkretno rezultiralo prijavom patenata, višestruko vraća toj istoj zemlji u vidu ubrzanog tehnološkog i privrednog razvoja. Ovim zemljama se po broju prijavljenih patentnih familija ubrzano približava Kina, koja sa respektabilnih 5.295 patentnih familija 1990. godine dolazi na fantastičnih 84.515 patentnih familija 2005. godine izbijajući na treću poziciju u svetu, odmah iza Japana i SAD. Primer Kine, koja je poslednjih decenija zemlja sa visokim stopama privrednog rasta, dokazuje povezanost između razvoja intelektualne svojine, tj. prijavljenih patenata, i ubrzanog privrednog rasta jedne zemlje.

U svetu se međusobna saradnja zemalja na polju zaštite patenta povećava, a sama saradnja se proširuje i u nove privredne oblasti. U sledećoj tabeli možemo videti u razvoju kojih tehnologija se najviše prijavljuje patenata. (Tabela 2)

Ako posmatramo patentne prijave prema polju tehnologije u kojima su ostvarene vidimo da u periodu 2001–2005. godine vodeće mesto zauzima kompjuterska tehnologija sa brojem prijavljenih patenata koji se kreće od 111.675 do 144.594 godišnje. Ovo nije iznenađujući rezultat, jer je kompjuterska tehnologija poslednju deceniju pokretačka snaga privrede. Kao što i sami primećujemo danas se obavljanje bilo kojeg posla teško može zamisliti bez nekog vida kompjuterske tehnologije. Osim toga u ovoj oblasti je i najveća konkurencija na tržištu, tako da se proizvođači utrkuju koji će pre doći do poboljšanja postojećeg i stvaranja novog proizvoda. Međutim, iako je očigledno da se u oblasti kompjuterske tehnologije trenutno ostvaruje najbrži napredak, deo ovako velikog broja prijavljenih patenata nastaje i zbog pojave tzv. defanzivnih patenata. To su oni patenti koje firme prijavljuju bez ozbiljne namere da ih dalje razvijaju i primenjuju u proizvodnji, ali sa ciljem da time onemoguće svoje konkurente da rade na istom. Osim kompjuterske tehnologije visoko mesto prema broju prijavljenih patenata u posmatranom periodu zauzimaju i električna mašinerija i uređaji. U ovom polju tehnologije 2005. godine je bilo prijavljeno čak 121.350 patenata. Ukupna svetska proizvodnja danas se ne može ni zamisliti bez postojanja

Tabela 2: Prijave patenta prema polju tehnologije: 2001–2005.

Polje tehnologije	2001	2002	2003	2004	2005
I - Električni inženjering					
Električna mašinerija, uređaji, energija	101.276	98.673	101.959	114.426	121.350
Audio-vizuelna tehnologija	90.401	84.928	91.405	106.765	109.253
Telekomunikacije	96.631	91.313	94.867	105.652	116.770
Digitalna komunikacija	44.017	42.977	45.076	48.995	50.069
Bazični komunikacioni procesi	21.889	20.651	20.653	21.691	21.671
Kompjuterska tehnologija	117.545	111.675	116.656	132.787	144.594
IT metode za menadžment	34.070	25.110	21.615	21.267	22.579
Poluprovodnici	78.398	78.729	81.411	89.548	95.107
II - Instrumenti					
Optika	85.113	84.236	86.565	94.868	103.390
Merenje	72.009	69.353	71.859	77.042	81.038
Analiza bioloških materija	18.518	17.878	16.861	15.789	14.416
Kontrola	38.100	34.937	35.351	37.883	37.921
Medicinska tehnologija	108.106	107.072	105.554	99.868	99.195
III - Hemija					
Čista organska hemija	64.170	64.026	59.622	59.835	63.317
Biotehnologija	45.573	47.576	44.632	41.993	40.861
Farmacija	69.355	69.160	66.050	68.650	74.254
Makromolekularna hemija, polimeri	41.842	38.615	36.656	36.108	38.137
Prehrana	21.296	23.535	24.850	23.110	24.653
Bazični materijali	51.058	48.418	46.106	45.508	48.040
Materijali, metalurgija	39.882	37.451	36.813	35.579	37.705
Površinska tehnologija, premazi	41.086	39.478	39.894	41.208	42.437
Mikro-strukturalna i nano-tehnologija	3.425	2.770	2.994	2.967	3.357
Hemijski inženjering	51.319	48.148	46.306	44.906	44.845
Ekološka tehnologija	29.889	28.718	28.636	28.365	28.650
IV – Mehanički inženjering					
Rukovanja	52.960	50.088	49.897	51.465	52.072
Mašinske alatke	44.722	41.703	41.147	42.018	43.691
Motori, pumpe, turbine	45.462	45.213	46.531	47.896	48.725
Tekstilne i mašine za papir	49.570	48.276	48.519	48.459	51.090
Druge specijalne mašine	63.169	60.912	57.225	55.465	56.157
Toplotni procesi i aparature	27.958	27.856	28.203	29.526	30.314
Mehanički elementi	54.363	51.874	52.268	53.861	55.277
Transport	70.698	69.533	75.362	78.067	82.031
V – Druga polja					
Nameštaj, igre	44.921	44.821	46.419	49.331	51.219
Druga potrošna dobra	38.596	36.850	38.305	40.254	40.741
Civilni inženjering	56.701	54.694	56.680	57.450	60.245

Izvor: WIPO Statistics Database, July 2008.

Napomena: Međunarodna patentna klasifikacija (*International Patent Classification – IPC*) dodeljuje simbole patentnim dokumentima prema polju tehnologije abecedno. Pošto patentnoj prijavi mogu biti dodeljeni višestruki IPC simboli, suma patentnih prijava prema polju tehnologije je veća nego ukupan broj patentnih prijava.

električne mehanizacije niti uređaja, pa stoga ni ne čudi što je ljudsko pronalazaštvo usmereno na ovu oblast tehnologije.

Osim dva prethodno pomenuta polja tehnologije visoko mesto zauzimaju i medicinska tehnologija, audio-vizuelna tehnologija i telekomunikacije. Sva ova polja ljudske delatnosti imaju visoka ulaganja u istraživanje i razvoj i putem patentne zaštite omogućeno je da se ta ulaganja isplate i da se vrše buduća napredovanja u posmatranim oblastima.

Naredna tabela nam pokazuje na primeru pojedinih nama interesantnih zemalja koliko se pojavilo patenata u periodu od 2003–2007. godine.

Tabela 3: Patenti na snazi u Patentnom uredu prema godini prijema (2003–2007)

Patentni ured	2003	2004	2005	2006	2007
Australija	96.729	96.673	96.403	95.912	
Bosna i Hercegovina	78	76	120	178	
Brazil			32.571	31.223	
Kanada	151.450	137.634	125.110	115.639	121.889
Kina			182.396		
Hrvatska	1.752	1.076	1.094	1.163	1.326
Euroazijska patentna organizacija					2.909
Evropski patentni zavod			244.361	268.384	
Francuska	366.017	388.379	343.512	377.755	390.341
Nemačka	384.497	411.671	434.663	460.657	492.604
Hong Kong, Kina		118.141		141.766	197.822
Irska	32.737				140.296
Meksiko	32.484	39.480	48.374	54.722	66.865
Monako	39.517	33.017	37.483	45.507	45.068
Holandija	128.294	14.078	14.091	14.084	16.532
Novi Zeland		34.524	34.182	34.291	34.468
Portugalija	31.597	36.793	4.502	37.848	38.894
Republika Koreja		331.437	420.906	465.988	566.965
Ruska Federacija	106.717	108.721	123.089	123.817	129.910
Srbija					1.274
Srbija i Crna Gora	1.030				
Singapur	188.358		42.700	46.823	
Španija	108.976	137.515	242.292	155.621	160.368
Švedska	101.502	102.785	102.741	104.710	105.571
Velika Britanija		362.320	383.501		
SAD	1.574.265	1.633.355	1.683.968	1.774.742	1.814.939

Izvor: WIPO Statistics Database, decembar 2008.

Najviše registrovanih patenata od posmatranih zemalja imaju Sjedinjene Američke Države. Kod SAD broj patenata je u posmatranom periodu na konstantno uzlaznom nivou i kreće se od 1.574.265 patenata 2003. godine do 1.814.939 patenata 2007. godine. Posle Amerike vodeće mesto zauzimaju i Velika Britanija, Republika Koreja, Nemačka i Francuska.

Znakovi usporavanja u korišćenju prava intelektualne svojine mogu biti viđeni već u 2007. godini, kao posledica nastajanja sveukupne krize u svetu. Uprkos usporavanju 760.000 patenata je bilo izdato i skoro 2,2 miliona trgovačkih marki je bilo registrovano širom sveta u 2007. godini. Preliminarni rezultati za 2008. godinu nagoveštavaju da stope rasta u broju aplikacija za nova prava intelektualne svojine imaju tendenciju ka nuli, ili imaju opadajuću stopu, jer u toj godini recesija već ima potpun zamah i osećaju se snažni efekti svetske krize. Međutim, istorija je dokazala da kompanije i zemlje koje nastavljaju da investiraju u nove proizvode i inovacije tokom vremena ekonomskih recesija su iste one koje će biti najbolje pozicionirane da poberu sve prednosti svetskog oporavka onda kada on stigne.

Svetska organizacija za intelektualnu svojinu je objavila izveštaj o padu od 4,5% u 2009. godini u međunarodnoj patentnoj evidenciji pod Ugovorom o saradnji u oblasti patenata. Ova godina je prva u kojoj je došlo do pada od kada se vodi evidencija po PCT (u periodu od 32 godine). Međutim čak ni ovaj pad nije bio toliko velik kolika su bila očekivanja stručnjaka u WIPO. Registrovano je 155.900 patenata u okviru PCT u 2009. godini, što je očigledan pad u odnosu na 2008. godinu kada je bilo registrovano 163.249 patenata.

Do oštrog pada je došlo u većem broju industrijalizovanih zemalja, dok je sa druge strane jedan broj Istočno Azijskih zemalja ostvario patentni rast. Japan, koji je drugi po redu korisnik PCT registrovao je rast od 3,6%, dok je Kina od svih ostvarila najveći rast od neverovatnih 29,7%.

Prema očekivanjima, Sjedinjene Američke Države su ostale na vodećem mestu kao zemlja porekla najvećeg broja patenata sa 45.790 upisanih patenata, samo nešto manje od trećine svih patenata. Uprkos ovoj činjenici, stopa upisa u SAD je pala za 11,4%. Pored toga, Nemačka stopa upisa patenata je oštro pala, čak za 11,2% u odnosu na 2008. godinu. Ipak najveći pad, posmatrajući 15 zemalja koje su najveće izvoriste patenata, je doživeo Izrael čija je stopa pala za 17,2%.

Uprkos činjenici da zemlje u razvoju čine 78% članstva Ugovora o saradnji u oblasti patenata na njih otpada samo 14% od ukupnih patenata. Od ovih 14 procentnih poena 10 se dele samo između dve zemlje, Kine i Južne Koreje.³⁴

4.2.1. Prava srodna patentnom pravu

Znati kako (Know how)

Pored pronalazaka, rezultat pronalazačkog rada mogu da budu i određena znanja i iskustva koja se primenjuju u industrijskoj ili zanatskoj proizvodnji i privrednom životu uopšte. Uobičajeno je i opšte prihvaćeno, da se skup ovih znanja i iskustava zajedničkim imenom naziva *know how* (znati kako). Izraz *know how* se uglavnom ne prevodi na druge jezike, već se anglosaksonski termin upotrebljava u govornom i pisanom poslovnom i pravnom jeziku u celom svetu.

Nacionalni propisi o industrijskoj svojini i međunarodne konvencije iz ove oblasti ne predviđaju pravnu zaštitu za *know how*. Prema tome, *know how* ne predstavlja pravni monopol kao ostala prava industrijske svojine, ali on ima veliku praktičnu vrednost u postupku korišćenja prava industrijske svojine kao i ostalih rezultata pronalazačkog rada koji ne uživaju pravnu zaštitu. Onaj koji poseduje *know how* poseduje i znanje i iskustvo koje mu omogućava brži i efikasniji razvoj u odnosu na konkurente koji ga ne poseduju. Prema tome on uživa faktički monopol na tržištu. Bitni elementi zbog kojih se *know how* smatra faktičkim pravom industrijske svojine su njegova tajnost i prenosivost, tj. sposobnost da se znanja i iskustva koja ga sačinjavaju prenose od jednog korisnika na drugog.

Predmet *know how* mogu da budu znanja i iskustva potrebna za industrijsku primenu jednog patenta, znanja i iskustva koja predstavljaju neprijavljen (tajni) pronalazak i sva ostala tehnička znanja i iskustva koja se primenjuju u proizvodnji.³⁵

U razvijenoj tržišnoj privredi stalno je prisutna utakmica između učesnika na tom tržištu i ona daje impuls savremenom tehnološkom razvoju. Proizvođači neprestano usavršavaju proizvodnju u cilju održanja svoje konkurentske sposobnosti. Oni učesnici u privrednom životu koji nemaju sredstava ili ne žele da ulažu sredstva u istraživanje, nastoje da pribave potreban *know how* od onih koji ga već imaju. Zbog toga prenos znanja, tj. transfer tehnologije postaje isto toliko značajan u svetu koliko i promet roba i usluga. Vrednost *know how* je dokazivana činjenicom da se svake godine milioni dolara plaćaju da bi se steklo pravo njegovog korišćenja. *Know how*

³⁴ International Centre for Trade and Sustainable Development, "International Patent Filings Drop for First Time in 32 Years", Internet, <http://ictsd.org/i/news/bridges/weekly/70147/>, 25/02/2010.

³⁵ Vesna Besarović, *Intelektualna svojina, industrijska svojina i autorsko pravo*, op. cit., str. 122.

se može prenositi putem ugovora, najčešće ugovora o licenci, samostalno ili zajedno sa nekim zaštićenim pravom (patentom, modelom ili žigom).

Korisni model

Praksa je pokazala da postoji značajan broj pronalazaka koji su rezultat stvaralačkog rada pojedinca ili grupe ljudi, koji nemaju inventivan nivo potreban za dobijanje patenta, ali koji predstavljaju realizaciju neke pronalazačke ideje. Zbog toga se u nacionalnim zakonima razvijenih zemalja (Nemačka, Italija, Japan, itd.), pored patenta predviđa još jedan oblik pravne zaštite za pronalazke nižeg inventivnog nivoa. To može biti mali patent, kao u nekad u jugoslovenskom pravu ili korisni model.³⁶ Ovo pravo je regulisano i međunarodnim konvencijama, i to u Pariskoj konvenciji, član 1. stav 2, Ugovoru o saradnji u oblasti patenata, član 2. tačka 1, i Konvenciji o Evropskom patentu, član 40.

Prihvatanje korisnog modela i njegova zaštita se zasniva na društvenoj opravdanosti da se stimuliše investiranje u tehnološki napredak, a time i njegova zaštita na brži, lakši i jeftiniji način. Osim toga zaštita putem korisnog modela sprečava da se patent devalvira ako se koristi za pronalazke nižeg inventivnog nivoa.

Predmet zaštite korisnog modela može biti: određena prostorna forma koja se odnosi na pronalazak, pronalazak koji se ispoljava u određenoj prostornoj formi i pronalazak koji se ne mora ispoljavati u određenoj prostornoj formi. Uslovi za sticanje patentne zaštite korisnog modela su slični uslovima za sticanje patenta, i to su novost, tehnička priroda i privredna primenljivost. Nosilac korisnog modela ima ista prava kao i nosilac patenta, a to su isključivo pravo proizvodnje i prometa, sa jednom razlikom, da je trajanje uglavnom skraćeno na polovinu trajanja patentne zaštite. Nosilac prava na korisni model stiče pravo da zabrani trećim licima proizvodnju, komercijalizaciju i uvoz proizvoda koji je zaštićen, odnosno korišćenje postupka i proizvodnju, komercijalizaciju i uvoz proizvoda koji se direktno dobijaju zaštićenim proizvodom.³⁷

Biljne sorte

Pravo na zaštitu biljnih sorti je priznato u mnogim zemljama i međunarodnim konvencijama, te se ono ne može zaobići kada se razmatraju

³⁶ U engleskom pravu – *utility model*, u francuskom pravu – *modele d' utilite*, u nemačkom pravu – *Gebrauchsmuster*.

³⁷ Sanja Jelisavac, *Intelektualna svojina – međunarodna trgovina pravima intelektualne svojine*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2006, str. 36-7.

prava srodna patentnom pravu. Istraživačka delatnost u oblasti živih organizama, biotehnologija, je doživela neverovatnu ekspanziju i pitanje pravne zaštite njenih pronalazaka je jedno od najkontraverznijih pitanja u oblasti patentnog prava. Makrobiološki postupci i proizvodi dobijeni tim postupcima su se u međuvremenu izborili za patentnu zaštitu i to pre svega zahvaljujući velikim investicijama u farmaceutskoj i hemijskoj industriji.

Zbog velikog privrednog značaja stvaranja novih biljnih sorti i teškoća oko njihovog patentiranja stvoren je sistem *sui generis* zaštite, tzv. *sortna zaštita*, koja nije patentna zaštita, ali je vid pravne zaštite. Životinjske pasmine su i dalje van patentne i bilo koje druge zaštite u oblasti intelektualne svojine. Sve bržim napretkom nauke stvorena je nova metoda rada sa živim organizmima, koja se zove genetski inženjering. Genetskim inženjeringom se na nivou gena kreiraju željene osobine živih organizama, što je stvorilo nov problem patentiranja ovih rezultata, koji nacionalna zakonodavstva upravo rešavaju.

Osnovni međunarodni izvor pravne zaštite u ovoj oblasti je Međunarodna konvencija o zaštiti novih biljnih sorti (UPOV).³⁸ Što se tiče TRIPS sporazuma on obavezuje države potpisnice da pruže stvaraocima novih biljnih sorti efektivnu pravnu zaštitu u oblasti intelektualne svojine. Zemlje članice Evropske unije imaju jedinstven sistem pravne zaštite biljnih sorti pod nazivom Pravilnik Saveta Evropske unije br. 2100. iz 1994. godine o komunitarnom pravu sortne zaštite.

4.3. Žig

Žig je pravo kojim se štiti znak koji u prometu služi za razlikovanje robe odnosno usluga jednog fizičkog ili pravnog lica od iste ili slične robe ili usluga drugog fizičkog ili pravnog lica. Žig se može sastojati od reči, slogana, slova, brojeva, slika, crteža, rasporeda boja, trodimenzionalnih oblika, kombinacija tih znakova kao i od muzičkih fraza koje se mogu grafički prikazati. On može biti ispisan na bilo koji način, u bilo kojoj boji. Žig pored grafičkog rešenja može da obuhvata i telo u prostoru, npr. Mercedesova zvezda, boca *Coca-cola*, i slično. Svi elementi koji sačinjavaju jedan žig, zajedno uživaju pravnu zaštitu.³⁹

Žig spada u pravo znakova razlikovanja, odnosno žig je jedna od kategorija prava industrijske svojine. Žigom se ne smatraju pečat, štambilj, znak za obeležavanje dragocenih metala i slično.

³⁸ Na engleskom jeziku: UPOV – *International Convention for the Protection of New Varieties of Plants*.

³⁹ Vesna Besarović, *Intelektualna svojina, industrijska svojina i autorsko pravo*, op. cit., str. 145.

Ukoliko dođe do slučaja da se pojave ista firma i žig, prednost ima firma, tj. jače je pravo imaooca firme. Kada je slučaj da postoje isti znakovi za obeležavanje robe (usluga) u privrednom prometu nacionalna zakonodavstva su se podelila po pitanju kome da se prizna jače pravo, da li pravo prve upotrebe znaka u privrednom prometu ili pravo prve registracije žiga. Mada sistem prava upotrebe znaka u prometu izgleda pravičniji i u skladu sa načelima lojalne konkurencije, sistem registracije pruža daleko veću pravnu sigurnost, jer je pravo na žig registrovano u javnim knjigama, koje su svima dostupne, pa većina novih zakona prihvata registraciju. Sistem registracije, međutim ima ozbiljan nedostatak, a to je pojava tzv. defanzivnih žigova. To su žigovi koji se registruju bez namere da se ikada koriste, već da bi se konkurentima oduzela mogućnost da koriste te žigove za obeležavanje svoje robe tj. usluga.

Pravo na žig se stiče rešenjem nadležnog organa i upisom žiga u odgovarajući registar. Žig je monopolsko pravo koje svom nosiocu obezbeđuje isključivo pravo da znak zaštićen žigom koristi za obeležavanje svoje robe ili usluge, a da drugom licu zabrani da isti ili sličan znak neovlašćeno koristi za obeležavanje iste ili slične vrste robe ili usluge. Žig je i apsolutno pravo, jer njegov nosilac može istaći prigovor prema svakom licu koje bi pokušalo da upotrebi njegov žig bez njegove saglasnosti. Pravom na žig ne štiti se materijalno ili nematerijalno dobro kao takvo, već dejstvo, uticaj žiga izražen kroz privrednu dobrobit koju žig donosi svom nosiocu odnosno korisniku.

Žig ima nekoliko funkcija u privrednom životu. Njegova primarna funkcija je da označi poreklo robe odnosno ime proizvođača ili u uslužnoj delatnosti da označi nosioca privredne delatnosti. Identifikacija proizvođača je naročito važna za potrošače, koji imaju mogućnost reklamacije u slučaju nezadovoljavajućeg kvaliteta ili mogućnost ponovne kupovine proizvoda određenog proizvođača u slučaju da su njime zadovoljni. Druga funkcija žiga je da individualizira robu odnosno uslugu, da omogućiti da se jedna vrsta robe ili usluge razlikuje od druge iste ili slične vrste robe ili usluge. U uslovima raznovrsne ponude na tržištu potrošačima je omogućeno da razlikuju traženi proizvod od drugih istih ili sličnih proizvoda. Proizvod koji je obeležen žigom smatra se proizvodom određenog kvaliteta, koji ne mora da bude natprosečan, ali koji treba da bude konstantan kroz dugi niz godina. Ovo je garantna funkcija žiga i što je žig poznatiji to je po pravilu ova garancija jača. Najzad, u uslovima savremenog tržišta, žig postaje moćno sredstvo privredne reklame i kao takav ima značajnu propagandnu funkciju. Atraktivna reklama privlači kupce, stvara utisak o uspešnom preduzeću koje savremeno posluje, a u svemu tome žig proizvoda ili usluge ima ključnu ulogu.

Teorija, međunarodno pravo i nacionalni propisi poznaju više vrsta žigova, zavisno od kriterijuma podele. Osnovna podela je na nacionalne i

nadnacionalne (međunarodne i druge) žigove. *Nacionalni žig* je znak koji je dobio pravnu zaštitu na teritoriji zemlje čiji je nadležni organ odobrio žig. *Međunarodni žig* je onaj koji se registruje sa važenjem na teritoriji više država tj. koji ima nadnacionalni karakter. To su žigovi koji se mogu registrovati na osnovu Madridskog aranžmana o međunarodnom registrovanju žigova. U okviru Evropske unije 1993. godine donesen je Pravilnik o žigu kojim je uspostavljen komunitarni žig. Pravo na podnošenje prijave za komunitarni žig imaju pored zemalja članica Evropske unije (EU) i pripadnici Pariske konvencije, Svetske trgovinske organizacije kao i pripadnici svih drugih zemalja pod uslovom reciprociteta.⁴⁰

Druga značajna podela je na robne i uslužne žigove. U međunarodnim konvencijama i u uporednom pravu razlikuje se fabrički i trgovački žig. To je razlika koja počiva na vrsti privredne delatnosti, dok je funkcija žiga ista, pa se u većini savremenih zakona upotrebljava samo termin robni žig. Uslužni žig je znak koji je u privrednom prometu namenjen razlikovanju usluga iste ili slične vrste. On se koristi u tercijalnoj delatnosti, tj. u osiguranju, transportu, bankarstvu, turizmu i sl.

Naredna podela je na individualne i kolektivne žigove, zatim razlikujemo posebne vrste žigova, a to su deskriptivni (opisni) žigovi, nominativni žigovi, notorni (poznati) i renomirani (čuveni) žigovi i žigovi koje je donelo kompjutersko pravo (internet adrese).

S obzirom da je žig znak kojim se obeležava roba odnosno usluge, a da se savremena međunarodna trgovina ne može zamisliti bez obeležene robe ili usluge, to u oblasti međunarodne zaštite žiga imamo najviše pravnih izvora. Izvori su sledeći: Madridski aranžman o međunarodnom registrovanju žigova (donet 1891. godine), Protokol uz Madridski aranžman (1989), Nicanski aranžman o međunarodnoj klasifikaciji proizvoda i usluga radi registrovanja žigova (1957) Bečki sporazum o ustanovljenju međunarodne klasifikacije figurativnih elemenata žigova (1973) i Ugovor o žigovnom pravu (1994). Naša zemlja nije ratifikovala samo Bečki sporazum iz 1973, dok su sve ostale konvencije inkorporirane u odgovarajuće zakonske odredbe.

4.4. Industrijski dizajn

Uzorci predstavljaju oblik pravne zaštite crteža i slika, dok su modeli oblik pravne zaštite geometrijskih tela, koji se primenjuju u industrijskoj ili zanatskoj proizvodnji. U uporednom i međunarodnom pravu oni se

⁴⁰ Evropska unija, na engleskom jeziku: EU — *European Union*.

zajedničkim imenom zovu *industrijski dizajn* i predstavljaju pravno zaštićena nova rešenja spoljnih oblika (dvodimenzionalnih i trodimenzionalnih) proizvoda. Industrijski dizajn je stvaralačka aktivnost čiji je cilj da se odrede formalni kvalitet proizvedenih industrijskih dobara. Ti formalni kvaliteti nisu samo spoljne karakteristike, već pre svega strukturalni i funkcionalni odnosi koji jedan sistem pretvaraju u koherentnu celinu kako sa stanovišta potrošača tako i korisnika.⁴¹ Industrijski dizajn se uobičajeno smatra pravom industrijske svojine.

Uzorak je pravo kojim se štiti nova slika ili crtež koji može da se prenese na neki industrijski ili zanatski proizvod ili njegov deo. Predmet zaštite je grafičko rešenje koje može da bude u boji, sa različitim sadržajem. Uzorci se koriste u proizvodnji tkanina, tepiha, tapeta i drugih proizvoda gde površina ima značaja. Uzorkom se ne mogu štiti fotografska i kartografska dela, tehnički planovi i skice iako su oni dvodimenzionalnog karaktera.⁴²

Model je pravo kojim se štiti novi spoljni oblik određenog industrijskog ili zanatskog proizvoda ili njegovog dela. Predmet zaštite je geometrijsko telo, plastična forma u prostoru koja predstavlja novi spoljni oblik, prototip ili nulta serija budućeg industrijskog ili zanatskog proizvoda koji će se po njemu izrađivati (npr. novi model automobila, nameštaja, odeće, itd.).

Industrijski dizajn doprinosi dobijanju proizvoda kojima se zadovoljavaju određene društvene potrebe. U uslovima konkurentskog, razvijenog tržišta sve više dolazi do izražaja čovekova potreba za lepim, pa se od proizvoda ne traži samo da bude koristan i funkcionalan već i da bude privlačan, da odgovara ukusu potrošača kojima je namenjen. Spoljni izgled proizvoda postaje tako sve značajniji i to kod svih proizvoda široke potrošnje, od odeće i obuće do kućnih aparata. Pošto industrijski dizajn postaje sve potrebija ljudska delatnost i njeni rezultati, u isto vreme postaju veoma važan predmet pravne zaštite.

Autor industrijskog dizajna je fizičko lice (ili grupa fizičkih lica), a njegovo rešenje po pravilu eksploatiše pravno lice. Zbog tog razloga u mnogim zemljama je predviđena dvostruka pravna zaštita za uzorke i modele. Dizajn koji se primenjuje u proizvodnji štiti se propisima iz oblasti industrijske svojine, a rezultati stvaralaštva koji se ne primenjuju u proizvodnji zaštitu ostvaruju u oblasti autorskog prava.

Autor modela ili uzorka ima moralna i imovinska prava. Moralno pravo autora sastoji se u pravu da njegovo ime bude navedeno u prijavi, spisima i ispravama koji se odnose na model ili uzorak koji je on stvorio. Imovinsko

⁴¹ Mladen Kovačević, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2002, str. 306.

⁴² Vesna Besarović, *Intelektualna svojina, industrijska svojina i autorsko pravo*, op. cit., str. 134.

pravo autora se sastoji u uživanju ekonomske koristi od iskorišćavanja predmeta koji je prijavljen ili zaštićen. Ako je autor u radnom odnosu primenjuju se pravila iz oblasti patentnog prava, odnosno autoru se priznaju moralno i pravo na naknadu, a poslodavac ima pravo na podnošenje prijave i svojstvo nosioca prava. Pravo na ekonomsko iskorišćavanje obuhvata: industrijsku ili zanatsku proizvodnju proizvoda za tržište, upotrebu tog proizvoda u cilju obavljanja privredne delatnosti, skladištenje radi stavljanja u promet, ponudu tog proizvoda na tržištu, stavljanje u promet, uvoz proizvoda i primena proizvoda u industrijskoj ili drugoj privrednoj delatnosti.

Dve međunarodne konvencije regulišu oblast industrijskog dizajna, i to: Haški sporazum o međunarodnom prijavljivanju uzoraka i modela (donet 1925. godine) i Lokarinski aranžman o ustanovljenju međunarodne klasifikacije industrijskih uzoraka i modela (1968).

4.5. Topografija integrisanih kola

Topografija je, na bilo koji način, prikazan trodimenzionalni raspored elemenata, od kojih je najmanje jedan aktivan, i međuveza u integrisanom kolu, ili trodimenzionalan raspored pripremljen za proizvodnju određenog integrisanog kola. Pod *integrisanim kolom* podrazumeva se gotov proizvod ili međuproizvod u kome se ostvaruju određena elektronska funkcija i u kome su elementi, od kojih je najmanje jedan aktivan kao i međuveze integralno formirani u ili na komadu materijala. Prema tome, reč je o novom, tehničkom rešenju, rezultatu pronalazačkog rada jednog ili više ljudi koji ima svoj materijalni oblik, podoban za pravnu zaštitu. Proizvod može da bude u završnom obliku ili međuproizvod.

Predmet pravne zaštite je topografija integrisanih kola kao proizvod intelektualnog stvaralaštva pojedinca ili grupe ljudi. To je pravo intelektualne svojine na koje se primenjuju opšta pravila koja važe za ovu granu prava. Predmet zaštite nisu tehnologije koje se koriste u proizvodnji topografija, informacije koje se čuvaju u integrisanom kolu, kao ni ideje ni postupci, metodi rada ili otkrića iz ove oblasti.

Autorsko-pravna zaštita topografije integrisanih kola nije moguća, jer ako bi se autor suprotstavio izmeni ili preradi svog dela, što je jedno od njegovih osnovnih prava, to bi dovelo do blokiranja daljeg razvoja topografije koje upravo nastaju na osnovu nadogradnje jedne nove topografije nad pravno zaštićenom ranijom topografijom. Osim toga, s obzirom na privredni karakter upotrebe topografije kao i na njena osnovna obeležja — novost (ili originalnost) i primenljivost, ova materija je nesumnjivo deo prava industrijske svojine, a ne autorskog prava.

Subjekt zaštite je stvaralac ili autor topografije. U slučaju da topografiju stvore zaposleni izvršavajući svoju redovnu radnu obavezu ona pripada poslodavcu i on ima pravo da ostvari zaštitu. Prema tome, pravo na zaštitu ima pre svega autor kao originalni nosilac, a zatim poslodavac (kod topografija nastalih u radnom odnosu) i pravni sledbenik autora odnosno poslodavca.

Originalnom topografijom se smatra ona koja je nastala kreativnim radom samog stvaraoca i koja, u momentu svog nastanka nije bila opšte poznata među stvaraocima topografija. Da bi se pravno zaštitila topografija mora biti originalna i mora imati komercijalnu upotrebu. Pri tome se pojam komercijalne upotrebe široko tumači, to može biti bilo kakva distribucija topografije, bilo samostalne ili sadržane u nekom proizvodu.

Nosilac prava na topografiju ima isključiva prava da reprodukuje zaštićenu topografiju, da proizvodi integrisana kola iz kojih se topografija sastoji i da komercijalno upotrebljava zaštićenu topografiju (uvozi i stavlja je u promet). Ovo isključivo pravo nosioca topografije ograničeno je u slučaju reverzibilnog inženjeringa.⁴³ To je slučaj kada neko na osnovu analize ili istraživanja zaštićene topografije stvori novu topografiju, koja ispunjava uslove originalnosti predviđene zakonom, onda to lice ima pravo da reprodukuje, proizvodi i stavlja u promet svoju topografiju, a nosilac zaštićene topografije to mora da toleriše.

Svetska trgovinska organizacija (WTO) u Sporazumu o trgovinskim aspektima prava intelektualne svojine obavezuje sve zemlje članice da obezbede zaštitu topografija integrisanih kola na način na koji je to regulisano u Konvenciji o zaštiti intelektualne svojine na integrisanim kolima iz 1989. godine.⁴⁴ Ova Konvencija je doneta pod okriljem Svetske organizacije za intelektualnu svojinu (WIPO), a potpisala ju je Savezna Republika Jugoslavija (SRJ).⁴⁵

Obavezu pružanja zaštite stvaraocima topografije integrisanih kola propisala je i za svoje članice Evropska unija Direktivom br. 3295/94.

⁴³ Vesna Besarović, Blagota Žarković, *Intelektualna svojina, industrijska svojina i autorsko pravo*, knjiga prva, jugoslovenski propisi sa komentarom, Čigoja štampa, Beograd, 1998, str. 145.

⁴⁴ Na engleskom jeziku: *World Trade Organization* (WTO).

⁴⁵ Na engleskom jeziku: *World Intellectual Property Organization* (WIPO).

4.6. Geografska oznaka porekla

Geografska oznaka porekla predstavlja generički (opšti) pojam za dve svoje kategorije – oznaku porekla i geografsku oznaku kojima se obeležavaju proizvodi koji se proizvode na određenom geografskom području. Geografska oznaka porekla predstavlja jedno kolektivno pravo svih lica, koji pripadaju određenom geografskom području, a koji mogu biti fizička ili pravna lica koja se bave nekom privrednom delatnošću. Geografska oznaka porekla spada u prava industrijske svojine.

Predmet pravne zaštite *oznake porekla* predstavlja geografski naziv zemlje, regiona ili mesta kojim se označava proizvod koji iz njih potiče, a čiji su kvalitet i posebna svojstva pretežno uslovljena mestom odnosno geografskom sredinom koja obuhvata prirodne i ljudske faktore.⁴⁶ Prirodni faktori mogu biti uticaj podneblja, klime, zemljišta, vode i slično, a naročito su značajni kod poljoprivrednih proizvoda. Ljudski faktor može biti tradicionalan način dobijanja ili pravljenja nekog proizvoda, na primer, pirotski ćilimi, češki kristal, i slično. Kod najvećeg broja proizvoda od značaja su oba faktora koji zajedno obezbeđuju poseban ili izuzetan kvalitet proizvodu, primer su alkoholna pića i sirevi.

Geografska oznaka je geografski naziv koji se upotrebljava da označi da određeni proizvod potiče iz jedne zemlje, regiona ili mesta. Geografska oznaka ukazuje na geografski lokalitet sa koga roba potiče, s tim da činjenica da roba potiče sa tog lokaliteta na koji oznaka ukazuje nije od uticaja na kvalitet i svojstva robe. Po pravilu, u privrednom prometu upotrebljavaju se geografske oznake, a samo izuzetno oznake porekla i to kada je u pitanju poseban kvalitet i naročita svojstva jednog proizvoda.

Geografski naziv proizvoda dat je sam po sebi, njega određuje mesto, područje gde je nastao proizvod koji nosi zaštićenu oznaku. Za razliku od ostalih prava industrijske svojine geografska oznaka porekla ne predstavlja rezultat ljudskog stvaralaštva, jer je korisnik vezan geografskim područjem sa koga proizvod potiče. Reputacija stečena zahvaljujući prirodnim uslovima i veštini ljudi određenog kraja utiče na povećanu tražnju za ovim proizvodima. Znači oni stiču određenu prednost na tržištu u odnosu na istu vrstu proizvoda koji nemaju ovu oznaku. Zaštićene oznake postaju tako značajno konkurentsko sredstvo i postižu snažan ekonomski učinak.

⁴⁶ Ovakva definicija postoji u većini nacionalnih propisa o geografskim oznakama porekla, uključujući i Lisabonski aranžman o međunarodnom registrovanju oznaka porekla, koji je Jugoslavija ratifikovala 1998. godine, kao i u odredbama WTO i u Direktivi EU.

Vrednost oznake geografskog porekla počiva na svesti i ubeđenju potrošača da su proizvodi koji su njome obeleženi (pogotovo oznakom porekla) posebnih svojstava i kvaliteta pa oznaka geografskog porekla ima i garantnu funkciju.⁴⁷ Oznaka geografskog porekla može da bude i snažno sredstvo privredne propagande. Potrošači se na osnovu nje obaveštavaju o poreklu robe i svojstvima koje ona ima zahvaljujući regionu odakle potiče. Poseban značaj ona ima za manje razvijene zemlje, jer glavninu njihovog izvoza na međunarodno tržište čine poljoprivredni proizvodi kod kojih ove oznake igraju presudnu ulogu.

I pored funkcija koje geografske oznake porekla imaju u privrednom prometu, još uvek se u većini zemalja pravna zaštita ostvaruje posredno, kroz odredbe prava o nelojalnoj konkurenciji ili prava o žigovima. S druge strane, kod pojedinih zemalja, pravna zaštita geografske oznake porekla ima dugogodišnju tradiciju. Danas u svetu postoje dva sistema zaštite geografske oznake porekla, francuski i češki. Kod francuskog sistema moguće je ostvariti sudsku (podnosi se tužba sudu) i administrativnu zaštitu (donosi se rešenje), dok se u češkom sistemu postupak zaštite odvija pred Zavodom. Svetska organizacija za intelektualnu svojinu je preporučila sistem gde se postupak odvija isključivo pred nacionalnim zavodom, jer je jednostavniji, pragmatičniji i lakši za usvajanje.

U međunarodnom pravu dve su konvencije donete iz ove oblasti: Madridski sporazum o suzbijanju lažnih i prevarnih oznaka porekla na proizvodima (donet 1891. godine) i Lisabonski aranžman o zaštiti oznaka porekla i njihovom međunarodnom registrovanju (1958). Naša zemlja je ratifikovala Madridski sporazum maja 2000. godine, dok je sa druge strane, pristupila Lisabonskom aranžmanu još juna 1999. godine, što je ujedno i uslov za članstvo u Svetskoj trgovinskoj organizaciji.

5. Statističko obuhvatanje izvoza i uvoza intelektualne svojine

Istražujući međunarodnu trgovinu intelektualnom svojinom suočavamo se sa velikim problemima kod statističkog obuhvatanja, slično kako i kod analize trgovine uslugama. Proizvodi ljudskog duha, slično kao i usluge, nemaju materijalnu supstancu pa je teško registrovati njihov prelazak preko nacionalnih granica. Međunarodna trgovina intelektualnom svojinom se

⁴⁷ Jean-Marie Auby, Robert Plaisant, *Le droit des appellations d'origine: l'appellation Cognac*, Librairies Techniques, Paris, 1974, p. 49.

obavlja kao međunarodni transfer neopredmećene tehnologije (*intangible technology* ili *disembodied technology*) i uključuje sva plaćanja i naplate između rezidenata i nerezidenata u vezi sa dozvolom za korišćenje neopredmećenih, neproizvedenih, nefinansijskih dobara i vlasničkih prava, kao što su patenti, autorska prava, žigovi, franšizing i proizvodnih procesa, ali i za korišćenje proizvedenih prototipova dogovorenim licencnim ugovorima (npr. filmovi).

Predmet ovih dobara se, kao i kod usluga, procenjuje na osnovu plaćanja koja se za korišćenje tih proizvoda naplaćuju iz inostranstva (izvoz intelektualne svojine), odnosno na osnovu plaćanja koja se izvršavaju prema inostranstvu na osnovu korišćenje strane intelektualne svojine u posmatranoj zemlji (uvoz intelektualne svojine). Ta plaćanja se obavljaju u obliku tantijema i naknada za korišćenje licenci (*royalty and licence fees*), pošto se pravo korišćenja intelektualne svojine prenosi izdavanjem licence.

Podaci o plaćanjima dobijaju se iz platnog bilansa svake nacionalne privrede, kao pregleda svih plaćanja i naplata u odnosima sa inostranstvom. Međunarodni monetarni fond plaćanja i naplate vezane za intelektualnu svojinu registruje u tehnološkom platnom bilnsu (Technology balance of fayments – TBP), koji predstavlja jedan od podbilansa platnog bilansa, u kome se registruju sve trgovinske transakcije vezane za međunarodne transfere tehnologije i znanja.

Ukupna međunarodna trgovina neopredmećenom tehnologijom je, prema podacima iz 2007. godine, iznosila oko 68 milijardi USD. Pošto sve zemlje u svetu i izvoze i uvoze proizvode intelektualne svojine da bi sagledali njihov položaj u ovoj grani međunarodne trgovine moramo gledati neto tokove. Kada se od izvoza intelektualne svojine jedne zemlje oduzme njen uvoz intelektualne svojine dobije se rezidual koji predstavlja neto veličinu. Ako je taj rezidual pozitivan zemlja je neto izvoznik, a ako je rezidual negativan zemalja je neto uvoznik intelektualne svojine. U svetu su samo oko 18 nacionalnih privreda danas neto izvoznici intelektualne svojine i njihov ukupan neto izvoz iznosi oko 30 milijardi USD. Podatke o tantijemima i naknadama od licenci objavljuju Međunarodni monetarni fond, Svetska banka i OECD.⁴⁸

⁴⁸ Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2008, str. 209.

Tabela 4: Promet tantijema i naknada od licenci (mlrd USD), 2005

	Izvoz	Uvoz	Ukupno	Bilans
Irska	1,0	27,8	28,8	-26,8
Japan	16,0	10,9	26,9	5,1
SAD	15,2	7,8	23,0	7,4
Holandija	11,1	10,2	21,3	0,9
Kanada	6,5	10,2	16,7	-3,7
G7	9,6	6,2	15,8	3,4
Mađarska	6,5	9,2	15,7	-2,7
EU 25	5,7	8,9	14,6	-3,2
Finska	7,1	7,4	14,5	-0,3
Velika Britanija	6,5	5,6	12,1	0,9
Rep. Koreja	4,2	7,8	12,0	-3,6
Svedska	7,8	4,2	12,0	3,6
OECD	6,8	3,5	10,3	3,3
Južna Afrika	0,4	8,8	9,2	-8,4
Australija	1,8	6,6	8,4	-4,8
Francuska	5,1	3,0	8,1	2,1
Novi Zeland	1,1	6,7	7,8	-5,6
Nemačka	4,4	3,3	7,7	1,1
Poljska	0,4	7,2	7,6	-6,8
Kina	0,2	6,4	6,6	-6,2
Danska	3,5	3,0	6,5	0,5
Brazil	0,6	5,8	6,4	-5,2
Rusija	1,1	4,0	5,1	-2,9
Španija	0,6	4,0	4,6	-3,4
Belgija	2,0	2,2	4,2	-0,2
Slovačka	1,7	2,3	4,0	-0,5
Turska	...	3,9	3,9	...
Portugalija	0,4	3,2	3,6	-2,8
Austrija	0,4	3,0	3,4	-2,6
Norveška	1,8	1,6	3,4	0,2
Italija	1,2	2,1	3,3	-0,9
Grčka	0,2	3,0	3,2	-2,8
Češka Republike	0,6	2,2	2,8	-1,6
Indija	0,1	1,6	1,7	-1,5
Luksemburg	0,7	0,5	1,2	-0,2
Meksiko	0,4	0,5	0,9	-0,1
Island	0,0	0,1	0,1	-0,1

Izvor: Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2008, str. 210.

Prema podacima koje vidimo u tabeli možemo primetiti da Irska, kao jedna mala zemlja ima najveći promet proizvoda ljudskog duha. Međutim ona je veliki neto uvoznik dok je njen izvoz ovih proizvoda beznačajan. Proizvodi ljudskog duha se u Irsku uvoze najviše za potrebe tehnološkog razvoja u filijalama stranih transnacionalnih kompanija.

Najznačajniji neto izvoznik neopredmećene tehnologije, prema tabeli, su Sjedinjene Američke Države, čiji je neto izvoz 2005. godine iznosio preko 7 milijardi USD. Sektor proizvoda intelektualne svojine je sektor sa najvećim rastom u SAD i u 2005. godini je njegov doprinos američkom društvenom proizvodu bio 6,5% (oko 819 milijardi USD), doprinos rastu privrede oko 13% i učestvovao je u zaposlenosti sa 4% od ukupne zaposlenosti u SAD.

Drugi najveći neto izvoznik neopredmećene tehnologije je Japan koji je 2005. godine imao neto izvoz oko 5 milijardi USD, dok je na trećem mestu Švedska, čiji je neto izvoz iste godine iznosio 3,6 milijardi USD.⁴⁹ Kada posmatramo razvijene zemlje videćemo da one nisu samo veliki neto izvoznici neopredmećene tehnologije, već i neto uvoznici, kao na primer Evropska unija, čiji je neto uvoz iznosio 3,2 milijarde USD 2005. godine.

5.1. Savremeni tokovi na polju intelektualne svojine

Kraj Hladnog rata i globalizacija išli su zajedno sa novom industrijskom revolucijom. Računar i porast informacija, nastanak i širenje Interneta i zajedno sa njima razvoj ekonomske nauke, preobratali su svaki aspekt poslovanja. Informaciona tehnologija i moć računara daju podsticaj svetskoj ekonomiji, kao što je to nekada činila moć parne mašine, električne energije i nafte. Energija pare je zamenjena naftnom i električnom energijom, nakon što je industrijska revolucija, zasnovana na parnoj energiji izgubila svoj impuls poslednjih decenija 19. veka. Podsticaj koji je proizveden naftnom epohom, istrošio se poslednjih decenija 20. veka i brzina ekonomskog rasta i produktivnosti je opala, naročito u Sjedinjenim Američkim Državama i Zapadnoj Evropi. Sa ovim ekonomskim prelazima, od doba nafte do doba informacije, skorije promene stvorile su novi ekonomski model zasnovan na računarima, ali pre svega ekonomskoj globalizaciji i ponovnoj izgradnji velikih korporacija.

Ostvarene promene imaju veoma značajan uticaj na svetsku ekonomiju. Dolazi do uvećane stope tehnološke inovacije, do poplave novih naučnih i tehnoloških dostignuća na širokom broju polja, kao što su biotehnologija, telekomunikacije i nove materije. Značajna napredovanja u osnovnim

⁴⁹ Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2008, str. 211.

naukama i redukovanje cene manipulacije znanjem usled upotrebe kompjutera, važni su činioци koji doprinose ubrzanju pronalazaka i inovacija. Cena prenošenja i posebno skladištenja znanja opada. Intenzivirana međunarodna konkurencija stimulisala je naučne i tehnološke inovacije, kao i ubrzanje tempa tehnoloških promena. Inovacije, znanje, kreacije ljudskog uma i tehnologija su postale najpresudniji faktor ekonomskog razvoja i međunarodne konkurentnosti.

Osim toga, jak uticaj na svetsku ekonomiju ima i široka primenljivost novih proizvoda intelektualne svojine. Prava intelektualne svojine, naročito u računarstvu i elektronici, relevantna su za široki dijapazon ekonomskih procesa i aktivnosti. Ona nalaze svoju primenu u mnogim sektorima privrede. Procesi automatizacije, kontrole i automatska obrada podataka su revolucionarni i za manufakturu i za usluge. U svim ovim područjima, zahtev za manje veštım i neveštım radom je umanjen.

Životni ciklusi i proizvoda i proizvodnih procesa, dramatično su skraćeni — manje vremena prođe između inovacije novog proizvoda ili procesa, komercijalizacije tog proizvoda ili procesa, i difuzije tehnologije prema, koliko domaćım, toliko i stranim konkurentima. Ovo smanjenje vremena je za uzvrat dovelo do veće internacionalizacije inovacionih i tehnoloških kretanja i do novih konkurentskih strategija.

6. Ekonomska opravdanost zaštite intelektualne svojine

Za svog života čovek koristi plodove svoga rada. Međutim, u stvaranju jednog intelektualnog dobra obično ne učestvuje samo pojedinac koji time stiče monopolska prava. U novostvorenom dobru izražena je akumulacija opšteljudske mudrosti i znanja, pa se postavlja pitanje da li je opravdano da pojedinac lišava prava iskorišćavanja sve ostale ljude. Ovo nije jedina dilema razmatranja ekonomske opravdanosti zaštite intelektualne svojine. Osim toga, potpuno isti rezultat intelektualnog stvaralaštva, može da ima različitu tržišnu vrednost, zavisno od vremena kada je nastao i teritorije na kojoj je nastao.

Prema tome, osnovni kriterijum za odobravanje zaštite intelektualne svojine treba da bude uloženi trud u ostvarenje cilja kome je tvorac težio, kao i stepen zaslužnosti za stvaranje jednog intelektualnog dobra. Kriterijum društvene korisnosti, koliko je neko pravo intelektualne svojine zaista društveno korisno, pruža moguću osnovu za opravdanost njegove zaštite. Naime, ako društvo ne bi nagrađivalo stvaraoce, izostao bi optimalni društveni *output*. Ovo bi se desilo pogotovo ako se ne bi zabranila

nedozvoljena upotreba intelektualnih dobara, piraterija i krivotvorenje. Ovakva loša politika jedne zemlje bi destimulisala inovatore, što bi prouzrokovalo, na duži rok i opadanje društvenog proizvoda te zemlje.

Racionalna ekonomska politika jedne zemlje proširuje zaštitu intelektualne svojine sve dok marginalni dobiti ne budu jednaki marginalnim troškovima. Poznato je da monopolska prava omogućavaju proizvođaču da ostvari zaradu koja je iznad uobičajene zarade za određeni proizvod, što jedna država ne bi smela da dozvoli. Sa druge strane, ukoliko je zaštita slaba, inovacije bi bile predmet slobodnog kopiranja, a privatni sektor ne bi imao motivaciju da ulaže u razvoj, pa bi se priliv inovacija sve više smanjivao. Najteže je naći pravu meru, odnosno visinu zaštite intelektualne svojine.⁵⁰

Zaštita koja nije dobro odmerena sa stanovišta društvenog i privatnog interesa donosi troškove državi. Ekonomski troškovi neodgovarajuće zaštite intelektualne svojine su: gubljenje interesa stranih firmi da unose inovacije u zemlju gde postoji neodgovarajuća zaštita; potencijalni neto gubitak inicijative za svaki pronalazački rad; odbijanje stranih firmi da transferišu vrhunsku tehnologiju; opadanje stranih direktnih investicija, i drugo.⁵¹

Dodatni trošak za povredu intelektualne svojine je pretnja od različitih represivnih reakcija stranih zemalja u oblasti trgovine. Tehnološki razvijene zemlje su shvatile da njihove postojeće i buduće komparativne prednosti zavise od sposobnosti da dominiraju industrijskim granama sa visokim učešćem inovacija, što ih je navelo da preduzmu represivne mere protiv onih zemalja koje tolerišu na domaćem tržištu nepoštovanje principa zaštite intelektualne svojine.

Najbolji primer su Sjedinjene Američke Države (SAD), koje su preduzele konkretne mere zaštite. Član 133. Carinskog zakona Sjedinjenih Američkih Država štiti domaće firme od nedozvoljenog uvoza i to tako što se ne traži da domaća firma dokaže da je pretrpela štetu od firme iz zemlje u kojoj je patentna zaštita neodgovarajuća, već na osnovu same činjenice da zaštita ne odgovara američkim standardima pravne zaštite. Dalje, član 301. Trgovinskog zakona pogađa zemlje sa nedovoljnom zaštitom intelektualne svojine, čije su firme prčinile štetu američkim firmama na američkom ili stranom tržištu, ne uslovljavajući pri tome da je proizvod u pitanju predmet neloyalne konkurencije. Kada sud utvrdi postojanje povrede, može se zemlji u pitanju oduzeti ili smanjiti prednost trgovinskih preferencijala i povećati

⁵⁰ Sanja Jelisavac, *Intelektualna svojina – međunarodna trgovina pravima intelektualne svojine*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2006, str. 51.

⁵¹ Moris Bincley, *Intellectual Property Rights: a Strategic Instrument of Developing Nations*, Toronto, 1991, p. 5.

carinska tarifa za bilo koji proizvod iz te zemlje, pozivajući se na pomenuti član 301. Trgovinskog zakona.⁵²

Zaštita intelektualne svojine ne obezbeđuje obavezno razvoj i zdravu konkurenciju. Opravdanost jače u odnosu na slabiju zaštitu je pitanje koje je potrebno stalno iznova postavljati i preispitivati. Moguće rešenje bi bilo u skraćivanju trajanja zaštite, ali ne ispod minimuma koji stimuliše stvaralaštvo i u revidiranju obima ograničenja koje odobravanje prava implicira, što bi neminovno vodilo ka menjanju postojećeg koncepta pravne isključivosti.⁵³

Preko dobro organizovanog sistema zaštite intelektualne svojine moguće je obezbediti da se inovacija ili kreacija pripíše pravom autoru, da on na taj način obezbedi „vlasništvo” nad njom i da, kao rezultat toga, ima ekonomsku korist. Zaštitom intelektualne svojine, društvo obezbeđuje podsticaj ljudima koji ulažu vreme i novac u razvoj novih ideja.

Sistem intelektualne svojine prema tome trebao bi biti osmišljen tako da od nje imaju koristi i njen autor i društvo kao celina. Prava intelektualne svojine dozvoljavaju autoru da koristi svoj rad u komercijalne svrhe, na ograničeni vremenski period. Za uzvrat što odobrava takva prava društvo ima koristi na razne načine. Prava intelektualne svojine doprinose društvu su:

- Održavanjem korektno konkurencije i podsticanjem proizvodnje širokog spektra kvalitetnih roba i usluga;
- Jačanjem privrednog razvoja i zaposlenosti;
- Davanjem podrške inovacijama i kreacijama;
- Promovisanjem tehnološkog i kulturnog napretka;
- Obogaćivanjem opšteg znanja društva, itd.

7. Intelektualna svojina u međunarodnim okvirima

Nesumnjivo je da razvijenim zemljama odgovara relativno visok stepen pravne zaštite intelektualne svojine, što nije uvek slučaj sa zemljama u razvoju. Zemljama u razvoju, na prvi pogled, odgovara niži stepen zaštite, dozvoljavanje pojedinih povreda, nepružanje zaštite stranim nosiocima prava, i slično. Međutim, budući da razvijene zemlje traže iste standarde pravne zaštite intelektualne svojine i u zemljama u razvoju, to bi ovim

⁵² Vesna Besarović, *Intelektualna svojina, industrijska svojina i autorsko pravo*, Čigoja štampa, Beograd, 2000, str. 31.

⁵³ Edwin Hettinger, *Justifying Intellectual Property, Public Affairs*, vol.v18/1989, Princeton, 1989, p. 3.

zemljama odgovaralo da u multilateralnim pregovorima, prihvatanjem normi koje traže razvijene zemlje u pogledu zaštite intelektualne svojine, dobijaju koncesije u oblasti trgovine. Ove prednosti bi im nadoknadile razliku u troškovima između nivoa zaštite koji odgovara njihovoj nacionalnoj ekonomiji i nivoa koji zahteva razvijeni svet. Na taj način intelektualna svojina bi poslužila kao ulog u pregovorima za dobijanje povlastica u oblasti trgovine.

Međunarodne inicijative za širu liberalizaciju međunarodne trgovine, doveli su do pregovora i o oblasti intelektualne svojine tokom Urugvajске runde GATT (Opšti sporazum o carinama i trgovini).⁵⁴ Posebno je razgovarano o liberalizaciji takozvanih „novih” oblasti, to su trgovina uslugama, direktne investicije i trgovina pravima intelektualne svojine. Tako je došlo do prihvatanja TRIPS sporazuma aprila 1994. godine, koji je stupio na snagu januara 1995. godine. On danas predstavlja najznačajniji međunarodni ugovor iz oblasti intelektualne svojine i obavezan je za sve zemlje članice WTO. Donošenje TRIPS sporazuma u okviru WTO (koja je zamenila GATT) imalo je za zadatak da omogući efikasan sistem zaštite prava intelektualne svojine uvođenjem kaznenih mera i povlačenjem carinskih povlastica na međudržavnom nivou.

Posebnu teškoću za zemlje u razvoju u okviru Urugvajске runde pregovora predstavljao je zahtev razvijenih zemalja za većom zaštitom prava industrijske svojine. To posebno važi za zahteve da se postojeća međunarodna regulativa proširi po sadržini zaštite i produži po trajanju zaštite. Na primer, traži se zaštita za pronalaskе iz oblasti genetskog inženjeringa, digitalne tehnologije i slično što nesumnjivo usporava i ograničava razvojne napore zemalja u razvoju.

Može se reći da danas preovlađuje uverenje da, ukoliko jedna zemlja ne omogući zaštitu intelektualnoj svojini, doći će do usporavanja transfera i opadanja kvaliteta uvezene tehnologije. Posledica toga je smanjenje konkurentnosti domaćih proizvoda na stranim tržištima, nedovoljna i neodgovarajuća snabdevenost domaćeg tržišta i destimulativna atmosfera za pronalazaštvo. Stalno prisutan konflikt interesa izvoznika i uvoznika intelektualnih dobara zahteva kompromisna rešenja.

⁵⁴ Na engleskom jeziku: *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT).

VI deo

**MEĐUNARODNA TRGOVINA
U 21. VEKU**

Međunarodnu trgovinu kao dinamičnu privrednu aktivnost zadesile su značajne promene na početku 21. veka. Neke od njih ćemo obraditi u ovom delu knjige.

1. Transnacionalizacija svetske trgovine i novi koncept analize međunarodne trgovine

1.1. Transnacionalizacija međunarodne trgovine

Od druge polovine 19. veka prisutna je tendencija sve značajnijeg kretanja privatnog kapitala u okviru svetske privrede. Taj kapital se kretao u obliku stranih direktnih investicija tako što su velika preduzeća počela da osnivaju svoja zavisna preduzeća u drugim nacionalnim privredama, kao svoje strane filijale. Ovo je bila potreba za proširenjem tržišta, jer je poslovanje pojedinih velikih kompanija postalo veće od potreba lokalnog tržišta. Osnivanje stranih filijala je bila značajna mogućnost za zaobilazanje brojnih ograničenja u poslovanju na inostranom tržištu, a u to vreme najveća prepreka su bile još uvek visoke carinske stope. U ovom periodu najznačajnija izvorišta stranih direktnih investicija bile su razvijene evropske zemlje, kao Nemačka, Velika Britanija i druge i te investicije su uglavnom išle u te druge razvijene zemlje, za razliku od državnog kapitala koji se uglavnom ulagao u kolonijama.

U toku svetskih ratova i privatni kapital je trpeo opstrukciju u njegovom globalnom kretanju, jer su neke zemlje blokirale priliv i konfiskovale kapital državljana druge zaraćene strane, kao što je to bio slučaj sa „nemačkim” kapitalom u Velikoj Britaniji. To je značilo da je aktivnost tih stranih filijala bila onemogućena u domaćoj privredi ili je ona morala da radi za domaće vojne napore.

Najznačajniji period za strane direktne investicije došao je posle kraja Drugog svetskog rata, od 1945. godine, kada je Evropi opustošenoj ratom trebalo dosta kapitala za obnovu i uspostavljanje posleratne industrije. Najviše privatnog kapitala u Evropu je došlo iz SAD koje od ovog perioda preuzimaju mesto glavnog izvorišta stranih direktnih investicija. Tek kasnije njihovu

dominaciju će ugroziti Japan i neke od zemalja EU, pa u drugoj polovini 20. veka govorimo o veliko trijadi kao izvorima privatnog kapitala za globalnu privredu.

Svi ovi tokovi privatnog kapitala, u obliku stranih direktnih investicija bili su mogući samo u zemljama tzv. zapadnog bloka, dok socijalističke zemlje, iz tzv. Istočnog bloka nisu dopuštale priliv privatnog stranog kapitala. I mnoge zemlje u razvoju, uplašene od potencijalne eksploatacije su ograničavale prilive stranog privatnog kapitala. Uglavnom su dopuštale njegov ograničeni priliv putem „zajedničkih ulaganja” koja su podrazumevala da stranac u domaćim preduzećima ne može imati udeo veći od 49%, tako da nije imao kontrolu nad tim preduzećima. Ovo u punom smislu i nisu bile strane direktne investicije, jer one po svojoj definiciji baš podrazumevaju da preduzeće investitor ima potpunu kontrolu nad preduzećem u inostranstvu koje osnova svojom stranom direktnom investicijom. U nekim zemljama u razvoju je dolazilo i do značajnih nacionalizacija imovine privatnih kompanija, pa su u ovom periodu strane direktne investicije iz razvijenih zemalja uglavnom zaobilazile zemlje u razvoju i najviše išle ka drugim razvijenim zemljama.

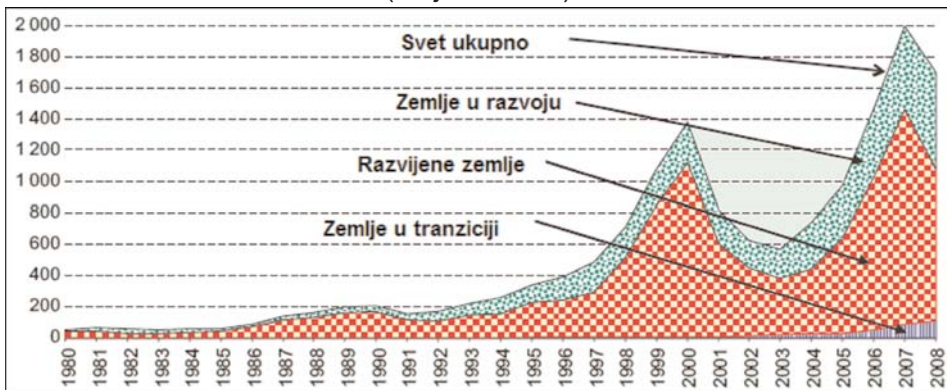
Iako su transnacionalna preduzeća poslovala samo u Zapadnom bloku ona su do kraja 20. veka ostvarila značajan uticaj u svetskoj privredi. Prema podacima UNCTAD-a iz devedesetih godina 20. veka ona su kontrolisala oko 25% od ukupne svetske proizvodnje i 66% od ukupne svetske trgovine. Čak jedna trećina svetske trgovine u tom periodu je otpadala na tzv. interfirmnsku razmenu transnacionalnih kompanija, dok je druga trećina svetske trgovine bila trgovina transnacionalnih kompanija sa drugim preduzećima u svetu. Transnacionalne kompanije su dominirale i još uvek dominiraju u trgovini velikog broja primarnih proizvoda. Transfer tehnologije u globalnim razmerama je u potpunosti pod kontrolom transnacionalnih kompanija, koje jedine danas imaju sredstava da ulažu i istraživanje i razvoj novih proizvoda i usavršavanje postojećih proizvoda.¹ Na taj način one stiču monopol nad novom tehnologijom koja je pod zaštitom prava na intelektualnu svojinu, putem patenata.

Ali potpuno globalna razmena stranih direktnih investicija uspostavljena je 1990. godine sa padom Istočnog bloka i prelaskom socijalističkih zemalja sa plansko-direktivne na tržišni sistem privređivanja. Budući da je ovim zemljama, takođe, nedostajao kapital one su se brzo otvorile za priliv stranog privatnog kapitala kroz priliv stranih direktnih investicija. Na taj način, prvi put u ljudskoj istoriji, transnacionalne kompanije su poslovale globalno – u čitavom svetu. Za bivšim socijalističkim zemljama i mnoge zemlje u razvoju su se otvorile za priliv stranog privatnog kapitala. Kao što vidimo, na prikazanoj slici, od 1991. godine

¹ Detaljnije pogledati u: Predrag Bjelić „Međunarodna trgovina” Centra za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd, 2002, str.113-120.

prilivi stranih direktnih investicija dinamično rastu, možemo reći i ekspanzionalno, sve do 2000. godine. Te 2000. godine ostvaren je rekordni nivo priliva stranih direktnih investicija od oko 1.400 milijardi USD u posmatranoj godini. Jedan od razloga za ovakvo stanje je otvaranje Rusije i drugih bivših socijalističkih zemalja za strane investicije, ali mi vidimo da je najveći priliv ostvaren upravo u razvijenim zemljama, a ne u zemljama u tranziciji ili zemljama u razvoju. Transnacionalne kompanije su želele da prošire svoja tržišta, a u tom periodu dolazi do opšte liberalizacije uslova za ulazak stranog kapitala u razne nacionalne privrede. Najveći napredak u liberalizaciji investicionih režima je postignut upravo u razvijenim zemljama usvajanjem Multilateralnog sporazuma o investicijama (*Multilateral Agreement on Investments*) od strane ove grupe zemalja. Budući da je ovaj sporazum, između ostalog, podrazumevao i primenu nacionalnog tretmana za strane investicije većina zemalja u razvoju nije htela da prihvati ovakav sporazum pa je on sklopljen pod okriljem Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (*Organization for Economic Co-operation and Development – OECD*).

Slika 1: Kretanje stranih direktnih investicija u svetu 1980-2008. godine (milijarde USD)

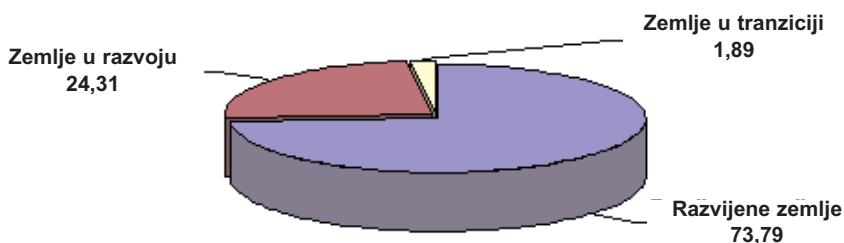


Izvor: UNCTAD "World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development" Geneva, 2009, Figure I.1, p.4.

Posle 2000. godine dolazi do naglog pada priliva stranih direktnih investicija, sve do 2003. godine kada se ponovo beleži rast ove vrste investicija u svetu. Već 2006. godine se dostiže nivo priliva iz 2000. godine i nastavlja se dalji rast priliva stranih direktnih investicija. U 2007. godini globalni prilivi stranih direktnih investicija iznosili su 2.000 milijardi USD. Posle te godine dolazi ponovo do pada priliva, ispod ovog nivoa. Tokovi stranih direktnih investicija u svetu kao da su predvideli svetsku ekonomsku krizu iz 2008. godine.

Danas u svetu, prema podacima UNCTAD-a, posluje oko 82.000 matičnih preduzeća transnacionalnih kompanija sa preko 800.000 stranih filijala, a prilivi stranih direktnih investicija u 2008. godini su iznosili preko 1.300 milijardi USD. Globalni stok stranih direktnih investicija u 2008. godini je tako dosegao iznos od 16.205,6 milijardi USD. Najviše stranih direktnih investicija i dalje odlazi u razvijene zemlje, oko 74% u 2007. godini. U zemlje u razvoju odlazi samo oko 24% priliva stranih direktnih investicija u 2007. godini, dok je taj procenat za zemlje u tranziciji samo oko 2% u istoj godini. Kao što vidimo dominacija razvijenih zemalja i kao izvorišta, ali i destinacija stranih direktnih investicija se nastavlja.

Slika 2: Geografska struktura priliva stranih direktnih investicija u svetu 2007. godine (procenti)

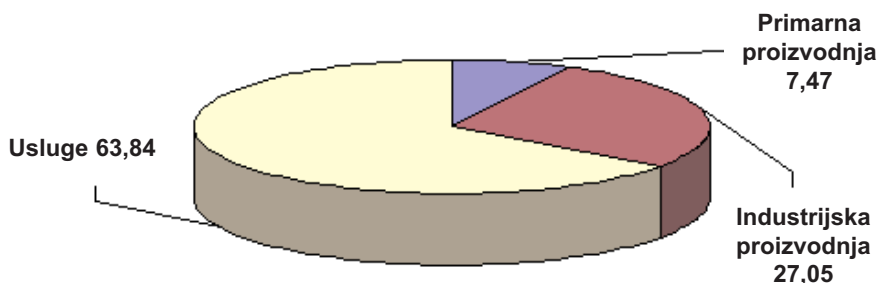


Izvor: Prema podacima UNCTAD-a iz: UNCTAD "World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development" Geneva, 2009, p.218.

Glavni sektor u kojem se ostvaruje najveći priliv stranih direktnih investicija, u globalnim razmerama, su usluge. U sektor usluga otišlo je oko 64% od ukupnog priliva stranih direktnih investicija u svetu 2007. godine. Na drugom mestu je sektor industrijske proizvodnje koji ima učešće od 27% u globalnim prilivima stranih direktnih investicija 2007. godine, dok je sektor primarne proizvodnje te godine ostvario učešće od samo 7,47%. (Slika 3)

Prisetimo se naše dileme sa početka ove knjige kada smo se pitali kako je moguće da usluge imaju učešće od oko 20% u svetskom izvozu iako dominiraju u kreiranju društvenog proizvoda u svetu. Stvar je da se izvoz usluga obavlja posredno, preko izvoza privatnog kapitala u inostranstvo, odnosno usluge se u inostranstvu pružaju posredstvom stranih filijala. Ovi podaci o sektorskoj strukturi priliva stranih direktnih investicija nam ovo samo ukazuju, a detaljnije to pokazuju i dokazuju podaci dobijeni iz statistike trgovine uslugama stranih filijala (Foreign Affiliates Trade in Services Statistics – FATSS), koja je sastavni deo statistike trgovine stranih filijala (FATS) o kojoj će biti reči u nastavku ovoga rada.

Slika 3: Sektorska struktura priliva stranih direktnih investicija u svetu 2007. godine (procenti)



Izvor: Prema podacima UNCTAD-a iz: UNCTAD "World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development" Geneva, 2009, p.218.

Da je stvarno moguće da se značajan izvoz usluga ostvaruje preko stranih filijala svedoči i činjenica da u svetu danas postoji preko 82.000 različitih sistema transnacionalnih kompanija, brojano prema broju matičnih kompanija kao njihovih centara. Prema podacima UNCTAD-a, gde su zemlje dostavljale podatke za poslednju raspoloživu godinu, vidimo da je najveći broj matičnih kompanija još uvek u razvijenim zemljama i to oko 72%. Ovo je i logično kada se zna da ove zemlje obiluju kapitalom, a da se smanjuju investicione mogućnosti u njihovim privredama. Od razvijenih zemalja privrede koje su sedišta najvećeg broja matičnih kompanija su zemlje Evropske unije, Japan pa Švajcarska, dok su SAD tek na trećem mestu. Ove podatke treba uzeti sa rezervom, jer se u ovoj statistici ne primenjuje pravilo poslednjeg dominantnog investitora, što znači da neke od ovih evropskih kompanija mogu biti finansirane privatnim kapitalom iz drugih država. Nerealno je da je učešće SAD u broju matičnih kompanija u svetu ispod 3%. (Tabela 1)

Danas i u zemljama u razvoju postoji značajan broj matičnih kompanija, čak preko 26% od ukupnog broja matičnih kompanija u svetu. Najveće izvorište matičnih kompanija iz grupe razvijenih zemalja je Republika Koreja u kojoj ima sedište 9% svetskih transnacionalnih kompanija, pa nije ni čudo što ovu privredu Međunarodni monetarni fond klasifikuje u napredne privrede. Značajna izvorišta transnacionalnih kompanija, od zemalja u razvoju, su i Kina i Turska, u kojima sedište ima 4% odnosno 2% transnacionalnih kompanija, respektivno.

Važan podatak je da preko 2% transnacionalnih kompanija ima sedište na Britanskim devičanskim ostrvima, kao i da 442 velike globalne kompanije imaju

Tabela 1: Matična preduzeća i filijale u svetu i odabranim privredama (podaci su iz poslednje raspoložive godine)

	Matična preduzeća		Filijale	
	broj	Udeo u svetu (%)	broj	Udeo u svetu (%)
Razvijene zemlje	58.783	71,64	366.881	45,44
Evropska unija	43.492	53,00	335.577	41,56
SAD	2.418	2,95	5.664	0,70
Japan	4.663	5,68	4.500	0,55
Švajcarska	2.616	3,19	6.852	0,85
Kanada	1.439	1,75	3.725	0,46
Zemlje u razvoju	21.425	26,11	425.258	52,67
Kina	3.429	4,18	286.232	35,45
Indija	815	1,00	2.242	0,27
Koreja, Rep.	7.460	9,09	16.953	2,10
Turska	2.871	3,50	21.079	2,61
Brazil	226	0,28	4.172	0,52
Argentina	106	0,13	1.826	0,23
Britanska devičanska ostrva	1.754	2,14	1.169	0,14
Kajmanska ostrva	442	0,54	778	0,10
Zemlje u tranziciji	1.845	2,25	15.224	1,89
Moldavija	951	1,16	2.670	0,33
Srbija	97	0,12	466	0,06
SVET	82.053	100,00	807.363	100,00

Prema podacima UNCTAD-a iz: UNCTAD "World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development" Geneva, 2009, p. 223.

svoje sedište na Kajmanskim ostrvima. Ove male ostrvske privrede iz Kariba imaju specifične poreske i carinske režime, pa ih često u literaturama nazivaju poreskim rajevima, što omogućava kompanijama koje globalno posluju da plaćaju male poreze na svoje profite, iako većinu svojih poslovnih aktivnosti obavljaju van ovih privreda. Ovakvo poslovanje je na granici između dozvoljenog izbegavanja poreza (*tax avoidance*) i nedozvoljene poreske utaje (*tax evasion*). Zbog toga mnoge razvijene privrede žele da ograniče izbegavanje poreza na ovaj način. Većina kompanija sa sedištem na ovim ostrvima je osnovana kapitalom drugačije "nacionalnosti" ali budući da podaci nisu prikupljeni po sistemu poslednjeg dominantnog investitora mi nismo sigurni odakle ovaj kapital potiče, ali pretpostavljamo da je većinom iz SAD i Kanade.

Zemlje u tranziciji imaju samo oko 2% matičnih kompanija i one su uglavnom grupa zemalja kojima nedostaje kapital, ali i u kojima principi tržišnog privređivanja nisu razvijeni do kraja. Iznenaduje da je zemlje sa najvećim brojem matičnih kompanija, u okviru zemalja u tranziciji, Moldavija kao mala i nerazvijena privreda. Ali ovo je privreda koja ima povoljne poreske propise pa je slična situacija kao kod karipskih ostrva a verovatno se kompanije manje obuhvatno definišu kao transnacionalne. U Srbiji, prema poslednjim raspoloživim podacima iz 2008. godine, vidimo da posluje 97 matičnih kompanija koje imaju svoje filijale u inostranstvu. Ovo je značajan podatak, ali je broj ovih preduzeća mali, u skladu sa stepenom razvoja naše privrede. Za očekivati je da će broj ovih kompanija značajno porasti u budućnosti.

Međutim, u pogledu broja stranih filijala koje posluju u jednoj privredi moramo istaći da je situacija obrnuta, jer se preko 52% od svih filijala u svetu nalazi u zemljama u razvoju. Najznačajnije privrede domaćini stranih filijala su Kina, u kojoj se nalazi preko 35% od ukupnog broja filijala u svetu, Turska i republika Koreja, obe sa oko 2% od svetskih filijala. Ovo je i za očekivati, jer je Kina privreda u usponu sa značajnim ljudskim i prirodnim resursima koji se ovde nalaze u izobilju, pa su i jeftiniji, a ova privreda ima i značajno tržište za prodaju raznih proizvoda. Značajna destinacija stranih direktnih investicija i privreda domaćin stranih filijala je Evropska unija, na koju otpada čak 41,5% od ukupnog broja stranih filijala u svetu. Razlog ovakvog interesovanja je ogromno i bogato tržište na kome se nalazi gotovo pola milijarde potrošača sa visokim dohotkom *per capita*.

Imajući u vidu činjenice o rasporedu matičnih kompanija i filijala u svetu, a imajući u vidu novi koncept u analizi međunarodne trgovine, možemo pretpostaviti da je izvoz dobijen primenom klasične statistike za razvijene zemlje potcenjen, a za zemlje u razvoju precenjen. Naime razvijene zemlje mnogo više izvoze putem izvoza svog kapitala, međunarodnom proizvodnjom i prodajom preko svojih filijala u inostranstvu nego što direktno izvoze samu robu na strana tržišta. Kod zemalja u razvoju je obrnuta situacija. Ovo ćemo detaljno elaborirati u narednom delu ovoga rada.

1.2. Novi koncept u analizi međunarodne trgovine

Međunarodna trgovina se vekovima sastojala u razmeni manje ili više finalizovanih proizvoda koji su se proizvodili u određenim privredama sa lokalnim resursima i prodavali u inostranstvu. Privreda koja obiluje određenim faktorima bila je konkurentnija u proizvodnji tih proizvoda pa samim tim je bila i konkurentna u njihovoj prodaji na svetskom tržištu. Polazna pretpostavka većine teorija međunarodne trgovine je da su faktori proizvodnje mobilni u

okviru zemlje, ali ne i između zemalja. Zbog toga su se faktorski sadržaji razmenjivali kroz gotove proizvode.

Ali od 20. veka pretpostavka o nemobilnosti faktora proizvodnje između zemalja nije realna, jer se faktori razmenjuju. Najmobilniji je kapital, dok i rad postaje sve mobilniji u globalnim razmerama. Iako su prirodni resursi najmanje mobilni, mobilnost kapitala u značajnoj meri može da nadomesti nemobilnost prirodnih resursa. Prirodni resursi se koriste na mestima na kojima se prirodno nalaze od strane filijala kompanija osnovanih mobilnim privatnim kapitalom.

O mobilnosti kapitala i značaju transnacionalnih kompanija je već bilo dosta reči u ovoj knjizi, ali pogledajmo još jednom najznačajnije indikatore poslovanja transnacionalnih kompanija krajem 20. i početkom 21. veka, prikazanih u narednoj tabeli. Vidimo da je svetski društveni proizvod 2008. godine dostigao iznos od oko 60.000 milijardi USD, dok je svetski izvoz te godine iznosio oko 20.000 milijardi i time ostvario udeo od 1/3 u svetskom društvenom proizvodu (svetski izvozni koeficijent). Ovo je značajan pokazatelj globalizovanosti svetske privrede. U okviru svetskog izvoza od oko 20.000 milijardi USD 1/3 predstavlja izvoz transnacionalnih kompanija. Ali ako pogledamo da su prodaje stranih filijala malo preko 30.000 milijardi USD 2008. godine vidimo da te prodaje imaju veći značaj od ukupnog svetskog izvoza.

Tabela 2: Pokazatelji aktivnosti transnacionalnih kompanija u svetskoj privredi (milijarde USD)

	1982	1990	2007	2008
Domaći bruto proizvod sveta	11.963	22.121	55.114	60.780
Izvoz proizvoda i usluga	2.395	4.414	17.321	19.990
Tantijeme i naknade od licenci	9	29	163	177
SDI prilivi	58	207	1.979	1.697
SDI odlivi	27	239	2.147	1.858
Prodaje stranih filijala	2.530	6.026	31.764	30.311
Izvoz stranih filijala	635	1.498	5.775	6.664
Zapošljavanje u stranim filijalama (000)	19.864	24.476	80.396	77.388

Izvor: UNCTAD "World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development" Geneva, 2009, table I.6, p.18.

Kada od ukupnih prodaja stranih filijala oduzmemo njihov izvoz dobijamo podatak o domaćim prodajama filijala odnosno o prodajama stranih filijala u zemljama domaćinima tih filijala. Taj podatak u 2008. godini je iznosio oko 23.000 milijardi i za 18% bio veći od ukupnog svetskog izvoza. Možemo

zaključiti da se većina prodaje proizvoda u inostranstvu ostvaruje preko filijala nego preko direktnog izvoza. Zbog toga bi prodaju preko filijala mogli označiti kao indirektni izvoz.

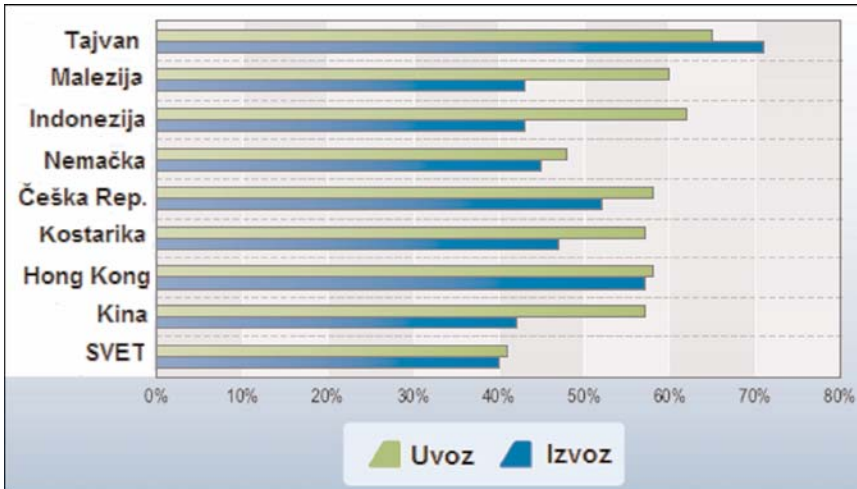
Osim značajne aktivnosti transnacionalnih kompanija u svetu je porasla i mobilnost radne snage, kao drugog značajnog faktora proizvodnje. Ujedinjene nacije procenjuju da se danas u svetu nalazi negde oko 200 miliona stranih radnika, koji u pojedinim zemljama učestvuju i sa 10% u ukupnoj aktivnoj radnoj snazi. Kretanje radne snage je značajno kao kanal pružanja usluga u inostranstvu. Za zemlje u koje radnici pristižu, a to su većinom razvijene zemlje, ovo je pozitivan ishod jer one danas sve više pate od nedostatka radne snage, zbog niskog priraštaja i loše kvalifikacione strukture radne snage. Ali i zemlje iz koje radnici potiču, a to su uglavnom zemlje u razvoju, osećaju značajne pozitivne efekte ovakvog kretanja radne snage, koja nije mogla da bude angažovana lokalno, pa se njenim angažovanjem stvaraju zarade koje se većim delom, u obliku doznaka, slivaju u zemlje porekla radne snage.

Ali od 1990. godine kada smo videli da je naglo dodatno porasla aktivnost transnacionalnih kompanija beležimo i promene u njihovoj poslovnoj filozofiji. Ove kompanije svetsko tržište sve više sagledavaju jedinstveno i njihovo poslovanje i u smislu poslovne organizacije postaje globalno. Kapital se ulaže tamo gde su sirovine najjeftinije, te sirovine se na tim lokacijama pretvaraju u poluproizvode i šalju u druge filijale u okviru sistema iste transnacionalne kompanije. U tim filijalama se ti proizvodi kombinuju i finalizuju, i finalni proizvodi se prodaju na razvijenim tržištima. Na ovaj način poslovanje se sve više zatvara u sisteme transnacionalnih kompanije koje postaju vertikalno organizovane kroz vertikalnu specijalizaciju filijala koje posluju u sistemu jedne transnacionalne kompanije. Tako na primer jedna filijala prerađuje prirodne sirovine, u drugoj se vrši obrada tako nastalih poluproizvoda dodavanjem vrednosti kroz rad, a u nekoj trećoj filijali se proizvod finalizuje, četvrta vrši prodaju proizvoda i bavi se marketinškim aktivnostima. Transnacionalne kompanije koje su svoju proizvodnju prenosile u inostranstvo (tzv. međunarodna proizvodnja) se sada segmentira i odvija po određenim segmentima u određenim zemljama i tako se kreiraju tzv. globalni proizvodni lanci.

Ovako poslovanje transnacionalnih kompanija ima veliki uticaj na strukturu i tokove međunarodne trgovine, jer se ona sve više pretvara u trgovinu u kojoj dominiraju poluproizvodi i delovi, a ne finalni industrijski proizvodi. U svetskoj robnoj trgovini, iz koje su isključeni tokovi trgovine energentima, poluproizvodi su, prema podacima iz 2008. godini, učestvovali sa oko 40%. Najveće učešće poluproizvoda zabeleženo je u izvozu Tajvana čak 71%, dok je učešće u uvozu ove zemlje 65%. U izvozu Hong Konga značajno je učešće poluproizvoda, preko 50%, dok sve druge posmatrane zemlje imaju značajno učešće

poluproizvoda naročito u uvozu. I Kina, kao najveći svetski proizvođač ima učešće poluproizvoda u izvozu i uvozu koje je iznad svetskog proseka.

Slika 4: Udeo poluproizvoda u svetskoj robnoj trgovini i spoljnoj trgovini odabranih zemalja, 2008 (procenti)



Izvor: World Trade Organization "International Trade Statistics 2009" Geneva, 2009, chart I.3, p. 2.

Klasična statistika spoljne trgovine ne beleži prodaje koje strane filijale izvrše kao izvoz već ona registruje samo izvoz roba i usluga koji se vrši između zemalja i gde ti proizvodi prolaze kroz carinsku proceduru odnosno registruju se u platnom bilansu zemlje. Zbog toga nam je neophodan novi statistički okvir obuhvatanja međunarodne trgovine koji bi u obzir uzeo i ovaj indirektni izvoz, koji je omogućen mobilnošću kapitala između zemalja.

U okviru analize međunarodne trgovine uslugama Svetska trgovinska organizacija je definisala 4 načina (*modes*) izvršenja usluga u inostranstvu, od kojih je za nas zanimljiv treći modalitet koji se naziva trgovinsko prisustvo (eng. *Commercial presence*) i podrazumeva pružanje usluga u jednoj nacionalnoj privredi od strane filijala stranih kompanija koje posluju u toj zemlji.² Kao plod saradnje najznačajnijih međunarodnih ekonomskih organizacija (Ujedinjenih nacija i njenih specijalizovanih agencija, Svetske trgovinske organizacije, Evropske unije i Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj) izrađen je 2002.

² Više u: Predrag Bjelić "Međunarodna trgovina" Centra za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd, 2002, str. 197.

godine Priručnik o statistici međunarodne trgovine uslugama u kome se po prvi put na međunarodnom nivou pominje novi statistički koncept obuhvatanja međunarodne trgovine uslugama koji uzima u obzir značajnu aktivnost transnacionalnih kompanija u ovoj oblasti, a koji se naziva Statistika trgovine uslugama stranih filijala (Foreign Affiliates Trade in Services Statistics – FATSS).³ Par godina od usvajanja Priručnika najrazvijenije zemlje su počele da prikupljaju statistiku o aktivnosti filijala koje ne uključuje samo ulazne i izlazne tokove stranih direktnih investicija već i podatke o poslovanju stranih filijala. Sada se radi i na primeni ovakvog koncepta i na trgovinu robom pa se novi statistički koncept, i za robe i za usluge, naziva *Statistika trgovine stranih filijala* (Foreign Affiliates Trade Statistics – FATS).

Statistika međunarodne trgovine po FATS konceptu podrazumeva da se prate tokovi privatnog kapitala i da se po “nacionalnosti” tog kapitala pripisuju podaci o izvozu zemlji porekla kapitala, a ne zemlji iz koje se izvoz ostvaruje, u slučaju poslovanja stranih filijala. To podrazumeva da se izvoz obavlja i indirektno preko stranih filijala domaćih matičnih kompanija u dva osnovna toka:

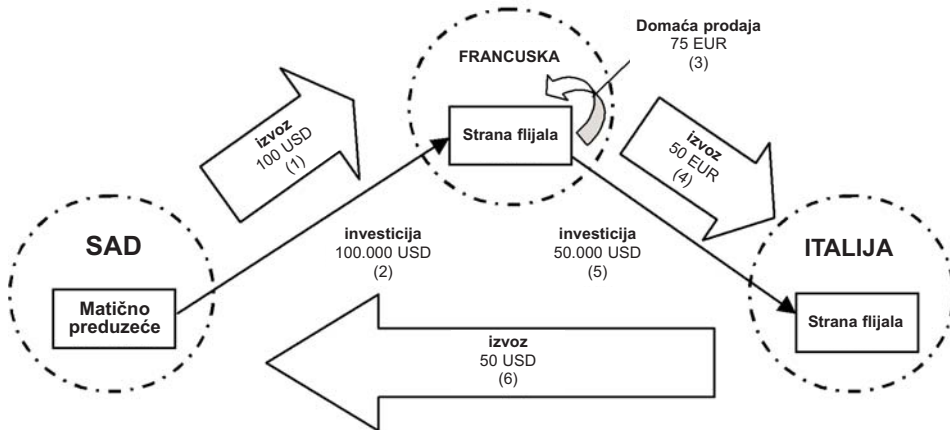
1. prodaje strane filijale na tržištu zemlje domaćina filijale;
2. izvoz te strane filijale na treća tržišta.

Pre nego pređemo na razmatranje tehničkih postavki statistike trgovine stranih filijala hteli bi ukazemo na osnovno razlikovanje klasične statistike spoljne trgovine i statistike međunarodne trgovine po FATS konceptu. Pretpostavimo da postoji situacija, kao na prikazanom grafikonu, da matično preduzeće iz SAD izvozi proizvode u Francusku u vrednosti od 100 USD (tok 1). Klasična statistika spoljne trgovine bi nam dala informaciju da izvoz SAD iznosi 100 USD, a da izvoza Francuske nema, a iste podatke bi dobili i ako primenimo FATS koncept. (Slika 5)

Pretpostavimo sada da matično preduzeće iz SAD uloži kapital u osnivanje svoje filijale u Francuskoj od 100.000 USD (tok 2) i da ta filijala prodaje na domaćem (francuskom) tržištu robe u vrednosti od 75 EUR. Kurs dolara i evra je 1 USD = 0,75 EUR što znači da su prodaje američke filijale na francuskom tržištu 100 USD. Pretpostavimo i da je ovim domaćim prodajama filijale supstituisan izvoz američke matične kompanije, znači prodaja se obavlja preko filijale, a ne direktnim izvozom iz matične kompanije u SAD, kao i da filijala u francuskoj izvozi i na italijansko tržište u vrednosti od 50 EUR. U ovom slučaju

³ United Nations, European Commission, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations Conference on Trade and Development and World Trade Organization “Manual on Statistics of International Trade in Services” Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C., 2002.

Slika 5: Hipotetički tokovi robe i kapitala



Izvor: Preuzeto i prerađeno iz: Predrag Bjelić "Foundations of the New Concept of International Trade" in: International Conference of School of Economics and Business in Sarajevo (ICES 2008), *Proceedings*, School of Economics and Business, University of Sarajevo, Bosnia and Herzegovina, 2008, p. 3.

klasična statistika spoljne trgovine nam daje informaciju da SAD više ne izvoze, njen izvoz je 0, dok Francuska izvozi 50 EUR na tržište Italije. Ali primenom FATS koncepta koji posmatra nacionalnost uloženog kapitala i njemu pripisuje prodaju i izvoz pa vidimo da je izvoz SAD zapravo 125 EUR, što čini prodaja američke filijale na francuskom tržištu od 75 EUR i izvoz te filijale na tržište Italije od 50 EUR. Taj izvoz SAD u dolarima iznosi 166,67 USD pa možemo zaključiti da se on povećao za 66% u odnosu na prethodnu situaciju, a ne smanjio kako sugerise klasična statistika spoljne trgovine.

Ako pretpostavimo da francuska filijala američke kompanije sama investira kapital u iznosu od 50.000 EUR i otvori svoju filijalu u Italiji (tok 5), a da ta filijala izvozi svoje proizvode na tržište SAD u iznosu od 50 USD, i da osnivanje ove filijale ne supstituiše izvoz filijale u Francuskoj na tržište Italije, klasična statistika spoljne trgovine bi nam pokazala da SAD nemaju izvoza, dok Francuska izvozi 50 EUR, a Italija 50 USD. Statistika po FATS konceptu nam pokazuje da celokupni izvoz ostvaruju samo SAD u iznosu od 125 EUR i 50 USD, što preračunato iznosi 233,34 USD, jer ovaj izvoz predstavlja poslanje kompanije poreklom iz SAD.

Tabela 3: Poređenje dva statistička koncepta obuhvatanja podataka iz primera

	Izvoz po klasičnoj statistici spoljne trgovine			Izvoz po statistici zasnovanoj na FATS konceptu		
	SAD	FRA	ITA	SAD	FRA	ITA
Tok 1	100 USD	0	0	100 USD	0	0
Tok 2	0	50 EUR	0	75 + 50 EUR	0	0
Tok 5	0	50 EUR	50 USD	125 EUR + 50 USD	0	0

Kada govorimo o aktivnosti transnacionalnih kompanija obično se iznose podaci o ulaznim i izlaznim tokovima stranih direktnih investicija. Ali ovi podaci, deo statistike stranih investicija, pokazuju samo monetarni aspekt investiranja, dok ne pokazuju poslovnu aktivnost transnacionalnih kompanija, posebno ne onaj segment poslovanja stranih filijala. Primena FATS koncepta u statistici međunarodne trgovine upravo daje informacije o poslovanju transnacionalnih kompanija, kroz poslovanje njihovih stranih filijala. Informacije po FATS statistici se mogu dobijati geografski, po posmatranim zemljama, ili sektorski, po određenim sektorima privrede u kojima se ostvaruju tokovi stranih direktnih investicija. Obično se podaci po FATS konceptu iskazuju za pojedinačne nacionalne privrede. U tom slučaju se postavlja pitanje da li se radi o ulaznim FATS tokovima ili izlaznim FATS tokovima.

Ulazni FATS tokovi (*Inward FATS*) pokazuju aktivnost stranih filijala koje one ostvaruju na teritoriji jedne posmatrane zemlje. Tako, na primer, u SAD se sastavlja statistika o poslovanju stranih filijala na tržištu SAD, a koje su pod kontrolom preduzeća sa sedištem van SAD. Ovo je izuzetno važna statistika, jer zemlja mora da prati koliko je njena privreda pod uticajem poslovanja stranih transnacionalnih kompanija, kako u pogledu zapošljavanja, tako i povlačenja kapitala, repatrijacije profita i slično. Sve ove informacije kreatori spoljnoekonomske politike moraju uzeti u obzir.

Kada se sastavlja statistika o ulaznim FATS tokovima postavlja se pitanje kako se definiše zemlja porekla kapitala? Da li je to zemlja iz koje kapital stiže i gde se nalazi za domaće preduzeće matična kompanija (*first foreign parent*) iako i ta kompanija ima svoju matičnu kompaniju u nekoj trećoj zemlji? Međunarodne ekonomske organizacije su se odlučile da se pronađe krajnji investitor (*ultimate investor*), a ne kao u ovom navedenom slučaju posredni investitor (*immediate investor*). Krajnji investitor može biti krajnja karika na dugom nizu stranih filijala (*Ultimate beneficial owner* – UBO ili *Unit of ultimate control*) i treba težiti da se utvrdi, kada god je to moguće, ko je krajnji investitor.

Krajnji investitor se obične definiše kao prvo pravno ili fizičko lice koje u nizu kompanija direktno ili indirektno kontroliše sve kompanije u nizu a on sam nije pod kontrolom drugih lica.⁴

Na sledećoj slici naveli smo dva primera da bi se lakše shvatio princip krajnjeg investitora. Lanac kontrole ide od vrha ka dnu. U prvom slučaju vidimo da je kompanija G matična kompanija za kompaniju H, jer u njoj ima udeo kapitala od 60%, ali krajnji investitor je kompanija F, koja je matična kompanija za kompaniju G, jer u njoj ima udeo od 70% kapitala, a preko nje posredno ima i udeo u kompaniji H od 42%. U slučaju dva vidimo da je kompanija J matično preduzeće za kompaniju K, jer u njoj ima udeo od 80% kapitala. I kompanija I ima udeo u kompaniji J, ali je taj udeo mali da bi kompanija I ostvarila kontrolu nad kompanijom J, pa je u ovom slučaju kompanija J prvi i krajnji investitor za kompaniju K.

Slika 6: Primer određivanja krajnjeg investitora

Slučaj 1	Slučaj 2
Kompanija F	Kompanija I
70%	30%
Kompanija G	Kompanija J
60%	80%
Kompanija H	Kompanija K

Izvor: Preuzeto iz: Predrag Bjelić and Sandra Stojadinović Jovanović "New Concept of International Trade Statistics" in: Irena Kikerkova and Danijela Mamučevska (editors) Proceedings from the Third International Conference "Regional Cooperation and Economic Integration: Challenges and Opportunities" October 15-17, 2009, Skopje, Macedonia, pp. 181-192.

Ali u nekim slučajevima je veoma teško utvrditi krajnjeg investitora, jer jedna zemlja koja stavlja statistiku po FATS konceptu ne može dobiti direktno podatke od kompanija koje ne posluju na njoj teritoriji. Nekada se kao izvor informacija o kontroli nad filijalima koriste podaci o prilivu stranih direktnih investicija u različite zemlje, koji se mogu naći u platnim bilansima zemalja, ali je pitanje koliko su ti podaci detaljni. Zbog toga mnoge zemlje informacije po FATS konceptu prikupljaju po tzv. Prvom investitoru, jer nisu sigurni ko je krajnji investitor za filijale koje posluju na njihovoj teritoriji. Ovaj

⁴ *Ultimate beneficial owner* – UBO: prema Priručniku o statistici međunarodne trgovine uslugama. *Unit of ultimate control*: prema OECD-u.

princip je prihvatio i OECD i preporučuje svojim zemljama članicama da prikupljaju statistiku po FATS konceptu i na ovaj način.

Izlazni FATS tokovi (*Outward FATS*) pokazuju aktivnost stranih filijala koje su pod kontrolom matičnih kompanija iz posmatrane zemlje, a koje posluju u ostatku sveta. Tako, na primer, u Nemačkoj se sastavlja statistika o aktivnosti stranih filijala nemačkih transnacionalnih kompanija. Ovaj vid FATS tokova je mnogo značajniji za zemlje, jer su u njemu sadržani podaci o indirektnom izvozu koji zemlja ostvaruje putem stranih filijala svojih kompanija. Zbog toga se mnoge razvijene zemlje koje još nemaju resursa da razviju u potpunosti statistiku međunarodne trgovine po FATS konceptu opredeljuju da analiziraju upravo izlazne FATS tokove, dok ulazne FATS tokove ostavljaju za razvijanje u nekom budućem periodu.

Iako se čini da kod izlaznih FATS tokova nema problema sa lociranjem nacionalnosti kapitala, jer se posmatra poslovanje stranih filijala u jednoj privredi, može doći do zabuna zbog registracije kompanija na raznim "egzotičnim" lokacijama kao što su slobodne poslovne zone. Tako, na primer, ako imamo matičnu kompaniju iz Velike Britanije koja registruje svoju filijalu na Bermudima, radi smanjenja poreza koji na poslovanje plaća, a ta filijala većinu svojih poslovnih aktivnosti obavlja u privredi SAD onda se postavlja pitanje gde tu aktivnost treba registrovati u privredi Bermuda ili SAD. Opšte načelo je da se poslovna aktivnost stranih filijala registruje tamo gde se dominantno obavlja, znači u navedenom primeru u privredi SAD.⁵

Kada se posmatraju tokovi međunarodne trgovine po FATS konceptu onda se razmatra poslovanje stranih filijala koje su u većinskom vlasništvu pojedinih transnacionalnih kompanija (*Majority Owned Foreign Affiliates – MOFA*). Većina transnacionalnih kompanija, kako matičnih kompanija tako i njihovih stranih filijala, osnovane su kao akcionarska društva. Ovo je rezultat ubrzanog razvoja međunarodne trgovine i potrebe za sve većim kapitalom kako bi se kao trgovac kompanija mogla angažovati u globalnim poslovnim tokovima. Ali kada je reč o akcionarskim društvima onda moramo znati da je teško ustanoviti nacionalnost njihovog kapitala, jer se radi o društvima koji svoj kapital pribavljaju izdavanjem akcija i mogu imati veliki broj akcionara sa sitnim udelima. Zbog toga se u romanskoj pravnoj praksi ovaj oblik pravne organizacije preduzeća naziva anonimno društvo (fra. *Société Anonyme*).

⁵ Predrag Bjelić and Sandra Stojadinović Jovanović "New Concept of International Trade Statistics" in: Irena Kikerkova and Danijela Mamučevska (editors) Proceedings from the Third International Conference "Regional Cooperation and Economic Integration: Challenges and Opportunities" October 15-17, 2009, Skopje, Macedonia, p. 190.

Države koje sastavljaju statistiku međunarodne trgovine po FATS konceptu treba da urade sve što je u njihovoj moći da na najbolji mogući način izvrše klasifikaciju aktivnosti filijala po poreklu njihovog kapitala. Ako nisu u mogućnosti da potpuno precizno odrede poreklo nekih stranih investicija onda je dozvoljeno da izvrše klasifikaciju na osnovu informacija kojima raspolažu.

Za neke manje zemlje je veoma skupo i komplikovano da za svaku godinu vrše sastavljanje statistike međunarodne trgovine po FATS konceptu, odnosno oni to ne mogu učiniti za sve strane kompanije koje posluju u njihovoj privredi i za sve svoje kompanije koje posluju u inostranstvu, pa zbog tih finansijskih i resursnih ograničenja, ove zemlje često pribegavaju metodi uzorka i sakupljanju statistike po FATS konceptu svake druge ili treće godine.

U narednoj tabeli smo dali do sada poznate podatke za statistiku međunarodne trgovine po FATS konceptu koju su zemlje prijavile Svetskoj trgovinskoj organizaciji. Vidimo da su uglavnom to razvijene zemlje koje primenjuju i FATS koncept u svojoj statistici međunarodne trgovine. Veliki broj zemalja sakuplja podatke o ulaznim FATS tokovima, njih oko 30 u svetu, ali mnogo manji broj prikuplja i podatke o izlaznim FATS tokovima. To znači da su zemlje većinom zainteresovane za poslovanje stranih filijala na svojoj teritoriji, što je i razumljivo. Zemlje su statistiku međunarodne trgovine počele da iskazuju od 2003. godine, budući da su prvi metodološki dokumenti usvojeni tek početkom 21. veka. Treba imati u vidu da se većina ovih podataka odnosi prvenstveno na međunarodnu trgovinu uslugama, dok statistika o međunarodnoj robnoj trgovini po FATS konceptu još nije razvijena u potpunosti. (Tabela 3)

Možemo uočiti da neke manje privrede i ne iskazuju podatke po FATS konceptu za svaku godinu, kao što je slučaj sa Austrijom, Danskom, Novim Zelandom i drugim sličnim privredama. Vidimo da se podaci o aktivnosti filijala u manjim privredama mere desetinama milijardi USD dok se kod razvijenih i velikih privreda te cifre kreću u stotinama milijardi USD. Jedino u slučaju SAD, najrazvijenije svetske privrede, ti se podaci kreću oko pola biliona USD.

Pravilo je da najrazvijenije privrede imaju veće izlazne FATS tokove nego ulazne FATS tokove, kao što je to slučaj kod SAD, Nemačke, Japana i Francuske, što znači da se njihov kapital više plasira u svetu, gde filijale njihovih kompanija većinski posluju, nego što imaju prijem stranog kapitala. Kod manjih, a razvijenih privreda, situacija je obratna, jer one imaju veće ulazne FATS tokove nego izlazne FATS tokove, što znači da mnogo više strane filijale posluju u njihovoj privredi nego što je poslovanje filijala njihovih kompanija u svetu.

Najozbiljniju analizu statistike međunarodne trgovine po FATS konceptu sprovodi *Evropska unija*. Ova integracija je donela i posebne propise, kao što je Uredba broj 716/2007 Evropskog Parlamenta i Saveta od 20. juna 2007,

Tabela 3: Statistika međunarodne trgovine razvijenih zemalja po FATS konceptu, 2003-2006 (milijarde USD)

	Ulazni FATS tokovi				Izlazni FATS tokovi			
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
Australija	24,6
Austrija	24,9	29,6
Belgija	24,9	31,7	41,8	47,8	...
Bugarska	...	2,5	2,9
Češka Republika	18,6	23,0	28,5	30,6	0,3	0,4	1,0	1,3
Danska	4,9
Estonija	...	1,6	2,1	2,4
Finska	11,8	13,6	13,3	13,0	12,4	18,7
Francuska	102,6	128,8	148,0	161,4	145,6
Grčka	4,5	3,5	...
Holandija	33,2	...	55,9
Hong Kong	...	83,1	91,6	114,0
Izrael	4,0	4,2	5,9	2,6	2,9	...
Italija	60,4	71,9	77,8	115,3	125,3
Irska	16,6	18,7	26,7	33,2
Japan	14,8	20,8	33,3	27,1	40,3	44,5	53,5	57,3
Kanada	70,6	74,8	81,8	98,0
Kipar	...	0,9	0,9	1,1
Letonija	0,9	1,3	1,8	2,3	0,2
Litvanija	...	1,9	2,3
Mađarska	9,5	11,8	12,9	17,5	...	0,4
Nemačka	187,8	199,6	400,1	429,7
Novi Zeland	11,9
Norveška	17,2	18,6	24,0	26,4
Poljska	6,9	9,0	11,3	19,3
Portugalija	10,4	7,5	10,0	13,0	5,6	7,1	9,9	12,8
Rumunija	2,6	5,4	...	10,1
Slovačka	...	4,8	6,4	6,6	0,0	0,0
Slovenija	0,8	1,2
Španija	40,6	52,3	52,5	69,3
Švedska	36,4	43,5	46,0	52,9
Trinidad i Tobago	0,2
Velika Britanija	174,8	222,1	253,3	283,6
SAD	416,0	425,7	460,5	563,5	521,8	583,5	668,7	761,5

Izvor: World Trade Organization "International Trade Statistics 2009" Geneva, 2009, table I.25 and table I.26, pp. 31-32.

kojom se ustanovljava zajednički okvir u Uniji za sistematsko prikupljanje statističkih podataka o strukturi i aktivnosti filijala stranih kompanija, i time razrađuju međunarodne preporuke u vezi sa ovom statistikom.⁶ Uredbom Komisije (EZ) broj 364/2008 od 23 aprila 2008 se primenjuje Uredba doneta 2007. godine, tako što se propisuje tehnički format prikupljanja statističkih podataka o aktivnostima filijala stranih kompanija koje posluju na internom tržištu EU.

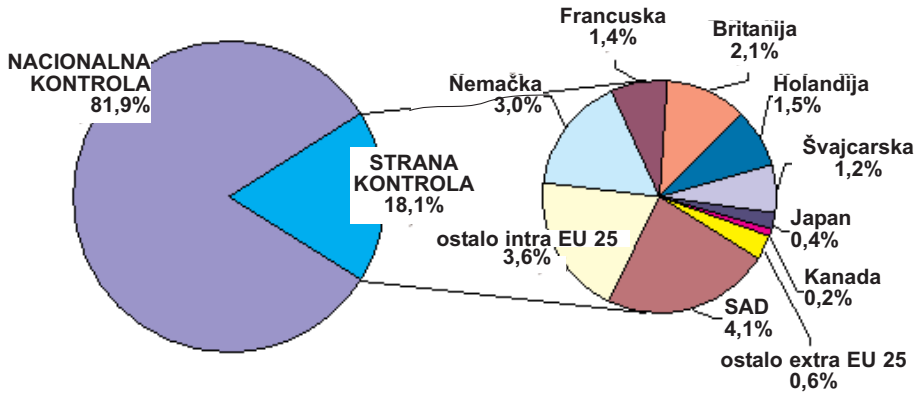
Predviđeno je da nadležni organi u državama članicama EU elektronski dostavljaju podatke Evropskoj komisiji odnosno Eurostatu. Podaci koji se prikupljaju o aktivnostima filijala stranih kompanija su broj preduzeća, promet, vrednost proizvodnje, novododata vrednost, nabavke dobara i usluga, troškovi radne snage, broj zaposlenih, izdaci za istraživanje i razvoj. Podaci se prikupljaju na principu konačnog investitora (u Evropskoj uniji se koristi termin *ultimate controlling institutional unit*).

Učešće zemalja članica EU u prikupljanju ovih statističkih podataka o poslovanju filijala stranih kompanije je dobrovoljno i u poslednjem istraživanju čiji rezultati su objavljeni marta 2008. godine na osnovu podataka iz 2005. godine je učestvovalo 17 država članica Unije. Podaci obuhvataju i filijale kontrolisane od preduzeća u drugim državama članicama EU. Ovo istraživanje je pokazalo da filijale pod kontrolom stranih kompanija učestvuju čak 18%, skoro 1/5, od ukupne novostvorene vrednosti u posmatranim državama članicama EU. Ali po zemljama članicama Unije postoji velika razlika kada govorimo o značaju poslovanja transnacionalnih kompanija za pojedinačne privrede. Tako je najveće učešće transnacionalnih kompanija u novododatoj vrednosti ostvareno u Slovačkoj, preko 40%, a iza nje su Estonija i Mađarska. Ako pogledamo učešće transnacionalnih kompanija u zaposlenim po pojedinačnim članicama Unije, vidimo da je ono najveće u Estoniji, preko 30%, a iza nje su Slovačka i Švedska. Zemlje članice EU u kojima je zabeležena najmanja aktivnost transnacionalnih kompanija su Španija, Italija i Kipar. (Slika 7)

Na prikazanoj slici vidimo strukturu porekla kapitala koji je uložen u strane filijale na teritoriji EU. Preduzeća pod stranom kontrolom koja posluju u Uniji, kako se zvanično u Uniji nazivaju filijale stranih kompanija, kao što smo videli učestvuju sa 18,1% u ukupnoj novostvorenoj vrednosti ostvarenoj u EU u 2005. godini. Kompanije koje imaju kontrolu nad tim filijalama u EU najviše potiču upravo iz drugih država Unije. Učešće preduzeća koja kontrolišu svoje filijale u drugim državama EU je preko 60% od ukupne novostvorene vrednosti

⁶ Detaljnije pogledati u: Predrag Bjelić "Statistika o aktivnosti filijala transnacionalnih kompanija u Evropskoj uniji" *Evropsko zakonodavstvo*, God. VIII, br. 27-28/09, str. 56-64.

Slika 7: Udeo u novododatoj vrednosti 2005. godine nacionalno kontrolisanih preduzeća i preduzeća pod stranom kontrolom, sa geografskom strukturom preduzeća pod stranom kontrolom



Izvor: Eurostat "Foreign-controlled enterprises in the EU" Eurostat Statistics in Focus, 30/2008, Office for Official Publication of the European Communities, 13.02.2008, p.5, navedeno prema: Predrag Bjelić "Statistika o aktivnosti filijala transnacionalnih kompanija u Evropskoj uniji" *Evropsko zakonodavstvo*, God. VIII, br. 27-28/09, str. 56-64.

nastale u filijalama stranih kompanija u EU. Ta matična preduzeća imaju najčešće svoje sedišta u razvijenim državama članicama Unije, i to: Nemačkoj, Velikoj Britaniji, Holandiji i Francuskoj. Matična preduzeća sa sedištem u Nemačkoj kontrolišu preko svojih filijala u drugim državama EU 3% novostvorene vrednosti u EU.

Od zemalja van EU koje se izdvajaju kao najznačajnije kao sedišta matičnih preduzeća koja kontrolišu filijale na tržištu EU su SAD, na koje otpada 23% od ukupne novostvorene vrednosti nastale u filijalama stranih kompanija u EU ili 4,1% od ukupne novostvorene vrednosti u EU 2005. godine. Osim SAD kao značajne zemlje sedišta matičnih preduzeća koja imaju filijale u EU ističu se i Švajcarska, a u manjoj meri i Japan.

Od pojedinačnih privreda u svetu SAD raspolažu sa najobuhvatnijim podacima o aktivnosti transnacionalnih kompanija, kako njihovih tako i stranih koje posluju na teritoriji SAD. U SAD su prikupljali podatke o aktivnosti stranih kompanija koje posluju u SAD još od početka 20. veka, ali se potpuna evidencija vodi od osamdesetih godina 20. veka, kada je poslovanje stranih transnacionalnih kompanija u američkoj privredi dobilo na značaju. U okviru

Vlade SAD glavni fokusni organ za prikupljanje statistike međunarodne trgovine po FATS konceptu je Biro za ekonomske analize (*Bureau of Economic Analysis* – BEA).

Prema poslednjim raspoloživim podacima iz američkih izvora, za 2007. godinu, vidimo da je ukupna aktivnost transnacionalnih kompanija, mereno stvorenom novododatom vrednošću u toj godini, dosegla nivo od 3.700 milijardi USD. U prethodnoj godini transnacionalne kompanije su ostvarile novododatu vrednost u iznosu od oko 3.500 milijardi USD, tako da je samo za jednu godinu zabeleženo povećanje od 4,5%. Najveća novododata vrednost generisana je od strane američkih matičnih kompanija, čak oko 70% od ukupno stvorene novododate vrednosti 2007. godine od strane američkih transnacionalnih kompanija, dok je ostatak stvoren od strane filijala tih matičnih kompanija poslovanjem u inostranstvu. Da bi se stekao utisak o redu veličina napomenućemo da je društveni proizvod SAD u 2006. godini iznosio 13.386,9 milijardi USD, što znači da su američke transnacionalne kompanije stvorile novododatu vrednost te iste godine koja je bila ekvivalentna iznosu od 26,43% američkog društvenog proizvoda.⁷

*Tabela 4: Aktivnost američkih transnacionalnih kompanija
2006 i 2007. godine*

	Ukupno		Matične kompanije		Filijale	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Novododata vrednost (mlrd USD)	3.538,1	3.706,4	2.536,9	2.588,8	1.001,2	1.117,6
Broj zaposlenih (000)	32.765,7	33.740,6	21.615,8	22.003,1	11.149,9	11.737,5
Kapitalni rashodi (mlrd USD)	600,4	651,6	445,3	482,5	155,1	169,1

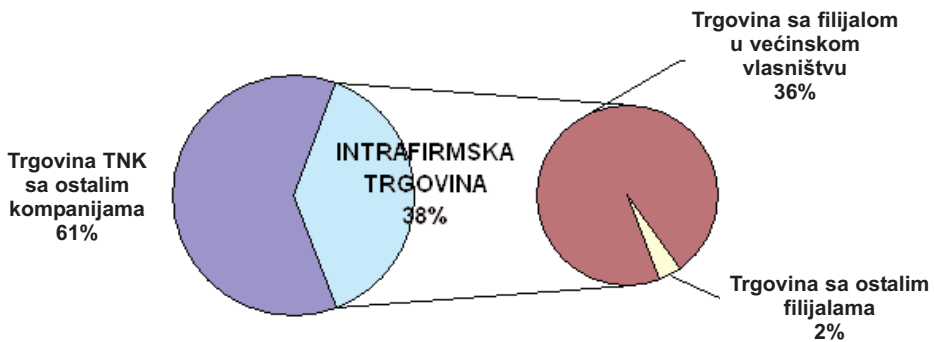
Izvor: Kevin B. Barefoot and Raymond J. Mataloni Jr. "U.S. Multinational Companies: Operations in the United States and Abroad in 2007" BEA, Washington, Internet, www.bea.gov, August 2009, p. 64.

Takođe je interesantan podatak da su američke transnacionalne kompanije zapošljavale "armiju" od preko 33.700.000 zaposlenih. Ovo je impresivna cifra, a njoj treba i pridodati i one osobe koje egzistencijalno zavise od rada ovih zaposlenih, kao što su članovi porodice, što je negde oko 100 miliona ljudi (ako prosečna porodica broji tri člana).

⁷ Podatak Svetske banke, po GNI metodu, iz World Development Indicators 2008, str. 16.

Što se tiče uticaja američkih transnacionalnih kompanija na spoljnu trgovinu SAD možemo oceniti da je on značajan, jer su ove kompanije, prema podacima iz 2007. godine učestvovala sa 48,65% u izvozu SAD.⁸ Znači skoro polovina američkog izvoza je bila pod uticajem transnacionalnih kompanija. U okviru ovih spoljnotrgovinskih tokova SAD koji su pod uticajem njihovih transnacionalnih kompanija najznačajniji tok je trgovina transnacionalnih kompanija sa ostalim kompanijama, koja učestvuje sa 61,61% u ovom toku, dok je učešće intrafirske trgovine u izvozu SAD koji je pod uticajem transnacionalnih kompanija 38,39%. Ako znamo da je polovina izvoza SAD pod uticajem transnacionalnih kompanija onda možemo proceniti da je učešće intrafirske trgovine SAD u ukupnom izvozu SAD u 2007. godini oko 20%. Napominjemo samo da je učešće intrafirske trgovine u svetskoj trgovini oko 33%. Ali mi sada ne raspoložemo sa podacima koliko transnacionalne kompanije drugih zemalja učestvuju u izvozu SAD.

Slika 8: Struktura izvoza SAD pod uticajem transnacionalnih kompanija



Izvor: Autorovo grafičko predstavljanje podataka iz izvora: Kevin B. Barefoot and Raymond J. Mataloni Jr. "U.S. Multinational Companies: Operations in the United States and Abroad in 2007" BEA, Washington, Internet, www.bea.gov, August 2009, p. 68.

Intrafirska trgovina američkih transnacionalnih kompanija se dominantno sastoji iz trgovine matičnih kompanija sa filijalama u njihovom većinskom vlasništvu (MOFA) odnosno i između tih filijala, jer je činila 2007. godine skoro 96% od ukupne intrafirske trgovine, odnosno 36% od izvoza SAD koji je pod uticajem njihovih transnacionalnih kompanija. Ostatak od oko 4% predstavlja

⁸ Kevin B. Barefoot and Raymond J. Mataloni Jr. "U.S. Multinational Companies: Operations in the United States and Abroad in 2007" BEA, Washington, Internet, www.bea.gov, August 2009, p. 68.

tok trgovine američkih matičnih kompanija sa njihovim filijalama koje nisu u njihovom većinskom vlasništvu.

U pogledu ukupnih prodaja američke kompanije su 2004. godine dosegle nivo od preko 10.000 milijardi USD, što se jasno vidi u narednoj tabeli u kojoj su uporedo date prodaje matičnih kompanija i filijala. U ukupnim prodajama još uvek dominiraju matične kompanije nad filijalama. I kod matičnih kompanija i kod filijala još uvek je dominantan tok prodaja robe, koja u strukturi ukupnih prodaja matičnih kompanija učestvuje sa 66% dok u ukupnim prodajama filijala ona postiže učešće od 80%. Znači vidimo da su matične kompanije i po apsolutnim i po relativnim pokazateljima značajnije u prodaji usluga od filijala.

Tabela 9: Prodaje američkih transnacionalnih kompanija, 2004

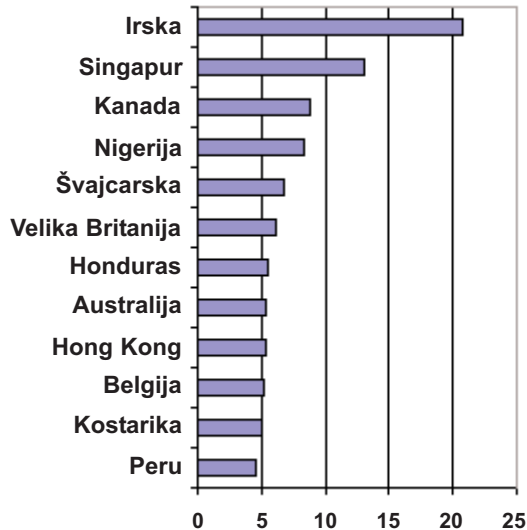
	Matične kompanije		Filijale	
	mlrd USD	%	mlrd USD	%
Ukupne prodaje	6.949,0	100,0	3.238,5	100,0
Prodaje roba	4.586,5	66,0	2.618,3	80,85
Prodaje usluga	2.125,4	34,0	525,2	19,15

Izvor: Raymond J. Mataloni Jr. and Daniel R. Yorgason "Operations of U.S. Multinational Companies: Survey of Current Business" BEA, Internet, www.bea.gov, 22/12/2009, p. 49.

Američke transnacionalne kompanije su najznačajniji investitori u svetskoj privredi i njihova aktivnost je zabeležena u većini država sveta. Ali ipak možemo definisati neke lokacije koje su veoma značajne kao zemlje domaćini filijala američkih transnacionalnih kompanija, kao što je Velika Britanija, NR Kina, Kanada, Švajcarska i veliki broj zemalja iz latinske Amerike, prvenstveno Honduras, Kostarika, Meksiko i druge. Značajno pitanje koje treba razmotriti je pitanje potencijalnog uticaja ovih američkih kompanija na privredu zemalja domaćina njihovih filijala. Na sledećoj slici su prikazani podaci o učešću američkih transnacionalnih kompanija, iz nefinansijske sfere, u društvenom proizvodu dvanaest država domaćina njihovih filijala sa najvećim učešćem. Vidimo da su američke transnacionalne kompanije u 2007. godini ostvarile učešće od preko 20% društvenog proizvoda Irske, u Singapuru je to učešće iste godine bilo 13%, a u Kanadi isto visokih 8,8%. (Slika 5)

Značajno učešće američke transnacionalne kompanije su ostvarile i u Nigeriji 8,4% njenog društvenog proizvoda 2007. godine, Švajcarskoj 6,8% i Velikoj Britaniji 6,2%. Kao što vidimo američke kompanije ostvaruju značajan uticaj ne samo u manje razvijenim već i u privredama koje svrstavamo u visoko razvijene privrede, kao što su Kanada, Švajcarska i Velika Britanija. Uticaj SAD

Slika 5: Udeo američkih nefinansijskih transnacionalnih kompanija u društvenom proizvodu zemalja domaćina njihovih filijala, 2007 (procenti)



Izvor: Autorovo grafičko predstavljanje podataka iz izvora: Kevin B. Barefoot and Raymond J. Mataloni Jr. "U.S. Multinational Companies: Operations in the United States and Abroad in 2007" BEA, Washington, Internet, www.bea.gov, August 2009, p. 75.

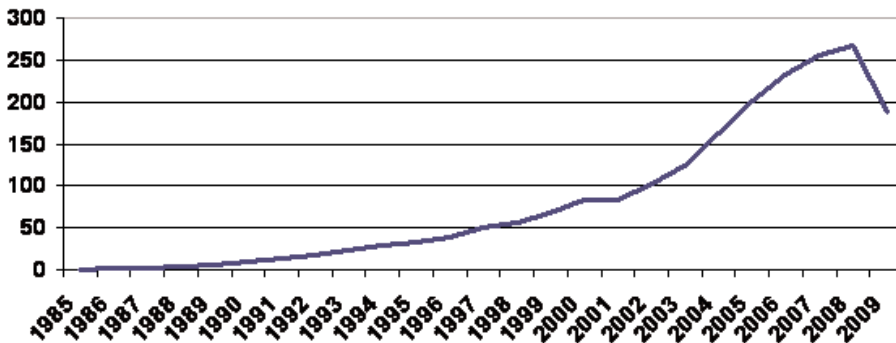
na privredu Evropske unije uopšte je znatan. Uticaj koje ova američka preduzeća ostvaruju manifestuje se preko zapošljavanja lokalnih radnika, plaćanja poreza državama domaćinima njihovih filijala, angažovanja lokalnih dobavljača i slično. Interesantno je da transnacionalne kompanije poreklom iz SAD u NR Kini, kao jednoj od najznačajnijih investicionih destinacija ostvaruju učešće od samo 0,7% kineskog društvenog proizvoda 2007. godine. Slična situacija je sa Indijom, Japanom i Rusijom. Ali uopšteno možemo konstatovati da privreda SAD, ako najrazvijenija privreda u svetu, ako i njena preduzeća koja globano posluju ostvaruju značajan uticaj u svetskoj privredi.

Ovom prilikom se nećemo baviti i uticajem stranih transnacionalnih kompanija na privredu SAD iako i o tome raspoložemo sa detaljnim podacima iz zvaničnih izvora SAD. Ali razmotrimo kako primena novog koncepta u analizi međunarodne trgovine uz primenu statističkog koncepta po FATS metodu može da nas navede na potpuno suprotne zaključke.

Od 1990. godine otkada američke kompanije počinju znatnije da ulažu u kinesku privredu dolazi do značajnog rasta međunarodne trgovinske razmene

između dve zemlje. Međutim, kako Kinski izvoz u SAD veoma dinamično raste dok kineski uvoz iz SAD ima mnogo manju dinamiku dolazi do pojave stalnog, rastućeg i ogromnog spoljnotrgovinskog deficita na strani SAD (suficita za Kinu) u njihovim bilateralnim spoljnotrgovinskim odnosima. Od momenta našeg posmatranja spoljnotrgovinskog bilansa bilateralne trgovinske razmene dve zemlje, prikazanog na narednom grafikonu, 1985. godine nije bilo deficita u razmeni SAD sa Kinom da bi on 1990. godine narastao na 10 milijardi USD. U narednih deset godina, do početka novog veka, 2000. godine deficit je narastao na 83 milijarde USD godišnje. Ovako dinamičan rast deficita od godine do godine doveo je do situacije da je u 2008. godini deficit spoljnotrgovinske razmene SAD sa Kinom zabeležio rekordan nivo od 268 milijardi USD. U 2009. godini američki deficit u spoljnotrgovinskoj razmeni sa Kinom je pao na nivo od 188 milijarde USD usled svetske ekonomske krize. Postavlja se pitanje kako je ovako stalan i rastući deficit održiv u ovako dugom roku.

Slika 6: Dinamika američkog spoljnotrgovinskog deficita u odnosima sa Kinom, mlrd. USD



Izvor: podaci U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division, Data Dissemination Branch, Washington, D.C. 20233, Internet, www.census.gov.

Podaci koje smo prezentovali gore su rezultat klasične statistike spoljne trgovine. Ali ako imamo u vidu da preduzeća iz SAD imaju značajne investicije u Kini gde ostvaruju veći deo svoje proizvodnje, koju su premestili zbog znatno nižih troškova poslovanja, možemo pretpostaviti da one imaju značajan udeo u kineskom izvozu u SAD. Većina transnacionalnih kompanija proizvodnju u Kini obavlja u slobodnim proizvodnim zonama. Ako znamo da je izvoz iz ovih zona učestvovao sa oko 50% u ukupnom izvozu Kine 2007. godine možemo

pretpostaviti da od onoga što se po klasičnoj statistici spoljne trgovine vodi kao izvoz Kine nije njen "autohton" izvoz već izvoz koji vrše transnacionalne kompanije iz svojih filijala u Kini. Po FATS konceptu taj izvoz treba pripisati zemlji krajnjeg investitora, a ne Kini.⁹ U velikom procentu izvoznici iz Kine su američke kompanije, pa bi to značilo da se pola kineskog izvoza roba pripisuje SAD, što je u 2007. godini iznosilo oko 608 milijardi USD. Ako ovaj iznos unesemo u obračun spoljnotrgovinskog deficita u 2007. godini, čak iako sva polovina ne pripada SAD, videćemo da SAD i nemaju deficit u spoljnoj trgovini sa Kinom po statistici međunarodne trgovine po FATS konceptu.

Kao što smo videli statistika međunarodne trgovine po FATS konceptu nam je moćno istraživačko oružje koje u potpunosti uzima u obzir tokove privatnog kapitala u međunarodnoj trgovini i baca novu svetlost na spoljnotrgovinske odnose različitih nacionalnih privreda. U mnogim slučajevima plasiranje kapitala u inostranstvo može da supstituiše klasičan izvoz roba i usluga prodajama koje se ostvaruju preko stranih filijala. Iako u primeni FATS koncepta ima još uvek mnogo problema, posebno u manje razvijenim zemaljama, koje ne raspolažu potrebnim znanjem i finansijskim resursima za sprovođenje ovog koncepta državni organi treba da teže njegovoj primeni čak i u periodima od nekoliko godina. Kada se ima jasnija slika spoljnotrgovinskih odnosa koji se uspostavljaju sa ostalim zemljama u svetu može se voditi mnogo pravilnija spoljnotrgovinska politika.

Na osnovu svega izloženog o ovom konceptu, imajući u vidu da su razvijene zemlje značajno izvorište privatnog kapitala i u procesu deindustrijalizacije sele svoje proizvodne pogone u manje razvijene zemlje, možemo zaključiti da većina razvijenih zemalja ima potcenjen izvoz koji je iskazan po klasičnoj statistici u odnosu na izvoz izračunat po FATS konceptu, dok je kod većine zemalja u razvoju obrnuta situacija pa je njihov izvoz precenjen. Kažemo kod većine zemalja pošto ovaj iskaz važi uglavnom za velike privrede, jer često velike i moćne razvijene zemlje dosta svog kapitala ulažu u manje zemlje koje isto smatramo razvijenim. Iako smo ovu tvrdnju doneli da bazi značajnog prethodnog istraživanja, kako u ovoj knjizi tako i u nizu članaka, ona još ostaje hipoteza koju treba u potpunosti dokazati u nekim budućim istraživanjima.

Pitanje koje će biti značajno u istraživanju međunarodne trgovine uz pomoć statistike po FATS konceptu su: koristi koje imaju zemlje domaćini stranih filijala. Kada se obavlja proizvodnja u filijalama u inostranstvu koriste se mnoge lokalne sirovine, kao prirodni resursi, radna snaga, usluge i slično. U

⁹ Prema: World Trade Organization "International Trade Statistics 2008" Geneva, 2008, p. 42.

zavisnosti od cena ovih resursa dobar deo novododate vrednosti ugrađen u zemlji domaćinu i ostaje u toj zemlji tako da celokupni izvoz stranih filijala ne možemo u potpunosti pripisati zemlji krajnjeg investitora. Ostaje ključno pitanje koliki procenat "ostaje" zemlji domaćinu. Ove zemlje će morati da kroz unapređenje svojih resursa teže da veći deo tih koristi zadrže. U ovom pogledu treba preispitati primenu FATS koncepta u statistici međunarodne trgovine.

2. Međunarodna trgovina u uslovima nove svetske ekonomske krize

Međunarodna trgovina je najznačajnija aktivnost u okviru svetske privrede koja podrazumeva sve ekonomske veze koje se između nacionalnih privreda u svetu uspostavljaju. Kao međunarodna privredna aktivnost međunarodna trgovina je veoma dinamična i "otporna" na mnoge krizne situacije u svetskoj privredi. Ali u istoriji je dolazilo do velikih privrednih svetskih kriza koje su pogubno delovale na tokove međunarodne trgovine. Prva takva kriza, zabeležena 1929. godine, poznata kao velika ekonomska kriza, je počela u SAD, ali se kasnije proširila i na druge krajeve sveta. Međunarodna trgovina često predstavlja značajan transmisioni kanal prenošenja krize. Ako kriza zahvati jednu zemlju, ovu krizu će osetiti i zemlje spoljnotrgovinski partneri te zemlje kroz smanjenje izvoza na tržište zemlje zahvaćene krizom. Iako stepen globalizovanosti svetske privrede početkom 20. veka nije bio značajan, što merimo intenzitetom privrednih veza između nacionalnih privreda u svetu, kao što je danas ipak je došlo do širenja ove krize nastale u SAD i na druge zemlje, posebno razvijene evropske zemlje, pa je ova kriza bila poznata i kao svetska kriza.

Međunarodna trgovina se značajno smanjuje i u periodu ratnih operacija, ali nikada ne dolazi do njenog potpunog prekida. Nekada često i zaraćene strane same međusobno trguju, ili se ta trgovina odvija preko privreda posrednika. Ali dva velika ratna sukoba u svetu, poznatija kao Prvi i Drugi svetski rat, koja su se desila tokom 20. veka, imala su poguban uticaj na odvijanje međunarodne trgovine u svetu. Ova dva vojna sukoba su imala globalni uticaj pa je došlo i do prekida međunarodne trgovine na svetskom nivou. Sporadična trgovina manjeg obima obavljala se uglavnom sa savezničkim i neutralnim zemljama, dok su često neutralne zemlje bili i posrednici u razmeni gde je roba završavala i na suparničkoj strani. Ovi svetski ratovi su ipak značajno unazadili međunarodnu trgovinu kako po obimu tako i po svojoj strukturi.

Posle Velike ekonomske krize iz 1929. godine, koja se desila u periodu između dva svetska rata, i posle Drugog svetskog rata usledio je period

najdinamičnijeg razvoja međunarodne trgovine ikada zabeležen u ljudskoj istoriji, period koji nazivamo zlatno doba svetske trgovine. U periodu 1945. godine pa sve do danas međunarodna trgovina je rasla po stopama koje su prevazilazile rast društvenog proizvoda u svetu. Čak i naftne krize tokom sedamdesetih godina 20. veka su uspele da uspore rast međunarodne trgovine, ali ne i da ga ukinu.

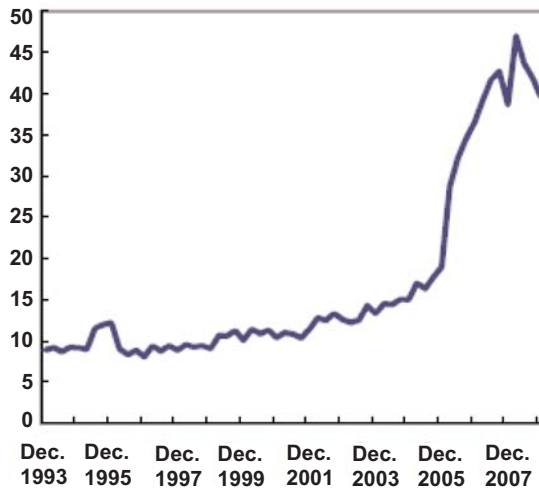
Tokom dvadesetog veka dolazilo je do finansijskih kriza u pojedinim nacionalnim privredama, kao što su Brazil, Argentina, Rusija, pa čak i do regionalnih privrednih kriza, kao što je kriza u Jugoistočnoj Aziji, ali je svetska privreda ipak funkcionisala nesmetano bez obzira na pojave ovih kriza. Ali u drugoj polovini 20. veka svetska privreda je postala veoma razvijena, a nacionalne privrede u njoj međupovezane, kako trgovinski tako i finansijski. To je veoma bilo značajno zbog bržeg širenja efekata krize na ceo svet. U savremenoj međunarodnoj trgovini značajnu ulogu kao nosioci poslovne aktivnosti imaju velika globalna preduzeća, poznata kao transnacionalne kompanije, koje su svoju aktivnost proširile po čitavom svetu, posebno posle 1990. godine, kao što smo i videli.

Ali 2008. godine dolazi ponovo do pojave jedne velike, svetske, finansijske krize. Ona je, kao i ona kriza iz 1929. godine, započela nepovoljnim dešavanjima na finansijskim berzama u SAD. Na narednom grafikonu vidimo eksponencijalni rast terminskih ugovora na robnim berzama, počev od 2005. godine. Terminski ugovori podrazumevaju da se izvršenje ugovora dešava u nekom budućem periodu, pa sa što kasnijim budućim događajem raste i neizvesnost izvršenja ugovora. Terminsko trgovanje primarnim proizvodima podrazumeva ugovaranje kupovine u jednom periodu a isporuku robe u nekom daljem vremenskom periodu. Često firme nastoje da se obezbede od rasta cena sirovina ovakvim ugovorima.

Robne berze u SAD su postale mesta na kojima se danas većinski trguje finansijskim instrumentima vezanim za buduće realizacije robe, koji su podložni velikim špekulacijama. Tokom druge polovine 20. veka jedna od dominantnih crta američke ekonomske politike je bila i deregulacija privrede, kako bi se isključilo bilo kakvo mešanje države u privredne tokove. To je podrazumevalo i slabljenje nadzora nad funkcionisanjem same berze, čime se izgubila sigurnost u njenom poslovanju i omogućeno je poslovanje sve do samog sloma trgovanja. (Slika 10)

I ova kriza iz 2008. godine je počela kao finansijska, a brzo je uticala i na zaustavljanje privredne aktivnosti i u nefinansijskim sektorima, najpre u SAD. Iz SAD kriza se brzo širila u druge zemlje zbog povezanosti američke privrede sa svetskom privredom. Kriza se preliva na druge zemlje kroz spoljnotrgovinske i investicione tokove SAD sa tim zemljama. Kriza u SAD je uticala na smanjenje

Slika 10: Terminski ugovori (Fjučersi i Opcije) na robnim berzama 1993-2008 (milioni)

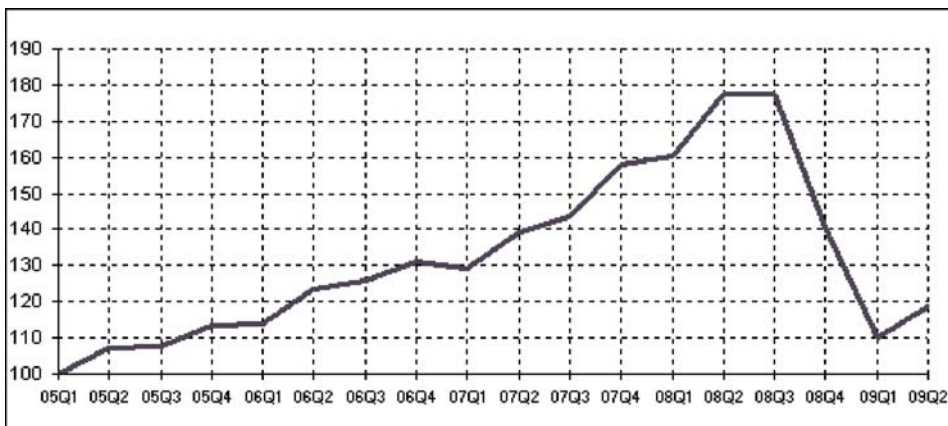


Izvor: Bank for International Settlements, Quarterly Review, March 2009, table 23B, navedeno prema: UNCTAD "The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies" Geneva, 2009, p. 26.

uvoza u SAD iz drugih zemalja, što znači da se izvoz tih zemalja značajno smanjuje, ali se smanjuje i priliv američkih investicija u te zemlje, što sve značajno utiče na smanjenje privredne aktivnosti u zemljama najznačajnijim privrednim partnerima SAD. Bili smo svedoci da je ubrzo posle propasti investicionih banaka u SAD, usledio i propast takvih banaka u Velikoj Britaniji, zbog tradicionalne vezanosti britanske privrede za američku i sličnog tipa organizacije privredne aktivnosti sa berzama kao centralnim tržišnim institucijama. Ali do propasti investicionih banaka došlo je i u zemljama kontinentalne Evrope, Kini pa i Indiji, zbog kupovine američkih finansijskih derivata.

U drugom talasu kriza se prenosi i na partnere zemalja koji su pogođeni krizom u prvom talasu i tako dalje. Kriza se širi u više talasa, ali su sve zemlje njom pogođene, u manjoj ili višoj meri, jer sve one učestvuju u svetskoj privredi, a ona je danas u velikoj meri globalizovana, što se ogleda u visokom stepenu ekonomske međupovezanosti nacionalnih privreda. Neke manje zemlje, kao što su Mađarska, Island i slične su imale velike probleme da održe sveukupnu finansijsku stabilnost u zemlji. Sve ovo se veoma negativno odrazilo i na tokove međunarodne trgovine. Po prvi put posle Velike ekonomske krize iz 1929. godine, izuzimajući periode ratova, došlo je do pada ukupnog obima svetskog izvoza i pojave negativnih stopa rasta (odnosno pada) izvoza.

Slika 11: Svetski robni izvoz - kvartalni podaci 2005-2009 u tekućim USD
(prvi kvartal 2005 = 100)



Izvor: podaci Svetske trgovinske organizacije.

Kvartalni podaci Svetske trgovinske organizacije koji prate kretanje svetskog izvoza u periodu 2005. do 2009. godine pokazuju da se svetski izvoz značajno povećavao sve do drugog kvartala 2008. godine, kada je dostigao nivo od 180% vrednosti svetskog izvoza zabeleženog početkom 2005. godine, što znači da je u tri godine zabeležen rast svetskog izvoza od 80%. Ali od polovine 2008. godine dolazi prvo do stagnacije a zatim i do strmoglavog pada svetskog izvoza. Samo u dva posmatrana kvartala, poslednji kvartal 2008. godine i prvi kvartal 2009. godine, svetski izvoz je pao na nivo na kom je bio krajem 2005. godine. Tek u drugom kvartalu 2009. godine se beleži blagi oporavak i prvi skromni rast svetskog izvoza.

Izvoz razvijenih privreda je odmah pretrpeo značajan pad pod uticajem svetske ekonomske krize. Što se tiče kretanja izvoza u pojedinim zemljama u razvoju možemo reći da je većina njih pretrpela značajan pad izvoza, koji je bio i preko 30% u odnosu na raniji izvoz. Ovo se posebno odnosi na one zemlje čija privreda je u značajnoj meri povezana sa privredama razvijenijih zemalja i imaju manji autonomni razvoj.¹⁰ Druge zemlje u razvoju, posebno one sa privredama u usponu, kao što su Kina i Indija, su zabeležile blagi pad izvoza koji nije išao daleko ispod nulte stope. Ovim je demonstrirano da su privrede

¹⁰ Detaljnije u: Predrag Bjelić "Uticaj svetske ekonomske krize na međunarodnu trgovinu" u: Naučno društvo ekonomista "Ekonomske-finansijski odnosi Srbije sa inostranstvom: Nužnost nove strategije" Kragujevac, 15. oktobar 2009, str. 215-225.

ovih drugih zemalja u razvoju vitalnije. Slična slika se dobija i ako se posmatra kretanje društvenog proizvoda zemalja u razvoju u uslovima krize.

Konstatovali smo da je mehanizam krize iz SAD, kao primarnog žarišta, u druge zemlje sveta prenošen preko dva kanala: međunarodnih trgovinskih tokova i preko tokova kretanja privatnog kapitala. Prvi tok transmisije krize, kroz međunarodne trgovinske tokove, smo već objasnili isticanjem da ako se smanji uvoz u zemlju gde se rasplamsala kriza to za zemlje spoljnotrgovinske partnere te zemlje znači trenutno smanjenje izvoza u tu zemlju. Na ovaj način efekti krize se brzo prenose u zemlje značajne trgovinske partnere, u roku od samo nekoliko nedelja.

Ali danas je svetska privreda isprepletana brojnim vezama, između ostalog i investicione prirode, što intenzitet tih veza čini značajnim. Transnacionalne kompanije su postale dominantni nosioci međunarodne privredne aktivnosti, koje pod kontrolom drže oko 2/3 trgovinskih tokova, u potpunosti kontrolišu kretanje privatnog kapitala i transfer tehnologije. Ove kompanije posluju globalno osnivanjem filijala u brojnim nacionalnim privredama, i ove filijale su pod poslovnom dominacijom matične kompanije. Poslovnu filozofija koju su usvojile transnacionalne kompanije početkom 21. veka, a koja podrazumeva globalnu proizvodnju i stvaranje svetskih proizvodnih lanaca uslovljava da dominantni tok u međunarodnoj trgovini postane međunarodna trgovina opremom i delovima. U jednoj filijali se sirovine prerađuju u primarne proizvode koji se šalju u drugu filijalu radi obrade, a onda se u jednoj od filijala svi ti poluproizvodi i delovi kombinuju u filani proizvod. To znači da su filijale u malom stepenu samostalne u finalizaciji svojih proizvoda i ne mogu poslovati van ovih svetskih proizvodnih lanaca. Ova praksa poslovanja transnacionalnih kompanija podrazumeva da se bilo koji poremećaj u sistemu transnacionalne kompanije kada nastane brzo prenosi i na ostale delove tog sistema.

Kapital se u obliku stranih direktnih investicija ulaže u zemlje domaćine gde se osnivaju filijale radi korišćenja jevtinih prirodnih resursa i proizvodnje poluproizvoda, radi korišćenja jevtine radne snage ili radi osvajanja značajnog tržišta te zemlje gde ima dosta potrošača. Međutim, tokovi stranih direktnih investicija često imaju svoje padove koji i nisu vezani za svetske krize. Tako posle naglog uspona u obimu plasiranih stranih direktnih investicija, prema podacima UNCTAD-a, od 1990. godine, kada je nestao istočni blok i svetsko tržište postalo jedinstveno, 2000. godine je zabeležen nagli pad u ulaznim tokovima stranih direktnih investicija. Ovaj pad je produžen sve do 2003. godine kada ulazni tokovi stranih direktnih investicija počinju da se povećavaju opet, sve do 2007. godine kada ponovo počinje pad.

Na taj način pad tokova u stranom direktnom investiranju je na neki način prethodio pojavi svetske finansijske krize. Ono što je pojava svetske ekonomske

krize pokazala je da transnacionalna preduzeća koja su pogođena krizom u svojim matičnim zemljama vrše trenutno povlačenje kapitala iz svojih filijala u matične kompanije, kako bi finansirale ostanak centrale. Ovo je suprotno ekonomskoj logici, jer je bolje plasirati kapital u privrede koje još nisu zahvaćene krizom i gde se on bolje može oploditi, a to je upravo bilo u zemljama gde su se uglavnom nalazile filijale transnacionalnih kompanija. Ali izgleda da je ključno povući se sa stranih tržišta i obezbediti opstanak matične kompanije, pa kada kriza prođe doći će do nove ekspanzije investicija u zemlje u razvoju.

Ovako masovna razmena privatnog kapitala, u obliku stranih direktnih investicija, u globalnim razmerama, značajno je uticala i promenila tokove međunarodne trgovine. Često se plasiranjem stranih direktnih investicija i osnivanjem filijale u inostranstvu prenosi proizvodnja u tu filijalu i izvoz iz matične države u zemlju domaćina filijale supstituiše prodajom filijale na lokalnom tržištu, što znači da kretanje kapitala deluje supstitutivno na međunarodne trgovinske tokove. Ali ako ta filijala izvozi i na treća tržišta onda strana direktna investicija može da deluje i komplementarno i promotivno na međunarodne trgovinske tokove. Da bi se ovi efekti razjasnili međunarodne ekonomske organizacije rade na kreiranju novog statističkog okvira, poznatog kao Statistika trgovine stranih filijala (FATS), koji je osnova za novi pristup u analizi međunarodne trgovine. Ovaj koncept je razmatran detaljnije na drugim mestima u ovoj knjizi.

Efekti svetske ekonomske krize najbolje se mogu sagledati posmatranjem društvenog proizvoda i njegovih stopa rasta. Iako je svetska ekonomska kriza otpočela u drugoj polovini 2008. godine neke zemlje su već te iste godine zabeležile negativne stope rasta društvenog proizvoda, kao što su Japan ili Italija, dok su druge zemlje zabeležile stope koje su težile nuli. Udar krize se najviše osetio u razvijenim zemljama tokom 2009. godine, kada su sve razvijene zemlje imale negativne stope rasta, koje su u Japanu i Nemačkoj išle i do -6% prosečno godišnje. Moramo naglasiti da su najznačajnije zemlje u razvoju, kao što su Kina i Indija, ostvarivale još uvek pozitivne i značajne stope privrednog razvoja, 5,5% i 7,5% prosečno godišnje, respektivno. I zemlje u tranziciji su zabeležile znatan pad društvenog proizvoda tokom 2009. godine. U zemljama Centralne i Istočne Evrope zabeležena je negativna stopa od 5% prosečno godišnje, a u zemljama Zajednice nezavisnih država ona je bila takođe negativna i to 5,8% prosečno godišnje. Za većinu zemalja se predviđa privredni oporavak tokom naredne, 2010. godine.¹¹

¹¹ Podaci Međunarodnog monetarnog fonda i predviđanja sadržava u: Michael Mussa "Global Economic Prospects as of September 2009: Onward to Global Recovery" Peterson Institute for International Economics, *Paper presented at the sixteenth semiannual meeting on Global Economic Prospects*, September 17, 2009.

Većina zemalja u svetu je pribegla raznim merama kako bi ublažile efekte krize i pokušale zaustaviti pad društvenog proizvoda koje nazivaju paketi pomoći i stimulatívni paketi, a namenjeni su privredi. Mnogi od ovih mera, u poređenju sa režimom međunarodne trgovine koji administrira Svetska trgovinska organizacija, se mogu svrstati u kategoriju protekcionističkih mera. Ovo je bila i prva reakcija zemalja i u doba velike privredne krize 1929. godine i smatra se da je taj oštri protekcionizam i uslovio tako dugotrajan oporavak od te krize.

Ako želite detaljnije informacije o pojedinačnim merama koje države uvode da bi ublažile efekte krize možete ih naći u Izveštaju generalnog direktora WTO koji je on uputio Telu za reviziju spoljnotrgovinskih politika.¹² Ali za razliku od mera koje su primenjivane u razdoblju 1929-1933. godine ove današnje mere su mnogo suptilnije i teže se prepoznaju, ali takođe imaju protekcionistički karakter. Jedna od najprimenjivanijih mera otkada je kriza započela su antidamping mere, koje spadaju u grupu necarinskih barijera i čija je upotreba strogo propisana pravilima Svetske trgovinske organizacije.¹³ Od početka krize ne samo da je otpočela istraga u mnogim slučajevima dampinga nego je povećan i broj izricanja antidamping carina. Osim ovih mera mnoge države koriste i direktne izvozne subvencije, koje su striktno zabranjene pravilima Svetske trgovinske organizacije, da zaštite svoju poljoprivredu (EU) ili autoindustriju (EU i Rusija). Zabeleženi su i slučajevi povećanja carinskih stopa u pojedinim sektorima (Indija). Čak i one mere koje liče na instrumente promocije u spoljnoj trgovini i koje uobičajeno nemaju regulatorni karakter kriju necarinske barijere kao što su zahtevi za lokalnim sadržajem proizvoda ili uvođenje marže tolerancije za domaće nabavljачe u nabavkama.

Tipičan primer je uvođenje zakona u SAD kojim se stimuliše nabavka američkih proizvoda (*Buy American provisions*) koji predviđa uvođenje marže tolerancije od 25% za domaće snabdevače u nabavkama čelika, iako pomenuti zakon zahteva da mere budu primenjene u skladu sa međunarodnim obavezama SAD. Kasnijim razmatranjem u Svetskoj trgovinskoj organizaciji utvrđeno je da ove mere SAD nisu u suprotnosti sa pravilima ove Organizacije. Sve ove protekcionističke mere u značajnoj meri će usporiti izlazak iz svetske krize, a ublažavanje efekata mogu osetiti samo razvijene i velike privrede u svetu.

¹² Vidi anekse Izveštaja - WTO, Report to the TPRB From the Director-General on the Financial and Economic Crisis and Trade-Related Developments, Job(09)/3, 26 March 2009, p.28.

¹³ Richard Baldwin and Simon Evenett (editors) "The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20" A VoxEU.org publication, Centre for Economic Policy Research (CEPR), 2009.

3. Najznačajnije regionalne ekonomske integracije u 21. veku

Tokom trajanja Urugvajске runde pregovora, u očekivanju rezultata multilateralne liberalizacije međunarodne trgovine, kao i usled pojave prvih sumnji u ishod tog procesa, mnoge zemlje učesnice pregovora odlučile su se na međusobno odobravanje preferencijalnog tretmana u međunarodnoj trgovini, tako da je tokom devedesetih godina prošlog veka, došlo do naglog povećanja broja regionalnih trgovinskih sporazuma. Tokom gotovo 50 godina postojanja GATT-a, registrovana su 124 Regionalna trgovinska sporazuma (RTS), a do 2005. godine, na snazi je ostalo samo 38 od njihovog ukupnog broja. Razlog nestanka sa scene ovako velikog broja integracija, može se pronaći u prelasku ovih sporazuma u oblike dublje integracije, ili u uključivanju zemalja potpisnica u šire ekonomske integracije.¹⁴

Proces potpisivanja novih RTS naglo je porastao i nakon osnivanja STO. U periodu od 1995-2005. godine čak 196 novih RTS je prijavljeno STO, da bi do 2005. godine 132 RTS ostala u funkciji.¹⁵ Moglo bi se pretpostaviti da je uzrok tome sumnja da će se do visokog stepena multilateralne liberalizacije uopšte i stići i pitanje vremena kada će se to dogoditi. Te sumnje su prilično aktuelne još od pete Ministarske konferencije, održane u Kankunu, kada je postalo očigledno da se ciljevi definisani u Razvojnem planu iz Dohe, ne mogu ostvariti dovoljno brzo. Činjenica da su na toj Konferenciji odbačene četiri važne teme, tzv. „Singapurske teme“, od kojih je danas najaktuelnija tema „Olakšavanje trgovine“ (*Trade Facilitation*), koje su veoma važne za obavljanje međunarodne trgovine, onda je jedan broj članica STO počeo da unosi njihove elemente u preferencijalne sporazume koje su potpisivale. Dakle, kad već STO nije putem Ministarskih konferencija, rešavala ovo pitanje, onda su članice upravo putem sporazuma preuzele brigu o „Singapurskim temama“.¹⁶ Podatak da je od januara 2004. godine, do februara 2005. godine, čak 43 RTS stupilo na snagu, govori u prilog tome.¹⁷ Pored traženja boljih rešenja, u iščekivanju multilateralne

¹⁴ Više o regionalnim ekonomskim integracijama do 2000. godine videti u Ivana Popović „Regionalne ekonomske integracije“, Predrag Bjelić, Dejan Gajić, Dejan Bakić, Ivana Popović, Miroslav Gnjatović, *Svetska privreda u informatičkoj eri*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2002, str. 51-84.

¹⁵ World Trade Organization, Jo-Ann Crawford, Roberto V. Fiorentino, „The Changing Landscape of Regional Trade Agreements“, Discussion Paper No. 8, 2005, p. 3.

¹⁶ „Singapurske teme“ su: olakšavanje trgovine, investicije, vladine nabavke, konkurencija (*Trade Facilitation, Investment, Government Procurement, Competition*).

¹⁷ World Trade Organization, Jo-Ann Crawford, Roberto V. Fiorentino, „The Changing Landscape of Regional Trade Agreements“, Discussion Paper No. 8, 2005, p. 1.

liberalizacije, još jedan uzrok prijavljivanja velikog broja RTS, nakon osnivanja STO, moglo bi biti i povećanje broja članica STO, kao i obima obaveza, koje se odnose na obaveze prijavljivanja svih nastalih Sporazuma o ekonomskoj integraciji. Veliki je broj različitih oblika integrisanja u svetu, a razlikuju se po širini i dubini integracije. (Više videti u: Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, CID Ekonomskog fakulteta, 2008, Beograd, str. 349-55).

Regionalni trgovinski sporazumi su potpisivani na bilateralnoj, ili plurilateralnoj osnovi, s tim da je veliki broj sporazuma na bilateralnoj osnovi, u slučaju priključenja nekoj većoj regionalnoj trgovinskoj integraciji ostajao van snage. Tako je u maju 2004. godine, 10 zemalja kandidata primljeno u članstvo u EU i tom prilikom prestalo je važenje čak 65 regionalnih trgovinskih sporazuma, koje su ove zemlje potpisivale ili međusobno, ili sa EU na bilateralnoj osnovi, kao i oni sporazumi koje su ovih 10 kandidata potpisivale sa trećim zemljama sa kojima EU već ima sporazume o preferencijalnoj trgovini.¹⁸

Većina RTS, oko 85% se odnosi na formiranje zone slobodne trgovine, a manji, gotovo deseti deo se odnosi na formiranje carinske unije. Preostalih nekoliko procenata učešća odnosi se na parcijalne sporazume. Razlog daleko veće zastupljenosti Sporazuma o slobodnoj trgovini u odnosu na carinsku uniju, bio bi svakako, veći stepen samostalnosti u vođenju spoljnotrgovinske politike, kao i jednostavniji i kraći pregovori koji se tom prilikom vode.

Što se regionalnih grupisanja tiče, uglavnom su svi RTS potpisani između tzv. „prirodnih“ trgovinskih partnera, odnosno prve sporazume svaka zemlja će najpre potpisati sa zemljama susedima, ili pak sa zemljama koje pripadaju istom geografskom regionu. Većina najpoznatijih REI zasnovana je upravo na ovom principu, kao na primer Evropska unija, NAFTA, CEFTA, EFTA. Ako se iscrpe sve mogućnosti i preferencije koje nude ovakvi sporazumi, mnoge zemlje teže da pronađu još zemalja potencijalnih partnera. Jedna od takvih pojava jeste APEC.

Jedan broj članica STO je tokom četvrte Ministarske konferencije, održane u Dohi, zaključio da RTS mogu imati značajnu ulogu u promovisanju procesa liberalizacije na međunarodnom nivou. Još 1996. godine je osnovan Komitet za regionalne trgovinske sporazume — *Committee on Regional Trade Agreements* (CRTA), kako bi u okviru jedinstvenog okvira pratio rad RTS, kao i razmatrao posledice potpisivanja ovakvih sporazuma na trgovinski sistem sa multilateralnog aspekta. Ipak, drugi deo članica STO smatra da je ostvarenje trgovinske liberalizacije pod okriljem RTS, samo „drugo najbolje rešenje“, koje

¹⁸ World Trade Organization, Jo-Ann Crawford, Roberto V. Fiorentino, “The Changing Landscape of Regional Trade Agreements”, Discussion Paper No. 8, 2005, p. 8.

će svojim postojanjem usporiti stupanje na snagu multilateralne liberalizacije i da će najslabije privrede u svetu biti oštećene.

3.1. Evropska unija

Nakon 2000. godine na teritoriji Evrope izdvajaju se tri velike ekonomske integracije, Evropska unija, Evropsko udruženje slobodne trgovine i Centralnoevropski sporazum o slobodnoj trgovini. Razlozi nastanka, kao i perspektive ovih integracija sasvim su različite. Današnja Evropska unija nastala je kao oblik integrisanja nekih zemalja Zapadne Evrope kako bi bile u mogućnosti da prime i raspodele ekonomsku pomoć, pristiglu iz SAD na osnovu Maršalovog plana, nakon Drugog svetskog rata. Evropsko udruženje slobodne trgovine nastalo je kao pokušaj prvenstveno Velike Britanije da stvori protivtežu tadašnjoj EEZ u čije članstvo, usled protivljenja Francuske, nije mogla biti primljena, a Centralnoevropski sporazum o slobodnoj trgovini nastao je kao neka vrsta predvorja za ulazak u EU, osnovan od strane zemalja Centralne Evrope, a zatim proširen i na Balkan. Članstvo EFTA se gotovo sasvim osulo i većina njenih članica danas su članice EU, a CEFTA ima vrlo ograničen rok trajanja, sve dok njena i poslednja članica ne postane članica EU.

Evropska unija u dvadesetprvom veku prvenstveno se razlikuje od prve zajednice, Evropske zajednice za uglj i čelik, stvorene 1951. godine, prema broju članica. Prvu zajednicu stvorilo je šest zemalja, a današnju Evropsku uniju čini 27 članica. Ne samo da je EU model za ostale integracije, s obzirom da se radi o najznačajnijoj i najdubljoj integraciji koja postoji u svetu, već je EU postala i najveći svetski izvoznik. Prema odredbama Maršalovog plana, da Evropa, kao primalac finansijske pomoći, mora biti ujedinjena, a koji se smatra odlučujućim motivom za integrisanje evropskog prostora, zemlje Evrope su razumele i primenile poruku SAD. Rezultat je najočigledniji početkom dvadesetprvog veka, kada se EU smatra najvećim svetskim izvoznikom i samim tim važnim faktorom odlučivanja u međunarodnim ekonomskim odnosima.

Određujući momenti u istoriji današnje EU dogodili su se u prethodnom veku, a početak ovog novog obeležio je jak talas integrisanja preostalih evropskih zemalja u ovu veliku zajednicu. Proširenje Unije koje je još uvek u toku, aktuelizovano je nakon ujedinjenja Istočne i Zapadne Nemačke, kao i nestanka sa političke scene nekoliko velikih država: Čehoslovačke, SSSR-a i SFR Jugoslavije. Od marta 1998. godine EU je otpočela pregovore o prijemu sa zemljama koje su nastale nakon ovih promena. Od tog velikog broja, jedino su Slovačka i Češka ispunjavale zahtevane kriterijume, koji su se odnosili na funkcionalnu tržišnu privredu, demokratski politički sistem, kao i mogućnosti za primenu zakona i politika obuhvaćenih u nazivu *acquis communautaire*.

Proširenje Unije je zahtevalo određene izmene originalnog Rimskog ugovora, tako da je prva značajnija izmena nastala stupanjem na snagu Ugovora iz Amsterdama 1. januara 1999. godine, a glavna novina koja se odnosila na zemlje nečlanice jeste Šengenski sporazum, kojim su uvedene vize za građane iz zemalja nečlanica. Ugovorom iz Nice donetim februara 2001. godine, razmatrano je proširenje Unije na centralno i istočnoevropske zemlje, sa posebnim osvrtom na raspodelu moći i promene u glasanju i procesu odlučivanja do kojih će proširenje Unije dovesti. Evropska komisija je odlučila da 1. maja 2004. godine primi u svoje članstvo veliki broj zemalja: Kipar, Češku, Slovačku, Sloveniju, Estoniju, Litvaniju, Letoniju, Mađarsku, Maltu i Poljsku. Samo je prijem Bugarske i Rumunije odložen za 1. januar 2007. godine, kada su i postale članice. Sve upravo navedene članice su dobile naziv „nove članice“, kako bi se njihovo priključenje Uniji razlikovalo od statusa na koji ima pravo prvih 15 članica, a taj status podrazumeva nekoliko značajnih prednosti u vidu korišćenja subvencija i pristupa fondovima EU, kao i u mogućnostima ostvarenja slobode kretanja radne snage na ukupnoj teritoriji EU. Razlike su očigledne ako se uzme u obzir privredni preporod u ne tako snažnim privredama poput Grčke, Portugalije, Irske i Španije u vreme kada su pristupale EU i imale pravo na korišćenje značajnih finansijskih sredstava radi povećanja životnog standarda, u odnosu na bitno drugačiji tretman prema novim članicama. U procesu stabilizacije i pridruživanja, nalaze se zemlje Zapadnog Balkana: Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Srbija, Crna Gora, Makedonija i Albanija. Predviđeno je da se nakon zaključenja Sporazuma o pridruživanju i stabilizaciji, ove zemlje ekonomski i politički oporave i pripreme za članstvo u Uniji. Ekonomski značaj ovakvog statusa za zemlje koje žele da pristupe Uniji, nalazi se u jednostranom odobravanju trgovinskih preferencijala, odnosno Autonomnih trgovinskih mera, ovim zemljama od strane Unije, bez primene reciprociteta.

U periodu od 2000-2008. godine, vrednost ostvarenog izvoza je više nego duplirana, što se može reći i za uvoz, a ako se sabere vrednost intra-izvoza i ekstra-izvoza, odnosno izvoza koji se obavlja u okviru integracije i izvoza koji se realizuje sa zemljama koje se nalaze izvan integracije, onda je EU definitivno najveća izvozna sila u svetu. (Tabela 6)

Na osnovu podataka naredne tabele, uočavamo da je EU, više nego bilo koja REI ostvarila visok stepen učešća intra-izvoza u ukupnom izvozu, kao i da je taj udeo kontinuiran i u periodu od 2000-2008. godine je iznosio gotovo nepromenjenih 67%. (Tabela 7)

I EU, poput svih ostalih REI, osetila je posledice ekonomske krize, koje se mogu sagledati na osnovu znatno nižih stopa rasta izvoza i uvoza tokom 2008. godine, u odnosu na kontinuirano rastuće stope od 2000. godine, pa sve do krize 2008. godine.

Tabela 6: Robna trgovina Evropske unije (27) u periodu 2000-2008. godine
(u milijardama USD)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ukupni izvoz	2453	2469	2638	3149	3762	4066	4591	5320	5898
-intra-izvoz	1668	1677	1794	2166	2577	2756	3136	3638	3974
-ekstra-izvoz	785	792	843	983	1185	1310	1456	1701	1925
Ukupni uvoz	2580	2549	2672	3214	3855	4222	4830	5603	6256
-intra-uvoz	1663	1673	1786	2156	2576	2754	3133	3638	3974
-ekstra-uvoz	917	877	886	1058	1278	1468	1697	1965	2282

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 178.

Tabela 7: Robna trgovina Evropske unije u periodu 2000-2008. godine —
učešće u izvozu i uvozu i godišnja procentualna promena

(u %)

	Udeo u izvozu i uvozu				Godišnja procentualna promena				
	2000	2005	2006	2008	2000-05	2005	2006	2007	2008
Ukupni izvoz	100	100	100	100	10	8	13	16	10
-intra-izvoz	67,5	66,8	67,3	67,4	10	7	13	16	9
-ekstra-izvoz	32,5	33,2	32,7	32,6	11	10	-	-	-
Ukupni uvoz	100	100	100	100	10	9	14	16	12
-intra-uvoz	64,1	64,6	64,2	63,5	10	7	13	16	9
-ekstra-uvoz	35,9	35,4	35,8	36,5	10	14	-	-	-

Napomena: Do 2007. godine, podaci se odnose na EU-25, a od 2007. godine na EU-27;

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

3.2. Centralnoevropski sporazum o slobodnoj trgovini

Ovaj Sporazum zavređuje posebnu pažnju, s obzirom na ne tako dugu istoriju, ali na značajne rezultate do kojih je njegova primena dovela u poslednjih dvadesetak godina, kao i zbog uloge koju ovaj Sporazum ima za Srbiju, odnosno saradnju Srbije sa zemljama iz regiona Balkana i u svetlu budućeg pristupanja Evropskoj uniji. Radi se o najznačajnijoj subregionalnoj integraciji u Evropi, pored EFTA, čije je trajanje privremenog karaktera, sve do trenutka kada sve njene članice postanu članice Evropske unije, koja je dominantna regionalna integracija u Evropi. Sadašnje članice CEFTA su

zemlje Zapadnog Balkana i Moldavija, sve na putu ka Evropskoj integraciji, a u međuvremenu koriste prednosti stvorene zone slobodne trgovine.

Za nastanak Centralnoevropskog sporazuma o slobodnoj trgovini — CEFTA, od najvećeg značaja jesu okolnosti tokom devedesetih godina prošlog veka. Naime, pored želje prvih potpisnica Deklaracije o saradnji na putu napretka ka EU, potpisane od strane Mađarske, Poljske i Čehoslovačke u mađarskom gradu Višegradu, 15. februara 1991. godine, da prošire stepen međusobne saradnje, od važnosti je bio i plan zemalja članica EU da na ovaj način pripreme još uvek za priključenje Uniji, nespremne zemlje, kako bi se nakon izvršenja određenih reformi, lakše uklopile u evropski politički, pravni i ekonomski prostor. Sporazum o formiranju zone slobodne trgovine je potpisan 21. decembra 1992. godine u Krakovu, a stupio je na snagu 1. marta 1993. godine. Već tada je bilo jasno da Sporazum ima ograničeno vreme trajanja, odnosno da predstavlja samo jedan korak do pristupanja Evropskoj uniji.

Cilj potpisivanja Sporazuma bio je da pored jačanja saradnje među članicama, one usvoje i evropske standarde, koji su se naročito odnosili na trgovinsko povezivanje. Kako bi se ojačale njihove trgovinske relacije, uspostavljanjem zone slobodne trgovine, izvršene su prve značajnije liberalizacije. Tako je odmah nakon stupanja Sporazuma na snagu došlo do eliminisanja carinskih stopa za 40% industrijskih proizvoda, a ostali industrijski proizvodi, podjeljeni u dve grupe, kao normalni i osetljivi proizvodi, potpadali su pod faznu liberalizaciju, kojom se podrazumevalo smanjenje carina, sve do njihovog ukidanja, koje je trebalo da nastupi 2001. godine za osetljive proizvode. Ipak, došlo je do ubrzanja procesa ukidanja carina i za osetljive proizvode, tako da je zona slobodne trgovine za industrijske proizvode kompletirana 1998. godine.

Kada su poljoprivredni proizvodi u pitanju, zemlje članice tadašnje CEFTA su bile i veliki proizvođači poljoprivrednih proizvoda, pa je samim tim liberalizacija trgovine ovim proizvodima predstavljala osetljivo pitanje, tako da je u periodu od 5 godina nakon stupanja Sporazuma došlo do smanjenja carinskih stopa za poljoprivredne proizvode za 50%. Nije se ni insistiralo na značajnijem stepenu liberalizacije trgovine poljoprivrednim proizvodima, jer je postojala vremenska odrednica trajanja ovog Sporazuma, sve do momenta priključenja EU.¹⁹ Evropska unija je svakako ohrabivala njihovu saradnju, pa je čitav niz zemalja, naročito iz jugoistočne Evrope, zainteresovanih za priključenje Uniji, shvativši da je članstvo u CEFTA važan korak ka članstvu u EU, zatražio prijem u članstvo. Prva je primljena Slovenija 1996. godine, a

¹⁹ Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd, 2008, str. 376.

zatim Rumunija 1997. godine i Bugarska 1999. godine. Hrvatska je postala članica 2003. godine, ali je smisao CEFTA doveden u pitanje kada su zemlje osnivači u jednom koraku primljene u EU. Nakon 1. maja 2004. godine kada su se Mađarska, Poljska, Češka, Slovačka i Slovenija pridružile Evropskoj uniji, članstvo CEFTA se svelo samo na tri slova, odnosno na Hrvatsku, Rumuniju i Bugarsku. Makedonija im se pridružuje 2006. godine, ali već 1. januara 2007. godine, Rumunija i Bugarska postaju članice Evropske unije.

S obzirom da se broj članica iz godine u godinu, dinamično menjao, svakako da su te promene uticale i na promene u odnosima preostalih članica, kao i na promene značaja intra-trgovine u okviru ove integracije. U periodu do 2004. godine, odnosno neposredno pred priključenje velikog broja članica ove integracije Evropskoj uniji, uočava se dupliranje vrednosti izvoza u periodu od 2000-2003. godine, naročito vrednosti intra-izvoza. Ipak, učešće intra-izvoza u ukupnom izvozu ovih zemalja, u istom periodu bilo je prilično skromno i kretalo se između 13 i 16%, što ukazuje na slabu međusobnu povezanost neposredno pred ulazak u EU.

Tabela 8: Robna trgovina CEFTA-8 u periodu 2000-2004. godine
(u milijardama USD)

	Vrednost robne trgovine			Učešće u izvozu i uvozu			Godišnja procentualna promena		
	2000	2001	2003	1995	2000	2003	1995-00	2002	2003
Ukupni izvoz	117	138	211	100	100	100	7	14	29
-intra-izvoz	13	17	29	16,2	13,0	13,6	3	12	34
-ekstra-izvoz	103	121	182	83,8	87	86,4	8	14	28
Ukupni uvoz	149	168	252	100	100	100	8	11	28
-intra-uvoz	14	17	29	12,3	10,2	11,3	4	13	34
-ekstra-uvoz	135	151	223	87,7	89,8	88,7	9	11	27

Napomena: Podaci za 2000. godinu odnose se na CEFTA-6, podaci za 2001. godinu, na CEFTA-7, a podaci za 2003. godinu na CEFTA-8.

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

Već od 2000. godine, paralelno sa približavanjem ovih zemalja Evropskoj uniji, teku i procesi bilateralnog povezivanja zemalja jugoistočne Evrope, odnosno, na inicijativu Pakta stabilnosti 2001. godine, potpisan je Memorandum o razumevanju, liberalizaciji i olakšavanju spoljnotrgovinskih tokova, a potpisnice su sedam zemalja Balkana: Albanija, Bosna i Hercegovina, Bugarska, Hrvatska, Makedonija, Rumunija i SR Jugoslavija. Cilj je bio potpisivanje čitave mreže

bilateralnih trgovinskih sporazuma, kako bi se uspostavila slobodna trgovina u regionu, za preko 90% proizvoda i kroz ukidanje 90% carinskih stopa, kao i kvantitativnih ograničenja, a posebna pažnja se pridaje ukidanju necarinskih barijera.²⁰ Slično kao i kada su prve članice CEFTA bile u pitanju, Evropska unija je i u pogledu balkanskih zemalja podsticala njihovu međusobnu saradnju, koja bi svakako ubrzavala i njihovo priključenje Uniji. Ovo je zajednički momenat za zemlje Balkana i za zemlje prvobitne članice CEFTA.

U sklopu tih podsticaja, najznačajnije je uvođenje Autonomnih trgovinskih mera, koje je počev od 2000. godine, Evropska unija odobravalala u formi unilateralnih, asimetričnih trgovinskih koncesija namenjenih zemljama Balkana. Prvo je bilo predviđeno njihovo važenje do 2005. godine, ali je produženo do kraja 2010. godine, jer je trebalo da se ove mere primenjuju sve dok zemlja iz regiona ne potpiše Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju sa Evropskom unijom, koji predviđa uspostavljanje zone slobodne trgovine, u okviru procesa stabilizacije i pridruživanja zemalja jugoistočne Evrope Evropskoj uniji. Pored navedenih zemalja jugoistočne Evrope, radi dalje liberalizacije trgovine u regionu, potpisivanju bilateralnih sporazuma, pridružuju se i Moldavija i UNMIK, koji je zastupao carinsku teritoriju Kosova. Kako se članstvo CEFTA značajno osulo nakon 2004. godine, a da bi se zadržala i primenila iskustva i celokupan model saradnje koji je postojao među članicama, predloženo je da se mreža potpisanih bilateralnih trgovinskih sporazuma zameni jednim sporazumom koji bi se odnosio na slobodnu trgovinu u regionu Jugoistočne Evrope, a da se samo preuzmu već ustanovljene trgovinske koncesije koje su se odnosile na međusobnu robnu trgovinu zemalja iz regiona i o kojima se već pregovaralo pre potpisivanja bilateralnih trgovinskih sporazuma.

Predlog Hrvatske je bio da se taj sporazum uključi u već postojeći, dokazano uspešan Centralnoevropski sporazum o slobodnoj trgovini — CEFTA. Usled nemogućnosti da većina zainteresovanih zemalja ispuni zahteve Deklaracije donete u poljskom gradu Poznanu, usvojena je nova, Zagrebačka deklaracija, koja je odredila nešto liberalnije uslove za prijem u članstvo CEFTA. Pored toga, originalni sporazum CEFTA je pretrpeo još neke izmene, pa je nazvan CEFTA 2006, jer je potpisan u decembru 2006. godine, od strane devet zemalja iz regiona Jugoistočne Evrope, a primenjuje se od sredine 2007. godine, na sedam teritorija, jer su Bugarska i Rumunija pristupile Evropskoj uniji od januara 2007. godine.

Za zemlje Balkana, pristupanje CEFTA donosi čitav niz prednosti. Prvenstveno, jednim, jedinstvenim sporazumom zamenjen je veliki broj

²⁰ Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd, 2008, str. 378-9.

bilateralnih sporazuma, a samim tim doneta je i veća pravna sigurnost, naročito u slučaju rešavanja sporova. Pored toga, veliki je značaj CEFTA 2006 u pogledu primene pravila o poreklu robe, jer ne samo da je ovim sporazumom omogućeno kumuliranje regionalnog porekla, odnosno da proizvodi koji su proizvedeni u više zemalja u regionu mogu ostvariti bescarinski tretman pri uvozu u Evropsku uniju, već je omogućeno i dijagonalno kumuliranje porekla, odnosno priznavanje kombinovanog i regionalnog i evropskog porekla robe pri bescarinskom uvozu robe iz regiona u zemlje Evropske unije.

3.3. *Evropsko udruženje slobodne trgovine*

Evropsko udruženje slobodne trgovine — EFTA osnovano je 1960. godine, Ugovorom iz Stokholma. Nastalo je kao odgovor prvenstveno Velike Britanije, na stvaranje Evropske ekonomske zajednice, a činile su ga zemlje koje poput Vel. Britanije, u tom trenutku nisu mogle da postanu članice EEZ, ili to eventualno, nisu želele. Radi se o sledećim zemljama: Danska, Norveška, Austrija, Švedska, Švajcarska, Portugalija. Prvobitna ideja je bilo stvaranje zone slobodne trgovine, ali samo za industrijske proizvode, što je isključivalo poljoprivredne proizvode. Sve carine između zemalja članica su ukinute do 1966. godine, ali su carinske tarife prema trećim zemljama ostale različite. Finska i Island su se pridružili 1968, odnosno 1970. godine. Struktura članstva EFTA je u velikoj meri promenjena priključenjem Velike Britanije Evropskoj ekonomskoj zajednici 1972. godine, jer je Velika Britanija bila stub ovog Sporazuma. I Danska, nešto kasnije i Portugalija napuštaju članstvo da bi postale članice EEZ.

Stvaranjem EFTA bilo je očigledno razvijanje rivalskih odnosa sa EEZ, da bi u više pokušaja bilo naglašeno da ih treba zaustaviti i da se na regionalnoj osnovi udruže sve zemlje Evrope. Prvi ovakav pokušaj predstavlja Haška konferencija održana 1969. godine, a zatim potpisivanje bilateralnih sporazuma između članica EEZ i članica EFTA 1972. godine u Briselu. Kada su nakon godinu dana i Norveška i Finska potpisale bilateralni sporazum sa EEZ, formirana je zona slobodne trgovine između ove dve velike integracije, ali samo za industrijske proizvode. Krajem osamdesetih, odnosno 1989. godine otpočeti su pregovori o stvaranju Evropskog ekonomskog prostora, a rezultat ovih pregovora bilo je potpisivanje Ugovora o evropskom ekonomskom prostoru 1. januara 1993. godine, između EU i EFTA.²¹ Nakon priključenja Austrije, Finske i Švedske Evropskoj uniji 1995. godine, ovaj Sporazum je preostalim članicama

²¹ European Economic Area — EEA, Evropski ekonomski prostor, prevodi se i kao Evropska ekonomska zona.

EFTA, Norveškoj, Islandu i Lihtenštajnu, omogućio da učestvuju na zajedničkom tržištu, koje podrazumeva slobodno kretanje robe, usluga, kapitala i radne snage, a da pritom ne moraju pristupiti Evropskoj uniji.²² Pored toga, data im je i mogućnost da odaberu sporazume na osnovu kojih će se obavljati međusobna saradnja, s tim da ne učestvuju u zajedničkoj poljoprivednoj politici (*Common Agricultural Policy — CAP*), politici koja se primenjuje u oblasti ribarstva, kao i da nemaju obavezu da primenjuju zajedničku eksternu carinsku tarifu sa EU. Norveškoj i Islandu je naročito odgovaralo da primenjuju sopstvene carinske tarife, kao i da ne moraju primenjivati odredbe *CAP*, jer su mogle odobravati veće subvencije u poljoprivredi u odnosu na zemlje EU. Što se tiče Švajcarske, koja je članica EFTA, vezu sa Evropskom unijom nije ostvarila potpisivanjem Ugovora o evropskom ekonomskom prostoru, već na bazi bilateralnih trgovinskih ugovora.

Konvencija iz Stokholma kojom je 1960. godine ustanovljena EFTA, morala je početkom novog veka, tačnije 2001. godine, biti prilagođena novim potrebama Udruženja. Naime, primećeno je da intraregionalna trgovina između članica EFTA-e, ne ostvaruje dovoljno visok obim, u odnosu na obim trgovine koji članice EFTA-e ostvaruju sa nečlanicama. Zato je Konvencija iz Vaduza 2001. godine ponovila ciljeve Konvencije iz Stokholma, odnosno postojanje zone slobodne trgovine za industrijske proizvode, ali je proširila trgovinsku saradnju i na usluge, slobodno kretanje kapitala, radne snage, transport, zaštitu intelektualne svojine, javne nabavke. Pored toga, unete su i odredbe sporazuma zaključenih između članica EU i članica EFTA, koje se odnose na formiranje Evropskog ekonomskog prostora i na bilateralni sporazum između Švajcarske i EU iz 1999. godine.²³

Tokom 2009. godine i Island je zatražio prijem u članstvo EU, tako da postoji dalja mogućnost osipanja članstva EFTA. Postaje očigledno da jedino jezgro sa dovoljno snage da okupi heterogenu kategoriju zemalja Evrope, kao jedinstvenu integraciju, prvenstveno sa trgovinskog aspekta, predstavlja Evropska unija. U slučaju dva rivala, prilično ujednačenih kapaciteta, što su i EU i EFTA predstavljale šezdesetih godina prošlog veka, prva decenija novog veka, donosi rešenje u formi prevage Evropske unije. Evropski ekonomski prostor je preostalim članicama EFTA pružio mogućnost da odaberu sporazume na osnovu kojih će obavljati ekonomsku saradnju, a ujedno predstavlja i predvorje za prijem u članstvo EU preostalih zemalja.

²² Lihtenštajn je postao punopravna članica EFTA-e 1991. godine.

²³ Sajt EFTA, Internet: www.efta.int/content/legal-texts/fta-convention/ftaconvention-texts/convention-texts/?searchterm=Vaduz%20Convention (30.12.2009).

3.4. Severnoamerička zona slobodne trgovine

Sporazum kojim je osnovana Severnoamerička zona slobodne trgovine (NAFTA), ratifikovan je u Kongresu SAD 1993. godine, ali je na snagu stupio 1. januara 1994. godine. Tim Sporazumom su SAD, Meksiko i Kanada postali zona slobodne trgovine, a predviđeno je ukidanje carinskih barijera, podsticanje investicija u narednih 15 godina. Svaka od zemalja potpisnica zadržala je svoje carinske tarife prema trećim zemljama. Sve preostale carinske i kvantitativne barijere su ukinute prema planu, 1. januara 2008. godine. Ovaj Sporazum je omogućio povezivanje zemalja severnoameričkog kontinenta, u kojima živi oko 444 miliona stanovnika, a proizvodi se vrednost robe i usluga od 17000 mlrd. USD. U međusobnoj, dakle intra-trgovini, SAD sa preostalim zemljama NAFTA su 2008. godine ostvarile trgovinski deficit od 143 mlrd. USD.²⁴

Vrednost realizovanog izvoza NAFTA-e kontinuirano raste, kako izvoza ostvarenog u trgovini u okviru same integracije, odnosno intra-izvoza, tako i izvoza u zemlje koje nisu članice integracije, odnosno ekstra-izvoz. Slična situacija postoji i u slučaju uvoza.

**Tabela 9: Robna trgovina NAFTA –e
u periodu 2000-2008. godine — vrednost**

(u milijardama USD)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ukupni izvoz	1225	1148	1106	1163	1320	1476	1664	1840	2036
-intra-izvoz	680	633	621	650	739	824	901	950	1013
-ekstra-izvoz	544	515	486	513	581	651	763	890	1022
Ukupni uvoz	1687	1583	1604	1727	2012	2287	2545	2706	2911
-intra-uvoz	671	629	620	642	718	793	867	918	968
-ekstra-uvoz	1016	954	984	1085	1294	1494	1678	1788	1943

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 178.

Za razliku od 2000. godine, kada je stopa rasta intra-izvoza iznosila 18%, a stopa izvoza izvan integracije samo 9%, tokom prve decenije novog veka došlo je do obrnute pojave, a to je da intra-izvoz raste sporije od ekstra-izvoza i to po stopi od samo 7% u 2008. godini, za razliku od čak 15% kada je u pitanju ekstra-izvoz. Očigledno je da je 2001. godina bila krizna i za izvoz i za

²⁴ Internet: Sajt Trgovinskog predstavnika SAD, www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/north-american-free-trade-agreement-nafta (12.01.2010)

uvoz, predstavljala je prekretnicu i za odnos između intra-uvoza i ekstra-uvoza. Od te godine prati se sporiji rast i intra-uvoza u odnosu na ekstra-uvoz, odnosno uvoz iz zemalja van integracije.

Tabela 10: Robna trgovina NAFTA–e u periodu 2000-2008. godine — procentualne promene (u%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ukupni izvoz	14	-6	-4	5	14	12	13	11	11
-intra-izvoz	18	-6	-2	4	13	11	9	5	7
-ekstra-izvoz	9	-6	-6	6	14	12	18	17	15
Ukupni uvoz	18	-6	1	8	16	14	-	6	8
-intra-uvoz	18	-7	-2	4	12	11	-	6	5
-ekstra-uvoz	18	-6	4	10	19	15	-	7	9

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

Učešće intra-izvoza, odnosno izvoza koji se obavlja sa zemljama u okviru integracije je gotovo nepromenjeno u poslednjih dvadesetak godina i iznosi približno 50%. Ipak, uočava se da je 2000. godina bila najznačajnija za razvoj intra-trgovine ove integracije, jer je intra-izvoz imao učešće u ukupnom izvozu od čak 56%, što se do 2008. godine nije ponovilo, a s obzirom na tendenciju pada učešća i ne može se očekivati u skorijem roku. Prema podacima koji govore o učešću intra-trgovine, uočavamo da su zemlje NAFTA daleko više međusobno usmerene kada je u pitanju izvoz unutar integracije, u odnosu na uvoz u okviru integracije, jer je 2008. godine učešće intra-izvoza bilo 49,7%, a učešće intra-uvoza u 2008. godine samo 33,3%.

Tabela 11: Robna trgovina NAFTA–e u periodu 1990-2008. godine — učešće u ukupnom izvozu i uvozu (u%)

	1990	1995	2000	2005	2008
Ukupni izvoz	100	100	100	100	100
-intra-izvoz	42,6	46,1	56,0	55,8	49,7
-ekstra-izvoz	57,4	53,9	44,0	44,2	50,2
Ukupni uvoz	100	100	100	100	100
-intra-uvoz	34,4	37,7	40,3	34,5	33,3
-ekstra-uvoz	65,6	62,3	59,7	65,5	66,7

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

Na Samitu u Majamiju je krajem 1994. godine doneta odluka, da se NAFTA proširi i okupi sve države američkog kontinenta i to od Aljaske, do Ognjene zemlje, osim Kube, čime bi bila stvorena zona slobodne trgovine sa oko 850 miliona stanovnika, koji bi živeli na toj teritoriji. Predviđeno je da se stvori Panamerička zona slobodne trgovine — *Free Trade American Association* (FTAA). Iako je ideja stvaranja sporazuma koji bi obuhvatao ne samo severnoamerički kontinent, već čitavu zapadnu hemisferu, starija od jednog veka, ipak se njena realizacija pokazala znatno kompleksnijim pitanjem. I kad je samo Severna Amerika u pitanju, jasno je da heterogenost tri današnje članice ove grupacije, SAD, Kanade i Meksika, predstavlja dovoljnu barijeru panameričkoj integraciji, a naročito ako bi se tome dodale i latinoameričke zemlje. Na Samitu koji je 2003. godine održan u Majamiju, tokom kog je trebalo ustanoviti osnove buduće zone slobodne trgovine, došlo je do različitih stavova zemalja potencijalnih potpisnica, oko istih pitanja koja se postavljaju i veoma sporo rešavaju u okvirima STO, a to su razlike između Razvijenih zemalja i Zemalja u razvoju, u pogledu zahteva koje postavljaju u pregovorima. Tako RZ, koje predstavljaju SAD, traže proširenje trgovine uslugama i primenu sve detaljnije definisanih prava za zaštitu intelektualne svojine, a ZUR, koje predstavlja Brazil, zalažu se za slobodnu trgovinu poljoprivrednim proizvodima i ukidanje subvencija u poljoprivredi. Ni poslednji samit održan novembra 2005. godine u Mar del Plata u Argentini nije doneo bitnije izmene, niti je potpisan sporazum FTAA. Od predstavnika 34 zainteresovane zemlje, čak su se predstavnici iz 26 zemalja izjasnili da se opet okupe već naredne 2006. godine, kako bi razmotrili i ubrzali pregovore, ali sastanak nije održan.

I u ovom primeru ističe se postojanje jedne značajne integracije kakva je NAFTA, koja bi mogla predstavljati okosnicu još veće integracije koja bi obuhvatala čitav američki kontinent, ali heterogenost privreda ovih zemalja i u skladu sa tim, njihovih ciljeva i zahteva, još uvek ovu ideju nije dovela u realnost. Još jednom se uočavaju problemi eventualnog proširenja integracije, a naredni problem bi svakako predstavljalo i produblјivanje iste.

3.5. *Zajedničko tržište juga*

Zajedničko tržište juga (MERCOSUR) je osnovano 1991. godine Ugovorom iz Asunsiona, a od strane Brazila, Urugvaja, Paragvaja i Argentine. Prvi korak načinjen pre nastanka ove integracije bilo je formiranje Zajedničkog tržišta Argentine i Brazila iz 1985. godine. Američki kontinent karakteriše veliki broj pokušaja da se stvori trajna i značajna integracija, tako da ovo Zajedničko tržište ima čitav niz prethodnika, a to su: Andski pakt, Centralnoameričko zajedničko tržište i Latinoameričko udruženje slobodne trgovine.

Nakon potpisivanja ugovora, do značajnijeg pomaka je došlo 1995. godine, kada je uspostavljena zona slobodne trgovine i uvedena zajednička carinska tarifa, što bi bio uslov za formiranje carinske unije, ali se ove odredbe ne primenjuju na robe od strateškog značaja. Postoje i bitni elementi zajedničkog tržišta, a oni su oličeni u liberalizaciji trgovine uslugama i kretanju radne snage.²⁵

Početak novog veka je ova integracija dočekala sa vrlo slabim porastom vrednosti izvoza, kao i sa padom uvoza, da bi, kao i u slučaju ostalih integracija, 2004. godina donela pomak, odnosno dinamičniji rast izvoza, a i uvoza. Za samo osam godina vrednost izvoza je više nego utrostručena, a vrednost uvoza gotovo da je utrostručena. S obzirom da je za svaku integraciju od velikog značaja povećanje intra-trgovine, iznenađuje činjenica da je vrednost intra-izvoza u periodu od 2000-08. godine samo udvostručena, a vrednost izvoza u zemlje izvan integracije je gotovo učetvorostučena.

Tabela 12: Robna trgovina MERCOSUR-a u periodu 2000-2008. godine
(u milijardama USD)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ukupni izvoz 85	88	89	106	136	164	190	224	278	
-intra-izvoz	18	15	10	13	17	21	26	32	42
-ekstra-izvoz	67	73	79	93	119	143	164	191	237
Ukupni uvoz	90	84	62	69	95	114	141	184	259
-intra-uvoz	18	16	11	13	18	22	26	34	45
-ekstra-uvoz	72	68	52	56	77	91	114	150	214

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 178.

Godišnje procentualne promene izvoza i uvoza, ukazuju na postojanje krize početkom novog veka, koja je i uslovlila i pad intra-izvoza i intra-uvoza, da bi tek 2003. godine i 2004. godine došlo do visokih stopa rasta obe kategorije. Jedino je u godinama krize, 2001. godine i 2002. godine, izvoz izvan integracije ostvario stope rasta od 9% i 8%. (Tabela 13)

Iznenađuje činjenica da je najveći deo izvoza ove integracije orijentisan ka zemljama koje se nalaze van integracije, kao i da se od 2000. godine, učešće intra-izvoza smanjuje u korist izvoza u zemlje izvan integracije. To govori o povećanju zavisnosti od tržišta koja su udaljena od zemalja članica integracije,

²⁵ Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2008, str. 408.

Tabela 13: Robna trgovina MERCOSUR-a u periodu 2000-2008. godine — procentualne promene

(u%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ukupni izvoz	14	4	1	19	28	21	16	18	24
-intra-izvoz	17	-14	-33	24	35	23	22	26	28
-ekstra-izvoz	13	9	8	19	27	20	15	16	24
Ukupni uvoz	8	-6	-26	10	38	20	23	31	41
-intra-uvoz	12	-11	-33	22	34	25	20	30	30
-ekstra-uvoz	8	-5	-24	8	40	17	24	31	43

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

kao i o slabljenju trgovinskih tokova unutar integracije. Kada je uvoz u pitanju, u proteklih dvadesetak godina nije dolazilo do većih izmena u odnosu učešća intra-uvoza i uvoza iz zemalja van integracije, naime, taj odnos je uvek takav da se peti deo uvoza ostvaruje iz zemalja članica integracije, a preostale četiri petine iz zemalja koje se nalaze izvan integracije.

Tabela 14: Robna trgovina MERCOSUR-a u periodu 1990-2008. godine — učešće u ukupnom izvozu i uvozu (u%)

	1990	1995	2000	2005	2008
Ukupni izvoz	100	100	100	100	100
-intra-izvoz	8,9	20,5	21,0	12,9	14,95
-ekstra-izvoz	91,1	79,5	79,0	87,1	85,05
Ukupni uvoz	100	100	100	100	100
-intra-uvoz	14,5	18,1	19,8	19,7	17,2
-ekstra-uvoz	85,5	81,9	80,2	80,3	82,8

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

Od spoljnotrgovinskih partnera ove integracije, najveći značaj imaju Evropska unija i SAD, ka kojima je pojedinačno usmereno preko 20% izvoza, što je više od izvoza koji se ostvari u okvirima čitave integracije. Naročito ako se uzme u obzir da se i SAD i EU nalaze na drugim kontinentima, dakle postoji geografska udaljenost, a zemlje MERCOSUR-a pritom, predstavljaju jedinstveno područje na kom se govore dva jezika, španski i portugalski, a i broj potencijalnih potrošača je veliki, preko 200 miliona.

3.6. Andska zajednica

Članice Andske zajednice (ANCOM) su četiri zemlje, iako ih je u početku bilo više: Bolivija, Kolumbija, Ekvador, Peru.²⁶ Naime, stvorena je 1969. godine, Andskim sporazumom, kada je pored navedene četiri zemlje i Čile potpisao sporazum. Venecuela se pridružila nešto kasnije 1973. godine i povukla iz članstva 2006. godine. Cilj prvobitne Andske zajednice bilo je stvaranje carinske unije, ali je rad zajednice gotovo zaustavljen usled sveprisutne teške privredne situacije i krize dugova ovih zemalja. Andska zajednica je obnovila svoj rad 1989. godine, sa idejom stvaranja zajedničkog tržišta, a 1992. godine je počela sa radom Andska zona slobodne trgovine, da bi već 1995. godine počela da se primenjuje zajednička carinska tarifa prema trećim zemljama, kao i zajedničko vođenje spoljne politike od 1996. godine, kada je osnovana Andska zajednica naroda.

Ipak, o širini i dubini svake regionalne integracije najviše govore pokazatelji koji se odnose na obim robne trgovine između zemalja članica, kao i učešće intra-izvoza i intra-uvoza u ukupnom izvozu i uvozu zemalja koje čine integraciju. U slučaju Andske zajednice, ukupni izvoz je od 2000. godine, do 2008. godine gotovo učetvorostručen, slično je i sa intra-izvozom, koji je takođe gotovo učetvorostručen, iako je iznenađujuća skromna vrednost od samo 7 milijardi USD, koliko je iznosio izvoz u zemlje članice integracije u 2008. godini.

Tabela 15: Robna trgovina Andske zajednice u periodu 2000-2008. godine
(u milijardama USD)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ukupni izvoz	26	25	26	30	39	51	65	77	94
- intra-izvoz	2	2	3	3	3	5	5	6	7
- ekstra-izvoz	24	23	23	27	36	47	60	71	87
Ukupni uvoz	25	27	28	31	37	46	56	71	93
- intra-uvoz	2	3	3	3	4	5	6	7	9
- ekstra-uvoz	22	25	25	27	33	41	50	64	85

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 178.

Početak novog veka, zatekao je zemlje Andske zajednice nedovoljno spremnim za pad privrednih aktivnosti, do kog je došlo 2001. godine i u

²⁶ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 158.

mnogim integracijama se reflektovao u vidu smanjenja kako intra-izvoza, tako i izvoza izvan integracija. Tokom 2001. godine došlo je samo do smanjenja izvoza izvan integracije, a već 2002. godine došlo je do pojave negativnih stopa u slučaju obe vrste i izvoza i uvoza. Tek 2004. godine uočavaju se prvi pomaci i povećanje stopa rasta i izvoza i uvoza, s tim što su više stope rasta ekstra-izvoza i ekstra-uvoza, dakle trgovine koja se odvijala sa zemljama van integracije, u odnosu na intra-trgovinu, odnosno na izvoz i uvoz iz zemalja u okviru ove integracije.

Tabela 16: Robna trgovina Andske zajednice u periodu 2000-2008. godine — procentualne promene (u%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ukupni izvoz	34	-9	-4	5	29	32	26	18	23
- intra-izvoz	30	14	-8	-7	15	33	14	15	18
- ekstra-izvoz	34	-12	-4	6	31	32	27	19	23
Ukupni uvoz	9	12	-8	-3	21	26	21	25	32
- intra-uvov	29	8	-5	4	20	20	20	16	20
- ekstra-uvov	7	12	-9	-4	21	26	22	27	33

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

Učešće intra-trgovine, dakle kako izvoza, tako i uvoza unutar integracije, bilo je najveće u periodu od 1995-2005. godine, mada je iznosilo najviše desetak procenata, što je neočekivano malo, s obzirom na brojne karakteristike ove integracije. Iz podataka uočavamo da je učešće intra-izvoza, kao i intra-uvoza u 2008. godini, smanjeno u odnosu na 2005. godinu. (Tabela 17)

U budućnosti bi se moglo očekivati da će talas integracija zapljusnuti čitav kontinent Južne Amerike, što će se verovatno reflektovati u povećanju obima trgovine unutar neke od većih integracija, čije je formiranje najavljeno, poput Saveza južnoameričkih država — UNASUR.²⁷

3.7. Udruženje jugoistočnih azijskih zemalja

Udruženje jugoistočnih azijskih zemalja (ASEAN) je primer jedne regionalne ekonomske integracije, koja svoj rad nije započela sa ekonomskim

²⁷ Više o tome, videti u: Predrag Bjelić, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2008, str. 407.

Tabela 17: Robna trgovina Andske zajednice u periodu 1990-2008. godine — učešće u ukupnom izvozu i uvozu (u%)

	1990	1995	2000	2005	2008
Ukupni izvoz	100	100	100	100	100
- intra-izvoz	4,0	8,6	7,7	8,7	7,44
- ekstra-izvoz	95,9	91,4	92,3	91,3	92,56
Ukupni uvoz	100	100	100	100	100
- intra-uvoz	5,1	6,7	8,8	10,2	9,3
- ekstra-uvoz	94,9	93,3	91,2	89,8	90,7

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

ciljevima kao osnovnim, već se radi o grupi zemalja koje su činili Tajland, Filipini i Malezija i koja je 1961. godine formirala ovo udruženje kako bi sprečila širenje komunizma u regionu, dakle, primarni motiv je bio političke prirode. Zatim je ovo udruženje počelo da predstavlja okosnicu dinamičnog razvoja jugoistočne Azije, pa je prošireno nizom zemalja i danas su članice ove integracije sledeće zemlje: Filipini, Malezija, Tajland, Vijetnam, Singapur, Mijanmar, Indonezija, Bruneji, Kambodža i Laos.²⁸ Pored Kine, Japana, Rusije i Indije, ovo je još jedan veliki centar privrednih aktivnosti u Aziji.

Tokom devedesetih godina prošlog veka, formiran je stav država članica da je potrebno stvoriti zonu slobodne trgovine, kojom bi se ukinule sve carine i sva kvantitativna ograničenja i necarinske barijere u međusobnoj trgovini zemalja članica i dat je rok do 2007. godine, ali je, u međuvremenu skraćen na 2002. godinu.

Iako je još od 1997. godine postojala ideja stvaranja zajedničkog tržišta ASEAN-a, ova integracija je otišla korak dalje i u novom veku, 2003. godine je održan Deveti Samit ASEAN-a, na kom je odlučeno da se ustanovi Zajednica ASEAN. Taj stav je ponovljen tokom Dvanaestog Samita ASEAN-a, održanog u januaru 2007. godine i odlučeno je da se sa ovim procesom ubrza, kako bi Zajednica bila oformljena do 2015. godine. Planirano je da se Zajednica bazira na tri stuba: prvi bi bio Političko-bezbednosna zajednica ASEAN-a, drugi, Društvena i kulturna zajednica i treći stub Ekonomska zajednica ASEAN-a. Povelja ASEAN-a je stupila na snagu 15. 12. 2008. godine i predstavlja pravni i institucionalni okvir neophodan za stvaranje Zajednice ASEAN-a, kao i

²⁸ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 158.

dokument koji definiše pravila i sistem vrednosti, kao i ciljeve ASEAN-a i obavezujući je sporazum za 10 zemalja potpisnica Sporazuma.²⁹

Još od sedamdesetih godina prošlog veka, zaključno sa devedesetim, glavni cilj ove integracije bilo je povećanje međusobne trgovine zemalja članica integracije. U novom veku, ovaj cilj je samo proširen grupom već navedenih novih ciljeva, mada ostaje okosnica funkcionisanja jedne ovakve integracije. Na osnovu podataka, uočavamo da je i trgovinu ovog regiona pogodila ekonomska kriza, koja se između ostalog, reflektovala i u smanjenju vrednosti izvoza iz zemalja članica ove integracije tokom 2001. godine i 2002. godine, da bi do prvih naznaka oporavka došlo 2003. godine. Od tada, pa do 2008. godine vrednost izvoza i uvoza kontinuirano se uvećava.

*Tabela 18: Robna trgovina ASEAN-a u periodu 2000-2008. godine
(u milijardama USD)*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ukupni izvoz	432	388	407	475	569	656	770	864	990
- intra-izvoz	99	87	92	117	142	165	192	218	252
- ekstra-izvoz	333	301	315	358	427	491	578	645	738
Ukupni uvoz	381	347	367	412	514	603	688	775	937
- intra-uvoz	86	77	84	101	125	151	174	194	229
- ekstra-uvoz	294	270	282	310	387	452	514	582	708

**** - Nije uračunata trgovina Singapura sa Indonezijom u periodu 2000-2001. godine;

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 178.

I podaci koji se odnose na stope rasta izvoza i uvoza u prvoj deceniji novog veka, ukazuju na smanjenje trgovine tokom 2001. godine, da bi već od 2003. godine stope rasta postale i dvocifrene, kako u pogledu izvoza, tako i uvoza. U godinama smanjenja trgovine, uočava se da je do izraženijeg pada vrednosti izvoza i uvoza došlo u slučaju izvoza i uvoza unutar integracije, nego u pogledu trgovine sa zemljama koje se nalaze izvan integracije. (Tabela 19)

Da je tokom devedesetih godina, u okviru ove integracije, došlo do intenziviranja intra-regionalne trgovine, ukazuju podaci naredne tabele, na osnovu kojih je očigledno da je udeo intra-izvoza 1990. godine bio 20,1%, a već 1995. godine, dostigao je 25,5%, što je učešće koje intra-izvoz ima i tokom

²⁹ Internet: Sajt ASEAN-a, www.aseansec.org/64.htm (31.12.2009.)

Tabela 19: Robna trgovina ASEAN-a u periodu 2000-2008. godine — procentualne promene (u%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ukupni izvoz	19	-10	5	11	20	15	18	12	15
- intra-izvoz	28	-12	8	8	21	15	16	14	16
- ekstra-izvoz	16	-9	4	12	19	15	18	12	14
Ukupni uvoz	22	-8	4	10	25	16	14	13	21
- intra-uvoz	28	-12	9	9	24	20	15	11	18
- ekstra-uvoz	21	-7	3	10	25	15	14	13	22

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

čitave prve decenije novog veka. Učešće intra-uvoza je povećano još izrazitije, odnosno od 16,2% koliko je iznosilo 1990. godine, raslo je kontinuirano, da bi 2008. godine bilo 24,46%.

Tabela 20: Robna trgovina ASEAN-a u periodu 1990-2008. godine — učešće u ukupnom izvozu i uvozu (u%)

	1990	1995	2000	2005	2008
Ukupni izvoz	100	100	100	100	100
- intra-izvoz	20,1	25,5	24,0	24,9	25,47
- ekstra-izvoz	79,9	74,5	76,0	75,1	74,53
Ukupni uvoz	100	100	100	100	100
- intra-uvoz	16,2	18,8	23,5	24,3	24,46
- ekstra-uvoz	83,8	81,2	76,5	75,7	75,53

Izvor: World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, podaci za više godina.

Dinamično povećanje stepena integracije, po kom je ova integracija poznata, svakako neće biti i poslednji korak. Naime, ASEAN je jedna od članica Azijsko pacifičkog foruma za ekonomsku saradnju — APEC, koja se prostire na više kontinenata.

3.8. Regionalni trgovinski tokovi posle 2000. godine

Tokom 2000. godine došlo je do značajnih promena koje su se odnosile na trgovinu i robom i uslugama najvećih regionalnih ekonomskih integracija. Njihova intra-trgovina zajedno posmatrana, činila je samo 36% od svetskog izvoza, što je manji udeo u odnosu na bilo koji podatak iz perioda od početka devedesetih godina, pa do 2000. godine. Smatra se da je razlog pada učešća intra-trgovine u svetskom izvozu, posledica pada učešća intra-trgovine u Evropskoj uniji, s obzirom da je u pitanju najznačajnija integracija i ujedno integracija sa najvećim učešćem u svetskoj trgovini.

Za razliku od EU, integracija NAFTA je te 2000. godine beležila značajniji rast intra-trgovine u odnosu na ekstra-trgovinu. U istom periodu i integracije poput MERCOSUR-a i ASEAN-a zabeležile su značajno brži porast intra-trgovine u odnosu na trgovinu koju su obavljale sa zemljama i regionima van ovih integracija. U 2000. godini je intra-trgovina MERCOSUR-a dostigla oko 20% ukupne trgovine koju je zabeležila ova integracija, ali je to učešće ostalo na nižem nivou u odnosu na učešće postignuto tokom 1998. godine, koja je predstavljala najuspešniju godinu posmatrano u odnosu na dostignut obim intra-trgovine. U 2000. godini ASEAN je dostigao učešće intra-trgovine od oko 25% svoje ukupne trgovine, odnosno ostvaren je dotadašnji rekord, koji će ova integracija zadržati do 2008. godine. I CEFTA, kao i Andska grupa su ostvarile određeni udeo intra-trgovine u ukupnoj trgovini koju su obavljale, negde oko 10%, ali je rast njihove intra-trgovine bio znatno sporiji od rasta trgovine koju su obavljale sa zemljama van svojih integracija. Kada se govori o trgovini komercijalnim uslugama 2000. godine ili 2001. godine, moglo se uočiti da postoji intra-trgovina komercijalnim uslugama u integracijama poput EU i NAFTA, mada je u oba slučaja veći udeo intra-trgovine robom, u odnosu na udeo intra-trgovine komercijalnim uslugama. U slučaju EU udeo intra-trgovine komercijalnim uslugama je 2000. godine bio 55% od ukupne trgovine komercijalnim uslugama, što je znatno manje učešće u odnosu na intra-trgovinu robom. A učešće intra-trgovine robom EU ostalo je uglavnom isto kao što je bilo i početkom devedesetih.

Ukupna ocena porasta učešća intra-trgovine komercijalnim uslugama 2000. godine u najznačajnijim REI poput EU i NAFTA-e, bila bi da je brže rasla trgovina komercijalnim uslugama ovih integracija sa zemljama koje se nalaze van integracije, u odnosu na trgovinu komercijalnim uslugama u okviru same integracije.³⁰

Veliki pad obima međunarodne trgovine dogodio se 2001. godine sa stopom od 1,5%, nakon samo godinu dana od godine značajnog porasta

³⁰ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2001*, Geneva, 2001, p. 5.

obima međunarodne trgovine od čak 11%. Tako je prvi put još od 1982. godine, međunarodna trgovina imala negativnu stopu. Uzroci ovako iznenadnog pada aktivnosti pripisani su opadanju trgovine na velikim tržištima razvijenih zemalja. Naravno da se to odrazilo i na intra-trgovinu članica najvećih REI. Iako je ovaj pad bio izražen, ipak je bio slabijeg intenziteta, kada je međunarodna trgovina u pitanju, u odnosu na pad koji se dogodio 1975. ili 1982. godine.³¹

Tokom posljednje decenije proteklog veka dinamično je rastao broj REI, da bi 2001. godine bilo evidentirano 159 REI ustanovljenih između zemalja članica STO. Te godine je trgovina koja se obavljala između članica integracija predstavljala oko 43% svetske robne trgovine. Ukupan intra-izvoz koji se 2001. godine obavljao između četiri najveće REI (EU, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR) ostvario je učešće od 36% u svetskoj trgovini. Ipak, te godine zabeležen je pad vrednosti međunarodne robne trgovine, što se odrazilo i na smanjenje trgovanja između zemalja članica REI. U sve četiri velike REI, zabeleženo je smanjenje intra-trgovine, ali sa različitim stopama. Smanjenje se dogodilo u intra-trgovini EU za 2%, skoro za 7% za NAFTA i za više od 10% kako u slučaju ASEAN-a, tako i MERCOSUR-a. U slučaju EU to smanjenje je nastavljeno drugu godinu zaredom, a 2001. godine, udeo intra-trgovine u ukupnom izvozu EU, dostigao je najniži nivo u odnosu na 1997. godinu. Članice NAFTA su 2001. godine ostvarile pad i intra-trgovine, a i trgovine izvan područja integracije, mada je veći pad zabeležen u okvirima intra-trgovine, što je predstavljalo najveći pad još od 1990. godine.

Neobično u slučaju integracije NAFTA jeste, da značaj intra-trgovine varira između članica. Naime, Kanada i Meksiko obavljaju preko 90% međunarodne robne trgovine upravo sa zemljama koje se nalaze u okviru integracije, a SAD samo jednu trećinu svoje robne trgovine. Velika finansijska kriza koja je region ASEAN-a pogodila još devedesetih, ostavila je posledice i na odvijanje trgovinskih tokova, tako da se trgovina tek 2000. godine dinamičnije odvijala. Intra-izvoz je te godine iznosio 23,5% od ukupnog robnog izvoza, ali ni 2001. godine nije dostigao vrh od 25,5%, koliki je 1996. godine bio udeo intra-izvoza u ukupnom robnom izvozu ASEAN-a. Tokom 2001. godine i MERCOSUR je beležio značajan pad učešća kako intra-izvoza, tako i intra-uvoza, odnosno intra-trgovina kada je u pitanju izvoz u zemlje iz regiona, opala je na samo 17,3%, što je najniže učešće izvoza u okviru integracije od 1992. godine.

Za razliku od ove četiri integracije, samo je Andska grupa uspeła da ostvari povećanje intra-trgovine, najviše zahvaljujući povećanju intra-uvoza

³¹ IMF, WEO, april 2002, str. 10, preuzeto iz: World Trade Organization, *International Trade Statistics 2002*, Geneva, 2002, p. 5.

Venecuele i Ekvadora. Povećanju intra-trgovine doprinelo je i povećanje izvoza unutar integracije, naročito kolumbijskog izvoza.³² Na osnovu ovih podataka, gde se udeo intra-trgovine kreće od 10%, pa do preko 60%, zaključujemo da je značaj integracije, u slučaju ovih nekoliko najpoznatijih integracija u svetu, izuzetno različit za njihove članice. Pored toga, očigledno je da godine koje su obeležile globalne ekonomske krize, predstavljale su i godine pada intra-trgovine, dakle integracije su delile sudbinu sa ostatkom sveta, u zavisnosti od opšteg privrednog stanja.

Početkom devedesetih došlo je do značajnog povećanja intra-trgovine u najvažnijim REI, ali je to značajno povećanje zaustavljeno tokom druge polovine devedesetih. Upravo početkom devedesetih, intra-trgovina REI rasla je po većoj stopi od trgovine koja se obavljala sa zemljama van integracije. U drugoj polovini devedesetih primetan je kombinovan rast intra-trgovine. Naime, u periodu od 1995-2003. godine, udeo intra-REI trgovine kada je izvoz u pitanju povećano je samo u slučaju NAFTA, a u slučaju uvoza, intra-trgovina REI je imala smer opadanja kod EU, NAFTA i CEFTA, a rasta kod ASEAN-a, MERCOSUR-a i Andske grupe. Na porast trgovine van zemalja članica integracija, uticao je porast cena goriva, s obzirom da su većinom ove zemlje, zapravo EU, NAFTA i CEFTA, velike uvoznice goriva. Kada se, početkom novog veka, nekoliko zemalja CEFTA priključilo Evropskoj uniji, proširenje Unije novim članicama uticalo je na neznatan porast intra-regionalne trgovine.

Kako je stopa rasta robne trgovine 2006. godine iznosila 8,5%, a naredne 2007. godine 6%, bilo je očigledno da se radi o usporavanju rasta međunarodne trgovine. Uzrok tome je bilo smanjenje uvozne tražnje od uglavnom razvijenih zemalja SAD, EU i Japana. I dok EU tokom čitave prve decenije novog veka gotovo dve trećine transakcija vezanih za trgovinu obavlja u okviru integracije, NAFTA u datoj deceniji beleži izvestan pad učešća intra-trgovine u ukupnoj trgovini. Tako je 2000. godine u okviru ove integracije bar kad je izvoz u pitanju, evidentirano učešće od 56%, da bi već 2007. godine opalo na 51%. S obzirom da se radi o višegodišnjem padu učešća, zaključujemo da NAFTA povećava obavljanje trgovinskih tokova sa zemljama van integracije, što utiče na smanjenje intra-trgovine, tako da u ovom slučaju, opada značaj integracije.

U slučaju ostalih većih integracija poput ASEAN-a, MERCOSUR-a i Andske zajednice, ne može se reći da opada značaj integracije, s obzirom da učešće intra-trgovine u ukupnoj trgovini ovih integracija nikada nije bilo dominantno kao u slučaju EU i NAFTA. Tako je 2007. godine MERCOSUR sa ostalim članicama integracije realizovao samo 14% od ukupne trgovine,

³² World Trade Organization, *International Trade Statistics 2002*, Geneva, 2002, p. 8.

Andska zajednica 8%, dok je u slučaju ASEAN-a to učešće nešto veće i iznosilo je približno 25%.³³

Na primerima nekoliko najvećih REI uočavamo da ostvaruju različito učešće intra-trgovine u međunarodnoj trgovini i to od oko 60% u EU, pa do samo jedne osmine koliko učešće ostvaruje Andska zajednica. Dakle, ni sve integracije nisu iste i ne može se reći da svima podjednako znači obavljanje intra-trgovine. Značaj koji REI imaju za svoje članice, često je vezan i za ostvaren stepen integrisanja. Odnosno, zemlje koje su dostigle visok stepen integrisanja, uglavnom obavljaju i trgovinu unutar integracije u većoj meri u odnosu na zemlje koje se nalaze na nižem stepenu integrisanja. Visok nivo u obavljanju intra-regionalne trgovine beleže i integracije koje pokrivaju veća tržišta, okupljaju države sa većim prihodima, a i ostvaruju visoko učešće u međunarodnoj trgovini uopšteno. Najbolji primer predstavljaju dve najveće REI kao što su EU i NAFTA, koje ostvaruju visok stepen integrisanja, naročito ako se uzmu u obzir Andska zajednica i MERCOSUR, zatim, okupljaju zemlje u kojima postoji viši nivo prihoda, kao i velika tržišta pojedinačnih zemalja, a imaju i visoko učešće u međunarodnoj trgovini.

³³ World Trade Organization, *International Trade Statistics 2008*, Geneva, 2008, p. 3.

ZAKLJUČAK

Međunarodna trgovina je najdinamičnija aktivnost u svetskoj privredi. Tokom vekova ljudske istorije došlo je do značajnih promena u obimu i strukturi međunarodne trgovine. Ali najznačajnije promene u odvijanju međunarodne trgovine desile su se u drugoj polovini 20. veka i početkom 21. veka usled procesa globalizacije svetske privrede.

Obim međunarodne trgovine se drastično povećao i na početku 21. veka iznosi preko 15 biliona USD. Iako je međunarodna trgovina bila značajno pogođena svetskom ekonomskom krizom iz 2008. godine njena vitalnost je dokazana brzim oporavkom svetskog izvoza tokom 2010. godine. U pogledu predmetne strukture međunarodne trgovine roba je i dalje dominantan proizvod u međunarodnoj razmeni. Njen udeo je oko 80% u ukupnoj međunarodnoj trgovini krajem prve decenije 20. veka.

Ali sve značajniji segment međunarodnog poslovanja čini međunarodna razmena usluga. Zbog svoje prirode usluge su ograničene u učešću u međunarodnoj trgovini, u prvom redu zbog njihove nestalnosti i vezanosti za osobu izvršioca usluga, iako su dominantne u stvaranju društvenog proizvoda u većini država sveta. Usluge se često pripisuju i međunarodnoj robnoj trgovini jer su potporna aktivnost izvozu robe. Ali usled sve značajnijih procesa globalizacije i porasta tehnološke intenzivnosti savremene međunarodne trgovine za očekivati je povećanje udela usluga u svetskom izvozu u budućem periodu.

Najnoviji proizvodi sa kojima se susrećemo u međunarodnoj trgovini su proizvodi intelektualne svojine. Iako je njihovo učešće sada negde oko 1% u svetskom izvozu oni postaju značajan segment međunarodnog transfera znanja i tehnologije. Na međunarodnu trgovinu proizvodima ljudskog duha značajno utiče režim zaštite ovih proizvoda, koji je u većini država sveta slab ili nepostojeći.

Važna savremena tendencija je i promena strukture robnog izvoza budući da sada dominiraju industrijski proizvodi, a ne primarni proizvodi koji su bili dominantni do šezdesetih godina 20. veka. Industrijski proizvodi učestvuju sa oko 56% u svetskom izvozu, prema podacima iz 2007. godine. Primarni proizvodi predstavljaju proizvode sa niskom novododatom vrednošću, ulaže se onoliko rada koliko je potrebno da se ovi proizvodi pribave iz prirode i u bitno nepromenjenom obliku plasiraju na svetsko tržište. Primarni proizvodi su dugo

bili dominantni proizvodi u međunarodnoj trgovini. Primarni proizvodi se dele u dve značajne grupe: poljoprivredne proizvode i proizvode rudarstva.

Poljoprivredni proizvodi su veoma značajan segment savremene međunarodne trgovine. Oni zauzimaju posebno mesto u proizvodnoj i trgovinskoj strukturi svake zemlje. Razlog tome nalazi se u dalekoj istoriji, u periodima nastanka država kao institucija, pa i ranije, u vreme postojanja gradova-država, koji su međusobno trgovali upravo poljoprivrednim proizvodima, tako da su poljoprivredni proizvodi obeležili početke međunarodne trgovine. Razvoj međunarodne trgovine može se paralelno posmatrati sa razvojem međunarodne trgovine poljoprivrednim proizvodima. Vekovima se trgovalo žitaricama, začinima, šećerom, duvanom, kafom, čajem. Organizovane su prve aukcije i osnivane prve berze, a na njima su prodavani upravo poljoprivredni proizvodi. U dvadesetom veku došlo je do promene u strukturi spoljne trgovine u korist industrijskih proizvoda, što je posebno izraženo u drugoj polovini dvadesetog veka, kada je došlo do značajnog pada učešća svih primarnih proizvoda. U izveznoj strukturi mnogih zemalja našli su se poljoprivredni proizvodi i njihova ponuda na međunarodnom tržištu koja je prevazilazila potrebe, uslovlila je još polovinom prošlog veka izražen pad cena, a većina zemalja izvoznica poljoprivrednih proizvoda zaostajala je u daljem privrednom razvoju. Do početka novog veka i učešće poljoprivrednih proizvoda u strukturi svetskog izvoza značajno je smanjeno. Od početka novog veka, uočava se porast cena poljoprivrednih proizvoda, odnosno raste vrednost izvoza, ali učešće izvoza poljoprivrednih proizvoda u strukturi svetskog robnog izvoza karakteriše stalno opadanje. Najvažniji učesnici u međunarodnoj trgovini poljoprivrednim proizvodima su: SAD, EU, Kanada, Brazil, Kina, Argentina.

O regulisanju međunarodne trgovine poljoprivrednim proizvodima bilo je reči i za vreme gotovo pedesetogodišnje primene Opšteg sporazuma o međunarodnoj trgovini i carinama, ali je najznačajniji momenat donošenje Sporazuma o poljoprivredi, kao rezultata Urugvajске runde pregovora i stvaranje Svetske trgovinske organizacije. Sporazumom o poljoprivredi određen je dugoročan cilj, a to je uspostavljanje tržišno orijentisanog sistema trgovine poljoprivrednim proizvodima. Od posebnog interesa su i dalje aktuelni pregovori koji se vode upravo pod okriljem Svetske trgovinske organizacije. Neizvesnost ovih pregovora svakako da je uslovljena posebnim karakterom poljoprivrede, odnosno njenim strateškim značajem za sve zemlje sveta, koje su, da bi zaštitile domaću poljoprivrednu proizvodnju, u proteklim decenijama koristile veliki broj mera, koje su samo prilagođavale zahtevima i novousvojenim pravilima na međunarodnom nivou, pa je zato veoma teško okončati ovaj proces.

Proizvodi rudarstva uključuju sve proizvode pribavljene iz prirode i koji služe kao sirovine za dalju preradu. Ove proizvode delimo u dve velike grupe proizvoda: rude i metale i goriva (energente). Rude i metali predstavljaju mineralne

sirovine koji se ekonomski i tehnološki mogu dobijati iz zemnih ležišta i koristiti u industrijskoj preradi. Njihov udeo u međunarodnoj trgovini se kreće oko 3% ali je značajno porastao na 6%, sa porastom cena ovih proizvoda na svetskom tržištu na početku 21. veka. Glavni proizvod ruda su metali koji su osnova razvoja savremene industrije. Od metala su najznačajniji gvožđe, odnosno čelik, i šest najvažnijih obojenih metala – bakar, nikl, aluminijum, olovo, cink i kalaj. Čelik i gvožđe se uvek posmatraju odvojeno, u sklopu industrijskih proizvoda.

Ako posmatramo kontinentalnu strukturu svetskog izvoza ruda i obojenih metala možemo zapaziti da je najznačajniji izvoznik obe grupe proizvoda, prema podacima iz 2007. godine, Evropa koja je daleko ispred svih ostalih regiona sveta. Značajni izvoznici ruda su i Azija i Latinska Amerika, dok su značajni izvoznici obojenih metala Azija i Severna Amerika. U uvozu ruda u svetu se ističu Azija pa zatim Evropa. U uvozu obojenih metala u svetu značajni subjekti su bili Evropa, Azija pa Severna Amerika, tri najznačajnija industrijska regiona sveta.

Važno je napomenuti da je proizvodnja najznačajnijih metala danas koncentrisana u malom broju zemalja. Za većinu metala prve tri zemlje u njihovom izvozu ostvaruju kumulativno učešće od preko 50%. Ali značajni nosioci ove trgovine su transnacionalne kompanije koje u punoj meri kontrolišu međunarodna tržišta ruda i obojenih metala. Cene ovih proizvoda tokom celog 19 i 20. veka su imale opadajući trend, ali je došlo do značajnog porasta njihovih cena početkom 21. veka, kao rezultat uspona mnogih velikih privreda.

Goriva obuhvataju sve sirovine koje služe kao energenti, kao što su uglj, nafta i gas. Najvažnija osobina goriva koje je korisno za proizvodnju i posebno za trgovinu je da se ono može uskladištiti za buduću upotrebu. Goriva su osnova energetskog sektora privrede bez koga se ne može zamisliti razvoj bilo koje grane industrije. Osim toga, energenti su, pored hrane i čelika, uvek spadali u kategoriju strateških proizvoda.

Učešće energenata u međunarodnoj robnoj trgovini tokom druge polovine dvadesetog veka je variralo, ali su bili jedini proizvodi iz grupe primarnih proizvoda koji su beležili rast svog učešća. To dokazuje njihov veliki značaj i ukazuje na neophodnost njihovog učešća u industrijskoj proizvodnji. Učešće goriva u međunarodnoj robnoj trgovini se sa 10,3% u 1955. godini popelo na čak 17,2%, prema podacima iz 1978. godine, da bi njihovo učešće prema podacima iz 2005. godine iznosilo 13,8% od ukupne svetske robne trgovine. Ovaj skok u učešću se može objasniti ne samo povećanom potrošnjom energenata u posmatranom periodu, posebno nafte, već i značajnim porastom cena ovog energenta, posebno tokom sedamdesetih godina dvadesetog veka što je vrednosno posmatrano povećalo njihovo ukupno učešće.

Trgovina gorivima u svetu čini više od polovine ukupne trgovine primarnim proizvodima. U tome se može sagledati veliki značaj i uticaj koji imaju promene na tržištu goriva na celokupnu svetsku trgovinu, kao i podatak da udeo goriva u ukupnoj robnoj trgovini u svetu u 2007. godini iznosi 15%. Ovo je veoma visoka stopa udela za samo jednu grupu proizvoda u robnoj trgovini.

Prema predviđanjima Međunarodne agencije za energiju, tražnja za primarnom energijom će se povećati za skoro 60% od 2002. do 2030. godine, po prosečnoj stopi rasta od 1,7% godišnje. Fosilna goriva će nastaviti sa dominacijom u ukupnom korišćenju energije, a nafta će ostati i dalje najtraženiji izvor energije, iako će njen udeo u ukupnoj tražnji opasti. Tražnja za gorivom će biti najveća u transportnom sektoru, gde će iznositi dve trećine ukupne tražnje za naftom. Do 2030. godine predviđa se da će gas konačno da prestigne ugali kao drugi po redu svetski izvor energije. Tražnja u sektoru energije će najviše zavisiti od tempa kojim će energetska efikasnost nastaviti da se poboljšava, posebno u sektoru transporta. Aktivnija zaštita životne sredine mogla bi da ubrza tempo u kome će alternativni izvori energije postati ekonomski isplativi i na taj način smanji očekivani rast tražnje za fosilnim gorivima.

Industrijski proizvodi su proizvodi sa većim sadržajem novododate vrednosti i predstavljaju proizvode koji su značajnije finalizovani, u odnosu na primarne proizvode. Značajni izvoznici ovih proizvoda su bile razvijene zemlje, ali usled procesa globalizacije i transnacionalizacije, koji su doveli do pojave deindustrijalizacije razvijenih zemalja, kao sve značajniji izvoznici industrijskih proizvoda nameću se zemlje u razvoju. Pojedinačno posmatrano najznačajniji izvoznici industrijskih proizvoda su Evropska unija, NR Kina i SAD.

Industrijski proizvodi se uglavnom klasifikuju prema sektoru industrije iz koga vode poreklo. Kao najznačajniji segment industrijskih proizvoda u međunarodnoj trgovini izdvojili bi mašine i transportna sredstva. U ovoj grupi pojedinačno najznačajnije grupe proizvoda su kancelarijska i telekomunikaciona oprema i automobili. Osim mašina i transportnih sredstava značajno učešće u međunarodnoj trgovini ostvaruju i hemijski proizvodi.

U strukturi svetske trgovine sve veći udeo imaju industrijski proizvodi koji su visoko-tehnološki intenzivni. To su proizvodi koji u svojoj vrednosti sadrže visok nivo troškova istraživanja i razvoja. Ali tekovina savremene svetske trgovine je i rastući značaj transnacionalnih kompanija, koje prema procenama UNCTAD-a, utiču na 2/3 svetske trgovine. Veliki deo međunarodne trgovine se danas odvija kao intrafirmenska trgovina, što značajno utiče na strukturu međunarodne trgovine jer se sve više izvoze delovi i poluproizvodi a manje finalni proizvodi.

Gvožđe i čelik su osnovni inputi velikog broja industrijskih grana, pa dobro organizovana proizvodnja ovih osnovnih metala ima značajan uticaj na celokupni privredni razvoj zemalja. Gvožđe je metal koji je najjeftiniji i koji se

najviše koristi u svetu i ono je nezamenljiv konstrukcioni materijal. Čelik je legura gvožđa i ugljenika.

Kada posmatramo period od 1980. godine do danas izvoz gvožđa i čelika je varirao. Međutim, izvoz gvožđa i čelika doživeo je najveći rast u periodu od 2000-2007. godine, kada je rastao godišnje u proseku za 22%. Na taj način se vrednost izvoza gvožđa i čelika popela na 474 milijarde USD u 2007. godini, što čini 3,5% udela u svetskoj robnoj trgovini, što nije zanemarljiv procenat naročito kada imamo u vidu da se radi o sirovinama. Ukoliko umesto ukupne robne trgovine posmatramo udeo u trgovini industrijskim proizvodima na gvožđe i čelik otpada 5% udela od ukupne trgovine industrijskim proizvodima.

Ako svet posmatramo po regijama najveći svetski izvoznik gvožđa i čelika je Zajednica nezavisnih država, ali je ujedno i veliki uvoznik ovih materijala. Region koji najviše uvozi gvožđe i čelik je Bliski Istok koji ujedno ima i ubedljivo najmanji udeo izvoza u ukupnoj robnoj trgovini. Od početka dvadeset prvog veka pa do danas Evropa je zadržala skoro isti udeo u svetkom izvozu gvožđa i čelika i to skoro polovinu posmatrano u odnosu na sve druge regije u svetu. Slična je situacija i u Aziji gde je došlo do manjeg rasta udela izvoza gvožđa i čelika u svetskom izvozu od početka dvadeset prvog veka.

Vodeći izvoznik, a ujedno i uvoznik gvožđa i čelika poslednjih godina je Evropska unija. Posle EU najveći izvoz ostvaruje Kina, koja je ujedno i neto izvoznik gvožđa i čelika, dok je približno istu vrednost neto izvoza ostvario Japan, što svrstava ove dve zemlje u vodeće neto izvoznike gvožđa i čelika. Sa druge strane Sjedinjene Američke Države su zauzele prvo mesto među neto uvoznicama gvožđa i čelika.

Najveći rast u izvozu gvožđa i čelika tokom perioda 2000-2007 imala je Kina sa prosečnom godišnjom procentualnom promenom od 42%. Na strani uvoza u istom periodu najveći rast u svom uvozu su ostvarile Indija, Ujedinjeni Arapski Emirati i Saudijska Arabija.

Međunarodna trgovina hemijskim proizvodima, je novijeg datuma u odnosu na međunarodnu trgovinu poljoprivrednim i tekstilnim proizvodima. Do perioda tehničkog progressa i industrijske revolucije, ovom grupom proizvoda gotovo da se samo sporadično trgovalo. U pogledu obima trgovine, tokom proteklih vekova, učešće hemijskih proizvoda gotovo da je zanemarljivo. Hemijski proizvodi tokom dvadesetog veka, dele sudbinu svih ostalih industrijskih proizvoda, bar kad je u pitanju porast učešća u međunarodnoj trgovini, što je evidentno za industrijske proizvode u odnosu na primarne u datom periodu. Od završetka Drugog svetskog rata, pa sve do osamdesetih godina prošlog veka, učešće hemijskih proizvoda u strukturi svetskog izvoza kontinuirano raste, sa periodom stagnacije tokom devedesetih.

Razlika u odnosu na većinu drugih industrijskih proizvoda jeste činjenica da je do procvata međunarodne trgovine hemijskim proizvodima došlo tek u dvadesetom veku. Ova grupa proizvoda već decenijama beleži stope uravnoteženog rasta, gotovo bez oscilacija. I dok je učešće hemijskih proizvoda u strukturi međunarodne trgovine gotovo jednako iz godine u godinu, vrednost izvoza hemijskih proizvoda je više nego duplirana, u kratkom periodu, od početka do kraja prve decenije dvadesetprvog veka. Čak i tokom godina kada je izvoz ostalih industrijskih proizvoda bio u padu, izvoz hemijskih proizvoda je beležio stope rasta. To se dešavalo najviše zahvaljujući samo jednoj grupi hemijskih proizvoda, odnosno, farmaceutskim proizvodima. U pogledu regionalne strukture izvoza i hemijskih proizvoda nema većih odstupanja, odnosno, najveći izvoznici su i u ovom slučaju: EU, SAD, Japan, Kina i Švajcarska.

U protekloj deceniji, značajan je porast udela farmaceutskih proizvoda u međunarodnoj trgovini hemijskim proizvodima. Ovaj rast je toliko izražen da je u istom periodu doprineo održanju udela hemijskih proizvoda u strukturi svet-skog izvoza, koji bi opao, da nije bilo farmaceutskih proizvoda. Podaci koji se odnose na prvu deceniju 21. veka mogu samo da ohrabre očekivanja daljeg porasta učešća farmaceutskih proizvoda u svetskoj trgovini.

Mašina je svaki uređaj koji koristi energiju da bi izvršio određenu aktivnost, dok se oprema definiše kao oruđe ili sredstvo koje je neophodno za poduhvat ili za obavljanje neke usluge. Transportna oprema se sastoji od opreme za pomeranje ljudi i objekata sa jednog mesta na drugo, izuzimajući sličnu opremu koja se koristi u domaćinstvima za finalnu potrošnju. Ovi pojmovi obuhvataju veoma raznovrsne grupe aparata i proizvoda i najbolje ih je sagledati kroz Standardnu međunarodnu trgovinsku klasifikaciju.

Mašine i transportna oprema su proizvodi koji imaju najveće učešće u svetskoj robnoj trgovini od svih industrijskih proizvoda, kako 1955. godine (21%) tako i 2005. godine (oko 38% svetske robne trgovine). Kod posmatranja trgovine ovim proizvodima ističe se da je najviša godišnja procentualna promena ostvarena (1985-90. god) u izvozu kancelarijske i telekomunikacione opreme, a slede je po uspehu automobilski proizvodi. Tom procentu doprinela je Azija kao region koji je ostvario najviši i izvoz i uvoz kancelarijske i telekomunikacione opreme, dok je slede Severna Amerika i Evropa. Sa druge strane udeo automobilske industrije u trgovini industrijskih proizvoda je čak 12,5%. Kada vidimo kako se odvijala međunarodna trgovina posmatrano po regijama ističe se regija Australije, Japana i Novog Zelanda sa visokim udelom proizvoda automobilske industrije u ukupnom izvozu robe te regije. Ovako visokim procentima je najviše doprineo izvoz Japana kao vodeće države te regije. Tokom dvadeset prvog veka uopšte dolazi do uzlaznog trenda trgovine mašinama i transportnom opremom u svetu.

Od istorijskog značaja za razvoj međunarodne trgovine, odmah iza poljoprivrednih proizvoda, nalaze se tekstilni proizvodi, kojima se takođe veoma mnogo trgovalo u prethodnim vekovima. Najznačajniji momenti tokom industrijske revolucije vezuju se upravo za tekstilne proizvode. Prve industrijske sile formirane su upravo na osnovu povećanja proizvodnje tekstilnih proizvoda, što je dalje uslovalo veliki porast međunarodne trgovine početkom dvadesetog veka. Slično kao i u slučaju poljoprivrednih proizvoda, dvadeseti vek donosi smanjenje proizvodnje i izvoza tekstilnih proizvoda. To je naročito očigledno u drugoj polovini dvadesetog veka, kada dolazi do primene spoljnotrgovinskih ograničenja upravo u trgovini tekstilnim proizvodima, a najviše ih primenjuju Razvijene zemlje, kako bi usporile i onemogućile izvoz tekstilnih proizvoda iz ZUR. Međunarodno tržište tekstila svakako da je nedostupno za ZUR, ali i za RZ, upravo zbog postojanja visokih carinskih stopa i usled primene različitih spoljnotrgovinskih ograničenja.

Početkom 21. veka tekstilni proizvodi i odeća beleže kontinuiran pad učešća u strukturi međunarodne trgovine, iako je primećen porast vrednosti međunarodne trgovine ovim proizvodima. S obzirom da je pad učešće tekstila u strukturi svetskog izvoza kontinuiran u proteklih desetak godina, očekuje se dalji nastavak ovakve tendencije. Odeća se nalazi u nešto povoljnijem položaju u odnosu na tekstilne proizvode, odnosno ostvarena je veća vrednost izvoza odeće od vrednosti izvoza tekstila. Najveći izvoznici tekstila su: EU, Kina, Hong Kong, SAD, Koreja. Slična je i regionalna struktura kada je izvoz odeće u pitanju: Kina, EU, Hong Kong, Turska. Početak dvadesetprvog veka obeležen je prestankom važenja Sporazuma STO o tektilu, kao i prestankom primene kvantitativnih ograničenja, mada su uvedena nova ograničenja, koja se primenjuju samo u slučaju Kine. Kina je nakon učlanjenja u STO, u pogledu tekstila ugrozila mnoge druge zemlje izvoznice i značajno doprinela porastu vrednosti svetskog izvoza odeće.

Međunarodna trgovina uslugama je praćena statistički izdvojeno od robe tek u poslednjih tridesetak godina. Pored toga što se može reći da je u celokupnom posleratnom periodu svetska trgovina rasla brže od svetske proizvodnje, trgovina uslugama je rasla još brže. Statistika Svetske trgovinske organizacije, sektor usluga posmatra kao sektor komercijalnih usluga koji se sastoji od usluga transporta, putovanja i ostalih usluga. Sve tri vrste komercijalnih usluga u poslednjih desetak godina su ostvarile porast vrednosti izvoza, koja se u tom periodu čak i udvostručila.

Najvažniji izvoznici komercijalnih usluga su: Evropska unija, SAD, Japan i Kina. I grupa ZUR je upravo u sektoru usluga pronašla svoju priliku za brži razvoj. Na multilateralnom nivou, trgovina uslugama je regulisana Opštim sporazumom o trgovini uslugama, koji sadrži opšte i specifične mere. Za sektor usluga i nastavak pregovora o liberalizaciji međunarodne trgovine uslugama,

nakon završetka Urugvajске runde pregovora, od najvećeg značaja je četvrta Ministarska konferencija održana u Dohi, u čijem Razvojnom planu se nalaze i Uputstva i procedure za pregovore o uslugama. Nakon Dohe, umesto zahtevane konkretizacije planiranih aktivnosti, došlo je do usporavanja pregovora. I sama Doha runda nije okončana, ni posle devet godina od započinjanja, a u isto vreme zemljama kandidatima za članstvo u STO postavljaju se sve oštriji zahtevi koje moraju da ispune kako bi postale članice.

Intelektualna svojina je proizvod intelekta koji je vlasništvo pojedinca ili organizacije, i koji prema tome može da odabere da ga slobodno koristi ili da ga ustupi drugom licu, sa tim da kontroliše njegovu dalju upotrebu. Pošto intelektualna svojina nema svoj materijalni oblik pojave i odnosi u privredi i društvu u vezi sa njom regulišu se putem prava intelektualne svojine. Sistem pravne zaštite intelektualne svojine, kako u nacionalnim tako i u međunarodnim okvirima, je projektovan da od njega imaju koristi i njegov tvorac i društvo u celini. Zauzvrat pruženoj zaštiti, društvo ima višestruke koristi od takvih prava, kao što su stimulacija inovacija i kreativnosti, održavanje lojalne konkurencije i ohrabrivanje proizvodnje najraznovrsnijih roba i usluga, unapređenje tehnološkog i kulturnog razvoja i slično.

Intelektualna svojina je prožimajući faktor ubrzanog ekonomskog napretka pa su zemlje koje su znale da naplate intelektualnu svojinu doživele razvoj sopstvene privrede i ostvarile snažan, nekad i monopolski, položaj na međunarodnom tržištu. U industrijskim sektorima, gde značajan faktor rasta predstavljaju ulaganja u intelektualnu svojinu i širenje baze znanja, sve su više prisutne strane direktne investicije. Možemo i dalje očekivati rast značaja intelektualne svojine sada već kao novog oblika međunarodne trgovine (pored trgovine robom i trgovine uslugama).

Istražujući međunarodnu trgovinu intelektualnom svojinom suočavamo se sa velikim problemima kod statističkog obuhvatanja. Proizvodi ljudskog duha, slično kao i usluge, nemaju materijalnu supstancu pa je teško registrovati njihov prelazak preko nacionalnih granica. Međunarodna trgovina intelektualnom svojinom se obavlja kao međunarodni transfer neopredmećene tehnologije i uključuje sva plaćanja i naplate između rezidenata i nerezidenata u vezi sa dozvolom za korišćenje neopredmećenih, neproizvedenih, nefinansijskih dobara i vlasničkih prava, kao što su patenti, autorska prava, žigovi, franšizing i proizvodnih procesa, ali i za korišćenje proizvedenih prototipova dogovorenim licencnim ugovorima. SAD je vodeća zemlja, a Japan i Švedska slede kao najveći neto izvoznici neopredmećene tehnologije.

Intenzivirana međunarodna konkurencija stimulisala je naučne i tehnološke inovacije, kao i ubrzanje tempa tehnoloških promena. Japan već petnaest godina (1990-2005) drži vodeću poziciju prema broju patentnih

familija. Sledi ga SAD, Nemačka, Ujedinjeno Kraljevstvo i Francuska, dok im se približava ubrzano i Kina. Ako posmatramo patentne prijave prema polju tehnologije u kojima su ostvarene vidimo da vodeće mesto zauzima kompjuterska tehnologija, a u ovoj oblasti je i najveća konkurencija na tržištu. Posle kompjutera slede električna mašinerija i uređaji, medicinska tehnologija, audiovizuelna tehnologija i telekomunikacije. Sva ova polja ljudske delatnosti imaju visoka ulaganja u istraživanje i razvoj.

Znakovi usporavanja u korišćenju prava intelektualne svojine zbog svetske ekonomske krize mogu biti viđeni već u 2007. godini. Međutim, istorija je dokazala da su kompanije i zemlje koje nastavljaju da investiraju u nove proizvode i inovacije tokom vremena ekonomskih recesija iste one koje će biti najbolje pozicionirane da poberu sve prednosti svetskog oporavka onda kada on stigne.

Analiza međunarodne trgovine je uvek uzimala državu kao ključnog subjekta i ugao posmatranja. Ali usled procesa transnacionalizacije svetske privrede transnacionalne kompanije su uspele da postanu ne samo nosilac međunarodnog poslovanja već i subjekt međunarodne trgovine. Ove kompanije danas dominiraju u međunarodnoj trgovini, kontrolišu značajan udeo u svetskoj proizvodnji i monopolisale su međunarodni transfer tehnologije i znanja. Transnacionalne kompanije putem stranih direktnih investicija, kao oblika kretanja privatnog kapitala preko međunarodnih granica, osnivaju svoje filijale u inostranstvu i preko njih organizuju distribuciju proizvoda ali i proizvodnju (međunarodna proizvodnja). Velika aktivnost ovih kompanija se beleži u slobodnim proizvodnim zonama, kao delovima carinske teritorije određene zemlje u kojima važe preferencijalni carinski i poreski režim.

Klasična statistika spoljne trgovine samo registruje sve prodaje u inostranstvo sa određene carinske teritorije kao njen izvoz, i sve kupovine kao uvoz. Ali budući da se značajan deo ovih poslovnih transakcija odvija kao intrafirska trgovina zvanična statistika spoljne trgovine o ovome ne pruža pouzdane podatke. Zbog toga se sada razvija novi koncept statističkog obuhvatanja međunarodne trgovine koji obuhvata i poslovanje transnacionalnih kompanija – statistika međunarodne trgovine stranih filijala (FATS). Ona prodaje iz određene zemlje, ukoliko su učinjene iz neke od stranih filijala, pripisuje zemlji krajnjeg investitora a ne zemlje izvoza po klasičnoj statistici spoljne trgovine. Podaci dobijeni primenom ovog novog statističkog okvira nam prikazuju jasniju sliku o značaju transnacionalnih kompanija i najznačajnijih razvijenih zemalja kao glavnih izvorišta matičnih kompanija.

Kada govorimo o aktivnosti transnacionalnih kompanija obično se iznose podaci o ulaznim i izlaznim tokovima stranih direktnih investicija. Ali ovi podaci, deo statistike stranih investicija, pokazuju samo monetarni aspekt investiranja, dok ne pokazuju poslovnu aktivnost transnacionalnih kompanija, posebno ne

onaj segment poslovanja stranih filijala. Primena FATS koncepta u statistici međunarodne trgovine upravo daje informacije o poslovanju transnacionalnih kompanija, kroz poslovanje njihovih stranih filijala. Ulazni FATS tokovi (*Inward FATS*) pokazuju aktivnost stranih filijala koje one ostvaruju na teritoriji jedne posmatrane zemlje. Izlazni FATS tokovi (*Outward FATS*) pokazuju aktivnost stranih filijala koje su pod kontrolom matičnih kompanija iz posmatrane zemlje, a koje posluju u ostatku sveta.

Pravilo je da najrazvijenije privrede imaju veće izlazne FATS tokove nego ulazne FATS tokove, kao što je to slučaj kod SAD, Nemačke, Japana i Francuske, što znači da se njihov kapital više plasira u svetu, gde filijale njihovih kompanija većinski posluju, nego što imaju prijem stranog kapitala. Kod manjih, a razvijenih privreda, situacija je obratna, jer one imaju veće ulazne FATS tokove nego izlazne FATS tokove, što znači da mnogo više strane filijale posluju u njihovoj privredi nego što je poslovanje filijala njihovih kompanija u svetu.

Imajući u vidu da su razvijene zemlje značajno izvoriste privatnog kapitala i u procesu deindustrijalizacije sele svoje proizvodne pogone u manje razvijene zemlje, možemo zaključiti da većina razvijenih zemlja ima potcenjen izvoz koji je iskazan po klasičnoj statistici u odnosu na izvoz izračunat po FATS konceptu, dok je kod većine zemlja u razvoju obrnuta situacija pa je njihov izvoz precenjen. Pitanje koje ostaje otvoreno je kako se raspodeljuje korist koja se stvara međunarodnom trgovinom između zemlje domaćina filijale i matične zemlje.

Kao međunarodna privredna aktivnost međunarodna trgovina je veoma dinamična i "otporna" na mnoge krizne situacije u svetskoj privredi. Ali u istoriji je dolazilo do velikih privrednih svetskih kriza koje su pogubno delovale na tokove međunarodne trgovine. Prva takva kriza, zabeležena 1929. godine, poznata kao velika ekonomska kriza, je počela u SAD, ali se kasnije proširila i na druge krajeve sveta. Posle period veoma dinamičnog rasta međunarodne trgovine tokom druge polovine 20. veka, značajna svetska ekonomska kriza se ponovila tokom 2008. godine.

U uslovima globalizacije svetske privrede i značajnog intenziteta privrednih veza između zemalja u svetu efekti krize se brzo šire iz zemlje žarišta u ostale zemlje. Ekonomska kriza se između zemalja prenosi preko dva kanala: međunarodnih trgovinskih tokova i preko tokova kretanja privatnog kapitala. Prvi tok transmisije krize, kroz međunarodne trgovinske tokove, podrazumeva smanjenje uvoza u zemlju gde se rasplamsala kriza, što za zemlje njene spoljnotrgovinske partnere znači trenutno smanjenje izvoza u tu zemlju.

U iščekivanju ostvarenja multilateralne liberalizacije, tokom prve decenije novog veka potpisan je veliki broj novih regionalnih trgovinskih sporazuma. Kao što su, u nekoliko poslednjih decenija dvadesetog veka, mnoge zemlje postale članice regionalnih ekonomskih integracija, usled postojanja oprav-

danih sumnji u izvesnost pregovora o liberalizaciji vođenih u okviru Urugvajске runde pregovora, tako je i tokom prve decenije novog veka, došlo do potpisivanja novih regionalnih sporazuma. Iznenadjuća je činjenica da je broj ovih sporazuma povećan čak i nakon osnivanja Svetske trgovinske organizacije, što se može protumačiti kao konkretizacija sumnji da će do ostvarenja multilateralne liberalizacije uopšte i doći, što je posebno očigledno nakon pete Ministarske konferencije održane u Kankunu, sa zaključcima koji se odnose na novo odlaganje ostvarenja ciljeva definisanih u Razvojnem planu iz Dohe.

Regionalni trgovinski sporazumi obuhvataju različite nivoe saradnje, ali je svima zajednička trgovinska saradnja. Većina se odnosi na formiranje zone slobodne trgovine. Zaključuju ih bar tri države iz jednog regiona, pa se zato nazivaju regionalni trgovinski sporazumi, a primenom ovih ugovora nastaju regionalne trgovinske integracije. Ukoliko dođe i do proširenja saradnje zemalja potpisnica na oblasti poput investicione, ili monetarne politike, tada govorimo o regionalnoj ekonomskoj integraciji. Regionalne ekonomske integracije svoj razvoj započinju prvenstveno potpisivanjem regionalnih preferencijalnih trgovinskih sporazuma, kojima se omogućuje odvijanje trgovinskih tokova na teritorijama zemalja članica, prema povoljnijim uslovima, kao što su snižene carine, ili ukinute necarinske barijere u trgovini između zemalja članica.

Povećanje broja regionalnih trgovinskih sporazuma i produbljivanje saradnje, koja bi se vremenom mogla preneti i na saradnju u oblasti politike i bezbednosti, svakako da je i izazov, ali i prilika za dvadesetprvi vek koji je postavljen pred mnoge članice STO i pred multilateralni trgovinski sistem. Sa jedne strane, obavljanje trgovine prema preferencijalnom tretmanu, može pomoći Zemljama u razvoju koje su članice ovih integracija, u procesu primene reformi na domaćem planu, kako bi se lakše i brže prilagodile zahtevima svetuskog tržišta. To bi dalje, na multilateralnom nivou, trebalo da pojača sveopštu otvorenost i konkurentnost u međunarodnoj trgovini. Sa druge strane, stvaranje većeg broja regionalnih integracija, čije se oblasti delovanja dotiču i oblasti koje su regulisane multilateralnim sporazumima, moglo bi usloviti nedostatak transparentnosti i predvidivosti u međunarodnim trgovinskim odnosima, što i čini sistem Svetske trgovinske organizacije.

Međunarodna trgovina je aktivnost koja će se dinamično razvijati i u budućnosti. Značajan napredak je sve češće obavljanje međunarodne trgovine uz primenu informaciono-komunikacionih tehnologija. Ali sigurno je da će doći do još većih strukturnih promena u međunarodnoj trgovini u budućnosti.

Predrag Bjelić, Ph.D. (Economics)

Professor of International Trade, Faculty of Economics, Belgrade

Sanja Jelisavac Trošić, M.Sc. (Economics)

Research Associate at Institute of International Politics and Economics,
Belgrade

Ivana Popović Petrović, M.Sc. (Economics)

Teaching Assistant at Foreign Trade Business,
Faculty of Economics, Belgrade

CONTEMPORARY INTERNATIONAL TRADE

S U M M A R Y

International trade is the most dynamic activity in the world economy. During the centuries of human history there have been significant changes in the scope and structure of international trade. But the most significant changes in the development of international trade occurred in the second half of the 20th century and beginning of 21st century due to the process of globalization of world economy.

Volume of international trade has increased dramatically and at the beginning of the 21st century it reached the level of 15 trillion USD. Although international trade was significantly affected by the global economic crisis in 2008 the rapid recovery of world exports during the 2010 had proven its vitality. In terms of the product structure of international trade the trade in goods is still the dominant form in international trade. Its share is about 80% of the total international trade at the end of the first decade of the 21st century.

But increasingly important segment of international business is international trade in services. Due to its nature the participation of services in internation-

al trade is very limited, primarily because of their impermanence and attachment to the person who is the provider of particular service, although the services are today dominant in the creation of gross domestic product in most countries of the world. Services are often statistically attributed to the international commodity trade as a supportive activity in goods exports. But due to the significant increase in process of economic globalization and technological intensity of modern international trade it is expected that services will increase its share in world exports in the future.

Latest products which are traded internationally are products that contain high degree of intellectual property rights in its substance. We refer to them as intellectual property products. Although their share is now around 1% of world exports, they are becoming an important segment of the international transfer of knowledge and technology. The international trade in intellectual property products is greatly impacted by the protection regime of these products in countries of export. In most countries of the world this regime of protection of intellectual property is weak or nonexistent.

An important contemporary trend in international trade is change in structure of commodity exports, since industrial products are now dominant in international trade as primary products were dominant before the 1960s. Industrial products have a share of about 56% in world exports, according to 2007 data. The primary products are products with low value added. A low quantity of labour is used just to extract primary products from nature and to supply these products in unaltered form to world market. The primary products have been the dominant products in international trade for a long time. These products can be classified into two major groups - agricultural products and mining products.

Agricultural products are an important part of contemporary international trade. They have a special place in the production and trade structure of each country. Agricultural products are the oldest products traded internationally. The development of international trade can be observed in parallel with the development of international trade in agricultural products. For centuries, grains, spices, sugar, tobacco, coffee, tea were traded across international borders. First auction and first stock exchanges were established for the trade in agricultural products. In the 20th century there was a change in the structure of international trade, when industrial products became dominant in world export structure. The agricultural products experienced significant drop in its share in world exports. The export of agricultural products which exceeded demand for these products at international market caused a drop in world prices of these products, causing fall in economic development of many countries. At the beginning of a 21st century the share of agricultural products in world exports has been significantly reduced. But at the beginning of 21st century the rise in prices of agricultural products and increase their export value had been recorded. But

the share of exports of agricultural products in world commodity export is in continuous decline. The most important actors in international trade in agricultural products include USA, EU, Canada, Brazil, China and Argentina.

The regulation of international trade in agricultural products at multilateral level was discussed during the implementation of General Agreement on tariffs and trade but the most important moment was the adoption of the Agreement on Agriculture, as a result of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations, which is a part of legal foundation of the World Trade Organization. The agreement on agriculture set the long-term goal and that is to establish a market-oriented trading system in agricultural products. Of particular interest are the ongoing negotiations under auspices of the World Trade Organization. Uncertainty of these negotiations is due to the special character of agriculture and its strategic importance for all countries in the world, which in order to protect domestic agricultural production in recent decades had been using a number of measures.

Mining products include all products obtained from nature and which serve as raw materials for further processing. These products consists of two major groups of products - ores and metals and fuel (energy). Ores and metals are minerals that can economically and technologically be extracted from nature deposits and used in industrial processes. Their share of world exports is approximately 3% but a significant increase in their prices on world market in the beginning of the 21st century have influence the rise of their market share, which now stands at at 6%. The main products are metal ores that are the basis for the development of modern industry. The most important metals are iron and steel but also six major non-ferrous metals, like copper, nickel, aluminum, lead, zinc and tin. Steel and iron are always considered separately, as part of industrial products.

If we observe the continental structure of world exports of ores and non-ferrous metals we can see that the most important exporter of both groups of products, according to 2007 data, is Europe and far before all other continents. Significant ore exporters are also Asia and Latin America, while major exporters of non-ferrous metal are Asia and North America. In the world ore imports significant actors are Asia and Europe. The import actors of world non-ferrous metals imports are Europe, Asia and North America, the three most important industrial regions of the world.

It is important to stress that the metal production today is concentrated in a small number of countries. For most metals the first three countries exporters have a cumulative export share of over 50%. But the major subjects involved in international trade of ores and non-ferrous metals are transnational companies which fully controlle the international markets for these products. The

prices of these products throughout the 19 and 20 century have had a downward trend but there was a significant increase in their prices in the early 21st century, as a result of the development of many emerging economies.

Fuels include all materials that serve as energy sources, such as coal, oil and gas. The most important feature of fuels is that they are storable for future use in production and commerce. Fuels are the basis of the energy sector without we can not imagine the development of any industry. In addition, fuels, apart from food and steel, is considered to be a strategic products.

Participation of fuels in international goods trade during the second half of the 20th century was variable but they were the only primary products which recorded the rise of their share in global goods trade. This manifests their importance as inputs for industrial production. Participation of fuel in international goods trade from 10.3% in 1955 have risen to its share of 17.2% in 1978. Their share at present, calculated on the basis of 2005 data, is 13.8% of total world merchandise trade. The rise of fuels in total world goods trade can be explained not only by increased energy consumption in the observed period, especially for oil, but also with a significant increase in price of fuels, especially during the 1970s. World trade in fuels constitutes more than a half of total global trade in primary products.

According to the forecasts of the International Energy Agency, the demand for primary energy will increase by almost 60% in the period 2002 to 2030, at average growth rate of 1.7% per annum. Fossil fuels will continue to dominate in the total energy use, and oil will remain main energy source, although its share in total demand will fall. The demand for fuel will be the largest in the transportation sector, which will amount to two-thirds of the total demand for oil. By the 2030 it is predicted that gas will eventually overtake coal as the second source of energy worldwide. Demand for fuels will depend on the pace at which energy efficiency will continue to improve, especially in the transportation sector. Active protection of the environment could accelerate the pace at which alternative energy sources will become economically profitable and this will result in reduction of the expected growth in demand for fossil fuels.

Industrial products are products with a higher content of new added value and represent the products that are more finalized, compared to primary products. Important exporters of these products were developed countries, but due to the process of globalization and transnationalization, which led to the emergence of de-industrialization in developed countries, as more and more important exporters of industrial products emerged developing countries. Singles seen the most important exporters of industrial products are the European Union, China and the United States of America.

Industrial products are mainly classified by sector of industry from who are descended. As the most important segment of industrial products in international trade we would single out machinery and transport equipment. In this group the most important single group of products are office and telecommunications equipment and cars. Except machinery and transport equipment the significant participation in international trade have chemicals too.

In the structure of world trade there has been increasing share of industrial products that are high-tech intensive. These are products that in its values contain a high level of research and development costs. But the achievements of modern world trade are also growing importance of transnational companies, which according to UNCTAD estimates, affecting two thirds of world trade. A large part of international trade is now conducted as intrafirm trade, which significantly affects the structure of international trade as more and more parts which are exported are parts and semi products rather than finished products.

Iron and steel are the basic inputs of a large number of industries, and well-organized production of base metals has a significant impact on overall economic development of countries. Iron is a metal that is the cheapest and the most used in the world and it is an indispensable structural material. Steel is an alloy of iron and carbon.

When we look at the period since 1980 until present export of iron and steel is varied. However, exports of iron and steel saw the largest growth in the period 2000-2007 when he grew annually by an average of 22%. In this way the value of exports of iron and steel production climbed to 474 billion USD in year 2007, which is 3.5% share of world commodity trade, which is not negligible percentage, especially when we bear in mind that these are raw materials. If instead at the total merchandise trade we look at the iron and steel share in trade of industrial products their share is 5% of total trade in industrial products.

If you are observing the regions of the world, the world's largest exporter of iron and steel is the Commonwealth of Independent States, but it is also a large importer of these materials. Region that most imported iron and steel is the Middle East, which also has by far the smallest share of exports in total commodity trade. Since the beginning of the twenty-first century until today Europe has retained almost the same share of world exports of iron and steel that is almost half compared to the other regions in the world. Similar is the situation in Asia where there has been a small share of export growth of iron and steel in world exports since the beginning of the 21st century.

Leading exporter and also importer of iron and steel in recent years is the European Union. After the EU the biggest export is realized by China, which is also a net exporter of iron and steel, while approximately the same value of net exports has Japan, which puts the two countries in major net exporters of iron

and steel. On the other hand, the United States took first place among the net importers of iron and steel.

The largest growth in exports of iron and steel during the period 2000-2007 had China with an average annual percentage change of 42%. On the import side in the same period one of the greatest growths in its imports has made India, United Arab Emirates and Saudi Arabia.

International trade in chemical products is much more recent date in relation to international trade in agricultural and textile products. By the time of technical progress and industrial revolution, this group of products is almost the only sporadically traded. In terms of volume of trade over the past centuries, the share of chemical products is almost negligible. Chemical products, during the twentieth century, share the fate of all other manufactured products, at least when it comes to increase participation in international trade, which is evident for industrial products in relation to the primary in a given period. Since the end of World War II until the eighties of last century the share of chemical products in the structure of world exports is continuously growing, with a period of stagnation during the nineties.

The difference, compared to most other industrial products, is the fact that the boom in international trade of chemical products occurred only in the twentieth century. This group of products for decades recorded the rate of balanced growth, almost no oscillation. While the share of chemical products in the structure of international trade is almost equal from year to year, the value of exports of chemical products has more than doubled in a short period, from the beginning to the end of the first decade of the twenty-first century. Even during years when the export of other industrial products was declining an export of chemical products has recorded growth rates. It happened mainly due to only one group of chemical products, namely pharmaceutical products. In terms of regional structure of exports of chemical products have no major discrepancies, and most exporters in this case are: EU, U.S., Japan, China and Switzerland.

In the past decade, there has been a significant increase in the share of pharmaceutical products in the international trade in chemical products. This growth is so pronounced that in the same period contributed to the maintenance of the share of chemical products in the structure of world exports, which would fell if there were no pharmaceutical products. The data relating to the first decade of the 21st century can only encourage the expectation of further increase in the participation of pharmaceutical products in world trade.

The machine is any device that uses energy to perform a particular activity, while the equipment is defined as an instrument or tool that is necessary for the undertaking or to perform certain services. Transport equipment consists of equipment for moving people and objects from one place to another, with

the exception of similar equipment used in households for final consumption. These terms include a diverse group of devices and products and the best they were seen is by the Standard International Trade Classification.

Machinery and transport equipment are products that have the largest share of world commodity trade of all manufactured products, as 1955th year (21%) and 2005th year (about 38% of world merchandise trade). By monitoring the trade of these products, there has been the highest annual percentage change achieved (1985-90) in exports of office and telecommunications equipment, followed by the success of automotive products. To this percentage contributed Asia as a region which has achieved the highest export and import of office and telecommunications equipment. After Asia the following are North America and Europe. On the other hand, the share of automobile industry in the trade of industrial products is even 12.5%. When we see how international trade took place viewed by region, highlights the regions of Australia, Japan and New Zealand with a high proportion of automotive products in total exports of goods of the region. Such a high percentages contributed Japan as the leading export country of the region. During the twenty-first century there is a general ascending trend of trade in machinery and transport equipment in the world.

Of historic importance for the development of international trade, after the agricultural products are textile products, which are also very much traded in the previous centuries. The most important moments during the industrial revolution are linked for textile products. The first industrial powers were formed on the basis of increased production of textile products, which caused a large increase in international trade early last century. Similarly as in the case of agricultural products, the twentieth century brings reduction of production and export of textile products. This is particularly evident in the second half of the twentieth century, when it comes to applying restrictions on foreign trade exactly to trade in textile products, and most of restrictions were applied by the developed countries, in order to slow down and prevented export of textile products from developing countries. International textile market is certainly out of reach for developing countries, but also for developed countries, because of the existence of high tariffs and due to the implementation of various foreign trade restrictions.

The early 21st century textile products and clothing recorded a continuous decline in participation in the structure of international trade, although it has been observed increase in the value of international trade in these products. Given that the decline in participation in the structure of world textile exports continued during the past ten years, it is expected to further continue this trend. Clothing is located in a somewhat more favourable position in relation to textile products, meaning that clothing achieved a higher value of exports from the value of exports of textiles. The largest exporters of textiles are the EU, China,

Hong Kong, USA, and Korea. A similar regional structure is when the export of clothing is in question: China, EU, Hong Kong, Turkey. The beginning of the twenty-first century marked the cessation of validity of the WTO Agreement on Textile and the end of use of quantitative restrictions, although they introduced new restrictions which apply only in the case of China. China, after joining the WTO, as a textile exporting country endangered many other countries and significantly contributed to increased value of world exports of clothing.

International trade in services statistically is tracked separately from the goods only in the last thirty years. In addition, in the whole post war period, world trade grew faster than world production, and trade in service has grown even faster. Statistics of the World Trade Organization, the service sector considers as a commercial service sector consists of transport services, travel and other services. All three types of commercial services in the last ten years have made increase in the value of exports, which in this period, even doubled.

The most important exporters of commercial services are the European Union, the United States, Japan and China. Even the group of Developing countries has found its opportunity for faster development in the service sector. At the multilateral level, trade in services is regulated under the General Agreement on Trade in Services, which defines general and specific measures. For the service sector and the continuation of negotiations of the international trade in services liberalization, after the Uruguay Round was finished, the most important was the fourth Ministerial Conference held in Doha. The main result of Doha negotiations was Development Agenda which includes instructions and procedures for negotiations on services. After Doha, instead of further planned activities concretization, there was a slowdown in negotiations. The Doha round itself is not ended, even after nine years from its start and at the same time the candidate countries for membership in the WTO are all confronted with very ambitious requirements they have to fill out in order to become members.

Intellectual property is the product of the intellect, which is owned by an individual or organization, and who therefore may choose to use it freely or to give it to another person, on condition that controls its further use. As intellectual property has no physical form, all relations considering it, in the economy and society, should be regulated by intellectual property rights. System of legal protection of intellectual property rights, both in national and in international terms, is designed that his creator and the whole society could have some benefits from it. In return to the given protection, the whole society has multiple benefits from such rights, such as stimulation of innovation and creativity, maintaining fair competition and encouraging the production of various goods and services, technological advancement and cultural development.

Intellectual property is a pervasive factor in the rapid economic progress and all countries that knew to repay intellectual property, have experienced the development of its own economies and achieved strong, sometimes even monopolistic, position in the international market. In the industrial sector, where significant growth factors are investments in intellectual property and dissemination of knowledge base, foreign direct investments are more present. We could expect further growth in importance of intellectual property, but as a new form of international trade (in addition to trade in goods and trade in services).

Exploring the international trade in intellectual property, we are facing major problems concerning the statistical evidence. The products of the human spirit exist without material substance, similar as services, and that is the reason why it is so difficult to register their move across national borders. International trade in intellectual property functions as an international transfer of technology and non-materialised technology and it includes all payments between residents and non-residents concerning the permission to use, non-materialised, no-produced, no- financial assets and proprietary rights such as patents, copyrights, trademarks, franchising and manufacturing process, but also for the use of manufactured prototypes agreed by licensing agreements. USA is the leading country, while Japan and Sweden are the next biggest net exporters of the non-materialised technology. When we look at developed countries, we can see that they are not only large net exporters of the non-materialised technology, but also net importers.

Intensified international competition stimulated scientific and technological innovation, and accelerated the pace of technological change. Japan already fifteen years (1990-2005) has been holding the leading position of the number of patented families. USA, Germany, United Kingdom and France are following, while China is approaching them rapidly. If we look at a patent applications by the field of technology where they have been realised, we can see that computer technology is leading, and that in this area exists the largest competition in the market. After the computer, electrical machinery and apparatus, medical technology, audio-visual technology and telecommunications, are following. All these fields of human activity have a high investment in research and development.

Signs of slowdown in the use of intellectual property, because of the global economic crisis, could have been already seen in the 2007. However, history has proven that the companies and countries that continue to invest in new products and innovation during times of economic recession are the same ones that will be best positioned to take all the benefits of the world's recovery when it arrives.

Analysis of international trade has always taken the state as a key subject and angle of monitoring. But due to the process of transnationalization of the

world economy, transnational companies have managed to become not only a carrier of international business, but also the subject of international trade. These companies now dominate in the international trade, control a significant share in world production and they have monopolised international transfer of technology and knowledge. Transnational companies through foreign direct investment, as a form of movement of private capital across international borders, established their branches abroad and through them, they organize the distribution of products and production (international production). High activity of these companies is recorded in the free production zones, which represent one part of the certain countries customs territory with preferential tariff and tax regime.

Classical statistics of external trade registers all sales abroad from one customs territory to another, as its export, and all purchases as import. But, as an important part of these business transactions is realizing as intrafirm trade, official statistics of foreign trade of this does not provide reliable data about it. As a result, a new concept of international trade statistics is now developing and this concept covers the operations of transnational companies – Foreign Affiliates Trade Statistics (FATS). By this statistics, all sells, if they are realised from any foreign affiliates, attributes to the country end-investors and not the country of export, as classical statistics of external trade did. Data obtained using this new statistical framework show to us a clearer view to the importance of transnational companies and the most important developed countries as the main sources of parent companies.

When we talk about the activities of transnational companies, we often present the data on input and output flows of foreign direct investment. But these data, the part of foreign investment statistics, show only the monetary aspect of investing, but do not show the business activity of transnational companies, especially the segment of foreign affiliates. The application of the concept of FATS statistics of international trade just provides information on operations of transnational companies, through operations of their foreign affiliates. FATS input flows show the activity of foreign affiliates that they realise in the territory of the observed countries. FATS output flows show the activity of foreign affiliates which is controlled by parent companies from the observed country, which operate in the rest of the world.

There is a rule that developed economies have higher output than input FATS flows, as in the case of the USA, Germany, Japan and France, which means more investments of their capital all over the world, where their affiliates operate, than they receive foreign capital. For the smaller, and the developed economies, the situation is reverse, because they have more input than output FATS flows, which means that many more foreign affiliates operate in their economies, than their affiliates in the world.

Bearing in mind that the developed countries represent a significant source of private capital and that they move their production capacities in less developed countries in the process of de-industrialization, we can conclude that the great part of the developed country exports is underestimated if it is expressed by classical statistics comparing with exports calculated by FATS concept, while the situation for most developing country is reversed with their export which is overestimated. The question that remains open is how to redistribute the benefits of international trade between the host country of affiliates and home country.

As an international economic activity, international trade is very dynamic and 'resisting' to the many crises in the world economy. But the history registered serious world economic crisis that seemed devastating at the international trade flows. The first one was recorded in the year 1929 and is known as the great economic crisis, began in the USA, but later spread to other parts of the world. After a period of very dynamic growth of international trade, during the second half of the 20th century, a significant global economic crisis was repeated in the 2008.

The globalization of world economy and a significant intensity of economic relations between countries in the world, effects of the crisis quickly spread from the land of hot spots in other countries. The economic crisis is transmitted across countries through two channels: international trade flows and flows through the movement of private capital. The first course of transmission of the crisis through international trade flows, involves the reduction of imports to the country where it sparked, but for its foreign trade partner countries, that means current reduction of exports to that country.

Anticipating the achievements of multilateral liberalization, during the first decade of the new century, a great number of new regional trade agreements was signed. Such as, in the last few decades of the twentieth century, many countries have become members of regional economic integration, due to the existence of reasonable doubt in the certainty of negotiations on liberalization under the auspices of Uruguay Round negotiations, during the first decade of the new century, new regional agreements have been signed. Surprising is the fact that the number of these agreements increased even after the establishment of the WTO, and that could be interpreted as a concretization of doubt that the achievements of multilateral liberalization in general would be obtained, which is especially evident after the fifth Ministerial Conference held in Cancun, with conclusions that are related to the new delay to achieve the objectives defined in the Doha Development Agenda.

Regional trade agreements include various levels of cooperation, but the common to all of them is trade cooperation. Most of RTA is related to the forma-

tion of a free trade zone. They could be signed by at least three countries in one region, and that is the reason why they are called regional trade agreements and their implementation results in regional trade integration. If member countries expand cooperation in areas such as investment, or monetary policy, then we talk about regional economic integration. Regional economic integration first began its development by signing the regional preferential trade agreements, which allows trade flows in the territories of member countries, using more favourable conditions, such as reduced customs duties, or the realisation of trade flows between member countries without using non-customs barriers.

Increase in regional trade agreements and deepening of cooperation, which could eventually become a cooperation in the fields of politics and security, certainly is a challenge and an opportunity for the twenty-first century, which was placed in front of many members of the WTO and the multilateral trade system. On the one hand, the realisation of trade under preferential conditions, could help developing countries, member countries of the integration, in implementing reforms at the domestic level, in order to easier and more quickly adapt themselves to the demands of world markets. At the multilateral level, it would increase the overall transparency and competitiveness in international trade. On the other hand, creating a network of regional integrations, whose field of action and working areas are regulated by multilateral agreements, could cause a lack of transparency and predictability in international trade relations, which is the system of the World Trade Organization.

International trade is an activity that will dynamically develop in the future. Significant progress has been realised as increased international trade with the application of information and communication technologies. But it is certain that there will be more major structural changes in international trade in the future.

LITERATURA

- Adamović, Ljubiša, *Integracija i dezintegracija svetske privrede*, Ekonomski fakultet, Beograd, 1991.
- Auby, Jean-Marie, Robert Plaisant, *Le droit des appellations d'origine: l'appellation Cognac*, Librairies Techniques, Paris, 1974.
- Babić, Blagoje S. (urednik) "Vodič kroz pravo Evropske unije" Institut za međunarodnu politiku i privredu, Pravni fakultet i Službeni glasnik, Beograd, 2009.
- Babić, Blagoje, *Finansijski odnosi Jugoslavije sa evropskim okruženjem*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, 2000.
- Baldwin, Richard and Simon Evenett (editors), *The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20*, A VoxEU.org publication, Centre for Economic Policy Research (CEPR), 2009.
- Besarović, Vesna, Blagota Žarković, *Intelektualna svojina, industrijska svojina i autorsko pravo*, knjiga prva, jugoslovenski propisi sa komentarom, Čigoja štampa, Beograd, 1998.
- Besarović, Vesna, *Intelektualna svojina, industrijska svojina i autorsko pravo*, Čigoja štampa, Beograd, 2000.
- Besarović, Vesna, *Savetodavni izveštaj o razvoju pravne zaštite intelektualne svojine u Srbiji i Crnoj Gori u kontekstu zahteva EU procesa Stabilizacije i pridruživanja i pristupa WTO*, AIA Izveštaj SCEPP-a, br. 1, Savetodavni centar za ekonomska i pravna pitanja i G17 institut, Beograd, 2003.
- Bincley, Moris, *Intellectual Property Rights: a Strategic Instrument of Developing Nations*, Toronto, 1991.
- Bjelić, Predrag "Foundations of the New Concept of International Trade" in: *International Conference of School of Economics and Business in Sarajevo (ICES 2008), Proceedings*, School of Economics and Business, University of Sarajevo, Bosnia and Herzegovina, 2008.
- Bjelić, Predrag "Bezbednost privrednog razvoja u globalizovanom svetu" u: Prof. dr Miroslav Hadžić (urednik) "*Ekonomija i bezbednost*" Centar za civilno-vojne odnose i Beogradska škola za studije bezbednosti, 2009, str. 37-48.

- Bjelić, Predrag, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2008.
- Bjelić, Predrag "Statistika o aktivnosti filijala transnacionalnih kompanija u Evropskoj uniji" *Evropsko zakonodavstvo*, God. VIII, br. 27-28/09, str. 56-64.
- Bjelić, Predrag "Uticaj svetske ekonomske krize na međunarodnu trgovinu" u: Naučno društvo ekonomista "Ekonomsko-finansijski odnosi Srbije sa inostranstvom: Nužnost nove strategije" Kragujevac, 15.oktobar 2009, str. 215-225.
- Bjelić, Predrag and Sandra Stojadinović Jovanović "New Concept of International Trade Statistics" in: Irena Kikerkova and Danijela Mamučevska (editors) *Proceedings from the Third International Conference "Regional Cooperation and Economic Integration: Challenges and Opportunities"* October 15-17, 2009, Skopje, Macedonia, pp. 181-192.
- Bjelić, Predrag, Dejan Gajić, Dejan Bakić, Ivana Popović, Miroslav Gnjatović, *Svetska privreda u informatičkoj eri*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2002.
- Bjelić, Predrag, *Svetska trgovinska organizacija*, IGP Prometej, Beograd, 2002.
- *Collins English Dictionary*, Complete and Unabridged 6th Edition 2003, HarperCollins Publishers, 2003.
- Collier, Paul and Anthony J. Venables, International rules for trade in natural resources, *World Trade Organization Staff Working Paper ERSD-2010-06*, January 2010.
- Copinger, Walter Arthur, Skone James, *On copyright*, Sweet and Maxwelln, London, 1971.
- Davis, Graham A. Trade in Mineral Resources, *World Trade Organization Staff Working Paper ERSD-2010-01*, January 2010.
- *Ekonomska enciklopedija*, tom 1, Savremena administracija, Beograd 1994.
- *Enciklopedija Britanika*, sažeto izdanje, br 2, 2005.
- Ericsson, Magnus "Global Mining: New Actors!" *Nordic Steel and Mining Review*, Bergsmannen 2008/03, pp.112-118.
- World Bank, *Global Economic Prospects 2009*, Commodities at the Crossroads, Washington DC, 2009.
- Grimwade, Nagel, *International Trade*, Routledge, London and New York, 2001.
- Hatibović, Džemal, „Novi momenti u trgovinskom ratu između SAD i EU“, u: *Međunarodni problemi*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, 4/1994, Beograd, 1994.
- Hettinger, Edwin, Justifying Intellectual Property, *Public Affairs*, vol.v18/1989, Princeton, 1989.

- Hoekman, M. Bernard and Michael M. Kostecki, *The Political Economy of the World Trading System — From GATT to WTO*, Oxford University Press, Oxford, 1995.
- International Institute for Environment and Development "Breaking New Ground - The Report of the Mining, Minerals and Sustainable Development Project" Earthscan Publications Ltd, London, 2002.
- Jeftić, Nevenka (ur.) *Aktuelna pitanja iz međunarodnih odnosa*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2008.
- Jelisavac, Sanja, „Dugoročne tendencije kretanja na svetskom energetsom tržištu”, *Međunarodni problemi*, Vol. LIX, br. 2-3, 2007.
- Jelisavac, Sanja, *Intelektualna svojina – međunarodna trgovina pravima intelektualne svojine*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2006.
- Kenwood, A.G. and Lougheed, *The growth of the international economy 1820-2000*, Routledge, Taylor and Francis Group, fourth edition, London and New York, 1999.
- Korinek, Jane and Jeonghoi Kim, Export Restrictions on Strategic Raw Materials and Their Impact on Trade and Global Supply, OECD Trade Policy Working Paper No. 95, OECD, Paris, 29-Mar-2010, TAD/TC/WP(2009)27/FINAL
- Kovačević, Mladen, *Međunarodna trgovina*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2002.
- Kozomara, Jelena, *Spoljnotrgovinsko poslovanje*, Institut za ekonomsku diplomatiju, Beograd, 2005.
- Lanjouw, J. Ger, *International Trade Institutions*, Longman, London, 1995.
- Maddison, Angus, *L'`conomie mondiale — une perspective millénaire*, OCDE, Paris, 2001.
- Maskus, Keith E. *The Role of Intellectual Property Rights in Encouraging Foreign Direct Investment and Technology Transfer*, World Bank Paper, Brisel, 1997.
- Marković, Miodrag, *Transport, špedicija, carine i osiguranje*, Beogradska poslovna škola, Beograd, 2003.
- Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede, *Konkurentnost poljoprivrede Srbije*, Beograd, novembar 2004.
- Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede, *Poljoprivreda Srbije ka evropskim integracijama*, Beograd, novembar 2004.
- Mussa, Michael "Global Economic Prospects as of September 2009: Onward to Global Recovery" Peterson Institute for International Economics, *Paper presented at the sixteenth semiannual meeting on Global Economic Prospects*, September 17, 2009.

- Narodna banka Srbije, Godišnji izveštaj Narodne banke Srbije, Beograd, više godina.
- OECD, *Agricultural Policies in OECD Countries — monitoring and evaluation*, Paris, 2002.
- OECD, *Agricultural Policies in Transition Economies — Trends in policies and support*, 2002.
- OECD, *Manual on statistic of international trade in services*, Paris, 2002.
- OECD, *World Energy Outlook 2004*, OECD/International Energy Agency, Paris, France, 2004.
- Paraušić, Vesna, Drago Cvijanović i Jonel Subić, *Afirmacija udruživanja i marketinga u funkciji kreiranja konkurentnosti agrarnog sektora Srbije*, Institut za ekonomiku poljoprivrede, Beograd, 2007.
- Parker, Philip M., Eli Lilly, *The World Market for Machinery and Transport Equipment: A 2005 Global Trade Perspective*, INSEAD Singapore & Fontainebleau, France, 2005.
- Popović Petrović, Ivana, *Međunarodna trgovina poljoprivrednim proizvodima*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2006.
- Popović, Tomislav (ur.), *Rezultati Urugvajске runde multilateralnih trgovinskih pregovora*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996.
- Popović, Tomislav (ur.), *Jugoslavija i Svetska trgovinska organizacija — uslovi i mogućnosti uključivanja u svetski trgovinski sistem*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1996.
- Richard, Leakey, *Origin of Humankind*, Basic Books, New York, 1994.
- Rolind, Plaisant, *Propriété littéraire et artistique*, Paris, 1954.
- Republički zavod za statistiku, *Statistički bilten — Poljoprivreda 2006*, Beograd, 2007.
- Republički Zavod za statistiku, *Statistički godišnjak 2007*, Beograd, 2007.
- Spasova, D., Pešić, R., Vučković, A., Đorđević, D., Čolić, N., Ivanov, M., Mohora, E. *Okvirna strategija Srbije i Crne Gore i akcioni plan reagovanja na problem emisija gasova sa efektom staklene bašte - predlog za razmatranje*, projekat 'Razvoj okvirne strategije Srbije i Crne Gore i akcionog plana za reagovanje na problem emisija gas. Regionalni centar za životnu sredinu za Centralnu i Istočnu Evropu, <http://www.recyu.org/you/projekti/Klima/New%20Klima/Strategija%20dokument2.pdf>, 14/03/2006
- Stojadinović Jovanović, Sandra, *Transnacionalizacija međunarodne trgovine*, Prometej, Beograd, 2008.

- Sutphin, David M., Bruce L. Reed and Andrew E. Sabin, *Tin - International Strategic Minerals Inventory Summary Report*, DIANE Publishing Company, 1992.
- UNCTAD "World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development" Geneva, 2009.
- UNCTAD "Assesing the Impact of Current Financial and Economic Crisis on Global FDI Flows" Geneva, April 2009.
- UNCTAD "Globalisation and Development: Fact and Figures" Geneva, 2008.
- UNCTAD "Handbook of Statistics" Geneva, više godina.
- UNCTAD "The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies" Geneva, 2009.
- UNCTAD "World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development" Geneva, 2007.
- Van den Geest, Willem "The Perils of Protectionism" *International Trade Forum*, pp.29-30.
- Vujatović Zakić, Zorka, „Integralni marketing kao instrument usmeravanja funkcionisanja agrobiznisa“, u zborniku radova: *Marketing u agrobiznisu*, Jugoslovensko udruženje za marketing, Privredne vesti „Europublic“, Beograd, 1996.
- World Bank "Global Economic Prospects 2009" Washington, 2009.
- World Bank "Global Commodity Markets" Special Feature: Commodities in the 20th Century, Washington D.C. January 2000.
- World Bank, *World Development Indicators 2001*, Washington, 2001.
- World Bank, *World Development Indicators 2005*, Washington, March 2005.
- World Bank, *World Development Indicators 2009*, Washington DC, 2009.
- World Bank, *Republic of Serbia — Agricultural Sector Review*, Washington, 2003.
- World Bank, *Rising food prices: Policy options and World Bank response*, background note, Washington, 2008.
- World Trade Organization, *International Trade Statistics*, Geneva, više godina.
- World Trade Organization, *World Trade Report 2007*, Geneva, 2007.
- World Trade Organization, *World Trade Report 2009: Trade Policy Commitments and Contingency Measures*, Geneva, 2009.
- World Trade Organization, *Report to the TPRB From the Director-General on the Financial and Economic Crisis and Trade-Related Developments*, Job(09)/3, 26 March 2009.

- World Trade Organization, *Annual Report 2007*, Geneva, 2007.
- WTO, Jo-Ann Crawford, Roberto V. Fiorentino, "The Changing Landscape of Regional Trade Agreements", *Discussion Paper No. 8*, World Trade Organization, 2005.

Dokumenta:

- Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, Geneva, 15 April 1994, Internet, http://www.projuris.org/konvencije_i_s.htm, 15/10/2002.
- EFTA, EFTA Convention.
- The General Agreement on trade in services, Internet, WTO www.wto.org/english/tratop-e/serv-e/gsintr-e.doc.
- „Zakon o autorskom i srodnim pravima“, Službeni list SCG, br. 61/04, Beograd, 24. decembar 2004.
- „Zakon o patentima“, Službeni list SCG, br. 32/2004, Beograd, 2. jul 2004.

Internet resursi:

- Sajt International Centre for Trade and Sustainable Development, Internet, "International Patent Filings Drop for First Time in 32 Years" <http://ictsd.org/ii/news/bridgesweekly/70147/>
- Sajt OECD, Internet, <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2763>.
- Sajt Kancelarije za evropske integracije, Internet, www.seio.gov.rs/code/navigate.asp?Id=409
- Sajt WTO, Internet, WTO, www.wto.org.
- Sajt Francudi Shipping, Internet, www.shipping.francoudi.com/main/main.asp.
- Sajt Princeton, Internet, www.wordnetweb.princeton.edu/perl/webwn.
- Sajt Evropske Komisije, Direktorat za trgovinu, Internet, www.trade.ec.europa.eu.
- Sajt ASEAN-a, Internet, www.aseansec.org.
- Sajt Narodne banke Srbije, Internet, www.nbs.rs.
- Sajt Svetske banke, Internet, www.worldbank.org.
- Sajt Trgovinskog predstavnika SAD, Internet, www.ustr.gov.
- Sajt Uprave carina Srbije, Internet, www.fcs.yu.
- Sajt Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja, Internet, www.merr.sr.gov.yu.
- Sajt WIPO, Internet, www.wipo.org, WIPO Statistics Database.

Predrag Bjelić



Dr Predrag Bjelić (1974) je vanredni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu. On predaje međunarodnu trgovinu na osnovnim studijama i elektronsku trgovinu na poslediplomskim studijama. Kao gostujući profesor držao je predavanja na mnogim međunarodnim univerzitetima, a stalno je angažovan na eminentnim fakultetima širom regiona Jugoistočne Evrope. Predrag Bjelić je ekspert Svetske trgovinske organizacije za koju drži predavanja na seminarima o međunarodnoj trgovinskoj politici. Angažovan je na brojnim međunarodnim i domaćim naučnim projektima, a radio je i kao konsultant na studijama za privredu.

Predrag Bjelić je doktor ekonomskih nauka, a magistar kako ekonomskih nauka tako i političkih nauka (međunarodni odnosi). Usavršavao se na prestižnim inostranim univerzitetima – London School of Economics, London, UK; Harvard University, Cambridge, USA and Faculty of Economics University of Oslo, Norway. Pre dolaska na Ekonomski fakultet bio je zaposlen u Institutu za međunarodnu politiku i privredu Beograd, gde još saraduje na brojnim naučnim projektima, i u Narodnoj banci Jugoslavije – Vojni servis.

Objavio je nekoliko knjiga, od kojih su najpoznatije Svetska trgovinska organizacija, Elektronsko trgovanje, Nekarinske barijere u međunarodnoj trgovini i Međunarodna trgovina, i preko sto naučnih i stručnih članaka u domaćim i međunarodnim publikacijama. Oblast njegovog naučnog interesovanja je međunarodna trgovina, a posebno međunarodna trgovinska politika – Svetska trgovinska organizacija, necarinske barijere, trgovinska integracija EU, i elektronska trgovina. Učestvovao je na velikom broju međunarodnih naučnih konferencija. On saraduje sa velikim brojem naučnih i stručnih institucija (Akademska saradnja WTO, Virtuelni Institut UNCTAD-a, član je Naučnog društva ekonomista, član je Udruženja za međunarodno pravo, član je Udruženja Fulbright stipendista Srbije, Akademske mreže LSE i slično).

E-mail: bjelic@ekof.bg.ac.rs

Sanja Jelisavac Trošić



Mr Sanja Jelisavac Trošić završila je redovne studije na smeru spoljna i unutrašnja trgovina na Ekonomskom fakultetu u Beogradu sa diplomskim radom pod nazivom „Prodajne usluge“. Poslediplomske studije je upisala na Ekonomskom fakultetu u Beogradu na smeru međunarodna ekonomija gde je odbranila magistarski rad "Međunarodna trgovina pravima na intelektualnu svojinu".

Pohađala je kurs Diplomacija i internet na Diplomatskoj akademiji na Malti 2003. godine i uspešno obradila i prezentovala temu "Zaštita autorskog prava i Internet" (Copyright Protection and the Internet). Tokom 2003 i 2004. godine završila je i specijalistički kurs "Visoka administracija i Komparativna uprava" (Corso di Specializzazione in Alta Amministrazione E Comparative Governance), Univerziteta u Bariju, Italija.

Posle osnovnih studija počela je da radi u Ministarstvu za informacije Republike Srbije kao Urednik Internet stranice, na srpskom i na engleskom jeziku, u delu koji prati ekonomska dešavanja u zemlji i na polju ekonomske saradnje sa inostranstvom. Zaposlena je u Institutu za međunarodnu politiku i privredu od 2001. godine i bavi se naučnim radom, učestvuje u većem broju istraživanja, saraduje na organizaciji konferencija i slično.

Tokom godina naučnoistraživačkog rada objavila je monografiju „Intelektualna svojina – međunarodna trgovina pravima intelektualne svojine“, kao i veći broj naučnih radova iz oblasti savremenih međunarodnih odnosa u domaćim i stranim zbornicima i naučnim i stručnim časopisima. Oblasti naučnog interesovanja su međunarodna trgovina, Svetska trgovinska organizacija, Evropska unija, regionalna saradnja i intelektualna svojina. Zamenik je urednika časopisa Review of International Affairs, u izdanju Instituta za međunarodnu politiku i privredu, član Naučnog društva ekonomista i Međunarodnog naučnog foruma „Dunav – reka saradnje“. Učestvovala je na brojnim domaćim i međunarodnim konferencijama kao i na više naučnih projekata.

E-mail: sanja@diplomacy.bg.ac.rs

Ivana Popović Petrović



Ivana Popović Petrović je rođena u Beogradu, gde je završila osnovnu školu, gimnaziju i Ekonomski fakultet. Diplomirala je 1997. godine na smeru „Spoljna i unutrašnja trgovina“, a iste godine je upisala poslediplomske studije na smeru „Međunarodna ekonomija“.

Radila je u Agrobanci ad, u Deviznom sektoru, na poslovima platnog prometa sa inostranstvom. Od 1999-2008. godine, bila je zaposlena u Institutu za međunarodnu politiku i privredu na radnom mestu istraživača. Nakon odbranjenog magistarskog rada izabrana je u zvanje istraživač- saradnik.

U svom naučnoistraživačkom radu bavila se pitanjima iz oblasti međunarodne trgovine, regionalnim ekonomskim integracijama, kao i međunarodnom trgovinom poljoprivrednim proizvodima. Iz ove oblasti objavila je naučne radove i prisustvovala naučnim skupovima u zemlji i inostranstvu. Koautor je knjige “Svetska privreda u informatičkoj eri” i autor “Međunarodne trgovine poljoprivrednim proizvodima”. Saradivala je na projektima koji si rađeni u Institutu za međunarodnu politiku i privredu i bila šef organizacionog tima velikog broja Konferencija koje su se održavale pod pokroviteljstvom IMPP.

Od 2008. godine zaposlena je na Ekonomskom fakultetu u Beogradu, gde u zvanju asistenta drži časove vežbi na predmetima Spoljnotrgovinsko poslovanje, Međunarodno poslovno finansiranje i Ekonomika Evropske unije.

Govori engleski i francuski jezik koje aktivno koristi u procesu istraživanja. Član je Naučnog društva ekonomista Srbije i Međunarodnog naučnog foruma “Dunav — reka saradnje”.

E-mail: ivanapp@ekof.bg.ac.rs

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

339.5

БЈЕЛИЋ, Предраг, 1974-

Savremena međunarodna trgovina =
Contemporary International Trade / Predrag
Bjelić, Sanja Jelisavac Trošić, Ivana Popović
Petrović. - Beograd : Institut za međunarodnu
politiku i privredu, 2010 (Beograd : Želnid).
- 360 str. : graf. prikazi, tabele ; 25 cm

"Ova knjiga predstavlja rezultat rada na
projektu 'Srbija i savremeni svet:
Perspektive i putevi učvršćivanja
spoljnopolitičkog, bezbedonosnog i
spoljnoekonomskog položaja Srbije u
savremenim procesima u međunarodnoj
zajednici' Instituta za međunarodnu politiku
i privredu..." --> kolofon. - Tiraž 300. -
Napomene i bibliografske reference uz tekst.
- Bibliografija: str. 349-354. - Summary:
Contemporary International Trade.

ISBN 978-86-7067-142-3

1. Уп. ств. насл. 2. Јелисавац Трошић,
Сања, 1973- [аутор] 3. Поповић Петровић,
Ивана, 1973- [аутор]

а) Међународна трговина
COBISS.SR-ID 176280076



Savremena međunarodna trgovina je knjiga u kojoj su detaljno po oblastima i sektorima međunarodne trgovine istražene pojave u savremenom dobu i u kojoj je ukazano na značajne strukturne promene u međunarodnoj trgovini tokom 20. i početkom 21. veka. Knjiga obrađuje i naglašava nove pojave, kao što su međunarodna trgovina proizvodima intelektualne svojine i transnacionalizacija svetske trgovine. Posebno je značajno što ova knjiga ukazuje na najnoviji pristup u analizi međunarodne trgovine.



ISBN 978-86-7067-142-3



9 788670 671423 >