

Nataša Stanojević

KARAKTERISTIKE PRIVREDA BLISKOOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE i perspektive ekonomske saradnje sa Srbijom





KARAKTERISTIKE PRIVREDA
BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE
I PERSPEKTIVE EKONOMSKE
SARADNJE SA SRBIJOM

Nataša Stanojević

Beograd, 2021.

KARAKTERISTIKE PRIVREDA BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE
I PERSPEKTIVE EKONOMSKE SARADNJE SA SRBIJOM
Nataša Stanojević

Izdavač:

Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, Makedonska 25

Za izdavača:

prof. dr Branislav Đorđević, direktor

Recenzenti:

Slavoljub M. Vujović, viši naučni saradnik,

Ekonomski institut, Beograd;

Dejan Molnar, vanredni profesor,

Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu;

Sanja Jelisavac Trošić, viši naučni saradnik,

Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd,

Slobodan Janković, viši naučni saradnik,

Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd

Kompjuterska obrada:

Sanja Balović

Lektura:

Maja Jovanović

Štampa: Mala knjiga+, Novi Sad

ISBN 978-86-7067-284-0

Knjiga je nastala u okviru naučnoistraživačkog projekta „Srbija i izazovi u međunarodnim odnosima 2021. godine“, koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije, a realizuje Institut za međunarodnu politiku i privredu tokom 2021. godine.

SADRŽAJ

I deo: KARAKTERISTIKE EKONOMIJE BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE

Uvod	21
1. OGRANIČENJA PRIRODNIH USLOVA I SNABDEVANJE HRANOM	27
1.1. Prirodni uslovi kao ograničavajući faktor razvoja	27
1.2. Poljoprivreda u BISA regionu	33
1.3. Sigurnost snabdevanja hranom	37
2. ZNAČAJ ENERGENATA ZA EKONOMIJU REGIONA	41
2.1. Rezerve i proizvodnja energenata u regionu	42
2.2. Makroekonomski problemi i prednosti naftnih privreda	46
2.2.1. Nestabilnost cena nafte na svetskom tržištu	49
2.2.2. Zavisnost od nafte i prirodnog gasa	51
2.2.3. Nestabilnost privrednog rasta i prihoda	56
2.2.4. Poremećaj sektorske strukture (Holandska bolest)	57
2.3. Najvažnija obeležja naftnih privreda	57
2.3.1. Saudijska Arabija	59
2.3.2. Islamska Republika Iran	61
2.3.3. Kuvajt	61
2.3.4. Ujedinjeni Arapski Emirati	62

2.3.5. Katar	64
2.3.6. Oman	66
2.3.7. Irak	66
2.3.9. Jemen	67
2.3.10. Bahrein	68
2.3.11. Alžir	69
2.3.12. Libija	71
2.4. Upravljanje prirodnim resursima	72
2.4.1. Diverzifikacija	73
2.4.2. Naftni fondovi i stabilizacija	79
2.4.3. Investiciona politika	81
2.4.4. Usporavanje eksploatacije resursa	82
3. PROBLEMI I PREDNOSTI NENAFTNIH PRIVREDA	85
3.1. Izrael	87
3.2. Liban	88
3.3. Sirija	89
3.4. Jordan	90
3.5. Egipat	91
3.6. Tunis	93
3.7. Maroko	93
4. EFEKTI SVETSKE EKONOMSKE KRIZE	95
4.1. Svetska ekonomska kriza i cene nafte	96
4.2. Svetska kriza, tržište nekretnina i građevinska industrija	97
4.3. Berze	98
4.4. Svetska kriza i prihodi vlada u regionu	99
4.5. Pad međunarodnog investiranja izvoznica nafte	100
4.6. Svetska ekonomska kriza i sektor turizma	101
4.7. Smanjenje doznaka iz inostranstva	102

4.8. Socioekonomske posledice Svetske ekonomske krize	102
4.9. Anti-krizne mere vlada u zemljama regiona	103
5. EKONOMSKI EFEKTI MILITARIZACIJE	
I BEZBEDNOSNIH IZAZOVA	105
5.1. Političko-geografske specifičnosti regiona	105
5.2. Oružani sukobi i privrede u regionu	107
5.2.1. Mehanizmi uticaja oružanih sukoba na privrede	108
5.2.2. Ekonomske posledice arapsko-izraelskih sukoba	109
5.2.3. Uticaj međuarapskih sukoba na privrede u regionu:	
Iran, Iran i Kuvajt	110
5.3. Efekti ekonomskih sankcija na privrede Iraka i Irana	114
5.3.1. Irak	114
5.3.2. Iran	116
5.4. Arapsko proleće – političke i ekonomske posledice	119
5.4.1. Arapsko proleće i političke promene u regionu	120
5.4.2. Ekonomske posledice Arapskog proleća	122
5.5. Militarizam, vojni troškovi i uvoz oružja	129
5.6. Uticaj oružanih sukoba na cene nafte	132
6. ISLAMSKI PRISTUP EKONOMSKOM RAZVOJU	132
6.1. Filozofija islamskog ekonomskog razvoja	137
6.2. Osnovni ciljevi i principi islamske razvojne politike	137
6.2.1. Razvoj korisne proizvodnje	138
6.2.2. Razvoj ljudskih resursa	138
6.2.3. Princip pravičnosti	138
6.2.4. Propisi o očuvanju životne sredine	140
6.2.5. Podrška trudu i zalaganju	141
6.2.6. Uravnotežen razvoj i nove tehnologije	141

6.2.7. Smanjenje zavisnosti od razvijenih nemuslimanskih zemalja	142
6.3. Svojinski odnosi u islamu	143
6.3.1. Društvena svojina	143
6.3.2. Državna svojina	144
6.3.3. Privatna svojina	145
6.4. Islamsko bankarstvo	145
6.4.1. Nastanak i ekspanzija islamskog bankarstva	146
6.4.2. Najvažniji principi islamskog bankarstva	148
6.4.3. Specifičnosti poslovanja islamskih banaka	150
6.4.4. Modeli kreditiranja u islamskom bankarstvu	152
6.4.5. Izvor kapitala islamskih banaka	157
6.4.6. Otpornost islamskih banaka na finansijske krize	158
7. RAZVOJNI POTENCIJALI KLASTERA	163
7.1. Prednosti posebnih lokacija	165
7.1.1. Luke Levanta	165
7.1.2. Meka i Medina	166
7.1.3. Lokacijske prednosti Saudijske Arabije	166
7.1.4. Aden	167
7.2. Konkurentska pozicija	167
7.2.1. Specifični tradicionalni iranski proizvodi	169
7.2.2. Dubai i Abu Dabi	169
7.2.3. Potencijali za razvoj klastera u Saudijskoj Arabiji	170
7.2.4. Proizvodnja tekstila i odeće u Jordanu	171
7.2.5. Klasteri u Libanu	172
7.2.6. Proizvodnja tekstila i odeće u Siriji	173
7.3. Ekonomija znanja kao osnov stvaranja klastera	174
7.3.1. Silicon Wadi u Izraelu	175

7.3.2. Specijalna ekonomska zona Akaba u Jordanu	176
7.3.3. Uslovi za razvoj ekonomije znanja u Bahreinu	176
7.3.4. Informaciono-komunikacione tehnologije u Tunisu	176
8. REGIONALNE INTEGRACIJE I EKONOMSKI RAZVOJ	179
8.1. Arapska liga	181
8.2. GAFTA	183
8.2.1. Razvojni potencijali GAFTA	184
8.2.2. Problemi implementacije GAFTA	185
8.2.3. Kompatibilnost između GAFTA i STO	187
8.3. OPEC	188
8.3.1. Članice OPEC-a	188
8.3.2. Ciljevi OPEC-a	189
8.3.3. Delovanje OPEC-a	189
8.3.4. Neuspeh OPEC-a u kontrolisanju cena sirove nafte	191
8.4. GCC	193
9. INFORMACIONO-KOMUNIKACIONE TEHNOLOGIJE I RAZVOJ KONKURENTNOSTI REGIONA	199
9.1. Uticaj informacionih tehnologija na razvoj	199
9.2. Stanje informaciono-komunikacionih tehnologija u arapskim zemljama	202
9.3. Informaciono-komunikaciono okruženje u arapskim zemljama	208
9.4. Spremnost za implementaciju IKT u arapskim zemljama	210
9.5. Korišćenje IKT	211
9.6. Uticaj IKT na privrede i društva u regionu	213
9.7. Investiranje u IKT sektor	214

II DEO:
EKONOMSKI ODNOSI SRBIJE I ZEMALJA BLISKOG ISTOKA
I SEVERNE AFRIKE

1. KARAKTERISTIKE TRGOVINSKE RAZMENE SRBIJE SA BLISKIM ISTOKOM I SEVERNOM AFRIKOM	221
1.1. Osnovna obeležja spoljne trgovine Srbije	221
1.1.1. <i>Komparativna prednost izvoznih proizvoda Srbije</i>	224
1.2. Osnovne karakteristike spoljne trgovine Srbije sa zemljama BISA	227
1.2.1. <i>Izvoz Srbije u zemlje Bliskog istoka</i>	228
1.2.2. <i>Izvoz Srbije u zemlje Severne Afrike</i>	229
1.2.3. <i>Najvažniji izvozni proizvodi Srbije u zemlje BISA</i>	230
1.2.4. <i>Uvoz Srbije iz zemalja BISA</i>	232
2. KVANTITATIVNA PROCENA IZVOZNIH POTENCIJALA SRBIJE U ZEMLJE BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE	235
2.1. Postupak ocene modela	236
2.2. Rezultati ocene modela	240
2.3. Procena potencijalnog izvoza Srbije u zemlje Bliskog istoka	241
<i>Turska</i>	243
<i>Irak</i>	246
<i>Iran</i>	247
<i>Ujedinjeni Arapski Emirati</i>	250
<i>Saudijska Arabija</i>	252
<i>Jordan</i>	253
<i>Liban</i>	254
<i>Izrael</i>	255
<i>Katar</i>	257
<i>Kuvajt</i>	258

Izvoz Srbije u Bahrein, Jemen i Siriju	259
2.4. Procena potencijalnog izvoza Srbije u zemlje Severne Afrike	260
<i>Alžir</i>	262
<i>Egipat</i>	264
<i>Libija</i>	266
<i>Maroko</i>	268
<i>Tunis</i>	270
3. IZVOZ HRANE KAO OSNOV EKONOMSKE SARADNJE	273
3.1. Potencijalni izvoz voća	276
3.1.1. <i>Mogućnosti za povećanje izvoza sektora voćarstva</i>	278
3.2. Potencijalni izvoz žitarica	279
4. ZNAČAJ TRŽIŠTA BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE ZA VOJNU INDUSTRIJU SRBIJE	285
4.1. Pregled vojne industrije Srbije	286
4.2. Podaci i metodologija	289
4.2.1. <i>Varijable i podaci</i>	289
4.2.2. <i>Model</i>	293
4.3. Empirijski rezultati	294
4.4. Identifikovanje izvoznih potencijala vojne industrije Srbije	297
5. ZAKLJUČCI I PREPORUKE	305
REFERENCE	311

LISTA GRAFIKONA

Grafikon 1. Plodni polumesec – Tigar, Eufrat i Nil	28
Grafikon 2. Prosečne godišnje padavine (mm godišnje)	31
Grafikon 3. Uvoz hrane BISA i odabраниh regiona	39
Grafikon 4. Svetske rezerve nafte 2020. godine (mlrd barela)	42
Grafikon 5. Svetske rezerve gasa 2018. (000 mlrd ft ³)	44
Grafikon 6. Proizvodnja nafte 2019. (000 barela dnevno)	45
Grafikon 7. Proizvodnja gasa u svetu 2019. (mlrd ft ³)	46
Grafikon 8. Cene nafte 1990–2020 (USD/barel)	49
Grafikon 9. Privredni rast u zemljama Bliskog istoka i Severne Afrike (%)	53
Grafikon 10. Stope rasta naftnih privreda u periodu 2000–2019 (%)	54
Grafikon 11. Prihodi OPEC-a od izvoza nafte (mlrd USD)	55
Grafikon 12. BDP po stanovniku u naftnim privredama (000 USD)	59
Grafikon 13. Udeo nafte u privredi UAE 1978–2018 (%)	63
Grafikon 14. BDP po stanovniku Katara 2000–2019 (000 USD)	65
Grafikon 15. Rast BDP po stanovniku u Jemenu 1991–2019 (%)	68
Grafikon 16. BDP po stanovniku, PPP (000 USD)	86
Grafikon 17. Udeo najvažnijih sektora egipatske privrede na svetskom tržištu (%)	92
Grafikon 18. Proizvodnja sirove nafte u Iranu	111
Grafikon 19. Proizvodnja nafte u Iraku 1970–2020	112

Grafikon 20. Kuvajtska proizvodnja nafte	114
Grafikon 21. Iranski izvoz nafte 2010–2021	118
Grafikon 22. Rast BDP u Libiji pre i posle Arapskog proleća, 2005–2015 (%)	123
Grafikon 23. Kretanje BDP u Egiptu, Siriji i Jemenu	124
Grafikon 24. Kretanje BDP u Bahreinu, Jordanu, Kuvajtu i Omanu	125
Grafikon 25. SDI u odabranim arapskim zemljama (mil USD)	127
Grafikon 26. SDI neto priliv u zemlje Bliskog istoka i Severne Afrike	128
Grafikon 27. Nezaposlenost u odabranim zemljama Bliskog istoka	129
Grafikon 28. Najveći uvoznici oružja, 2020. (% svetskog uvoza)	130
Grafikon 29. Bliski istok, OPEC i cene nafte 1947–1973	133
Grafikon 30. Geopolitička zbivanja i cene nafte 1970–2020	134
Grafikon 31. Rasprostranjenost modela finansiranja	154
Grafikon 32. Arapska liga	182
Grafikon 33. Članice GAFTA	183
Grafikon 34. Primena interneta u cilju društvenog razvoja	200
Grafikon 35. Trend tehnološke spremnosti u regionima sveta	206
Grafikon 36. Obim spoljne trgovine Srbije (mil. USD)	222
Grafikon 37. Izvoz Srbije u zemlje Severne Afrike (mil USD)	229
Grafikon 38. Ostvareni i potencijalni izvoz Srbije u Tursku (mil. USD)	244
Grafikon 39. Realizovani i potencijalni izvoz Srbije u Irak (mil. USD)	246
Grafikon 40. Trgovina Srbije sa Iranom (mil. USD)	248
Grafikon 41. Stvarni i potencijalni izvoz Srbije u Iran (mil. USD)	149
Grafikon 42. Trgovina između Srbije i UAE	250

Grafikon 43. Realizovani i potencijalni izvoz Srbije u UAE (mil. USD)	251
Grafikon 44. Realizovani i potencijalni izvoz Srbije u Saudijsku Arabiju (mil. USD)	252
Grafikon 45. Realizovani i potencijalni izvoz Srbije u Jordan (mil. USD)	254
Grafikon 46. Stvarni i potencijalni izvoz Srbije u Liban (mil. USD)	255
Grafikon 47. Ostvareni i potencijalni izvoz Srbije u Izrael (mil. USD)	256
Grafikon 48. Ostvareni i potencijalni izvoz Srbije u Katar (mil. USD)	257
Grafikon 49. Stvarni i potencijalni izvoz Srbije u Kuvajt (mil. USD)	258
Grafikon 50. Vrednost izvoza Srbije u Alžir (mil. USD)	263
Grafikon 51. Izvoz Srbije u Egipat (mil. USD)	265
Grafikon 52. Vrednost izvoza Srbije u Libiju (mil. USD)	266
Grafikon 53. Izvoz Srbije u Maroko (mil. USD)	269
Grafikon 54. Izvoz Srbije u Tunis (mil. USD)	270
Grafikon 55. Izvoz srpske vojne industrije 2005–2017 (milion USD)	288
Grafikon 56. Izvoz naoružanja: model 1	296
Grafikon 57. Izvoz naoružanja: model 2	297
Grafikon 58. Potencijalni i realizovani izvoz naoružanja Srbije u zemlje BISA model 1	299
Grafikon 59. Potencijalni i realizovani izvoz naoružanja Srbije u zemlje Bliskog istoka i Severne Afrike – model 2	300

LISTA TABELA

Tabela 1. Vodni resursi po stanovniku (m ³)	29
Tabela 2. Poljoprivreda u zemljama Bliskog istoka i Severne Afrike	34
Tabela 3. Globalni indeks sigurnosti snabdevanja hranom 2020.	38
Tabela 4. Diverzifikacija nenaftinih privreda u periodu 2003–2018	76
Tabela 5. Diverzifikacija naftinih privreda u periodu 2003–2018	77
Tabela 6. Vojna potrošnja u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike	131
Tabela 7. Faktori konkurentnosti u zemljama Bliskog istoka i Severne Afrike	203
Tabela 8. IKT okruženje u arapskim zemljama	209
Tabela 9. Spremnost za implementaciju IKT u arapskim zemljama	210
Tabela 10. Step en korišćenja IKT u arapskim zemljama	212
Tabela 11. Uticaj IKT na privredu i društvo u arapskim zemljama	214
Tabela 12. Potrošnja u IKT sektoru	215
Tabela 13. Efekti investiranja u IKT na privredni rast	217
Tabela 14. Trgovina Srbije sa Evropskom unijom (mil USD) i udeo u ukupnoj trgovini	223
Tabela 15. Proizvodi sa najvećim indeksom komparativne prednosti i visokim udelom u izvozu Srbije	225

Tabela 16. Proizvodi sa visokim indeksom konkurentnosti i niskim udelom u izvozu Srbije	226
Tabela 17. Prosečan izvoz Srbije u zemlje Bliskog istoka 2017–2019 (mil. USD)	228
Tabela 18. Najvažniji uvozni proizvodi zemalja Bliskog istoka iz Srbije (000 USD)	230
Tabela 19. Najvažniji uvozni proizvodi zemalja Severne Afrike iz Srbije (000 USD)	231
Tabela 20. Uvoz Srbije iz zemalja Bliskog istoka (000 USD)	232
Tabela 21. Uvoz Srbije iz Severne Afrike (000 USD)	233
Tabela 22. Determinante izvoza Srbije	240
Tabela 23. Realizovan i potencijalni izvoz Srbije u zemlje Bliskog istoka	242
Tabela 24. Ostvareni i potencijalni izvoz Srbije u Jemen, Siriju i Bahrein	259
Tabela 25. Potencijalni i ostvareni izvoz Srbije u zemlje Severne Afrike (mil USD)	262
Tabela 26. Indeks trgovinske komplementarnosti (TCI) Srbije i zemalja Bliskog istoka i Severne Afrike: voće	277
Tabela 27. Uvozno-izvozna podudarnost Srbije i zemalja Bliskog istoka i Severne Afrike: žitarice	281
Tabela 28. Indeks trgovinske komplementarnosti (TCI) Srbije i zemalja Bliskog istoka i Severne Afrike: žitarice po vrstama	283
Tabela 29. Izvori i definicije varijabli	292
Tabela 30. Test multikolinearnosti	293
Tabela 31. Rezultati ocenjenog modela gravitacije za izvoz naoružanja	294
Tabela 32. Realizovan i potencijalni izvoz u modelima (mil. USD)	301

**I DEO:
KARAKTERISTIKE EKONOMIJE
BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE**

Uvod

Bliski istok nije jasno omeđen geografski prostor već region koji se, zbog sličnih prirodnih i društvenih obeležja, najčešće posmatra zajedno sa Severnom Afrikom. Klasifikacije najvažnijih međunarodnih institucija, kao što su Ujedinjene nacije (UN), Svetska banka (SB) i Međunarodni monetarni fond (MMF), ovaj region svrstavaju u zajedničku celinu pod nazivom *Middle East and North Africa*, odnosno MENA region. Iako ove organizacije nisu usaglašene u pogledu država koje region obuhvata, 18 država su zajedničke u svim podelama. To su: Iran, Irak, Saudijska Arabija, Kuvajt, Katar, Oman, Bahrein, Ujedinjeni Arapski Emirati, Jordan, Sirija, Liban, Izrael, Jemen, Egipat, Libija, Tunis, Alžir i Maroko.

Uprkos naglašenoj sličnosti među zemljama u pogledu geografskih, ekonomskih, kulturoloških i religijskih odlika, ovaj region nije homogena celina. Veliki kontrasti u pogledu broja stanovnika, veličine teritorije, međunarodne političke i ekonomske pozicije, stepena razvoja, strukture i uspešnosti privreda, čine region Bliskog istoka i Severne Afrike veoma kompleksnim prostorom.

U okviru globalne podele na osnovu dohotka po stanovniku, zemlje regiona pripadaju svim razvojnim kategorijama. Širok je raspon privreda – od Jemena kao najslabije razvijene privrede sa 3.700 USD (World Bank Indicators, 2020) po stanovniku, do Katara kao najbogatije zemlje regiona, koja je često prva zemlja sveta prema ovom pokazatelju sa 94.000 USD (World Bank Indicators, 2020).

Prema veličini privreda, odnosno bruto domaćem proizvodu (BDP), razlike su takođe velike. Saudijska Arabija ima najveću privredu sa BDP od 687 milijardi USD u 2019. godini, dok najmanje privrede imaju Jemen sa 31 milijardom USD i Bahrein sa 35 milijardi USD. Ove razlike su delom posledica različitog stepena razvijenosti privreda, a delom velikih razlika u broju stanovnika, koji se kreće od 1,6 miliona stanovnika u Bahreinu do 82 miliona u Turskoj i Iranu.

U skladu sa dominantnim ekonomskim klasifikacijama, predmet istraživanja ove monografije je ekonomija regiona Bliskog istoka i Severne Afrike (BISA) kao celine, sa zajedničkim prednostima i izazovima, kao što su značaj energenata, oružanih sukoba, islamske ekonomije itd. Pojedine teme, ipak, zahtevaju pojedinačni pristup ovim privredama, ne samo kao ilustracija određenog istraživačkog problema već kao poseban istraživački cilj.

Prvi deo knjige, podeljen u devet poglavlja, uglavnom istražuje različite aspekte ekonomije regiona kao celine, zajedničke prednosti i ograničenja u razvoju privreda, izazove sa kojima se privrede suočavaju, njihove potrebe i mogućnosti. Drugi deo knjige stavlja ove privrede u kontekst ekonomskih, pre svega trgovinskih partnera Srbije i uključuje kvantitativne analize ekonomskih odnosa Srbije sa pojedinačnim privredama regiona.

Jedno od najvažnijih zajedničkih obeležja zemalja u regionu su oskudni prirodni uslovi kao ograničavajući faktor privrednog razvoja. Ograničenja koja je priroda nametnula zemljama BISA regiona, efekti geografskih uslova na razvoj njihovih privreda, posebno na proizvodnju i snabdevanje hranom, tema su prvog poglavlja u prvom delu knjige.

Velike razlike u razvijenosti, strukturi i uspešnosti privreda u regionu, u najvećoj meri su rezultat obilja ili odsustva energenata. Od prvih decenija XX veka većina privreda na ovom prostoru utemeljena je na izvozu nafte i gasa. Iako sve zemlje regiona imaju izvesne rezerve, energetske resursi su toliko neravnomerno raspoređeni da je glavni kriterijum za klasifikaciju ovih privreda količina energenata u odnosu na broj stanovnika. Ovaj aspekt razdvaja privrede regiona u dve jasno diferencirane grupe – naftne i nenaftne privrede. Iako region raspolaže i značajnom količinom prirodnog gasa, a pojedine zemlje, kao Katar, čitav privredni uspeh zasnivaju na izvozu gasa, termini naftne i nenaftne privrede su uvreženi u stručnoj i naučnoj literaturi, pa će, uz ovu ogradu, biti korišćeni i u ovoj monografiji.

Drugo i treće poglavlje analiziraju odvojeno ove dve grupe privreda, sa njihovim specifičnim problemima, prednostima i razvojnim potencijalima. Značaj energenata za privrede BISA, prednosti, ali i problemi koji nastaju zbog zavisnosti od njihovog izvoza, kao i pregled najvažnijih obeležja pojedinačnih naftnih privreda, teme su drugog poglavlja, dok su u trećem poglavlju istraženi problemi i komparativne prednosti privreda koje nemaju značajne depozite nafte i gasa.

U odnosu na uobičajenu privrednu nestabilnost regiona, dodatne turbulencije u XXI veku nastale su delovanjem *Svetske ekonomske krize*, koja je ove zemlje pogodila 2009. godine. Njeni efekti na sve ključne segmente ekonomija u regionu, analizirane su u četvrtom poglavlju prvog dela.

Još jedno od ključnih zajedničkih obeležja regiona je bezbednosna nestabilnost. Nestabilnost je posledica oružanih sukoba između država regiona, unutar njih (građanski i plemenski sukobi), zatim njihovog trajnog konflikta sa Izraelom, kao i sa Sjedinjenim Državama, koje su uvek u sukobu sa najmanje jednom zemljom u regionu, što se manifestuje kao oružani sukob ili ekonomske sankcije. Peto poglavlje knjige analizira ekonomske efekte militarizacije i bezbednosnih izazova regiona. U okviru ovog poglavlja zaseban deo posvećen je ekonomskim posledicama Arapskog proleća, nizom građanskih protesta i revolucija koji su u velikoj meri oblikovali sadašnje stanje ovih privreda.

U šestom poglavlju se istražuju tradicionalan, ali još uvek zastupljen, islamski pristup ekonomskom razvoju, specifičnosti svojinskih odnosa u islamu, kao i islamsko bankarstvo.

Zbog oskudnih prirodnih uslova i zavisnosti od izvoza energenata, veoma je teško osmisliti održiv koncept razvoja privreda BISA. U nastavku prvog dela knjige, u tri zasebna poglavlja analizirane su strategije sa izvesnim potencijalima za razvoj regiona, imajući u vidu specifična regionalna i nacionalna ograničenja i prednosti. Ove strategije se odnose na realizaciju razvojnih potencijala industrijskih klastera, regionalnih integracija i informaciono-komunikacionih tehnologija (IKT).

Oslanjajući se na teorije razvojnih potencijala klastera, u sedmom poglavlju su izdvojeni i locirani razvojni potencijali u vidu prednosti posebnih lokacija ili već postojećih lokacija sa koncentracijom proizvodnje određenih sektora. Zemlje BISA nemaju mnogo osnova za razvoj klastera, ali malobrojni već započeti ili uspostavljeni aglomeracioni procesi imaju potencijal da pokrenu razvoj čitavih privreda.

Osmo poglavlje istražuje razvojne potencijale regionalnih ekonomskih integracija, koje za sada nisu uspele da ostvare značajnije zajedničke ciljeve, uprkos višedecenijskim težnjama vlada na ovom prostoru.

Informaciono-komunikacione tehnologije (IKT) u zemljama regiona, njihovi razvojni potencijali i stepen implementacije u pojedinačnim zemljama su tema devetog poglavlja. IKT imaju potencijal da ubrzaju razvoj

privrede podsticanjem rasta produktivnosti u uslugama, industriji i poljoprivredi. One imaju snažan pozitivan uticaj na zaposlenost. Ono što je od posebnog značaja za ovaj region, IKT ne zavise od prirodnih uslova i resursa, a daju mogućnost za prevazilaženje ograničenja prirodnih uslova u regionu. U ovom poglavlju su kvantitativno analizirani efekti investiranja u IKT u zemljama regiona na njihov privredni rast.

Neke karakteristike regiona analizirane u okviru zasebnih poglavlja, na primer o islamskoj ekonomiji, IKT i industrijskim klasterima, ne spadaju u najvažnija obeležja ovih privreda. Ova obeležja autentične regionalne ekonomske prošlosti i univerzalne, globalne budućnosti ekonomije, koja paralelno funkcionišu, doprinose dubljem uvidu u raznolikost i slojevitost regiona.

Drugi deo knjige se sastoji od pet poglavlja u kojima se statističkim i ekonometrijskim metodama istražuju potencijali ekonomskih odnosa između Srbije i zemalja BISA.

Prvo poglavlje drugog dela sadrži analizu osnovnih karakteristika spoljne trgovine Srbije i trgovinske razmene sa zemljama BISA i utvrđuje se koji izvozni proizvodi Srbije imaju najveću komparativnu prednost na svetskom tržištu.

U drugom poglavlju se, primenom modela gravitacije, ocenjuje potencijalni ukupni izvoz Srbije u zemlje regiona, a zatim ove vrednosti dovodi u odnos sa realizovanom trgovinom.

Veliki neostvareni izvozni potencijali sa većinom zemalja u regionu analiziraju se dalje prema proizvodima koji potencijalno mogu biti predmet dodatnog izvoza. Ove grupe proizvoda ustanovljene su kombinacijom udela proizvodnih grupa u aktuelnom izvozu, sa komparativnim prednostima Srbije utvrđenim u prvom poglavlju drugog dela, primenom *Revealed Comparative Advantage* (RCA) indeksa komparativne izvozne prednosti.

Na ovaj način su izdvojene dve grupe poljoprivrednih proizvoda, žitarice i voće, kao i naoružanje i vojna oprema, koje imaju veliki potencijal za dodatni izvoz Srbije u zemlje regiona. Potencijali poljoprivrednih proizvoda su kvantifikovani u trećem poglavlju. Utvrđeni su koeficijenti uvožno-izvozne podudarnosti za najvažnije vrste žitarica i voća, između Srbije i svake zemlje BISA regiona. Na ovaj način su ustanovljeni konkretni izvozni pravci, odnosno države u regionu kao potencijalna tržišta za povećanje izvoza zasebnih grupa voća i žitarica.

U četvrtom poglavlju drugog dela, potencijalni izvoz naoružanja i vojne opreme utvrđen je na drugačiji način od izvoza hrane. Proizvodi vojne industrije Srbije već zauzimaju značajno mesto u izvozu Srbije u zemlje BISA, a potencijali za povećanje izvoza utvrđeni su primenom posebnog modela gravitacije, izrađenog samo za izvoz ovih proizvoda iz Srbije.

Poslednje poglavlje su zaključci koji se odnose na drugi deo knjige, odnosno sumarni prikaz rezultata i preporuke za intenziviranje ekonomskih odnosa Srbije i zemalja BISA, sa preciziranim vrstama proizvoda i potencijalnim izvoznim tržištima.

1. OGRANIČENJA PRIRODNIH USLOVA I SNABDEVANJE HRANOM

Zajedničko obeležje zemalja BISA je veoma povoljan geografski položaj regiona, na preseku tri kontinenta i dva okeana, na raskršću saobraćajnih, trgovačkih i geostrateških pravaca između Evrope, Azije i Afrike. Izuzev geografskog položaja, koji je oduvek predstavljao ključni ali nedovoljan osnov za razvoj, mnoge privrede u regionu su se tokom XX veka razvile na osnovu eksploatacije i izvoza nafte i gasa.

Izuzev ovih pogodnosti, koje sve više gube na značaju, region nema prirodne uslove koji su u drugim zemljama podržali privredni razvoj. Nedostatak vode, nepovoljna klima i zemljište, oskudica mineralnih resursa (izuzev nafte i gasa) ograničavaju razvoj poljoprivrede i industrije. Uprkos tehnološkom napretku koji je značajno smanjio zavisnost ekonomije od prirodnih uslova, prirodne odlike su još uvek značajna prepreka ekonomskog razvoja zemalja BISA.

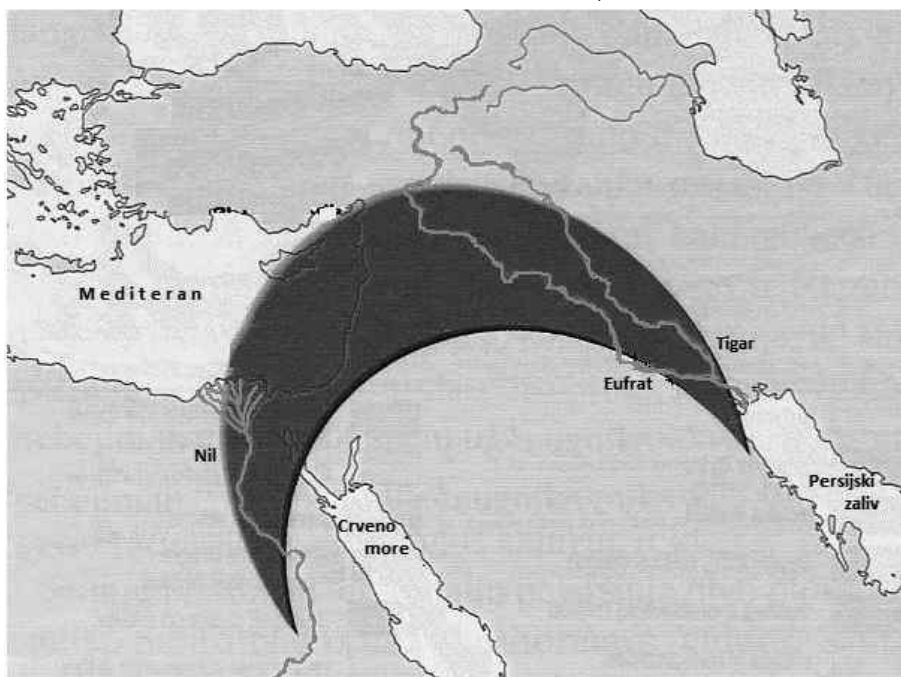
1.1. Prirodni uslovi kao ograničavajući faktor razvoja

Najvažnija prirodno-geografska obeležja – nedostatak vode, pustinjska klima i pustinjsko zemljište – u velikoj meri oblikuju strukturu i razvijenost privreda u regionu. Izuzev bogatstva energentima, ovaj region nema druge prirodne prednosti koje bi podržale razvoj ekonomije. Svi prirodni uslovi: reljef, klima, hidrografske osobine, time i vegetacija, su veoma nepovoljna kombinacija oskudice i neizvesnosti.

Voda je ključni problem tokom tri milenijuma zabeležene istorije regiona. Nedostatak vode je suštinska prepreka razvoju poljoprivrede, mnogih grana industrije i uzrok konstantne nesigurnosti u pogledu snabdevanja hranom iz domaće proizvodnje.

Na čitavom prostoru Severne Afrike samo reka Nil u Egiptu ima značaj za poljoprivredu. Nil svake godine plavi obale i ostavlja plodan mulj, koji omogućuje masovni uzgoj raznovrsnog voća, povrća i žitarica. Sva hrana u Egiptu i Sudanu uzgaja se u dolini ove reke. Najvažnije reke na Bliskom istoku su Tigar i Eufrat, koje se prostiru od Persijskog zaliva do Sredozemnog mora. Periodične poplave su, slično Nilu, dovele do stvaranja plodnog zemljišta. Čitavo područje koje obuhvata reke Tigar, Eufrat i Nil, zbog oblika koji ove reke formiraju, nazvano je Plodni polumesec (grafikon 1). Vekovnom eksploatacijom i uzgojem monokultura, plodnost ovog zemljišta je značajno smanjena.

GRAFIKON 1: PLODNI POLUMESEC – TIGAR, EUFRAT I NIL



Izvor: autor

Jordan je treća reka na prostoru Bliskog istoka, pravi granicu između Izraela i Jordana, i u prošlosti je bila predmet brojnih teritorijalnih sporova. Zemljište oko reke nije plodno, ali je voda bila ključna za naseljavanje i opstanak stanovništva i domaćih životinja na ovim prostorima.

Arabijsko poluostrvo nema nijedan stalni rečni tok. Povremeno se, posle obilnih kiša, na određenim mestima javljaju vodotokovi, koji se mogu smatrati privremenim rekama jer se javljaju uvek u istom koritu, a njihov tradicionalni naziv je *vadi*. Ove privremene reke se javljaju i na prostoru Severne Afrike.

Ključne reke u regionu, uprkos velikoj dužini i količini vode, nisu dovoljne da zadovolje potrebe za vodom i hranom ni stanovništva zemalja kroz koje protiču, a još manje čitavog regiona.

Iran, Irak, Liban, Sirija imaju dovoljno vode. Izrael spada u grupu srednjeg obilja vodenih resursa, a Jordan, Libija i zemlje Arabijskog poluostrva imaju najmanje količine ovog prirodnog resursa (tabela 1).

TABELA 1: VODNI RESURSI PO STANOVNIKU (M3)

Zemlja	1972	2014
Katar	451	17
Kuvajt	1.803	353
UAE	429	24
S. Arabija	375	78
Bahrein	0	0
Oman	17	3
Libija	301	113
Iran	4.273	1.639
Liban	1.986	857
Irak	3.321	1.006
Alžir	732	288
Jordan	363	77
Tunis	793	376
Egipat	49	20
Sirija	1.049	371
Maroko	1.737	845
Jemen	328	80

Izvor: Pratt et al. 2018, p. 20.

U najvećem delu regiona obrađivanje zemljišta je nemoguće bez obilnog navodnjavanja. Ograničene količine vode za snabdevanje osnovnih potreba stanovništva isključuju mogućnost ovakve upotrebe oskudnih resursa.

Komparativni podaci za 1972. i 2014. godinu, o dostupnosti vode po stanovniku (tabela 1), ukazuju na alarmantno smanjivanje dostupne količine vode u zemljama BISA. Ova količina je smanjena 2 do 20 puta u zavisnosti od zemlje za samo 30 godina. Oman i Bahrein gotovo da nemaju vode, ali je ugroženo i stanovništvo Egipta koje, uprkos reci Nil, nema više od simbolične količine čiste vode po stanovniku.

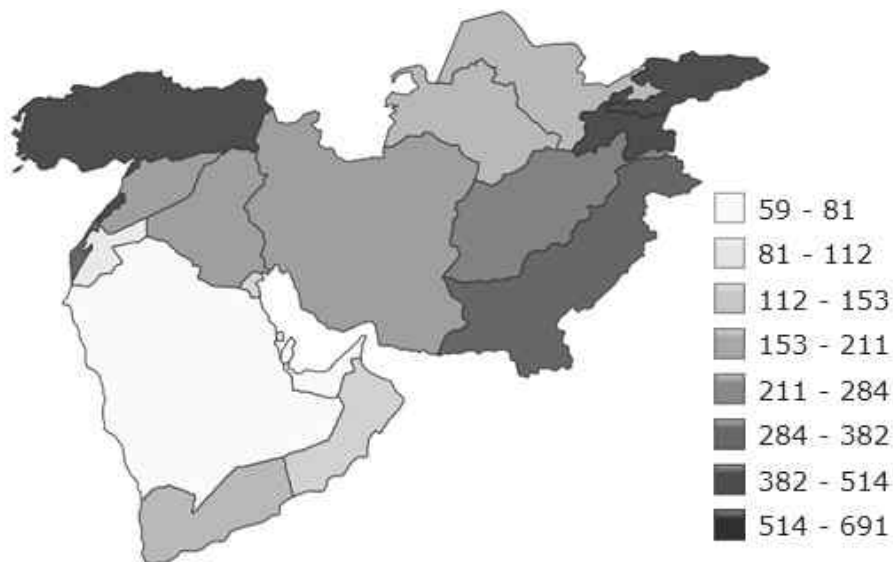
Pored nedostatka vode klima je još jedna od ključnih prepreka, ne samo ekonomskom razvoju već naseljenosti i opstanku stanovništva u ovim krajevima. Najveći deo regiona, naročito Arabijsko poluostrvo, je pod uticajem pustinjske klime, a najrasprostranjenije u regionu su suve oblasti sa slabim potencijalom za poljoprivredu. Ovaj tip klime odlikuje izuzetno mala količina padavina, ispod 250 mm godišnje, što skoro potpuno onemogućava razvoj ljudskih zajednica. Ekstremne temperature su zabeležene u Omanskom zalivu (preko 50 °C).

U retkim oblastima regiona vlada umerena mediteranska klima, koja je povoljna za gajenje određenih poljoprivrednih kultura i stočarstvo. Mediteranska klima je dominantna samo u Mesopotamiji, koja obuhvata prostor između i oko reka Tigar i Eufkrat, kao i u oblasti Levanta, pojasa duž istočnih obala Sredozemnog mora, koji zahvata Liban i male delove Izraela i Sirije. Područje Levanta ima povećanu vlažnost zahvaljujući jednom kraku Taurus planina. Da nije ovih planina koje se pružaju kroz Siriju, Liban i Izrael, zapadni vetrovi i cikloni sa Mediterana nesmetano bi prolazili na istok, vlažni vazduh se ne bi zadržavao i kiše bi bilo mnogo manje, a Arabijska pustinja bi se proširila do samog Sredozemlja. Ove planine su obezbedile povećanu količinu padavina, a time i plodnost, naseljenost i rani napredak Levanta. U Libanu i Jordanu su zato nastale plodne doline, polja i pašnjaci. Upravo je mediteranska klima, sa dugotrajnom visokom temperaturom i velikim brojem sunčanih dana, sa površinskim i podzemnim vodama, bila je najpogodnija za razvoj prvih ratarskih civilizacija.

Pored ovih područja, severoistočni delovi Irana imaju umerenu kontinentalnu klimu, koja omogućuje ovoj zemlji raznovrsniju poljoprivrednu proizvodnju.

Količina padavina u regionu (grafikon 2) kreće se od 1.000 mm godišnje ka faktički nultoj količini padavina. U regiji Levanta, Mesopotamiji i Iranu ima velikih površina sa padavinama između 500 i 1.000, i čak preko 1.000 mm godišnje. Prosek regiona je oko 250 mm, što predstavlja granicu za navodnjavanje u poljoprivredi, ali u ovom regionu, prosek malo govori. Mnogo su značajnije prostorne, sezonske i godišnje varijacije nego prosečne nacionalne ili godišnje stope.

GRAFIKON 2: PROSEČNE GODIŠNJE PADAVINE (MM GODIŠNJE)



Izvor: Index Mundi

U oblastima u kojima ima padavina one su neujednačene. Padavine duž obale, u višim predelima mnogih zemalja i u severnim delovima regiona su veće od 500 mm godišnje, što ukazuje na to da irigacija nije neophodna. Ipak, kiša pada isključivo u zimskim mesecima, tako da je neophodno stvoriti zalihe koje bi se koristile tokom leta kada su potrebe za vodom najveće.

Odstupanja se javljaju i na kratkim razdaljinama. Severni obodi Pojasa Gaze dobijaju preko 400 mm padavina godišnje, dok samo 50 km južno, na

granici sa Egiptom, Gaza dobija manje od 250 mm kiše. Uski obalski pojas Libana dobija skoro tri puta više vode nego delovi u unutrašnjosti koji su planinama odvojeni od obale.

Najznačajnije razlike u obimu padavina nisu ni sezonske ni geografske, već godišnje. Siguran priliv padavina (onaj koji se očekuje u periodu od 10 godina) u ovom regionu čini manje od 10%. Radi ilustracije navešćemo da na istoku Severne Amerike siguran priliv padavina čini 60–80% dugoročnog proseka, dok je na zapadu Severne Amerike siguran priliv samo 30% proseka. Varijacije u količini padavina po godinama imaju ogroman uticaj na vodne sisteme. Nasuprot Evropi, Kanadi i većem delu SAD, ekstremne godine u regionu moraju se tretirati kao normalne, a planiranje raspolaganja vodom mora se bazirati na minimalnim količinama padavina, a ne na maksimalnom iskorišćavanju.

Na prostoru koji ima padavine između 250 i 500 mm godišnje, uzgajaju se pšenica, ječam, posebne vrste pasulja, masline i bademi. U oblastima sa padavinama između 500 i 1.000 mm, moguć je uzgoj zimskog povrća i maksimalna količina žita za ovaj region. U retkim oblastima sa padavinama preko 1.000 mm godišnje uzgajaju se kukuruz i duvan.

U pogledu zemljišta i vegetacije najveći prostor u regionu je neobrađivo, pustinjsko tlo, posebno na prostoru Arabijskog poluostrva. Ovo ne treba mešati sa nedostatkom vode. U najvećem delu regiona ni navodnjavanje ne bi dalo rezultate, jer je pustinjski pesak neplodan. Dominantna je oskudna pustinjska vegetacija. U pogledu zemljišta takođe se izdvaja regija Levanta, koja zbog opisanog specifičnog reljefa i klime ima i raznovrsnije tlo i biljni pokrivač. Tlo je uglavnom sastavljeno od crvenice i sličnih tla smeđe boje. Na prostoru Levanta i Mesopotamije zemljište je degradirano dugotrajnim obrađivanjem, tako da su ukupni prirodni uslovi znatno slabiji nego što obezbeđuju povoljnija klima i vegetacija ovog dela regiona.

Šume se javljaju samo u severnim planinama i u Kaspijskom primorju. Prema proceni FAO (2010), šumsko zemljište pokriva manje od 6% regiona. Samo Liban (13,3%) i Turska (13,2%) imaju pod šumom više od 10% teritorije. Četiri zemlje imaju šumski pokrivač od 5 do 10% – Maroko, Izrael, Tunis i Iran. Sve šume u zemljama Persijskog zaliva – Bahrein, Kuvajt, Oman, Katar, Ujedinjeni Arapski Emirati, kao i u Egiptu i Libiji u Severnoj Africi, nisu prirodne šume već plantaže drveća. Plantaže takođe predstavljaju značajnu komponentu ukupnog šumskog pokrivača u Izraelu (59,1%), Siriji

(57,3%), Jordanu (47,6%) i Tunisu (47,2%). Opstanak većine šuma i vegetacije, koji još uvek postoje u regionu, je ugrožen krčenjem šuma, degradacijom i požarima.

Reljef regiona BISA, u grubim crtama, može se podeliti na planinski sever i ravan, pločast jug. Zemljište u planinskim predelima zauzima manji deo površine regiona. Ovde se poljoprivreda nije razvila zbog strmih, nepristupačnih terena. Najveći prostor u regionu zauzimaju ravnice, ali su one pretežno pustinske, suve i neplodne oblasti sa slabim potencijalom za poljoprivredu. Arabijsko poluostrvo ni u pogledu reljefa nema pogodnosti za poljoprivredu. Poluostrvo se sastoji uglavnom od pustinja, lanca planina, paralelnih sa Crvenim morem i uskim močvarnim oblastima. Jedino se oblasti Levanta i Mesopotamije izdvajaju kao pristupačni za razvoj poljoprivrede, kao preduslova ranog naseljavanja stanovništva.

1.2. Poljoprivreda u BISA regionu

Zbog nedostatka vode poljoprivreda nije razvijena, ali je udeo poljoprivrede u BDP-u zemalja u regionu relativno visok – čak 13% (Pratt at al. 2018). Najrazvijenije privrede imaju najmanji udeo poljoprivrede u BDP, uglavnom ne zbog nerazvijene poljoprivrede već zbog visokih prihoda drugih sektora, posebno usluga. Radi poređenja mogu se navesti najnerazvijenije afričke države, koje imaju najveći udeo u poljoprivredi oko 40%, dok male i razvijene zemlje poput Luksemburga, Singapura, Belgije, Hong Konga, imaju ovaj udeo neznatno iznad 0%, a velike razvijene zemlje Evrope i Amerike manje od 1% (tabela 2).

U zemljama regiona Bliskog istoka poljoprivreda je, svakako, slabo razvijena i nedovoljna da bi podmirila domaću tražnju. Ipak se, po istoj logici, izdvajaju zemlje sa veoma visokim i veoma niskim udelom agrarnog sektora u BDP. Egipat, Sirija, Maroko i Jemen imaju veoma veliki udeo poljoprivrede u BDP, 11–21% (tabela 2), dok Katar, Kuvajt i Bahrein imaju ovaj udeo manji od 1%. Tri zemlje sa najmanjim udelom istovremeno imaju nedostatak vode, kao prepreku poljoprivrednoj proizvodnji, ali i bogatstvo energentima koje im omogućuje da tražnju za hranom zadovolje uvozom.

Kako je poljoprivreda u središtu problema nedostatka vode u regionu, čak 85% ukupne količine vode upotrebljava se za navodnjavanje, što ne

ostavlja dovoljno vodnih resursa za industrijsku proizvodnju. Zato je malo zemalja koje imaju udeo poljoprivrede u BDP koji odgovara proseku regiona od 13%. Zapravo, tu su samo Egipat, Maroko, Tunis i Jemen (tabela 2). Prve tri zemlje imaju relativno razvijenu poljoprivredu u odnosu na ostatak regiona, ali i tercijarni sektor, uglavnom turizam. Jemen ima nerazvijene sve sektore privrede, tako da oskudna poljoprivredna proizvodnja ima veliki udeo od 12,7%.

TABELA 2: POLJOPRIVREDA U ZEMLJAMA BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE

Zemlja	Udeo poljoprivrede u BDP (%)	Udeo poljoprivredne radne snage (%)	Udeo poljoprivrednog zemljišta (%)
Katar	0,3	3,0	5,5
Kuvajt	0,4	1,7	8,1
UAE	1,3	6,9	4,6
S. Arabija	3,4	6,3	69,1
Bahrein	0,4	1,9	12,2
Oman	1,6	7,6	3,9
Libija	2,2	19,3	8,8
Iran	6,5	15,3	35,7
Liban	3,8	7,3	60,7
Irak	6,0	18,6	20,7
Alžir	8,2	19,8	16,8
Jordan	3,9	5,0	12,0
Tunis	11,3	25,1	60,3
Egipat	15,5	33,6	3,1
Sirija	21,3	23,8	75,2
Maroko	16,5	43,6	67,6
Jemen	12,7	43,5	44,6

Izvor: Pratt at al. 2018.

Sa druge strane, većina zemalja regiona ima minimalno učešće poljoprivrede, mada je i to rezultat različitih struktura. Uglavnom se radi o privredama bogatim naftom i gasom – Katar, Oman, Kuvajt, Ujedinjeni Arapski Emirati i Libija, pri čemu je izuzetak Bahrein koji nema nafte, ali nema ni vode da bi imao bilo kakvu poljoprivrednu proizvodnju. Ova zemlja se, kako će kasnije biti opisano, u novije vreme pozicionirala kao finansijsko sedište regiona, pored UAE, i omogućila relativno visoke prihode bez značajnih prirodnih resursa i sa relativno malim obimom proizvodnje.

Uprkos nepovoljnim uslovima za poljoprivrednu proizvodnju, i naglašenu zavisnost regiona od uvoza hrane (što je tema narednog odeljka), zemlje BISA imaju veliki udeo izvoza prehrambenih proizvoda u ukupnom izvozu – čak 50%. Radi se o tome da je proizvodnja monolitna i da polovina proizvedene količine malog broja proizvoda zadovoljava domaću tražnju. Stoga se može pretpostaviti da zemlje regiona imaju komparativnu prednost na međunarodnom tržištu za svoje specifične izvozne prehrambene proizvode. Region ima komparativni nedostatak u poljoprivredi, ali nekoliko zemalja imaju mogućnost da dodatno povećaju izvoz ili da smanje količinu uvoza u poljoprivredi.

Konkurentska prednost na međunarodnom tržištu standardno se izračunava primenom Balaša indeksa (Balassa, 1965). Ovaj indeks se naziva i indeks otkrivene komparativne prednosti (*Revealed Comparative Advantage* – RCA), a primenjuje se na grupe proizvoda sa nižim stepenom agregacije, odnosno četvorocifrenim i šestocifrenim kodovima u međunarodnim klasifikacijama HS (Harmonizovan Standard) i SMTK (Standardna Međunarodna Trgovinska Klasifikacija).

RCA proizvoda p izračunava se kao udeo p u ukupnom izvozu zemlje j , podeljen udelom izvoza proizvoda p u ukupnom svetskom izvozu.

$$RCA_{pj} = \frac{X_{pj}/X_j}{X_{pw}/X_w}$$

Pri čemu je:

- X_{pj} – izvoz proizvoda p zemlje j ;
- X_j – ukupni izvoz zemlje j ;
- X_{pw} – svetski izvoz proizvoda p ;
- X_w – ukupni svetski izvoz.

Analizirana zemlja ima komparativnu prednost ako je vrednost indeksa veća od 1 i otkriveni nedostatak ako je vrednost indeksa manja od 1.

Istraživanje je uključilo najvažnije izvozne prehrambene proizvode svake zemlje u regionu. U nekim slučajevima to su samo 2-3 grupe, a u slučaju Sirije i Egipta nekoliko desetina izvoznih proizvoda.¹ Rezultati su očekivano pokazali nedostatak komparativne prednosti za poljoprivredu većine zemalja u regionu.

Izvesnu komparativnu prednost u poljoprivrednoj proizvodnji imaju zemlje sa najvećim udelom poljoprivrede u BDP, Sirija i Egipat, ali i Jordan koji nije u ovoj grupi. Ove zemlje imaju RCA indeks veći od 2. Izvesnu komparativnu prednost ima i Liban, sa značajnim izvozom maslina i maslinovog ulja i RCA od 1,57.

Specifični izvozni proizvodi regiona kao celine pokazali su visok indeks konkurentne prednosti na svetskom tržištu. Najveće komparativne prednosti imaju urme, mandarine, narandže, pistači, masline, susamovo i kukuruzno ulje, specifično začinsko bilje (anis, komorač, korijander) i sir. Ovi proizvodi imaju najveći potencijal za povećanje izvoza među poljoprivrednim proizvodima.

Komparativna prednost nekoliko poljoprivrednih kultura može se objasniti uglavnom povoljnom klimom i vremenskim periodima vegetacije u kombinaciji sa geografskim položajem. Konkretno, za voće i povrće je od velikog značaja geografska blizina Evrope i bogatih tržišta zemalja Persijskog zaliva, što omogućuje niže troškove transporta u poređenju sa drugim regionima. Pored toga, sezona rasta u nekoliko zemalja regiona, posebno u Severnoj Africi, započinje ranije nego u Evropi, što omogućuje ovim zemljama maksimalnu cenu izvoza ovih proizvoda na evropska tržišta.

Mnoge zemlje ne koriste ove potencijale. Ekonomska politika koja bi dala prioritet razvoju proizvodnje robe koja ima komparativnu prednost, dala bi značajan doprinos rastu poljoprivrede i privreda uopšte. Umesto toga, često se daje prioritet skupim i neuspešnim politikama samodovoljnosti, koje promovišu proizvodnju žitarica. Nijedna od zemalja u regionu nije blizu cilja ostvarivanja samodovoljnosti, a proizvodnja žitarica na ovom prostoru ima izuzetno nizak nivo efikasnosti.

¹ Kompletni rezultati nisu uključeni u tekst zbog prevelikog obima.

Zbog oskudice prirodnih resursa, posebno vode i obradivih površina, proizvodnja hrane u zemljama BISA, posebno žitarica, ekonomski je neisplativa, odnosno skuplja od uvoza. Zato je tokom poslednjih 20 godina doprinos sopstvenih prinosa u proizvodnji žitarica bio samo 37%, dok je prosečno u svetu ovaj doprinos oko 95% (Harrigan, 2014, prema Pratt et al. 2018).

Sa druge strane, žitarice su jedna od najvažnijih izvoznih grupa poljoprivrednih proizvoda Srbije, tako da je u drugom delu, koji se odnosi na ekonomsku saradnju između Srbije i zemalja ovog regiona, istražena kompatibilnost i mogućnost povećanja izvoza najvažnijih vrsta žitarica na ova tržišta.

1.3. Sigurnost snabdevanja hranom

Sigurnost snabdevanja hranom kao pojam definisan je 1974. godine na Svetskom samitu o hrani Ujedinjenih nacija (UN, 1975), a redefinisani i danas najčešće korišćen pojam usvojen je 1996. godine, takođe na Svetskom samitu o hrani UN u Rimu. On glasi: „Sigurnost hrane postoji kada svi ljudi u svakom trenutku imaju fizički, socijalni i ekonomski pristup dovoljnoj količini bezbedne hrane, koja zadovoljava njihove prehrambene potrebe i preferencije prema hrani za aktivan i zdrav život“ (UN, 1996).

U ovom kontekstu, prema evidenciji komisije UN za zapadnu Aziju (ESCWA, 2017), nedovoljna sigurnost hrane je najveći izazov u regionu, sa 33 miliona ugroženih stanovnika, naročito u zemljama koje nemaju značajnije energetske resurse. U retkim slučajevima i najbogatije zemlje regiona povremeno se suočavaju sa neredovnim snabdevanjem zbog sankcija Iranu, koji je najveći proizvođač hrane, posebno deficitarnih žitarica u regionu.

U tabeli 3 prikazana je pozicija zemalja regiona na listi globalnog indeksa sigurnosti snabdevanja hranom, koju je sačinila organizacija *Economist Intelligence Unit* (EIU). Indeks se sastoji iz tri grupe kriterijuma: mogućnost (*affordability*), koja se odnosi na to da stanovništvo ima sredstava da kupi hranu, dostupnost (*availability*), koja se odnosi na snabdevenost tržišta koje odgovara tražnji, i treće, kvalitet (*quality*), koja se odnosi na nutritivne vrednosti i zdravstvenu bezbednost proizvoda.

TABELA 3. GLOBALNI INDEKS SIGURNOSTI SNABDEVANJA HRANOM 2020.

Globalni rang	Zemlja	Ukupno	Mogućnost	Dostupnost	Kvalitet
13	Katar	81	99	64	84
18	Izrael	79	83	74	84
21	UAE	76	90	64	78
27	Kuvajt	75	88	62	76
30	S. Arabija	73	86	62	74
46	Oman	68	78	58	74
50	Bahrein	67	82	56	57
55	Egipat	65	58	70	66
59	Maroko	63	62	64	62
64	Jordan	61	71	55	54
69	Tunis	60	62	58	62
70	Alžir	60	67	56	53
107	Sirija	38	35	39	46
111	Jemen	36	45	29	30

* Poslednja je Venecuela kao 113. zemlja sa ukupno 31 poenom

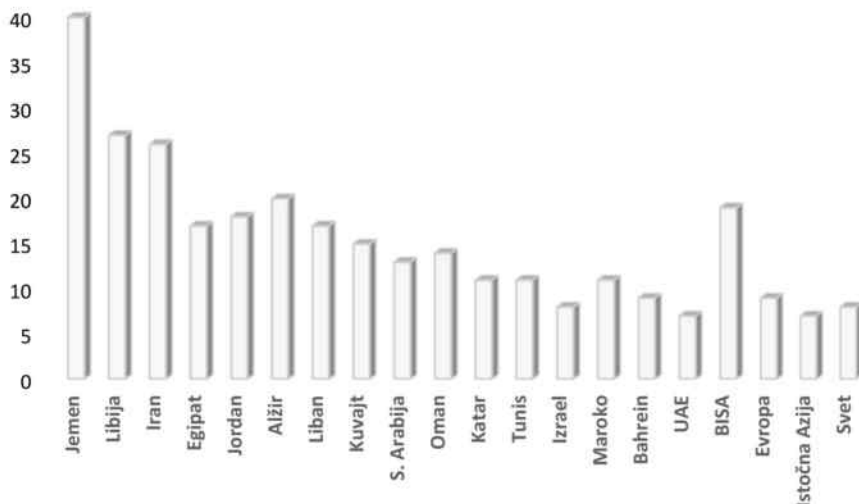
Izvor: autor prema EIU 2020.

Svaka zemlja kod koje je naglašena razlika između mogućnosti i dostupnosti hrane, u smislu da je dostupnost značajno niža od mogućnosti, predstavlja dodatni prostor za izvoz hrane u ovaj region.

Prirodni uslovi su region učinile zavisnim od uvoza hrane. Zemlje BISA imaju veći trgovinski deficit i veći uvoz hrane od drugih regiona. Prema podacima iz 2018. godine, uvoz hrane ovih zemalja u proseku čini oko 20% ukupnog robnog uvoza (World Bank Indicators, 2020).

Na nivou država, uvoz hrane čini najmanje 7,2% robnog uvoza UAE i čak 40% uvoza Jemena (grafikon 3), dok u pogledu uvoza žitarica čini 40% do 50% ukupne potrošnje, a u Iraku, Jemenu i Libanu dostiže i 70% (ESCWA, 2017).

GRAFIKON 3. UVOZ HRANE BISA I ODABRANIH REGIONA
(% ukupnog robnog uvoza)



Izvor: autor prema podacima World Bank Indicators.

Do povećanja uvoza hrane u regionu došlo je uglavnom zbog povećanja tražnje, usled brzog rasta stanovništva. Ipak, udeo uvoza hrane nije se značajno menjao, zbog opšteg rasta uvoza svih vrsta robe.

Kao region koji najviše zavisi od uvoza hrane, arapske zemlje su teško pogođene globalnim rastom cena hrane tokom i nakon Svetske ekonomske krize. Rast i nestabilnost cena hrane su se, s obzirom na veliki uvoz hrane, brže i direktnije prenele sa globalnog na nivo država nego u drugim regionima (IFPRI, 2011).

Poslednjih godina dostupnost hrane postala je jedno od kritičnih pitanja u mnogim delovima BISA. Ekonomske politike počinju da se menjaju u dva pravca. Prvi je novi koncept kupovine plodnog zemljišta u inostranstvu za proizvodnju hrane koja je potrebna za domaću potrošnju (IFPRI, 2011). Ovaj novi pristup prehrambenoj sigurnosti arapskih država Harigan (2014) naziva se „makro prehrambenim suverenitetom“. Drugi pristup je češći i podrazumeva povratak mnogih vlada u regionu na ranije politike iz 1970-

ih, kada je bilo brojnih, uglavnom neuspešnih pokušaja povećanja domaće proizvodnju hrane.

Prva strategija je najjednostavnije i najefikasnije rešenje problema snabdevanja hranom, ali troškovi eksteritorijalne proizvodnje nisu manji od uvoza, a početna ulaganja daleko prevazilaze mogućnosti većine zemalja u regionu. Ovo može biti uspešna strategija za veoma mali broj zemalja.

U pogledu druge strategije, povećanje domaće proizvodnje hrane za sopstvene potrebe umesto uvoza je moguće u izvesnoj meri, ali uz dodatni utrošak vode i zemljišta. Zavisnost od uvoza strateških proizvoda je uvek nepovoljna solucija ali, s druge strane, ova situacija se može posmatrati i obrnuto: uvoz hrane doprinosi efikasnijem upravljanju vodom i zemljištem. Nijedna zemlja u regionu se ne može odreći obimnog uvoza hrane. Ono što su dometi upravljanja resursima i privredom jeste da svaka zemlja nađe optimalni balans između potreba za vodom i hranom, ne samo u pogledu obima već i vrsta hrane.

U tom smislu, veliki doprinos daju Lee, Mohtar i Yoo (2019) koji su, statističkim metodama i uz pomoć podataka o potrošnji vode za uzgoj pojedinih vrsta hrane, ustanovili da uvoz četiri glavne kulture (ječma, kukuruza, pirinča i pšenice) šteti državama u regionu ključne količine vode i zemljišta, neophodne za potrebe stanovništva i poljoprivrednu proizvodnju drugih, tradicionalnih kultura. Na primeru Egipta, uvoz od 8,3 miliona tona pšenice sačuvao je 7,5 milijardi m³ vode za navodnjavanje i 1,3 miliona hektara zemlje. Ovo su neophodni resursi za koncept razvoja poljoprivrede, koji se odnosi na intenziviranje proizvodnje tradicionalnih poljoprivrednih proizvoda za koje postoje relativno povoljni uslovi: masline, urme, pamuk i drugo.

2. ZNAČAJ ENERGENATA ZA EKONOMIJU REGIONA

Globalni značaj regiona Bliskog istoka i Severne Afrike i njegova pozicija u svetskoj privredi snažno su determinisani prirodnim bogatstvom nafte i gasa. Od sredine XX veka do danas nafta i gas su oslonac čitavog savremenog društva. Oni obezbeđuju gotovo svu energiju za transport (automobili, kamioni, letilice i većina lokomotiva), imaju veliki udeo u pokretanju mašina u industriji, dominantnu ulogu u poljoprivrednoj mehanizaciji, i još uvek veliki značaj za rad termoelektrana.

Moderni ratovi, takođe, zavise od nafte, jer praktično sve oružane sisteme pokreće nafta – tenkove, kamione, borna kola, samohodnu artiljeriju, avione, ratnu mornaricu. Naftna industrija dobila je važnu ulogu u vojnim aktivnostima tokom Prvog svetskog rata. Neposredno pre početka rata, mnoge vojne sile su modernizovale ratnu mornaricu prilagođavanjem brodskih pogona sa uglja na naftu, čime su brodovi postigli veće brzine i manevarske sposobnosti. U Velikom ratu su prvi put korišćeni tenkovi i avioni, a prvi put su u vojne svrhe upotrebljeni automobili i kamioni sa naftnim pogonom. Snabdevanje naftom bilo je jedno od ključnih pitanja vojne prevlasti.

Tokom Drugog svetskog rata japanski, nemački, američki i britanski zvaničnici uložili su velike napore da obezbede pravo na bliskoistočne izvore nafte. Nafta je bila u središtu brojnih pregovora Teodora Ruzvelta i Vinstona Čerčila o veličini udela Britanije i SAD u bliskoistočnim naftnim rezervama. Posle rata, američke i britanske naftne kompanije stekle su primat na tek otkrivenim naftnim poljima Saudijske Arabije, a potom i u drugim zemljama u regionu. Po rečima Džordža Kenana, američkog diplomate i istoričara, SAD su tada osvojile „najveću materijalnu nagradu u svetskoj istoriji“.

Neke od najrazvijenijih evropskih privreda, SAD i sve više Kina, interes svojih naftnih kompanija vezuju za nacionalni interes i pružaju snažnu

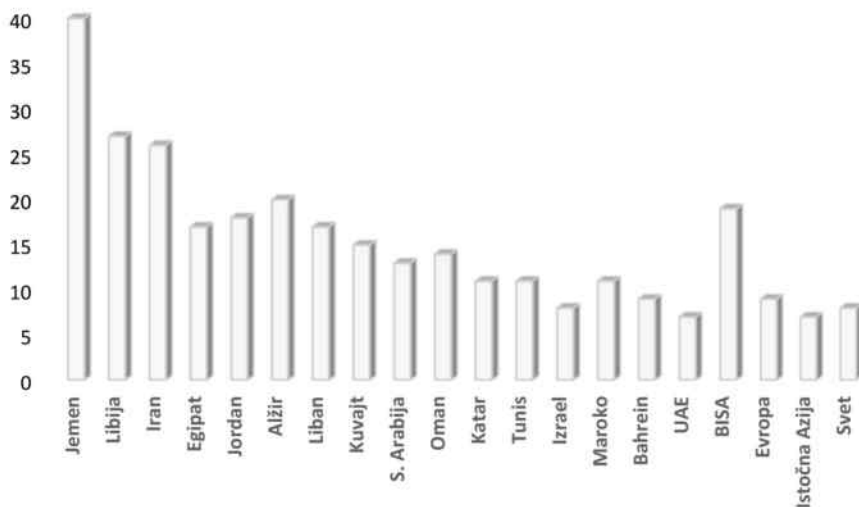
podršku njihovom rastu, uspostavljanju kontrole nad novim izvorima, izgradnji naftovoda i drugih transportnih kanala.

Istraživanja čistijih izvora energije u budućnosti će verovatno potisnuti naftu i gas, ali za sada su oni preduslov funkcionisanja svake privrede. Time je za nekoliko budućih decenija određena i uloga naftnih privreda BISA.

2.1. Rezerve i proizvodnja energenata u regionu

Bogatstvo naftom je ono koje je region BISA postavilo u središte geopolitičkog, ali i oružanog, sukobljavanja velikih političkih i ekonomskih sila. Ovo je najbogatiji region naftom na svetu sa oko 800 milijardi barela, što čini polovinu ukupnih svetskih rezervi. Ovaj udeo je iznosio dve trećine do otkrića super gigantskog naftnog polja u Venecueli 2014. godine. Od 16 zemalja sa najvećim rezervama nafte, polovina se nalazi u regionu BISA.

GRAFIKON 4. SVETSKE REZERVE NAFTE 2020. GODINE
(MLRD BARELA)



Izvor: autor prema EIA

Nalazišta nafte u regionu su nejednako raspoređena. Celo Arabijsko poluostrvo, a najviše na istoku u oblasti Persijskog zaliva, je najbogatije naftonosno područje na svetu. Najveća nalazišta nafte u regionu se nalaze u Saudijskoj Arabiji, koja ima druge najveće rezerve nafte na svetu iza Venecuele. Velikim rezervama raspolažu još i Iran, Irak, Kuvajt, Katar, UAE i Oman (grafikon 4).

Prestizž zemalja BISA na svetskom tržištu energetike potiče prvenstveno od njihove uloge na naftnom tržištu. Iako ove zemlje imaju i značajne količine prirodnog gasa, uspešnost njihovih privreda zavisi direktno od toga kakav je odnos nafte u odnosu na druge oblike energije u globalnom energetsom bilansu. Podaci o rezervama nafte u regionu ukazuju na centralnu poziciju regiona na globalnom naftnom tržištu, kako danas tako i u budućnosti, jer će nafta još dugo imati glavnu ulogu na svetskom tržištu energenata.

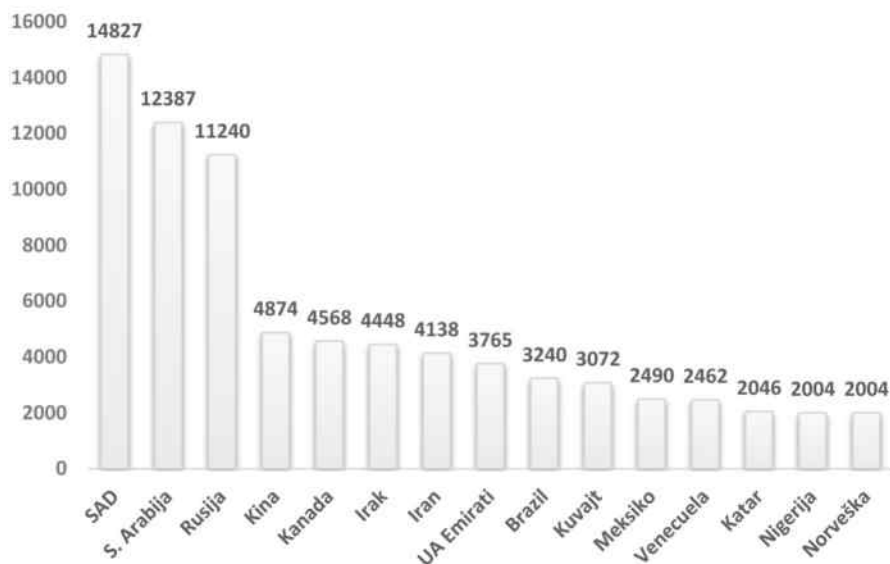
Kada su energenti u pitanju potrebno je definisati „dug period“. Projekcije o nestanku nafte se već decenijama pokazuju kao pogrešne. Zbog stalnog napretka tehnologije, nalaze se novi depoziti i povećava efikasnost eksploatacije postojećih. Prema mnogim predviđanjima nafta je trebalo da nestane još početkom milenijuma. Počevši od 1970-ih, do sada, svaka projekcija predviđala je nestanak ovog neophodnog resursa za 40–50 godina. Prema podacima BP² (2019), rezerve nafte u svetu su 1.734 milijarde barela. Pri trenutnom nivou potrošnje i isključujući nedokazane rezerve, svet ima nafte za još 50 godina. Iscrpljivanje dokazanih rezervi, regionalno posmatrano, u Južnoj i Centralno Americi se može očekivati za 144 godine, s obzirom na malu potrošnju i zabranu izvoza nafte iz Venecuele. Sa druge strane, Evropa ima nafte za samo još 12 godina.

Uprkos izričitim preporukama UN i drugih međunarodnih organizacija, krajem XX veka, za hitnom diverzifikacijom privreda BISA, ove zemlje ne treba da izlože svoje privrede korenitim strukturnim reformama zbog mogućnosti iscrpljivanja nafte, koje prema proceni BP (2019) region ima za još 80 godina. Razvoj novih sektora, posebno usluga, i modernizacija privreda su neophodni, ali ne zbog iscrpljivanja nafte već zbog smanjene tražnje za naftom, njene niske cene i makroekonomskih problema koje stvara prevelika zavisnost od izvoza energenata, što je tema narednog odeljka.

² Raniji naziv *British Petroleum*

Nasuprot nafti, rezerve gasa su nešto ravnomernije raspoređene širom sveta. Najveće rezerve prirodnog gasa ima Rusija, sa 1.688 milijardi kubika, zatim Iran i Katar. Bliski istok ima oko 40% ukupnih svetskih rezervi, ali većina se nalazi u Iranu i Kataru (grafikon 5).

GRAFIKON 5. SVETSKE REZERVE GASA 2018. (000 MLRD FT³)



Izvor: autor prema EIA

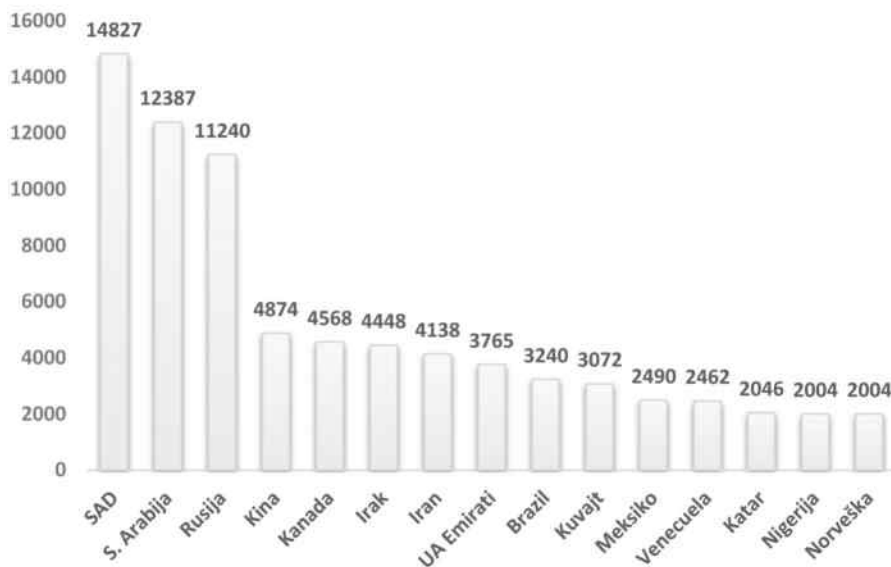
Pored pomenutih, velike rezerve gasa imaju uglavnom iste zemlje u kojima je i nafta: Saudijska Arabija, Irak i UAE, ali su njihove rezerve daleko manje od vodeće tri zemlje. Izvan regiona, pored Rusije, značajnim rezervama prirodnog gasa raspolažu SAD, Turkmenistan, Venecuela, Kina i druge (grafikon 5).

Rezerve nafte i gasa u zemljama BISA nisu proporcionalne učešću regiona u svetskoj proizvodnji ovih energenata. Region ostvaruje oko 27% ukupne svetske proizvodnje nafte a poseduje 50% svetskih rezervi, ostvaruje 20% svetske proizvodnje gasa a poseduje 40% svetskih rezervi. SAD i Rusija su veliki proizvođači nafte (grafikon 6), iako su njihove rezerve manje nego bliskoistočne.

SAD proizvode naftu iz naftnih škriljaca, a ne iz sirove nafte, a postale su najveći proizvođač nafte tek 2014. godine. Ova godina je označila dramatičan pad cena nafte na svetskom tržištu upravo zbog velike količine nove nafte na tržištu koju su plasirale SAD. Dobijanje nafte iz škriljaca nije dugoročno rešenje, jer se nalazišta škriljaca iscrpljuju veoma brzo, a produktivnost je izuzetno niska, desetak puta niža nego produktivnost bušotina u Persijskom zalivu.

Rusija je po rezervama nafte osma u svetu, ali eksploatiše svoja nalazišta mnogo brže nego zemlje BISA, pa otud disproporcija između pozicije u pogledu rezervi i proizvodnje nafte (grafikoni 4 i 6).

GRAFIKON 6. PROIZVODNJA NAFTE 2019. (000 BARELA DNEVNO)

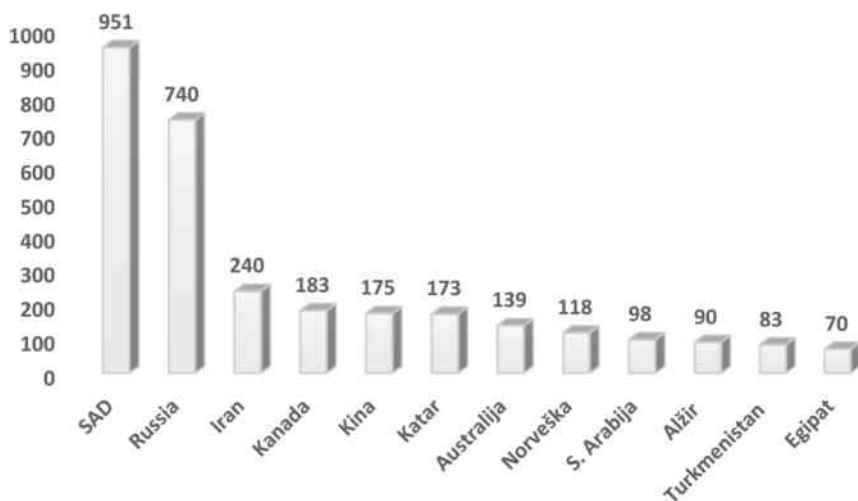


Izvor: autor prema EIA

U pogledu proizvodnje gasa, Rusija je dugo bila prva u svetu. Posle 2014. godine SAD su se odlučile za pristup maksimalne eksploatacije energenata, tako da su one najveći proizvođači gasa sa 950 mlrd m³ dnevno, Rusija 740 mlrd m³, Iran je treći sa 240 mlrd m³, ostali veliki proizvođači proizvode manje od 200 mlrd m³ (grafikon 7).

Zemlje BISA imaju znatno manju proizvodnju gasa u odnosu na rezerve. Saudijska Arabija i UAE su na 5. i 6. mestu (grafikon 5) u pogledu rezervi, a po proizvodnji gasa Saudijska Arabija je na 9. mestu, dok UAE nisu u grupi najvećih proizvođača (grafikon 7).

GRAFIKON 7. PROIZVODNJA GASA U SVETU 2019. (MLRD FT³)



Izvor: autor prema EIA

Prirodni gas je energent sa najvećom stopom rasta korišćenja. Ovo je ekološki čistiji izvor energije nego nafta i ugalj, tako da se može očekivati da će se trend povećanja njegove upotrebe nastaviti.

2.2. Makroekonomski problemi i prednosti naftnih privreda

Prirodni resursi su potencijalni izvor prihoda koji, uz primerenu ekonomsku politiku, može biti od ogromnog značaja za svaku zemlju. Prihodi koji se dobijaju njihovom eksploatacijom mogu biti pretvoreni u kapital, odnosno mogu se iskoristiti za povećanje kapitalnih investicija, podižući tako nivo budućih prihoda. Izvozom energenata obezbeđuju se sredstva koja se

mogu upotrebiti za poboljšanje i modernizaciju infrastrukture, transportnih i telekomunikacionih sistema, povećanje kvalifikovanosti radne snage ili unapređenje neke visoko profitabilne privredne delatnosti.

Neke zemlje upravljaju svojim prirodnim resursima tako da ostvaruju privredni i opšti društveni napredak. Resursni bum u XIX veku u Latinskoj Americi (rude metala i plemenitih metala) stimulisao je ekonomski napredak većine zemalja. Slično tome, industrija u Velikoj Britaniji i Nemačkoj razvila se u najvećoj meri zbog nalazišta rude gvožđa i uglja. Industrija Sjedinjenih Država, i na njoj zasnovan ukupni privredni razvoj ove ekonomske sile, razvila se na resursnoj bazi koju su činile ugalj i ruda gvožđa. Visoka produktivnost i ekonomski razvoj SAD u XIX veku snažno su povezani sa velikim bogatstvom prirodnih resursa. Vreme američke liderske pozicije u industrijskoj proizvodnji podudara se sa naglim povećanjem proizvodnje uglja, bakra, gvozdene rude, nafte, fosfata i olova. Naglašena osobina američke proizvodnje izvozne robe bilo je, upravo, intenzivno korišćenje neobnovljivih prirodnih resursa. Norveška predstavlja najnoviji primer zemlje koja adekvatno upravlja svojim obilnim prirodnim resursima, pretvarajući ih u ekonomski prosperitet.

Problem je u tome što su, i pored očiglednih prednosti koje obezbeđuje obilje prirodnih resursa, takve zemlje u manjini. Pretvaranje ovog potencijala u ekonomski rast mnogo je kompleksnije prirode. Upravo su naftne privrede ovog regiona ispoljile fenomen da samo bogatstvo prirodnih resursa ima značajan *negativan* uticaj na ekonomski razvoj, koliko god to zvučalo paradoksalno.

Naftne privrede BISA, iako bogate, ne spadaju u red razvijenih zemalja. Razvijene zemlje imaju naglašen sektor usluga, veliko učešće novih tehnologija, znanja i inovacija u robama i uslugama, naglašen udeo dizajna proizvoda u odnosu na samu proizvodnju, visoko razvijenu infrastrukturu i, naročito, zanemariv udeo eksploatacije resursa i proizvodnje sirovina u ukupnom BDP.

Bogate naftne privrede BISA nemaju nijednu od ovih karakteristika, a često imaju sporiji razvoj od zemalja koje ne raspolažu značajnim prirodnim resursima. Ekonomski rast, meren rastom BDP, često je veoma mali, mada ne možemo reći da ove zemlje konstantno pate od usporenog rasta, jer ovaj parametar povremeno dostiže veoma visoke vrednosti i to u trajanju od nekoliko godina. Glavne slabosti specifične za naftne privrede zapravo su

nestabilnost rasta i poremećaj sektorske strukture. Tu su i visoka stopa nezaposlenosti, jaz između bogatih i siromašnih, opšta ekonomska nestabilnost i drugo. Čak i u godinama naftnog buma, veći pokazatelji rasta nisu značili stvarno poboljšanje, jer dodatni prihodi nisu potekli od povećanja kvaliteta, niti obima proizvodnje, već od egzogenog faktora – skoka cena nafte na svetskom tržištu.

Iako se ovaj paradoks ispoljava u mnogim zemljama, najpogodniji je primer zemalja BISA, kao regiona sa najvećim nalazištima nafte i gasa, u kome je evidentan usporen ekonomski razvoj. Ovde se najjasnije uočavaju mehanizmi koji dovode do zaostajanja u ekonomskom razvoju, uprkos ogromnim prihodima koje obezbeđuje izvoz energenata.

Prihodi od nafte su u nekoliko navrata, zbog visokih cena, obezbedili velike novčane rezerve i smanjenje spoljnog duga ovih zemalja. Zabeležene su visoke stope ekonomskog rasta, brojne investicije u izgradnju infrastrukture itd. Uprkos nagomilanom bogatstvu i višegodišnjem ekonomskom rastu, privrede ovih zemalja pokazale su veliku neotpornost na kolebanja u svetskoj privredi. U toku Svetske ekonomske krize, koja kao kriza zapadnog finansijskog sistema ne bi trebalo da pogađa ove privrede, zemlje u regionu zavisne od izvoza nafte osetile su snažne posledice zbog pada cena nafte. Indirektne posledice finansijskih kriza, koje su često snažnije od direktnih, osećaju sve naglašeno otvorene privrede i naročito one koje su uključene u brojne globalne proizvodne lance. Zemlje Bliskog istoka nisu naglašeno otvorene, udeo trgovine u BDP je 55–70%, ali je nafta uključena u sve tokove svetske privrede. Svaki pad privrednih aktivnosti u Evropi i Aziji odražava se kroz pad tražnje za naftom iz BISA regiona.

Vremenom su, počevši od naglog skoka cena nafte 1970-ih, intenzivirana istraživanja alternativnih oblika energije i povećano korišćenje drugih energenata. Svaki veći skok cena dovodio je do mera kojima su potrošači nastojali da smanje svoju zavisnost od nafte, bilo da se radi o industrijskim potrošačima, domaćinstvima ili pojedincima. Konstantno se sprovode aktivnosti na štednji energije razvojem sve efikasnijih izolacionih materijala za građevine, električnih automobila, automobila sa malom potrošnjom goriva, uređaja sa sve manjom potrošnjom energije itd. Globalna recesija bila je privremena, dok su oblici štednje energije ostali trajni, tako da nije došlo do značajnog povećanja tražnje za naftom kada su cene smanjene. Ovi faktori neprestano vrše pritisak na smanjenje cena nafte. Uloga nafte u

globalnom energetsom sistemu ostala je dominantna, naročito u saobraćaju u kome učestvuje sa više od 90%. Ipak, neprestani pritisak na snižavanje cena nafte doveo je u poziciju i bogate naftne privrede da posvete dodatnu pažnju dugoročnim razvojnim strategijama.

2.2.1. Nestabilnost cena nafte na svetskom tržištu

Uzroci promena cena nafte na svetskom tržištu su mnogobrojni, raznovrsni i, uglavnom, izvan kontrole pojedinačnih država, mada posredno i delimično mogu uticati SAD i Saudijska Arabija preko OPEC-a. Velike promene nastupaju zbog ratova u regionu, drugih političkih promena, promena tražnje, otkrivanja novih izvora. Primeri su brojni: iransko-irački i iračko-kuvajtski rat, zatim arapski naftni embargo 1973. godine razvijenim zemljama Zapada zbog podrške Izraelu u ratu. U poslednjem slučaju cene nafte povećane su pet puta u periodu od samo šest meseci.

Oscilacije stopa rasta BDP privreda u regionu pratile su oscilacije cena nafte. Sedamdesetih godina XX veka cene nafte bile su u konstantnom i brzom porastu. Počevši od naftnog buma 1973. godine, do kraja 1970-ih povećale su se sa manje od 5 na skoro 40 dolara po barelu (grafikon 8).

GRAFIKON 8. CENE NAFTE 1990–2020 (USD/BAREL)



Izvor: Macrotrends, 2021.

To je period u kome je, kako je spomenuto, prosečna stopa rasta BDP u regionu iznosila 6,5%. Naravno, u zemljama izvoznicama nafte, ovaj rast je bio mnogo veći. Do polovine 1980-ih cene nafte bile su u blagom padu, ali još uvek na vrlo visokom nivou. Tokom 1980-ih cene su smanjene sa 67 na oko 22 dolara po barelu (grafikon 8). To je period najsporijeg privrednog rasta naftnih privreda BISA, oko 2,5%. Ovog puta su nenaftne privrede imale veći rast od naftnih. Ovaj trend je nastavljen i tokom devedesetih godina XX veka. Cena nafte se nije mnogo menjala, pa su i naftne privrede bile praktično u stagnaciji. Prosečan privredni rast u regionu iznosio je oko 3,2%.

Početak XXI veka, opet zbog značajnog rasta cena nafte u dužem vremenskom periodu, region je ponovo doživeo procvat nalik onom iz sedamdesetih godina prošlog veka. Novi oštar skok cena nafte u novijem periodu, posledica je bezbednosne destabilizacije posle terorističkog napada 11. septembra 2001. godine. Cene nafte su do 2008. godine porasle sa 25 na više od 100 dolara po barelu (grafikon 8). Privredni rast regiona se stoga uvećao na skoro 6% godišnje, što su rekordne vrednosti u desetogodišnjem periodu. Drugi naftni bum, i posledično privredni rast ovih zemalja, zaustavljeni su početkom 2015. godine (grafikoni 8 i 9).

Cene nafte su se povremeno smanjivale na ispod 40 USD po barelu, da bi tokom pandemije Covid-19, 2020. godine, zbog pada tražnje iz Kine i Evrope, konstantno bile niže od 40 USD, a veći deo godine i ispod 20 USD po barelu (grafikon 8). U poređenju sa prethodnim godinama, prihodi od nafte su prepolovljeni u 2020. godini. Kako je mnogim zemljama regiona ovo dominantni izvor prihoda, ove privrede su se suočile sa većom krizom nego zemlje manje zavisne od međunarodnih privrednih tokova.

Vladini prihodi i privredni rast u zemljama Persijskog zaliva gotovo su potpuno oslonjeni na prihode od nafte. Projektovana cena nafte, koja bi omogućila budžetsku ravnotežu, prosečno je 64 USD, dok, na primer Rusija, sa raznovrsnijom privredom može da uravnoteži budžet sa cenom nafte od 42 USD po barelu.

Kada se govori o razvojnim strategijama naftnih privreda, od ključnog značaja je da se povremeno ogromni prihodi od nafte upotrebe što efikasnije, kako bi obezbedili kontinuitet ekonomskih tokova u nestabilnim prilikama. Finansijska sredstva, koja je doneo naftni bum iz sedamdesetih godina XX veka, potrošena su pre narednog skoka nafte, što je dovelo do stagnacije naftnih privreda. Deo ogromnih sredstava od nafte investiran je

u razvoj koji je podrazumevao izgradnju infrastrukture, razvoj obrazovanja, unapređenje zdravstva, urbanizaciju, ali takođe i na visoku ličnu potrošnju vladara. Potpuno je izostalo ulaganje u budući rast privreda, u smislu da nije sproveden ni pokušaj bilo koje proizvodne delatnosti izvan sektora nafte i gasa, izuzev snažnog razvoja uslužnog sektora u UAE. Monolitna proizvodnja se, u decenijama koje su usledile posle naftnog buma, javila kao ključna prepreka razvoju privreda koje su oslonjene na izvoz nafte.

Ako se izuzme rast BDP, koji varira proporcionalno promenama cena nafte na svetskom tržištu i povremeno ima veoma visoke vrednosti, ostaju brojni problemi koji ukazuju na nedovoljan ekonomski razvoj. To su veliki jaz između bogatih i siromašnih, ubrzan rast stanovništva, visoka stopa nezaposlenosti, opšta ekonomska nestabilnost.

Uspešna razvojna strategija ovih privreda ne bi trebalo da se zasniva na izvozu nafte i gasa, već je neophodno da se ova ogromna sredstva upotrebe na drugi način. Za to postoji nekoliko razloga. Prvi je ograničenost njihovih rezervi. Ovo se često navodi kao jedini razlog za sprovođenje strukturnih promena naftnih privreda. U studiji koju je sprovela Svetska banka 1981. godine, postavljen je hipotetički scenario po kome su rezerve nafte i gasa večne, odnosno da se obnavljaju jednakom brzinom kojom se eksploatišu. Model je primenjen na svaku pojedinačnu privredu u regionu i doveo do zaključka da bi u tom slučaju bilo besmisleno razvijanje drugih sektora.

Međutim, ni u ovom scenariju sam priliv novca od nafte nije dovoljan u svim periodima, jer neograničenost rezervi ne sprečava povremeno veoma niske cene nafte. Ograničenost rezervi energenata jeste primarni razlog za iznalaženje novih razvojnih rešenja za arapske privrede, ali nije jedini. Postoji nekoliko slabosti tipičnih za naftne privrede, za koje smatramo da predstavljaju mehanizme kojima veliko resursno bogatstvo (čak i u slučaju da je večno) postaje kočnica razvoju ovih zemalja.

Najpre ćemo izneti statističke podatke koji ukazuju na stepen zavisnosti arapskih privreda od izvoza energenata.

2.2.2. Zavisnost od nafte i prirodnog gasa

Od 1980-ih godina do kraja XX veka zemlje siromašne resursima imale su brži rast i bolje privredne performanse u pogledu ekonomskog napretka i redukcije siromaštva od zemalja koji njima obiluju. U većini manje

razvijenih zemalja, koje raspolažu obiljem prirodnih resursa, postoje brojne slabosti u upravljanju prihodima uopšte, te deo problema njihove slabe razvijenosti leži u neefikasnosti, neadekvatnom investiranju sredstava i drugo.

Zavisnost zemalja BISA od izvoza nafte i gasa najbolje pokazuju sledeći podaci:

- Naftni sektor (naftna renta) učestvuje u BDP Kuvajta sa prosečno 48%, u Iraku 42%, S. Arabiji 35%, a najmanje u UAE oko 16%, u periodu 2010–2018 (World Bank Indicators, 2020). Ovo je znatno poboljšanje u odnosu na prethodne periode kada je naftna renta činila čak i preko 70% BDP nekih zemalja u regionu.
- Učešće izvoza nafte u ukupnom izvozu je još veće. Izvoz sirove nafte čini oko 98% izvoza Iraka, 90% izvoza Kuvajta, oko 77% Saudijske Arabije, 70% Omana (UN Comtrade).
- Udeo prihoda od nafte u ukupnim vladinim prihodima u zemljama regiona veoma je visok, oko 75% u Iraku, Kuvajtu, Saudijskoj Arabiji i Kataru.

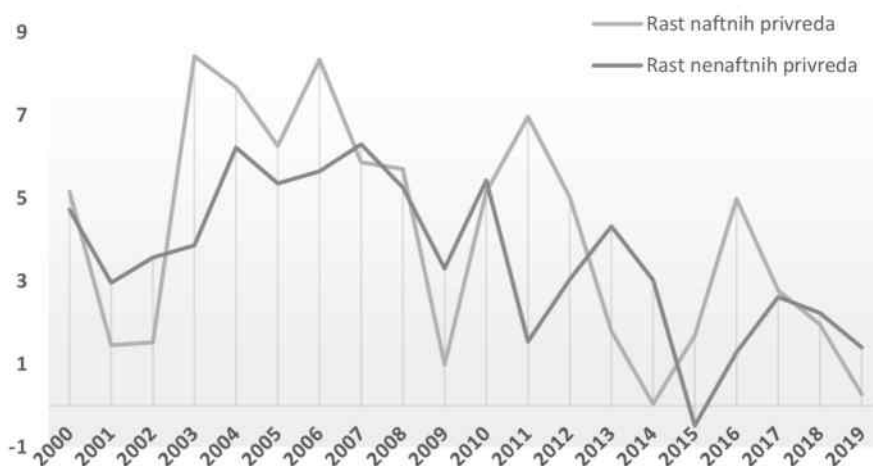
Zavisnost od nafte i gasa nije problem sam po sebi, već u tome što pokreće druge mehanizme koji se javljaju kao prepreka ekonomskom razvoju. Direktnе posledice su nestabilnost privrednog rasta i prihoda u regionu i poremećaj privredne strukture, odnosno, sindrom nazvan Holandska bolest, kao direktnе posledice zavisnosti od izvoza prirodnih resursa.

2.2.3. Nestabilnost privrednog rasta i prihoda

Privredni rast arapskih privreda zavisnih od izvoza nafte direktno je povezan sa cenama nafte na svetskom tržištu. Od 1998. do 2008. godine cene nafte su porasle sa 15 USD na 120 USD po barelu. Tokom 1990-ih, sve do 2001. godine, naftne privrede regiona su prosečno ostvarivale privredni rast od oko 1,5% (grafikon 9). Posle 2001. godine, do 2008. njihov prosečan privredni rast je iznosio 8–9%. Zato se rast i razvoj ovih privreda ne mogu označiti ni kao usporeni, niti ubrzani. Najznačajnije obeležje ovih privreda je nestabilnost.

U okviru godišnjih ekonomskih analiza međunarodnih institucija uvek se razdvaja privredni rast naftnih od nenaftnih privreda. Grafikon 9 ukazuje na nepodudaranje perioda rasta između ove dve grupe. Izvestan privredni rast naizmenično ostvaruju ili jedne ili druge. Retke su situacije, kao Svetska ekonomska kriza koja je ovaj region pogodila 2009. godine, koje dovode do simultanih promena u naftnim i nenaftnim privredama.

GRAFIKON 9. PRIVREDNI RAST U ZEMLJAMA BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE (%)



Izvor: autor prema podacima World Bank Indicators.

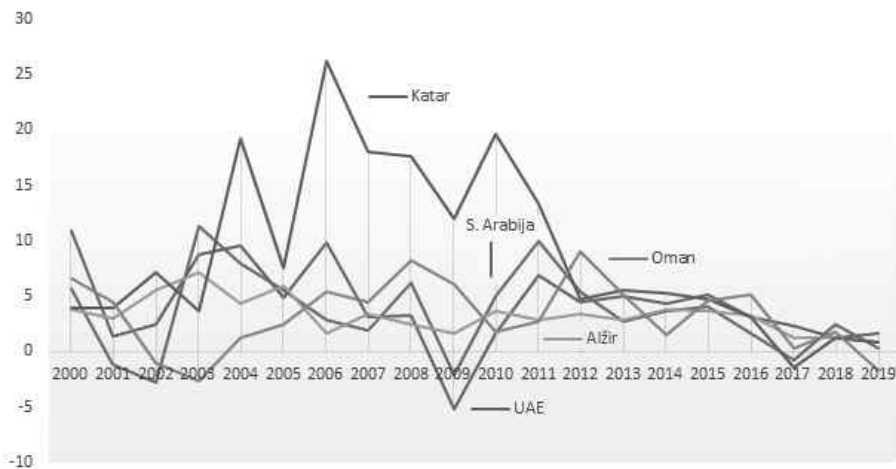
Privrede koje se zasnivaju na izvozu energenata povremeno imaju veoma visoke stope rasta i veće oscilacije nego nenaftne privrede. Oscilacije su uglavnom vezane za cene nafte, mada će se to više pokazati na pojedinačnim privredama, nego u zbirnim podacima, zbog raznovrsnih problema sa kojima se suočavaju.

Iz proseka naftnih privreda na grafikonu 9 isključene su vrednosti rasta libijske privrede u 2011. i 2012. godini, jer je pad zbog početka sukoba iznosio negativnih 53% a u sledećoj godini 123%. Ove ekstremne vrednosti značajno pomeraju prosek regiona u pravcima koji pokazuju nerealno stanje privreda u regionu. Iz istih razloga u prosek nije uključen privredni rast Iraka u 2003. i 2004. godini.

Naftne privrede su u periodu od 2003. do 2008. godine ostvarile privredni rast od oko 6%. Kako je sa Svetskom ekonomskom krizom došlo do smanjenja globalne tražnje za naftom, u ovim zemljama je došlo do smanjenog rasta BDP sa 5,4% na 2,3% 2008. godine, a zatim na 1% 2009. godine (grafikon 9). Pored naglog rasta koji je pratio skok cena nafte posle 2000. godine, uočljiv je zajednički nagli pad naftnih privreda tokom 2009. godine, kada su cene nafte smanjene sa 120 USD na 50 USD. Takođe, na grafikonu 10, zapaža se kontinuirano smanjenje stopa rasta svih naftnih privreda posle 2014. od kada su cene nafte ponovo na nivou od oko 40–50 USD po barelu.

Kako prikazuju podaci na grafikonu 9, posle 2016. godine obe grupe privreda u regionu imaju kontinuirano smanjenje privrednog rasta. Zemlje izvoznice nafte – Alžir, Iran, Kuvajt, Libija, Oman, Katar, Saudijska Arabija, UAE, nakon pada cena nafte 2014. godine uglavnom stagniraju (grafikon 10).

GRAFIKON 10. STOPE RASTA NAFTNIH PRIVREDA U PERIODU 2000–2019 (%)



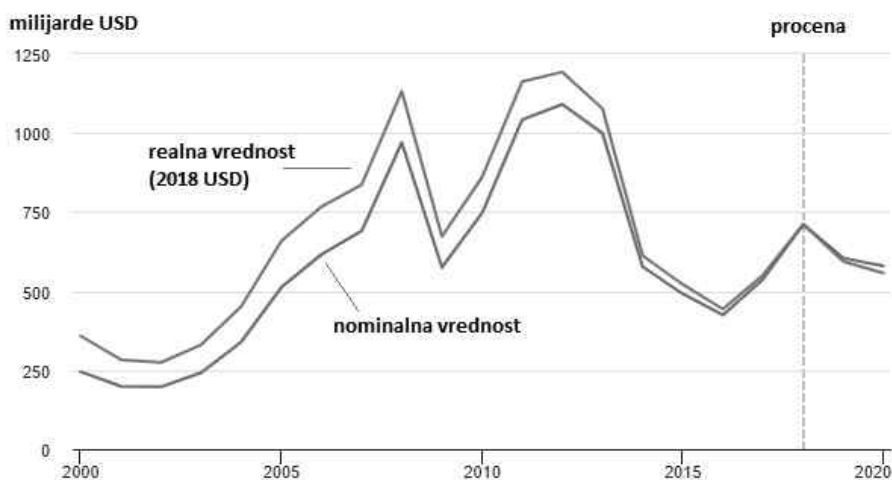
Izvor: autor prema podacima World Bank Indicators, 2020.

Budući da se globalna tražnja od Svetske krize još uvek smanjuje, naftne privrede ne mogu očekivati značajan rast cena nafte (oko 60 USD po barelu u 2021), a nenaftne će se i dalje suočavati sa slabijim izgledima za plasiranje svog izvoza, sa smanjenim stranim direktnim investicijama, manjim obimom

turizma i smanjenim prilivom doznaka iz inostranstva, koje su značajan izvor prihoda mnogih arapskih zemalja. Globalni pad tražnje smanjuje potrebu za proizvodnjom svih roba, što znači da se kontinuirano smanjuje nivo industrijske proizvodnje, kao najvećeg potrošača energije. Pored toga, u usponu su tehnologije usmerene na korišćenje obnovljivih izvora energije, čime tražnja za naftom dodatno opada.

Drugo, sama promenljivost prihoda dovodi do još nekoliko makroekonomskih problema. Kako je prikazano na grafikonu 11, godišnji prihodi OPEC-a variraju od 180 do 1.200 milijardi USD.

GRAFIKON 11. PRIHODI OPEC-A OD IZVOZA NAFTE (MLRD USD)



Izvor: autor prema EIA

U uslovima ovakvih oscilacija prihoda sprovođenje racionalne fiskalne politike postaje nemoguće. Vlada bi morala neprestano da koriguje visinu poreza u skladu sa neizvesnim i budžetskim приходima. Dalje, vlada nije u mogućnosti da usvoji održivu investicionu politiku, jer ne može da računa na kontinuirane prihode. Isto se odnosi i na politiku potrošnje. Svaka od ovih oblasti potpuno je prepuštena silama koje su van kontrole bilo kog subjekta.

Još jedan problem koji se javlja u ovim privredama odnosi se na to da prihodi od nafte mogu biti pre potrošeni nego investirani.

2.2.4. Poremećaj sektorske strukture (Holandska bolest)

Pri pokušaju da se objasni pojava negativnog uticaja obilja prirodnih resursa, mnogi ističu značaj fenomena koji se u ekonomiji naziva holandska bolest (Dutch disease). Navodi se kao jedan od glavnih mehanizama pretvaranja obilja prirodnih resursa u zaostajanje ekonomskog rasta. Ovaj sindrom je dobio naziv po iskustvu Holandije posle otkrića gasa u Severnom moru 1970-ih godina, kada su ostali privredni sektori, posebno industrija, počeli da stagniraju a zatim da se gase. Istovremeno, iskustvo Holandije dalo je podstrek zanimanju za ovaj problem. Da se nije radilo o zemlji koja je imala razvijenu privredu pre eksploatacije energenata, ovaj mehanizam ne bi bio otkriven, već bi se slabosti privrede, kao u slučaju Bliskog istoka, pripisivale brojnim endogenim slabostima.

Značenje pojma holandska bolest s vremenom se menjalo i razvijalo. U osnovnom, najužem značenju, odnosi se na neuspeh privrede bogate resursima da uspostavi konkurentni proizvodni sektor. U drugim slučajevima ima mnogo širi smisao, tako da obuhvata sve negativne makroekonomske efekte obilja prirodnih resursa. Zadržaćemo se na osnovnom značenju – uticaju obilja prirodnih resursa na proizvodnju, jer slabljenje sektora proizvodnje zbog ovog sindroma može postati izvor hronično usporenog rasta.

Holandska bolest se uglavnom manifestuje i često poistovećuje sa pojavom deindustrijalizacija nacionalne ekonomije. Iako samo po sebi odsustvo industrijske proizvodnje ne mora da ima negativne posledice, očigledno je da industrijski sektor igra veoma značajnu ulogu u svakoj privredi. U slučaju Holandije bila je pogođena industrija, ali ova pojava pogađa i poljoprivredu, odnosno dovodi do slabljenja svih sektora izvan sektora prirodnih resursa kojim zemlja raspolaže.

Za region BISA se teško može upotrebiti pojam deindustrijalizacija, jer industrija ovde nikada i nije bila razvijena, a sindrom holandske bolesti je samo još jedan od razloga. Otkrivanje novih resursa i značajna proizvodnja energenata dovode do precenjivanja domaće valute. Visoka vrednost valuta čini domaću proizvodnju relativno skupom, dakle manje konkurentnom.

Dalje, visoka vrednost valute dovodi do višeg standarda, a ovaj do toga da uvoz postaje jeftiniji od proizvodnje. Tako se u svim sektorima izuzev resursa povećava uvoz, a smanjuje proizvodnja i izvoz. Ovo dalje dovodi do

smanjenja priliva kapitala i radne snage u proizvodni sektor, koji se s vremenom gasi. Na taj način se povećava zavisnost, ne samo od prirodnih resursa već i od uvoza svih drugih roba.

Udeo industrijskog izvoza u ukupnom izvozu zemalja BISA je manji nego u bilo kom drugom regionu sveta, a u naftnim privredama, u periodu pre novog ciklusa rasta, bio je zanemariv. Delimično je ovo posledica ograničenja prirodnih uslova, odnosno nedostatka vode. Međutim, ne zahteva svaka proizvodnja velike količine vode. Takođe nisu razvijeni ni uslužni sektori, niti sektori obrazovanja, nauke i mnogi drugi. Ogromni prihodi od izvoza nafte demotivisu svaki pokušaj razvoja drugih privrednih segmenata.

Povećanje izvoza nafte u periodu 2000–2005, prema istraživanju koje je sprovedla Svetska banka, po prvi put nije dovelo do smanjenja izvoza nenaftnih proizvoda. Klasični simptomi holandske bolesti, kada sektor izvoza nenaftnih proizvoda bude ugušen zbog povećanja izvoza nafte, nisu se pojavili, bar ne u većini zemalja. Naprotiv, u sklopu rasta privreda u regionu, nenaftni izvoz je takođe uvećan u nekim zemljama. Posebno veliko povećanje zabeleženo je u Iranu i Omanu.

Sama činjenica da su neke zemlje u regionu uspele da izbegnu slabljenje nenaftnog izvoza u toku povećanog izvoza nafte od izuzetnog je značaja, jer pruža primer kako države u budućim ciklusima mogu da odgovore na efekte holandske bolesti.

Način na koji je postignuta konkurentnost nenaftnog izvoznog sektora je uspešno upravljanje deviznim kursom. Ispostavilo se da je od najvećeg značaja da se adekvatnom monetarnom politikom izbegne precenjivanje nacionalne valute. Konkretno preporuke su da se izbegne politika fiksnog deviznog kursa u slučaju inflacije, zatim podsticanje devalvacije i adekvatno upravljanje tražnjom. Bez adekvatnog upravljanja tražnjom, kao što je akumulacija budžetskih viškova, prve dve mere neće imati uticaj na realni devizni kurs. Akumulacija budžetskih viškova se može postići formiranjem naftnih fondova i adekvatnom investicionom politikom.

2.3. Najvažnija obeležja naftnih privreda

Naftne privrede regiona su sve zemlje Persijskog zaliva: Saudijska Arabija, Iran, Irak, Kuvajt, Oman, Ujedinjeni Arapski Emirati i Katar, a naftne

privrede Severne Afrike – Alžir i Libija. U Persijskom zalivu je i Bahrein, koji nema značajne depozite nafte ali ima vlasništvo nad eksteritorijalnim naftnim poljima u Saudijskoj Arabiji. Bahrein je po rezervama nafte 67. država sveta, tako da nije u rangu sa ostalim naftnim privredama, ali ovi prihodi imaju relativno značajnu ulogu u приходima, pa je uključen u grupu naftnih privreda. Nasuprot tome, Egipat koji ima relativno značajne rezerve i izvoz nafte, ali daleko diverzifikovaniju privredu od tipičnih naftnih privreda, neće biti razmatran u ovom poglavlju.

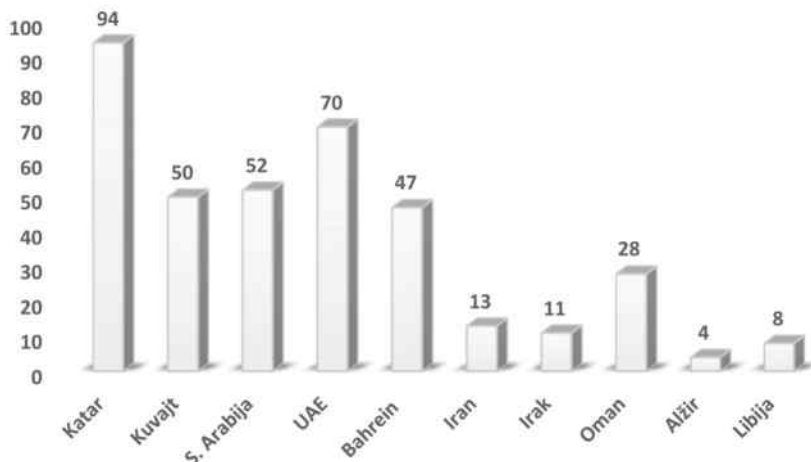
Zajednička karakteristika ovih zemalja je da su veoma zavisne od energetskih prihoda, odnosno da proizvodnja i izvoz energenata imaju dominantan udeo u BDP.

Podaci o BDP po stanovniku ukazuju na to da se sve zemlje Persijskog zaliva mogu smatrati bogatim zemljama, dok naftne privrede Severne Afrike imaju niže srednje prihode. Najveće prihode po stanovniku ima Katar sa oko 94.000 USD, a najmanje prihode po stanovniku ima Alžir sa manje od 4.000 USD (grafikon 12).

Velike razlike u приходima po stanovniku potiču od trenutnih prilika u regionu, koje su često nestabilne i obeležene ratovima i sankcijama. Još važniji uzrok su razlike u broju stanovnika. Zemlje sa malim brojem stanovnika, kao što su Bahrein i Katar imaju oko dva miliona stanovnika, UAE oko devet miliona i stoga veoma visoke prihode po stanovniku (grafikon 12).

Sa druge strane, Saudijska Arabija i Irak imaju po 35, a Iran 82 miliona stanovnika, što ih uprkos ogromnim rezervama i proizvodnji nafte i gasa svrstava u manje bogate zemlje od Katara i UAE. Alžir, na primer, ima veći nominalni BDP od Kuvajta, ali deset puta manje prihode po stanovniku jer Alžir ima populaciju od 43 miliona a Kuvajt od 4,2 miliona.

GRAFIKON 12. BDP PO STANOVNIKU U NAFTNIM PRIVREDAMA (000 USD)



Izvor: autor prema podacima World Bank Indicators

U nastavku je dat pregled uticaja i udela energenata u ovim privredama, kao i druga osnovna obeležja naftnih privreda.

2.3.1. Saudijska Arabija

Saudijska Arabija je najveća država u regionu. Zauzima oko 80% Arabijskog poluostrva. Pronalazak nafte u Saudijskoj Arabiji 1936. godine i početak njene komercijalne proizvodnje 1938. godine doveli su do potpune transformacije privrede i čitavog društva. Do 2014. godine, imala je zvanično najveće rezerve nafte i bila najveći proizvođač. Kako je navedeno, te godine u Venecueli je otkriveno super gigantsko naftno polje pa postaje zemlja sa najvećim rezervama nafte, dok iste godine SAD postaju najveći proizvođač nafte. Saudijska Arabija je druga po oba kriterijuma, kako je prikazano grafikonima 4 i 6.

Kako SAD nemaju velike rezerve, a Venecuela nema značajnu proizvodnju nafte, ovo su formalne promene na rang listi. Saudijska Arabija je ta koja je sinonim za naftnu privredu, čitava zemlja je izgrađena prihodima

od izvoza nafte, a sve privredne aktivnosti, ako se i ne odnose na naftu, pokrenute su takođe ovim prihodima.

Saudijska Arabija je veoma zavisna od izvoza nafte i posebno osetljiva na fluktuacije cena nafte na svetskom tržištu. Krajem 1970-ih prihodi od nafte činili su skoro 80% BDP. Kasnije udeo nafte opada, ali uglavnom kao posledica pada cena nafte, a manje razvoja drugih privrednih aktivnosti, mada je došlo i do značajne diverzifikacije proizvodnje.

Saudijska Arabija je uložila velike napore da diverzifikuje privredu, tako da je prosečan udeo nafte u saudijskom BDP smanjen na prosečno 25% u periodu posle 2014. godine (World Bank Indicators, 2020). Učešće nafte u budžetskim prihodima i ukupnom izvozu je tokom čitave novije istorije ove privrede iznosilo preko 90%. Prema godišnjem izveštaju Saudijske Monetarne agencije za 2019. godinu prihodi od nafte su činili oko 87% budžetskih prihoda, a prema podacima Svetske banke izvoz nafte čini prosečno 77%–81% ukupnog izvoza u periodu posle pada cena nafte iz 2014. godine.

Veliku ekonomsku i političku moć Saudijskoj Arabiji obezbeđuje njena presudna uloga u OPEC-u, preko koga ostvaruje značajan uticaj na kretanja cene nafte na svetskom tržištu.

Uz sve makroekonomske probleme privreda zavisnih od izvoza energenata, Saudijska Arabija ima i neke posebne probleme. Jedan od njih je visok natalitet koji, mada nije neuobičajen i u drugim delovima regiona, saudijskoj privredi predstavlja nepremostivu prepreku za stvaranje dovoljnog broja radnih mesta. Saudijska Arabija je 1950. godine imala oko 3 miliona stanovnika, da bi do 2012. godine stanovništvo bilo uvećano deset puta – na 30 miliona, a prema poslednjim podacima za 2020. – skoro 35 miliona.

Nezaposlenost je među najvišim u svetu, mada statistika to ne pokazuje. Zvanični izveštaj SAMA pokazuje da je nezaposlenost muškog dela populacije 11% a ženskog dela 34% (SAMA, 2016, p. 42). Nezvanične procene su da manje od polovine Saudijaca ima ili uopšte traži posao, dok većinu radne snage čine stranci. Skoro svi zaposleni Saudijci rade u javnim službama, koje zato imaju višestruko više zaposlenih od potrebnog broja. Dodatni problem je što obrazovni sistem ne odgovara ekonomskim potrebama zemlje, čime nije stvorena ni osnova da se situacija promeni. Korupcija i rasipništvo kralja i mnogobrojnih prinčeva su veoma rašireni.

Sve ove aktivnosti ispoljile su pozitivne efekte na diverzifikaciju privrede. Saudijska Arabija je u periodu 2003–2018. proširila proizvodni asortiman

za 17 proizvoda (tabela 5 u narednom poglavlju), što je malo u odnosu na naftne privrede, ali su oni doveli do povećanja BDP po stanovniku za 143 USD godišnje.

Otežavajuća okolnost je da Saudijska Arabija zaostaje u oblasti informacionih tehnologija. Neki od razloga su: kompjuterska nepismenost, nedostatak vladine inicijative da privuče strane kompanije (zone slobodne trgovine, subvencije), odsustvo adekvatne infrastrukture za razvoj industrije, slaba zaštita intelektualne svojine i nedostatak resursa osim nafte i gasa.

2.3.2. Islamska Republika Iran

Iranska privreda je prevashodno bazirana na resursima, ali uz to raspolože i drugim mineralnim resursima, povoljnijim geografskim uslovima i raznovrsnijom privredom od drugih resursnih privreda, izuzev UAE. Za razliku od UAE, koji se velikim naporima postupno odvajaju od zavisnosti od nafte, Iran je oduvek imao relativno raznovrsnu privredu. Udeo nafte i gasa u iranskoj privredi je uobičajeno 22%–25%, odnosno 10%–15% posle pada cena nafte 2014. godine i uvođenja sankcija međunarodne zajednice na izvoz nafte. Udeo nafte i gasa u izvozu je oko 70% (UN Comtrade).

Specifičnost iranske privrede je centralno-plansko upravljanje, sa dominacijom javnog vlasništva u sektoru energetike i drugim velikim kompanijama. Sektor nafte i gasa su dominantni, ali Iran raspolože i drugim mineralnim resursima – bakar, ugljen, zlato, hrom, olovo, cink i gvožđe. Razvijena je i industrija zasnovana na ovim sirovinama, ali je ona razmeštena širom ove velike zemlje, što znatno smanjuje efikasnost proizvodnje.

Značajan rast ostvaruju neki od najprofitabilnijih industrijskih sektora: farmaceutska industrija, biotehnologija, čak i nanotehnologija, što je tehnološki daleko ispred ostalih privreda u regionu, uz izuzetak Izraela. Iran ima relativno velike neiskorišćene razvojne potencijale u vidu specifičnih proizvoda, koji već predstavljaju globalni brend: persijski ćilimi, šafran i drugi specifični začini.

2.3.3. Kuvajt

Kuvajt je, kao i druge zemlje Persijskog zaliva, naglašeno naftna privreda. Ova mala zemlja ima šeste po veličini rezerve nafte u svetu, što je omogućilo

visok standard stanovništva. Po prihodima po glavi stanovnika Kuvajt je 2020. godine zauzimao visoko 19. mesto u svetu. Ova zemlja ima najveći stepen zavisnosti od izvoza nafte među zemljama BISA. Udeo izvoza nafte u ukupnom izvozu je 91%–95%, dok je udeo naftne rente u BDP prosečno 50%. Veći udeo izvoza energenata u ukupnom izvozu ima samo Irak sa više od 99%.

Kuvajtska privreda je veoma otvorena a veliku ulogu u njoj, posebno u proizvodnji nafte ali i nenaftnim sektorima, imale su strane direktne investicije (SDI). To je rezultiralo otvaranjem velikog broja multinacionalnih kompanija.

Pored nafte i gasa Kuvajt raspolaže i značajnom količinom gvožđa i čelika, ali industrija zasnovana na ovim resursima nije razvijena. Nema posebnih geografskih prednosti, niti postoje komparativne prednosti u smislu već postojeće proizvodnje nekog specifičnog proizvoda.

Vlada Kuvajta je učinila izvesne napore da podstakne razvoj privrede izvan sektora nafte i gasa. Donet je zakon kojim se otvara domaći bankarski sektor za konkurenciju. Izglasani su zakoni kojima se strancima dopušta da poseduju 100% kuvajtskih kompanija i smanjen porez za pravna lica sa 55% na 25%. Međutim, ovde nema značajnih indikatora da se budući rast i razvoj može osloniti da neki drugi sektor izvan energetike.

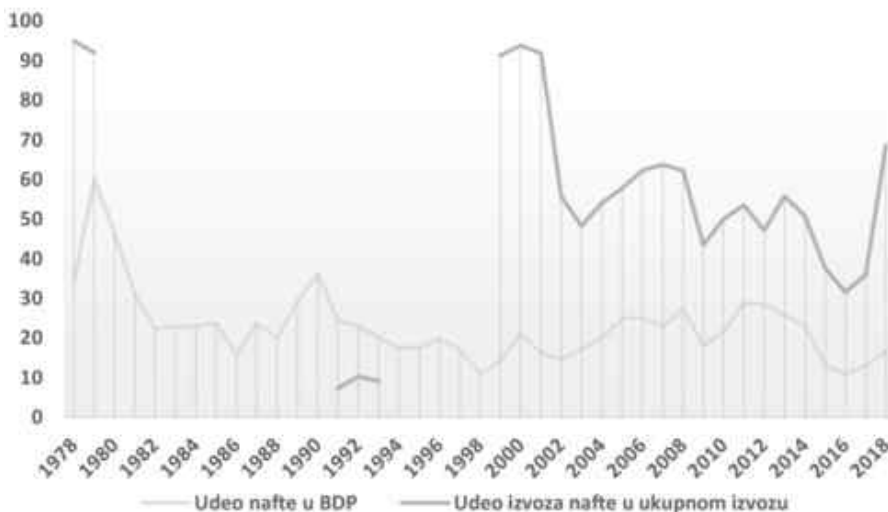
2.3.4. Ujedinjeni Arapski Emirati

Emirati su do 1980-ih, slično ostalim zalivskim susedima, bili zavisni od izvoza nafte. Tokom naftnog buma 1970-ih, naftna renta, odnosno udeo nafte u BDP dostizao je 60%. Struktura privrede se od 1980-ih menja u korist razvoja turizma, trgovine i finansija, tako da je učešće nafte u BDP znatno smanjeno. Ranih 1980-ih udeo nafte je smanjen na 25% BDP i na tom nivou se prosečno zadržao do 2015. godine, od kada se, zbog niske cene nafte, kreće u rasponu od 11% do 17% (grafikon 13).

Ipak, sa rastom cena nafte od 2020. godine, udeo nafte u BDP će se, pri sadašnjoj količini proizvodnje, povećati na oko 25%. Iako se UAE smatraju najdiverzifikovanijom privredom BISA regiona, udeo naftne rente od oko 25% nije mali. Udeo izvoza nafte u ukupnom izvozu UAE je do 2000. godine iznosio preko 90% – još uvek visok, mada je manji nego u drugim naftnim privredama. U periodu 2000–2016. smanjen je na oko 50% (grafikon 13),

ali ovo je još uvek veoma visok udeo, odnosno visoka zavisnost privrede od izvoza energenata. Kako UAE nemaju proizvodnju razmenjivih dobara, ne može se očekivati značajnije smanjenje udela nafte u izvozu.

GRAFIKON 13. UDEO NAFTE U PRIVREDI UAE 1978–2018 (%)



Izvor: Autor prema podacima World Bank Indicators, 2020.

Otvaranje i delimična diverzifikacija privrede dva emirata – Dubaija i Abu Dabija, od 1990-ih omogućili su UAE da ostvare mnogo dinamičniji privredni rast od drugih zemalja u regionu. Sedam emirata koji čine zajedničku državu, nisu samo regioni u okviru UAE, već imaju odvojene vlasti, privrede i samostalno raspolažu sopstvenim nalazištima nafte. Kako se gotovo sva nafta nalazi na teritoriji Abu Dabija i Dubaija, to su ova dva najveća emirata napredovala neuporedivo brže od drugih delova UAE.

Emirat Šardža je treći po veličini privrede. Osnove razvoja postavlja slično Dubaiju, na turizmu i dve zone slobodne trgovine, mada su svi pokazatelji neuporedivo slabiji nego u Dubaiju. Ostali emirati – Fudžaira, Adžman, Ras-al Kaima i Um-al Kuvain – imaju nerazvijene privrede. Ovi emirati nemaju nalazišta nafte, koja bi obezbedila razvojni kapital i uglavnom se oslanjaju na pomoć drugih emirata.

2.3.5. Katar

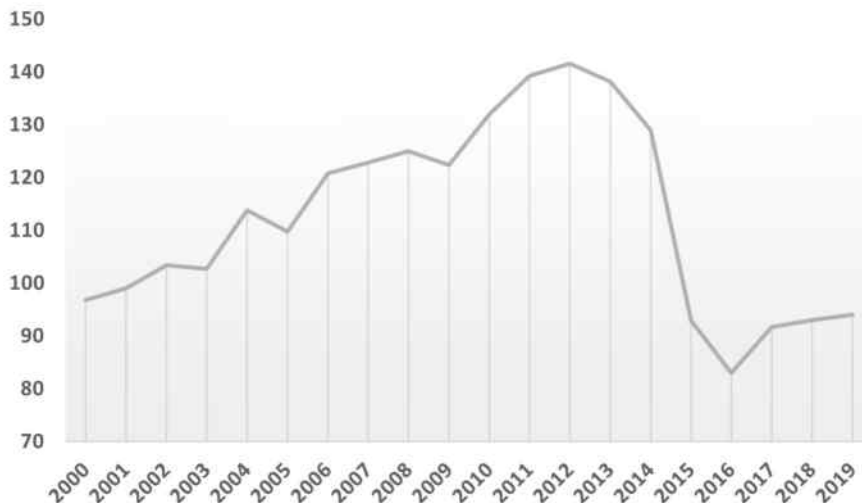
Katar je najmanja i najbogatija zemlja regiona, mereno prihodima po stanovniku. Ovo poluostrvo u Persijskom zalivu, sa samo 2,8 miliona stanovnika, deli sa Iranom najveće pojedinačno nalazište prirodnog gasa na svetu – Južni Pars. Dokazane rezerve prirodnog gasa čine 13% ukupnih svetskih rezervi, a Katar je treća zemlja u svetu po rezervama gasa, iza Rusije i Irana. Ni rezerve nafte nisu beznačajne, iznose oko 25 milijardi barela. Odnos između malog broja stanovnika i ogromnih prihoda od energenata, doveo je Katar u vrh liste zemalja sa najvišim prihodima po glavi stanovnika.

U periodu 2012–2015 Katar je imao najveći BDP po stanovniku na svetu, meren paritetom kupovne moći (ppp). U 2015. godini iznosio je 132.000 USD (grafikon 14). Pad ovog parametra od 2015. godine ne znači da se u samoj privredi išta promenilo, već je samo odraz spomenutog naglog smanjenja cene energenata posle 2014. godine.

Katar je tipičan primer bogate zemlje bez razvoja, zbog izuzetno visoke zavisnosti od izvoza energenata, sa svim negativnim efektima ovog fenomena. Čak 30% BDP potiče od nafte i gasa, energenti čine 87% izvoza i 70% budžetskih prihoda (World Bank Indicators). Ogromni prihodi od izvoza energenata su trajna prepreka razvoju drugih sektora i ukupnom razvoju zemlje.

Sve do pada cena nafte i posebno gasa, ova zemlja nije imala podsticaj da razvije druge sektore. Sa padom cena nafte posle 2014. godine, smanjuju se i prihodi Katara (grafikon 14), a inicijative Vlade za razvojem poslovnog i finansijskog sektora postaju sve češće.

GRAFIKON 14. BDP PO STANOVNIKU KATAR 2000–2019 (000 USD)



Izvor: Autor prema podacima Svetske banke.

Vlada države Katar ima razvojnu politiku usmerenu na izgradnju raznovrsne i otvorene privrede. Postoje brojni planovi za investiranje u nove privredne grane kao što je bankarstvo, finansije i druge delatnosti zasnovane na uslugama. To bi trebalo da pomogne Kataru da postane manje zavisano od nafte kao glavnog izvora prihoda i da ojača druge sektore.

Ovakve politike se u naftnim privredama tradicionalno sporo usvajaju i primenjuju, ali su neke promene u poslovnom ambijentu Katara evidentne, čak i ako statistika ne pokazuje značajno smanjenje uloge energenata. Naime, u Kataru je stvoreno poslovno okruženje pogodno za strane investicije, posebno zbog usklađenosti sa međunarodnim sporazumima. Katar je dopustio 100% strano vlasništvo u poljoprivredi, industriji, zdravstvu, obrazovanju i turizmu, pojednostavio je postupke za dobijanje odobrenja za investiranje i smanjen je maksimalni porez za pravna lica sa 35% na 30%.

Povoljno poslovno okruženje je jedan od potrebnih, ali ne i dovoljan preduslov za koncentraciju ekonomskih aktivnosti.

2.3.6. Oman

Privreda Omana, kao i drugih zemalja u Persijskom zalivu, zasniva se skoro potpuno na izvozu nafte. Udeo nafte u BDP je 32% prosečno u periodu od 2008. do 2018, a udeo izvoza u ukupnom izvozu 75%, slično ostalim naftnim privredama (World Bank Indicators).

Vlada Omana je sprovela brojne aktivnosti kako bi podstakla razvoj privrede – dopustila je 100% strano vlasništvo nad kompanijama u većini sektora, smanjila je disparitet u porezu na prihod između omanskih i stranih kompanija, dopustila je stranim kompanijama da poseduju zgrade i izdaju zemlju u zakup. Prema sporazumima sa Svetskom trgovinskom organizacijom, Oman je otvorio sektor usluga za potpuno strano vlasništvo, a ima i značajnih napora ka stvaranju sektora informacionih tehnologija i razvoju visokog obrazovanja. Ipak, zavisnost od energenata je ostala na visokom nivou.

Novije inicijative vlade su proširenje kapaciteta i poslovnih aktivnosti glavnog grada Muskata i podsticaj turizmu. U Omanu je ovaj grad, posebno njegova luka Port Rašid na obali Arabijskog mora i Omanskog zaliva, jedina lokacija sa izvesnim geografskim prednostima. Unutrašnjost zemlje je pustinjska, tako da je, iako se graniči sa Saudijskom Arabijom, Oman izolovan i udaljen od bilo kog grada u ovoj velikoj susednoj zemlji. Geografski je bolje povezan sa Iranom pomorskim putem preko Persijskog zaliva. U tehnološkom smislu, inicijative za razvoj lučkih kapaciteta i usluga su korak nazad u odnosu na informacione tehnologije, ali su bolje utemeljene na postojećim komparativnim prednostima Omana od prethodnih, te su im i veće šanse za uspeh.

2.3.7. Irak

Eksploatacija, proizvodnja i izvoz nafte su ključne privredne aktivnosti u Iraku od početka njene eksploatacije 1927. godine. U posleratnom periodu, 1950-ih do 1970-ih godina, zahvaljujući obimnim reformama Irak je uspešno sproveo industrijalizaciju, imao relativno raznovrsnu privredu, ostvario modernizaciju poljoprivrede, infrastrukture, obrazovanja i veliki privredni rast.

Iransko-irački rat, koji je Irak započeo 1980. godine, bio je početak dugog niza ratova, sankcija i sukoba niskog intenziteta, koji su potpuno promenili pravac razvoja iračke privrede. Potpune sankcije UN, kojima je Irak bio podvrgnut tokom perioda 1991–2003. godine, uništile su same osnove privrede, ali i zdravstveni sistem i ostavile dugoročne posledice na čitavo društvo. Iračka privreda je u izuzetno lošem stanju, dok četvrtina stanovništva Iraka živi ispod granice siromaštva. Posledice sankcija na Irak su detaljnije analizirane u šestom poglavlju.

Nafta, prema podacima za period 2010–2018. čini oko 45% BDP (World Bank Indicators), što je nešto manje nego u Kuvajtu (oko 50%) čija je zavisnost od nafte najveća u regionu. Izvoz energenata čini čak 99,98% ukupnog izvoza prema podacima za 2016. godinu (noviji nisu dostupni) (World Bank Indicators).

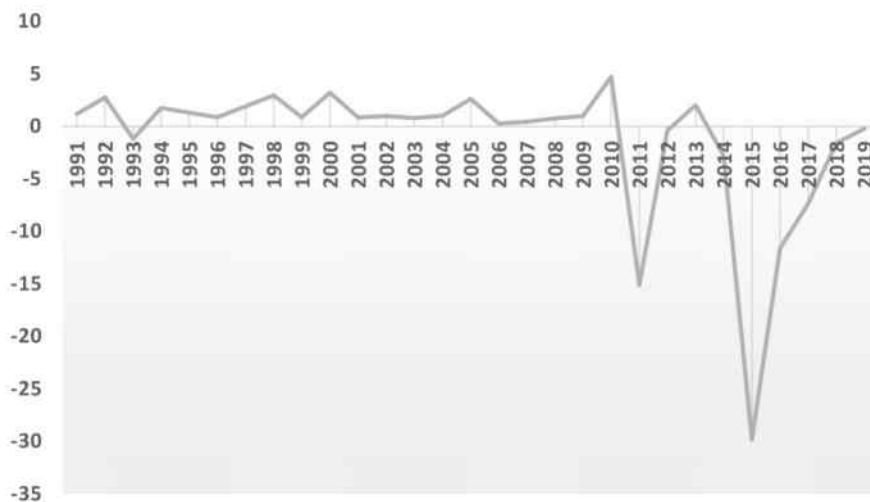
S obzirom na nešto bolje prirodne uslove od drugih zemalja u regionu, Irak još uvek ima značajnu poljoprivrednu proizvodnju, koja čini oko 3,5% BDP i zapošljava oko 20% radne snage.

2.3.9. Jemen

Uprkos izvesnom ekonomskom napretku 1970-ih godina, zasnovanom na eksploataciji nafte i gasa, Jemen je jedna od najsiromašnijih i najmanje razvijenih zemalja sveta, koja u velikoj meri zavisi od finansijske pomoći drugih islamskih zemalja u regionu.

Slaba privreda je rezultat nedostatka radne snage, kao posledica emigracije, nedostatka vode i plodnog zemljišta, ali i konstantne političke i bezbednosne nestabilnosti. Brojni i raznovrsni plemenski sukobi, a od 2015. godine i građanski rat, imaju dramatične posledice na privredu i društvo ove zemlje. BDP po stanovniku je samo 944 dolara (2018). Rast BDP po stanovniku, tokom poslednjih pet godina, u proseku je iznosio -10,3%, a dostizao je i smanjenje od 30% (grafikon 15).

GRAFIKON 15. RAST BDP PO STANOVNIKU U JEMENU 1991–2019 (%)



Izvor: autor prema podacima World Bank Indicators, 2020.

Najveći prihodi Jemena potiču od izvoza nafte. Nafta je ovde otkrivena znatno kasnije nego u drugim naftnim privredama. Dodatna nepovoljna okolnost je da je otkrivena 1984. godine, kada su cene nafte na svetskom tržištu bile na najnižem nivou, tako da je izostalo veliko interesovanje stranih investitora, time i razvoj čitavog sektora.

Većina stanovnika Jemena su poljoprivrednici, pa ipak, početkom XXI veka Jemen je bio u velikoj meri zavisao od uvozne hrane. Poljoprivreda, iako ekstenzivna, ima veliki broj proizvoda, više vrsta žitarica, povrća, voća, što je rezultat veoma raznovrsne mikro-klime i brojnih načina štednje i konzerviranja vode. Najvažniji izvozni poljoprivredni proizvod je kafa.

2.3.10. Bahrein

Kraljevina Bahrein je mala ostrvska zemlja, tačnije arhipelag od 33 ostrva, lociranih u Persijskom zalivu između Katara i Saudijske Arabije. Povezan je sa istočnim provincijama Saudijske Arabije mostom dugim 25 km. Ova zemlja nije bogata resursima nafte i gasa kao njeni susedi. Rezerve

nafte Bahreina su oko 120 miliona barela, dok Iran i Irak imaju hiljadu puta više, oko 140 milijardi barela, a Saudijska Arabija 267 milijardi barela. Ipak, s obzirom na veoma mali broj stanovnika (1,6 miliona) Bahrein ima veoma visoke prihode merene BDP po stanovniku od 47 hiljada USD.

Prihodi od nafte čine samo 10–15% BDP Bahreina, zbog čega se ne može posmatrati kao tipična naftna privreda. Sa druge strane, privreda Bahreina je svrstana u poglavlje o naftnim privredama jer energenti čine više od 50% izvoza Bahreina. Radi se najvećim delom o rafinisanim proizvodima nafte, a ne o sirovoj nafti, što je dominantan izvozni proizvod tipičnih naftnih privreda. Rafinisani proizvodi podrazumevaju viši stepen obrade, viši tehnološki nivo proizvodnje, kvalifikovaniju i raznovrsniju radnu snagu i druge karakteristike razvijenih privreda.

Primarna trgovinska meta su zemlje GCC (*Gulf Cooperation Council*, odnosno Savet za saradnju zemalja Persijskog Zaliva), u koju ulaze, Kuvajt, Oman, Katar, Saudijska Arabija i Ujedinjeni Arapski Emirati. Većina regionalnih privreda bazirana je na prihodima od nafte i gasa, što je omogućilo Bahreinu da povezivanjem sa njima postane bankarski, poslovni i uslužni centar regiona. Bahrein je uspeo da se pozicionira kao finansijski centar uglavnom zbog kontinuiranog privrednog rasta, veoma podsticajne poslovne klime, obrazovane radne snage i visoke vrednosti domaće valute. Bahreinski dinar vredi 2,7 USD, odnosno 10 saudijskih rijala (2021) i po visini je druga valuta u svetu iza kuvajtskog dinara.

Od mineralnih resursa Bahrein raspolaže velikim rezervama aluminijuma i gvozdene rude. Na osnovu ovih resursa od strane vlade je početkom 2000-ih došlo do inicijative da u Bahreinu stvori regionalno središte za tehnologije aluminijuma, što je veoma uspešno realizovano. Kompanija Alba je jedna od najvećih svetskih topionica aluminijuma, poznata po tehnološkom napretku i visokokvalitetnim proizvodima.

Bahrein je uspešno razvio i niz drugih nenaftnih sektora, uključujući vazduhoplovstvo i komunikacije.

2.3.11. Alžir

Geografski položaj Alžira u najbližem susedstvu Evrope, odredio je ekonomsku poziciju ove zemlje. Kao francuska kolonija, Alžir je i posle sticanja nezavisnosti ostao pod dominacijom francuskih kompanija, preko

kojih snabdeva tržište Francuske ali i drugih evropskih zemalja specifičnim proizvodima.

Alžirskom ekonomijom dominira izvoz nafte i prirodnog gasa, koji godišnje donosi trećinu BDP i oko 95% izvoza. Energenti obezbeđuju stanovništvu Alžira više srednje prihode od oko 4.100 USD. Sredinom 1950-ih godina francuske kompanije su otkrile naftu, eksploatisale je i proizvodele do 1971. godine kada je naftni sektor nacionalizovan. Uprkos nekim negativnim ekonomskim efektima kolonijalnog statusa, Alžiru su ostala naftna postrojenja, uspostavljena transportna infrastruktura i tržište. U narednom periodu je izgrađeno četiri cevovoda – od Alžira i Tunisa do mediteranskih luka u Italiji, Francuskoj i Španiji.

Poljoprivreda nikada nije imala povoljne uslove, ali u periodu dok je Alžir bio francuska kolonija neki sektori su bili relativno dobro razvijeni. Zahvaljujući velikim irigacionim projektima i branama Alžir je imao značajnu proizvodnju žitarica (pšenice, ječma i ovsa) za domaće potrebe, zatim vina, koje se plasiralo na francusko tržište, kao i drugih karakterističnih proizvoda za ovo podneblje – duvan, masline i urme. Od sticanja nezavisnosti, posebno od početka intenzivne eksploatacije nafte, neki segmenti poljoprivrede su zanemareni. Proizvodnja vina je zabranjena islamom, dok ostali sektori imaju nedovoljan priliv investicija.

Uprkos tome, poljoprivreda sa ribarstvom čini oko 13% BDP, a sama poljoprivreda nešto više od 8% BDP, što je daleko iznad svetskog proseka a naročito naftnih privreda. Moguće objašnjenje se nalazi u tipu privrede koji se u postkolonijalnom periodu razvijao u Alžiru. Naime, ova zemlja je imala socijalističku privredu po ugledu na bivšu SFRJ, odnosno pokrenula je industrijsku proizvodnju bez obzira na nedostatak sirovina, primenila punu mehanizaciju poljoprivrede, uglavnom na osnovu uvoza i donacija iz bivše Jugoslavije. Pored tradicionalnih kultura, kao što su masline, začini i urme, Alžir zauzima visoko mesto (20–22) na globalnom nivou po proizvodnji žita i 15. mesto po proizvodnji krompira.

Iz prethodnog perioda su ostale relativno razvijeni i neki segmenti industrije za potrebe domaćeg tržišta, kao što je proizvodnja veštačkih đubriva u okviru hemijske industrije i električni proizvodi.

Alžirski izvoz gotovo u potpunosti je oslonjen na izvoz energenata, a druga izvozna delatnost je turizam.

2.3.12. Libija

Libijska privreda, od otkrivanja nafte 1956. godine, snažno je oslonjena na njenu proizvodnju i izvoz, ali su bili razvijeni i drugi sektori privrede. Za vreme vladavine pukovnika Moamera Gadafija (1969–2011), vlada Libije je imala snažnu kontrolu nad ekonomijom. Naftna industrija, kao glavni izvor prihoda, nacionalizovana je 1970-ih, a državne institucije su vodile gotovo sva preduzeća. Da bi se smanjila velika zavisnost zemlje od nafte, ekonomska politika bila je usmerena na plasman prihoda od nafte u razvoj poljoprivrede i industrije. Kako su prirodni uslovi u Libiji veoma nepovoljni za sve privredne aktivnosti, ovo je podrazumevalo masovne državne investicije u projekte navodnjavanja i pošumljavanja, preusmeravanje vodotokova i slično. Zahvaljujući ovim obimnim investicijama omogućen je uzgoj nevelike količine poljoprivrednih proizvoda kao što su žitarice, posebno pšenica, kajsije, duvan, pored tradicionalnih proizvoda koji uspevaju u oazama – urme, masline i badem. Za vreme Gadafija, Libija je uspela da proizvede čak i izvesne količine poljoprivrednih proizvoda za izvoz.

Nakon pobune kojom je 2011. godine pukovnik Gadafi uklonjen sa vlasti, politička nestabilnost i borbe među političkim frakcijama izazvale su velike oscilacije u proizvodnji nafte. Ekonomske posledice Arapskog proleća u Libiji analizirane su u zasebnom poglavlju u nastavku.

U savremenom periodu prihodi od nafte su glavni izvor prihoda Libije. Nafta i prirodni gas zajedno čine tri četvrtine nacionalnog dohotka i gotovo celokupan izvoz. Nekada jedna od najbogatijih zemalja, mereno prihodima po stanovniku, danas je na nivou srednjih prihoda sa oko 7.200 USD po stanovniku 2018. godine i njegovim prosečnim opadajućim trendom od -2,7% u proteklih 5 godina. Izvoz godišnje opada za oko 7% (Atlas of economic complexity).

...

U periodu 2014–2020 udeo nafte u svim makroekonomskim pokazateljima bio je znatno niži zbog veoma niske cene nafte. U tom periodu proizvodnja nafte nije smanjena, već povećana, ali je pad cena nafte imao daleko snažnije posledice. Većina naftnih privreda je u ovom periodu beležila ogroman budžetski deficit. Kako su cene nafte u 2021. godini vraćene na nivo pre pada iz 2014. godine (oko 60 USD po barelu), udeo energenata u privredama BISA biće neminovno povećan u narednom periodu.

2.4. Upravljanje prirodnim resursima

Uprkos brojnim slabostima naftnih privreda, region BISA je upravo zahvaljujući nafti, tačnije naglom skoku cena nafte 1970-ih godina, ostvario potpunu transformaciju od siromašnih pustinjaških država u moderne privrede sa visokim standardom stanovništva.

Eksplozija investicija i rasta u zemljama izvoznicama nafte uslovila je porast trgovine i priliv kapitala i u drugim zemljama u regionu, koji je, dalje, uslovio rast BDP i poboljšanje životnog standarda. Region je ponovo doživio privredni procvat u periodu 2000–2014. godine, ponovo zbog konstantno rastućih cena nafte.

Ako se izuzme neobnovljiv karakter nafte i gasa, za svaki od navedenih makroekonomskih problema postoji rešenje. Iz problema privreda u regionu koji su izloženi na početku ovog poglavlja, proističe da je ključno pitanje – kako najbolje upravljati svojim prirodnim bogatstvom?

Da sumiramo, pri kreiranju određene ekonomske politike naftnih privreda treba računati sa:

- negativnim efektima zavisnosti od izvoza mineralnih resursa;
- velikim mogućnostima koje pružaju prihodi od izvoza nafte i gasa;
- sa konačnim iscrpljivanjem naftnih rezervi (procene su da će se, pri postojećem intenzitetu eksploatacije, rezerve nafte iscrpeti za 45 godina).

Iz ovoga proističe zadatak za svaku zemlju da, na osnovu drugih komparativnih prednosti, stvori model privrede koja nije zasnovan na eksploataciji nafte i gasa, dakle model koji se potpuno razlikuje od postojećeg i da mu se u narednom periodu približava. Ostvarivanje ovakvog modela podrazumeva najpre pronalaženje načina za ublažavanje negativnih efekata zavisnosti od resursa, kako bi se obezbedilo najefikasnije korišćenje prihoda u periodima njihovog naglog priliva za stvaranje novih privrednih osnova. To prvenstveno zahteva fiskalnu politiku koja bi obezbedila očuvanje vrednosti naftnog bogatstva.

Ne postoji generalno rešenje koje može biti primenjeno u svakoj zemlji bogatoj resursima, jer svaka ima svoje posebne prednosti i nedostatke. Specifični faktori za svaku zemlju moraju biti razmotreni posebno u svakoj fazi, ali se mogu utvrditi opšta rešenja za ključne probleme naftnih privreda.

Najčešće se preporučuju sledeća četiri načina:

1. Diverzifikacija privrede, koja podrazumeva razvijanje drugih privrednih aktivnosti izvan sektora nafte, gasa i mineralnih rezervi;
2. Formiranja naftnih fondova;
3. Obezbeđivanje novih izvora prihoda investiranjem prihoda od nafte, odnosno usvajanje adekvatne investicione politike;
4. Usporavanje eksploatacije resursa.

Za svaki od navedenih oblika upravljanja resursima presudna je uloga vlada naftnih privreda. Vlada ima značajnu ulogu u pogledu makroekonomske politike i ukupnog pravca ekonomske politike, i zato se preduzimanje svih neophodnih koraka ka stvaranju uspešnog modela upravljanja privredom zasnovanom na resursima očekuju upravo od nje.

Nad mnogim faktorima razvoja vlada ima direktnu kontrolu, ali je nekoliko egzogenih varijabli izvan njenog uticaja. Države, na primer, mogu odrediti gde i kako će biti utrošeni prihodi, ali ne mogu odrediti cenu nafte od koje zavise ti prihodi, kao što ne utiču na globalnu tražnju. Dakle, u ovom poglavlju su izloženi samo načini na koje određena zemlja i njena vlada mogu otkloniti ili ublažiti negativne efekte obilja mineralnih resursa i ubrzati razvoj.

2.4.1. Diverzifikacija

Jedna od mogućnosti za prevazilaženje problema nastalih zbog dominacije sektora nafte i gasa je da se smanji udeo ovog sektora u privredi tako što će se razvijati drugi sektori, što će privredu učiniti raznovrsnijom.

Diverzifikacija privrede je jedno od najznačajnijih i najčešće preporučenih rešenja za probleme naftnih privreda. Svetska banka definiše ekonomsku diverzifikaciju kao stvaranje moderne privrede izvan sektora nafte, koja može obezbediti relativno visok nivo prihoda posle završetka naftne ere.

Mnoge izvoznice nafte u regionu su u toku novog ciklusa visokih cena nafte, posle 2000. godine, usmerile napore odnosno ekonomske politike ka razvoju drugih sektora. Iznenadno bogatstvo, koje je generisao prvi naftni bum, bilo je prvobitni podsticaj za ekonomsku diverzifikaciju, ali vlade ovih zemalja tada nisu uzele u obzir ograničenost trajanja resursa, tako da višak

sredstava nije bio usmeren na razvoj drugih sektora privrede već je, uglavnom, potrošen na gigantske infrastrukturne projekte. To je u izvesnoj meri doprinelo razvoju sektora usluga: turizma, hotelijerstva, finansijskih usluga. Čak i u toku perioda visokih prihoda od nafte, a naročito sredinom 1980-ih kada su nagle promene cene nafte postale relativno učestale, razlozi i hitnost sprovođenja ekonomske diverzifikacije vladama naftnih privreda nisu bili očigledni.

Kako su Ujedinjene nacije i Svetska banka često upozoravale na ograničenost resursa, zemlje Persijskog zaliva su prihvatile ovu retoriku i formalno se opredelile za pravce koje su predlagale međunarodne institucije. Na prvom samitu zemalja članica GCC 1981. godine, kao jedan od važnijih ciljeva navedena je potreba sveobuhvatnog razvoja, koji se uglavnom svodi na izgradnju stabilne i diverzifikovane proizvodne baze. U svim zemljama GCC, već početkom 1980-ih, promovisana je ekonomska politika sa fokusom na ekonomskoj diverzifikaciji, odnosno smanjenju zavisnosti od nafte.

Tada su definisani pravci ekonomske diverzifikacije:

- Razvoj fizičke i društvene infrastrukture i osnove za rast nenaftne privrede;
- Razvoj kapitalno-intenzivnih industrija koje koriste regionalnu komparativnu prednost bogatstva naftom i gasom;
- Razvoj ostalih proizvodnih privrednih grana;
- Razvoj drugih proizvodnih sektora i usluga, uključujući poljoprivredu, trgovinu, bankarstvo i turizam;

Smanjenje direktne uloge javnog sektora kao posrednika u ekonomskom rastu, osnivanjem novih firmi privatnim kapitalom.

Međutim, izvan infrastrukture, turizma i trgovine, malo toga je realizovano. U literaturi se navode brojni razlozi kao objašnjenje konstantnih neuspeha u diverzifikaciji naftnih privreda. Navešćemo nekoliko uobičajenih.

Bogatstvo nafte i gasa ima mešoviti uticaj na diverzifikaciju. S jedne strane, izvoz nafte i gasa obezbeđuje investicione fondove neophodne za razvoj infrastrukture i raznih proizvodnih sektora. S druge strane, nestabilnost prihoda od nafte ograničava brzinu procesa diverzifikacije. Tokom perioda niskih cena nafte smanjen je priliv sredstava koja bi mogla

da se upotrebe za diverzifikovanje privrede, dok u periodima većih prihoda interesovanje za smanjenje zavisnosti od nafte naglo opada.

- Posledica Holandske bolesti je slabljenje svih ostalih sektora izuzev nafte i gasa. Zato ne iznenađuje ukoliko mehanizmi koji uništavaju, takođe i sprečavaju razvoj novog trgovinskog sektora.
- Nedostatak poljoprivrednih i vodnih resursa. Siromašno zemljište, loši klimatski uslovi i visoka cena desalanizovane vode su značajne prepreke za razvoj poljoprivrede.
- Nedostatak domaće tehnološke baze i tehničkog i upravljačkog kadra.
- Komparativna prednost koja se odnosi uglavnom na tešku industriju zasnovanu na preradi nafte i gasa (petrohemijska industrija i đubrivo) i na energetske intenzivne industrije, takođe podleže promenama cene nafte.
- Nerazvijeno regionalno tržište kapitala (u ranijem periodu) ograničava potencijal za razvoj privatnog sektora i diverzifikaciju javnog.
- Manjak stranih investicija i nedostatak pravne zaštite tih investicija.
- Politička nestabilnost.

Tek kada se period niskih cena nafte produžio na gotovo dve decenije, postalo je jasno da se moraju preduzeti dublje reforme. Tada, međutim, nije bilo viška prihoda koji bi mogao da se investira, već su, naprotiv, mnoge naftne privrede imale ogroman budžetski deficit.

Od 1970-ih do početka XX veka neke naftne privrede u regionu, naročito zemlje Persijskog zaliva, ostvarile su izvestan napredak u smislu modernizacije svojih privreda i razvoja nenaftnog sektora. To se odnosi na Ujedinjene Arapske Emirate i u novije vreme Saudijsku Arabiju. Ipak, četiri decenije nakon naftnog buma 1970-ih, udeo naftnog sektora u naftnim privredama regiona je još uvek preveliki.

Rezultati diverzifikacije naftnih privreda su skromni. Kako je prikazano u pregledu naftnih privreda u prethodnom odeljku, prosečni udeo energenata u njihovom izvozu je 75%, u vladinim prihodima oko 70%, a udeo naftne rente u BDP od 20% do 50%.

Izuzev ovog merila stepena diverzifikacije privreda, harvardski Atlas ekonomske kompleksnosti (Atlas of economic complexity) prikuplja podatke o dostignućima svih privreda u pogledu uvođenja novih proizvoda.

U narednim tabelama prikazani su rezultati koji se odnose na zemlje BISA regiona, izuzev Iraka i Sirije, za koje zbog bezbednosne situacije nema podataka, a gotovo sigurno ni novih proizvoda.

Radi preglednosti i boljeg uvida u razlike među dva dominantna tipa privreda u regionu, podaci su raspoređeni u dve tabele.

TABELA 4. DIVERZIFIKACIJA NENAFTINIH PRIVREDA U PERIODU 2003–2018.

Zemlja	Broj novih proizvoda	Doprinos rastu BDP po stanovniku (USD)	Ukupna vrednost (milijon USD)
Egipat	62	39	3.810
Tunis	36	116	1.340
Izrael	30	233	2.070
Jordan	15	22	220
Liban	12	16	108

Izvor: Atlas of economic complexity.

Kako pokazuju podaci, naftne privrede, koje inače nemaju dominaciju jednog sektora u privredi, u proteklom periodu imale su mnogo više uspeha u dodatnoj diverzifikaciji proizvodnje od izvoznica nafte. Privrede koje se ne zasnivaju na izvozu energenata imale su u proseku, ali i pojedinačno, daleko veći broj novouvedenih proizvoda od naftnih privreda. Najkrupnije promene u pravcu diverzifikacije ostvario je Egipat sa 62 nova proizvoda, ukupne vrednosti 3,8 milijardi USD. Izrael i Tunis su imali 30 i 36 novih proizvoda, ali su oni znatno više doprineli rastu BDP po stanovniku za 233 i 116 dolara godišnje (tabela 4).

Među naftnim privredama najveći broj novih proizvoda uvele su privrede kojima je udeo nafte u privredi i izvozu, i pre analiziranog perioda, bio manji od drugih naftnih privreda. To su Ujedinjeni Arapski Emirati, Oman i Bahrein sa 23, 24 i 25 novih proizvoda, koji su ovim zemljama doneli od 1,2 do 6,4 milijardi USD. Relativno uspešna bila je i Saudijska Arabija sa 17 novih proizvoda, ali velike vrednosti od oko 4,8 milijardi USD (tabela 5). Oman je ostvario najveće benefite od diverzifikacije svoje proizvodnje na

nivou čitavog regiona, povećanjem rasta BDP po stanovniku za čitavih 2.280 USD godišnje (tabela 5).

TABELA 5. DIVERZIFIKACIJA NAFTINI PRIVREDA U PERIODU 2003–2018

Zemlja	Broj novih proizvoda	Doprinos rastu BDP po stanovniku (USD)	Ukupna vrednost (milijon USD)
UAE	24	668	6.430
Bahrein	25	980	1.540
Oman	23	2.280	1.240
S. Arabija	17	143	4.820
Jemen	10	8	230
Katar	5	624	1.740
Kuvajt	5	300	1.240
Libija	4	114	759
Alžir	3	3	121
Iran	11	19	1.560

Izvor: Atlas of Economic Complexity

Naftne privrede u regionu nemaju druge opcije osim da nastave sa procesom diverzifikacije. Uslovi na naftnom tržištu bili su povoljni do 2014. godine (visoke cene nafte) i to je period kada je višak prihoda mogao da bude iskorišćen za nastavljavanje procesa ekonomske diverzifikacije. Potom su cene nafte do 2021. godine bile na izuzetno niskom nivou. Novi rast cena nafte od 2021. godine je veoma neizvestan u pogledu dužine trajanja, jer se tražnja za naftom kontinuirano smanjuje. Pored toga, ne mogu se očekivati nivoi cena od 100–120 USD po barelu koji je dostignut 2008. godine. Tako su u trećem ciklusu sredstva koja se mogu plasirati u razvoj drugih sektora manja nego u prethodnim ciklusima i možda predstavljaju poslednju šansu za temeljniju diverzifikaciju naftnih privreda.

Za rast relativno diverzifikovane privrede sposobne da se prilagodi efikasnijoj i otvorenoj svetskoj privredi neophodne su sledeće mere:

- Otvaranje novih preduzeća privatnim kapitalom;
- Kako su se zemlje u regionu već značajno otvorile za strane investitore, postoji potreba za usvajanjem trgovinskih sistema i procedura po svetskim standardima, za primenom propisa i pravila modernog tržišta, koja podrazumevaju transparentnost i adekvatnu pravnu zaštitu investitora;
- Domaće subvencije treba da budu smanjene, a mnoge od njih i ukinute. Naftne privrede treba da izbegnu razvoj ekonomskih aktivnosti kojima su neophodne velike subvencije. Iskustvo Saudijske Arabije sa subvencijama u poljoprivredi pokazalo je da one mogu biti skupe i nekorisne;
- Koordinacija i integracija industrijskih projekata među zemljama u regionu, koja se proklamuje kao cilj ali u prethodne tri decenije nije sprovedena, takođe treba da ima prioritet u budućnosti. Ovakva koordinacija je potrebna da se ne bi duplirali projekti ekonomske diverzifikacije među zemljama, ako ne u čitavom regionu, bar među manjim grupacijama;
- Jedan od velikih izazova, sa kojima će se suočiti naftne privrede regiona u narednim godinama, jeste kako obezbediti dodatna radna mesta za narastajuću radnu snagu. Otvaranje novih radnih mesta treba da ima ekonomsku logiku, nasuprot dosadašnjoj praksi rešavanja nezaposlenosti obimnim zapošljavanjem u javnom sektoru, što je dovelo do brojnih negativnih socijalnih i političkih posledica. Prioritet treba dati obučavanju radne snage, odnosno, dostizanje potrebnog kvaliteta i nivoa obrazovanja. Pored ostalog, trebalo bi uključiti institucije sa obrazovnim programima koji daju tačno one kvalifikacije koje su potrebne na tržištu radne snage ovih zemalja.

Vlade u regionu često zanemaruju ili odlažu ekonomsku diverzifikaciju zbog trenutne visoke profitabilnosti ograničenih prirodnih resursa. Diverzifikacija bliskoistočnih privreda omogućila bi rast intraregionalne razmene. Tako bi svaka od ovih zemalja mogla da računa na veliko tržište sopstvenog regiona, uz minimalne transportne troškove (Stanojević, 2008a).

Iako je kao glavno rešenje za najvažnije slabosti naftnih privreda navedena ekonomska diverzifikacija, ovo je proces koji, s obzirom na navedene probleme u regionu, može potrajati decenijama. Za to vreme naftne privrede mogu proći kroz nekoliko ciklusa eksternih šokova (naročito, oscilacija cena nafte). Za rešenje problema nestabilnog rasta, kao i poremećaja do kojih dolazi zbog periodičnog naglog povećanja prihoda od nafte, od velikog značaja mogu biti sami prihodi od nafte.

U periodima visokih cena nafte ovo može obezbediti ponovo ogromne prihode, ali zbog analizirane osetljivosti na promene cene nafte ove zemlje moraju zasnovati strategije za budućnost na drugim ekonomskim aktivnostima.

2.4.2. Naftni fondovi i stabilizacija

Ekonomska teorija i primeri onih zemalja koje su uspele da izbegnu negativne efekte zavisnosti od nafte i prirodnog gasa pokazuju da je ključni faktor makroekonomska politika. Određena politika se usvaja sa namerom da neutrališe uticaj ogromnih prihoda u jednom sektoru na ostatak privrede. Ovo ima nekoliko dimenzija. Prvo je potreba da se spreči da se prihodi odmah pretvore u povećanje tražnje i inflaciju. Ovo zahteva da se vlada odupre velikoj potrošnji i čak da akumulira budžetski višak, ili da te prihode usmeri u neki stabilizacioni fond. Naravno, prihodi eventualno mogu biti potrošeni i veoma je važno na koji način će to biti urađeno.

Svaki put kada je u zemljama BISA došlo do ubrzanja privrednog rasta, to je bilo zahvaljujući prihodima od nafte. Naftni sektor, kao izvor velikih prihoda, omogućio je implementaciju velikih infrastrukturnih projekata i omogućilo zemljama izvoznicama nafte u regionu da postignu visok životni standard. Štaviše, neke od njih su imale dovoljno sredstava da pruže finansijsku pomoć drugim zemljama u razvoju. Međutim, veliki i uspešni razvojni projekti u regionu su malobrojni, a razvoj ovih zemalja je i dalje usporen. Od ključnog značaja za zemlje izvoznice nafte u regionu je da se kreira ekonomska politika kojom bi se prihodi od nafte upotrebili na najbolji način. Relativno jednostavno rešenje je stvaranje naftnih stabilizacionih fondova.

Stabilizacioni naftni fondovi ispunjavali bi tri funkcije:

1. Sredstvima fonda se privreda može izolovati od negativnih efekata ogromnog priliva novca. Ovo se radi jednostavno investiranjem izvan

domaće privrede, što većina bogatih naftnih zemalja regiona i čini, ali o tome nema mnogo podataka.

2. Fond takođe može biti upotrebljen da stabilizuje prihode. Sredstva fonda bi se upotrebila da štite privredu od šokova do kojih dolazi sa naglim promenama cena nafte. Sredstva iz naftnih fondova mogu da obezbede lakše upravljanje nestabilnim prihodima od nafte, na primer tokom dužeg perioda niskih cena nafte. To se radi utvrđivanjem cena u odnosu na budžetsku potrošnju. Ukoliko svetske cene premaše ove cene, fond će apsorbovati višak. Ako su cene niže, prihodi fonda se koriste da se popuni budžet.
3. Treće, naftni fondovi mogu biti upotrebljeni da se prihodi ostave za buduće generacije, odnosno za vreme kada će se resursi neminovno istrošiti. Cilj treba da bude akumulacija dovoljno gotovog novca kako bi se njime finansirao fiskalni deficit posle iscrpljivanja naftnih rezervi. Ovaj novac može obezbediti jedino naftni sektor. Naftni fondovi bi tako omogućili ravnopravno korišćenje bogatstva sadašnjim i budućim generacijama.

Uspostavljanje stabilizacionih fondova je nepotrebno u zemljama u kojima vlade uspevaju da upravljaju ekstra prihodima unutar normalnog budžetskog procesa i posebno ako imaju restriktivniju politiku potrošnje, odnosno nemaju prekomernu potrošnju. Kako sa vladama u regionu BISA to nije slučaj, stvaranje stabilizacionih naftnih fondova može dati značajan doprinos da se izbegnu najgori efekti obilja prirodnih resursa i ostvari stabilan ekonomski razvoj.

Empirijski primeri ne pružaju dobar materijal za donošenje bilo kakvih opštih zaključaka. Stabilizacioni fondovi imaju brojne prednosti i mogu da doprinesu ublažavanju dejstava nekih od navedenih štetnih makroekonomskih mehanizama, ali i nekoliko nedostataka i ograničenja. Postoje primeri uspešnih fondova, ali su brojniji primeri njihovim neefikasnim upravljanjem.

Ograničenja i slabosti naftnih fondova su sledeće:

- Fondovi ne mogu predstavljati zamenu za dosledno fiskalno i makroekonomsko upravljanje;
- U mnogim slučajevima pravila o upravljanju fondovima konstantno se menjaju u skladu sa političkim okolnostima;

- Uvek pokazuju tendenciju da ojačaju korupciju i pronevere koje su u regionu na veoma visokom nivou, naročito u naftnim privredama;
- Stvaranje fondova daje lažan osećaj sigurnosti koji može da naruši osnovnu potrebu za realnom fiskalnom disciplinom.

U regionu BISA najstariji naftni fond je Kuvajtski fond za buduće generacije, koji je osnovan 1976. godine. Procenjuje se da je u njemu do 2021. godine akumulirano oko 534 milijarde USD, što iznosi skoro tri kuvajtska godišnja BDP (Top1000funds, 2021).

Fondovi u Kataru i Iranu stvoreni su u novije vreme, u toku 2000. i 2005. godine. Iranski naftni stabilizacioni fond, početkom 2021. godine, imao je 24 milijarde USD, odnosno manje od 1/5 iranskog BDP. Ovo je posledica iscrpljivanja ovog fonda tokom nekoliko godina rigoroznih sankcija. Katarski fond raspolaze sa 295 milijardi USD (2020), što čini nešto manje od dva godišnja BDP Katara (Top1000funds, 2021).

Omanski državni opšti rezervni fond stvoren je 1980. godine zbog naglog iscrpljivanja naftnih rezervi, ali je više puta menjao svrhu i često je korišćen u budžetske svrhe. Uprkos tome, prema podacima SWFI ovo je najbogatiji fond u regionu sa 1.312 milijardi USD u 2021. godini, što čini više od 17 godišnjih BDP Omana.

Naftni fondovi u regionu Bliskog istoka su manje transparentni od onih u drugim regionima, tako da podaci koje su vlade navedenih zemalja objavile ne moraju biti precizni, ali daju okvirnu predstavu o veličini ovih fondova. Da bi se povećala efikasnost naftnih fondova, njihove aktivnosti, upravljanje i pravila moraju biti transparentniji, čime bi se zaštitili od manipulacija.

Osim navedenih fondova u pojedinim zemljama su neke multilateralne finansijske institucije, u saradnji sa drugim zemljama, ustanovile drugačije fondove za razvoj, kao što su Islamska banka za razvoj (*Islamic Development Bank*) i OPEC Fond za međunarodni razvoj (*OPEC Fund for International Development*).

2.4.3. Investiciona politika

Investicione odluke vlada u regionu uglavnom nisu podržavale razvoj resursnih privreda. Narastanje neproaktivnih investicija je evidentirano u svim zemljama regiona koje raspolazu resursima. Domaće, i još manje

strane, investicije nisu usmeravane ka razvoju proizvodne baze. Dodatni problem predstavljaju neproaktivno investiranje sredstava iz zajmova. Problem nije samo odsustvo investiranja u proizvodnju, već i ulaganja u trgovinu, turizam i usluge za čiji razvoj nema značajnih prepreka.

Ogromna sredstva plasiraju se u vojne projekte i uvoz naoružanja. Često se investira u projekte u javnom sektoru koji imaju vrlo nisku stopu isplativosti, među kojima su neki neophodni kao što je vodosnabdevanje, ali mnogi nisu. Uobičajeno je finansiranje prestižnih projekata kao što je stvaranje veštačkih oaza, zidanje najviših građevina na svetu i slično.

Investiciona politika koju vlade usvajaju i primenjuju može imati važnu ulogu u izbegavanju mnogih makroekonomskih zamki i u podsticanju procesa ekonomske diverzifikacije, tako što stvara alternativni izvor novostvorene vrednosti.

Kako će investicije prihoda od nafte i gasa biti usmerene trebalo bi da zavisi od komparativnih prednosti svake zemlje pojedinačno. S obzirom na slabe prirodne uslove i razmeštaj proizvodnje u svetu, teško da bi industrijalizacija mogla da predstavlja dobro rešenje. Ali danas, ove zemlje pored nafte imaju drugi važan resurs za budućnost – a to je novac. Njegov plasman u privrede izvan domaće teritorije nije ograničen ničim i ostavlja prostor za širok spektar raznovrsnih izvora prihoda budućim generacijama.

Investiranje izvan nacionalne teritorije može da pomogne da se smanji tendencija precenjivanja deviznog kursa, što je česta pojava u zemljama Bliskog istoka.

2.4.4. Usporavanje eksploatacije resursa

U određenom smislu, ovo je ekstremna solucija za rešenje problema i polazi od toga da treba razmotriti brzinu kojom se nafta ili gas eksploatišu, kao faktor koji određuje profil proizvodnje i prihoda.

Uobičajena, konvencionalna ekonomska logika je da je brža eksploatacija resursa bolja. Teorije razvoja zasnovanog na resursima polaze od stanovišta da siromašne zemlje moraju da iskuse takozvani „veliki pritisak”, koji bi upravo stvorili dodatni prihodi od prirodnih resursa i obezbedili nagli uspon privrede. Logika je jednostavna – sporija proizvodnja, odnosno eksploatacija prirodnih resursa dovodi do nižih ukupnih prihoda.

Međutim, ako imamo u vidu negativne efekte privrede zasnovane na resursima, i ako je zemlja u opasnosti zato što je postala novi proizvođač, sporiji razvoj eksploatacionih projekata predstavlja veću šansu da se privreda i društvo prilagode na nove prihode. Lakše je rukovati sporijim i sigurnim prihodima nego nepredvidivim talasima prihoda i rashoda. Sporiji razvoj ima veće šanse da omogući razvoj uslužnih sektora baziranih na ovim projektima, s obzirom na to da brz razvoj mora biti baziran na uvozu usluga.

Problem je što ni domaći, a još manje strani, investitori nisu zainteresovani za usporavanje razvoja. Odlaganje nije u prirodi profita. U određenoj meri, takva politika je suprotstavljena ekonomskoj logici u konvencionalnom smislu. Zbog toga je na početku poglavlja naglašeno da se primena svih modela upravljanja prirodnim resursima očekuje od vlade, jer samo one mogu žrtvovati trenutne ciljeve zarad dugoročne razvojne strategije.

Zemlje Bliskog istoka eksploatišu rezerve nafte i gasa uglavnom sporije od onog što im kapaciteti dopuštaju, ali u periodima niskih cena energenata povremeno dostižu maksimalne kapacitete kako bi nadoknadili smanjene prihode.

...

Iako navedena rešenja deluju lako ostvariva, njihova primena u praksi zahteva visok nivo discipline kako bi se bogatstvo prirodnim resursima upotrebilo kao temelj budućeg razvoja regiona i obezbedilo opstanak privreda i po njihovom konačnom iscrpljivanju.

3. PROBLEMI I PREDNOSTI NENAFTNIH PRIVREDA

Zemlje bogate naftom i gasom, kao i one koje nemaju značajne izvore energenata, imaju brojne zajedničke slabosti. To su: visoka nezaposlenost (posebno nezaposlenost mladih), nizak kvalitet obrazovanja, skup i neefikasan javni sektor, i prevelika vojna potrošnja koja dovodi do nedostatka sredstava za privredni razvoj drugih sektora.

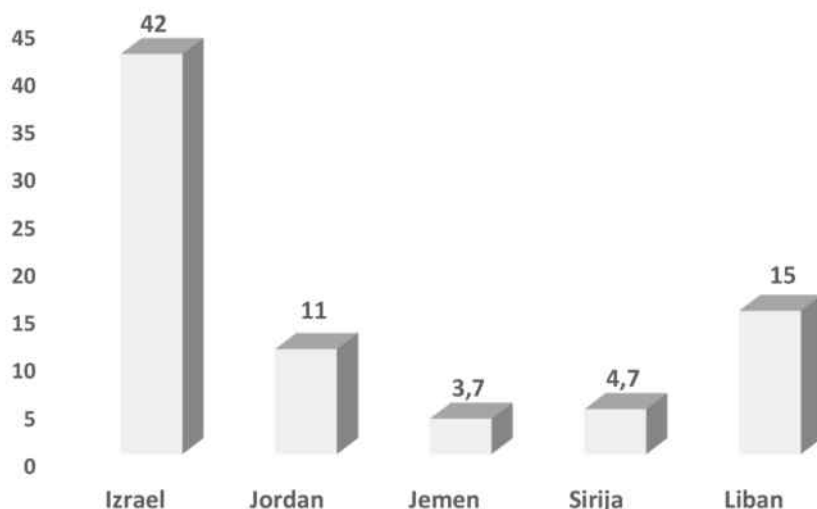
Pored ovih zajedničkih faktora, koji opterećuju sve privrede regiona, zemlje uvoznice energenata imaju i uobičajene probleme zemalja u razvoju. To su usporen ekonomski rast i slaba integrisanost u svetsku privredu, odnosno mali obim trgovine, visoka nezaposlenost, veliki spoljni dug, zavisnost od stranih investicija, nizak nivo korišćenja naprednih tehnologija, niska produktivnost i drugi (Stanojević, 2008b).

Izuzetak među zemljama regiona je privreda Izraela, sa svim karakteristikama razvijene privrede. Proizvodnja izraelske industrije je zasnovana na visokim tehnologijama, ima intenzivnu međunarodnu razmenu i izuzetno visok stepen samodovoljnosti, s obzirom na prirodna ograničenja.

Druga krajnost su privrede Sirije i Jemena koje su opterećene višegodišnjim oružanim sukobima, proizvodnje gotovo da nema, a zemlje su zavisne od strane pomoći. Jemen je najnerazvijenija zemlja regiona i jedna od najslabije razvijenih privreda sveta. Sirijska privreda pre sukoba 2010. godine nije bila nerazvijena i imala je značajnije rezultate i razvojne potencijale od Jordana, često i Libana. Oružani sukobi koji traju od 2010. godine doveli su do zaustavljanja proizvodnje, uništenja i propadanja proizvodnih kapaciteta, gubitka stanovništva i drugih, relativno trajnih posledica po privredu Sirije.

Između ovih krajnosti su relativno nerazvijene privrede Jordana i Libana. Ove izražene različitosti među nenaftnim privredama regiona najbolje se mogu predstaviti razlikama u BDP po stanovniku (grafikon 16).

GRAFIKON 16. BDP PO STANOVNIKU, PPP (000 USD)



Izvor: autor prema podacima World Bank Indicators

Najviši BDP po stanovniku u 2019. godini imao je Izrael sa 42 hiljade USD (grafikon 16). Najslabiju privredu ima Jemen sa 3,7 hiljada USD, mada su poslednji dostupni podaci za 2013. godinu, dakle za period pre građanskog rata u ovoj zemlji. Ovaj podatak je prikazan samo radi poređenja sa drugim privredama koje su, prema podacima Svetske banke, i tada imale slične iznose BDP po stanovniku.

Sa druge strane, zemlje uvoznice nafte – Egipat, Jordan, Liban, Maroko, Sirija i Tunis – u najvećoj meri uspele su da izbegnu direktne posledice krize, zbog pozitivnog uticaja sniženih cena nafte i njihovim ograničenim vezama sa globalnim finansijskim tržištima. Ove privrede imale su veći rast, odnosno manji pad BDP od bogatih naftnih zemalja u 2009. godini, kao i u periodu 2013–2015. godine.

U nastavku biće opisane i objašnjene najvažnije karakteristike i specifičnosti ovih pet privreda.

3.1. Izrael

Kako se nalazi u neprijateljskom arapskom okruženju, Izrael je od osnivanja 1948. godine bio prinuđen da uzgaja hranu za sopstvene potrebe. Zato je poljoprivreda ove zemlje visokorazvijena uprkos svim prirodnim ograničenjima. Specifičnost poljoprivrede Izraela su kibuci – društvene komune koje su u izraelskoj poljoprivredi, posebno zemljoradnji, odigrale veliku ulogu. Broj kibuca i njihovih stanovnika se još uvek povećava. Iako komunalni tip proizvodnje svuda predstavlja prošlost, u izraelskim kibucima posluju kompanije najviše tehnologije, a asortiman proizvoda uključuje industrijske sirovine. U savremenom periodu funkcioniše gotovo 300 ovih komuna, u njima živi oko 120.000 stanovnika, a njihova proizvodnja čini oko 40% izraelske poljoprivredne proizvodnje.

Visokim tehnologijama Izrael je prevazišao ograničenja ne samo snabdevanja sopstvenog stanovništva, već obezbeđuje značajne količine proizvoda za izvoz, među kojima najveći udeo imaju cveće, lubenice, kivi, jagode, skoro sve vrste povrća (paradajz, krastavac, paprika) i avokado, dakle netipične kulture za ovo podneblje. Uvoz poljoprivrednih proizvoda se uglavnom odnosi na žitarice, meso, čaj, kafu, pirinač i šećer.

Sektor industrije je veoma dinamičan za razliku od ostalih zemalja u regionu, iako Izrael nema industrijske sirovine. Prednost izraelske industrije je kvalitetna radna snaga i usmerenost na proizvode kreativnog naučnog rada i tehnoloških inovacija, dakle one koji donose najveći profit. Ovo je sasvim suprotno izvozu sirovina i proizvoda niskog stepena obrade koji dominira u ostalim zemljama regiona. U oblasti medicinske elektronske tehnologije, agroopreme, konzervisanja vode, geotermalne energije, telekomunikacija, finih hemijskih proizvoda, kompjuterskog hardvera i softvera, solarne energije, vojne industrije, ostvarena su i dostignuća na međunarodnom nivou. Među najvažnijim klasterima visoke tehnologije na svetu (kao što su Silicijumska dolina u i *Boston road 128* u SAD) je *high-tech* klaster u Izraelu nazvan *Silicon Wadi*, o kome će biti više reči u poglavlju o klasterima kao potencijalnim pokretačima razvoja privreda u regionu.

Turizam u Izraelu je takođe u ekspanziji. Iako je Izrael nestabilno političko područje, Jerusalem, Haifa, Tel Aviv su izuzetno popularne turističke destinacije. Broj turista u Izraelu imao je snažan porast krajem 1990-ih. Rekord je zabeležen 2000. godine, pre izbivanja Druge intifade. Broj posetilaca je tada iznosio oko 2,5 miliona, a ostvareni prihodi su iznosili 3,5

milijardi američkih dolara (Stanojević, Kićović, 2010). Neto prihodi od turizma su na trećem mestu među izvoznim granama.

Naglašene razlike u tipu privreda Izraela i njenih suseda je u najvećoj meri rezultat investicione politike. Izrael ulaže višestruko veća sredstva u istraživanje i razvoj (R&D), kojima se bave univerziteti (državni i privatni), instituti, medicinski i vojni centri.

3.2. Liban

Dug period građanskog rata (1975–1990) ostavio je teške posledice na libansku privredu. Po završetku rata libanska vlada je morala da se osloni na strani kapital, pa je uzela kredite za obnovu i reformisala poslovno okruženje u pravcu liberalizacije. Vlada je uključena u privredne aktivnosti manje od drugih država u regionu, a porezi su veoma niski. Ovakvom politikom privredni rast privremeno je uspešno povećan na oko 8% godišnje.

Međutim, već 2011. godine, zbog rata u susednoj Siriji, privreda Libana ponovo stagnira. Posledično, javni dug je sve veći jer privreda nije u mogućnosti da otplaćuje rate kredita koje je vlada uzela posle građanskog rata. Javni dug Libana je prema podacima za 2018. godinu dostigao 150% BDP.

Najvažnija prednost libanske privrede je geografski položaj na ukrštanju puteva iz svih delova Azije, preko Male Azije ka Evropi, kao i pomorski putevi ka Severnoj Africi i Evropi.

Skoro sva ekonomska aktivnost i stanovništvo Libana koncentrisani su na obali Mediterana. Razlog nije samo ekonomske prirode, već pre svega leži u tome što je ostatak teritorije ove zemlje planinski i neprohodan. Preko tri velike luke na Sredozemnom moru – Bejrut, Tripoli i Sidon ostvaruje se veliki promet robe između Azije i Južne Evrope, kao i Azije i Severne Afrike. Zato je Liban tradicionalno pozicioniran kao trgovačko središte regiona i trgovina donosi najveće prihode. Bejrut ima najveći značaj zbog lučkog položaja, aerodroma, zone slobodne trgovine i slobodnog deviznog sistema, povoljnog poslovnog okruženja sa niskim kamatnim stopama i bankarskom sistemu formiranom po uzoru na švajcarski.

Liban ima veoma malo prirodnih resursa, zbog čega nije razvijena industrija zasnovana na mineralima, ali je zastupljena eksploatacija i proizvodnja cementa, gipsa, fosfatnih đubriva, soli, a postoje i skromna nalazišta uglja i gvozdene rude.

Sa druge strane, Liban ima veoma povoljne uslove za gajenje nekih poljoprivrednih kultura i njihovu preradu u okviru prehrambene industrije. Prehrambena industrija je delatnost sa najvećim učešćem u BDP Libana i najvećim brojem zaposlenih. U ovoj industrijskoj grani dominiraju mala i srednja preduzeća sa desetak zaposlenih radnika i ona čine oko 90% svih aktivnih preduzeća u ovom sektoru.

Najznačajniji proizvodi u ovom sektoru su masline i maslinovo ulje, ali od poljoprivrednih kultura ima i grožđa, smokvi, duvana i citrusnog voća. Ove kulture se izvoze, ali nema dodatne prerade, niti su proizvodni kapaciteti približni maslinama, kao glavnom izvoznom proizvodu. Pored maslina i maslinovog ulja značajan oslonac privrede je proizvodnja odeće, kao tradicionalno uspešna delatnost na ovim prostorima. Ona je koncentrisana u nekoliko libanskih gradova. U ovim proizvodnim oblastima, na nekoliko lokacija već postoje grupisane ekonomske aktivnosti, koje bi se uslovno mogle nazvati klasterima, a njihov razvojni potencijal je analiziran u osmom poglavlju.

3.3. Sirija

Tokom istorije, politički i ekonomski značaj Sirije je uglavnom proisticao iz njenog geografskog položaja na ukrštanju tri kontinenta i više kultura. Zbog svoje strateški važne geografske lokacije Sirija je i dalje u središtu tranzitne trgovine između zemalja Bliskog istoka, Azije i Evrope.

Nasuprot Libanu sirijska privreda je pod snažnom kontrolom države. Sirija je od državnog udara 1966. godine opredeljena za socijalistički tip ekonomske politike. Sirija ima značajno bogatstvo sirove nafte, ali je, zahvaljujući komandnoj ekonomiji, ove resurse izvozila u manjoj meri a veći deo proizvodnje je korišćen za razvoj domaće industrije po uzoru na druge socijalističke privrede. Država upravlja rafinerijama nafte, velikim elektranama, železnicom i raznim proizvodnim pogonima, ali i reguliše i kontroliše rad privatnih preduzeća.

Do građanskog rata, koji je počeo 2011. godine i 2021. godine traje još uvek, sirijska privreda nije bila visoko razvijena, ali je raznovrsna i u velikoj meri dovoljna za potrebe domaćeg tržišta. Naročito važno postignuće za BISA region je to što je sirijska poljoprivreda proizvodila dovoljno hrane da podmiri domaće potrebe. Do 1970-ih godina, poljoprivreda je bila glavna

privredna grana. Broj zaposlenih u poljoprivredi 70-ih iznosio je 50%, sredinom 1980-ih oko 30%, dok je u savremenom periodu ovaj udeo oko 25% (Stanojević, 2008b).

Oko 26% zemljišta je klasifikovano kao obradivo, ali su mnoge oblasti neiskorišćene zbog nedostatka vode. Navodnjavanje je uglavnom neophodno zato što skoro sve padavine dolaze izvan sezone rasta poljoprivrednih kultura. Najvažniji poljoprivredni proizvodi su pšenica, ječam, kukuruz, pamuk, luk, krompir, šećerna repa, sočivo, masline, grožđe, jabuke, duvan, citrusno voće. Jednako je razvijeno i stočarstvo. Sirija je značajan izvoznik pamuka i povrća.

Nekoliko godina pre izbijanja rata u Siriji turizam je počeo da postaje značajan izvor prihoda. Brojni turisti dolazili su zbog duge istorije Sirije i njenih očuvanih istorijskih gradova. Građanski rat je devastirao sirijsku privredu, ne toliko rušenjem već potpunim zastojem proizvodnje i izvoza. Ekonomske posledice rata u Siriji detaljnije su analizirane u odeljku o posledicama „Arapskog proleća“ u šestom poglavlju.

3.4. Jordan

Jordan je zemlja u razvoju, sa nižim srednjim prihodima stanovništva i veoma liberalnom privredom, sa brojnim sporazumima o slobodnoj trgovini. Nema nafte kao susedne arapske zemlje, a zbog sušne klime za obavljanje poljoprivredne delatnosti neophodno je navodnjavanje. Proizvodi se pšenica, ječam, južno voće i masline.

Glavni industrijski proizvodi su fosfati, đubrivo, odeća i farmaceutski proizvodi. Jordan je peti na svetu proizvođač fosfata i šesti proizvođač potaše (kalijum-karbonata). Takođe, proizvodi neke industrijske minerale kao što su brom, gips, kaolin, magnezijum, so iz Mrtvog mora i građevinske materijale – cement, pesak, mermer.

Uz to, Jordan ima veoma povoljan geografski položaj za izvoz svojih glavnih proizvoda. Nalazi se mnogo bliže azijskom tržištu, koje je veliki potrošač fosfata, od svojih konkurenata, na primer Maroka koji proizvodi više fosfata. Blizu 90% jordanskog fosfata se izvozi na azijsko tržište, od toga 69,6 u Indiju koja je najveći potrošač fosfata na svetu.

Jordan ima veliki geostrateški značaj, što, po pravilu, ima svoje dobre i loše strane. Naime, preko Jordana vode naftovodi od Kirkuka (najveće naftno

polje u Iraku) do Haife, zbog čega je Velika Britanija uporno nastojala da ovu zemlju zadrži pod svojim uticajem. Ovi britanski naponi su se ispoljavali u obliku investicija u jordansku privredu, pre svega trgovinu i vojno-političke podrške. Sa druge strane, svaki rat u Iraku, sa kojim se graniči ova zemlja a Irak je imao mnogo ratova u poslednjem veku, ostavlja posledice na privredu ove zemlje. Posle rata u Iraku 2003. godine Jordan se relativno brzo oporavio, jer su bogate zemlje Persijskog zaliva pružile značajnu finansijsku pomoć.

Nedugo potom, počinje rat u Siriji koji takođe nanosi velike štete jordanskoj privredi. Na gubitku je jordanska tranzitna trgovina koja koristi sirijsku infrastrukturu za slanje robe na dalja tržišta, kao što su Liban, Turska i Evropa. Sirijski autoput koji je povezivao Jordan sa sirijskim lučkim gradovima Tartusom i Latakijom, severnim gradovima poput Alepa, potpuno je uništen a jordanski izvoznici morali su da pronađu alternativne trgovinske rute.

Sirijski građanski rat takođe je izvršio ogroman pritisak na usluge javnog sektora i zdravstvenu infrastrukturu u Jordanu zbog priliva izbeglica. Od približno 740.000 izbeglica u zemlji, 670.000 je iz Sirije. Ukupan broj stanovnika Jordana je oko 10 miliona, tako da izbeglice čine 7,4% stanovništva, što je pritisak na koji bi teško odgovorile i mnogo razvijenije zemlje.

Jordan je u toku rata u Iraku i posle njega imao zadovoljavajući privredni rast od oko 6,5%. Posle 2009. godine, međutim, slično većini privreda u regionu, rast je veoma usporen i iznosi oko 2%.

3.5. Egipat

U poređenju sa drugim zemljama regiona, Egipat ima raznovrsnu, mada ne i razvijenu privredu, sa nižim srednjim prihodima. Egipat ima depozite nafte, ali su rezerve, obim proizvodnje i izvoz relativno mali.

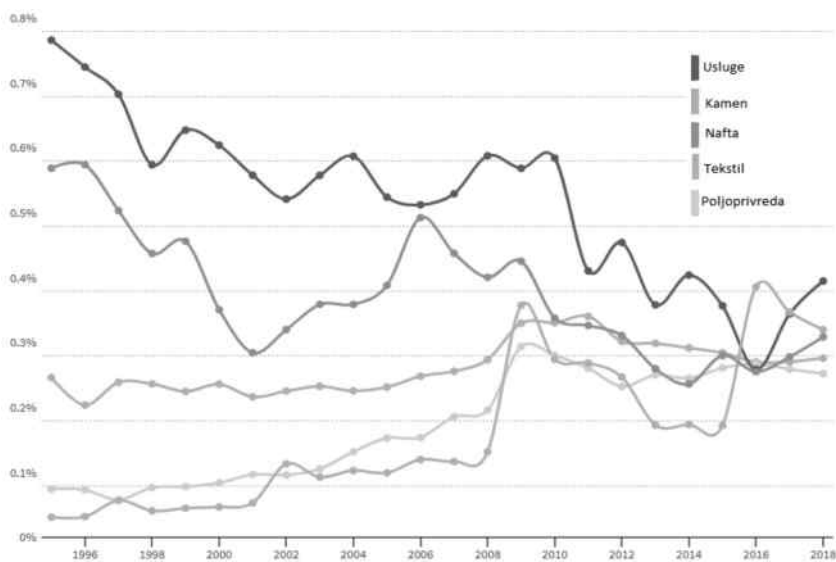
Zahvaljujući izuzetnom geografskom položaju Egipat ostvaruje naveće prihode od Sueckog kanala i turizma. U izvozu Egipta dominira turizam sa 22% ukupnog izvoza i transport sa oko 17%, dakle izvoz usluga. Izvoz sirove nafte čini samo 7%, a izvoz derivata oko 6% ukupnog izvoza (Atlas of economic complexity), što je razlog da se Egipat ne svrstava u naftne privrede. Izvoz energenata, čak i u periodima visokih cena nafte na svetskom tržištu, ne stvara značajne viškove u zemlji.

Izuzev nafte, Egipat tradicionalno ima veliku poljoprivrednu proizvodnju u dolini Nila. Topla klima i obilje vode (pogodne samo za poljoprivrednu upotrebu) mogu da donesu nekoliko useva godišnje. Glavne kulture su: pamuk, pirinač, pšenica, kukuruz, šećerna trska, šećerna repa, luk, duvan i pasulj. Zbog visokih prinosa pamuka najvišeg kvaliteta, tradicionalno je zastupljena i veoma uspešna proizvodnja pamuka i tekstila.

Nakon Arapskog proleća, koje se u ovoj zemlji produžilo u niz revolucionarnih prevrata, Egipat je imao dramatičan pad prihoda države i dohotka domaćinstava zbog pada prihoda od turizma. Grafikon 17 pokazuje najvažnije sektore egipatske privrede, odnosno one koji imaju najveći udeo na svetskom tržištu.

Podaci pokazuju da se udeo svih sektora usluga i izvoza nafte smanjio posle 2011. godine i da je čitavu deceniju kasnije dostigao tek polovinu prethodnog udela na svetskom tržištu. Ostali važniji sektori, kao što je tekstilna i poljoprivredna proizvodnja, prošle su kroz kratak period smanjene aktivnosti, što se odrazilo na njihovo smanjeno učešće na svetskom tržištu (grafikon 17).

GRAFIKON 17. UDEO NAJVAŽNIJIH SEKTORA EGIPATSKE PRIVREDE NA SVETSKOM TRŽIŠTU (%)



Izvor: Atlas of Economic Complexity

Egipatska privreda se oporavlja, ali ne dovoljno brzo da bi se vratila na prethodne globalne pozicije. Od stagnacije rasta u 2011. godini, privreda Egipta od 2014. godine ostvaruje sve brži rast, najpre 3,2%, zatim 4%, potom 5% i 5,6% u 2019. godini, dok ostale zemlje regiona stagniraju sa 2% godišnjeg privrednog rasta (World Bank Indicators).

3.6. Tunis

Oko 40% teritorije Tunisa zauzima pustinja Sahara na jugu, dok se na severu zemlje, uz Sredozemno more, nalazi plodno zemljište. Kako ne raspolaže naftnim bogatstvom, prirodni uslovi na severu su iskorišćeni za razvoj turizma i drugih uslužnih delatnosti.

Tunis ima relativno raznovrsnu privredu, bar u poređenju sa većinom zemalja BISA, koja obuhvata sektore poljoprivrede, industrije, turizma i rudarstva. Privreda Tunisa u osnovi počiva na uslužnom sektoru, koji čini 43% ukupnog BDP i u kome je zaposleno oko 50% radne snage Tunisa. To je rezultat velikog udela sektora turizma, ali i razvijenih transportnih usluga, kao i telekomunikacionih usluga.

Evropski partnerski ugovor između Evropske unije i Tunisa, od 1. marta 1998. godine, bio je prvi ugovor sklopljen između Evropske unije i neke mediteranske države. Prema tom ugovoru, Tunisu je ukinuta zabrana trgovine sa Evropskom unijom na period od narednih deset godina, a 2008. godine Tunis je postao punopravni partner Evropske unije (kao što je slučaj i sa Norveškom i Islandom).

Tunižanska privreda je na Globalnom ekonomskom forumu o Africi, održanom 2007. godine, označena kao najkonkurentnija na afričkom kontinentu, pri čemu je to značilo 29. mesto među svetskim ekonomijama i 4. mesto među arapskim zemljama. U periodu od 2007. do 2016. godine dohodak građana je udvostručen, a Tunis je ostvario brži razvoj od većine drugih zemalja u regionu, prosečno 6,5%. Nezaposlenost je velika za merila drugih regiona, ali stopa nezaposlenosti od 12% je relativno niska za arapske zemlje (Nacionalni institut za statistiku Tunisa, 2020).

3.7. Maroko

Maroko je zemlja sa nižim srednjim prihodima, sa oko 3.200 USD po stanovniku. Maroko nema rezerve nafte i gasa, ali je privreda u velikoj meri

zavisna od izvoza drugih sirovina, kao što su osnovni poljoprivredni proizvodi: riba i morski plodovi, voće i paradajz. Tradicionalni izvoz poljoprivrednih proizvoda, tkanina i odeće još uvek zauzima važan deo marokanske privrede i izvoza. Fosfati čine oko 8% ukupnog izvoza, a među složenijim proizvodima poslednjih godina je značajan izvoz automobila. Automobilaska industrija je najveći pokretač privrednog rasta od prve decenije XX veka, sa najvećim brojem novih proizvoda i najvećim povećanjem tehnološkog nivoa postojeće proizvodnje (Atlas of economic complexity).

Sve veći značaj za privredu imaju netradicionalni sektori, posebno turizam i telekomunikacije. Turizam čini oko 20% izvoza, transport 9%, a informaciono-komunikacione tehnologije oko 8% izvoza. Ovi sektori čine više od dve trećine BDP i zapošljavaju trećinu radne snage. Polovina ukupnog izvoza Maroka plasira se u samo dve zemlje – Španiju i Francusku.

4. EFEKTI SVETSKE EKONOMSKE KRIZE

Svetska ekonomska kriza počela je finansijskim krahom u SAD i Evropi početkom 2008. godine, i u vrlo kratkom vremenskom periodu proširila se na veći deo sveta. Kriza je dovela do smanjenja opšte tražnje, pri čemu je za zemlje BISA ključni značaj imao pad tražnje za naftom. Privrede u regionu su pretrpele izvesne posledice, ali se efekti i stepen uticaja razlikuju za svaku zemlju i sektor. Raznolika priroda načina na koji se kriza odražava na zemlje regiona ukazuje na njegovu kompleksnost.

Prvi udar međunarodne finansijske krize, koji je počeo u jesen 2008. godine, samo se parcijalno odrazio na privredu regiona, i to na različitim nivoima u zavisnosti od stepena njihove otvorenosti i uključenosti u međunarodno tržište. Pad tražnje, koji je usledio na globalnom nivou, imao je ozbiljnije posledice u određenim zemljama i sektorima, a ključni aspekt produženog delovanja krize je da globalna tražnja više nije dostigla vrednosti iz perioda pre krize.

Region je bio pogođen krizom na različitim frontovima, na različite načine, otkrivajući važne strukturne i razvojne probleme. Svetska ekonomska kriza se prenela na zemlje u regionu putem nekoliko kanala: preko finansijskog tržišta (banaka i berzanskog poslovanja), tržišta sirove nafte, smanjenjem stranih investicija i sektora u koje su najčešće plasirane, investiranja bogatih zemalja regiona u svetska tržišta, turizma, smanjenjem ukupnog (nenaftnog) izvoza, doznaka zaposlenih u inostranstvu, koje su u nekim zemljama važan izvor ukupnih prihoda i drugo (European Commission, 2009).

Izvoznice nafte, posebno one sa velikom populacijom i nižim nivoom industrijalizacije, suočile su se sa nizom drugih izazova, kao što je porast nezaposlenosti i siromaštva i diskriminacija delova stanovništva, što je podiglo stepen socijalne nestabilnosti.

Sa druge strane, zemlje uvoznice nafte – Egipat, Jordan, Liban, Maroko, Sirija i Tunis – u najvećoj meri uspele su da izbegnu direktne posledice Svetske ekonomske krize, zbog pozitivnog uticaja sniženih cena nafte i

njihovim ograničenim vezama sa globalnim finansijskim tržištima. Kako je prikazano grafikonom 9, ove privrede su imale veći rast, odnosno manji pad BDP od bogatih naftnih zemalja u 2009. godini, kao i u periodu 2013–2015 godine. Jedna od posledica koje su osetile neke nenaftne privrede su smanjenje doznaka radnika u inostranstvu i opadanje izvoza. Ovo je najsnažnije uticalo na Egipat, Maroko i Jordan, zbog značajnog povećanja nezaposlenosti i smanjenja izvora prihoda domaćinstava.

Nasuprot navedenim izazovima koje je Svetska ekonomska kriza donela većini zemalja u regionu, u malom broju zemalja, kao što je Katar, efekti krize su prošli nezapaženo. Ova zemlja je prvi svetski izvoznik prirodnog gasa, a cene gasa se u ovom periodu nisu smanjivale. Ujedinjeni Arapski Emirati su zabeležili stagnaciju privrednog rasta, koji je do tada imao visoke stope, međutim, ni u ovoj zemlji se nisu značajno osetile posledice krize, uglavnom zahvaljujući ogromnim sredstvima akumuliranim tokom perioda visokih cena nafte.

4.1. Svetska ekonomska kriza i cene nafte

Najveće efekte na smanjenje privrednog rasta imao je glavni mehanizam koji dovodi do ekonomskih potresa u regionu, a to je pad cena nafte i prometa na svetskom nivou. Cene nafte su neposredno pre Svetske finansijske krize 2008. godine dostigle prosečnu godišnju vrednost od oko 120 USD po barelu, u julu 2008. godine, iznosile su 166 USD po barelu, što je do danas istorijski maksimum. Cena nafte je u prvoj polovini 2008. godine smanjena na ispod 40 USD, odnosno za oko 70%, za veoma kratko vreme (Rivlin, 2009).

Od tada cene kontinuirano padaju, da bi 2020. godine imale prosečne mesečne vrednosti 20–35 USD po barelu. Tokom ovog perioda članice OPEC-a su smanjile proizvodnju da bi stabilizovale cene nafte, ali se cene nafte nisu povećavale zbog kontinuirano niske tražnje. Kombinacija niže cene i smanjene proizvodnje u zemljama izvoznicama nafte, dovela je ogromnih gubitaka prihoda.

Iako se radi o periodu dužem od jedne decenije, nema faktora koji su zabeleženi u teoriji ili praksi kao uzroci smanjenja cena nafte, a da nisu direktno proistekli iz Svetske ekonomske krize 2008. godine. Pad cena nafte

se, kao i drugi efekti krize, različito odrazio na privredu u regionu, jer su početne pozicije ovih privreda vrlo različite. Za uvoznice nafte pad cena značio je izvesno olakšanje, za izvoznice je to bilo drastično smanjenje procenjenih i očekivanih prihoda. Pad cena nafte najteže je pogodio Alžir, Saudijsku Arabiju, Kuvajt i Jemen (koji nema velike rezerve nafte, ali su i oskudne količine koje izveze ključni deo državnih prihoda).

Dugotrajno razdoblje globalne privredne nestabilnosti zahtevalo je od arapskih zemalja izvoznica nafte da preispitaju dugoročna očekivanja u pogledu cene nafte, a time i da smanje planove infrastrukturne potrošnje i ulaganja u proizvodnju, koja su već bila niska. To je imalo negativne posledice na privredu celog regiona jer je tražnja za arapskim radnicima koji bi radili na naftnim postrojenjima drastično smanjena, a to je za posledicu imalo manje prihode u arapskim zemljama koje nisu izvoznice nafte.

4.2. Svetska kriza, tržište nekretnina i građevinska industrija

Kriza je naglo redukovala priliv stranih investicija u nekretnine, što je zaustavilo prethodni trend rasta cena nekretnina koji je trajao nekoliko godina. Ovo je ugrozilo poslovanje građevinskih firmi, domaćih i stranih, čiji su poslovi u zemljama Persijskog zaliva često vredni više milijardi dolara. Finansijske institucije i firme koje ulažu u nekretnine su među najbrojnijim kompanijama na arapskom tržištu i sve su bile pogođene globalnom finansijskom krizom.

Na velikom tržištu nekretnina u Dubaiju bili su dominantni špekulanti i međunarodni investitori; mnogi od investitora su koristili prednosti atraktivnih hipoteka ponuđenih od regionalnih banaka. U većini slučajeva investitori su mogli da investiraju u kupovinu nekretnina sa jako niskim učešćem od samo 5%, a cene su rasle. Od 2008. godine cene nekretnina u Dubaiju počinju da padaju isto kao i u Evropi i SAD; u 2009. godini beleže veliki pad i broj neprodatih nekretnina raste. Kao rezultat toga mnogi građevinski projekti bivaju napušteni jer izvođači i njihovi finansijeri trpe velike gubitke. Kriza u Dubaiju je privukla veliku pažnju u novembru 2009. godine kad je državni konglomerat, koji poseduje nekoliko građevinskih firmi, objavio da ne može da ispuni dužničke obaveze (European

Commission, 2009). U septembru 2009. godine kuvajtske novine Al-Quabas objavljuju da je zbog krize u Zalivskim zemljama otkazano 675 građevinskih projekata, od čega 75% u UAE, uglavnom u Dubaiju.

Nekoliko godina pre krize trgovina nekretninama bila je među najvišim u Dubaiju, i sa izgradnjom industrija nekretnina činila je oko 25% od BDP-a, i shodno tome pretrpela je najoštrij pad. Kompanija Emaar iz UAE, jedna od najvećih građevinskih kompanija u Zalivu, objavila je u junu 2009. godine da smanjuje aktivnosti i zatvara kancelariju u Alžiru, gde je učestvovala u projektima vrednim 20 milijardi dolara. Ta kompanija je izgubila 351 milijardu dolara samo u samo tri meseca na početku 2009. godine (Orozco and Lesaca, 2009).

4.3. Berze

Finansijski sektor bio je prvi pokazatelj krize. Prvi finansijski potres osetio se na regionalnim berzama, koje inače imaju visok stepen nestabilnosti. Veća izloženost finansijskim tržištima SAD i Velike Britanije, kao i veći nivo spekulativnih ulaganja u nekretnine, proizveli su veća budžetska smanjenja u zemljama Persijskog zaliva.

Berza Saudijske Arabije pala je za 6,5%, u Dohi 7%, Kuvajtu 3% i Abu Dabiju za 4,35% (Orozco and Lesaca, 2009, p. 4). Iako arapske banke nisu direktno izložene uticajima američkog tržišta, državni fondovi arapskih zemalja pretrpeli su velike štete, kao i drugi vlasnici akcija. Od maja 2008. do januara 2009. godine indeksi čitavog arapskog tržišta su opali za 50% (Orozco and Lesaca, 2009, p. 8), mada su neke berze, kao kuvajtska, bile zatvorene samo nekoliko dana da bi se izbeglo izbijanje panike.

Uticaj tih gubitaka, kao i pad investiranja i nedostatak likvidnosti koji je usledio, imali su važan uticaj na banke u svim zemljama Persijskog zaliva. U Ujedinjenim Arapskim Emiratima, na primer, Centralna Banka morala je da interveniše kako bi garantovala za kredite i fondove. Kao rezultat toga, od septembra 2008. do februara 2009. godine, umnogostručili su se slučajevi isplata, posebno u Bahreinu i Abu Dabiju.

Berzanski pad je delimično izazvan problemima u bankama i finansijskim institucijama, a uslovio je dodatne finansijske gubitke za banke, što ih uvodi u začaran krug. Iako su ove banke bile ograničeno izložene

dogadajima na svetskom tržištu, održavale su visok nivo ulaganja na lokalnim berzama i pozajmljivale velike sume privatnim licima koja su investirala u ova tržišta. Shodno tome, kad su pale cene na berzama, mnoge banke bile su na gubitku u pogledu uslova zajmova i cena imovine.

Druge arapske berze ostale su relativno neoštećene ovim novim tokovima, kao na primer one u Maroku, Libanu i Jordanu, koje su od januara 2008. do marta 2009. godine ostvarile rast između 13% i 28% (Orozco and Lesaca, 2009, p. 4).

4.4. Svetska kriza i prihodi vlada u regionu

Nagla smanjenja prihoda od nafte, bilo da je uzrok pad cena ili tražnje, automatski i proporcionalno smanjuju prihode vlada u zemljama izvoznicama nafte. Sa druge strane, fiskalna potrošnja se ne može prilagoditi novim prihodima ni potpuno, ni brzo, a u bogatim arapskim privredama budžetska potrošnja gotovo se nikada ne prilagođava na niže, već se zemlje zadužuju ili troše različite fondove.

Relativna veličina prihoda vlada u regionu, iskazana kao udeo BDP, u naftnim privredama BISA u 2008. godini dostigla je rekordnu visinu od 43% BDP. Potrošnja verovatno nije značajno povećana, već je BDP naglo smanjen. U narednoj fiskalnoj godini budžetska potrošnja smanjena je s ciljem da se prilagodi novim, smanjenim prihodima od nafte. Uprkos tome što je do 2009. godine bilo jasno da se Kriza ne smiruje već samo širi, arapske vlade naftnih privreda uspele su da smanje prihod vlade samo neznatno u odnosu na prethodnu potrošnju, na 36%. U pet zemalja izvoznica nafte – Alžir, Oman, Katar, Saudijska Arabija i UAE, fiskalna potrošnja je čak bila veća u 2009. godini, uprkos manjim prihodima od nafte (Masood, 2010).

Pored endemski visoke potrošnje ovih vlada, u mnogim slučajevima je rast potrošnje tokom Krize bio rezultat namerne ekspanzionističke fiskalne politike inicirane kao odgovor na ekonomsku krizu. Ovakvu politiku kao odgovor na finansijske krize zastupaju neki ekonomisti, kao na primer nobelovac Pol Krugman. Ipak, pozitivni efekti povećanja potrošnje očekuju se samo kada su dodatna sredstva namenjena povećanju potrošnje i posledično proizvodnje robe široke potrošnje, a to u ovim zemljama nije realno očekivanje s obzirom na opisan nedostatak proizvodnih aktivnosti.

Saudijska Arabija, na primer, pokušala je da odloži pad povećanjem potrošnje sa 29,6 % BDP-a u 2008. godini, na 40% u 2009. godini. Dodatno, arapski izvoznici nafte akumulirali su veliki višak naftnih prihoda u prethodnom periodu i bili su u mogućnosti da koriste te viškove da bi pokrili manjak u 2008. i 2009. godini.

Pad cena nafte imao je blag pozitivan efekat na prihode vlada u zemljama uvoznicama nafte u regionu, kao što su Maroko, Egipat i Jordan. Niže cene smanjile su njihove uvozne troškove za energiju i podstakle smanjenje trgovinskog deficita sa zemljama izvoznicama nafte.

4.5. Pad međunarodnog investiranja izvoznica nafte

U periodu 2007–2008. godine došlo je do naglog skoka cena nafte na svetskom tržištu, koji se često nazivao novim naftnim bumom (grafikon 9). Rast cena nafte obezbedio je nagli rast prihoda u zemljama izvoznicama. Većina zemalja u regionu su iz prethodnog naftnog buma 1970-ih godina izvukle pouku, i svesne promenljivosti naftnih prihoda nisu povećavale i ubrzavale tempo potrošnje. Umesto toga, prenele su značajan deo visokih naftnih dobiti u nacionalne investicione fondove, čija su sredstva plasirana na svetskom tržištu. Kako su ovi fondovi rasli vremenom, menadžeri fondova su zaključili da deponovanje tih velikih suma u banke, u američke vladine obveznice i druga niskorizična ulaganja nisu više opcija zbog niskih kamata. Smatrali su da su obezbeđena dovoljna sredstva za amortizovanje eventualnih ponovnih šokova pada cena nafte. Tako su u različitim periodima, pre Svetske krize, arapski investicioni fondovi počeli da povećavaju investiranja u nekretnine i akcije. Neki fondovi su investirali u američke i evropske finansijske institucije koje su tokom krize pretrpele teške gubitke, ruinirajući delimično i arapske investicione fondove. Nagli pad na berzama i cena nekretnina u Americi i Evropi, takođe su naneli velike gubitke arapskim investicionim fondovima. Obim gubitaka nije poznat, ali su, po nekim procenama, arapski investicioni fondovi izgubili otprilike 15% vrednosti svojih akcija do marta 2009. godine (Achy, 2009).

Svetska ekonomska kriza je svojevrsan test razvojnih politika i strategija postavljenih pred vlade regiona, kao i test stabilnosti celog regiona. Pad investicionih fondova doveo je do toga da se promene strategije investiranja. Neki fondovi se opredeljuju za konzervativnije strategije, kao

saudijski, dok drugi menjaju prirodu i odredište ulaganja. Neki fondovi, koji su bili tradicionalno usmereni na finansijska tržišta Evrope i Amerike, u periodu od Svetske finansijske krize i posle nje počeli su da investiraju značajnija sredstva u druge arapske zemlje. Jedna od važnijih promena strategije je najava *Abu Dabi Invest* kompanije od januara 2009. godine da će oformiti četiri investiciona fonda u regionu.

Arapske zemlje uvoznice nafte uglavnom su primaoci stranih investicija. One su tokom tri godine pre Svetske ekonomske krize imale povećan priliv stranog investiranja, koji je tokom Krize znatno smanjen, ali privremeni prekid priliva SDI obično ne ostavlja merljive efekte na privredu, tako da su ove zemlje pretrpele manje gubitke od naftnih privreda u ovom periodu.

4.6. Svetska ekonomska kriza i sektor turizma

Nekoliko zemalja BISA, posebno Egipat, Maroko, Tunis, Jordan, Liban, ali i Izrael kao razvijena zemlja, u velikoj meri zavise od turizma kao ključnog izvora prihoda, priliva strane valute i radnih mesta. Globalna recesija tokom dve godine imala je dramatične posledice na turizam svih regiona sveta, ali je region Bliskog istoka delimično bio pošteđen. Broj stranih turista je smanjen, ali ne tako dramatično kao u drugim turističkim zemljama.

U prvoj polovini 2009. godine zabeležen je pad prihoda od turizma u Egiptu za 9,5%, popunjenost hotelskih kapaciteta u Dubaiju i Abu Dabiju je smanjena za 16% i 7% u prvim mesecima 2009. godine u poređenju sa istim periodom u prethodnoj godini (UNWTO, 2009). Međutim, već tokom leta 2009. godine, dok je poseta turista iz Evrope, Amerike i Azije opala, priliv arapskih turista je značajno porastao. Razlog je takođe Svetska ekonomska kriza, jer su mnoge arapske porodice, koje uobičajeno letuju van regiona, bile primorane da izaberu jeftinije destinacije u regionu.

Tokom leta obnovio se i nivo međunarodnih dolazaka. Prema podacima Svetske turističke organizacije Ujedinjenih nacija (UNWTO) međunarodni dolasci u region u celini porasli su za oko 18% na 55 miliona, a prihodi su realno porasli za 17% dostigavši 46 milijardi USD. U pogledu porasta broja turističkih dolazaka prednjačili su Liban i Sirija, sa rastom od 31%, Saudijska Arabija sa dodatnih 28%, zatim Egipat sa 16%, Oman 13% i Jordan sa povećanjem od 9% (UNWTO, 2009).

4.7. Smanjenje doznaka iz inostranstva

Kao posledica Svetske ekonomske krize zabeležen je značajan pad doznaka zaposlenih u inostranstvu, a pojavio se najviše zbog gubitka poslova hiljada radnika koji su radili na projektima napuštenih zbog krize u Evropi ili Zalivskim zemljama. Za nekoliko nenaftnih privreda u regionu one su važan izvor prihoda. Tako su doznake od radnika u inostranstvu činile u Jordanu 23%, u Maroku 9%, Egiptu 15%, a u Tunisu 5% BDP (Taghavi, 2012).

Prihod od doznaka zaposlenih u inostranstvu rastao je u 2008. godini pre nego što je pogođen ekonomskom krizom u 2009. godini. U slučaju Maroka i Tunisa skoro 80% ovih doznaka dolazi od radnika u bogatim evropskim zemljama. Ekonomski pad u Evropi smanjio je ponude poslova za radnu snagu iz zemalja u razvoju, što su više osetile zemlje Severne Afrike nego Bliskog istoka. Maroko je, na primer, izvestio o padu od 12,5 % u doznakama između juna 2008. godine i juna 2009. godine. Istovremeno, Tunis i Liban su imali povećanje doznaka u ovom periodu.

Za 12 zemalja BISA, uključenih u analizu Svetske banke, doznake zaposlenih u inostranstvu u 2009. godini bile su za 7,2% niže nego u 2008. godini (Rivlin, 2009). Za Liban, Egipat, Jordan i Jemen, zemlje izvoznice nafte su glavni izvor prihoda od tih doznaka. Pad turizma i građevinskih radova u zemljama Zaliva, smanjio je mogućnost za posao za migrante i mnogi su se vratili u svoje zemlje.

4.8. Socioekonomske posledice Svetske ekonomske krize

Iako su negativni efekti Svetske ekonomske krize na privrede BISA bili umereniji nego u većini drugih regiona sveta, u nekim zemljama došlo je do značajnih trendova smanjenja zaposlenosti i prihoda domaćinstava.

Pre finansijske krize većina zemalja GCC, UAE, Bahrein i Katar imale su relativno visoke stope zaposlenosti. U porastu je bila i zaposlenost u nekim zemljama koje obiluju radnom snagom, poput Alžira, Maroka i Tunisa (ILO, 2009). U ostalim zemljama, posebno onim zahvaćenim oružanim sukobima, stope nezaposlenosti su dostizale globalno rekordne nivoe. Poseban problem je nezaposlenost mladih, koja je izražena čak i u zemljama koje imaju relativno zadovoljavajuću stopu zaposlenosti, kao što je Alžir.

Nezaposlenost mladih posebno je alarmantna u Alžiru koji ima stopu nezaposlenosti u ovoj populaciji od 45%, dok je nezaposlenost ove kategorije u Saudijskoj Arabiji i Egiptu oko 25% (ILO, 2009). Kriza je ostavila dugotrajne posledice i potrebu za stvaranjem novih radnih mesta u mnogim zemljama. Ova socioekonomska situacija postaje još složenija u zemljama koje nemaju prihode od izvoza nafte i sa jakim demografskim pritiskom. Maroko i Egipat su najbolji primer zemalja sa kombinacijom visoke stope nezaposlenosti i nepismenosti.

Sledeći izazov, povezan sa rastom nezaposlenosti, jeste porast siromaštva. Ekonomska kriza i javni deficit doveli su u rizik razvojne planove, javne investicije, procese industrijalizacije, socijalne politike i zaposlenost. Sa porastom nezaposlenosti ekonomska kriza se pretvorila u socijalnu, posebno u državama sa nižim prihodima po glavi stanovnika i lošijim uslovima ljudskog razvoja (Rivlin, 2009). Već 2010. godine socijalno nezadovoljstvo je eskaliralo u masovne proteste i dovelo do promene režima u mnogim arapskim zemljama (Arapsko proleće). Iako finansijska kriza nije jedini, možda ni glavni uzrok nezadovoljstva arapskih naroda, nepovoljna socioekonomska situacija je izvesno bila dovoljno snažan povod za pokretanje protesta.

Dok je učestalost ekstremnog siromaštva (1,25 USD dnevno po stanovniku) u arapskom svetu niska (ispod 5%), skoro 1/5 populacije zarađuje manje od dva USD dnevno. Ekonomski pad tokom Svetske krize doveo je ovaj segment populacije u rizik od pada u ekstremno siromaštvo. Takođe je veliki udeo stanovništva sa prihodima između dva i tri USD dnevno, što se ne smatra ekstremnim siromaštvom, ali je visina prihoda ove grupe kritično niska. U arapskim zemljama sa velikim udelom populacije ispod linije siromaštva (Palestinske teritorije, Jemen, Alžir, Egipat), program ekonomske stimulacije sam po sebi nije dovoljan da stvori dovoljan broj novih radnih mesta i spreči porast siromaštva.

4.9. Anti-krizne mere vlada u zemljama regiona

Vlade zemalja u regionu su pribegle različitim merama da prevaziđu ekonomsku krizu, slično onima usvojenim u drugim zemljama širom sveta. U većini zemalja ovim je uključena mešavina monetarnih i fiskalnih

podsticaja. Prve reakcije na krizu bile su obimne javne investicije. Slično drugim zemljama, javne investicije u infrastrukturu, usluge i energiju zamenile su privatne investicije. Planovi za izgradnju puteva, luka, pruga i elektro mreža su usvojeni, razrađeni i sprovedeni u Maroku, Alžiru, Saudijskoj Arabiji i ostalim zemljama Zaliva.

Pošto su finansijske berze i institucije prve pokazale slabosti, prvi odgovor u finansijskim politikama većine zemalja bio je podrška njihovim komercijalnim bankama kroz omogućavanje kreditne podrške i likvidnosti. Zemlje izvoznice nafte, kao što su Kuvajt, Saudijska Arabija, UAE, Oman i Libija, ojačale su svoje bankarske sisteme nudeći svojim komercijalnim bankama garantne depozite i uvećanjem državnog depozita u komercijalnim bankama.

Među uvoznicama nafte samo su Jordan, Egipat i Maroko usvojili ovu politiku. Krajem 2008. godine kuvajtska vlast je uložila četiri milijarde dolara u berzu radi jačanja lokalnih firmi. Ove finansijske mere su pozdravljene u mnogim zemljama kao fiskalni stimulans. Opšte uzevši, zemlje izvoznice nafte predstavile su jače fiskalne stimulanse u poređenju sa uvoznicama nafte.

Među zemljama zaliva najveće fiskalno jačanje sprovedeno je u Saudijskoj Arabiji, koja je povećala vladina ulaganja za 9,3% – od 139 milijardi u 2008. godini na 152 milijarde USD u 2009. godini uprkos nižim zaradama od nafte. Ostale zemlje izvoznice sa značajnim jačanjem državnih ulaganja u 2009. godini su Alžir sa 6,6 %, Katar sa 4,8 %, i UAE sa 4,9%.

Među zemljama uvoznicama nafte, stimulatívne pakete usvojili su Liban, Egipat i Sirija. Egipat je lansirao svoj prvi paket stimulacije vredan 2,7 milijardi dolara u septembru 2008. godine. Ovaj novac je utrošen na investicije u komunalnim delatnostima i infrastrukturnim projektima. U 2009. godini budžet Libana je povećan za 20%, egipatski za 15%, a Sirijski za 7% (World Bank, 2009).

Sa druge strane, Jordan, Maroko i Tunis usvojili su manje budžete za 2009. godinu u odnosu na prethodnu. Ovo je delom rezultat ograničenja prihoda i visokog javnog duga koji je obeshrabrio dodatno pozajmljivanje. Programi fiskalnih stimulansa rezultirali su budžetskim deficitom, što je u mnogim zemljama moralo biti finansirano dodatnim zaduživanjem.

5. EKONOMSKI EFEKTI MILITARIZACIJE I BEZBEDNOSNIH IZAZOVA

Bliski istok i Severna Afrika su bezbednosno najnestabilniji region sveta. Od Drugog svetskog rata nije bilo perioda bez sukoba unutar država, među državama u regionu ili međunarodnih sukoba uz učešće velikih svetskih sila. Visok nivo militarizacije podstakao je delovanja militantnih i terorističkih organizacija unutar i izvan regiona.

Uzroci bezbednosne nestabilnosti regiona nalaze se u nekoliko geopolitičkih, odnosno političko-geografskih specifičnosti regiona.

5.1. Političko-geografske specifičnosti regiona

Geografski položaj regiona na raskrsnici tri kontinenta, na plovnom putu koji spaja dva okeana (Atlantski i Indijski) i dva mora (Sredozemno i Crveno) dominantno je odredio političku poziciju i globalni značaj BISA regiona.

Važnost puteva koji vode sa istoka Azije ka Evropi oduvek je davala poseban značaj regionu, a otkad je prokopan Suecki kanal za plovidbu preookeanskih brodova 1869. godine, važnost regiona, kao i Sredozemlja uopšte, postajala je sve veća. U tadašnjoj trci za prevlašću i za privrednim probojem, trku je dobila Velika Britanija i uspostavila nadzor nad ovim pomorskim putem. Suecki kanal je nekoliko puta bio uzrok sukoba i još uvek je vrlo osetljiva granica azijsko-afričkog Sredozemlja, ali pod nadzorom i u vlasti Egipta na čijoj teritoriji se nalazi.

Jedna od presudnih političko-geografskih odrednica regiona je *nafta*. Nafta dobija ekonomski značaj tek početkom XX veka, kada je i otkrivena u nerazvijenim zemljama ovog regiona. Presudni značaj za industriju, saobraćaj i ratove, koji je nafta ubrzo dobila (i do danas zadržala), doveo je do naglog bogaćenja mnogih zemalja regiona. Obilje energenata je učinilo BISA ključnim faktorom opstanka i rasta privreda razvijenih zemalja.

Važnost sigurnog snabdevanja energentima dala je snažan podsticaj najvećim privredama SAD, Velike Britanije, Francuske i Italije da obezbede kontinuirano prisustvo i uticaj na lokalne vlasti. Povremeno iniciranje međusobnih sukoba između država u regionu bio je jedan od načina za uspostavljanje i očuvanje kontrole i njihovo održanje u izvesnom polukolonijalnom statusu.

Sa druge strane, međuarapski konflikti, iako često podsticani i finansirani od strane spoljnih faktora, izbijali su po linijama unutrašnjih podela koje su postojale u dužem vremenskom periodu. Zato se jednim od važnijih uzroka geopolitičke osetljivosti regiona smatra njegova *politička usitnjenost*. Po svim kriterijumima, region BISA bi trebalo da bude kompaktna celina, sa većim stepenom jedinstva nego bilo koji drugi region sveta. Nijedan drugi region nema tako jedinstveno poreklo naroda kao što je arapski, sa istim jezikom i presudnim uticajem iste religije (islama) na sve aspekte društva. Izuzetak je Izrael, koji nije islamski, i Iran, koji nije arapska zemlja, ali i uz te izuzetke region koji se često naziva Arapski svet ima sve osnove da bude ujedinjen. Ipak, on je podeljen na desetine država. Politička usitnjenost je delimično rezultat plemenskih sukoba, a delimično državnih granica koje su veštački stvorene od strane nekadašnjih kolonijalnih sila u međusobnim podelama interesnih zona. Granice unutar Arapskog sveta ne predstavljaju okvir za određene nacionalne entitete, nisu odraz volje naroda koji žive u njihovim okvirima, niti su rezultat istorijskih odnosa među državama. Politička karta postaje još zanimljivija činjenicom da na ovim prostorima žive neki narodi koji nemaju svoju državu, Druzi i Kurdi, ali i teritorije sa nerešenim pitanjem statusa i granica – Palestina, Gaza i Golanska visoravan.

Povezana sa tim je suprotna tendencija *panarabizma*, koji je još jedna ključna političko-geografska odlika regiona. Pod njim se podrazumeva težnja arapskih zemalja za ujedinjenjem u jedinstvenu arapsku državu s jednim jezikom i jednom velikom verom. Ipak, panarabizam je teško razdvojiti od interesa spoljnih faktora, koji često koriste ovu unutrašnju potrebu za izazivanje novih konflikata, dodatnu destabilizaciju zemalja u kojima vlade iskazuju inicijativu za nezavisnošću. Arapsko proleće je tipičan primer odraza želje za jačanjem nacionalnog i verskog identiteta, a protiv zapadnih sistema vrednosti, koja se brzo pretvorila u svoju suprotnost – u dugogodišnji niz međuarapskih sukoba, finansiranih, podržanih i naoružanih ponovo od strane velikih sila.

5.2. Oružani sukobi i privrede u regionu

Istorija rata u regionu Bliskog istoka je niz iznenadnih eksplozivnih kriza ili eskalacija dugogodišnjih tenzija. Ovaj region je već decenijama primer političke i bezbednosne nestabilnosti. Lista oružanih sukoba u regionu BISA je veoma duga. Veći broj ovih sukoba spadaju u arapsko-izraelski konflikt, mada su međuarapski ratovi imali više žrtava i proizveli veće materijalne štete.

Arapsko-izraelski sukob nije tipičan rat, već pre jedno od ključnih geopolitičkih obeležja regiona koje bi se moglo dodati prethodnom odeljku. S obzirom na izvestan broj žrtava, svrstan je u poglavlje o oružanim sukobima. Ovo je zapravo niz kratkotrajnih sukoba između Arapa i države Izrael, započet ekspanzijom Izraela na štetu Palestinaca koji su prognani sa svojih teritorija. Jevreji, takođe, smatraju Palestinu svojom domovinom iz koje su bili prognani još od starog veka. Konflikt je započet stvaranjem države Izrael 1948. godine, u središtu Arapskog sveta, na teritoriji koja je daleko veća od one koju su zauzimale jevrejske izbeglice iz Evrope tokom Drugog svetskog rata. Prvi sukob iz 1948. godine nazvan je samo Arapsko-izraelski rat, da bi kasnije, suštinski isti sukob, dobijao nove nazive zbog velikog vremenskog razmaka između ovih oružanih akcija. To su: Suecki rat – 1956, Šestodnevni rat – 1967, Rat iscrpljivanja 1968–1970, Oktobarski rat – 1973, Libanski rat – 1982, Prva i Druga intifada, Drugi libanski rat – 2006, Iransko-izraelski sukob i sirijsko-izraelski sukobi tokom rata u Siriji.

Ovaj geopolitički prostor još dugo će biti okosnica mnogo šireg sukoba, u koji su gotovo uvek umešane velike svetske sile. Najveću prepreku ukupnom razvoju regiona predstavlja činjenica da ovaj sukob nije završen, jer postignutim rezultatima (odvajanje male arapske teritorije Palestine iz Izraela) nijedna strana nije zadovoljna.

Pored izraelsko-arapskih sukoba, region Bliskog istoka obiluje konfliktima među samim arapskim zemljama. Podsticaji su često spoljašnji, ali zajedničko etničko i versko poreklo nije obezbedilo međusobnu povezanost, niti ima dovoljnu snagu da spreči unutrašnje sektaške, etničke i političke konflikte.

Unutrašnji sukobi, građanski ratovi, nemiri i nesigurnost spadaju u grupu važnijih razloga zaostalosti i sporog razvoja zemalja islamskog sveta. Materijalni gubici i ljudske žrtve tokom međusobnih ratova daleko prevazilaze one iz sukoba sa Izraelom i neprestano vraćaju privrede ovih

zemalja na prethodni nivo obima i kvaliteta proizvodnje i stepen opšte razvijenosti.

Bogate zemlje Zaliva pretrpele su ogromne materijalne gubitke, a neke i danas snose posledice. Međuarapski konflikti i tenzije koji su prerasli u velike ratove, pri čemu mislimo na veliku materijalnu štetu, broj žrtava i ozbiljne poremećaje u privredi ovih zemalja su iračko-iranski rat i iračko-kuvajtski ratovi, čije će posledice biti u nastavku detaljnije prikazane.

Pored unutrašnjih sukoba u regionu, veliku štetu ovim privredama nanose periodični sukobi sa Sjedinjenim Državama.

5.2.1. Mehanizmi uticaja oružanih sukoba na privrede

Oružani sukobi različitog obima i karaktera – građanski, regionalni ili internacionalni sukobi već dugo vremena narušavaju stabilnost proizvodnje i ometaju razvitak energetike u ovom regionu.

Bez obzira na strane u sukobu, ratovi utiču na ekonomiju na nekoliko načina:

1. Najdirektniji negativni uticaji ispoljavaju se preko materijalne štete koju nanose razaranja zemlje i njene infrastrukture, a u ovom regionu najveću materijalnu štetu izaziva uništavanje postrojenja za eksploataciju nafte i prirodnog gasa, ili spaljivanje čitavih naftnih polja, što dovodi do nenadoknadive štete u vidu gubitka resursa za buduću proizvodnju.

2. Druga vrsta negativnog uticaja je rapidno opadanje ili zaustavljanje proizvodnje, i naročito izvoza koji u ratnim uslovima postaju znatno otežani. Obim smanjenja proizvodnje zavisi od intenziteta i dužine ratova. U narednom odeljku ovi efekti biće ilustrovani na primerima Irana, Iraka i Kuvajta. Pored toga, čitavo poglavlje posvećeno je ekonomskim efektima islamskih pokreta u regionu, poznatijih pod nazivom Arapsko proleće.

3. Treća vrsta uticaja ratova na ekonomiju zemalja u regionu je značajan utrošak sredstava za naoružanje.

4. Četvrti je uticaj bezbednosne situacije (svetske ili regionalne) na cene nafte. Svaki put kada počne rat na prostorima naftnih privreda, cene nafte se naglo povećavaju. Ovaj aspekt nije negativan za sve učesnike na svetskom tržištu energenata. Naftne kompanije koje se nalaze izvan ratom zahvaćenih područja, u ovim situacijama značajno uvećavaju svoje prihode. Za zemlje

koje uvoze naftu i gas ovo je negativan uticaj, jer plaćaju veću cenu nafte. Zemljama u sukobu povećanje cena nafte takođe šteti ako nisu u situaciji da imaju redovnu proizvodnju i izvoz. Pored toga, velike oscilacije cena i prihoda od nafte su faktor nestabilnosti ekonomskog rasta svih privreda.

Unutrašnji karakter i strateški interesi država u regionu, kao i njihovi politički, ekonomski, demografski i bezbednosni uslovi i potrebe, donekle se razlikuju među državama. Regionalne i nacionalne tenzije u nekoliko navrata dovele su do rata, i još uvek predstavljaju stalnu pretnju tokovima naftnog izvoza regionu. Svaki konflikt među ovim državama usporavao je njihov ekonomski razvoj. Neki sukobi su imali katastrofalne posledice po naftne privrede, jer su dovodili do prekida ili drastičnog smanjenja proizvodnje i izvoza nafte, ili uništenja naftnih polja i postrojenja na kojima počiva većina privreda u regionu. Često pate i nenaftne privrede ako su u susedstvu zemalja u sukobu. Na primer, jordanska privreda nije zasnovana na proizvodnji i izvozu nafte, ali je zato trpela velike privredne poremećaje svaki put kada je susedni Irak imao rat na svojoj teritoriji. Zapravo, svaki poremećaj u vidu ratova, sukoba ili sankcija u privredama zemalja Persijskog zaliva direktno se odražava na privredu Jordana, koja se u velikoj meri zasniva na izvozu robe u Irak i Saudijsku Arabiju.

5.2.2. Ekonomske posledice arapsko-izraelskih sukoba

Arapsko-izraelski ratovi imaju više političke nego ekonomske posledice. Neke od ekonomskih posledica su:

- Arapsko-izraelski ratovi 1956. i Šestodnevni rat 1967. godine u značajnom stepenu su umanjili prihode od izvoza, a za vreme njihovog trajanja svet je postao manje zavisao od nafte i gasa iz ovog regiona.
- Oktobarski rat 1973. – poznat kao Jom Kipur rat, po velikom jevrejskom prazniku, započeo je 6. oktobra i trajao do 24. oktobra 1973. godine, dakle samo 18 dana. Vodio se između Izraela i koalicije Sirije i Egipta. Rat su započeli Sirija i Egipat iznenadnim napadom na Sinaj i Golansku visoravan, sa namerom da povrate ove teritorije izgubljene u Šestodnevnom ratu 1967. godine. Posledice ovog rata daleko premašuju dužinu njegovog trajanja. Nekoliko arapskih zemalja izvoznica nafte uvele su embargo na naftu zemljama koje su podržavale Izrael. Zbog toga su SAD bile prinuđene da se naftom snabdevaju iz drugih izvora,

posebno iz zemalja Latinske Amerike i da razvijaju alternativne izvore energije.

Zatim, arapske zemlje smanjile su proizvodnju za 5 miliona barela dnevno, dok je proizvodnja u drugim zemljama povećana za milion dnevno. Nedostatak od preostala 4 miliona barela dnevno osetio u svim industrijskim zemljama Zapada.

5.2.3. Uticaj međuarapskih sukoba na privrede u regionu: Iran, Iran i Kuvajt

Od međuarapskih sukoba najdramatičnije ekonomske efekte pretrpele su privrede Irana, Iraka i Kuvajta. Irak je bio pokretač sukoba sa obe zemlje, zatim je bio meta američke agresije u nekoliko navrata, što je potpuno uništilo iračku privredu.

Efekti rata na privredu Irana

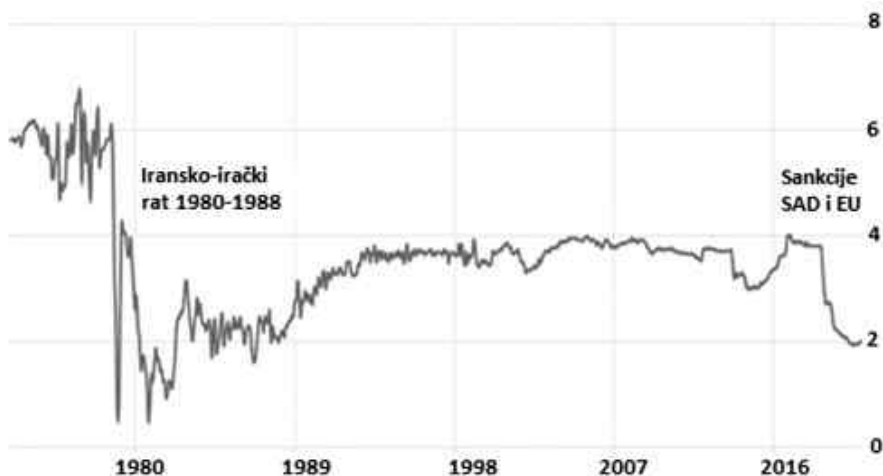
Iransko-irački rat (1980–1988) nije bitnije promenio granicu između dve države, ali je cena osmogodišnjeg ratovanja u ljudskim žrtvama i posledicama po privredu bila ogromna i za Irak i za Iran. Procenjuje se da je tokom osam godina rata poginulo od 400.000 do milion ljudi, a da ih je ranjeno čak 750.000. Ekonomska cena rata za svaku zemlju iznosila je više od 400 milijardi dolara. U taj iznos su uključeni troškovi razaranja i procena o izgubljenom prihodu zbog otežane proizvodnje i izvoza nafte.

Krajem rata 1988. godine, proizvodnja nafte u obe zemlje bila je 6,5 miliona manja nego pre rata. Ukupna svetska proizvodnja sirove nafte bila je 10% manja nego 1979. godine.

Posledice po iransku proizvodnju nafte u ovom dugom periodu bile su dramatične. Iranska proizvodnja nafte u periodu pre ovog rata iznosila je od 4,5 do preko 6 miliona barela. Na početku rata pala je na svega 1,5 milion barela, a zatim se, u toku čitavog rata, sve do 1988. godine, kretala oko dva miliona barela dnevno (grafikon 18).

GRAFIKON 18. PROIZVODNJA SIROVE NAFTE U IRANU

(miliona barela dnevno)



Izvor: autor prema podacima o proizvodnji nafte *Trading economics*, 2021.

Velike naftne kompanije ostvarile su ogromne profite, pošto su ratni uslovi zadržali iračku i iransku naftu izvan svetskog tržišta, održavajući svetske cene na visokom nivou.

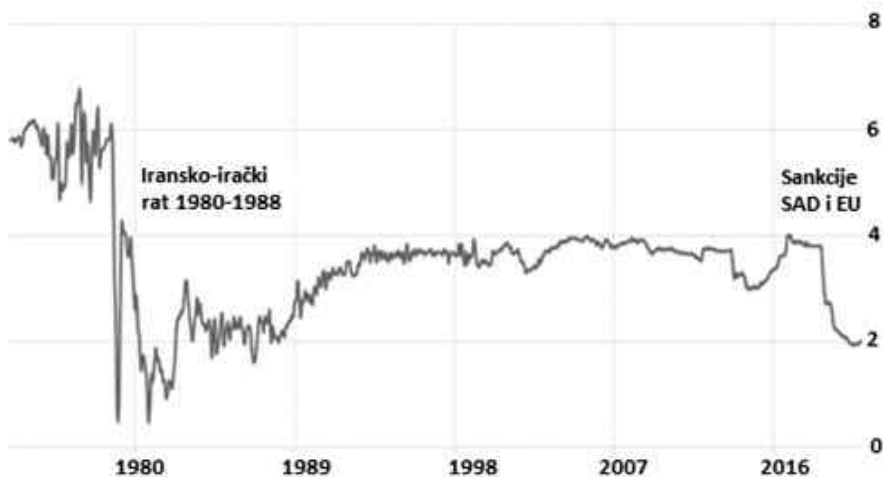
Finansijsko iscrpljivanje obe zemlje otvorilo je put za povratak stranih kompanija kroz privatizaciju. Posle rata su se Irak i Iran obratili japanskim naftnim kompanijama za nove privatne investicije, uključujući japansku ulogu u iračkom supergigantskom naftnom polju Mažnun.

Iračka privreda i ratovi

Pre invazije na Kuvajt, 1990. godine, Irak je proizvodio oko tri miliona barela dnevno i izvezio prosečno 2,8 miliona. Tokom 1990. godine proizvodnja nafte skoro potpuno prestaje. Do 1996. godine Irak je proizvodio minimalne količine nafte, dovoljne samo za sopstvene potrebe. Tada dolazi do značajnijeg povećanja proizvodnje, ali ona nije dostigla obim iz prethodnog perioda kada je došlo do novog rata u Iraku 2003. godine (grafikon 19). Proizvodnja nafte ponovo prestaje, time i glavni prihod iračke privrede.

GRAFIKON 19. PROIZVODNJA NAFTE U IRAKU 1970–2020

(mil. barela dnevno)



Izvor: autor prema Trading economics, 2021.

Kuvajt i ekonomske posledice sukoba sa Irakom

Kuvajt i Irak su imali teritorijalne sporove koji su doveli do oružanog sukoba 1973. i ponovo 1976. godine, a zatim i do Zalivskog rata 1990–1991. godine. Uzrok sukoba su iračke pretenzije na kuvajtske teritorije, tačnije na kuvajtsku naftu i luke. U avgustu 1990. godine, iračke snage su napale i okupirale Kuvajt. Međunarodna zajednica se stavila na stranu Kuvajta, a Koalicione snage predvođene SAD umešale su se u rat.

Irački vođa Sadam Husein najavio je da će, ukoliko iračke snage budu prognane iz Kuvajta, uništiti kuvajtske proizvodne kapacitete nafte pre nego što ih napusti, što je i ostvario. U februaru 1991. godine, kada su Koalicione snage stacionirane u Saudijskoj Arabiji započele kopneni rat za oslobodjenje Kuvajta, iračke snage su gađale kuvajtske naftne izvore, rezervoare, pumpe, cevovode, rafinerije, terminale (slika 1). Potpuno su uništile preko 730 od ukupno 943 kuvajtska izvora nafte koji su raspoređeni u osam velikih naftnih polja širom Kuvajta, i u neutralnoj zoni između Kuvajta i Saudijske Arabije.

SLIKA 1. ZAPALJENA KUVAJTSKA NAFTNA POLJA 1991.



Izvor: Imgur, 2017, <https://imgur.com/gallery/5Zfy3>

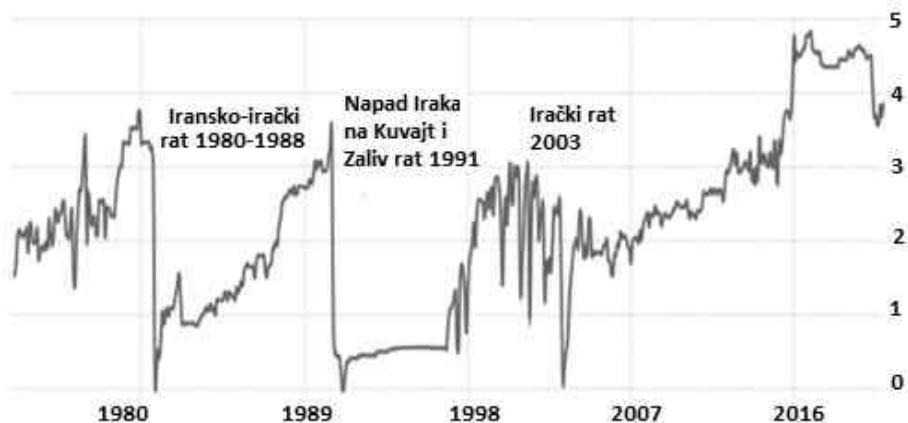
Od aprila do novembra 1991. godine uništeno je ili zapaljeno oko 4–6 miliona barela sirove nafte i 70–100 miliona kubnih metara prirodnog gasa. Dim od zapaljene nafte je dostizao visinu od tri do pet kilometara u atmosferu i prostirao se stotinama kilometara (NASA, 2012).

Kako se rat odrazio na proizvodnju nafte i gasa u Kuvajtu, pokazuje grafikon 20. Za vreme rata proizvodnja je bila skoro potpuno prestala. Međutim, ono što privlači pažnju je ubrzani oporavak i rast proizvodnje u posleratnom periodu. Razlog je ogromna pomoć (materijalna, vojna i politička) koju su SAD pružile Kuvajtu.

³ Preuzeto u skladu sa *Uslovima za korišćenje* fotografija Imgur, u nekomercijalne svrhe – <https://imgur.com/tos>

GRAFIKON 20. KUVAJTSKA PROIZVODNJA NAFTE

(miliona barela dnevno)



Izvor: autor prema Trading Economics, 2021.

5.3. Efekti ekonomskih sankcija na privrede Iraka i Irana

Ekonomске sankcije koje su SAD, UN, i u novije vreme EU, nametale zemljama u regionu jedan su od važnih uzroka stagnacije pojedinih zemalja. Ovo se pre svega odnosi na Iran i Irak. Sa druge strane, često su sankcije bile nametnute samo od strane SAD (Libija i Sirija su nekoliko decenija imale ove sankcije), što nije dovelo do merljive ekonomske štete, ali je doprinosilo smanjenju interesovanja stranih investitora za ove zemlje i region u celini.

5.3.1. Irak

Kao odgovor na iračku invaziju Kuvajta, Savet bezbednosti Ujedinjenih nacija je u avgustu 1990. godine (četiri dana posle napada na Kuvajt) usvojio rezoluciju 661 kojom se zabranjuje uvoz i izvoz Iraka, izuzev snabdevanja za medicinske svrhe i prehrambenih proizvoda iz humanitarnih razloga. Vrednost ovih izuzetaka, međutim, bila je skoro potpuno beznačajna zbog činjenice da oko 90% iračkih prihoda odlazi na uvoz hrane i lekova iz

inostranstva, a da su ova sredstva blokirana u inostranstvu. Potpune sankcije su uvedene posle rata kako bi prisilile Irak da pristane na brojne ustupke.

Sankcije su, uz dodatne rezolucije sa novim zahtevima i zabranama, trajale 13 godina – do 2003. godine. Prvih šest godina, ove najrigoroznije sankcije UN u istoriji, iscrpele su iračku privredu i najosetljivije segmente društva. Brojne studije agencija Ujedinjenih nacija, posebno UNICEF-a, kao i nezavisnih grupa autora i veliki broj naučnika, dokumentovale su dramatično povećanje pothranjenosti i zaraznih bolesti, praćenih smrću stotina hiljada dece mlađe od pet godina kao posledice sankcija.

Uprkos dokazima o humanitarnoj katastrofi, Savet bezbednosti nije preduzeo nikakve akcije da ublaži uticaj sankcija sve do avgusta 1991. godine, kada je došlo do masovnog publikovanja civilnih stradanja u Iraku. U rezolucijama 706 i 712 Savet bezbednosti predlaže sporazum „Nafta za hranu“ kojim se predviđa da Irak može svakih šest meseci da proda naftu u vrednosti od samo 1,6 milijardi dolara. Radi ilustracije BDP Iraka je, u godinama pre rata iznosio prosečno 50 milijardi USD, a nafta je činila oko 25% BDP, odnosno 12 milijardi USD. Prema novim rezolucijama, godišnji prihodi od nafte su 3,2 milijarde USD, ali se oni umanjuju se za 40%, kojima se plaćaju troškovi UN i ratna šteta. Preostala količina za plaćanje hrane i lekova za civilno stanovništvo bila je oko 1,8 milijarda USD. Dodajmo tome činjenicu da se tokom rata i potpune zabrane uvoza i izvoza i drugih proizvoda iračka proizvodnja gotovo ugasila, čak i izvan sektora nafte i gasa, tako da je 1,8 milijardi USD, koliko je novim rezolucijama omogućeno Iraku da ostvari, zapravo sav prihod od izvoza.

Po proceni samih UN ovo je polovina minimalne sume za najosnovnije potrebe stanovništva. U ovom periodu nije bilo mesta ni za kakve pokušaje obnove razrušene civilne infrastrukture tokom koalicionih napada u vrednosti od 22 milijarde USD.

U maju 1996. godine, Irak i UN su postigle sporazum po kome Irak može da proda naftu u vrednosti od jedne milijarde dolara svakih 90 dana da bi platio humanitarno snabdevanje. Ova rezolucija je omogućila početak ponovnog rasta proizvodnje nafte Iraka (grafikon 19). Međutim, kako je predviđeno, sav novac od izvoza nafte odlazio je na bankovni račun koji kontrolišu Ujedinjene nacije i kome sam Irak nema pristup. Od oko četiri milijarde dolara godišnjih prihoda, 30% odlazilo je za otplatu ratne štete načinjene u Zalivskom ratu, 15% za humanitarno snabdevanje

tri miliona Kurda u severnom Iraku, sa 5–10% su se plaćale operacije UN u Iraku, i 5–10% je trebalo da se finansira remont i održavanje naftovoda. Za iračko stanovništvo od 18 miliona preostajalo je 1,6 milijardi USD, što je manje od 7,5 USD po osobi mesečno. SAD su, čak i ovako nepovoljan sporazum između Iraka i UN, odlagale nekoliko meseci (do polovine septembra 1996. godine).

U decembru 1999. godine Savet bezbednosti UN izglasao je rezoluciju 1284 kojom se uklanja svaki kvantitativni limit izvoza iračke nafte, mada su prihodi još uvek bili kontrolisani preko programa „Nafta za hranu“. Tek napuštanjem sankcija od strane SAD, prema odluci Saveta bezbednosti UN od 22. maja 2003. godine, uklonjene su sve trgovinske i finansijske sankcije koje su Iraku postavljene posle invazije na Kuvajt. Pored ostalog, rezolucija UN je predvidela stvaranje „Razvojnog fonda za Irak“, u koji se slivaju prihodi od prodaje nafte i usmeravaju u pravcu „vlasti“, koje još nekoliko godina nisu bile iračke već „prelazne vlasti“, odnosno SAD i Velika Britanija, koje su faktički vladale Irakom do prvih parlamentarnih izbora 2005. godine. Američke okupacione snage su ostale u Iraku do 2011. godine.⁴

5.3.2. Iran

Sjedinjene Američke Države su još od 1979. godine, u nekoliko navrata, uvodile sankcije Iranu. Razlog za početak sukoba između, do tada, dve prijateljske zemlje bila je Islamska revolucija iz februara 1979, kada je šah Reza Muhamed Pahlavi svrgnut sa vlasti kao proamerički i antiislamski vladar i uspostavljena islamska država sa islamskom *ulemom*⁵ na vlasti. Povod za sankcije bilo je oduzimanje američke ambasade u Teheranu u novembru te godine.

⁴ Od 2014. godine američke oružane snage su ponovo u Iraku, ali se posle 2011. godine nije radilo o sankcijama. Američke trupe su pozvane od strane Iraka radi zajedničke borbe protiv Islamske države, ali su ostale u Iraku i posle pobeđe nad ISIS-om 2017. godine. Uz parcijalna povlačenja, američke trupe su 2021. godine još uvek u Iraku.

⁵ Sama reč *ulema* označava verske vođe, učitelje i tumače Kurana.

Od 1979. godine počinje strmoglav pad iranske proizvodnje nafte (grafikon 20). Početkom 1980-ih proizvodnja nafte dostigla je najnižu tačku. Posle toga lagano se povećavala, ali s obzirom na to da SAD više nisu uvezile iransku naftu, proizvodnja se više nije približila prethodnim nivoima od šest miliona barela, već je bila konstantno oko četiri miliona barela dnevno.

Novi razlog za sankcije posle 2003. godine je nuklearni program Irana, zbog koga su se sankcijama SAD, pridružile UN i EU. Iran tvrdi da ima za cilj samo proizvodnju energije, a da bi to dokazao dopustio je stranim komisijama uvid u nuklearna postrojenja. Iako nisu pronađeni nikakvi dokazi da se proces obogaćivanja uranijuma može upotrebiti za dobijanje atomskog oružja, EU, UN i SAD su ostale pri sankcijama. Radi se o čitavom nizu rezolucija UN, koje se akumuliraju i uvećavaju pritisak na iransku privredu.

Prema empirijskom istraživanju realizovanom u okviru Bečkog instituta za međunarodne ekonomske studije (The Vienna Institute for International Economic Studies – WIIW), koje obuhvata period do 2018. godine, ove sankcije imaju značajne negativne efekte na međusobnu trgovinu EU i Irana. Ono što je interesantno u rezultatima ovog istraživanja je da su opšte sankcije EU negativno uticale „na trgovinu u gotovo svim sektorima, *osim u primarnim sektorima*“, što je rezultiralo time da je negativan uticaj sankcija na uvoz Evrozone (EA19) iz Irana „više od četiri puta snažniji nego na ukupan izvoz EA19 u Iran“ (Ghods and Karamelikli, 2020), što znači da je sankcijama najviše pogođeno stanovništvo.

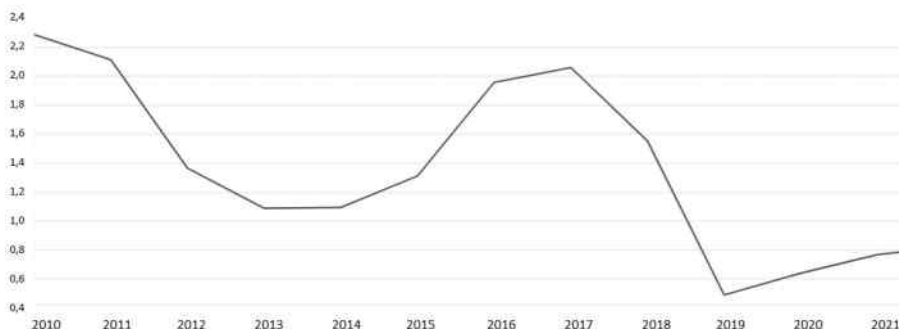
Savet bezbednosti UN je 2007. godine odredio sankcije usmerene na iranske entitete i fizička lica povezana sa njenim vojnim aktivnostima. Ove sankcije sprovode EU i gotovo sve članice UN. Ove sankcije nemaju negativan efekat na celokupno stanovništvo Irana, jer su „statistički beznačajne za uvoz mnogih sektora iz Irana“ (Ghods and Karamelikli, 2020) i istovremeno imaju željeni negativan uticaj na pojedince i entitete, koji su u fokusu sankcija.

Dodatne sankcije, koje su SAD uvele Iranu 2018. godine, dovele su do toga da je proizvodnja nafte prepolovljena sa četiri na dva miliona barela dnevno (grafikon 18), dok je izvoz smanjen sa dva na 0,5 miliona barela dnevno (grafikon 21).

To je dovelo do duboke privredne recesije i dramatičnog pada standarda iranskog stanovništva.

GRAFIKON 21. IRANSKI IZVOZ NAFTE 2010–2021

(mil. barel/dan)



Izvor: FRED economic data

Same američke sankcije u prethodnim decenijama nisu imale dodatni uticaj na iransku privredu. Međutim, nove sankcije na izvoz nafte od 2018. godine, koje nisu ukinute do 2021. godine, bile su prihvaćene i od strane brojnih zemalja, pod pritiskom SAD i ucenom da će uvesti sankcije svakoj zemlji koja uveze ili omogući Iranu da izvozi naftu. Američke sankcije se ne odnose samo na naftu, već na većinu izvoznih sektora, uključuju i sankcije vladinim zvaničnicima, kompanijama, brodovima, pa čak i kapetanima brodova koji su navodno prekršili američke sankcije.

Ove sankcije su uključivale i mreže kompanija iz Ujedinjenih Arapskih Emirata i Kine, koje su navodno olakšavale izvoz iranske nafte. Uvedene su i sankcije na čitav iranski finansijski sektor i 18 banaka. Kina, Rusija i Indija nisu podlegle pritiscima SAD, ali je i sa njima međunarodni platni promet onemogućen, tako da je ukupna trgovina otežana.

Kako je Iran u velikoj meri zavisao od izvoza nafte, ekonomsko stanje u zemlji je do 2019. godine postalo dramatično, a krajem 2019. godine situacija je eskalirala. Iranski odgovor na američki pritisak je intenziviranje napada Kataib Hezbolaha, jedne od šiitskih milicija, jedinica formiranih za borbu protiv Islamske države Iraka i Sirije (ISIS) stacioniranih u Iraku, na američke objekte. Američki odgovor na jedan od napada bio je vazdušni napad krajem 2019. na položaje ove grupe, u kome je poginulo 25 ljudi. Američko bombardovanje je dovelo do masovnih demonstracija u Iranu, tokom kojih su demonstranti napali američku ambasadu.

SAD su u napadu na irački aerodrom ciljano ubile visokog iranskog generala Soleimanija (Qasem Soleimani), istaknutog tokom borbi protiv ISIS-a. Direktna rat između SAD i Irana je izbegnut, ali je oštra američka intervencija izvršila dodatni uticaj na sve potencijalne ekonomske partnere Irana da odustanu od trgovine sa ovom zemljom, bez obzira na sopstvene potrebe za iranskom naftom. U periodu 2018–2021. godina Iran je svake godine beležio dodatni pad BDP za po 5–6,5%.

5.4. Arapsko proleće – političke i ekonomske posledice

Pored ratova, region BISA destabilizuju islamski ekstremizam, revolucije, etnički sukobi i visok stepen naoružanosti regiona.

Sedamdesetih godina XX veka u muslimanskom svetu pojavio se novi oblik kritike državnih razvojnih programa. To su islamistički pokreti koji počinju da osporavaju neka od osnovnih načela postkolonijalne države. Osnovna kritika upućena je razvoju koji je zasnovan na sekularizaciji i zapadnim ekonomskim modelima. Ovim pokretima je posebno veliki problem predstavljala mogućnost da takav razvoj sa sobom nosi zamenu nekih islamskih vrednosti zapadnim.

Muslimanske države, oblikovane po kolonijalnom uzoru, odvojene su od lokalnih društvenih institucija i sistema vrednosti, bar kad je reč o javnoj politici. Zato postoji širok rascep između onoga što države smatraju pravcem razvoja i vrednosti koje su bliske muslimanskom društvu. Ideologija i politički programi savremenih islamskih pokreta širom sveta nastali su kao reakcija na taj rascep. Posle nekoliko decenija suzbijanja islamističkih pokreta unutar autoritarnih sistema, islamska obnova rezultirala je talasom revolucionarnih promena u periodu od decembra 2010. do polovine 2012. godine, nazvanim „Arapsko proleće“.

Arapsko proleće je medijski izraz za revolucionarni talas demonstracija i protesta (nenasilnih i nasilnih), nereda i građanskih ratova u BISA. Promenjene su vlasti u Tunisu i Egiptu (dva puta), Libiji i Jemenu, izbili su građanski ustanci u Bahreinu i Siriji; veliki protesti su bili i u Alžiru, Iraku, Jordanu, Kuvajtu, Maroku i Sudanu, a manji protesti u Mauritaniji, Omanu, Saudijskoj Arabiji, Džibutiji i Zapadnoj Sahari.

Borba za nacionalnu, islamsku državu tokom ovog perioda u Tunisu, Egiptu i Libiji naišla je na veliki otpor vlasti, mada je i podrška naroda u većini slučajeva diskutabilna. Ova društva su uvučena u dalje ratove i kontinuirane sukobe, u mnogim zemljama je bilo perioda paralize vlasti zbog nemogućnosti uspostavljanja stabilne vlasti i novih teritorijalnih podela.

Početno opravdan cilj za ostvarivanjem političke i verske arapske autentičnosti, zloupotrebljen je od strane dominantnih država, islamski pokreti su naoružani, obučeni i pretvoreni u terorističke organizacije za borbu protiv domaće vlasti. Islamska „obnova“ dostiže vrhunac formiranjem tzv. Islamske države od strane terorističke organizacije ISIS. Prvi put u istoriji teroristička organizacija osniva državu, okupirajući delove teritorije Iraka i Sirije, a u sukob u Siriji koji nije završen do 2021, involvirani su svi važniji globalni politički subjekti.

5.4.1. Arapsko proleće i političke promene u regionu

Revolucionarni talas Arapskog proleća ostavio je duboke ekonomske i bezbednosne posledice, redefinisao politički profil ovih država i njihovu poziciju u svetskoj privredi i bezbednosnim sferama. Došlo je do smena režima u mnogim arapskim zemljama, a u pojedinim do dugotrajnog građanskog rata, koji u nekim zemljama nije završen do 2021. godine.

Centralna uloga koju je islam imao u Arapskom proleću kao procesu, odnosno pokušaju demokratizacije, potpuno je nov politički fenomen. U ranijim tranzicionim „talasima“ u Latinskoj Americi i Istočnoj Evropi, religija nije imala nikakvu ulogu. U većini zemalja Arapsko proleće je na vlast dovelo *Muslimansku braću*.

Tranzicija je do tada imala ulogu unifikacije u okviru globalizacije, odnosno cilj da modele drugačije od zapadnog liberalnog koncepta ekonomije i demokratije, dovede u iste okvire. Ako se složimo sa tvrdnjom Samjuela Hantingtona da svaka religija, a islam posebno, postavlja veliku prepreku demokratizaciji društva, onda politička pozicija arapskih zemalja postaje još više maglovita.

U pokušaju da ove novonastale tvorevine proglasi političkim sistemima, što je u većini zemalja sa još uvek otvorenim sukobima nerealno, teoretičari tranzicije *trećeg talasa* iz 1990-ih, Stefan i Linc (Stepan, Linz, 2013, p. 20) odustaju od svoje ranije, široko prihvaćene klasifikacije (Linz and Stepan,

1996) na pet vrsta režima, i uvode šesti tip kako bi postrevolucionarne arapske zemlje našle mesto u globalnom političkom sistemu. To su: demokratski, autoritarni, totalitarni, posttotalitarni i sultanistički, da bi dve godine posle Arapskog proleća (2013) predložili uvođenje šestog tipa – „autoritarno-demokratski hibridni“ režim. Kako je u ovaj pojam logički potpuno nekonzistentan, a *Muslimanska braća* daleko od demokratije, jasno je da ovi liberalni teoretičari uvode reč demokratski kao opravdanje za nespornu ulogu centara globalne moći, uglavnom, mada ne isključivo iz SAD, u iniciranju, organizovanju i medijskoj kampanji ovih revolucija.

Revolucionarne proteste su sproveli obučeni lokalni aktivisti, koristeći poznate tehnike i uz sličan scenario opozicije iz postsocijalističkih plišanih i obojenih revolucija i još ranije iz protesta u Latinskoj Americi. Organizacije koje su direktno uključene u kreiranje, organizovanje i finansiranje ovakvih revolucija su: *Foundation for Open Society* Džordža Soroša, zatim američki *Freedom House*, *National Endowment for Democracy* (osnovan od strane američkog kongresa) i dr. Finansiranje stvaranja civilnog društva i medija za propagandu demokratskih vrednosti su navedeni kao osnovna svrha uz javno dostupne podatke o iznosu donacija.

Scenario je uvek isti. Nenasilni protesti zbog „autoritarnog vođe“, „nedostatka demokratije“, „nedostatka sloboda“ i socijalnih problema kao što je nezaposlenost ili slabo stanje privrede, završavaju se fizičkim nasiljem u kome se razara infrastruktura, privreda stoji, tako da ekonomska situacija neminovno postaje gora nego što je bila, nezaposlenost raste, ruše se i pljačkaju poslovni objekti, autokratija se (bar privremeno) zamenjuje anarhijom... Kao izlaz se nameće potreba da se izvrše političke promene, koje se odnose zapravo samo na zahtev da se smeni predsednik države i njegovi najbliži saradnici, pri čemu medijski pritisak vodi ka vlasti kandidate koji su najviše spremni na kompromise. Posle ovakvih „nenasilnih“ revolucija, zemlja obično mora finansijski i industrijski da se obnavlja, za šta je uvek potrebna pomoć iz inostranstva.

Najveći društveni poremećaji zadesili su Siriju, Libiju i Jemen. Tranzicioni nemiri u ovim zemljama vrlo brzo su prerasli u pravi građanski rat. U slučaju Libije, izvor protesta, revolucije i na kraju smene režima ne mogu se pripisati socijalnim aspektima nezadovoljstva. Libija je za vreme Moamera Gadafija imala daleko bolje uslove života, stanovanja i obrazovanja, usluge socijalne zaštite i standard daleko iznad svetskog proseka, kao i besplatno opšte

zdravstveno osiguranje. Višedecenijsko blagostanje, naglašeno socijalna država i ogromni fondovi za zdravstvo, školstvo, stipendiranje studiranja u inostranstvu, nisu iscrpljeni još čitavu deceniju posle Gadafija.

Sirija, kako je prikazano u prvom delu, nije bila siromašna zemlja, a distribucija bogatstva je bila ravnomernija nego bilo gde u regionu. Arapsko proleće u Siriji je počelo protestima protiv predsednika Asada. Kao u Libiji, ovde je protest prerastao u rat, koji još uvek traje i u koji su neposredno ili posredno uključene Evropa, Amerika, Turska, Rusija i Kina.

U drugim zemljama Arapsko proleće je imalo različit stepen bezbednosnih izazova, bilo je demonstracija, protesta, promena vlasti, ali su društvene i ekonomske posledice bile blaže nego u Libiji i Siriji.

Irak, Kuvajt, Bahrein, Jordan i Oman, kao i arapske zemlje Severne Afrike – Egipat, Alžir i Maroko, iskusile su ove socijalne potrese u vidu masovnih uličnih demonstracija i bezbednosne izazove manjeg intenziteta. Kroz manje turbulencije je prošla i Saudijska Arabija u kojoj se socijalni nemir sveo na nekoliko protesnih okupljanja. Jedina država u regionu u kojoj nije došlo do socijalnih nemira je Katar.

5.4.2. Ekonomske posledice Arapskog proleća

Arapsko proleće je za narode u regionu bilo odraz nove nade da se celokupna društva, posebno privrede mogu transformisati u pravcu ravnopravnije raspodele, odnosno poboljšanja situacije siromašnijih slojeva. Efekti su potpuno suprotni.

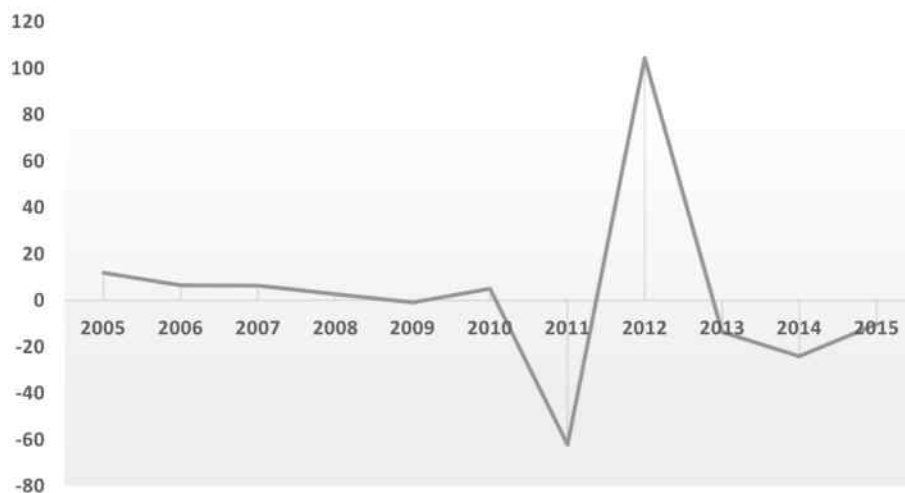
Pogoršanje bezbednosne situacije imalo je kao posledicu opšti pad regionalnih privreda. Ekonomske posledice su zaustavljanje svake proizvodnje, nedostatak robe i novca, odsustvo kapitala (domaćeg i stranog), prodaja sirijske nafte sa teritorije okupirane od strane ISIS-a, odnosno uskraćivanju jedinih preostalih prihoda privredi Sirije (s obzirom na to da je prodaja bila ilegalna, nafta se prodavala po najnižim cenama).

Ogromne količine novca uložene su u oružje, bilo od strane država, odnosno regularnih vlasti, bilo islamskih revolucionarnih ili terorističkih organizacija. Prvi su trošili domaće rezerve, drugi su bili finansirani od stranih država, ali je u oba slučaja rezultat dodatni rast troškova za naoružanje. Ovo je jedna od ekonomskih posledica militarizma u svim

navedenim oblicima (arapsko-izraelski sukobi, međuarapski sukobi, islamske revolucije) u regionu još od kraja Drugog svetskog rata.

Obim ekonomskih poteškoća u koje su zapale ove države direktno je proporcionalan bezbednosnoj situaciji, odnosno intenzitetu civilnih protesta i sukoba. Od 2010. godine u arapskim privredama došlo je do naglog smanjenja rasta, u nekim zemljama i pada BDP. Ekstremni pad BDP i poremećaj čitave privrede i društva pretrpela je Libija sa rekordnim smanjenjem BDP od 60% u 2011. godini, rastom od 100% u 2012, a potom ponovo sa padom BDP od -13, -24 i -10 u narednim godinama. Ova zemlja prednjači u regionu u pogledu nestabilnosti privrede zbog dubokih unutrašnjih potresa i sukoba koji su se nastavili kao produžetak Arapskog proleća (grafikon 22).

GRAFIKON 22. RAST BDP U LIBIJI PRE I POSLE ARAPSKOG PROLEĆA, 2005-2015 (%)



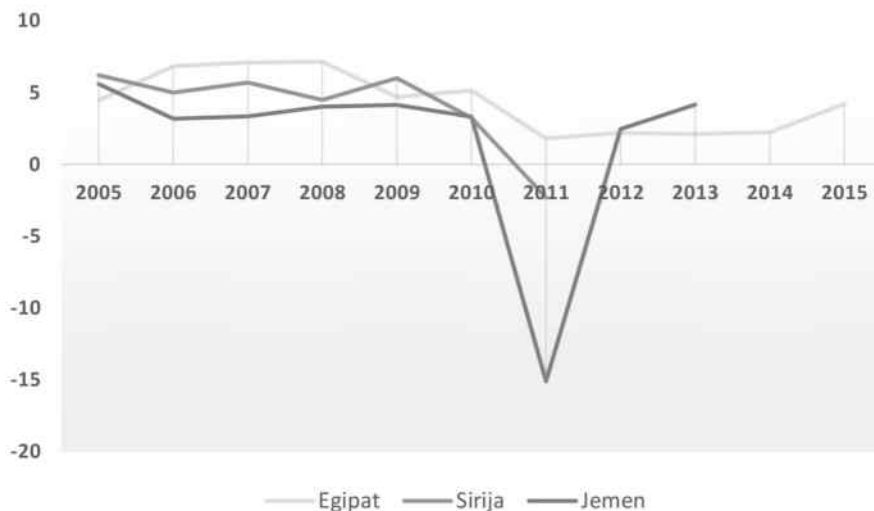
Izvor: autor prema podacima MMF-a

Za Siriju su privredni pokazatelji verovatno slični, ali zbog rata koji još uvek traje u ovoj zemlji posle 2011. godine nema statističkih podataka (grafikon 22). Rast BDP u Siriji je u 2010. godini bio veći od 5%, da bi već u 2011. bio negativan od -3%, iako su tada tek počeli ulični nemiri. Kako je

veliki deo teritorije nekoliko godina bio pod upravom ISIS-a, delovi su okupirani od strane tri različite grupacije, a samo jedna trećina je bila pod upravom vlade, na najvećem delu teritorije nema nikakvih privrednih aktivnosti, a trgovina naftom, oružjem i robom široke potrošnje odvijala se na crnom tržištu. Ekonomske posledice Arapskog proleća po sirijsku privredu još uvek se ne mogu objektivno proceniti.

Privreda Jemena je u periodu 2000–2010. ostvarivala je nedovoljan, ali pozitivan rast od oko 3% (grafikon 23). Januara 2011. godine došlo je do revolucionarnih protesta, koji su rezultirali svrgavanjem dotadašnjeg predsednika Saleha posle vladavine duge 33 godine. Podaci za 2011. godinu pokazuju dramatičan pad BDP od -15% (grafikon 23), s obzirom na odsustvo svake ekonomske aktivnosti tokom ovog perioda.

GRAFIKON 23. KRETANJE BDP U EGIPTU, SIRIJI I JEMENU



Izvor: autor prema podacima MMF-a

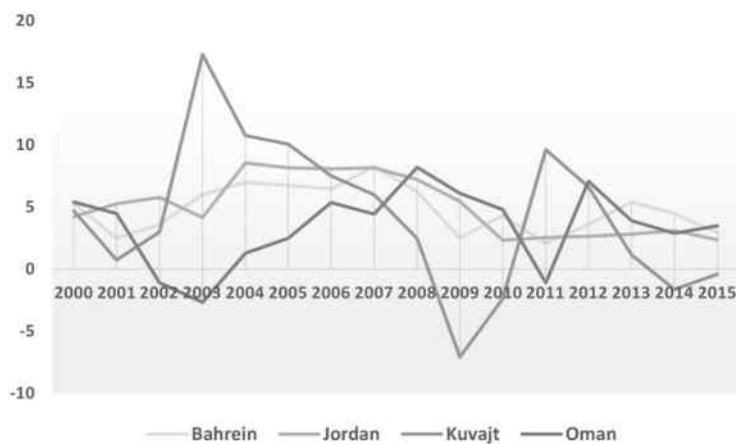
Do 2013. godine privreda Jemena beleži blagi rast od 2% i 4%. Međutim, u periodu posle političkih promena nije došlo do smirivanja bezbednosne situacije, tako da već 2015. godine počinje građanski rat. Slično Siriji, realni efekti promena se još uvek ne mogu oceniti ali, budući da je ovo i ranije bila

najsiromašnija zemlja regiona, može se pretpostaviti da će Jemen i u bližoj budućnosti morati da se oslanja na pomoć drugih muslimanskih naroda.

Očigledna je razlika u ekonomskim posledicama u zemljama u kojima nije došlo do građanskog rata (grafikon 24). Iako se radi o dve naftne (Kuvajt i Oman) i dve nenaftne privrede (Jordan i Bahrein), pad njihove privrede bio je sličnih razmera, što je posledica smanjenog intenziteta konflikta u sklopu Arapskog proleća.

Jordan ima slab, ali ujednačen rast od 2–3%, koji se nije menjao tokom Arapskog proleća. Protesti su počeli januara 2011. godine kao u većini arapskih zemalja i bili su uglavnom mirni, izuzev sukoba sa policijom u novembru 2012. godine. Izvor nezadovoljstva su uglavnom bile korupcija i nezaposlenost, ali ovde one nisu bile izgovor za smenu vlasti, jer Jordanci nisu ni tražili da kralj abdicira, niti promenu političkog uređenja, samo delimično ograničenje moći kralja Abdulaha. Opozicione snage su, slično ostalim zemljama, bile ogranak Muslimanske braće. Kralj je predupredio njihovo delovanje time što je usvojio primedbe protestanata, obećao veću saradnju sa parlamentom i naglasio da on sam može i hoće da sprovede proces demokratske tranzicije. Zahvaljujući uravnoteženoj politici, strpljenju naroda i izostanku sukoba, Jordan je pošteđen socijalnih i ekonomskih potresa, koji su naneli dugoročnu štetu drugim arapskim zemljama.

GRAFIKON 24. KRETANJE BDP U BAHREINU, JORDANU, KUVAJTU I OMANU



Izvor: autor prema podacima MMF-a

U Bahreinu je u tokom marta 2011. godine došlo do nemira u kojima je policija ispoljila brutalnost, došlo je do hapšenja nekoliko hiljada demonstranata i nekoliko ljudskih žrtava. Ovo se odrazilo na ekonomiju Bahreina u 2011. godini kada je BDP pao na 2% sa 4% koliko je iznosio u prethodnoj godini. Međutim, slično Jordanu, nije došlo do smene na vlasti, što je verovatno jedini razlog zbog koga je Bahrein nastavio ujednačen rast od oko 4% u narednim godinama (grafikon 24). Ova zemlja je osetila samo kratkotrajne ekonomske posledice revolucionarnog talasa u arapskom svetu.

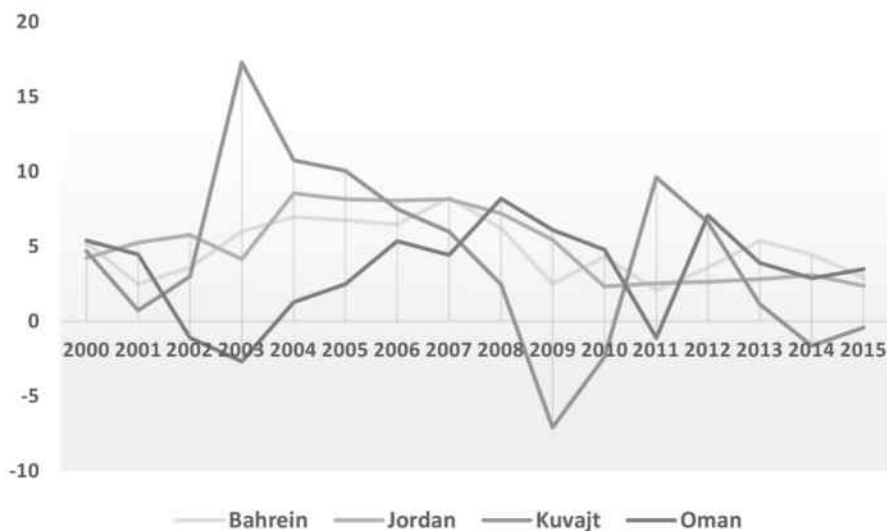
Privremena smena vlasti u Kuvajtu 2012. godine i njen povratak posle odluke Ustavnog suda i izbora iste godine, nisu značajno uticali na BDP ove zemlje. Ova tipično naftna privreda je 2011. godine ostvarila rast od čitavih 9% (grafikon 24), da bi u 2012. godini, kada je došlo do kulminacije konflikta, smene i ponovne zamene vlasti i opozicije, rast BDP bio nešto manji, oko 6%. Dalji pad od 2013. godine posledica je pada cena nafte, a ne političkih promena.

U Omanu je došlo do pada BDP sa 5% u 2010. godini na -1% u 2011. godini, ali se rast vratio na prethodni nivo odmah po smirivanju protesta (grafikon 24). Posle 2013. rast je smanjen i iznosi oko 3,5% godišnje, ali to je, kao i u slučaju Kuvajta, posledica naglog pada cena nafte na svetskom tržištu. Vlast u Omanu nije promenjena.

Pored usporavanja ekonomskog rasta došlo je i do značajnog smanjenja stranih direktnih investicija i turističkih poseta i povećanja nezaposlenosti. (Quilter-Pinner and Symons, 2015). Najteže posledice pretrpele su Egipat, Oman, Jemen i Libija (grafikon 25).

Prema podacima Svetske banke neto priliv stranih investicija u Egipat je smanjen sa 6,3 milijarde dolara u 2010. na negativnih 483 miliona USD 2011. godine. U Libiji su SDI u 2014. svedene na trećinu od vrednosti u 2010. godini. U Omanu su prepolovljene između 2011. i 2012. godine, u Jemenu su sa 189 miliona u 2010. godini smanjene na negativnih 518 miliona (grafikon 25).

GRAFIKON 25. SDI U ODABRANIM ARAPSKIM ZEMLJAMA
(MIL USD)

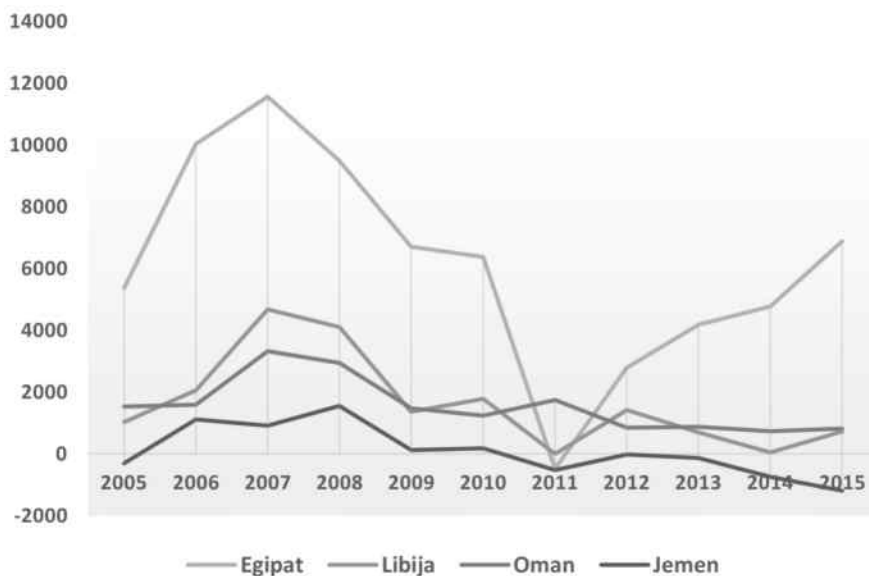


Izvor: autor prema podacima World Bank Indicators

U Jordanu i Bahreinu SDI nisu smanjene (World Bank Indicators), u Kuvajtu su od 2011. do 2014. godine smanjene za 90%, mada je to posledica kombinacije socijalnih nemira i pada cene nafte. Uprkos tome što nekoliko zemalja nisu imale smanjenje stranih investicija tokom Arapskog proleća, kao i tome što nisu sve arapske zemlje ni prošle kroz ove promene, Arapski svet u celini je imao smanjen priliv SDI sa 70 milijardi USD u 2010. godini na 44,5 milijardi u 2011. godini, što je smanjenje od oko 36% (grafikon 26).

GRAFIKON 26. SDI NETO PRILIV U ZEMLJE
BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE

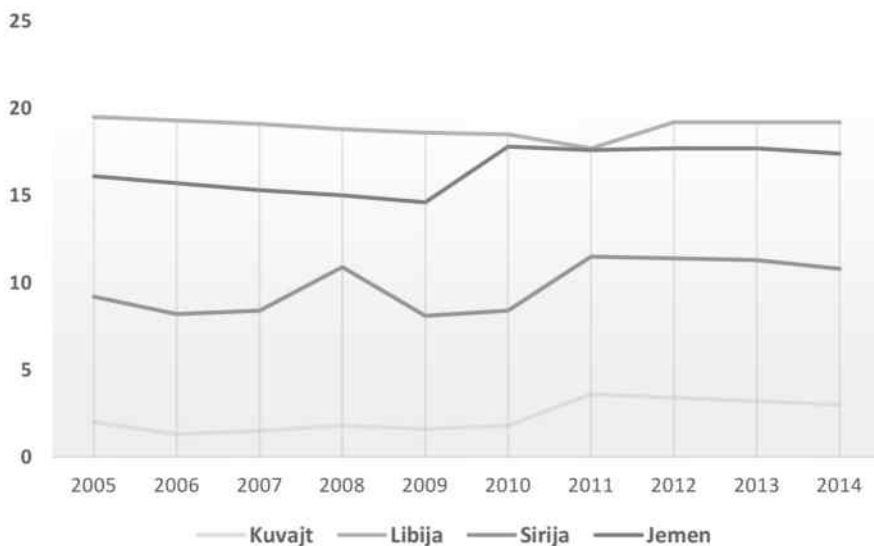
(mil. USD)



Izvor: autor prema podacima World Bank Indicators

Nezaposlenost se u većini zemalja nije značajno ili uopšte povećala, s obzirom na inače mali obim proizvodnje. Zemlje koje su osjetile povećanje nezaposlenosti u periodu revolucija Arapskog proleća su: Kuvajt, Libija, Sirija i Jemen, u kojima se procenat nezaposlenih u odnosu na ukupnu radnu snagu između 2010. i 2011. godine povećao za 2,5–3% (grafikon 27). Nezaposlenost je oko 19% u Egiptu i 13% u Jordanu (Quilter-Pinner and Symons, 2015).

GRAFIKON 27. NEZAPOSLENOST U ODABRANIM ZEMLJAMA BLISKOG ISTOKA



Izvor: autor prema podacima World Bank Indicators

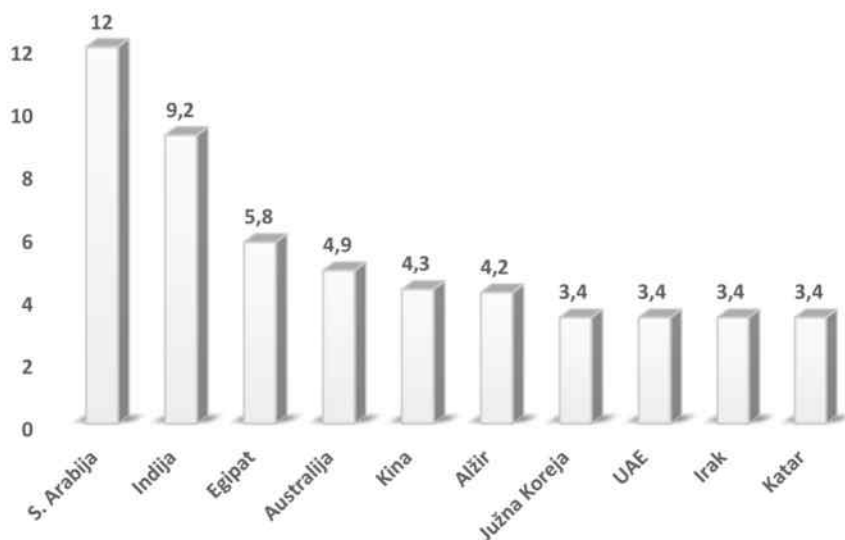
5.5. Militarizam, vojni troškovi i uvoz oružja

Jedna od posledica oružanih sukoba i tenzija je izuzetno obimna militarizacija regiona. Trka u naoružanju odvija se već dugi niz godina. Najpre su SAD, još kao deo Hladnog rata, u pojedinim zemljama pomagale da se razviju organizacija i osposobe ekstremni mudžahedini, s ciljem da se destabilizuje Sovjetski Savez koji je okupirao Avganistan. Milione dolara vredno oružje dospelo je u region kao podrška Zapada marionetskim režimima ili kupovinom od strane militantnih vođa. Kasnije je oružje bilo podrška Zapada opozicionim snagama, revolucionarnim ili terorističkim, za svrgavanje „nepodobnih“ režima.

Činjenica da vlade država u regionu ne uspevaju da pravilno investiraju u ekonomski razvoj, da razviju i modernizuju svoje ekonomije, često utiče i na nedostatak jasne dugoročne strategije za investiranje u energente, kao i na njihovo preterano trošenje na vojne snage i uvoz naoružanja.

Naoružavanje zemalja u regionu može se analizirati kao bezbednosni i kao ekonomski fenomen. Jedan faktor naoružavanja su krize koje često eskaliraju u ozbiljne oružane konflikte. Drugi je stepen sveukupnih troškova, često bez jasne pretnje, koji je toliko visok da znatno ograničava sredstva namenjena za razvoj. Pet od prvih deset uvoznika oružja na globalnom nivou su iz BISA regiona, prema podacima za 2020. godinu.

GRAFIKON 28. NAJVEĆI UVOZNICI ORUŽJA, 2020 (% SVETSKOG UVOZA)



Izvor: autor prema podacima Statista

Region BISA je najveći uvoznik oružja u svetu, sa više od 30% udela u svetskom uvozu naoružanja. Na grafikonu 28 prikazan je udeo u uvozu konvencionalnog oružja po državama u periodu od 2014. do 2018. godine. Kao najveći uvoznik, Saudijska Arabija ima udeo od 12% globalnog uvoza naoružanja i vojne opreme, Egipat 5,8%, Alžir, Irak, UAE i Katar učestvuju u svetskom uvozu oružja sa po 3–4%.

Mereno apsolutnim vrednostima, u 2020. godini nabavka oružja Saudijske Arabije je iznosila 3,84 milijarde USD, Egipta 1,48 milijarde USD, Alžira 1,32 milijarde USD, Ujedinjenih Arapskih Emirata 1,1 milijardu USD,

Irak i Katar sa oko 800 miliona USD (Knoema, 2020). To nije isključiva posledica učešća nekih arapskih država u raznim regionalnim sukobima, već ukazuje na osećaj nesigurnosti država.

TABELA 6. VOJNA POTROŠNJA U REGIONU BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE

Zemlja	Udeo vojne potrošnje u BDP	Udeo vojne potrošnje u vladinoj potrošnji
Saudijska Arabija	9,2%	26,3%
Alžir	4,9%	12,9%
Libija	7,1%	9,2%
Maroko	3,3%	10,6%
Tunis	1,8%	6,3%
Bahrein	3,8%	12,8%
Egipat	1,8%	5,3%
Iran	2,7%	15,3%
Irak	3,0%	7,1%
Izrael	5,8%	14,3%
Jordan	5,2%	15,1%
Kuvajt	4,1%	9,3%
Liban	4,4%	14,6%
Oman	9,0%	21,3%
Katar	1,9%	6,6%
Sirija	3,9%	14,7%
UAE	5,1%	17,6%
Jemen	4,6%	14,1%

*Za Katar, Siriju, Jemen i UAE nedostaju podaci posle 2015. godine.

Izvor: autor prema podacima SIPRI, 2020a.

Smatra se da je određen nivo vojne potrošnje neophodan radi očuvanja unutrašnje i spoljne sigurnosti. On uključuje pored uvoza i proizvodnju

oružja, potrošnju za obuku i smeštaj vojske i drugo. Ipak, u zemljama BISA izdaci za naoružanje su na nivou koji predstavlja teret za većinu privreda, a istovremeno, sigurnost nije obezbeđena već je, naprotiv, ovo najnestabilniji region sveta. Vojna potrošnja ne može biti direktan uzrok sukoba, ali omogućuje laku eskalaciju i dramatične posledice svakog političkog konflikta.

Vojna potrošnja zemalja u regionu je prosečno iznad 7% njihovog BDP. Saudijska Arabija i Oman imaju potrošnju veću od 9% BDP, dok je u razvijenim zemljama to 2,3%, a u zemljama u razvoju 2,7% (SIPRI, 2020a).

U tabeli 6 prikazani su podaci o udelu vojne potrošnje u BDP i ukupnoj vladinoj potrošnji, kao prosek za period 2008–2018. godine.

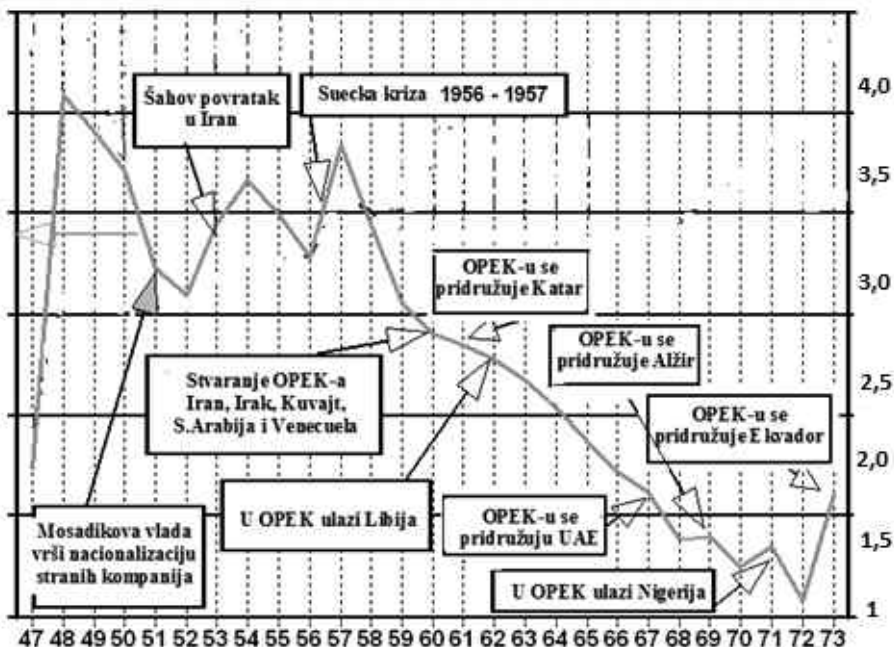
Velika potrošnja i uvoz naoružanja ovih zemalja su već nekoliko decenija osnov trgovine sa Srbijom, kao i ranije Jugoslavijom. Neke od zemalja regiona su najveći uvoznici proizvoda specijalne namene iz Srbije.

5.6. Uticaj oružanih sukoba na cene nafte

Kako region BISA raspolaže ključnim udelom nafte na svetskom tržištu, svaki veći bezbednosni poremećaj u regionu dovodi do promena cene nafte na svetskom tržištu.

Podudarnost između naglih skokova cena nafte i ratnih zbivanja i kriza u regionu su očigledni. Suecka kriza 1956–1957. godine, Oktobarski rat i naftni embargo koji su usledili, izazvali su drastične skokove (grafikon 29). Na grafikonu 29 jasno se uočavaju posledice političkih zbivanja na cene nafte. Jedna od posledica Oktobarskog rata iz 1973. godine, bilo je ponovo drastično povećanje cena nafte i gasa na svetskom tržištu. Godine 1972. cena sirove nafte bila je oko tri dolara po barelu, da bi krajem 1974. godine iznosila oko 20 dolara po barelu. Ukoliko je i postojala sumnja da se moć kontrole cena sirove nafte premestila od zemalja OPEC-a ka SAD, tokom Arapskog naftnog embarga ona je uklonjena. Ekstremna osetljivost cena na nedostatak snabdevanja, postala je potpuno očigledna kada su cene porasle pet puta za samo šest meseci.

GRAFIKON 29. BLISKI ISTOK, OPEC I CENE NAFTI 1947–1973



Izvor: autor na osnovu podataka EIA.

Pad Šaha 1979. godine i Iransko-irački rat koji je usledio, stvorili su globalnu paniku na naftnom tržištu i ponovo dramatizovali stratešku zavisnost od Zaliva. Iranska revolucija rezultirala je gubitkom 2–2,5 miliona barela nafte dnevno između novembra 1978. i juna 1979. godine (grafikon 30).

Događaji u Iraku i Iranu doveli su do ponovnog povećanja cene sirove nafte u toku 1979. i 1980. godine. Ovaj period je doneo najviše prihode zemljama regiona od izvoza energenata.

Dve decenije kasnije iranska proizvodnja bila je samo dve trećine od proizvodnje za vreme vladavine Reze Pahlavija. Iranska revolucija i Iračko-iranski rat doveli su do toga da se cene nafte uvećaju sa 14 USD 1978. na 35 USD po barelu 1981. godine.

GRAFIKON 30. GEOPOLITIČKA ZBIVANJA I CENE NAFTE 1970–2020



Izvor: autor na osnovu podataka EIA i WTRG Economics.

Iračka invazija na Kuvajt i Zalivski rat od 1990. do 1991. su obeležili novi veliki rast cena nafte, mada slabiji od prekida izvoza u periodima od 1973–1974. i 1979–1980. Zbog neizvesnosti iračke invazije na Kuvajt i Zalivskog rata koji je usledio, cene sirove nafte u 1990. bile su promenljive.

6. ISLAMSKI PRISTUP EKONOMSKOM RAZVOJU

Teorija islamske ekonomije je svojevrsan antipod liberalnoj ekonomiji. Islamski ekonomisti insistiraju na tome da se predmet ekonomije ne sme ograničiti samo na analizu tržišnih sila. Islamska ekonomija je holistička – „pokriva svaki aspekt društvenog postojanja i da mora da integriše nalaze drugih društvenih nauka u svoj predmet“ (Zubair, 2020).

Od kraja kolonijalne ere, sredinom XX veka, primetan je ekonomski preporod i ekspanzija zemalja u razvoju, dok je napredak u muslimanskom svetu znatno sporiji i neujednačen. U nedostatku adekvatnog objašnjenja zaostajanja u razvoju arapskog sveta, teorije modernizacije iz različitih perioda iznose argumente o kulturnoj i društvenoj prirodi glavnih prepreka razvoju islamskih zemalja. Još se kolonijalna država rukovodila uverenjem da je za ostvarivanje ekonomskog i opšteg napretka potrebno da kolonizovani narodi usvoje zapadne sisteme vrednosti, a kolonijalna država je predstavljena kao subjekt koji taj zadatak može da izvrši.

Meta kritike danas su svi aspekti islama: teologija, pravo, običaji, pristup ekonomiji, društveni odnosi i položaj žena ili manjina. Često se naglašava konzervativizam islama i govori se o ovoj veri kao protivniku razvoja i napretka. Islam postavlja izvesna ograničenja poslovanju, ali se ne može reći da koče razvoj čitave privrede. Najčešće se navodi činjenica da islam ne daje ženama ista prava kao muškarcima, naročito pravo na rad i obrazovanje i namenjuje im, pre svega, aktivnosti vezane za očuvanje i razvoj porodice.

Navode se i drugi mehanizmi pomoću kojih islamska teorija i običaji usporavaju ekonomski razvoj. Tipične kritike iz oblasti liberalizma, odnosno neoliberalizma, koje razvoj vide kao rast i visoko vrednuju produktivnost i efikasnost rada, najčešće se odnose na muslimanske običaje koji propisuju određene rituale više puta dnevno i godišnje praznike (Ramadan) za vreme kojih se ne radi.

Navodi se i negativan uticaj islamskog poreskog sistema na alokaciju resursa, produktivnost i inovacije. Sukob između svetovnog i šerijatskog

zakona može proizvesti neefikasnost zakona, nepoverenje u institucije pravde, što takođe ima negativne ekonomske posledice. Tu se svrstava i ograničenje slobode govora i ograničen domet zakonodavstva koje podrazumeva islam, mada se sve to, pre svega, odnosi na oprez stranih investitora nego na unutrašnje funkcionisanje privrede.

Navedene kritike počivaju na veoma različitim percepcijama samog ekonomskog razvoja. Ekonomski razvoj je deo složene socijalne dinamike, koja postaje još složenija kada joj se pokuša dodati islamska dimenzija. Kritikovani mehanizmi upravljanja ekonomijom i društvom, izvučeni iz islamskog konteksta ekonomskog razvoja, imaju izvesnu ekonomsku logiku. Međutim, posmatrano iz ugla složenog pojma razvoja islamskog društva, nijedna od ovih kritika nema značaj.

Oslonićemo se na jednu od najnovijih definicija islamskog ekonomskog razvoja iz 2020. godine, kako bi se izbegla dodatna kritika istorijske prevaziđenosti, s obzirom na to da se razvoj javlja u islamskim spisima starim nekoliko vekova. Hasan Zubair, savremeni indijski teoretičar islamske ekonomije, ekonomski razvoj definiše na sledeći način: „Ekonomski razvoj je društveni proces koji zahteva kontinuirano i održivo podizanje ekonomskih varijabli – proizvodnje, investicija, štednje, zapošljavanja i finansiranja s ciljem stvaranja društvenog napretka, stvaranjem bogatstva i njegovom distribucijom na inkluzivnoj i pravičnoj osnovi, bez štete po okruženju. Sa islamskog stanovišta, proces mora poštovati propisane moralne propise“ (Zubair, 2020).

Definicija odslikava moderne obrasce održivog razvoja u ekološkom smislu, inkluzivne ciljeve i klasične tržišne ekonomske varijable. Kako ćemo pokazati u nastavku teksta, svi ovi elementi su utkani u islamsku ekonomiju i teoriju razvoja od samih početaka, izuzev drugačije terminologije. Ono što razlikuje zapadne (liberalne i socijalne) modele razvoja od islamskih je pojam morala, koji je neizostavan u svim islamskim spisima o ekonomiji.

Islamske teorije poklanjaju posebnu pažnju ljudskom ponašanju u ekonomskim aktivnostima, kako bi se razvoj ekonomije ostvarivao u skladu sa kulturnim, istorijskim i drugim obeležjima društva, te obezbedio trajan ekonomski razvoj. Islamski ekonomisti uvek podvlače da zadovoljenje materijalnih potreba, bez obuhvatanja duhovnih i moralnih zahteva jednog društva, stvara neadekvatne uslove za čoveka.

Zato treba najpre objasniti osnove islamske filozofije, koja je u temelju principa ekonomskog razvoja.

6.1. Filozofija islamskog ekonomskog razvoja

Islamski pristup razvoju naglašeno je ideološki i vrednosno orijentisan i uključuje duhovne i etičke vrednosti kao ključne parametre islamskog modela planiranja razvoja. Najpoznatiji savremeni teoretičar islamske ekonomije ajatolah Seid Muhamed Bakir Sadr, u delu „Naša ekonomija“ opisao je poželjnu ulogu ekonomije u islamskom društvu na sledeći način:

„Povećanje bogatstva i razvoja, jedan je od važnih ciljeva, ali nije i konačni cilj, jer musliman mora posredstvom toga uzgajati ljudskost i igrati svoju ulogu Božijeg namesnika. U takvom slučaju, povećanje bogatstva biće dobra pomoć za spasenje u budućem svetu. Ali ako bogatstvo predstavlja konačni cilj čoveka, ono će postati izvorište svih grešaka, koje će ga udaljiti od samog Boga. Musliman treba da se trudi na putu sticanja bogatstva i razvoja, ali ne tako da postane rob materijalnog. On se mora truditi da bogatstvo kontroliše i na taj način svoju ličnost usavršava i vodi ka velikim ciljevima“ (Sadr, 1982).

Islam prihvata materijalni napredak i razvoj u različitim oblastima, ali ovaj napredak mora biti usklađen sa osnovnim verskim vrednostima. Napredak mora da bude na usluzi čoveku i da počiva na pravednosti. Islam ima za cilj da čoveka sačuva od opsesivne potrošnje i sticanja, pohlepe i eksploatacije, drugim rečima potrošačkog društva, koje je u vreme Sadra već uveliko uzelo maha ne samo u zemljama Zapada, već u gotovo svim zemljama sveta.

Napredak je, po islamskim autorima, višedimenzionalan tok čije širenje obuhvata sve strane ekonomije, politike, društva i kulture. Ključna karakteristika napretka i prosperiteta u islamu je balansiranje materijalne i duhovne dimenzije.

6.2. Osnovni ciljevi i principi islamske razvojne politike

Islamski autori, koji se bave problematikom islamskog koncepta razvoja, izdvajaju iste ciljeve i principe islamske razvojne politike. Iz radova najpoznatijih islamskih ekonomista kao što su Sadeq, Chapra, Sadr, Askari, Siddiqi, i autora sa prostora Bosne i Hercegovine Hadžića i Bakšića, izdvojeni su ključni i najsPECIFIČNIJI ciljevi i principi islamske razvojne politike.

6.2.1. Razvoj korisne proizvodnje

Razvoj korisne proizvodnje je princip koji se odnosi na usmeravanje pažnje i sredstava ka razvoju proizvodnje koja će biti korisna za čoveka, a koja nije zabranjena Šerijatom. Pod ovom proizvodnjom podrazumeva se prvenstveno:

- proizvodnja hrane u količinama koje će osigurati njenu prihvatljivu cenu za šire slojeve stanovništva;
- proizvodnju građevinskog materijala potrebnog za izgradnju stambenih, infrastrukturnih i drugih objekata;
- osnovnih sirovina, po srazmerno niskim cenama;
- dovoljna sopstvena proizvodnja drugih osnovnih roba.

Iako je ovaj princip utvrđen pre nekoliko stotina godina, savremeni islamski ekonomisti ga sve više ističu, upravo zbog velike uvozne zavisnosti arapskih zemalja.

6.2.2. Razvoj ljudskih resursa

Islam ceni nauku i daje joj značajno mesto u razvojnim politikama. Naučna istraživanja pokazala su da obrazovanje ima pozitivne efekte na celo društvo. Sa aspekta islama nauka je temelj svakog pozitivnog kretanja sa kojim se mogu prebroditi sve teškoće. Islam smatra da su naučna dostignuća najvažnije nasleđe koju jedna generacija ostavlja drugoj.

Ovaj princip je takođe dobio na značaju u novijim radovima islamskih ekonomista i teoretičara. Često se navode reči proroka Muhameda da „naučna prevlast pripada onima koji nauku drugih dodaju svojoj nauci.“ Prema imamu Sadiku „pojedinci ili društva koja ne budu osećali žeđ za naukom ne zaslužuju blagostanje“ (Sadeq, 1991). Učenje humanističkih, apstraktnih nauka i umetnosti različitih vrsta, uslovljeno je Šerijatom i predstavlja obavezu u islamu (Zubair, 2020).

6.2.3. Princip pravičnosti

Nijedna oblast u ekonomiji možda nije složenija od raspodele dohotka i bogatstva unutar i među državama. Pitanje raspodele je u svakoj ekonomiji ključno pitanje uspešnosti privrede. Ipak, u ekonomskim teorijama,

pravedna raspodela nije navedena kao cilj, izuzev u teorijama socijalističkih privreda (ekonomija prelaznog perioda).

Osnovno pitanje koje se tiče distributivne pravde je šta bi trebalo da bude cilj politike: jednaka podela nejednakih prihoda, podela prema doprinosu ili podela na osnovu potreba? Prema islamu, pravda je jedini činilac koji može da reguliše gotovo sve ekonomske i društvene neizvesnosti, poremećaje i nezadovoljstva. U Kuranu se na više mesta govori o ispravnom radu, koji vodi ka čovekovom napretku. Na osnovu pravedne raspodele odvija se protok roba i usluga. Pored toga, zdrav ekonomski sistem temelji se, pored ostalog, na ispravnoj raspodeli prihoda. Po islamskim propisima, pravo na korišćenje prirodnih resursa imaju svi članovi društva a ne samo pojedinci i grupe.

Međutim, islam ne podrazumeva da se u ukupan ekonomski razvoj uključe svi pojedinci, bez obzira na njihove različite pripadnosti. „Sva stvorenja imaju jednako pravo na izdržavanje iz Njegovog neiscrpnog blaga Zemlje (i Nebesa)“ (Zubair, 2020). Društvena nepravda je kada siromašni postaju još siromašniji a bogataši povećaju svoju moć. Stvaranje ravnoteže i ravnomernog raspoređivanja bogatstva u zajednici ima za cilj da sveukupnim unapređivanjem poboljša razvoj, bogatstvo i snagu nacije.

Istovremeno „islamski stav je da se ljudi mogu međusobno razlikovati u pogledu količine *rizk-a*, tj. izdržavanja koje im je dato“ (Zubair, 2020). Na imućnima je posebna obaveza da svoje bogatstvo usmere u proizvodnju i zapošljavanje ljudi, što je najbolje sredstvo za prevazilaženje siromaštva. Sama činjenica da imućni treba da odvajaju sredstva za siromašne, ukazuje na to da *jednako pravo na izdržavanje* iz prethodnog navoda ima veoma specifično značenje.

Očigledno, zaključak je da je jedno od glavnih pitanja koja regulišu raspodelu novčanog dohotka u islamu zadovoljenje minimalnih potreba svih članova zajednice. Princip pravičnosti, gledano u celini, veoma odudara od slike prebogatih šeika i siromašnih širokih slojeva stanovništva. Međutim, ako se izuzme ekstremno bogatstvo vladajuće elite, u islamskim državama je princip opšte koristi veoma rasprostranjen i sasvim u skladu sa islamskim propisima.

Naime, iako stanovništvo uglavnom nisu bogati pojedinci, u arapskim zemljama su struja, voda, hrana, obrazovanje, troškovi stanovanja, transport, čak i avionski, dostupni i najnižim slojevima ili potpuno besplatni. U mnogim

zemljama stanovništvo ne plaća račune za komunalne usluge, a u mnogim zemljama nisu predviđeni nikakvi porezi za građane. Čak i kada su predviđeni porezi u zemljama regiona je veoma neefikasna realizacija njihove naplate. Za naftne privrede, ovo bi bio zanemariv izvor prihoda u poređenju sa prihodima od nafte, pa zbog njih nijedna vlada nije spremna da rizikuje nezadovoljstvo stanovništva. Tako je sistem zapravo sasvim u skladu sa islamskim propisima o pravičnosti.

Islam ne veruje u mogućnost slobodnog tržišta da obezbedi pravilnu i pravednu distribuciju. Prema islamskim ekonomistima teorija granične produktivnosti je nejasna i neprimenjiva, dok je državna intervencija u ekonomskim aktivnostima od suštinskog značaja za proizvodnju, distribuciju i ostvarivanje društvenih ciljeva ekonomskih aktivnosti.

6.2.4. Propisi o očuvanju životne sredine

Naredna specifičnost islamskog modela razvoja jeste briga o očuvanju životne sredine. Tokom 1960-ih i 1970-ih godina došlo je do šire spoznaje o potrebi očuvanja životne sredine. Životna sredina je postala koncept nerazdvojiv od teorijskog koncepta ekonomskog razvoja. Razvoj bez očuvanja životne okoline u praksi je još uvek dominantan, jer se savremen način funkcionisanja privreda i društava ne može održati bez prekomerne potrošnje prirodnih resursa, zagađenja voda i vazduha. U tom pravcu je veoma malo učinjeno na globalnom nivou.

Nasuprot zapadnim vrednostima rasta po svaku cenu i zakasnele svesti o njegovim posledicama, islamska teorija već stotinama godina očuvanje životne sredine ima u temeljima koncepta ekonomskog razvoja. Ovo izgleda preterano jer su ekološka pitanja sa kojima se svet danas suočava nastala vekovima posle pojave islama. Međutim, kako je islam više praktična nego duhovna (hrišćanstvo) ili mistična (judaizam) religija, uglavnom usmerena na uputstva za svakodnevni život muslimana, Kuran zaista sadrži zabrane aktivnosti relevantnih za današnja ekološka pitanja.

Islam upućuje na one ekonomske aktivnosti od kojih se stiče dobro, a u čijoj eksploataciji i proizvodnji ne dolazi do uništavanja i zagađivanja životne sredine. Razvoj prema islamskoj ekonomiji treba da bude izgrađen na umerenom iskorišćavanju prirode. U islamskim tekstovima se često navodi da je priroda ljudima na raspolaganju, kako bi se oni u potpunosti mogli

razviti u duhovnom i materijalnom aspektu. Po islamskim principima razvoja, čoveku ne treba prevelika potrošnja, proizvodnja i uništavanje prirodnih resursa. U Kuranu se navodi kako je musliman dužan da prirodu koristi na najbolji način, ne uništavajući je: „I jedite i pijte, samo ne preterujte“. Pojam makasid u islamu označava stanje „dinamične interakcije između socioekonomskih procesa i ekoloških prioriteta“ (Zubair, 2020).

Brojni su primeri u islamskoj literaturi koji govore o očuvanju prirode i preteranoj potrošnji. Posedovanje novca i imetka ne remeti vernikov odnos prema ljudima i ne tera ga na uništavanje prirode. Rudnicima i njihovim resursima treba ispravno raspolagati. Bakar, srebro, zlato, dijamanti stvoreni su da se njima čovek okoristi, a u zemlji ima još bogatstva koje ljudi treba da nađu, da ih izvade i da od njih podmire svoje potrebe (Sadeq, 1991).

6.2.5. Podrška trudu i zalaganju

Veoma uticajan faktor u procesu razvoja po Islamu je trud, odnosno zalaganje. Kuran poziva na pošten i koristan rad i nesebičan trud. Islam visoko ceni muslimane koji rade i proizvode kako bi zadovoljili svoje materijalne i duhovne potrebe i ohrabruje svoje pristalice da budu marljivi (Ag and Baru, 2017).

„Ako čovek ostavi rad i privređivanje on propada u besposlici i lenčarenju, te čini štetu sebi i svojoj porodici. Alah poručuje ljudima da cene vreme, da ga smatraju poklonjenom šansom, jer progres se krije u senci rada i poštenog zalaganja“ (Sadeq, 1991).

6.2.6. Uravnotežen razvoj i nove tehnologije

Islam podržava uravnoteženje i harmonizaciju razvoja svih delova zemlje, različitih sektora društva i privrede. Nasuprot konzervativnim stavovima o mnogim društvenim pitanjima, islam daje snažnu podršku razvoju novih tehnologija. Insistira se na razvoju domaće tehnologije u skladu sa uslovima, potrebama i težnjama islamskih zemalja. Jedna od tehnološki najrazvijenijih islamskih zemalja je Iran, sa kosmičkim programima, nanotehnologijom i nuklearnim istraživanjima, mada ostale islamske zemlje nemaju razvijenu nauku, niti tehnologiju.

Nov, ali negativan primer korišćenja novih tehnologija, mada ne u svrhe razvoja islamske ekonomije nego širenja islama, prezentovao je pokret ISIS. Upravo uz pomoć „moderne tehnologije i putem društvenih mreža ISIS promoviše svoj politički program, ciljeve i pokušava da uspostavi u islamskom svetu pozitivni imidž koji je u oštrom kontrastu sa dekadentnim i iskvarenim zapadnim demokratijama ili Zapadom inspirisanim muslimanskim režimima“ (Napoleoni, 2016, p. 94). „Propaganda Islamske države je zasnovana na *high-tech* operacijama, pokrenuta od strane profesionalaca, uključujući i visokoobrazovane pojedince sa Zapada“ (Napoleoni, 2016, p. 125).

6.2.7. Smanjenje zavisnosti od razvijenih nemuslimanskih zemalja

Nezavisnost i oslanjanje na svoje mogućnosti su važni faktori za poboljšanje ekonomske situacije u islamskim zemljama. Islam poziva ljude da odbace dominaciju stranih „dobročinitelja“. Prevelika zavisnost od nemuslimanskog sveta u mnogim važnim pitanjima morala bi da bude zamenjena konceptom državne ekonomske nezavisnosti. Naglašava se potreba međusobne šire saradnje i čvršćeg povezivanja između islamskih zemalja. Iako je prisustvo stranih država u ovom regionu uvek naglašeno, u praksi postoji solidarnost među islamskim zemljama. Bogate naftne zemlje redovno daju finansijsku podršku siromašnim zemljama.

...

Pored ovih principa u islamskoj literaturi mogu se naći i odredbe protiv korupcije, principi štedljivosti i slično.

Odnos islama prema bankarskom sistemu i finansijama je veoma specifičan, detaljno razrađen i aktuelan, zbog čega je konceptu islamskog bankarstva posvećeno zasebno poglavlje.

6.3. Svojinski odnosi u islamu

6.3.1. Društvena svojina

Društvena svojina se u islamu odnosi na one prirodne resurse koje je Bog stvorio tako da svi ljudi imaju na njih jednaka prava. U svom originalnom obliku svojine, ti predmeti se smatraju zajedničkom svojinom islamske zajednice. U islamsku zajedničku svojinu spadaju: šume, pašnjaci, reke, planine, rudnici i sve što se može naći u morima.

Neobrađena ili neplodna zemlja (mevat) takođe spada u kategoriju društvene svojine. Ona obrađiva zemlja koju islamska vojska osvoji u džihadu spada u zajedničku svojinu muslimanske zajednice. Zajednički trud uloženi u njeno prisvajanje opravdava njenu kategorizaciju kao zajedničku svojinu. Uloga islamske države u svim navedenim slučajevima treba da bude nadzor i pokroviteljstvo, izuzev u slučaju mevata, gde je ona ovlašćena da ubira zemljišnu rentu od onih koji rade na osvojenoj zemlji.

Pojedinci mogu koristiti prirodne resurse prema svojim potrebama. Pravo svakog pojedinca da koristi društvenu svojinu je legitimno sve dok ono ne ugrožava jednako važeće pravo drugih.

Dopušteno je da se društvena svojina pretvara ili u državnu ili u privatnu svojinu. Pravo na privatno vlasništvo se može uspostaviti kroz čuvanje, korišćenje i rad na zajedničkim prirodnim resursima. Voda uzeta iz reke, obrada zemljišta na koje niko ne polaže pravo, seča drveća ili hvatanje ptica ili riba od strane pojedinaca, postaje njihova privatna svojina. U drugim slučajevima, kontrola nad zajedničkom svojinom delegira se islamskoj državi koja njome upravlja u ime zajednice.

Slučaj za raspravu o prihvatljivosti privatizacije zajedničke svojine je status vlasništva nad rudnicima. Rudnici se dele na otvorene ili dostupne i nedostupne. Izvlači se zaključak da i prirodni resursi i objekti koji se društveno koriste trebaju ostati pod državnom kontrolom. Ova interpretacija koju prihvataju i šiitski i sunitski pravници, podržava trajno ostajanje rudnika u zajedničkoj svojinu, njihovo upravljanje i administraciju od strane islamske vlasti, radi zajedničke dobrobiti.

Postoji opšta tendencija među islamskim pravnicima da otvorene ili dostupne rudnike, u kojima za vađenje minerala nije potreban nikakav rad, smatraju zajedničkom ili neprivatizujućom svojinom. Međutim, u predmetu

nedostupnih rudnika postoji veliko neslaganje i među sunitskim i među šiitskim pravicima. Ista vrsta polarizacije postoji među pravicima o tome da li se može ili ne može privatno posedovati, i samim tim i prodavati, voda iz bunara ili vrela. Obe strane potkrepljuju svoja mišljenja nizom izveštaja različitih imama.

Društvena svojina je zato zvanična kategorija prirodnih resursa u njihovom originalnom obliku, a prinudno postaje ili državna ili privatna svojina. Tako je pitanje da li minerali ili drugi prirodni resursi, prvobitno kategorisani kao društvena svojina, mogu da postanu i privatna svojina a samim tim i izvor individualne zarade, ili državna svojina i izvor kolektivne zarade, predmet su dugotrajnih i neodlučnih rasprava među islamskim pravicima.

6.3.2. Državna svojina

Kuran eksplicitno označava neke predmete kao posed „Boga i Poslanika“. Oni ne mogu odmah biti privatizovani i potpadaju pod državnu svojinu. Islamska država preuzima te predmete u posed, poglavar islamske države deluje u svojstvu čuvara i nema nikakva prava na privatnu svojinu.

Islamska državna svojina se može definisati kao pokretna i nepokretna dobra, razna svojina bez vlasnika, neobrađiva zemlja i napuštena zemlja, kao i zemlja dobijena kao plen iz rata (ganima ili enfal) ili predata od strane nevernika bez borbe (fej’).

Zemlja predstavlja najvažniju kategoriju svojine islamske države. Državnim zemljištem se smatrala i sva neokupirana, nedeklarisana i neobrađena zemlja. To zemljište su islamski vladari davali pojedincima koji su ga mogli obrađivati, ili kao nagradu onima kojima su državi činili usluge, uključujući borbe i nove obraćenike na islam (Rahman, 2016). Većina šiitskih i sunitskih pravnika smatra da islamski vladar takođe može da pripoji državi zemlju koja je privatizovana obrađivanjem, a onda napuštena. U tom slučaju, vlasništvo nad neobrađenom zemljom, koja je prvobitno pripadala državi, vraća se ponovo na državu ako njen sekundarni vlasnik prestane da je obrađuje. Zato se državno vlasništvo može smatrati primitivnim ili prvobitnim stanjem neobrađene zemlje. Ta državna svojina se odmah pretvara u privatnu svojinu, iako se, pod posebnim okolnostima, može ponovo vratiti na svoje prvobitno stanje svojine.

Kuran u nekim delovima stavlja sav ratni plen (enfal) na raspolaganje Bogu i Poslaniku, dok se u drugim delovima navodi da samo jedna petina

onoga što je u borbi zaplenjeno (ganima) pripada Bogu i njegovom Poslaniku. Preostale četiri petine ne predstavljaju državnu svojину i treba da se rasporede među ratnicima koji su se borili u pobjedničkom sukobu. Kuran nalaže da svojina koja je muslimanima predata bez borbe (fej') pripada Bogu i Poslaniku.

6.3.3. Privatna svojina

Islam priznaje instinktivnu sklonost čoveka prema privatnoj svojini jer ona osigurava pojedincu plodove njegovog rada, a poštovanje privatne svojine u islamu se smatra neprikosnovenim. Kuran garantuje sigurnost privatne svojine određivanjem strogih kazni za one koji prekrše tu svetost: „Kradljivcu ili kradljivici, odsecite ruke njihove“ (Kuran, 5:38).

Vlasništvo nad privatnom svojinom smatra se legitimnim u kapitalu, zemljištu, gotovini i drugim stvarima. Svojina može biti stečena nasleđivanjem, poklonima, neugovornim i ugovornim mehanizmima.

Neugovorni mehanizmi uključuju: prikupljanje, eksploataciju ili traganje za onim prirodnim resursima koji ranije nisu bili proglašeni privatnom svojinom. Rad na zajedničkim prirodnim resursima (obrađivanje, kultivisanje ili revitalizacija neobrađive i neplodne zemlje) ovlašćuje radnika na „inicijalna“ prava svojine.

Ugovorni mehanizmi uključuju ekonomske aktivnosti koje obuhvataju kupovinu, prodaju, iznajmljivanje zemlje ili mašina i najamni rad, i ona korišćenja dobiti u islamskim poslovima koja učestvuju u trgovini, poljoprivredi.

6.4. Islamsko bankarstvo

Moderno bankarstvo pravi novac ni iz čega. Proces je možda najveća majstorija ikad napravljena ljudskom rukom. Bankari su vlasnici sveta. Ako im oduzmete svet, a ostavite im moć da emituju novac, začas posla napraviće dovoljno para da otkupe svet nazad...

Sir Josiah Stamp, bivši guverner Bank of England.

Malo je poznato da konvencionalno bankarstvo nije jedini način bankarskog poslovanja i da postoje i opstaju banke utemeljene na drugačijim principima poslovanja, koje uz to imaju čitave odbore koji

procenjuju *etičnost* određenih finansijskih transakcija. Radi se o konceptu islamskog bankarstva.

Islamsko bankarstvo je deo šireg koncepta islamske ekonomije. Zbog svojih etičkih osnova, za mnoge muslimane je to više od sistema komercijalnih transakcija. Pored profita, islamska ekonomija, time i bankarstvo, teži da ravnomerno izrazi moralnu, društvenu i religijsku dimenziju društva. Islamska ekonomija bi trebalo da, obavljajući uobičajene ekonomske aktivnosti, uvek ima u vidu i dobrobit društva kao celine, kao i da pomogne uspostavljanje jednakosti ljudi.

Islamske banke nisu dobrotvorne ustanove koje posluju bez profita. Ove banke iz godine u godinu ostvaruju sve veće profite, imaju sve više klijenata a izvori finansiranja se, izuzev kamate, ne razlikuju značajno od klasičnih komercijalnih banka. Stepenn njihove uspešnosti i podrške koju imaju od verskih i državnih autoriteta se veoma razlikuje od zemlje do zemlje.

Islamske banke postoje u mnogim muslimanskim zemljama, nekoliko ih se nalazi i u nemuslimanskim državama, a kontinuirano pronalaze svoje mesto i na prostoru Evrope.

6.4.1. Nastanak i ekspanzija islamskog bankarstva

Napor uložen od strane ekonomiste Ahmeda el Nadžara rezultirao je otvaranjem prve islamske banke u Egiptu 1963. godine. Prva islamska banka *Mit Ghamr* imala je karakter štedionice zasnovane na deljenju profita između banke i klijenata. Banka u svom poslovanju nije naplaćivala kamatu već je investirala u trgovinu ili industriju, direktno ili u partnerstvu sa drugima, i delila je profit sa svojim deponentima. Dakle, funkcionisala je kao štedionica i investiciona institucija, a ne kao komercijalna banka. Ipak, 1967. godine napustila je eksperiment beskamatnog modela poslovanja i pretvorila se u konvencionalnu banku, najviše zbog preovlađujuće političke klime koja je vladala u tom periodu. Druga islamska banka je takođe uspostavljena u Egiptu 1972. godine, *Naserova Društvena Banka*, ali ovaj put sa podrškom egipatske vlade što je omogućilo njen opstanak. Zapravo, to je bila vladina banka čiji su ciljevi bili više društveni nego komercijalni.

Uz podršku vlade Saudijske Arabije, 1975. godine osnovana je IDB – *Islamic Development Bank* (Islamska razvojna banka), kao islamska zajmodavna ustanova za unapređivanje ekonomskog razvoja i trgovine

među muslimanskim zemljama. Njeno sedište se nalazi u Džedi (Saudijska Arabija). Kapital banke je bio procenjen na 10 milijardi islamskih dinara. Iste godine je formirana i prva privatna islamska banka – *Dubai Islamic Bank*, dok je *Kuwait Finance House* osnovana 1977. godine. U prvih nekoliko godina depoziti ove banke su se udvostručavali skoro svake godine.

U Azijsko-pacifičkom regionu *Philippin Amanah Bank* (PAB) osnovana je 1973. godine predsedničkim dekretom kao specijalizovana bankarska institucija. U Maleziji je 1963. osnovana *Muslim Pilgrims Savings*, finansijska institucija koja je pomagala štednju za hadžiluk. Iako ovo nije bila banka u pravom smislu reči, njen uspeh je dao podsticaj za uspostavljanje *Bank Islam Malaysia Berhard* koja je bila prva islamska komercijalna banka u Maleziji.

Iako je islamsko bankarstvo još uvek mlad koncept, broj islamskih banaka i institucija raste velikom brzinom, tako da se već može govoriti o pravoj ekspanziji. Nije ograničeno samo na zemlje u kojima su većinsko stanovništvo muslimani – zemlje BISA, Indoneziju i Maleziju – već se proširilo ka Evropi i Americi. Zemlje sa najrazvijenijim islamskim bankama i islamskim finansijama su Saudijska Arabija, Iran i Malezija. Pored njih, islamske banke imaju značajno učešće u finansijama Bangladeša, Pakistana, Ujedinjenih Arapskih Emirata i drugim zemljama Bliskog istoka, uključujući Tursku.

Zvanično, Iran, Pakistan i Sudan imaju potpuno islamizovan finansijski sistem, tačnije, sve domaće banke posluju prema propisima islamskog bankarstva, dok strane banke mogu da biraju zapadni ili islamski način poslovanja. Sa druge strane, Malezija i Bangladeš uz islamski primenjuju i konvencionalni bankarski sistem.

U više od 50 zemalja sveta posluje više od 300 islamskih banaka i drugih finansijskih institucija, mada se može govoriti i o mnogo većem broju ako uključimo osiguravajuće organizacije, lizing organizacije, računovodstvene kontrolne službe, konsalting firme i drugo. Ove banke zajedno čine islamsko finansijsko tržište. U mnogim arapskim državama, pogotovo u području Persijskog zaliva, udeo islamskih banaka na tržištu je oko 50%.

Malezija je najveće svetsko tržište islamskih obveznica, zaslužno za dve trećine vrednosti ukupno izdatih islamskih obveznica u svetu. Najveća islamska banka je *El Rajhi Banakang and Investment Company* iz Saudijske Arabije, sa kapitalom od približno milijardu US dolara.

Islamsko bankarstvo je već integrisano u britanski i nemački pravni sistem. Primenjuje se u Holandiji, Francuskoj, Danskoj, Luksemburgu,

Australiji. *Raiffeisen Zentralbank*, kao prva banka u Austriji, takođe ima u ponudi otvaranje bankarskog računa u skladu sa islamskim propisima. Islamsko bankarstvo u Evropi je najrazvijenije u Velikoj Britaniji. Grupacija *Lloyds TSB* je nakon osnivanja *Islamic Bank of Britain* postala vodeća u Evropi po uslugama u skladu sa islamskim zakonom. U Londonu postoji Institut islamskog bankarstva i osiguranja koji obučava ljude da postanu islamski bankari. Održavaju se seminari, konferencije i predavanja. Postoji ideja da London postane evropski centar islamskog bankarstva. U Americi se nalazi oko 10% ukupnog broja islamskih banaka, najznačajnija je *Citibank*. Na prostoru Balkana, 2000. godine osnovana je prva islamska banka u Bosni i Hercegovini – *Bosnia Bank International*.

6.4.2. Najvažniji principi islamskog bankarstva

Islamsko bankarstvo svoje principe zasniva na Kuranu, po kome je opravdano samo ono bogatstvo koje je rezultat sopstvenog rada ili preduzetničke aktivnosti, kao i nasledstvo i pokloni.

Najvažniji principi islamskog bankarstva su: zabrana kamate (*riba*), zabrana špekulacija (*maysir*) i prekomerne nesigurnosti koja proizlazi iz asimetričnih informacija (*gharar*), zabrana nedozvoljenih (*haram*) aktivnosti i obaveza davanja dela profita u dobrotvorne svrhe (*zekat*) (Imam and Kpodar, 2010, p. 4).

Zabrana kamate

Zabrana kamate je jedna od najvažnijih razlika između islamskog i tradicionalnog bankarstva. Islam zabranjuje kamatu na kredite, smatrajući je načinom eksploatacije suprotnom od pojma pravičnosti. Tačnije, šerijatski zakon ne dozvoljava unapred određen iznos koji mora biti vraćen u zamenu za čekanje na pozajmljena sredstva. Argument je da kamata podrazumeva neregularno prisvajanje tuđe imovine i da je loš način za povećanje postojeće. Islam ne priznaje vremensku vrednost novca i ta vrednost ne može biti naplaćena kao deo ugovora o kreditu, može se ostvariti samo kao deo realne transakcije (na primer, u sporazumu o lizingu vremenska vrednost novca je sastavni deo zakupnine oko koje su se strane dogovorile).

Islamski teoretičar Abu Hamid el-Gazali ističe da kamata sprečava novac da vrši svoju osnovnu funkciju mere vrednosti i sredstva razmene. Islamski ekonomisti smatraju da novac, sam po sebi, nema nikakvu vrednost. Novac omogućuje robnu razmenu, i bez tog svojstva ne bi imao nikakvu ulogu za čoveka. Novac u islamskim finansijama nije roba, kao takav ne može se iznajmljivati niti pojavljivati u razmeni kao vrednost, budući da je on mera svih drugih vrednosti. Ukoliko bi se ipak tretirao kao i sve druge robe onda bi se odvrćao od upotrebe za koju je namenjen. Novac se ne može prodavati i ne može se praviti novac od novca.

Znanje, napor, inicijativa, veština, značajni su u procesu stvaranja nove vrednosti, a novac u funkciji kapitala služi da se proizvodni elementi stave u funkciju. Sve do uspostavljanja proizvodnje, novac označava kupovnu moć koja ne može biti prodana za stvaranje nove kupovne moći. Novac mora da se uključi u proces investiranja ili kupovine robe da bi se mogao uvećati. Dakle, prihod koji dobijaju i banka i njeni partneri zavisi od uspešnosti neke ideje, samog posla, ostvarene produktivnosti i napredovanja na tržištu.

Zabrana špekulacija

Uzrok većine savremenih finansijskih kriza u svim regionima sveta, direktna je posledica špekulativnih aktivnosti. Zabrana špekulacija (*maysir*) u islamskom bankarstvu, kao i prekomerne nesigurnosti koja proizlazi iz asimetričnih informacija (*gharar*), odnosi se na zabranu povećanja imovine špekulacijama, prihodima na sreću umesto trudom i proizvodnim naporom. U praksi, međutim, razlika između špekulacija i proizvodnog napora je prilično zamagljena. Dok preduzetništvo samo po sebi može biti interpretirano kao forma kockanja, *maysir* se odnosi na nepotrebne rizike, kao što je na primer odlazak u kazino, dok je neizbežan rizik dozvoljen.

Povezan koncept je zabrana *gharar* ugovora. To se odnosi na sporne ili nezvesne ugovore, kao što su preduzimanje poslovnih poduhvata bez dovoljno informacija ili preduzimanje prekomernog rizika. Uporediv je sa konceptom zabrane asimetričnih informacija. Cilj je da se smanji mogućnost nesporazuma i sukoba između ugovornih strana. Bitno je da su elementi ugovora jasno definisani.

Kao primer *gharar*-a navodi se prodaja: ribe u vodi, stoke koja nije rođena, maslaca u mleku, voća koje nije sazrelo; prodaja robe bez

mogućnosti da je kupac vidi, pregleda, opipa ili bolje upozna; proizvoda čija će isporuka uslediti nakon nekoliko godina; robe pre nego što prodavac postane njen vlasnik, nepostojeće robe i slično (Hadžić, 2010).

Zabrana ilegalnih aktivnosti (*haram*) je važan kodeks ponašanja islamskih banaka, koji im dozvoljava da finansiraju samo legalne (*halal*) aktivnosti. Banke ne bi trebalo da pozajmljuju novac pravnim ili fizičkim licima koji su umešani u aktivnosti za koje se smatra da imaju negativan uticaj na zajednicu (na primer, kockanje), ili koje su zabranjene islamskim zakonom (na primer, finansiranje izgradnje postrojenja za proizvodnju alkoholnih pića).

Davanje dela profita u dobrotvorne svrhe (*zekat*) je važan princip u islamu. Prema islamu, pravda i jednakost su od ključnog značaja za funkcionisanje određenog društva. Jedan od mehanizama da bi se postigao ovaj cilj je redistribucija prihoda kako bi se obezbedio određen standard života za siromašne. Ova forma davanja je jedan od zakona u islamu. Postoji šira saglasnost, mada je pravilo nepisano, da zekat iznosi oko 2,5% postojećih sredstava. U zemljama gde se zekat ne prikuplja zakonom, banke su osnovale fond za prikupljanje novca koji se donira u religijske svrhe.

Upečatljiva karakteristika modernih islamskih bankarskih institucija je uloga šerijatskog nadzornog odbora koji čini integralni deo islamske banke. On nadgleda poslovanje islamske banke i ima zadatak da spreči svaku transakciju koja je sumnjiva sa šerijatskog gledišta. Ovi odbori uključuju najpoznatije savremene teoretičare Šerijata, a stavovi ovih odbora su iskazani u obliku *fetve* – pravne, obavezujuće odluke.

6.4.3. Specifičnosti poslovanja islamskih banaka

Na strani obaveza islamske banke imaju tekuće, štedne i investicione račune, kao i konvencionalne banke, ali u samom poslovanju postoje značajne razlike.

Tekući račun

Tekući račun je isti kao tekući računi kod konvencionalnih banaka. To su kratkoročni transakcioni depoziti, deponenti ih mogu koristiti u bilo koje vreme. Ipak, banka ih može koristiti u poslovne svrhe, ali će prethodno od deponenta tražiti saglasnost za njihovo korišćenje samo do trenutka kada

deponent odluči da povuče sredstva. Deponent ne snosi rizik, banka je ta koja je odgovorna, tako da sav ostvareni profit od ulaganja sredstava ide bankama.

Ovaj račun mogu otvoriti i pravna i fizička lica. Banka može da odredi minimalni iznos sredstava koji je potreban za otvaranje računa. Ne naplaćuje proviziju, ni druge troškove, a na kraju meseca dostavlja evidenciju stanja i promena na računu.

Štedni račun

Deponent daje banki saglasnost za korišćenje sredstava koja se nalaze na njegovom računu. Ovim deponent kada to poželi dobija svoj ulog, pri čemu ne učestvuje u raspodeli eventualno zarađenog profita.

Banka prihvata depozit i ima ovlašćenje da investira i da deli profit kao nagradu, u skladu sa iznosom sredstava na računu. Metod je sličan metodu tradicionalnih banaka sa oročenim depozitima.

Dakle, banka ima pravo da profit, koji je ostvarila novcem koji je deponovan kao štedni depozit, iskoristi da nagradi štedišu tako što će im na račun prebaciti deo koji je zaradila. Ako se uzme u obzir da štedišu nisu snosile rizik stvaranja gubitka ili dobitka, postavlja se pitanje da li taj deo predstavlja kamatu? Prema islamskim ekonomistima – ne predstavlja. Povraćaj određenog iznosa profita koji je dobijen korišćenjem sredstava klijenta smatra se poklonom i ne cirkuliše dalje na finansijskom tržištu kao kamata. Banka taj iznos poklanja isključivo na osnovu svoje slobodne volje.

Investicioni računi

Investicioni računi predstavljaju glavni izvor kapitala. Slični su akcionarskom kapitalu, deponent se pojavljuje u ulozi vlasnika i snosi rizik i gubitka i dobitka. Postoji ugovor između banke i deponenta kojim se utvrđuju uslovi poslovanja i udeo u riziku, proporcionalno vrednosti depozita.

Neki se mogu koristiti za sve bankarske operacije, dok neki samo kao deo specifičnih islamskih oblika kreditiranja. Deponent ne učestvuje u vođenju ili upravljanju poslovima, već se nalazi u ulozi partnera koji samo obezbeđuje potrebni kapital.

Postoje i specijalni investicioni računi kada deponenti imaju pravo da namenski usmere svoje depozite, da finansiraju projekte po sopstvenom

izboru. Profit se takođe deli između deponenta i banke, međutim banka u ovom slučaju predstavlja zastupnika odnosno agenta investitora. Nadoknada koju banka dobija se ostvaruje na bazi provizije ili učešća u ostvarenom profitu.

6.4.4. Modeli kreditiranja u islamskom bankarstvu

Kako islam zabranjuje kamatu, ove banke su upućene da razviju i unaprede druge izvore finansiranja, što je dovelo do razvoja potpuno novog tipa bankarskog poslovanja. Beskamatno finansiranje ne znači odbacivanje svih dostignuća iz područja bankarstva, menadžmenta, marketinga, računovodstva, finansija, finansijskog menadžmenta i sl.

Islamski finansijski sistem odbacuje koncept po kome je zajmoprimac obavezan da vrati dug, odnosno pozajmljeni kapital, bez obzira na izvršenje posla. Umesto toga, zajmodavac uzima na sebe rizik poslovanja zajmoprimca i učestvuje u dobitima i gubicima tog posla (Maravić, Milenković, 2012).

Faktor rizika je centralni argument u islamskom finansiranju. Implementacija ovih načela islamskog finansiranja na bankarski sistem dovodi do podele rizika između banke i korisnika kapitala. Ovaj princip je doveo do brojnih izuma islamskih banaka u pogledu kreativnih finansijskih rešenja. One u svom radu koriste neke (ili sve) od sledećih oblika finansijskih instrumenata: mudareba, mušareka, murabeha, idžara, istisna', mukareda i kard hasen.

Mudareba

Mudareba predstavlja zajedničko učešće islamske banke i njenog klijenta u određenom projektu. Ovo je oblik poslovne saradnje u kome za realizaciju nekog projekta banka obezbeđuje kapital, a druga strana ideju, znanje i rad. Banka se pojavljuje samo u ulozi finansijera, bez aktivnog učešća u upravljanju poslom, dok preduzetnik preuzima odgovornost vođenja posla. Banka i preduzetnik su slobodni u određivanju razmere raspodele dobiti, a gubitak u finansijskom smislu snosi u celosti banka, odnosno finansijer.

Prema islamskim principima, nije ispravno određivati fiksnu sumu novca koja će biti isplaćena jednoj strani, već razmera podele mora biti isključivo izražena u procentima (Siddiqi, 1980). Ako bi sav profit pripao vlasniku kapitala, mudareba bi postala jednostavno investiranje uz plaćanje fizičkog i intelektualnog rada po tržišnoj ceni, a ako bi se složili da

preduzetnik dobije sav profit, onda se radi o kard hasen ugovoru (obična beskamatna pozajmica), a ne o mudarebi.

Gubitak se pokriva srazmerno ulogu učesnika u poslu, s tim da banka gubi deo uloženi sredstava a klijent (mudarib) gubi uloženi trud, vreme, svoja nematerijalna ali i određena materijalna ulaganja ukoliko ih je bilo. U slučaju gubitka, svako gubi ono što je uložio.

S obzirom na to da banka daje određeni iznos preduzeću, privatniku, samostalnom preduzetniku, odnosno svom klijentu, da on taj novac investira po svom nahođenju, banka prethodno traži elaborat o nameravanoj investiciji na osnovu koje, nakon analize, može i odbiti da dâ traženi zajam. U slučaju gubitka, banka ispituje savesnost i poslovnost komitenta. Ukoliko je učinio sve što je mogao da izbegne gubitak, banka ne traži povraćaj novca. Međutim, ukoliko je gubitak nastao usled namernog zanemarivanja, nestručnog rukovođenja, pogrešnog korišćenja sredstava i slično, klijent je obavezan da banci nadoknadi štetu.

Mušareka

Za razliku od mudarebe, koja je oblik finansiranja, mušareka predstavlja islamski oblik zajedničkog ulaganja (joint venture). Ovo je finansijski instrument najdosledniji islamskim principima. Mušareka predstavlja poslovni odnos banke i njenog klijenta u kome obe strane zajednički učestvuju u finansiranju i vođenju posla. Dobit ili gubitak deli se na sve učesnike. Učešće u raspodeli dobiti u izvesnoj meri može odstupati od procenta ulaganja u posao, dok se gubitak snosi tačno u razmeri pojedinih ulaganja.

Banka i njen klijent, koji ima određeni kapital, sporazumno odlučuju da započnu posao sa određenim ulogom u kapitalu, da zajednički učestvuju u upravljanju projektom, raspolažu kapitalom i radnom snagom, kao i da dele troškove, a da na kraju dele i dobitke i gubitke zajedničkog učešća u poslu.

Postoje različiti oblici mušareka partnerstava, sa različitim karakteristikama, npr. neograničeno i ravnopravno partnerstvo u kome partneri uživaju potpunu ravnopravnost, ali srazmerno njihovom ulogu. Kao i kod mudarebe, odnos i način podele profita mora biti dogovoren odnosno zaključen u vreme potpisivanja ugovora. Eventualni gubitak, osim onog nastalog nemarom i neodgovornošću, snose obe strane u istom odnosu u kome su i njihovi ulozi.

Murabeħa

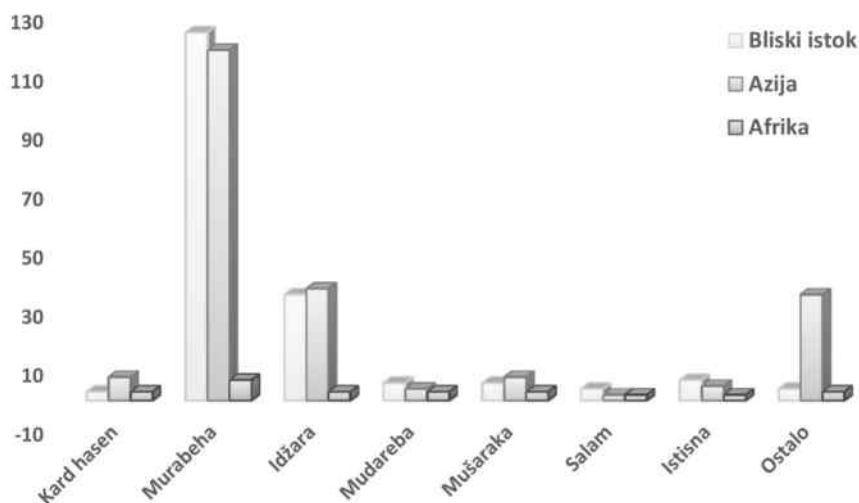
Murabeħa je najznačajniji i najrasprostranjeniji instrument islamskog bankarstva (grafikon 31). To je ugovor o prodaji ili preprodaji robe po nabavnoj ceni uvećanoj za određeni profit. Banka za svog klijenta kupuje opremu, robu, material, koji su mu potrebni jer on nema sredstava. Klijent prethodno daje tačnu specifikaciju šta mu treba i ugovorno se obavezuje da će robu preuzeti od banke pošto ona to nabavi pod najpovoljnijim uslovima.

Na ovaj način klijent može da nabavi ono što mu je potrebno odmah, a da to otplati u ratama i naknadno. Banka će klijentu predmet ugovora prodati po većoj ceni od nabavne jer mora da zaračuna i proviziju. Provizija ili profit banke iz ove poslovne transakcije je unapred poznat, usaglašen od obe strane. „Profit banke proizilazi iz realne usluge a ne na osnovu plaćanja po osnovu proteklog vremena“ (Štulanović, Hadžić, 2007).

U odnosu na mudarebu i mušareku, ovo je manje rizični instrument, pa se ubrzano širi u islamskom svetu (grafikon 31).

GRAFIKON 31. RASPROSTRANJENOST MODELA FINANSIRANJA

(mlrd USD)



Izvor: autor prema podacima Nabi M. (2014)

Idžara

Kao i kod murabehe, banka kupuje ono što je potrebno njenom klijentu, s tim da mu to posle ne prodaje već iznajmljuje. Ovaj mehanizam kreditiranja je najbliži lizingu u konvencionalnom bankarstvu. Nakon perioda lizinga oprema postaje vlasništvo korisnika koji vrši otkup predmetne opreme. Polazi se od pretpostavke da će klijent nakon ovog perioda biti u finansijskoj mogućnosti da otkupi opremu, a da banci oprema koju je iznajmljivala svom klijentu nije potrebna (Hadžić, 2010). Po isteku ugovora, klijent ima mogućnost da vrati banci predmet zakupa i da zameni postojeću opremu novom i savremenijom.

Salam

Salam podrazumeva da kupac plaća unapred za određeni kvantitet i kvalitet proizvoda, koji će se isporučiti određenog datuma, po dogovorenoj ceni. Ova finansijska tehnika, slično ugovoru o kupovini unapred, koristi se u slučajevima kada je prodavcu potreban kapital pre nego što je u stanju da isporuči robu.

Istisna

Istisna predstavlja ugovor u kome korisnik započinje proizvodnju nekog specifičnog proizvoda koji je moguće napraviti jedino uz saglasnost, nadgledanje i finansijsku podršku banke i sa sigurnim sporazumom oko pojedinosti, sa određenom cenom i fiksnim datumom isporuke (Bakšić, 2002). Kupac naručuje od proizvođača da mu proizvede određeno dobro. Pri tome, nije neophodno da cena bude u celosti unapred plaćena kao kod salama.

Ovo preduzimanje proizvodnje uključuje proces izrade, izgradnje, sklapanja ili pakovanja. Razlika između istisne i murabehe, kao instrumenata finansiranja, je u tome što se u prvom slučaju prodaja može odnositi na nešto što ne postoji u vremenu zaključenja ugovora, dok kod murabehe predmet kupovine mogu biti samo dobra koja postoje i moguće ih je naći na tržištu. Kada proizvođač otpočne radove, ugovor ne može biti jednostrano prekinut.

Istisna se uglavnom koristi za srednjoročno finansiranje proizvodnje ili nabavke određenih dobara: industrijske opreme, mašina, trgovačkih

brodova, naftnih tankera, ribarskih brodova, lokomotiva, transportne opreme, izgradnje cevovoda i gasovoda itd. U istisni posao nije uslovljen izvršenjem od strane preduzimača i može biti urađen od drugih lica pod njegovom kontrolom i uz njegovu odgovornost.

Mukareda

Ova tehnika dopušta banci da pusti u opticaj menice (mukareda garant) s ciljem finansiranja specifičnog projekta. Investitori koji kupuju ove menice imaju udeo u profitu projekta koji će se finansirati na ovaj način, ali isto tako učestvuju u riziku neočekivano niskih profita ili gubitaka. Oni nemaju učešće u upravljanju projektom i deluju kao deoničari bez prava glasa.

Kard hasen

Kard hasen je osnovni oblik beskamalnog zajma. Banka pozajmljuje klijentu određen iznos, a on je u obavezi da vrati samo glavnicu po isteku predviđenog roka. Ovi zajmovi se daju bez ikakvih propratnih uslova. Banka obično odobrava ovakvu vrstu zajma onim klijentima sa kojima je uspostavila redovnu poslovnu saradnju na principima mudarebe ili murabehe, ili sa onima koje svesno želi pomoći u realizaciji posla, odnosno određenog projekta. Kard hasen je namenjen:

- studentima;
- ekonomski slabijim klijentima;
- vlasnicima investicionih depozitnih računa;
- klijentima sa kojima banka već ima odnos na bazi mudarebe ili mušareke, a koji su se suočili sa problemima u realizaciji nekog od projekata.

Koncept kard hasena treba shvatiti kao izraz solidarnosti. Prednost ovakve finansijske tehnike je i u tome da se njome relativno lako upravlja i bez velikih troškova. Mnogi islamski teoretičari smatraju ovo najboljom metodom pomoću koje se može modifikovati individualni odnos prema zajedničkom društvenom cilju.

Pored nabrojanih instrumenata finansiranja, islamske banke nude sve vrste uobičajenih bankarskih servisa poput: novčanih transfera, razmene

stranih valuta po važećem kursu, prikupljanja i čuvanja depozita, komisionih poslova, kupovine i prodaje imovine ili raspolaganja ulozima. Drugim rečima, na ovom polju islamske banke nude potpuno uspešno sve što i konvencionalne za honorar ili fiksnu cenu. Ovi oblici finansiranja su relativno rasprostranjeni u Aziji i odnose se na promet od oko 30 mlrd USD.

6.4.5. Izvor kapitala islamskih banaka

Odsustvo kamate u islamskim bankama ne znači zabranu ulaganja ili odobravanje pozajmica bez namere da se ostvari profit. Naprotiv, beskamatno bankarstvo je profitabilno. Ove banke prikupljaju novac kako bi ga investirale u profitabilne projekte koji treba da donesu novu vrednost i ostvare zaradu.

Investicije, pored koristi za banku, doprinose društvu time što podstiču rast privrede. Direktni prihodi od kamate svakako izostaju ali, s druge strane, odsustvo kamate jača poverenje građana u banke, obim bankarskog poslovanja i vrednost investicija postaju sve veći, privreda postaje stabilnija. Svetska finansijska kriza nije pogodila institucije ovog tipa, niti privrede u kojima dominiraju. Dugoročno gledano, poslovanje ovih banaka je unosnije nego komercijalnih banaka zapadnog tipa.

Ako se izuzme kamata, u islamskim bankama postoje sve vrste izvora kapitala kao i u konvencionalnim:

- Vlasnički kapital investitora kao u konvencionalnim bankama. Kao ulagači vlasničkog kapitala, investitori ostvaruju profit na svoj ulog u osnivačkom kapitalu banke.
- Transakcioni depoziti koji se formiraju prvenstveno iz štednih uloga. Islamske banke takođe koriste novac klijenata, uz važnu razliku da mnoge islamske banke imaju pravilo da moraju za to da traže dozvolu deponenta. Banka garantuje povraćaj punog iznosa. Rezultat je isti, ali je princip različit jer islamske banke za korišćenje novca klijenta traže dozvolu. Klijent ima pravo da odbije da dâ dozvolu za korišćenje sredstava. Štedni depozit se tretira kao zajam dat banci jer se njen klijent odriče svih koristi koje mogu proisteći iz plasmana njegovih sredstava. Novac sa tekućih depozitnih računa se koristi na isti način kao i u konvencionalnim bankama, za vršenje plaćanja na zahtev, a banka naplaćuje proviziju za usluge koje obavlja.

- Investicioni depoziti predstavljaju glavni izvor kapitala za islamske banke. Primaju se za fiksni ili neograničeni period vremena. Nemaju fiksnu nominalnu vrednost i slični su vlasništvu u firmi. To je na izvestan način akcionarski kapital, s obzirom na to da su ovi depoziti izjednačeni sa vlasničkim kapitalom i ne postoji nikakva fiksna cena vraćanja depozita, niti garancija na povraćaj tog iznosa depozita.

6.4.6. Otpornost islamskih banaka na finansijske krize

Svetska finansijska kriza je ispoljila veoma različite efekte na konvencionalno i islamsko bankarstvo. Ovo poglavlje daje uporedni pregled različitih aspekata kriznih situacija i trendova u ovim sistemima.

Dok su se banke širom sveta borile sa finansijskom krizom i njenim posledicama od 2008. godine, imovina islamskih banaka je nastavila da se uvećava. Islamske banke su pokazale neuporedivo veću otpornost na finansijsku krizu.

- Prvih deset konvencionalnih banaka, kada je u pitanju tržišna kapitalizacija, pretrpelo je pad od 42,8% u odnosu na 8,5% pada islamskih banaka u periodu između decembra 2006. i maja 2009. godine (IFSB, 2010).
- Ukupan neto profit konvencionalnih banaka dramatično je smanjen sa 116 milijardi USD u 2006. godini na 42 milijarde USD u 2008. godini. Nasuprot tome, neto profit islamskih banaka je porastao u istom periodu sa 4,2 milijarde USD na 4,6 milijardi USD. Nijedna islamska banka nije pretrpela gubitke u toku 2008. godine (IFSB, 2010).
- Finansijsku pomoć vlade dobilo je pet od deset vodećih konvencionalnih banaka u vrednosti od 163 milijarde USD, odnosno 26% ukupnog kapitala ovih banaka. Nasuprot tome, samo jedna islamska finansijska institucija tražila je pomoć od vlade, što je vlada odbila. Do kraja 2009. godine nijednoj od islamskih banaka nije bila potrebna pomoć vlade (IFSB, 2010).

Islamske banke su i pre finansijske krize imale brži rast od konvencionalnih. U periodu 2006–2008. ukupna aktiva konvencionalnih banaka porasla je za 36%, dok je imovina islamskih banaka porasla za 55% (IFSB, 2010). Rast ukupnog kapitala u ovom periodu iznosio je 24% u konvencionalnim bankama, a 36% u islamskim bankama. Ukupna

finansijska aktiva islamskih banaka je 2013. godine dostigla 1.800 milijardi USD (IMF, 2013).

Profitabilnost islamskih banaka u periodu 2010–11. godine, u poređenju sa periodom pre Krize 2006–07. godine, porasla je na 561% u državnom i 661% u privatnom sektoru (Ashraf, Giashi, 2011, p. 40). Profitabilnost ovih banaka povećala se u proseku za 358% u sektoru državnog vlasništva i 321% u privatnom sektoru u 2011, u poređenju sa 2007. godinom (Ashraf, Giashi, 2011, p. 40).

Jedan od zaključaka statističkih istraživanja jordanskih banaka je da su islamske banke manje rizične i solventnije od konvencionalnih banaka (Milhem and Istaiteyeh, 2015, p. 37).

Rezultati statističkih istraživanja islamskih banaka u Saudijskoj Arabiji takođe su pokazali da su islamske banke „ostale nepromenjene tokom globalne finansijske krize“ (Tabash, Dhankar, 2014, p. 386).

...

Rezimirajmo rezultate istraživanja efekata islamskih principa bankarstva na njihovu otpornost na finansijske krize.

Izvori finansijskih kriza su relativno jednostavni, fundamentalno objašnjeni, ali to ne umanjuje problem njihovog prevazilaženja. Postoji najšira saglasnost da su izvori krize sledeći: različiti nivoi špekulativne aktivnosti, prekomerna zaduženost i finansijska panika deponenata banaka. Retko se uočava sistemski problem zapadnih ekonomija – kamate i stvaranje bankarskog (fiktivnog) novca, koji su neraskidivo povezani sa prekomernim kreditima i špekulacijama. Ovi izvori su usko povezani, međusobno zavisni i ponekad je njihova klasifikacija uslovna (Cataldi, Stanojević, 2017).

Islamski bankarski sistem na mnogo načina sprečava pojavu finansijske krize. Prvo, špekulacije su direktno zabranjene, dok se prekomerno zaduživanje pojedinaca i preduzeća sprečava na nekoliko načina. Jedna od njih je zabrana kamata, koja je najčešći razlog neopravdanog kreditiranja. Drugi uključuje čitav niz modela finansiranja islamskih banaka koji se zasnivaju na podeli dobiti između banaka i zajmoprimaca (Cataldi, Stanojević, 2017).

Nezavisno od koncepta islamskog bankarstva, neki od najpoznatijih ekonomista za suzbijanje finansijske krize preporučuju mere koje su uključene u koncept islamske ekonomije i bankarstva. Krugman (2009) ističe moralni hazard kao jedan od uzroka krize, Kin (Keen, 2012) i Kindlberger i Aliber (2005) naglašavaju prekomerno zaduživanje i neodgovornu potrošnju. Minski (Minsky, 1974; 1992; 2008) glavnim uzrokom finansijske krize smatra prekomerno pozajmljivanje ili zaduživanje pojedinaca i kompanija. Poznat je Minski moment, koji označava trenutak u kojem zaduženi klijenti počinju da prodaju imovinu (uglavnom nekretnine) kako bi vratili dugove. Zbog hitnosti prodaje, cene brzo padaju, dok nepoverenje u banke, tržište i nacionalnu ekonomiju raste progresivno. To može dovesti do toga da finansijske institucije postanu nesolventne, bilo zbog smanjenog broja klijenata i iznosa kredita, bilo zbog povlačenja klijenata zbog rastućeg nepoverenja. Minski moment je trenutak kada nivo kredita i duga dostiže neodrživi nivo.

Minski preporučuje (slično propisima o islamskom bankarstvu) zabranu špekulativnih aktivnosti i sprečavanje razvoja Poncijeve šeme pozajmljivanja. Pored toga, preporuka je da banke imaju veće rezerve u obliku gotovine, da daju doprinos stabilizacionim fondovima za krizne periode, da usvoje strože regulative u vezi sa hipotekarnim kreditima, kao i da usvoje minimalne kamatne stope.

U nastavku je kraći pregled mehanizama islamskog bankarstva koji doprinose njihovoj otpornosti na finansijske krize:

Efekti zabrane špekulativnih aktivnosti i prekomernih rizika:

- Sprečavanje neracionalnog i prekomernog kreditiranja od strane banaka ili sprečavanje prekomernog kreditiranja i zaduživanja kao ključnog uzroka finansijskih kriza.
- Spasavanje bankarskog sistema od rizika bankrota uvođenjem lične odgovornosti za kršenje postupaka zabrane rizika.

Efekti zabrane kamate:

- Direktni efekti sprečavanja povećanja fiktivnog (bankarskog) novca, kao jednog od ključnih izvora prekomernog kreditiranja, špekulativnih aktivnosti, prekomernih investicija i zaduživanja.

- Direktni pozitivni efekti koji se tiču finansijske sigurnosti preduzeća i građana, koji sprečavaju širenje panike u kriznim situacijama i povlačenje novca i banaka.
- Indirektni pozitivni efekti na finansijsku stabilnost preduzeća i stanovništva.
- Odsustvo kamate povećava mogućnost za uspeh klijenta, a time i banke.

Pozitivni efekti islamskih modela finansiranja:

- Klijenti nisu izloženi riziku od dugova koje ne mogu da vrate, jer komisijama nije u interesu da odobre zajam kupcu koji nema snažnu osnovu da ga vrati.
- Podržavaju pokretanje novih poslovnih aktivnosti u stabilnim periodima, tj. održavanje nivoa poslovanja u uslovima finansijske krize u regionu.
- Iako nemaju direktan uticaj na glavne uzroke finansijske krize, *kard hasan* kao dužnost banaka i *zekat* kao obaveza svih kompanija značajno doprinose očuvanju poverenja u državu, vladu, lokalnu ekonomiju i bankarski sistem, čime se indirektno sprečava pojava panike, koja je dovela do kolapsa velikog broja možda stabilnih banaka u tržišnim ekonomijama.

7. RAZVOJNI POTENCIJALI KLASTERA

Zbog brojnih prirodnih i ekonomsko-geografskih specifičnosti, privrede regiona Bliskog istoka i Severne Afrike pokazale su slabu osetljivost na konvencionalne razvojne projekte. Velika finansijska sredstva država u regionu, ali i međunarodnih programa podrške razvoju, plasirana su u zasnivanje atraktivnih privrednih aktivnosti, kako bi se privrede diverzifikovale i privukle strane investicije. Sprovedeni su razni programi privatizacije i liberalizacije, uključivanja žena u proces rada, reforme u obrazovanju i brojni drugi. Rezultati nisu izostali u svim zemljama, ali su neproporcionalni uloženoj socijalnoj energiji i finansijskim sredstvima.

Među novijim razvojnim konceptima (s kraja XX veka) nedovoljno pažnje privukao je razvoj industrijskih klastera koji, za razliku od opštih modela i strategija, podrazumeva lociranje već postojećih aglomeracionih procesa proizvodnje specifičnih proizvoda određene zemlje ili korišćenje drugih posebnih prednosti date lokacije.

Za razliku od klasičnih razvojnih modela, koji spadaju u liberalnu doktrinu a koji zapravo malo toga ostavljaju slobodnim, već podrazumevaju čvrsto definisane odnose i veze među privrednim i/ili državnim subjektima, industrijski klasteri su dinamičan fenomen. Interakcija i funkcionalni odnosi između preduzeća i privrednih grana uspostavljeni su spontano i menjaju se u skladu sa prilikama. Dalje, definicija industrijskih klastera uvek upućuje na geografski pojam klastera i značaj prostorne blizine aktera. Nasuprot univerzalnim modelima koji mogu, ali ne moraju, odgovarati lokalnim prilikama, geografski element klastera podrazumeva da su specifični lokalni uslovi – politički, privredni i prirodni – već uključeni u proces klasterizacije. Samim tim, ostvarivost ovih privrednih veza se ne dovodi u pitanje.

Popularizaciji koncepta klastera, kao pokretača razvoja, najviše je doprineo Majkl Porter (1990). Porterova teza se odnosi na to da samo prisustvo procesa klasterisanja industrije predstavlja konkurentsku prednost. U analizi i istraživanju podvrgnuta su najuspešnija preduzeća u

deset odabranih zemalja. Porterov doprinos je u tome što je pokazao da samo jedan sektor, nastao spontanom delovanjem aglomeracionih sila, daje dovoljan podsticaj razvoju čitave privrede. Analizirane su švajcarske banke, italijanska obuća i tekstil, japanski poluprovodnici, američke letilice i slično, dakle brendovi po kojima su ove države prepoznatljive u svetskoj privredi. Drugi, jednako važan doprinos Porterovog istraživanja je saznanje da su uspešna preduzeća geografski koncentrisana u pojedinim gradovima ili regijama unutar država.

Prema ovoj teoriji klasteri se ne mogu stvoriti, tačnije njihovo stvaranje kao unapred osmišljenog projekta je moguće, ali njihova snaga potiče upravo iz spontanog formiranja. Identifikovanje postojećih klastera ili aglomeracionih procesa, razumevanje specifičnih potreba industrija unutar klastera (na primer u pogledu infrastrukture ili radne snage), proces klasterizacije se može podržati, ubrzati i osnažiti nadgradnjom postojećih resursa i pružanjem adekvatnije podrške njihovom poslovanju. Podsticaj postojećim klasterima bi u nekim, ako ne svim zemljama BISA mogao da obezbedi značajan podsticaj privrednom rastu.

Uprkos brojnim problemima sa kojima se suočava razvoj preduzeća u već postojećim klasterima, postoje i izvesne prednosti, koje mogu obezbediti da ovi klasteri ostvare svoj pun potencijal.

Prvo – trgovinska liberalizacija, koja je omogućila proizvodnju inostranih kompanija na tržištima mnogih država, omogućila je istovremeno otvaranje stranih tržišta za arapske proizvođače. Povećan pristup stranim tržištima pruža mogućnost arapskim proizvođačima da nauče nove proizvodne metode, podstaknu inovativne aktivnosti, povećaju izvoz i stvore neophodne prihode za sticanje novih tehnologija.

Drugo – kooperacija između preduzeća u postojećim klasterima u regionu već postoji i ima kao osnov zajedničke probleme koji se pojedinačno teško mogu rešavati. S obzirom na blizinu ovih preduzeća, kako u geografskom tako i ekonomskom smislu, preduzeća u ovim klasterima imaju mogućnost da povećaju produktivnost putem dodatnog proširenja zajedničkih aktivnosti koje uključuju zajedničke poslovne funkcije.

U literaturi koja istražuje procese i prednosti klastera mogu se identifikovati tri različite grupe uslova za razvoj klastera. To su: prednosti posebnih lokacija, konkurentske prednosti i ekonomija znanja. U nastavku su dati primeri postojećih klastera u zemljama Bliskog istoka i Severne

Afrike, razvrstani na osnovu ova tri preduslova koji bi, uz izvesnu podršku, mogli da steknu značajniju konkurentsku poziciju na svetskom tržištu.

7.1. Prednosti posebnih lokacija

Prednosti posebnih lokacija proističu iz samog geografskog položaja. Uobičajeno, najveće prednosti posebnih lokacija imaju luke, lokacije na raskršćima puteva, verski gradovi i slično.

Obilje prirodnih resursa je takođe lokacijska prednost, ali se oni smatraju faktorom klasterizacije jedino ukoliko je na njima zasnovana industrija, jer sama eksploatacija resursa ne vodi aglomeracionim procesima. Pojam obilja resursa se veoma razlikuje od pojma komparativne prednosti. Faktor prirodnog bogatstva sâm (izvan klastera) nije dovoljan da podstakne inovacije i produktivnost. Iako je faktor bogatstva važan za brzo postizanje vidljivih rezultata, dinamički konkurentski faktori su ti koji determinišu uspeh za konkurentsko pozicioniranje.

Prednosti posebnih lokacija kao faktor klasterizacije u regionu se ne odnose samo na pojedinačne zemlje, već na čitave regije. Na primer, zemlje Levanta – Izrael, Jordan, Liban, Sirija imaju lokacijsku prednost blizine tržišta Evrope, Severne Afrike, Centralne Azije, kao i granice sa velikim i bogatim tržištima Irana i Saudijske Arabije. Osim toga, preko ovih zemalja prolaze trgovački putevi sa Dalekog istoka, ustanovljeni već nekoliko hiljada godina (Put Svile).

7.1.1. Luke Levanta

U ovoj regiji, zbog značajne lokacijske prednosti, došlo je do koncentracije ekonomskih aktivnosti u lukama Akaba, Bejrut i Tripoli. Zemlje sa izlazom na Mediteran, Liban i Izrael, afirmisale su se kao trgovačka i finansijska središta. U Siriji specijalnu lokacijsku prednost imaju luke u gradovima Latakija i Tartus na Sredozemnom moru i čvorište železničkih pruga u gradu Homs, u kome se ukrštaju pruge ka Turskoj, Iraku i Rusiji. Grad Homs je ujedno i blizu obale Mediterana, što mu pruža dodatne prednosti.

7.1.2. Meka i Medina

Specifične pogodnosti za stvaranje turističkih klastera u regionu imaju verski gradovi – Meka i Medina kao islamski, a Jerusalem i niz istorijski značajnih lokaliteta kao hrišćanski. Oni već privlače milione ljudi godišnje, ali bi podsticanje povezivanja ovih odvojenih lokaliteta donelo višestruko veće prihode. Povezivanje (aglomeracija) i kod verskih gradova i kod luka odnosi se na smanjivanje troškova i vremena razdaljine između ključnih tačaka, poboljšanjem infrastrukture (puteva, vodosnabdevanja, ali i interneta i mobilne telefonije), povećanjem kapaciteta (lučkih, smeštajnih, ugostiteljskih), reformom carinskih i drugih pograničnih procedura, subvencijama u postojeće prateće sadržaje, izgradnjom tehničke infrastrukture za industrijske oblasti i zone slobodne trgovine (skladišta, snažnija energetska mreža), poboljšanjem ključnih plovidbenih čvorova, obezbeđivanje obučene radne snage za postojeće delatnosti itd.

7.1.3. Lokacijske prednosti Saudijske Arabije

Saudijska Arabija ima brojne pogodnosti koje daju osnov za diverzifikaciju poslovnih i privrednih aktivnosti izvan sektora nafte i gasa, ali ih donedavno nije koristila. Izlaz na dva mora, Crveno more i Persijski zaliv, i velike luke na njima su izuzetna prednost za poslovne aktivnosti svih vrsta. Grad sa velikim aglomeracionim potencijalima je Džeda, koja je dobro povezana sa glavnim gradom Rijadom i preko njega sa istočnim delovima zemlje. Nalazi se na obali Crvenog mora, a preko luke se ostvaruje veliki promet sa zemljama Severne Afrike.

Drugo, iz luke u Džedi ostvaruje se saobraćaj ka najznačajnijim verskim islamskim gradovima Meki i Medini, koji i sami po sebi predstavljaju osnov za koncentraciju ljudi i privrede. Osim ovih gradova, geografsku prednost ima Damam u Persijskom zalivu, koji je 1951. godine spojen železničkom prugom, a zatim autoputem sa zapadnim obalama Saudijske Arabije na Crvenom moru. Ovim putevima Saudijska Arabija je premostila pustinju (bar na potezu istok–zapad) koja je velika smetnja razvoju mnogih izolovanih gradova. Damam je važna luka za transport nafte iz Persijskog zaliva. Potencijali velikih gradova i lučkih položaja poslednjih godina postepeno počinju da dolaze do izražaja.

7.1.4. Aden

Geografski položaj Jemena nije atraktivan, a jedini potencijal za razvoj ima luka Aden, kao ekonomsko središte Jemena. Aden je velika prirodna luka, locirana na vrhu Arabijskog poluostrva u Adenskom zalivu. Lučki položaj na Crvenom moru čini ovaj grad prometnom stanicom za dopunjavanje gorivom i servisiranje brodova koji prolaze kroz Suecki kanal. Tokom XIX veka, tačnije po otvaranju Sueckog kanala 1869. godine, luka Aden je bila jedna od najznačajnijih pomorskih tačaka na morskom putu između Indije i Velike Britanije. Aden je, takođe, poznat po svojoj istorijskoj ulozi kao trgovačko središte locirano na spoju trgovačkih puteva parfema i začina koji potiču iz jugoistočne Azije i istočne Afrike.

U savremeno doba, pored dobro locirane morske luke, Aden ostvaruje velike koristi od renoviranog međunarodnog aerodroma i razvijene putne mreže, što bi trebalo da poboljša pristup lokalnom i međunarodnom tržištu. Aden je bescarinska zona i predstavlja najatraktivniju destinaciju za plasman stranih investicija u ovoj zemlji. Strategija lokalnog ekonomskog razvoja za Aden (World Bank, 2012a) definisala je potencijale za razvoj ne samo lučkih potencijala (pomorski klaster), već i mogućnost za razvoj turističkog klastera na osnovu bogatog istorijskog nasleđa. Uz određena ulaganja može postati važan faktor konkurentnosti Jemena.

Uprkos određenim vladinim aktivnostima, postoji značajan nedostatak lokalnih infrastrukturnih kapaciteta i usluga. Pored toga, koncept planiranja i koordinacije između javnog i privatnog sektora za ovu zemlju je relativno nov i verovatno nametnut, što sprečava efikasniju organizaciju aktivnosti.

7.2. Konkurentska pozicija

Klasteri treba da imaju određene konkurentske kapacitete koji mogu biti korisni za podsticanje inovacija i poboljšanje produktivnosti. Konkurentska pozicija klastera podrazumeva poziciju njegovih preduzeća na nacionalnom i međunarodnom tržištu. Postojanje klastera kompanija koje već proizvode određene proizvode za izvoz je od suštinskog značaja.

Faktore konkurentske pozicije Paul Krugman naziva efekti veličine tržišta i pod tim podrazumeva sledeće prednosti: pristup tržištu (backward

linkages), pristup intermedijarnim proizvodima (forward linkages) i razvijeno tržište radne snage.

Konkurentski potencijali mogu značajno da utiču na poboljšanje postojećih kapaciteta unutar kompanija i industrija da bi postigli veću profitabilnost. Na više lokacija u regionu BISA postoji geografska koncentracija ekonomskih aktivnosti, po kojima su određene regije poznate na nacionalnom i međunarodnom tržištu kao tradicionalni proizvođači određene robe. Primer su regionalne industrije zasnovane na poljoprivrednim proizvodima specifičnim za ovo područje, zatim tradicionalna manufaktura tepiha, proizvoda od kože i nakita.

Veliki udeo u privredama BISA ima poljoprivredno-prehrambena proizvodnja i proizvodnja odeće. Najveći proizvođači su locirani u Jordanu, Libanu i Siriji. Ove delatnosti se odvijaju uglavnom u okviru malih i srednjih preduzeća. Prema podacima UN, udeo ovih tradicionalnih proizvoda u BDP je između 19% i 31%, a udeo radne snage između 15% i 24% od ukupnog broja zaposlenih. Pretpostavka je da u mnogim arapskim privredama postoji ovaj osnov za formiranje novih ili razvoj postojećih klastera.

Među navedenim osnovama za razvoj klastera u BISA regionu je najrasprostranjenija konkurentska pozicija. Razlog tome nije veliki uspeh ovih klastera u kojima su grupisana tradicionalna, uglavnom zanatska preduzeća, već nemogućnost da se klasteri formiraju na osnovu drugih faktora. Prednost posebnih geografskih lokacija malo zemalja je iskoristilo za razvoj klastera, dok je ekonomija znanja još ređi osnov.

Neke privrede u regionu već imaju formirane klastere specijalizovane za proizvodnju određenih vrsta robe, ali je potrebno njihovo unapređenje kako bi ove konkurentske prednosti bile iskorišćene na najbolji način. Najčešći problemi su: veliki troškovi proizvodnje, slaba produktivnost, tehnološka zaostalost procesa i mašina, nepovoljno poslovno okruženje, odnosno neaktivnost države da podrži razvoj domaćih preduzeća. To je slučaj u Jordanu sa fosfatima i proizvodnjom odeće, u Iranu sa tradicionalnom proizvodnjom ćilima i šafrana, u Libanu sa maslinovim uljem i proizvodnjom odeće, u Siriji takođe sa proizvodnjom odeće.

Podaci o koncentraciji proizvodnje u pojedinim delatnostima ukazuju na mogućnost razvoja industrijskih klastera na osnovu komparativnih prednosti, koji bi, prema teoretičarima nove ekonomske geografije, mogli da

odigraju ulogu pokretača čitave privrede. Ukratko ćemo analizirati primere ovih klastera, osnove njihovog formiranja i prepreke sa kojima se suočavaju.

7.2.1. Specifični tradicionalni iranski proizvodi

Iran ima potencijal za razvoj klastera na osnovu nekih proizvoda po kojima je čuven u svetu. Slično Porterovim (Porter, 1990) primerima brendova sa snažnim podsticajem za privrede nekih razvijenih zemalja, Iran bi mogao da ostvari značajnu ekonomsku prednost razvojem klastera za proizvodnju persijskih ćilima i šafrana.

Persijski ćilimi su drugi glavni izvozni proizvod Irana posle nafte (12% iranskog nenaftnog izvoza). Sa približno 14,6% stanovništva zaposlenih u proizvodnji persijskih ćilima i pratećim delatnostima, veliki broj Iranaca zavisi od industrije tepiha. Tkanje tepiha je deo iranske istorije, religije, društva i kulture već više od 2.500 godina. Čuveni persijski ćilimi su geografski integrisani u savremeni Iran. Vekovima su ručno tkani ćilimi bili čuveni po lepoti i kvalitetu i činili značajan deo iranske trgovine i zadržali su prestiž i u XXI veku.

Međutim, postoji nekoliko problema koji sprečavaju realizaciju svih potencijala ovog klastera. Jedan od osnovnih je to što je proizvodnja persijskih tepiha i ćilima pretrpela krupne promene uvođenjem mašina i sintetičkih boja. Promenom njihovog tradicionalnog načina proizvodnje, smanjen je njihov kvalitet i prestižna pozicija na svetskom tržištu. Drugo, Iran je dugo bio izložen sankcijama UN koje su uključivale sve proizvode, čime je ova delatnost bila ugrožena a njeno tržište delimično preuzele Kina i Pakistan. Veliku opasnost po ovu delatnost predstavljaju sankcije SAD jer su one značajan uvoznik. Treće, persijski tepisi nisu geografski zaštićen proizvod, već ih proizvode i druge zemlje. Više nije moguće zaštititi samu proizvodnju persijskih tepiha, ali bi unapređenju ovog klastera doprinelo patentiranje određenih specifičnih dezena i motiva i od njih kreirati globalno prepoznatljiv brend.

7.2.2. Dubai i Abu Dabi

Ujedinjeni Arapski Emirati imaju dva primera velike i uspešne koncentracije ekonomskih aktivnosti koje pokreću razvoj čitave zemlje. To su klasteri u i oko gradova Dubai i Abu Dabi.

Primer ogromne ekonomske koncentracije ne samo UAE već čitavog regiona je Dubai. Izgrađen je prihodima od nafte, ali je u savremeno doba svetski trgovački centar u kome od nafte potiče samo 10% prihoda. Grad zasniva svoj rast na proizvodnji, finansijama, informacionim tehnologijama i turizmu i čini sedište brojnim multinacionalnim kompanijama kao što su AT&T, General Motors, Heinz, IBM, Shell i Sony. Njegov ukupan BDP je 2020. godine iznosio 112 milijardi USD (Dubai Statistics Center, 2021). Veliki privredni uspeh ovog emirata je rezultat povoljnih uslova za strane investicije i poslovanje inostranih kompanija.

Na primer, Međunarodni finansijski centar (*International Financial Centre – DIFC*) u Dubajju, dopustio je 100% strano vlasništvo kompanijama i smanjio porez. Pored toga, 2004. godine Međunarodna finansijska berza u Dubajju (*Dubai International Financial Exchange – DIFX*) otvorila je vrata pružajući kompanijama i investitorima iz SAMENA regiona (*South Asia, Middle East, North Africa*) mogućnost da uvećaju kapital u okviru svog regiona.

U okolini Dubajja postoje i tri razvijena tehnološka parka, koji takođe značajno doprinose koncentraciji ostalih ekonomskih aktivnosti.

Drugi grad i jedan od emirata koji ima razvijenu privredu, relativno oslobođenu zavisnosti od nafte, je Abu Dabi. U ovoj regiji je uspostavljeno oko 30 novih industrijskih klastera. Oni uključuju proizvodnju metala, hemikalija, hrane, građevinskog materijala i automobila. Uzrok novijeg privrednog uspona ovog emirata je implementacija iste razvojne strategije kao Dubai.

7.2.3. Potencijali za razvoj klastera u Saudijskoj Arabiji

Zbog izuzetno niskih cena nafte, Saudijska Arabija intenzivnije razvija druge privredne aktivnosti i pristup ekonomskom razvoju. Poslovne vize se mogu dobiti mnogo lakše, a postoje i inicijative za investiranje u manje razvijene delove privrede. Saudijska Arabija je počela da primenjuje novi Zakon o investicijama i osnovala posebno telo (SAGIA) radi olakšavanja obrade zahteva stranog investiranja. Dopustila je 100% strano vlasništvo za poslovanje u većini sektora, uključujući gas, proizvodnju struje, desalinizaciju vode i petrohemiju. Smanjila je najviši porez na prihod za pravna lica sa 45 na 30%. Dopustila je da nesaudijski državljani poseduju nekretnine za svoje poslovanje ili stanovanje, osim u dva sveta grada.

Ova promena privredne strategije u izvesnoj meri koincidira sa projektom koji je UNIDO pripremio za potrebe saudijskog ministarstva

trgovine i industrije 2006. godine. (UNIDO, 2006). Iako UNIDO nije definisao ove promene politike vlade, ona se nametnula kao neophodna za realizaciju razvojnih pravaca koji su predloženi ovim projektom. Obimnim i specifičnim analizama UNIDO-a, identifikovano je četiri sektora u kojima Saudijska Arabija ima izvesne potencijale za razvoj klastera. Neke od njih su industrije zasnovane na nafti, ali na višem tehnološkom nivou proizvodnje, koji omogućuje veću efikasnost i produktivnost. To su:

- Biotehnologija – primenjena u oblasti zdravstva, prerade vode i u poljoprivredi;
- Plastika – proističe iz petrohemijske industrije;
- Proizvodnja stakla;
- Električne mašine i postrojenja.

Prema istom projektu, UNIDO plan je predložio razvoj 14 do 24 oblasti širom zemlje koje bi se prilagodile industrijskim preduzećima. Najveći deo saudijske teške industrije je koncentrisan u mestima Janbu, 350 km severozapadno od Džede, i Džubail, 100 km severno od Damama. Pored toga, postoji još desetak drugih industrijskih lokacija širom Saudijske Arabije na kojima postoji koncentracija značajnog broja fabrika. Izgradnja predloženih oblasti bila bi od velikog značaja za različita preduzeća kojima je potreban veći fizički prostor za velike industrijske poduhvate.

Ne može se precizno utvrditi šta je i u kojoj meri realizovano, ali su vidljivi efekti aktivnosti saudijske vlade u pravcima diverzifikacije privrede i razvoja industrijskih klastera, koji su definisani od strane UNIDO-a. Samo jedan od primera je oblast od preko 500 km² locirana u Džubailu za potrebe razvoja petrohemijske industrije *Chevron-Philips*. Ovo je jedan od svetski najvećih centara za industrijsku proizvodnju zasnovanu na nafti i gasu – hemija, đubriva, ulja i maziva, industrijski gas. To su razlozi zbog kojih se skoro polovina stranih direktnih investicija koje su plasirane u privredu Saudijske Arabije, upućuje upravo u ovu oblast.

7.2.4. Proizvodnja tekstila i odeće u Jordanu

Na severoistoku Amana nalaze se gradovi Marka i Zarka koji predstavljaju sedište klastera preduzeća koja proizvode odeću. Ova preduzeća su otvorena zahvaljujući povećanoj lokalnoj tražnji za odećom i

tekstilom. Većina ovih preduzeća je otvorena tokom 1980-ih i 1990-ih. Većina preduzeća u oblasti koridora gradova Marka i Zarka, bave se tradicionalnim proizvodnjom i u vlasništvu su pojedinačnih porodica. Proizvode robu niskog i srednjeg kvaliteta.

Industrija Jordana ne uspeva da iskoristi ove prednosti zbog velikih proizvodnih troškova i slabe produktivnosti. Većina proizvodnih postrojenja ima zastarele mašine i nisku efikasnost. Da bi se obezbedila veća fleksibilnost, efikasnost i produktivnost, neophodne su novije tehnologije u proizvodnom procesu. Nove tehnologije zasnovane na kompjuterski dizajniranim alatima i proizvodnim sistemima, zahtevaju diverzifikaciju proizvodnih linija i dizajn odeće.

7.2.5. Klasteri u Libanu

Prema studiji Ujedinjenih nacija iz 2005. godine, proizvod koji ima značajan potencijal za razvoj industrijskih klastera u Libanu je maslinovo ulje. Grupisane ekonomske aktivnosti u ovoj delatnosti već postoje na nekoliko lokacija. Glavni region za proizvodnju maslina je lociran oko grada Batroun, gde je smešteno oko 30% proizvođača maslinovog ulja u zemlji. Drugi region je oko grada Bint Džbeil (22%), Džezin sa 13% i Akar sa 10%.

Razlozi za izostanak značajnije pokretačke uloge ovih klastera su slični kao u Jordanu:

- Tehnološki nivo proizvodnje je nizak;
- Tehnička podrška sektoru je ograničena na strane donacije. Država skoro uopšte nije angažovana, čak je ometajući faktor – nametnuti su visoki troškovi i teškoće pri dobijanju industrijskih dozvola i za registraciju preduzeća. Radna snaga je uglavnom nekvalifikovana;
- Prisutne su i slabosti u upravljanju proizvodnjom, odnosno slaba koordinacija između proizvođača maslina i proizvođača maslinovog ulja, kao i slab nadzor (UN, 2005).

Druga mogućnost za korišćenje tradicionalnih prednosti, kao pokretača razvoja je industrija odeće u blizini Tripolija (UN, 2005). Proizvodnja odeće ima važnu ulogu u privredi Libana. Zapošljava 11% radne snage i čini 7% BDP. Koncentrisana je u tri regije – Veliki Bejrut, Libanski vrh i Tripoli.

Proizvodi se širok asortiman – od platna do proizvoda visoke mode i dizajnerske odeće. Prednost ovih preduzeća je pristup kvalifikovanoj i iskusnoj radnoj snazi, kao i vrlo dobra povezanost među preduzećima u klasteru.

Džebel Mohsen je oblast locirana u samoj blizini Tripolija, u kome se, u prečniku od samo dva kilometra, nalazi 55 radionica i fabrika za proizvodnju odeće. Ova preduzeća su specijalizovana za proizvodnju odeće od džinsa, a većina ih je otvorena 1980-ih i 1990-ih. Bile su vrlo uspešne sve do velike liberalizacije sredinom 1990-ih, kada je ojačala konkurencija iz istočne Azije.

Glavne prepreke za unapređenje ovog klastera su slične kao u slučaju maslinovog ulja: zastarele mašine i tehnologija, i slab menadžment, tačnije slab nadzor nad radnicima i prodaja robe isključivo na veliko. Preduzeća ovog klastera, zajedno i pojedinačno, imaju mogućnost da uvećaju snagu klastera i značaj na međunarodnom tržištu.

7.2.6. Proizvodnja tekstila i odeće u Siriji

S obzirom na nedostatak značajnijih prihoda, ova zemlja ima veoma ograničene mogućnosti za razvoj. Slično kao u Libanu, jedna od mogućnosti koju treba razmotriti je razvoj industrijskih klastera. U tom pogledu, strateški sektor sirijske privrede je sektor tekstila i odeće.

Tradicionalni sektor tekstila i odeće u Siriji stvara oko 25% nove vrednosti ukupne industrije, čini 49% sirijskog izvoza i zapošljava oko 21% industrijske radne snage. Dakle, ovo je, svakako, strateški sektor sirijske privrede.

Alepo je drugi grad Sirije i nalazi se 350 km severno od Damaska. Kroz istoriju je bio čuven trgovački centar, a u savremeno doba je dominantnija specijalizacija za tekstilni sektor. U Alepu postoji nekoliko specifičnih obeležja klastera. Ono što je indikator uspešnog klastera je tradicija proizvodnje tekstila i odeće. Radi se o malim preduzećima koja vode tkачи, krojači i bojari. Ona predstavljaju nasleđe tekstilne tradicije Alepa i mogu biti unapređeni i podržani zbog svoje kulturne i tradicionalne vrednosti.

Sirijska država je preko privrednih komora i drugih institucija, pre rata, podržavala razvoj zanata, obrazovanje u skladu sa potrebama privrede. Nivo kooperacije između države i ovih tradicionalnih preduzeća bio je viši nego bilo gde u regionu, što je važan faktor razvoja klastera. Investiranjem bi ova

preduzeća mogla da prošire svoja tržišta, zadržala bi svoju konkurentsku prednost i postala novi izvor prihoda i radnih mesta.

Budućnost ovih preduzeća po završetku rata u Siriji je veoma neizvesna. S obzirom na dužinu trajanja sukoba na prostoru Sirije, moguće je da veliki broj njih više nije aktivan.

7.3. Ekonomija znanja kao osnov stvaranja klastera

Širenje, odnosno prelivanje znanja je najsnažnija aglomeraciona sila. Misli se na širenje znanja putem istraživačkih i razvojnih institucija, što dovodi do stvaranja informaciono-tehnoloških klastera.

Informaciono-komunikacione tehnologije utiču na privredu na više načina. Najpre, javljaju se kao zaseban sektor privrede, tako da investiranje i rast ovog sektora automatski doprinosi rastu privrede. Drugi oblik uticaja su efekti korišćenja, odnosno primene tehničkih dostignuća ovih sektora u privredi, odnosno uticaj na rast produktivnosti drugih sektora. Korišćenje od strane stanovništva, kao treći segment, povratno utiče pozitivno na rast IKT kao sektora.

Zemlje BISA, kao većina zemalja u razvoju, snažno se oslanjaju na strane izvore tehnologija. Za privredu svake zemlje je važno da postoje aktivnosti na izgradnji domaćih tehnoloških kapaciteta i mogućnosti, putem podrške istraživačkim aktivnostima na univerzitetima i drugim naučnim i tehnološkim institucijama. Unapređenje i pravilno upravljanje tehnološkim i inovativnim mogućnostima može se smatrati jednim od potencijalno najvažnijih zadataka industrijske politike u regionu.

U svim zemljama regiona Bliskog istoka postoji tendencija stvaranja klastera zasnovanih na znanju. Međutim, samo u Izraelu i Ujedinjenim Arapskim Emiratima su ovi klasteri već razvijeni i predstavljaju oslonac domaće privrede.

U ostalim zemljama osnovani su mnogi tehnološki parkovi, zasnovani na stranom kapitalu i često uz asistenciju Ujedinjenih nacija, ali se oni ne mogu nazvati klasterima. Najčešći fokus kompanija koje u njima posluju su informaciono-komunikacione tehnologije i, nešto ređe, prehrambene tehnologije. Tunis, Iran, Jordan i Liban, imaju tehnološke i naučne parkove koji još uvek nisu ostvarili svoj pun potencijal, ali imaju izvestan značaj za

privrede ovih zemalja. U ostalim zemljama stvaranje klastera zasnovanih na znanju je u začetku i njihovi efekti na domaće privrede su sasvim neizvesni.

S obzirom na prirodna ograničenja razvoju industrije o kojima je bilo reči u prvom poglavlju, kao i relativni neuspjeh razvoja industrijskih klastera u delatnostima u kojima nema prirodnih ograničenja, ekonomija znanja ili digitalna ekonomija mora se posmatrati kao jedna od malobrojnih preostalih razvojnih opcija za privrede BISA. Ovo se odnosi, pre svega, na naftne privrede, ali i one bogate prirodnim resursima moraju naći novi oslonac privrednog rasta i razvoja.

7.3.1. Silicon Wadi u Izraelu

Izrael ima, i već dugo, i uspešno koristi svoje potencijale za razvoj ekonomije znanja. Od kasnih 1970-ih godina, izraelske kompanije izdvajaju ogromna sredstva za pokretanje novih poslova zasnovanih na visokim tehnologijama. To je dovelo do novog talasa ulaganja kapitala 1980-ih, koji je obezbedio veliku finansijsku podršku za informaciono- tehnološko okruženje. U Izraelu postoji 18 tehnoloških parkova od kojih je šest u Jerusalimu.

High-tech klaster u Izraelu nazvan *Silicon Wadi*, po uzoru na Silicon Valley (Silicijumska dolina u Kaliforniji), jedan je od najvažnijih klastera visoke tehnologije na svetu. Ovaj izraelski tehnološki centar nije koncentrisan na jednom mestu, već je raspršen u nekoliko gradova. Ipak se može govoriti o klasteru jer se radi o relativno malim geografskim razdaljinama. Unutar Silicon Wadi proizvode se uglavnom softveri različitih namena, najčešće za bezbednosne sisteme i telekomunikacije. Većina proizvoda je namenjena izvozu. Svake godine se u ovoj regiji otvori veliki broj novih IT kompanija. U ovom klasteru je realizovan niz poslovnih inkubator programa.⁶

Klaster privlači veliki obim kapitala koji dolazi iz svih krajeva sveta od privatnih investitora, vlada i multinacionalnih kompanija. Izraelski univerziteti, klinike, biotehnoška i naučna infrastruktura i visok procenat

⁶ Inkubator programi ne nastaju spontano kao klasteri, već su rezultat vladinih aktivnosti, s ciljem podizanja tehnološkog nivoa proizvodnje.

stanovništva koji govori više jezika, čine ovu zemlju globalnim primerom privrednog uspeha zasnovanog na ekonomiji znanja.

7.3.2. Specijalna ekonomska zona Akaba u Jordanu

Jordan ima određene kapacitete da postane veliki investicioni centar regiona. Tome doprinosi sporazum o slobodnoj trgovini sa SAD i Evropom. Godine 2000. uspostavljena je Specijalna ekonomska zona (SEZ) Akaba, sa niskim porezima i proizvodnom bazom u kojoj je dozvoljeno 100% strano vlasništvo u poslovanju.

Najčešće profesionalne usluge su: inženjerski konsalting, informacione tehnologije, razvoj softvera, konverzija i obrada podataka, GIS digitalizovanje, vektorisanje, kol-centri, medicinski centri za dugotrajna lečenja i rehabilitaciju, internet servis provajderi, stambeni centri, štampanje i izdavaštvo.

7.3.3. Uslovi za razvoj ekonomije znanja u Bahreinu

Bahrein ima šanse da privuče strane investitore jer ispunjava brojne od navedenih potrebnih uslova koji podržavaju razvoj klastera: liberalizovanu privredu, sa otvorenim sektorom telekomunikacija za privatizaciju i sprovedene određene reforme tržišta radne snage, kontrolisano poslovno okruženje, mrežu stranih banaka, visoko razvijenu telekomunikacionu i poslovnu infrastrukturu, stručnu i kvalifikovanu radnu snagu.

Reforme sprovedene u Bahreinu ublažile su pravila za strane firme o posedovanju zgrada i o zakupu zemlje, olakšavan je postupak za izdavanje dozvola, omogućeno je da se strano vlasništvo poveća sa 49 na 100% poslovanja u svim osim nekoliko strateških sektora (npr. nafta i aluminijum).

Ipak, za sada u Bahreinu nema koncentracije ekonomskih aktivnosti koju bi mogli smatrati začetkom uspešnog klastera.

7.3.4. Informaciono-komunikacione tehnologije u Tunisu

Sektor informacionih i komunikacionih tehnologija (IKT) ima prioritet u Tunisu u pogledu samostalnog razvoja, kao sektor inovacija otvoren za međunarodno tržište, izvoz, strana ulaganja, partnerstvo posebno sa

afričkim zemljama, ali i kao nosilac razvoja drugih ekonomskih sektora. U kontekstu dugoročne razvojne strategije vlada Tunisa pruža brojne podsticaje i privilegije ovom sektoru.

Sektor IKT u Tunisu proizvodi 7,2% BDP-a Tunisa i zapošljava oko 80.000 ljudi (National Institute of Statistics – NIS). IKT sektor sastoji se od 1.800 privatnih kompanija, 219 zajedničkih uslužnih centara, osam razvojnih centara koji opslužuju multinacionalne kompanije (NIS).

Tunis ima tri tehnološka parka orijentisana na IKT, među kojima je najveći „Technopark El Ghazala”, kao i 18 sajber parkova u potpunosti posvećenih obuci i naučnim i tehnološkim istraživanjima. Ovo je deo ambicioznog plana Tunisa „*Tunisie Digitale 2020*”, koji ima za cilj razvoj mreže inovativnih kompanija, konkurentnih na globalnom nivou (Canadian Trade Commissioner Service, 2020).

8. REGIONALNE INTEGRACIJE I EKONOMSKI RAZVOJ

Globalizacija shvaćena kao široko i intenzivno međunarodno povezivanje u trgovini i finansijama, praćeno ekonomskom liberalizacijom i tehnološkim promenama, obezbeđuje zemljama u razvoju mogućnost da ostvare korist od rasta izvoza, da prošire međunarodnu razmenu dobara i usluga, da dobiju pristup novim idejama, tehnologijama i institucionalnim rešenjima.

Ubrzana internacionalizacija i globalizacija ekonomskih aktivnosti širom sveta, za sada je imala manji uticaj na privrede BISA nego na druge regione. Neki od glavnih razloga su nerazvijenost industrije i monolitna proizvodnja koja ne podržava uključivanje u globalne proizvodne lance. Sa druge strane, ako je merilo globalizacije strano investiranje, onda je u ovom regionu globalizacija počela ranije nego u drugim delovima sveta, zbog intenzivnog prisustva stranog kapitala u sektorima nafte i gasa. Ovo, međutim, nisu pozitivni efekti globalizacije kao pokretača domaćih privreda, podsticaja izvozu i podizanju tehnološkog nivoa proizvodnje i konkurentnosti.

Pojedinačne zemlje BISA, kako je opisano u prethodnim poglavljima, izuzev Izraela i delom UAE, nemaju dovoljno potencijala da se uključe u savremene tokove svetske privrede, izvan pozicije snabdevača energijom. Ono što bi moglo da doprinese lakšem globalnom povezivanju je jačanje regionalne povezanosti. Regionalizam je generalno korak ka globalizaciji i kao takav bi mogao imati veliki značaj za nastup arapskih zemalja na svetskom tržištu izvan naftnog sektora. Sa druge strane, regionalne integracije imaju brojne dodatne prednosti u odnosu na globalno integrisanje, jer su ekonomski odnosi preciznije definisani i uvek uključuju slobodnu trgovinu. Motivi i interesi zemalja da se priključe ekonomskim integracijama, posebno regionalnim mogu se sažeti u sledeće prednosti:

- Smanjenje troškova i za potrošače i za proizvođače;

- Poboljšanje dostupnosti roba i usluga;
- Povećanje obima i vrednosti trgovine između zemalja uključenih u sporazum;
- Precizniji uslovi i odnosi, definisani normama međunarodnog sporazuma. Specifične norme mogu regulisati veliki broj pitanja koja nisu jasna u pravnom sistemu Svetske trgovinske organizacije (STO). Ovo se odnosi na ograničenja izvoza i druga slična trgovinska pitanja. Pored toga, regionalne integracije uključuju i zemlje koje nisu članice STO;
- Regionalne integracije omogućuju dinamičniji ekonomski razvoj država članica. Trgovinski sporazumi, osim što promovišu smanjenje carina i uklanjaju druge necarinske barijere, omogućavaju i preraspodelu proizvodnih faktora u svakoj zemlji, podstiču proizvodnju, potrošnju, izvoz, uvoz i utiču na cenu mnogih faktora proizvodnje;
- Shodno tome, oni mogu pružiti nove mogućnosti zapošljavanja na osnovu širenja tržišta, razmene tehnologije i prekograničnih ulaganja;
- Ne manje važna je činjenica da trgovinski sporazumi poboljšavaju političke odnose i obogaćuju ukupne odnose među zemljama.

Vlade arapskih zemalja imaju dugu istoriju pregovaranja o mnogim vrstama regionalnih trgovinskih sporazuma, od bilateralnih ugovora o smanjenju carina na ograničeni broj roba, do ambicioznih programa čiji je cilj stvaranje arapskog zajedničkog tržišta i monetarne unije.

Većina ovih sporazuma nije bila efikasna, a mnogi nikada nisu u potpunosti primenjeni. Neki od ključnih sporazuma su: ugovor iz 1953. godine o organizovanju tranzita trgovine robom između država Arapske lige; sporazum iz 1964. godine između Egipta, Iraka, Jordana i Sirije o uspostavljanju zajedničkog arapskog tržišta; sporazum iz 1981. godine za olakšavanje i promociju intraarapske trgovine koji je potpisalo osamnaest država članica Arapske lige; kratkotrajni Arapski savet za saradnju u sastavu Egipat, Irak, Jordan i Jemen, i Arapska unija Magreba, čije su članice Alžir, Libija, Mauritanija, Maroko i Tunis (Galal, Hoekman, 2003).

Brojni projekti regionalnog povezivanja uglavnom su bili neuspešni. Najvažniji ekonomski činilac razmene je komplementarnost privreda. U slučajevima kada privrede imaju sličnu strukturu, kao što su to monolitne privrede zemalja Bliskog istoka i Severne Afrike, mogućnost međusobne trgovine značajno je smanjena, jer ove zemlje nemaju šta da izvezu jedna

drugoj. One tek treba da razviju proizvodnju onih artikala za kojima postoji tražnja na susednim tržištima.

Prehrambeni proizvodi u drugim delovima sveta uobičajeno imaju najveći udeo u intraregionalnoj trgovini, zbog niske cene u odnosu na transportne troškove i ograničen rok trajanja poljoprivrednih proizvoda. U regionu BISA trgovina hranom je slabije razvijena nego u bilo kom regionu sveta. Industrijska proizvodnja i razmena su još slabije razvijene. Zato nema osnova za razmenu finalnih proizvoda, kao ni za razmenu unutar globalnih proizvodnih lanaca, koji su najvećim delom regionalni.

Ipak, neke arapske zemlje imaju izvestan stepen komplementarnosti koji bi mogao da bude osnov veće intraregionalne povezanosti. Komplementarnost se, pre svega, odnosi na ljudske resurse. Neke države imaju nedostatak radne snage, dok druge imaju višak. Broj stanovnika se kreće od 60 miliona u Egiptu do 0,5 miliona u Zalivskim zemljama. Isti jezik, vera i istorijsko i kulturno nasleđe, takođe bi trebalo da budu snažan podsticaj ekonomske saradnje.

Uprkos ovim povoljnim faktorima, arapski region je u ekonomskom pogledu najmanje integrisan region sveta. Intraregionalna trgovina je mala, transakcije privatnog kapitala ograničene, a radna snaga, iako obimna, nije dovoljno kvalifikovana.

Region je naročito razjedinjen u ekonomskom pogledu. Postoji vrlo mali stepen koordinacije u pogledu ekonomske politike. Pokušaji čvršće regionalne trgovinske integracije uglavnom su bili neuspešni zbog velikih razlika u prihodima stanovnika, odnosno životnom standardu. Intra-regionalni tokovi kapitala su prvenstveno u obliku inostrane podrške, uglavnom zemalja izvoznica nafte (Kuvajta, Katara, Saudijske Arabije i Ujedinjenih Arapskih Emirata) u siromašnije zemlje. Navešćemo nekoliko najvažnijih integracija u regionu.

8.1. Arapska liga

Integracija arapskih zemalja počela je stvaranjem Arapske lige (Lige Arapskih Država) 1945. godine, od strane tada samo sedam suverenih država: Egipt, Liban, Irak, Saudijska Arabija, Sirijska Arapska Republika, Transjordanija i Jemen. Liga se, posle dekolonizacije, sastojala od 22 članice (grafikon 32).

GRAFIKON 32. ARAPSKA LIGA



Izvor: Autor

Trajno sedište Arapske lige je Kairo. Arapska liga ima prvenstveno političke ciljeve. U XXI vijeku Arapska liga predstavlja kišobran za 17 specijalizovanih agencija koje se bave pitanjima ekonomskog i društvenog razvoja, monetarne politike, telekomunikacija, pomorskog transporta, civilne avijacije, kulturnim i naučnim pitanjima i drugim specifičnim oblastima. Njeni glavni ciljevi su u Povelji Arapske lige (League of Arab States, 1945) definisani kao: služenje zajedničkoj dobrobiti svih arapskih zemalja, osiguranje boljih uslova za sve arapske zemlje, garancija budućnosti svih arapskih zemalja i ispunjavanja želja i očekivanja svih arapskih zemalja.

Ekonomska integracija arapskih zemalja počinje nešto kasnije od političke i kulturne, multilateralnim sporazumom sklopljenim 1950. godine, koji se odnosio se na zajedničku odbranu i ekonomsku saradnju. Traganje za načinima integracije dovelo je do sklapanja brojnih bilateralnih i subregionalnih sporazuma. U pogledu usklađivanja ekonomske politike zemalja u regionu postignuti su značajni rezultati, ali još uvek postoje brojne prepreke i nesuglasice oko stvaranja potrošačke unije.

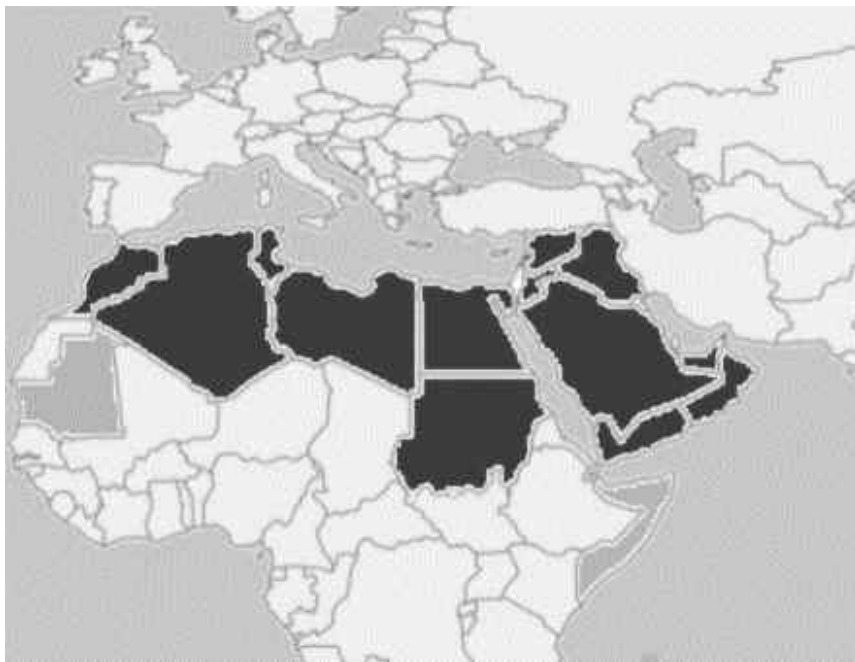
Planovi o trgovinskoj integraciji Zajedničkog arapskog tržišta 1960. godine, u najvećoj meri nisu ostvareni, a nekoliko regionalnih integracija koje su usledile takođe nisu imale veći značaj.

8.2. GAFTA

GAFTA (Greater Arab Free Trade Area) odnosno Zona slobodne trgovine u arapskom regionu uspostavljena je kao dogovor članica Arapske lige iz 1997. godine o uspostavljanju zone slobodne trgovine svih arapskih privreda. Dogovor je podrazumevao da se potpuna zona slobodne trgovine uspostavi do početka 2008. godine. Ovaj plan nije ostvaren u potpunosti do 2021. godine, ali je slobodna trgovina ili smanjenje trovinskih barijera realizovano za veliki broj grupa proizvoda.

Zemlje koje čine GAFTU su 18 od 22 članice Arapske lige: Alžir, Bahrein, Jordan, Ujedinjeni Arapski Emirati, Tunis, Sudijska Arabija, Irak, Sirija, Oman, Katar, Kuvajt, Liban, Libija, Egipat, Maroko, Sudan, Jemen i Palestina. Ostale četiri članice Arapske lige su u procesu prijema u GAFTA: Mauritanija, Džibuti, Somalija i Komori (grafikon 33).

GRAFIKON 33. ČLANICE GAFTA



Izvor: Autor

8.2.1. Razvojni potencijali GAFTA

Ekonomske koristi koje su realizovane ili se očekuju od ove regionalne integracije su brojne. Najvažniji cilj je povećanje intraregionalne trgovine koja je u ovom regionu veoma slabo razvijena. Pored toga, očekivanja i ciljevi se odnose na uobičajene prednosti regionalnih integracija: povećanje efikasnosti proizvodnje, raznovrsniji proizvodi i niže cene.

GAFTA omogućuje lakšu integraciju u svetski trgovinski sistem i pruža kolektivnu prednost arapskih zemalja u pregovorima sa Svetskom trgovinskom organizacijom i drugim regionalnim blokovima.

Pored navedenih prednosti, regionalne integracije imaju veće poverenje domaćih i stranih investitora nego pojedinačne zemlje, zbog veličine tržišta. Privlačenje stranih investicija u jednu zemlju, može uključiti transfer tehnologija u čitav region.

Posebni uslovi koje GAFTA podrazumeva su:

1. Smanjivanje carinskih obaveza na sve arapske proizvode za 10% godišnje. U skladu sa tim 14 država Arapske lige koordinira međusobnu trgovinu.
2. Sve članice moraju deliti iste standarde proizvodnje i trgovine sopstvenih proizvoda.
3. Svi privatni sektori u okviru GAFTA imaju posebne uslove i beneficije.

Dogovoreno je, takođe, da se poboljša saradnja i komunikacija privatnog i državnog sektora u okviru članica GAFTA.

Do 2005. godine ukinuta je carina na većinu proizvoda. Oblast poljoprivrede je regulisana posebnim merama. Kako se radi o strateškim proizvodima GAFTA reguliše liberalizaciju trgovine poljoprivrednim proizvodima sezonskim carinskim sniženjima. Zemlje članice mogu da suspenduju ta sniženja carina za vreme žetve i berbe i takva vrsta povlastice može trajati najviše sedam meseci.

Prema Sporazumu o Arapskoj zoni slobodne trgovine (The Agreement of Arab Free Trade Area, 1997), predviđene su brojne mogućnosti izuzimanja proizvoda iz slobodne trgovine. Zemlje članice mogu sastaviti listu industrijskih proizvoda koji mogu biti izuzeti iz sistema ukidanja carina, najduže na period od tri godine. Ovaj period ne može biti obnovljen za isti proizvod. Jedan proizvod ne može dobiti više od jedne vrste izuzeća, a zbir

svih proizvoda na listi izuzeća jedne zemlje ne sme da čini više od 15% vrednosti njenog izvoza u druge arapske zemlje.

Prvo sniženje carina iznosilo je 30%, ali su ostale mnoge necarinske prepreke. Prihvaćene su brojne liste sa proizvodima koji se privremeno izuzimaju od liberalizacije. Iako je predviđeno značajno smanjenje carinskih stopa, mnoge članice GAFTA još uvek imaju visoke zaštitne carine, naročito u Egiptu i Siriji, što u značajnoj meri sprečava povećanje obima trgovine.

Predviđeno je da članice GAFTA pregovaraju i usklađuju svoje ekonomske aktivnosti koje utiču na liberalizaciju trgovine. To se, pre svega, odnosi na trgovinske usluge, naučno-tehnološku saradnju, usklađivanje propisa i trgovinskih politika i usklađivanje zakonodavstava u odnosu na zaštitu intelektualne svojine. Pravila o poreklu robe definisana su od strane Komisije za pravila o poreklu robe. Konstituisano je i telo za rešavanje sporova među članicama Komisija za rešavanje konflikta. Postoje i Komisija za trgovinske pregovore i Tehnički sekretarijat.

Većina problema u implementaciji GAFTA proističe iz velikih razlika u stepenu ekonomske razvijenosti i stepenu ostvarenih reformi zemalja članica. Najdalje u privrednim reformama su otišle Egipat, Jordan, Maroko i Tunis, dok Sirija i Irak zaostaju u tom pogledu.

8.2.2. Problemi implementacije GAFTA

Problemi koji odlažu implementaciju zone slobodne trgovine među arapskim zemljama mogu se svrstati u nekoliko grupa.

1. Lista izuzetaka

Postoji veliki broj proizvoda koje su zemlje izuzele iz režima sniženih carina. Zaštitne mere, koje predviđa GAFTA, daju članicama pravo da određen broj industrijskih ili poljoprivrednih proizvoda izuzmu od propisanih pravila međusobne razmene. Problem je što je lista ovih izuzetaka predugačka i najčešće se odnosi na nekoliko stotina proizvoda. U većini se radi o prehrambenim proizvodima i potrošnoj robi, zatim tekstilu i odeći, plastici, mehaničkim aparatima i televizijskim aparatima. Tekstilni proizvodi su značajni za većinu arapskih zemalja, naročito za Maroko, Egipat, Tunis i Siriju, zato što čine većinu domaće proizvodnje i zapošljavaju veliki deo domaće radne snage.

Ovim izuzecima zemlje članice štite domaću proizvodnju. Pošto za pojedinačne proizvode zaštita ne može da traje duže od tri godine, vremenom bi trebalo da dođe do specijalizacije i podele rada među proizvođačima u regionu, a zatim do povećanja intraindustrijske razmene.

2. Pravila o poreklu robe

Drugi problem je što su pravila o poreklu robe nedovoljno precizno utvrđena. Ako je najmanje 40% vrednosti datog proizvoda poreklom iz neke zemlje članice GAFTA, ta roba ne podleže carini u GAFTA. Cilj je, naravno, da se iz bescarinskog uvoza isključe proizvodi koji dolaze iz zemalja nečlanica putem reeksporta. Pravila o poreklu robe ne mogu u potpunosti zaštititi neke sektore od reeksporta iz zemalja izvan GAFTA. Zato su neke zemlje takve proizvode stavile na listu izuzeća. Primer je Egipat koji je pamučne tekstilne proizvode stavio na listu izuzeća, kako reeksport iz Indonezije preko drugih GAFTA zemalja ne bi ugrožavao ovaj ključni sektor egipatske industrije.

3. Dažbine

Mnoge dažbine sa efektima sličnim carinama, na primer uvozne takse, uglavnom nisu smanjene. Ove dažbine predstavljaju značajnu prepreku trgovini između arapskih zemalja. One su nejasne, donose ih različita ministarstva pojedinih država i imaju veliki uticaj na tržišnu vrednost proizvoda. Ovi nameti i dažbine smanjuju moć preciznijeg predviđanja uvoznih i izvoznih cena. Takođe, obeshrabruju strane i lokalne investitore.

4. Nekarinske barijere

Potpisnice GAFTA sporazuma postavile su veliki broj različitih necarinskih prepreka međusobnoj trgovini. Preciznije, Sporazum nije uključio odredbe o uklanjanju necarinskih prepreka. Ove necarinske barijere u velikoj meri smanjuju uspešnost intraregionalne trgovine. Nekarinske barijere mogu imati različite oblike: administrativne, kvantitativne i finansijske.

5. Odsustvo kaznenih mehanizama

Uspostavljanje odgovarajućeg kaznenog mehanizma u slučaju nepoštovanja pravila bilo bi od velikog značaja za unapređenje GAFTA. Mnoge zemlje članice GAFTA ne poštuju pravila Sporazuma i odluke Ekonomskog i Društvenog komiteta. To je evidentno na primerima

necarinskih barijera, lista izuzetaka, neredovnim izveštajima i samovoljnom tumačenju zaštitnih mehanizama. Nedoslednost članica dodatno produbljuje međusobno nepoverenje i vodi daljem kršenju sporazuma kako bi se zaštitila domaća proizvodnja članica.

8.2.3. Kompatibilnost između GAFTA i STO

Pitanje usklađivanja GAFTA i STO proističe iz činjenice da nisu sve članice GAFTA istovremeno članice STO. Iako je sporazum o stvaranju GAFTA pripremljen tako da bude u skladu sa pravilima Svetske trgovinske organizacije, neki problemi se ipak javljaju. Po pravilima STO, zone slobodne trgovine moraju da završe proces ukidanja međusobnih carina u periodu od 10 godina. Ovaj period je istekao još 2008. godine.

Arapske zemlje koje su članice GAFTA i STO ne smeju da primenjuju necarinske barijere. Nasuprot njima, zemlje GAFTA koje nisu članice STO mogu da primenjuju necarinske barijere na robu iz drugih zemalja GAFTA, što članice STO stavlja u nepovoljniji položaj.

Bilateralni sporazumi u okviru GAFTA

U okviru GAFTA nastalo je još nekoliko sporazuma o stvaranju zona slobodne trgovine na bilateralnoj osnovi između pojedinih zemalja BISA. Godine 1999. formirane su zone slobodne trgovine između Libana i Egipta i Libana i Sirije. Ovi sporazumi su utvrdili minimum liberalizacije međusobne trgovine i mogućnosti da pojedine zemlje mogu da ugovaraju i bržu integraciju i veće međusobne povlastice, podrazumevaju potpuno uklanjanje carina. Osim nekoliko izuzetaka, u bescarinski sistem su uključeni svi proizvodi poreklom iz ovih zemalja.

...

S obzirom na to da su energenti u središtu bliskoistočnih privreda, integracije koje uključuju izvoznice nafte znatno su uspešnije od asocijacija uspostavljenih na drugim osnovama. Najvažnija globalna asocijacija proizvođača nafte je OPEC, a zatim i GCC – integracija zemalja Persijskog

zaliva, koje su istovremeno i članice OPEC-a. Zato je potrebno dodatno obrazložiti njihove ciljeve, način funkcionisanja i uspešnost.

8.3. OPEC

OPEC (*Organization of Petroleum Exporting Countries*) je međunarodna organizacija 13 zemalja u razvoju – izvoznica nafte. Članice OPEC-a proizvode 41% svetske proizvodnje sirove nafte i 15% svetske proizvodnje prirodnog gasa. Od ukupne količine izvezene nafte u svetu izvoz članica OPEC-a čini 55%.

OPEC je osnovan u periodu kada su velike transnacionalne kompanije Amerike, Britanije i Holandije imale monopol nad svetskom proizvodnjom, transportom, preradom i trgovinom nafte, koju su eksploatisale u zemljama Bliskog istoka. Stvoren je s namerom da se izvoznice nafte ujedine, koordinišu i usklade naftne politike, kako bi zaštitile svoje interese, ali i postigle stabilnost naftnog tržišta.

8.3.1. Članice OPEC-a

Statut OPEC-a utvrđuje da „svaka država sa značajnim izvozom sirove nafte, koja ima suštinski slične interese kao ostale zemlje članice, može postati punopravna članica organizacije, ukoliko odluku o prijemu usvoji tročetvrtinska većina punopravnih članica, uključujući glasove svih osnivača“.

Statut pravi razliku između tri kategorije članstva: članovi osnivači, punopravni članovi i pridruženi članovi. Članovi osnivači organizacije su zemlje potpisnice osnivačkog akta OPEC-a na prvoj konferenciji u Bagdadu, septembra 1960. godine. To su: Iran, Irak, Kuvajt, Saudijska Arabija i Venecuela.

Punopravni članovi su članovi osnivači i one države čije su prijave za članstvo bile prihvaćene na osnivačkoj konferenciji. Pridruženi članovi su države koje se nisu kvalifikovale za punopravno članstvo, ali kojima je, ipak, dopušten pristup pod specijalnim, unapred propisanim, uslovima.

Aktuelni članovi OPEC-a (2021) su: Alžir, Iran, Irak, Kuvajt, Libija, Nigerija, Saudijska Arabija, Ujedinjeni Arapski Emirati, Angola, Gabon, Ekvatorijalna Gvineja, Venecuela i Kongo, kao najnovija članica koja je

pristupila OPEC-u 2018. godine. Do 2009. godine Indonezija je bila član OPEC-a, kada je suspendovala članstvo.

8.3.2. Ciljevi OPEC-a

Glavni cilj organizacije prema njenom Statutu (2012) jeste koordinacija i ujednačenje naftne politike zemalja članica i ustanovljavanje najboljih načina da se očuvaju njihovi interesi, pojedinačni i kolektivni. Pored ovog, definisano je još nekoliko komplementarnih ciljeva.

Utvrđivanje načina i sredstava za stabilizaciju cena na međunarodnom tržištu nafte, polazeći od štetnosti fluktuacija cena.

Stalna briga o interesima zemalja proizvođača, odnosno osiguranje stalnih prihoda zemalja proizvođača.

Efikasno, ekonomično i stalno snabdevanje naftom zemalja potrošača. Stabilnost snabdevanja potrošača postiže se tako što se donosi zajednička odluka o smanjenju ili povećanju proizvodnje nafte, čime se utiče na relativnu stabilnost cena nafte. Na ovaj način se amortizuju nagle promene u ponudi i tražnji. Na primer, kada političke krize ili izbijanje ratnih sukoba izazovu manjak ponude drugih proizvođača, zemlje OPEC-a povećavaju proizvodnju kako bi nadomestile nedostatak nafte na svetskom tržištu i sprečile nagli skok cena.

Ravnopravni povraćaj uloženog kapitala onima koji investiraju u naftnu industriju.

Pomaganje privrednog razvoja zemalja koje nisu članice OPEC-a. S tim ciljem, 1976. godine uspostavljen je Fond za međunarodni razvoj. Pomoć od strane OPEC-a najčešće se daje u obliku vrsta zajmova ili poklona, čija je vrednost često premašivala četiri milijarde dolara.

8.3.3. Delovanje OPEC-a

Na osnivačkoj konferenciji ustanovljeni su najvažniji organi OPEC-a: Sekretarijat, Upravni odbor, Generalni sekretar i druga tela, kao što su Ekonomska komisija i Administrativni nadzorni komitet.

Njihov okvir delovanja je da prate i predviđaju promene na tržištu, kao što su stopa privrednog rasta i tražnja nafte i obavljaju prateće aktivnosti.

Svaka promena se razmatra i usklađuje sa naftnom politikom. Na primer, na Prvoj konferenciji zemlje članice su donele različite odluke o povećanju i smanjenju proizvodnje nafte u skladu sa trenutnim cenama i snabdevanjem potrošača, za kratkoročni, srednjoročni i dugoročni period.

Statut OPEC-a zahteva od članica angažovanje na uspostavljanju i održavanju stabilnosti na tržištu nafte za dobrobit proizvođača i potrošača. Članice OPEC-a obezbeđuju osnove stabilnosti i daljeg razvoja tržišta nafte, tako što međusobno usklađuju svoju naftnu politiku. Jedan od načina kontrole tržišta i cena nafte je ograničenje proizvodnje. Ukoliko je potreban rast proizvodnje ili neka od članica proizvodi manje nafte nego što je uobičajeno, OPEC može da poveća svoju proizvodnju da bi sprečio nagli skok cena, ili može smanjiti proizvodnju u skladu sa tržišnim uslovima da bi sprečio značajniji pad cena nafte.

Zbog velikog udela na globalnom tržištu energenata, OPEC ima ogroman uticaj na tržište nafte, koje naročito kontrolišu putem smanjenja ili povećanja proizvodnje nafte. Svaka promena u proizvodnji nafte utiče na promenu njene cene na svetskom tržištu.

OPEC nastoji da uspostavi stabilnost naftnog tržišta i isporuke nafte potrošačima po realnim cenama. Organizacija ovo može postići na više načina. Kao opšti okvir delovanja propisana je gornja granica proizvodnje sirove nafte, kao i udeo svake pojedinačne države članice. Cenama i snabdevanjem se upravlja dobrovoljnim smanjenjem proizvodnje nafte, odnosno povećanjem proizvodnje kada postoji manjak ponude.

Ministri za naftu i energetiku članica OPEC-a sastaju se dva puta godišnje da bi uskladili politiku svojih zemalja u pogledu proizvodnje nafte u postojećim tržišnim uslovima, s ciljem da održe ravnotežu između ponude i tražnje.

Uticaj OPEC-a na formiranje cena sirove nafte treba posmatrati odvojeno od promena cena naftnih proizvoda, kao što je benzin. Postoji mnogo faktora koji utiču na cenu naftnih proizvoda na njihovom putu do potrošača. U nekim zemljama akcize podižu krajnju cenu naftnih derivata i do 70%, dok se, nasuprot tome, može desiti da veće promene cene sirove nafte imaju beznačajan uticaj na konačnu cenu proizvoda.

OPEC je u najvećoj meri prisutan na naftnom tržištu, ali je odavno zainteresovan za problem unapređenja međunarodne trgovine. OPEC je 1975. godine učestvovao u inicijativi za stvaranje novog međunarodnog

ekonomskog poretka utemeljenom na pravdi, međusobnom razumevanju i brizi za opštu dobrobit. OPEC se zalaže za to da se industrijalizovane i zemlje u razvoju ujedine na rešavanju problema sa kojima se suočavaju siromašne zemlje, i da pronadu način da uspostave bolji ekonomski sistem većom trgovinom i razmenom znanja između zemalja u razvoju i zemalja OECD.

Što se tiče spomenute pomoći drugim zemljama u regionu, Fond za međunarodni razvoj je bio aktivan u više regiona – Aziji, Africi, Latinskoj Americi, na Srednjem istoku i na Karibima. Fond OPEC-a je pomagao čitav niz različitih projekata, od održavanja čistoće vode do izgradnje kuća, škola, bolnica i puteva, razvoja industrije, poljoprivrede i izvoznih mogućnosti. OPEC pomaže svojim članicama i na druge načine: daje podršku i pomoć zemljama u razvoju u njihovim naporima da uklone trgovinske prepreke u pojedinim zemljama ili na međunarodnom nivou.

OPEC može pružiti značajan doprinos stabilizaciji svetske privrede, svojim zalaganjem za stabilnost cena i stabilnost snabdevanja naftom, s tim što ovo ne može činiti sam, već ohrabruje ostale proizvođače nafte da sarađuju na naftnom tržištu i da time pomognu uspostavljanje ravnoteže svetske privrede.

8.3.4. Neuspeh OPEC-a u kontrolisanju cena sirove nafte

OPEC je ostvario mešoviti uspeh u kontrolisanju cena. Tačnije, retko je bio potpuno efikasan. Bilo je pogrešnih procena kada treba promeniti kvote, ali je najčešći problem postizanje proizvodne discipline među zemljama članicama.

Zemlje regiona Bliskog istoka i Severne Afrike su tokom naftnog buma 1979–1980. imale potpunu dominaciju nad cenama energenata i time značajan uticaj na čitavu svetsku privredu. Saudijska Arabija i drugi veliki proizvođači iz regiona imali su ulogu balansera u snabdevanju, prilagođavajući svoju proizvodnju tako da se uvek uspostavlja ravnoteža tržišta. Na primer, ove zemlje su povećale proizvodnju tokom Iranske revolucije kada je spontano došlo do rasta cena nafte, a smanjivale je kada je tržište imalo preveliku ponudu.

Veće cene dovodile su do povećanja eksploatacije i proizvodnje u zemljama izvan OPEC-a. Od 1980. do 1986. godine proizvodnja izvan OPEC-a povećala se za 10 miliona barela dnevno. OPEC je bio suočen sa manjom

tražnjom i većim snabdevanjem izvan organizacije. Od 1982. do 1985. u OPEC-u je došlo do uspostavljanja proizvodnih kvota, ali to nije bilo dovoljno da bi se cene stabilizovale. Ovi pokušaji su propali zbog kršenja sporazuma i veće proizvodnje od propisanih kvota.

Saudijska Arabija, kao najveći proizvođač, uglavnom je nastojala da uspostavi ravnotežu, smanjujući svoju proizvodnju kada druge članice premaše predviđene kvote. U avgustu 1985. godine Saudijska Arabija je odustala od ove uloge, vezala je cenu svoje nafte za tržište sirove nafte i početkom 1986. godine povećala proizvodnju sa dva na pet miliona barela dnevno. Cene sirove nafte imale su cenu ispod 10 USD po barelu do sredine 1986. godine. U decembru 1986. godine cene nafte u članicama OPEC-a, čiji je limit sporazumno postavljen na 18 USD po barelu, već su premašile ovu vrednost u januaru 1987. godine.

Borba za tržište između OPEC-a i drugih proizvođača nafte, s jedne strane, i međusobno između članica OPEC-a, s druge strane, dovela je do kontinuirane slabosti tržišta tokom 1990-ih, i završila se kolapsom cena 1998. godine kada su cene pale na oko 10 USD po barelu. OPEC je ispoljio nedostatak sposobnosti da kontroliše cenu nafte i tako znatno smanjio ugled i uticaj na svetskom tržištu.

Cene sirove nafte su tokom 1990-ih bile promenljive zbog neizvesnosti iračke invazije na Kuvajt i Zalivskog rata koji je usledio. Zbog ratova su realne cene nafte značajno padale sve do 1994. kada su dostigle najniži nivo iz 1973. godine. Zbog velikog deficita ključni proizvođači nafte bili su prisiljeni na ponovno uvođenje sistema kvota. Ipak, ovo je imalo ograničen uspeh tokom 1990-ih, uglavnom zbog teškoća u predviđanju svetske tražnje za naftom, sve veće proizvodnje izvan OPEC-a i narušavanja discipline u pridržavanju sistema kvota od strane zemalja članica.

OPEC je izgubio kontrolu nad tržištem i 1998. godine pustio da cene padnu na nivo koji je diktiralo tržište. Do obaranja cena 1998. dovela je kombinacija manje potrošnje i veće proizvodnje u zemljama OPEC-a. Kao i obično, nisu se svi pridržavali propisanih kvota, ali je između početka i sredine 1999. godine proizvodnja u članicama OPEC-a smanjena za oko tri miliona barela dnevno, što je bilo dovoljno za povećanje cena na 25 USD po barelu. Između aprila i oktobra 2000. godine, tri uspešna povećanja kvota na 3,2 miliona barela dnevno nisu bila u stanju da se suprotstave povećanju cena.

Tokom 2001. godine, povećanje proizvodnje nafte u zemljama izvan OPEC izvršilo je pritisak na cene nafte. Kao odgovor na to OPEC je još jednom ušao u seriju redukcije članskih kvota, smanjujući je za 3,5 miliona barela dnevno u septembru 2001. Pored smanjenja proizvodnje, teroristički napad od 11. septembra 2001. godine bio je dovoljan da uspori, ili čak preokrene ovaj trend. Zbog ovog napada cene nafte su počele drastično da padaju. Tek januara 2002. godine kvota je smanjena za 1,5 miliona barela dnevno, smanjene su kvote i u drugim zemljama proizvođačima izvan OPEC-a, uključujući i Rusiju. Udeo OPEC-a na naftnom tržištu smanjivao se kako je rasla proizvodnja nafte u zemljama izvan OPEC-a.

Pored nediscipline članstva, oscilacija u tražnji i važnijih političkih dešavanja u svetu, veliki uticaj na cene nafte ima nestabilnost regiona Bliskog istoka i Severne Afrike u kome se nalazi većina članica. Rat i eventualno ekonomske sankcije imaju svoj pravac uticaja na formiranje cena nafte, tako da u tim situacijama OPEC nije u mogućnosti da ih kontroliše.

8.4. GCC

GCC (Gulf Cooperation Council), odnosno Savet za saradnju arapskih zemalja je do sada najuspešnija arapska subregionalna integracija. Ovo je ekonomsko-politička integracija koju čini šest arapskih zemalja Persijskog zaliva: Bahrein, Kuvajt, Oman, Katar, Saudijska Arabija i Ujedinjeni Arapski Emirati.

Lideri ovih zemalja su 25. maja 1981. godine stvorili okvir za saradnju radi uspostavljanja bolje koordinacije, integracije i saradnje između zemalja članica na svim poljima u cilju jedinstva. Ugovorom GCC-a naglašava se produblјivanje i jačanje odnosa i veza između njihovih država.

Primarni cilj je puna ekonomska unija, koja će biti uspostavljena kroz ekonomsku saradnju i integracione aktivnosti. Ove države se zalažu za „razvoj, širenje i jačanje privrednih veza između zemalja članica, kao i za koordinaciju i unifikaciju njihove privredne, finansijske i monetarne politike“, kaže se u sporazumu potpisanom 1982. godine. GCC sporazum reguliše nekoliko oblasti ekonomske saradnje i integracije, uključujući trgovinu, koordinaciju politika, tehničku saradnju, transport, finansije i investicije, uslove primene Sporazuma.

U osnovnim dokumentima GCC ugovora posebno je i na veoma jasan način istaknuto: priznavanje specijalnih odnosa, zajedničkog sistema kvaliteta i jedinstvenog sistema zasnovanog na islamu, veri u zajedničku sudbinu i jedinstvenom cilju da će saradnja između država članica biti podređena višim interesima arapskih naroda.

Odluka nije bila rezultat tekuće politike već institucionalno oličenje istorijske, društvene i kulturne stvarnosti. Duboke religijske i kulturne veze čvrsto povezuju šest zemalja Arapskog zaliva. Ovi faktori još više dolaze do izražaja u jedinstvenoj geografskoj celini koja se prostire od Persijskog mora prema pustinji i stvara međusobni kontakt i uzajamni uticaj među njenim stanovnicima i kreira istovetne vrednosti i karakteristike.

Ciljevi GCC-a:

Najvažniji ciljevi GCC ugovora su uspostavljanja bolje koordinacije, integracije i saradnje između zemalja članica na svim poljima, produbljivanje veza između ljudi, donošenje jedinstvenih zakona u različitim oblastima kao što su ekonomija, finansije, trgovina, carine, turizam, sudstvo, administracija, kao i naučni rad i industrijski tehnički progres, rudarstvo, poljoprivreda, vodni i životinjski resursi, uspostavljanje naučnoistraživačkih centara, zajednička ulaganja i podsticanje saradnje privatnog sektora.

Organizaciona struktura

Vrhovni savet je najviši upravni organ GCC-a, a sačinjavaju ga predsednici država zemalja članica. Njegovo predsedništvo se rotira u skladu sa Arapskim alfabetom u odnosu na imena zemalja članica. Jednom godišnje se održavaju redovna zasedanja. Takođe su predviđene i vanredne sednice koje se održavaju u slučaju zahteva države članice koja mora imati podršku bar još jedne članice.

Sastanci Vrhovnog saveta se smatraju pravosnažnim ukoliko je prisutno dve trećine zemalja članica, jer svaka zemlja poseduje jedan glas. Za donošenje suštinski važnih odluka potrebno je jednoglasno prihvatanje, dok je prosta većina dovoljna za izglasavanje odluka proceduralnog karaktera.

Konsultativna komisija formirana je od 30 članova (po 5 predstavnika iz svake od države članica) izabраниh u skladu sa njihovim iskustvom i

kvalifikacijama na period od tri godine. Konsultativna komisija je zadužena da proučava predmete koje dobija od Vrhovnog saveta.

Komisija za izravnavanje sporova formira se od strane Konsultativne komisije GCC-a u zavisnosti od prirode spora.

Ministarski savet čine ministri spoljnih poslova ili drugi ministar koji ih zastupa. Predsedavanje ministarskim savetom se poverava onom ministru čija je zemlja zadnja održala sednicu Vrhovnog saveta, ili kada je neophodno ona koja će sledeća održati sednicu Vrhovnog saveta. Ministarski savet se sastaje svaka tri meseca, a može održati i vanredne sastanke na zahtev jedne od države članica podržane od minimum još jedne. Sastanak je pravosnažan ako su prisutni predstavnici dve trećine države članica.

Između ostalih pravnih nadležnosti Ministarski savet je ovlašćen da predlaže političke smernice i izlaže preporuke, kao i da podstiče i koordinira sa već postojećim aktivnostima u svim oblastima. Rezolucije usvojene od strane drugih ministarskih komiteta upućuju se ministarskom savetu, koji dalje upućuje relevantne predmete zajedno sa odgovarajućim preporukama Vrhovnom savetu na usvajanje. Ministarski savet je takođe zadužen i za organizovanje sednica Vrhovnog saveta i pripremu njihove agende – radnih tema. Sama procedura glasanja je ista kao i ona koja se primenjuje kod Vrhovnog saveta.

Generalni sekretarijat je zadužen, između ostalih funkcija, i za pripremu studija vezanih za kooperaciju, koordinaciju i integrisanje planova i programa za zajednički posao. Takođe mu je poverena i periodična priprema izveštaja o radu u okviru GCC-a, praćenje implementacija rezolucija, priprema izveštaja i studija na zahtev Vrhovnog saveta ili Ministarskog saveta. Sekretarijat, takođe, učestvuje u pripremi agendi i nacрта rezolucija za ministarski savet.

Ekonomska saradnja

GCC region predstavlja jednu od najbogatijih grupacija država, velikim delom zbog prihoda koje ostvaruje od nafte i gasa. Sve zemlje poseduju velike monetarne rezerve (samo UAE preko 900 milijardi USD).

Ekonomske performanse u GCC državama održavaju se na visokom nivou, zahvaljujući приходima od povremeno veoma visokih cena nafte i vođenjem odgovarajuće politike. Jedan od glavnih izazova za ove privrede

pojedinačno jeste potreba za neprestanim prilagođavanjem radne snage u skladu sa novim privrednim kapacitetima i trenutnim fazama velikih investicionih projekata, kao što su veliki turistički projekti luksuznih hotela, veštačkih ostrva, zatim ubrzana izgradnja stambenih naselja, telekomunikacije, avio saobraćaj itd.

GCC sporazumi su u ovom pogledu značajno doprineli čvršćoj integraciji i slobodnom protoku radne snage (pored protoka kapitala, roba i usluga, koji nije toliko intenzivan). Tržište radne snage je vrlo integrisano u odnosu na druge regione sveta. Velika intraregionalna kretanja radne snage mogu biti značajni pokretač regionalne ekonomske integracije. Kretanja radne snage uglavnom se odnose na prelazak u zemlje koje eksploatišu nalazišta nafte unutar regiona. Priliv arapske radne snage u Zaliv bio je koristan za obe strane – zemlje izvoznice i uvoznice. Za naftne ekonomije ovaj priliv je obezbeđivao neophodne kvalifikovane i nekvalifikovane radnike u različitim oblastima. Za zemlje izvoznice ovo je način zbrinjavanja viška radne snage. Inostrana radna snaga u zalivskim zemljama iznosi oko pet miliona, što je dve trećine od ukupne radne snage GCC zemalja. Od toga 55% dolazi iz arapskih zemalja. Izvoz radne snage čini oko jedne četvrtine ukupnog izvoza robe i usluga nenaftnih država u regionu i procenjuje se na 30% u Libanu, Jordanu i Jemenu. Ovaj prihod čini oko 20% BDP Jordana i 11% BDP Egipta.

Jedan od najuspešnijih oblika GCC saradnje je uspostavljena zajednička spoljna carina. GCC carinska unija se bazira na sledećim principima:

- Zajedničke spoljne carine na uvoz proizvoda izvan GCC carinske unije.
- Zajedničko carinsko zakonodavstvo.
- Unificirani carinski propisi i pravna upotreba u svim državama članicama.
- Unificiranje uvoznih carina, finansijskih i administrativnih propisa i procedura koji se odnose na uvoz, izvoz i reexport u GCC državama.
- Slobodan protok robe među državama GCC-a bez carinskih i necarinskih ograničenja, uz uzimanje u obzir izvršavanja veterinarskih i poljoprivrednih karantinskih propisa i zabrana, kao i zabranjenih dobara.
- Sva roba proizvedena u GCC državama ima nacionalni tretman.

Od uvođenja carinske unije, trgovina unutar GCC je počela da raste po godišnjoj stopi od 30%, što je izuzetan napredak u odnosu na 6% godišnje u ranijem periodu (World Bank, 2010, p. 8).

Monetarna unija

Šefovi GCC država su doneli odluku krajem 2001. godine da prošire ekonomsku integraciju uspostavljanjem zajedničke valute (Khaleeji), vezane za američki dolar do 2010. godine. Ovaj rok je još tada smatran nerealnim i do 2021. godine nije realizovan.

Formiranje monetarne unije bi se odvijalo po uzoru na stvaranje evrozone i u potpunosti su usvojeni tehnički kriterijumi Mاستrihtskog ugovora. Kao početni korak GCC države su tokom 2002. i početkom 2003. pored *de facto* vezale svoje valute za američki dolar i *de jure*, unificirane su carine, postavljeni su zajednički makroekonomski kriterijumi (2005) neophodni za stvaranje monetarne unije. Svetska finansijska kriza, a zatim i neke nesuglasice, dovele su do odlaganja ovog projekta.

Jedinstvena politička ubeđenja obezbeđuju odgovarajuće okruženje za izvršenje preostalih faza i izgradnju neophodnih zajedničkih institucija. Ipak, razlike u stavovima država članica po pitanju stvaranja monetarne unije nisu prevaziđene do 2021. godine.

Politička saradnja

Okosnicu političke saradnje među GCC državama čine zajedničko arapsko poreklo i islam. Po pitanju progressa i modernizacije GCC države se slažu da se proces modernizacije mora zasnivati na arapskoj i islamskoj tradiciji, kao i u skladu sa nacionalnim karakteristikama i istorijom stanovništva država članica.

Pored toga, države GCC su se deklarativno opredelile za zajedničku borbu protiv terorizma svim raspoloživim sredstvima.

Takođe, jedinstven stav GCC zemlje imaju prema iranskoj okupaciji tri ostrva Ujedinjenih Arapskih Emirata, pri čemu GCC podržava suverenitet UAE koji oni polažu na ostrva „pod okupacijom, teritorijalnim, vodenim i vazдушnim prostorom.“

Vojna saradnja

Vojnu saradnju među državama GCC-a karakterišu napori da se formiraju i razviju odbrambene snage GCC-a. Nastojanja su da se stvori

regionalna defanzivna vojna sila. Države članice su potpisale zajednički zaštitni pakt tokom XX zasedanja Vrhovnog saveta.

Deklarativno, Pakt je vođen principima zajedništva, integracije i uzajamne saradnje u odbrani, ali je usklađen sa kapacitetima svake zemlje. Cilj je da se zaštite kopnena, vazdušna i vodena teritorija država članica. U praksi, nije bilo delovanja zajedničkih snaga.

Zajednički GCC odbrambeni pakt, potpisan 2000. godine, predstavlja kulminaciju višegodišnje vojne saradnje. On potvrđuje predanost GCC država prema suprotstavljanju svim unutrašnjim i spoljnim potencijalnim pretnjama.

9. INFORMACIONO-KOMUNIKACIONE TEHNOLOGIJE I RAZVOJ KONKURENTNOSTI REGIONA

9.1. Uticaj informacionih tehnologija na razvoj

Proizvodnja u oblasti IKT odlikuje se brzim tehnološkim razvojem i snažnom tražnjom, čime daje veliki doprinos razvoju ekonomije, poslovanja i izvoza. Razvijen IKT sektor omogućuje preduzećima da ostvare prednosti kroz razvoj tehnologija u određene svrhe. IKT su našle široku primenu u uslugama, industriji, čak i poljoprivredi, i u velikoj meri podstiču rast produktivnosti ovih sektora.

Jedan od najvažnijih aspekata uticaja proizvodnje i usluga IKT sektora na ekonomiju je uticaj na zaposlenost. Ne radi se samo o povećanju zaposlenosti, već i velikim promenama u kvalitetu radne snage (obrazovanje i veštine), ali i razmeštaju po sektorima i geografskim lokacijama. U telekomunikacionim kompanijama, zaposlenost se ne povećava više od povećanja imovine i prihoda, digitalizacija u tim grupama nije do sada uticala na povećanje broja radnih mesta. Za razliku od toga, broj zaposlenih u multinacionalnim kompanijama tehničkog profila povećava se za oko pet posto godišnje posle 2015. godine. Pored doprinosa ukupnoj zaposlenosti, od izvesnog značaja je i stvaranje novih prilika za zaposlenje unutar IKT sektora.

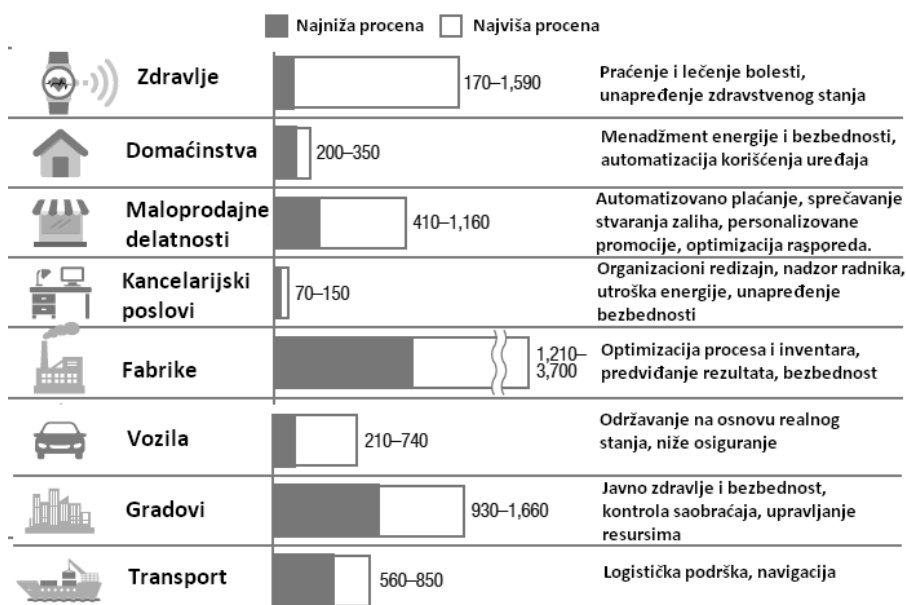
Deo doprinosa IKT proizvodnje i usluga rastu, i produktivnost je posledica otvaranja novih kompanija u ovoj oblasti. Samim osnivanjem i pozitivnim poslovanjem ovih kompanija BDP se automatski povećava za tu godinu u kojoj su kompanije osnovane. IKT kompanije, kao što su telekomunikacione usluge, imaju najveći udeo među novoosnovanim kompanijama. Uz to, ova preduzeća rastu brže nego u drugim sektorima privrede.

Pored ekonomije, primena visokih tehnologija ima snažan, vidljiv uticaj na ukupan razvoj društva. IKT mogu olakšati pristup osnovnim uslugama kao

što su zdravstvo (npr. E-zdravstvene usluge) i obrazovanje (*online* kursevi), što spada u osnovne razvojne ciljeve svakog društva. IKT ne mogu (i ne treba) u potpunosti da zamene zdravstvo i školstvo, već da smanje pritisak na ove ustanove, kada se potrebe korisnika mogu zadovoljiti na ovaj način.

Grafikon 34. prikazuje raznovrsne benefite koje čitavo društvo može da ostvari korišćenjem brojnih mogućnosti interneta.

GRAFIKON 34. PRIMENA INTERNETA U CILJU DRUŠTVENOG RAZVOJA



Izvor: UNCTAD, 2018, p. 9.

Informaciono-komunikacione tehnologije imaju direktan ili indirektan uticaj na čitavu ekonomiju. Veća upotreba IKT doprinosi smanjenju troškova transakcija, ubrzava procese inovacija. Ovo dalje podstiče multifaktorsku produktivnost, time i ukupnu efikasnost privrede.

Jedan od najznačajnijih spoljašnjih indikatora je novi stil organizovanja proizvodnje i potrošnje. On omogućava smanjenje troškova i bržu i bolju komunikaciju među privrednim subjektima. Informaciono-komunikacione

tehnologije omogućile su stvaranje novih usluga u vidu elektronske trgovine, elektronskog finansiranja, elektronskog menadžmenta i slično. Te nove usluge mogu da doprinesu povećanju ekonomske aktivnosti.

Odnos tehnologije i zaposlenosti je pomalo kontroverzan. Iako visoke tehnologije stvaraju nova tržišta i nova radna mesta i poslove, one, istovremeno, dovode do poremećaja u postojećim proizvodnim sektorima i na tržištu rada. Visoke tehnologije zahtevaju daleko manje radne snage u kvantitativnom smislu, ali imaju povećane zahteve za kvalitetom ljudskih resursa. Posebno mogu negativno da se odraze na stanovništvo, koje je zbog nedostatka obrazovanja već u nepovoljnom položaju.

Brzi razvoj informaciono-komunikacionih tehnologija doveo je do promene načina rada pojedinaca i prirode poslova koji su dostupni na tržištu rada. Promene i razvoj informaciono-komunikacionih tehnologija povezane su sa transformacijom karakteristika poslova na nivou pojedinačnih zanimanja, kao i na nivou koordinacije i organizacije. Ove promene povezane su sa promenom zahteva na tržištu rada u pogledu kvalifikacija i nivoa struke.

Rad na daljinu predstavlja jednu od najznačajnijih prednosti IKT. Jedna od najvažnijih socijalnih koristi rada na daljinu jeste proširenje radne snage pružanjem prilika širim slojevima stanovništva da se uključe u privredne tokove. To se odnosi na osobe sa invaliditetom, na žene, kojima ovaj pristup omogućuje da usklade posao sa porodičnim obavezama, na stanovništvo u izolovanim područjima i drugo.

Informaciono-komunikacione tehnologije mogu pomoći vladama da bolje razumeju i brže i adekvatnije reaguju na društvene trendove i događaje, kao što su promene u obrascima migracija i potrebe migranata. IKT mogu olakšati isporuku humanitarne pomoći, vladama zemalja u razvoju mogu olakšati napore u borbi protiv korupcije, povećati tradicionalno veoma slabu efikasnost (e-uprava), upravljanje informacijama može doprineti boljoj reakciji na prirodne nepogode, ekološke katastrofe i raseljavanje stanovništva (UNCTAD, 2017).

Za zemlje u razvoju „informacione i komunikacione tehnologije mogu u ovim zemljama smanjiti siromaštvo, povećati produktivnost, podstaći ekonomski rast...“ (World Bank, 2012b). Najčešći načini uticaja su: promene u vrsti proizvoda, načinu proizvodnje (povećanje produktivnosti), trgovini, bankarstvu i upravljanju (e-uprava), povećanje efikasnosti, kvalitet ljudskih

resursa itd. E-ekonomija nije ograničena na poslovanje i usluge e-trgovine, već utiče na svaki aspekt života: zdravstvenu zaštitu, obrazovanje, internet bankarstvo i slično.

Osnovni problem sa generalizacijom efekata ulaganja u IKT je to što zemljama u razvoju mogu nedostajati kapaciteti za apsorpciju ovih tehnologija. Na primer, ukoliko nemaju odgovarajući nivo ljudskog kapitala ili jednostavno nemaju dovoljno kapitala da započete faze dovrše, već ostaju sa započetim projektima, delimičnom IKT infrastrukturom i slično. Tako efekti investiranja mogu biti znatno manji nego u razvijenim zemljama.

Zemlje u razvoju, između ostalog, slabije osećaju pozitivne efekte IKT jer proizvode samo perifernu opremu koja nema tako intenzivan tehnološki napredak.

Usmeravanje dodatnih resursa u podsticaj implementaciji IKT potencijalno doprinosi rastu i razvoju privrede. Ovo se, naravno, odnosi i na druge regione, ali je zemljama Bliskog istoka ovo jedna od malobrojnih opcija koja se uklapa u njihovu postojeću poziciju na svetskom tržištu i ne nailazi na unutrašnje prepreke, kao na primer efikasnost institucija. IKT bi mogle da omoguće ovim zemljama da „preskoče“ fazu industrijalizacije i uobičajene metode povećanja produktivnosti, kao što je pokazao savremeni uspon privrede Indije. U nastavku se detaljnije analiziraju stanje i potencijali razvoja IKT u zemljama regiona. Poseban cilj je da se utvrdi da li je investiranje u IKT kao sektor u pozitivnoj i značajnoj relaciji sa privrednim rastom u ovim zemljama.

9.2. Stanje informaciono-komunikacionih tehnologija u arapskim zemljama

„Globalizacija i Četvrta industrijska revolucija stvorile su nove prilike ali i poremećaje i unutar i između privreda i društava“ (Schwab, 2019). U tom kontekstu, Svetski ekonomski forum je 2018. godine kreirao nov indeks konkurentnosti 4.0., koji uključuje čitav niz faktora produktivnosti, koje naziva stubovima. Indeks uključuje institucije, tržište, IKT, inovacionu sposobnosti i druge faktore (tabela 7).

TABELA 7. FAKTORI KONKURENTNOSTI
U ZEMLJAMA BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE

Stubovi konkurentnosti	Indeks (1-100)	Rast u odnosu na prethodni period
Institucije	55,5	1,2
Infrastruktura	70,5	1,4
Informaciono-komunikacione tehnologije	57,6	4,8
Makroekonomska stabilnost	75,3	-4,3
Zdravlje	80,8	1,0
Veštine	62,9	1,1
Tržište robe	56,7	2,7
Tržište rada	54,8	3,4
Finansijski sistem	63,7	2,2
Veličina tržišta	59,9	1,0
Poslovna dinamika	58,2	2,1
Inovaciona sposobnost	41,3	4,3

Izvor: Schwab, 2019.

Region BISA, u poređenju sa drugim regionima ima relativno visok indeks infrastrukture i usvajanja informaciono-komunikacionih tehnologija (IKT) kao faktora konkurentnosti. Indeks zdravlja nacije je sam po sebi najveći (80), ali je u poređenju sa drugim regionima veći samo od južne Azije i subsaharske Afrike. Najslabiji indeks ima faktor inovacione sposobnosti, mada je ovaj faktor relativno nisko ocenjen i u drugim regionima.

Među navedenim faktorima konkurentnosti, kao potencijalni nosilac budućeg rasta konkurentnosti, izdvaja se usvajanje IKT. Razlog je relativno dobra pozicija među drugim regionima, ali pre svega viši rast indeksa u odnosu na prethodni period. Kako pokazuju podaci u tabeli, ostali faktori stagniraju ili opadaju. Važno obeležje informacionih tehnologija je to što su one istovremeno podrška poslovanju i efikasnosti, ali i privredni sektor sam

po sebi koji, kao druge privredne aktivnosti, uključuje domaće i strane investicije, značajne prihode, radna mesta, a za razliku od proizvodnih privrednih aktivnosti, nema zahteve u pogledu geografskih uslova i resursa kojima region ne raspolaže. Ove zemlje ne mogu da razviju industriju, ali su deo globalnih lanaca vrednosti kao transportno čvorište, uz potencijal da postanu finansijski centar kao UAE i Bahrein. Obe pozicije zahtevaju široku implementaciju najnovijih informacionih tehnologija. IKT mogu da prevaziđu brojne slabosti arapskih privreda, da doprinesu diverzifikaciji stvaranjem niza novih privrednih mogućnosti, podizanjem nivoa obrazovanja, koje je konstantno na niskom nivou u ovom regionu, doprinose uključenosti u tokove i trendove u svetskoj privredi i u globalne lance vrednosti.

Tehnološki nivo društva najčešće se izražava uz pomoć indeksa mrežne spremnosti – *Networked Readiness Index* (NRI), koji se naziva još i *tehnološka spremnost*. Ovo je alat za procenu spremnosti zemalja da iskoriste prednosti novih informaciono-komunikacionih tehnologija i iskoriste mogućnosti koje pruža digitalna transformacija.

Prvobitni indeks je razvijen 2001. godine od strane Svetskog ekonomskog foruma. Cilj je bio što bolje razumevanje uticaja IKT-a na konkurentnost privreda, pa je iz tog razloga ovaj kompozitni indikator imao sledeće tri komponente: 1) IKT okruženje koje nudi određena zemlja, 2) spremnost subjekata društva (pojedinih, preduzeća i vlada) da koriste IKT, i 3) obim korišćenja IKT-a.

Ovaj indeks je potom sistematski razvijan tako da se kategorije koje uključuje delimično razlikuju u svakom novom modelu, koji se kreira svake četiri godine. Iako je 2020. godine konstruisan novi, nešto izmenjen indeks, ovo istraživanje uključuje klasifikaciju zemalja i kategorije NRI iz prethodnog izveštaja za 2016. godinu, sačinjenog od strane Svetskog ekonomskog foruma (World Economic Forum – WEF), jer se direktnije odnosio na sektor informaciono-komunikacionih tehnologija. Novi indeks se odnosi na širu temu, digitalne transformacije čitavog društva i uključuje upravo kategorije u kojima zemlje Bliskog istoka zaostaju: inkluziju žena i ruralnih sredina i slično.

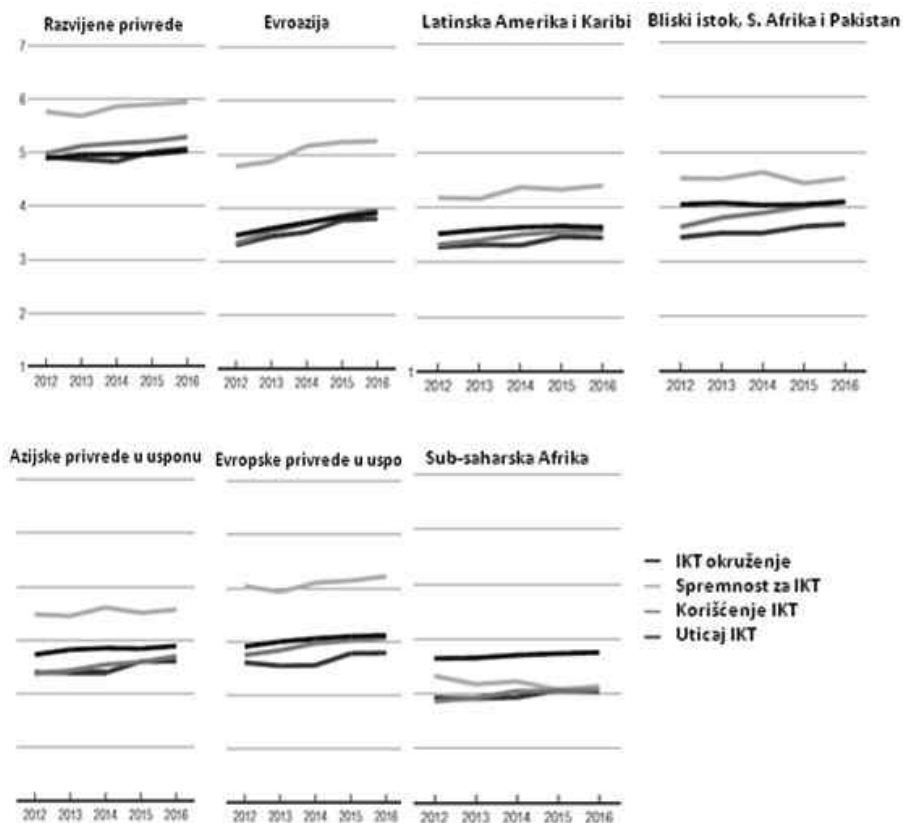
NRI je 2016. godine uključivao 4 glavne kategorije, 10 potkategorija (stubova), i 53 posebna indikatora koji su sastavni delovi potkategorija. Indikatori se ocenjuju vrednostima 1–7. Razmotrićemo svaku od kategorija u kontekstu arapskih zemalja i njihove globalne pozicije u okviru ovih kategorija.

- **IKT okruženje:** 1. Političko i regulatorno okruženje (9 indikatora) 2. Poslovno i inovaciono okruženje (9 indikatora).
- **Spremnost za IKT:** 3. Infrastruktura (4 indikatora) 4. Dostupnost (3 indikatora) 5. Veštine (4 indikatora).
- **Korišćenje IKT:** 6. Individualno korišćenje (7 indikatora) 7. Poslovno korišćenje (6 indikatora) 8. Vladino korišćenje (3 indikatora).
- **Uticaj IKT:** 9. Ekonomski uticaj (4 indikatora) 10. Uticaj na društvo (4 indikatora).

Izveštaj Svetskog ekonomskog foruma za 2016. godinu u analizu je uključio 139 zemalja. Na grafikonu 35 je prikazan trend kretanja NRI, odnosno trend tehnološke spremnosti u sedam regiona sveta. Prikazani su trendovi za sve četiri glavne kategorije sektora informaciono-komunikacionih tehnologija u periodu 2012–2016.

Poređenjem ovih trendova, zapaža se da arapske zemlje (grupa Bliski istok, Severna Afrika i Pakistan) ne zaostaju za drugim regionima kojima pripadaju zemlje u razvoju. U odnosu na Latinsku Ameriku i naročito na subsaharsku Afriku, arapske zemlje su bolje ocenjene u sve četiri kategorije (grafikon 35).

GRAFIKON 35. TREND TEHNOLOŠKE SPREMNOSTI U REGIONIMA SVETA



Izvor: Baller, Dutta and Lanvin, 2016. pp. 22–23.

Arapske zemlje su relativno ujednačene u sve četiri kategorije sa azijskim zemljama u usponu, a tu spadaju Kina, Malezija, Tajland i druge uspešne privrede. Međutim, veoma zaostaju u odnosu na razvijene zemlje, a u odnosu na evropske zemlje u usponu i zemlje Evrozije zaostatak je značajan samo u pogledu spremnosti za implementaciju IKT.

U pogledu obima korišćenja IKT, izdvajaju se samo najrazvijenije zemlje, dok su sve ostale relativno ujednačene (grafikon 35).

Po ukupnom indeksu mrežne spremnosti, među arapskim zemljama prednjače najbogatije zemlje: Ujedinjeni Arapski Emirati i Katar, koji sa preko pet indeksnih poena zauzimaju visoko 26. i 27. mesto u svetu.

Iza Emirata i Katara sledi Saudijska Arabija na zadovoljavajućem 33. mestu. Većina arapskih zemalja zauzimaju od 50. do 90. mesta u svetu, što se može smatrati prosečnim tehnološkim nivoom od oko 4 indeksna poena. Oman je 52, Jordan je na 60. mestu, Kuvajt na 61, Maroko na 78, Tunis je 81, Liban 88.

Ostale arapske zemlje veoma zaostaju u pogledu tehnološkog nivoa. Pakistan je 110, Alžir je 117, dok Libija, Jemen i Sirija nisu uključene u izveštaj zbog nedostatka podataka, što već samo po sebi daje sliku o tehnološkom nivou ovih, sukobima zahvaćenih, područja. Oman i Alžir imaju daleko veće finansijske mogućnosti za unapređenje tehnološkog nivoa od svih zemalja u drugoj grupi, što govori u prilog tome da tehnološki nivo ne zavisi isključivo od investicija. Mnogi indikatori zapravo ne zahtevaju gotovo nikakve investicije.

Najveći pomak u odnosu na prethodni period ostvarili su Kuvajt i Liban. Kuvajt je na 61. poziciju dospeo sa 72, odnosno ostvario pomak od 11 mesta, kao i Liban koji je na 88. poziciju dospeo sa 99. u prethodnom periodu. U oba slučaja, veliki pomak je rezultat povećanja individualnog korišćenja IKT.

Kumulativni indeks, ipak, u nekim slučajevima ne otkriva pravu sliku IKT sektora u svim zemljama. Upravo na primeru Ujedinjenih Arapskih Emirata može se zapaziti izuzetno velika razlika u pogledu određenih aspekata („stubova“) IKT sektora. Za visoku poziciju Ujedinjenih Arapskih Emirata u najvećoj meri je zaslužna vlada, koja je druga u svetu u 2016. prema kriterijumu vladinog korišćenja IKT. U okviru ovog aspekta, vlada UAE je prva u svetu u pogledu dva indikatora – pružanje jasne vizije sektora i uspeh u promovisanju IKT. Individualno korišćenje IKT je na visokom 19. mestu, posebno u pogledu broja domaćinstava sa pristupom internetu i mobilnih pretplata. Ostale važne IKT usluge još uvek nisu široko dostupne. Usvajanje IKT u poslovnom okruženju i ekonomski uticaj IKT, unapređeni su u odnosu na prethodni izveštaj. Međutim, u pogledu najnaprednijih ekonomskih delatnosti još uvek postoji značajan zaostatak. Aktivnosti koje se odnose na patente uopšte i patente u IKT oblasti su veoma niski i smanjuju ukupni NR indeks.

Zbog ovako velikih razlika među različitim aspektima IKT u arapskim zemljama, neophodno je da se analizira stanje sektora iz ugla četiri glavne kategorije IKT: okruženje, spremnost za implementaciju, korišćenje i uticaj.

9.3. Informaciono-komunikaciono okruženje u arapskim zemljama

U pogledu prve kategorije – IKT okruženja, među arapskim zemljama samo Katar i UAE zauzimaju visoko 15. i 19. mesto u svetu, dok se nekoliko najslabije rangiranih zemalja nalazi ispod stote pozicije (Egipat je 113, Pakistan 115, a Tunis 109).

Kako je navedeno, ova kategorija se oslanja na dva stuba: političko i regulatorno okruženje, i poslovno i inovaciono okruženje. Ocena i rang arapskih zemalja u pogledu ova dva aspekta prve kategorije prikazani su u sledećoj tabeli.

U političko i regulatorno okruženje ubrajaju se indikatori kao što su efikasnost zakonodavnih tela i sudstva, zakoni koji se odnose na IKT, nezavisnost sudija, zaštita intelektualne svojine, softverska piraterija, broj dana za izvršenje ugovora itd.

Poslovno okruženje podrazumeva dostupnost najnovijih tehnologija, poreske stope, potreban broj dana za početak poslovanja, broj postupaka za pokretanje poslovanja, neki indikatori vezani za obrazovani sistem (ne konkretno za kvalifikacije radne snage) i slično.

Liban je primer neujednačenosti različitih aspekata tehnološke spremnosti. U okviru kategorije IKT okruženje, pokazuje ogromnu razliku između političkog okruženja, po kome se nalazi gotovo na dnu svetske liste, sa samo tri indeksna poena, i poslovnog okruženja po kome se nalazi na relativno visokom 49. mestu u svetu sa 4,6 poena (tabela 8). Generalno, sve arapske zemlje imaju bolje poslovno nego političko-regulatorno okruženje za razvoj sektora informaciono-komunikacionih tehnologija.

TABELA 8. IKT OKRUŽENJE U ARAPSKIM ZEMLJAMA

Političko i regulatorno okruženje Poslovno i inovaciono okruženje				
Zemlja	Rang	Vrednost	Rang	Vrednost
Katar	18	5,3	15	5,3
UAE	25	5,1	13	5,4
S. Arabija	29	4,6	25	5,1
Bahrein	36	4,3	29	5,0
Jordan	39	4,2	38	4,8
Oman	53	4,0	58	4,4
Kuvajt	63	3,8	72	4,2
Maroko	70	3,8	87	4,1
Liban	126	3,0	49	4,6
Tunis	90	3,5	112	3,7
Egipat	102	3,3	113	3,7
Alžir	123	3,0	133	3,2

Izvor: autor prema podacima Baller, Dutta and Lanvin, 2016.

9.4. Spremnost za implementaciju IKT u arapskim zemljama

Druga kategorija je *spremnost za implementaciju IKT*. Sastoji se od tri aspekta: IKT infrastruktura, dostupnost IKT i veštine za korišćenje IKT (tabela 9).

Infrastruktura za IKT uključuje: proizvodnju električne energije po stanovniku, pokrivenost mobilne mreže, internet servere (broj i sigurnost). Infrastruktura je najbolje ocenjen, odnosno najrazvijeniji aspekt u okviru druge kategorije. Čak pet arapskih zemalja ima ocenu infrastrukture veću od 5, što je blizu ranga najrazvijenijih zemalja. Interesantno je da ubedljivo najslabiju IKT infrastrukturu ima Egipat, u kome je turizam jedan od tri najvažnija izvora prihoda, a upravo je slaba infrastruktura onaj faktor koji najviše osećaju posetioци (tabela 9).

TABELA 9. SPREMNOST ZA IMPLEMENTACIJU IKT U ARAPSKIM ZEMLJAMA

Zemlja	Infrastruktura		Dostupnost		Veštine	
	Rang	Vrednost	Rang	Vrednost	Rang	Vrednost
Bahrein	31	5,8	40	5,9	31	5,7
Kuvajt	30	5,8	89	4,8	77	4,9
Katar	29	5,8	120	3,1	5	6,4
UAE	28	5,9	116	3,4	22	5,8
S. Arabija	36	5,2	101	4,3	49	5,4
Tunis	82	3,7	24	6,3	85	4,7
Oman	46	4,9	96	4,6	76	5,0
Liban	77	4,0	109	4,0	55	5,3
Jordan	92	3,2	94	4,6	59	5,3
Maroko	102	3,0	20	6,3	110	3,7
Alžir	80	3,9	99	4,4	89	4,6
Egipat	94	3,1	47	5,8	111	3,7

Izvor: autor prema podacima Baller, Dutta and Lanvin, 2016.

Dostupnost IKT podrazumeva cene usluga mobilne telefonije, cene interneta i konkurentnost sektora interneta i telefonije. U pogledu pristupačnosti cena Egipat je visoko rangiran sa čak 5,8 poena. Iznad njega su samo Bahrein sa sličnim cenama i Maroko, sa cenama interneta i mobilne telefonije, koji su među najnižim u svetu, zbog čega ova zemlja ima 6,3 od mogućih 7 poena. Ovo je rezultat veoma niskog životnog standarda i cena generalno, a ne posebno razvijenosti IKT sektora. Nasuprot ovim zemljama, Katar, UAE i Saudijska Arabija, koji su po ukupnom indeksu na najvišoj poziciji u regionu, veoma su nisko rangirani u pogledu dostupnosti i nalaze se između 101. i 120. mesta. Ove bogate zemlje imaju veoma visok životni standard, tako da su i cene interneta i mobilne telefonije u skladu sa opštim nivoom cena. Za razliku od najrazvijenijih zemalja one nisu omogućile najširi pristup IKT.

Peti stub, odnosno treći u kategoriji spremnosti za implementaciju IKT, su veštine. Ovde su uključeni kvalitet obrazovnog sistema, posebno kvalitet

obrazovanja u okviru matematike i prirodnih nauka, stopa upisa u srednje obrazovanje, stopa pismenosti odraslih. U ovom aspektu pojedine arapske zemlje, kao što su Katar, Ujedinjeni Arapski Emirati i Bahrein, ostvaruju veoma dobre rezultate sa prosečnom ocenom 5,7 do čak 6,4 u Kataru, što ovu zemlju pozicionira kao petu u svetu.

9.5. Korišćenje IKT

Treća kategorija tehnološke spremnosti je *korišćenje IKT*. Ono se odnosi na korišćenje informaciono-komunikacionih tehnologija od strane pojedinaca, privrednih subjekata i vlade. Uspešnost arapskih zemalja u pogledu ova tri stuba, prikazana je u tabeli 10.

TABELA 10. STEPEN KORIŠĆENJA IKT U ARAPSKIM ZEMLJAMA

Zemlja	Pojedinci		Preduzeća		Vlada	
	Rang	Vrednost	Rang	Vrednost	Rang	Vrednost
UAE	19	6,2	27	4,6	2	6,2
Katar	23	6,0	25	4,8	5	5,5
Bahrein	14	6,3	37	4,0	3	5,7
S. Arabija	21	6,0	42	3,9	11	5,4
Oman	39	5,3	94	3,4	34	4,7
Kuvajt	32	5,6	72	3,6	81	3,7
Jordan	70	4,1	41	3,9	47	4,4
Maroko	67	4,2	105	3,3	41	4,6
Liban	46	5,1	97	3,4	124	2,9
Tunis	78	3,9	107	3,3	55	4,1
Egipat	80	3,8	129	3,0	67	3,8
Alžir	103	2,8	133	2,9	130	2,7

Izvor: autor prema podacima Baller, Dutta and Lanvin, 2016.

Najviši rang u ovoj kategoriji imaju Ujedinjeni Arapski Emirati, Katar i Bahrein, pri čemu je korišćenje od strane vlada i pojedinaca u ovim zemljama daleko veće nego stepen korišćenja IKT od strane privrednih subjekata.

U pogledu individualnog korišćenja ne radi se samo o broju mobilnih telefona, već su pored pretplata za mobilni telefon uključeni i brojni indikatori kao što su: procenat stanovništva koji koriste internet, procenat domaćinstava koja poseduju računar, broj domaćinstava sa pristupom internetu, korišćenje virtuelnih društvenih mreža i drugo. UAE, Katar, Bahrein i Saudijska Arabija imaju po više od 6 bodova, dok najmanje pojedinačnog korišćenja IKT imaju zemlje Severne Afrike: Alžir, Tunis i Egipat, mada je Alžir sa 2,8 bodova pri dnu svetske liste (tabela 10).

Poslovno korišćenje IKT je zaseban stub NRI. Uključuje indikatore apsorpcije tehnologije, kapacitete preduzeća za inovaciju, stopa patentnih prijava, korišćenje informacionih i komunikacionih tehnologija za poslovne transakcije, korišćenje interneta između preduzeća i potrošača, stepen obučenosti osoblja za korišćenje IKT. Poslovno korišćenje IKT ni u jednoj arapskoj zemlji nije dostiglo pet bodova, a rang je u četiri zemlje ispod stotog mesta.

Korišćenje IKT od strane vlada u regionu je daleko intenzivnije. Već je spomenuto da je po ovom kriterijumu vlada UAE na drugom mestu u svetu. Visoko su rangirani i Katar, Bahrein i Saudijska Arabija. Alžir je u ovom, kao i prethodna dva stuba ove kategorije, daleko u zaostatku i nalazi se na 130. mestu. Libanska vlada ima daleko manje korišćenje IKT (samo 2,9 poena) nego pojedinci (5,1), čak i privreda ove zemlje (3,4) (tabela 10).

9.6. Uticaj IKT na privrede i društva u regionu

Četvrta i poslednja kategorija koja određuje tehnološku spremnost država je uticaj IKT na društvo i ekonomiju. Ekonomski uticaj se meri pomoću uticaja IKT na poslovne modele, uticaja na organizacione modele, stope prijavljenih patenata u oblasti IKT, stope radnih mesta na kojima je visoko učešće znanja.

Društveni uticaj se meri uticajem IKT na pristup osnovnim uslugama, pristup internetu u školama, na efikasnost vlade itd. U svim arapskim zemlja

uticaj IKT na društvo je daleko veći od ekonomskog uticaja. Ne radi se o visokom uticaju na društvo, koliko o malom uticaju na ekonomiju. Imajući u vidu dominaciju tehnološki najnerazvijenijih privrednih aktivnosti (eksploatacija energenata), ovakav ishod je sasvim očekivan.

TABELA 11. UTICAJ IKT NA PRIVREDU I DRUŠTVO U ARAPSKIM ZEMLJAMA

Rang	Zemlja	Ekonomski uticaj		Društveni uticaj	
		Vrednost	Rang	Vrednost	Rang
18	UAE	5,2	26	4,3	2
27	Katar	4,9	28	4,2	10
32	Bahrein	4,5	48	3,5	13
38	S. Arabija	4,3	40	3,7	36
51	Jordan	3,9	61	3,4	53
66	Oman	3,7	95	2,9	46
80	Maroko	3,5	110	2,8	59
84	Tunis	3,4	93	2,9	78
85	Egipat	3,4	58	3,4	103
90	Kuvajt	3,4	102	2,9	84
103	Liban	3,2	83	3,1	114
129	Alžir	2,6	124	2,6	132

Izvor: autor prema podacima Baller, Dutta and Lanvin, 2016.

Najveći uticaj na društvo IKT imaju u Ujedinjenim Arapskim Emiratima, koji su i u ovom aspektu drugorangirani u svetu, zatim u Kataru i Bahreinu, koji takođe imaju relativno visoku poziciju u svetu (tabela 11).

9.7. Investiranje u IKT sektor

Investiranje, samo po sebi, u bilo koju privrednu aktivnost povećava uloženi kapital i tako pomaže povećanje produktivnosti rada, ali bi investiranje u sektor koji brzo raste trebalo da obezbedi dodatni podsticaj rastu i razvoju.

Investiranje i potrošnja u sektoru IKT nisu obuhvaćeni navedenim izveštajima Svetskog ekonomskog foruma, i generalno, podaci su veoma oskudni i neažurni. *Digital Planet 2010* (dopunjen podacima do 2013) obezbedila je agencija WITSA (World Information Technology and Service Alliance), na osnovu izveštaja lokalnih agencija članica. Podaci za investiranje u informaciono-komunikacione tehnologije u arapskim zemljama, navedeni su u tabeli 12. Potrošnja se ne odnosi samo na investicije vlade, mada uključuje i njih, već ukupnu potrošnju vlade, privrede, domaćinstava i pojedinaca.

TABELA 12. POTROŠNJA U IKT SEKTORU (mlrd USD)

	2005	2006	2007	2008	2010	2011	2012	2013
Svet	2.896	3.129	3.342	3.626	3.780	4.108	4.406	4.683
BISA	45,8	52,8	62,8	77,7	91,7	101,7	110,6	117,8
Tunis	1,6	1,8	2,0	2,3	2,5	2,7	2,9	3,1
Egipat	4,8	5,8	7,1	9,4	12,5	14,1	15,6	16,9
Iran	5,2	7,2	10,1	13,4	16,1	17,7	18,8	19,5
Jordan	1,4	1,4	1,5	1,7	2,0	2,2	2,3	2,5
Kuvajt	3,17	3,6	4,1	4,9	5,2	5,8	6,3	6,7
S. Arabija	15,2	17,6	20,9	25,4	32,9	36,4	39,5	42,1
UAE	7,3	7,8	9,3	11,5	12,3	13,7	15,3	16,5
Alžir	2,7	2,9	3,4	3,8	4,3	4,6	4,8	5,3
Maroko	4,5	4,9	7,5	9,8	11,9	13,3	14,2	15,0

Izvor: WITSA, 2014.

S obzirom na to da je cilj ovog istraživanja da utvrdi korelaciju između investiranja u IKT i ekonomskih parametara, odnosno da utvrdi odnos između dve vremenske serije, nedostatak novijih podataka nije od velikog statističkog značaja.

Podaci pokazuju da ukupno potrošnja na IKT u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike iznosi nešto više od 140 milijardi dolara u 2013. godini, pri čemu je ona daleko najveća u Saudijskoj Arabiji, čak 42 milijarde. Zatim sledi Iran sa 19, Egipat i Ujedinjeni Arapski Emirati sa 18 milijardi dolara. Uprkos višegodišnjem obimnom investiranju od strane države i rastu individualne potrošnje, Saudijska Arabija zaostaje u pogledu tehnoloških indikatora za UAE, jer je primena i korišćenje IKT na veoma niskom nivou.

Međutim, gledano globalno, arapske zemlje imaju izuzetno malu potrošnju u IKT oblasti. Mnoge razvijene zemlje pojedinačno imaju sličan obim potrošnje kao sve arapske zemlje zajedno, iako su ovde i neke od najbogatijih zemalja, kao što su Saudijska Arabija i UAE. Na primer, Kanada, Francuska, Italija i Indija imaju otprilike istu potrošnju kao sve arapske zemlje, dok Nemačka i Velika Britanija godišnje troše preko 200 milijardi USD na IKT, Brazil koji i ne spada u razvijene zemlje ima potrošnju od 110 mlrd USD. Japan ima potrošnju od 400 mlrd USD, a Kina oko 550 mlrd USD, a SAD 1.260 milijardi dolara godišnje (WITSA, Digital Planet 2010, p. 23).

Korelacija između investicija u IKT i BDP, i BDP po stanovniku izračunata je primenom Pirsonovog (Pearsson) koeficijenta korelacije. Pirsonov koeficijent korelacije je mera intenziteta linearne veze između dve promenljive i označena je sa r . U osnovi, korelacija treba da nacрта liniju najboljeg uklapanja među podacima dve varijable, a Pirsonov koeficijent korelacije – r , pokazuje koliko su daleko sve ove tačke podataka od linije najbližeg uklapanja.

Pirsonov koeficijent korelacije – r , može imati vrednosti između +1 i -1. Vrednost 0 označava da ne postoji veza između ove dve promenljive. Vrednost veća od 0 označava pozitivnu vezu, tj. kako se vrednost jedne varijable povećava tako se povećava i vrednost druge varijable. Vrednost manja od 0 označava negativnu vezu, tj. kako se vrednost jedne varijable povećava vrednost druge se smanjuje.

Formula Pirsonovog koeficijenta korelacije je:

$$r = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \sum (y_i - \bar{y})^2}}$$

Pri čemu su:

- r = koeficijent korelacije
- x_i = vrednost x varijable
- \bar{x} = srednja vrednost x varijable
- y_i = vrednost y varijable u uzorku
- \bar{y} = srednja vrednost y varijable

Primenom Pirsonovog koeficijenta, sa investiranjem u IKT kao nezavisnom varijablom i zavisnim varijablama BDP i BDP po stanovniku, dobijeni su sledeći rezultati.

TABELA 13. EFEKTI INVESTIRANJA U IKT NA PRIVREDNI RAST

Država	Pirsonov koeficijent za BDP	Pirsonov koeficijent za BDP po stanovniku
Tunis	0,931	0,975
Egipat	0,997	0,970
Iran	0,951	0,911
Jordan	0,994	0,727
Kuvajt	0,942	-0,336
S. Arabija	0,965	0,967
UAE	0,974	-0,843
Alžir	0,965	0,995
Maroko	0,977	0,988
Pakistan	0,969	0,993

Izvor: kalkulacija autora

Ulaganja u IKT u arapskim privredama imaju veliki pozitivan uticaj na rast ovih privreda, dok uticaj na rast BDP po stanovniku pokazuje izvesne razlike. U Tunisu, Iranu, Egiptu, Maroku, Alžiru, Pakistanu i Saudijskoj Arabiji koeficijent korelacije, odnosno Pirsonov koeficijent, iznosi preko 0,95, odnosno 96–99%, što je slično kao u analizi uticaja na BDP. Odstupanja se zapažaju u slučaju Jordana, gde je taj uticaj oko 72% i paradoksalno, u Ujedinjenim Arapskim Emiratima i Kuvajtu je izmeren veliki negativan uticaj. To, naravno, ne znači da privredni rast po stanovniku opada zbog investiranja u IKT, tim pre što je ukupan BDP rastao u ovom periodu i pokazao visoku korelaciju sa investiranjem u IKT.

Kako je BDP po stanovniku opadao, dok je ukupan BDP rastao, može se zaključiti samo da su ove dve zemlje u periodu od nekoliko godina zabeležile veliki rast stanovništva, što se odrazilo na podatke o BDP po stanovniku. Kako se natalitet ne može povećavati ovako naglo, a zapažamo da se BDP po stanovniku smanjivao od 2009. godine kada u celom svetu počinju da se osećaju posledice Svetske ekonomske krize, najverovatnije je da su u ovom periodu UAE i Kuvajt kao bogate, naftne privrede, imale veliki imigracioni priliv.

**II DEO:
EKONOMSKI ODNOSI SRBIJE I ZEMALJA
BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE**

1. KARAKTERISTIKE TRGOVINSKE RAZMENE SRBIJE SA BLISKIM ISTOKOM I SEVERNOM AFRIKOM

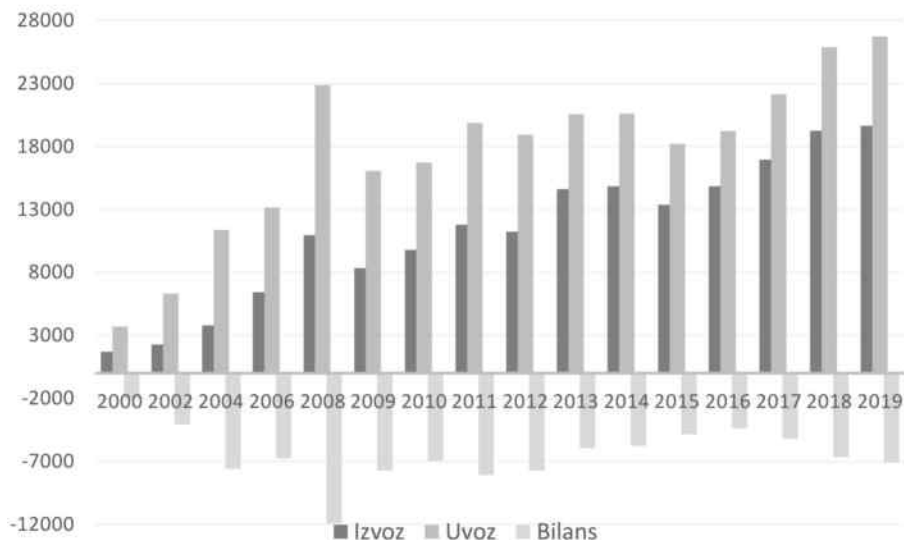
1.1. Osnovna obeležja spoljne trgovine Srbije

Na početku XXI veka, kao rezultat čitave decenije dezinvestiranja, ekonomskih sankcija, stihijske privatizacije, kidanja privrednih veza sa drugim republikama bivše Jugoslavije, smanjenje tržišta, naglog i prekomernog otvaranja privrede i drugih specifičnih faktora, Srbija se našla među najmanje konkurentnim privredama u Evropi, sa znatno redukovanim obimom i kvalitetom proizvodnje i proizvodnim asortimanom.

Glavno obeležje trgovinske razmene Srbije sa inostranstvom već dugi niz godina je nedovoljan rast izvoza i niska pokrivenost uvoza izvozom, odnosno visok trgovinski deficit. Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku Srbije (RSZS), u prvoj deceniji XX veka *trgovinski deficit* Srbije se naglo i kontinuirano povećavao sa -1,75 na čak -12 milijardi USD u 2008. godini, potom se smanjivao do 2016. godine kada je iznosio oko 4,3 milijarde dolara, da bi se 2018. i 2019. postupno ponovo vratio na nivo iz 2009. godine od oko 7 milijardi USD (grafikon 36).

U 2004. godini izvoz Srbije je iznosio 11,3 milijarde USD, a vrednost izvezene robe samo 3,8 milijardi USD (grafikon 36), odnosno bio je skoro tri puta manji. U 2008. godini izvoz je iznosio nešto manje od polovine uvoza, 11 naspram 23 milijarde USD. Kako je ukupan obim trgovine znatno povećan u ove četiri godine, trgovinski deficit je dostigao istorijski maksimum od 12 milijardi USD (grafikon 36).

GRAFIKON 36. OBIM SPOLJNE TRGOVINE SRBIJE (MIL. USD)



Izvor: autor prema podacima UN Comtrade

Razlog za visok trgovinski deficit je dominacija trgovine sa visoko razvijenim zemljama Evropske unije (EU). EU predstavlja najznačajnijeg spoljnotrgovinskog partnera Srbije i učestvuje sa više od polovine u ukupnom uvozu i izvozu Srbije. Ipak, obim izvoza na tržište Evropske unije je daleko od potencijalnog, s obzirom na veličinu ovih privreda i malu geografsku razdaljinu. Glavni razlog je orijentacija najrazvijenijih privreda EU ka međusobnoj trgovini. Razvijene EU privrede imaju nešto veći uvoz iz drugih istočnoevropskih zemalja EU u odnosu na uvoz iz Srbije, ali se u oba slučaja radi o relativno malim iznosima u odnosu na obim trgovine između najrazvijenijih, vodećih privreda EU.

Prema podacima za 2020. godinu, izvoz Srbije u EU je iznosio 12,6 milijardi USD, a uvoz oko 15 milijardi USD (tabela 14).

TABELA 14. TRGOVINA SRBIJE SA EVROPSKOM UNIJOM (MIL USD)
I UDEO U UKUPNOJ TRGOVINI

	Ukupni uvoz	Ukupni izvoz	Uvoz iz EU	Izvoz u EU	Uvoz %	Izvoz %
2002	6.320	2.275	4.136	1.545	65	68
2004	11.366	3.801	7.009	2.419	62	64
2006	13.172	6.428	7.641	3.606	58	56
2008	22.875	10.972	14.892	6.466	65	59
2010	16.734	9.794	11.196	5.928	67	61
2012	18.924	11.229	13.268	6.635	70	59
2013	20.551	14.610	14.087	8.898	69	61
2014	20.608	14.843	14.663	9.562	71	64
2015	18.210	13.379	13.065	8.834	72	66
2016	19.231	14.852	13.800	9.717	72	65
2017	22.146	16.959	16.071	11.369	73	67
2018	25.817	19.157	15.306	12.544	59	65
2019	26.548	19.557	15.291	12.695	58	65
2020	26.227	19.450	15.434	12.625	59	65

Izvor: autor prema podacima UN Comtrade, 2020.

U periodu od 2008. do 2017. godine Srbija je oko 70% izvoza plasirala na tržište EU, što je ekstremno visoka zavisnost od trgovine sa uskim krugom zemalja slične privredne strukture i stepena razvoja. Na veoma ograničen broj izvoznih partnera Srbije ukazuju i podaci da je polovina ukupnog izvoza Srbije usmerena ka Italiji, Nemačkoj i tri bivše članice SFRJ u okviru CEFTE.

U periodu 2018–2020. došlo je do znatnog smanjenja udela uvoza iz EU sa 72% na oko 59%. Sa druge strane, izvoz stagnira kako u pogledu udela u ukupnom izvozu, oko 65%, tako i u pogledu apsolutnih vrednosti izvoza.

Izvozna ekspanzija bi mogla da bude snažan podsticaj privrednom rastu Srbije. Ipak, bez detaljne analize šta, kome i koliko srpska privreda sa svojim slabim performansama može dodatno da izvozi, ovo je samo površna teorijska opservacija.

Za prevazilaženje osnovnih slabosti spoljne trgovine Srbije – malog i monolitnog izvoza i velikog deficita, od ključnog značaja je diverzifikacija izvoznih tržišta. Zbog malog obima i asortimana proizvodnje trebalo bi ustanoviti koji proizvodi privrede Srbije imaju komparativnu prednost na međunarodnom nivou, odnosno šta Srbija može dodatno da izveze. U skladu sa izvoznim potencijalima ključnih proizvoda, mogu se utvrditi odgovarajuća izvozna tržišta, bilo da se radi o novim trgovinskim pravcima ili proširenju postojećih.

Istraživanje koje sledi ima za cilj da ustanovi preklapanje između komparativnih prednosti izvoza Srbije i uvozne tražnje zemalja BISA. Dobijeni rezultati o izvoznim proizvodima Srbije koji imaju najveću komparativnu prednost, mogu se koristiti i za identifikaciju potencijalnih izvoznih tržišta u bilo kom drugom regionu ili državi.

1.1.1. Komparativna prednost izvoznih proizvoda Srbije

Izvozni potencijal određenog proizvoda ili sektora može se u teoriji proceniti pomoću nekoliko statističkih metoda. Najčešće su to indeksi koji uključuju udeo izvoza u ukupnom izvozu analizirane zemlje, udeo uvoza u ukupnom uvozu ciljnog tržišta, ali i odnos tih količina sa globalnim parametrima.

Zbog međunarodno segmentirane proizvodnje nijedan od ključnih izvoznih proizvoda, bilo koje zemlje, ne može se apriori smatrati proizvodom sa najvećom konkurentskom prednošću te zemlje. Određena privreda može imati najveći udeo u izvozu proizvoda za koji nema konkurentsku prednost na međunarodnom tržištu, što je obično rezultat visokog uvoza komponenti za dati proizvod. Zato je za glavne izvozne proizvode Srbije izračunat RCA indeks, po metodologiji navedenoj u drugom poglavlju prvog dela knjige.

Srbija ima više od stotinu proizvoda sa visokim RCA indeksom, ali se moraju izdvojiti oni koji, uz povoljan RCA indeks, istovremeno imaju relativno visoko učešće u srpskom izvozu.

Radi preglednosti ovi proizvodi ograničeni su na one koje imaju udeo veći od 1% u izvozu Srbije. Ovaj kriterijum je važan zato što neki proizvod može imati visok RCA indeks, ali ako se radi o robi sa malom proizvodnjom ili malim izvozom, oni ne mogu biti pokretači dodatnog izvoza. Ovakvi proizvodi se lako plasiraju na međunarodno tržište i to po relativno visokim cenama, ali njihova ograničena proizvodnja predstavlja nepremostivu prepreku za povećanje izvoza koje bi bilo od značaja za privredu u celini.

Izuzetno visoku konkurentsku prednost na međunarodnom tržištu, Srbija ima u izvozu smrznutog voća sa RCA od čak 80, dok je udeo ovih proizvoda u ukupnom izvozu Srbije oko 2%.

TABELA 15. PROIZVODI SA NAJVEĆIM INDEKSOM KOMPARATIVNE PREDNOSTI I VISOKIM UDELOM U IZVOZU SRBIJE

HS kod		Udeo u ukupnom izvozu (%)	RCA
0811	Smrznuto voće	2,04	80,68
6115	Čarape	1,43	19,27
4811	Papir i celuloza	1,24	12,12
1005	Kukuruz	1,97	10,96
7208	Valjani proizvodi od gvožđa ili čelika	2,80	10,50
8503	Delovi za električne motore	1,06	10,46
8544	Izolovane žice i kablovi	6,73	9,88
3917	Cevi	1,31	9,37
4011	Pneumatske gume	3,75	8,80
2402	Cigare i cigarete	1,18	7,86
8501	Električni motori i generatori	2,32	7,86
8703	Motorna vozila	4,88	1,11

Izvor: kalkulacija autora

Nasuprot tome, motorna vozila koja su u analiziranom periodu jedan od najvažnijih izvoznih proizvoda sa skoro 5% izvoza, pokazuju RCA indeks samo neznatno iznad 1 (tabela 15). Radi se o tome da je proizvodnja automobila u Srbiji samo jedna karika dugog proizvodnog lanca automobilske industrije, pri čemu druge zemlje proizvođači automobila obavljaju po nekoliko operacija. Italija, čiji Fijatov proizvodni lanac uključuje srpsku automobilsku industriju, realizuje istraživanja, razvoj, dizajn, proizvodnju delova, i u velikoj meri prodaju finalnih proizvoda, dok se u Srbiji automobili samo sklapaju od uvezenih delova. Zato, u poređenju sa globalnim udelom automobilske industrije u izvozu, ovaj segment izvoza Srbije nema visoku komparativnu prednost.

Proizvodi navedeni u tabeli 15 imaju najveći potencijal za povećanje izvoza Srbije. Oni se u narednom poglavlju upoređuju sa tražnjom zemalja Bliskog istoka i Severne Afrike, kako bi se izdvojili oni sa najvećim potencijalom za izvoz u ove zemlje.

Navešćemo i drugu grupu primera radi ilustracije prethodnog teorijskog razmatranja o udelu izvoza određenog proizvoda u ukupnom izvozu. Suncokret, suncokretovo ulje, duvan, neke grupe voća i povrća, pokazuju visoku komparativnu prednost Srbije u odnosu na izvoz ovih proizvoda drugih zemalja, sa RCA indeksom između 7,7 i 13,7. Međutim, udeo ovih proizvodnih grupa u ukupnom izvozu Srbije je veoma mali, od 0,10% do 0,65% (tabela 16).

TABELA 16. PROIZVODI SA VISOKIM INDEKSOM KONKURENTNOSTI
I NISKIM UDELOM U IZVOZU SRBIJE

HS kod		Udeo u ukupnom izvozu (%)	RCA
'1206	Seme suncokreta	0,30	13,79
'0808	Jabuke, kruške, dunje	0,65	12,06
'1512	Suncokretovo ulje	0,70	11,61
'0809	Kajsije, trešnje, višnje breskve (sveže)	0,33	9,73
'2403	Duvan	0,33	9,03
'0813	Sušene kajsije, šljive, jabuke, breskve...	0,10	7,90
'0710	Povrće, smrznuto, sveže ili kuvano	0,28	7,71

Izvor: kalkulacija autora

Visok RCA ovih proizvoda znači da bi Srbija mogla lako da plasira dodatne količine voća i povrća na međunarodno tržište, ali njihov nizak udeo u izvozu znači da Srbija nema dovoljne proizvodne kapacitete da podmiri veću tražnju. Ovi proizvodi mogu imati značajan izvozni potencijal ukoliko bi se povećao obim proizvodnje, što bi zahtevalo različita rešenja za različite tipove proizvoda.

Izuzetak je duvan, zato što je ovo važan izvozni proizvod Srbije tek nekoliko godina, a njegov udeo u izvozu se konstantno povećava, odnosno nije dostigao svoj maksimum. Ograničeni kapaciteti ne predstavljaju problem u ovom slučaju, zato što izvoz ovog proizvoda iz Srbije već daleko nadmašuje domaću proizvodnju. Dakle, veliku količinu duvana kompanije u Srbiji samo pakuju i izvoze ili samo reeksportuju.

U narednom odeljku se analiziraju ekonomski odnosi Srbije sa zemljama Bliskog istoka i Severne Afrike. Potom se, primenom modela gravitacije, kvantitativno procenjuju potencijali za dodatni izvoz u svaku pojedinačnu zemlju regiona.

1.2. Osnovne karakteristike spoljne trgovine Srbije sa zemljama BISA

Privreda nekadašnje Socijalističke Federativne Republike Jugoslavije odlikovala se razgranatim trgovinskim odnosima sa zemljama različitih ekonomskih i političkih orijentacija, smeštenim u različitim regionima Evrope, Azije, Afrike i Latinske Amerike. Najvažniji trgovinski partneri bili su SSSR, Italija i Nemačka, zatim Saudijska Arabija, Francuska, potom države iz okruženja Poljska, Čehoslovačka i druge.

Raspad Jugoslavije i proces tranzicije, koji su započele bivše republike, doveo je do prekomponovanja strukture njihovih privreda, promena ekonomskih odnosa i krupnih promena u strukturi, obimu i naročito pravcima spoljne trgovine.

Političke promene 2000. godine rezultirale su ukidanjem ekonomskih sankcija, što je omogućilo izvestan stepen revitalizacije spoljne trgovine. Sa druge strane, nova vlast je, paradoksalno, dovela do dramatičnog smanjenja broja izvoznih tržišta. Uz objašnjenje da je novi kurs spoljne politike Srbije (tada u zajedničkoj državi sa Crnom Gorom) „okretanje“ ka Zapadu, već

2001. godine zatvoreno je 13 ambasada u zemljama Azije, Afrike i Latinske Amerike. Na primer, ukinuta je ambasada u Libanu, u kome je oduvek poslovao veliki broj srpskih preduzeća, što je za direktnu posledicu imalo da je sledeće godine izvoz u ovu zemlju bio 20 puta manji (UN Comtrade).

1.2.1. Izvoz Srbije u zemlje Bliskog istoka

Izvoz Srbije u region Bliskog istoka ima velike oscilacije zbog nestabilne situacije u regionu o kojoj je bilo reči u prvom delu. Ipak, velike oscilacije se odnose samo na nekoliko zemalja koje su izložene sukobima ili sankcijama. U narednoj tabeli prikazan je trogodišnji proseki izvoza Srbije (2017–2019), pri čemu su isključene dve ekstremno niske vrednosti kao autlejeri za Siriju u 2017. i Jemen u 2018. godini.

TABELA 17. PROSEČAN IZVOZ SRBIJE U ZEMLJE BLISKOG ISTOKA 2017–2019
(MIL. USD)

Država	Izvoz	Država	Izvoz	Država	Izvoz
Turska	310,21	Liban	10,21	Oman	4,67
UAE	127,63	Jordan	10,19	Palestina	1,51
S. Arabija	115,82	Katar	9,74	Bahrein	0,92
Izrael	32,91	Iran	9,29	Jemen	0,66
Irak	14,13	Kuvajt	4,99	Sirija	0,83

Izvor: autor prema podacima UN Comtrade, 2020.

Ukupan izvoz na Bliski istok, bez Severne Afrike, iznosi 654 miliona USD godišnje, od čega se skoro polovina, tačnije 310 miliona USD, plasira u Tursku. Pored Turske, najveća izvozna tržišta u regionu su UAE i Saudijska Arabija. U ove tri zemlje godišnje se plasiraju proizvodi iz Srbije u vrednosti od oko 550 miliona USD.

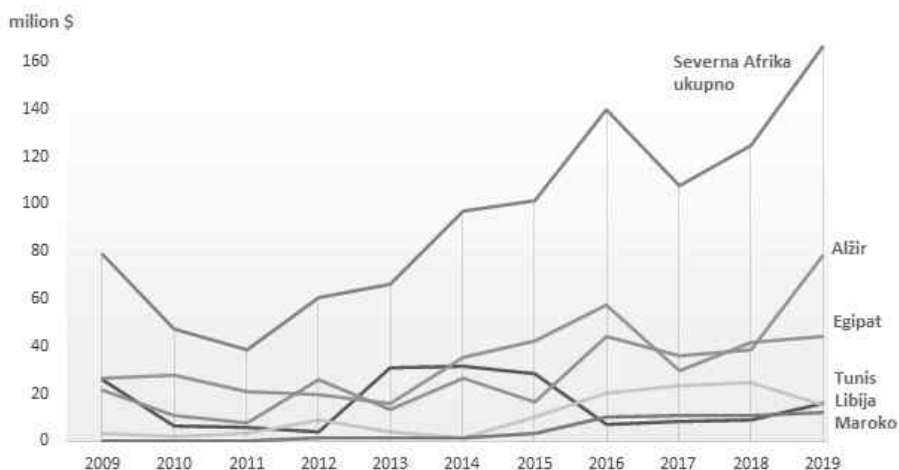
Specifičnost trgovinskih odnosa Srbije sa zemljama Bliskog istoka je naglašen suficit na strani Srbije. Izuzev manjih privreda u okruženju (Makedonije, Bosne i Hercegovine i Crne Gore), nekoliko zemalja Bliskog istoka su jedini trgovinski partneri sa kojima Srbija ostvaruje veći izvoz od uvoza.

Pored toga, interesantno je da najveći suficit Srbija ostvaruje sa naftnim privredama: UAE, Saudijska Arabija, Oman, Kuvajt i Katar. Pored ovih naglašeno resursnih privreda, izvoz Srbije je veći od uvoza u Jemen, Jordan i Liban. Nasuprot tome, trgovina sa Turskom je obeležena naglašenim deficitom, sa tri puta većim uvozom od izvoza. Visok deficit Srbija ima sa Irakom, Izraelom, u poslednjih nekoliko godina sa Iranom, dok je trgovina sa Bahreinom izbalansirana.

1.2.2. Izvoz Srbije u zemlje Severne Afrike

U odnosu na ukupan izvoz Srbije od oko 19 milijardi USD u 2019. godini, izvoz u Severnu Afriku je iznosio ukupno 166 miliona USD, odnosno 9% izvoza.

GRAFIKON 37. IZVOZ SRBIJE U ZEMLJE SEVERNE AFRIKE (MIL USD)



Izvor: autor prema podacima UN Comtrade

Nekada su građevinska preduzeća iz Srbije u Libiji radila na visokoprofitabilnim projektima, a ukupni izvoz je do 1990-ih iznosio oko 200 miliona dolara. U 2019. godini izvoz u Libiju je samo 16 miliona USD (grafikon 37), mada je ovo veliki napredak u odnosu na rane 2000. kada je iznosio oko 680.000 USD. Ovo je približno ista vrednost kao izvoz u

Tunis i Maroko, ali izvoz u ove dve zemlje nikada nije bio na nivou onoga sa Libijom.

Najznačajniji rast izvoza u okviru ovog regiona Srbija ostvaruje sa Alžirom. Robna razmena između Srbije i Alžira je do 1992. godine iznosila oko 100 miliona USD godišnje. U prvoj polovini 1990-ih je izvoz smanjen na milion, a uvoz na sedam miliona USD, dok je krajem 1990-ih ukupna razmena između Srbije i Alžira imala vrednost manju od tri miliona USD (UN Comtrade). Posle 2016. godine izvoz u Alžir je u naglom porastu i brzo se približava vrednostima iz perioda pre raspada Jugoslavije (grafikon 37).

1.2.3 Najvažniji izvozni proizvodi Srbije u zemlje BISA

Najvažniji izvozni proizvodi Srbije u zemlje Bliskog istoka i Severne Afrike zbirno su: pneumatske gume, kukuruz, duvan, cigarete, zlato, bakar, proizvodi od gvožđa i čelika, i neki proizvodi elektro i mašinske industrije kao što su vodene pumpe i električne instalacije. Vrednost ovog izvoza u 2018. godini i 2019. godini prikazana je u narednoj tabeli.

TABELA 18. NAJVAŽNIJI UVOZNI PROIZVODI ZEMALJA BLISKOG ISTOKA IZ SRBIJE (000 USD)

		2018	2019
Kod HS	Ukupno	657.398	630.181
4011	Pneumatske gume	35.455	44.923
1005	Kukuruz	6.674	37.963
2403	Prerađen duvan	42.498	37.143
2402	Cigare i cigarete	58.677	31.666
8413	Vodene pumpe	29.698	28.108
7208	Proizvodi od gvožđa i čelika	4.199	26.645
7403	Bakar	42.493	21.386
1512	Suncokret i suncokretovo ulje	0	13.868
7108	Zlato	6.384	12.943
8516	Električne instalacije	9.969	12.501

Izvor: ITC, Trade Map.

Proizvodi koje Srbije izvozi u zemlje Severne Afrike su donekle slični izvozu u zemlje Bliskog istoka, ali je važnost pojedinih proizvoda, odnosno njihovo učešće u ukupnom izvozu veoma različito između ove dve regije. Cigarete i duvan, čiji ukupni izvoz iznosi oko 110–130 miliona USD čine oko 70% ukupnog izvoza u Severnu Afriku, dok njihov izvoz u zemlje Bliskog istoka čini oko 12% (tabele 18 i 19).

U obe regije je važan izvozni proizvod kukuruz, ali je vrednost izvoza na Bliski istok nekoliko puta veća nego u Severnu Afriku. Ova razlika nije proporcionalna ukupnoj veličini tržišta. Izvoz na Bliski istok čini oko 6% ukupnog izvoza, dok je za Severnu Afriku to manje od 2%.

Izuzev zajedničkih proizvoda za čitav region, izvoz u Severnu Afriku uključuje i druge proizvode kao što su voda i voćni sokovi, čokolada i konditorski proizvodi.

TABELA 19. NAJVAŽNIJI UVOZNI PROIZVODI ZEMALJA SEVERNE AFRIKE IZ SRBIJE (000 USD)

	2018	2019
HS kod	145.18	198.05
2402 Cigare i cigarete	85.52	86.66
2403 Duvan	28.68	56.27
2202 Voda i mineralne vode	344	7.74
1005 Kukuruz	650	5.46
2009 Sokovi od voća i povrća,	2.670	3.10
7208 Gvožđe i čelik	0	3.03
8479 Mašine i mehanički uređaji	46	2.83
4011 Pneumatske gume	4.360	2.47
8514 Industrijski grejači i peći	1.95	2.28
8424 Samostalni mehanički uređaji	1.24	2.28
4811 Papir, karton	1.41	2.23
4016 Proizvodi od vulkanizovane gume	553	1.91
1806 Čokolada i proizvodi sa kakaom	502	1.47

Izvor: ITC, Trade Map.

1.2.4. Uvoz Srbije iz zemalja BISA

Uvoz Srbije iz zemalja Bliskog istoka se tradicionalno odnosi na naftu, koja u novijem periodu čini četvrtinu ukupnog uvoza, što je u poređenju sa ranijim podacima relativno mali udeo. Količina uvezene nafte iz regiona je ujednačena, ali je udeo u ukupnom uvozu manji zbog niskih cena nafte posle 2014. godine (tabela 20).

Takođe je tradicionalan uvoz fosfata, citrusnog voća i tkanina, koji učestvuju sa 3%, 2% i 1,2% u ukupnom uvozu. Proizvodi koji ranije nisu učestvovali u uvozu, ali jesu u izvozu Srbije u zemlje Bliskog istoka su:

- elektromaterijal, sa oko 2% ukupnog uvoza (tabela 20), što je neočekivano zato što je ovo važan izvozni proizvod Srbije, koji učestvuje u izvozu Srbije sa skoro 7% i ima indeks konkurentske prednosti 9,88 (tabela 20);
- motorna vozila za transport tereta sa 31 milion USD, odnosno 1,7% uvoza (tabela 20);
- putnički automobili sa 18 miliona USD, tj. 1% uvoza (tabela 20) koji nemaju visoku konkurentsku prednost na globalnom nivou (mada je RCA indeks viši od 1), ali su po udelu od 4,58% u ukupnom izvozu Srbije, vodeći izvozni proizvodi (tabela 20).

TABELA 20. UVOZ SRBIJE IZ ZEMALJA BLISKOG ISTOKA (000 USD)

HS kod		2018	2019	2020
Ukupno	Proizvod	1.847.078	1.750.064	1.816.597
2709	Nafta	660.875	462.607	435.043
2510	Kalcijum-fosfati	50.509	54.578	59.822
8544	Elektromaterijal (kablovi, žice i sl.)	47.124	53.273	50.068
8702	Motorna vozila za transport >= 10 osoba	16.022	34.818	31.062
8703	Automobili	31.081	30.977	17.778
0805	Citrusno voće, sveže ili sušeno	31.753	27.544	37.392
7601	Aluminijum	7.378	24.644	47.329
8708	Delovi i oprema za vozila za transport ≥10 osoba	33.895	24.244	20.914
6006	Tkanine	20.027	21.156	17.832

Izvor: ITC, Trade Map.

Slične promene uvozne strukture desile su se i u trgovinskoj razmeni Srbije sa Severnom Afrikom. Više od trećine ukupnog uvoza Srbije iz zemalja Severne Afrike čine proizvodi elektroindustrije (tabela 21).

Raniji podaci pokazuju da je elektrooprema učestvovala u trgovinskoj razmeni sa Severnom Afrikom u daleko manjem obimu i, još važnije, u suprotnom pravcu. Sledeći proizvodi po udelu u ukupnom uvozu Srbije iz Severne Afrike su razne vrste odeće (od oko 22%), što su tradicionalni proizvodi Severne Afrike, posebno Egipta. Konzervisani riblji proizvodi su još jedna od tradicionalnih uvoznih proizvoda Srbije iz ovog regiona, njihov godišnji uvoz je prosečno milion USD (tabela 21).

TABELA 21. UVOZ SRBIJE IZ SEVERNE AFRIKE (000 USD)

Proizvodi		2018	2019	2020
HS kod	Ukupno	35.033	41.390	44.464
8544	Elektromaterijal (kablovi, žice i sl.)			
8536	Električni prekidači, utikači i sl.	11.743	13.151	14.799
8547	Izolacioni materijali za električne mašine i uređaje			
6204				
6202				
6206	Ženska i muška odeća (zbirno)	8.908	9.434	9.708
6203				
6109				
8704	Motorna vozila za transport robe	1.544	2.305	1.180
1604	Konzervisana riba i kavijar	1.867	1.777	1.773
8421	Centrifuge i sl.	807	1.134	1.199

Izvor: ITC, Trade Map.

2. KVANTITATIVNA PROCENA IZVOZNIH POTENCIJALA SRBIJE U ZEMLJE BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE

Cilj ovog poglavlja je da se preciznije identifikuju izvozni potencijali Srbije u zemlje Bliskog istoka i Severne Afrike, kako u pogledu izvoznih pravaca, tako i vrednosti potencijalnog izvoza.

Zbog brojnih ekonomskih i geografskih karakteristika ovaj region se može identifikovati kao adekvatno izvozno tržište. Za to postoji nekoliko ključnih razloga:

- *Geografska udaljenost* je relativno mala i omogućava manje transportne troškove u odnosu na druge zemlje Afrike i Azije;
- *Privredna kompatibilnost* je izuzetno naglašena. Zbog nepovoljnih geografskih uslova ove zemlje nemaju mogućnost za značajniji razvoj poljoprivrede, a zbog nedostatka vode, čak ni mnogih grana industrije. Nasuprot njima, Srbija ima izuzetno povoljne uslove za razvoj poljoprivrede, kao i širok asortiman prehrambenih proizvoda, a takođe i značajnu proizvodnju u oblasti mnogih industrijskih grana, koje nisu razvijene u ovim zemljama. Iako Srbija nije visoko konkurentna na globalnom tržištu, mogu se identifikovati sektori koji zadovoljavaju tražnju ovih privreda. Ovo će biti dodatno, kvantitativno analizirano u narednom odeljku;
- *Tradicionalne trgovinske veze* se mogu smatrati pozitivnim faktorom pri utvrđivanju budućih trgovinskih pravaca. U poređenju sa bivšom SFRJ, koja je imala odlične odnose sa arapskim zemljama koji su rezultirali velikim izvozom, Srbija danas ostvaruje značajno manji obim trgovine i ukupne ekonomske saradnje sa zemljama regiona. Trgovinska saradnja je u proseku 40 puta manja u odnosu na osamdesete godine XX veka. Ono što je važno je to da trgovinske veze koje su ranije postojale najčešće se mnogo lakše obnavljaju nego što se osvajaju nova tržišta;

- Zemlje Bliskog istoka i Severne Afrike imaju *otvorena tržišta*, odnosno manju političku „distanču“ prema Srbiji nego zemlje Evropske unije; Navedeni argumenti jasno idu u prilog tezi da na ovim tržištima, ili bar mnogim od njih, postoje značajne izvozne šanse za Srbiju.

2.1. Postupak ocene modela

Standardni okvir za analizu pravaca trgovine, odnosno potencijala trgovinskih tokova, najčešće uključuje primenu modela gravitacije. Gravitacioni model se pokazao kao veoma primenjiv instrument za objašnjenje i predviđanje bilateralne trgovine. Često je bio korišćen za testiranje efikasnosti trgovinskih sporazuma i organizacija kao što je NAFTA (*North American Free Trade Area*) ili WTO (*World Trade Organisation*).

Model uključuje kako ekonomske vrednosti (BDP), tako i druge specifične faktore razmene između dve zemlje – geografsku razdaljinu, broj stanovnika, postojanje preferencijalnih aranžmana ili članstvo u istoj ekonomskoj integraciji i drugo. Prema principu gravitacionog približavanja, bilateralna trgovina između dva regiona ili zemlje je direktno proporcionalna njihovom bruto domaćem proizvodu i obrnuto proporcionalna razdaljini između njih. Pored navedenih, model često uključuje varijable kao što su nivo cena, zajednički jezik, carine, kolonijalna istorija i drugo. Za svaku varijablu se najpre (velikim brojem opservacija) izračunavaju odgovarajući parametri. Statistički značajne varijable se ugrađuju u model, a zatim se model primenjuje kako bi se ustanovio potencijalni izvoz.

Primenom ovako dobijenog modela gravitacije na izvoz Srbije u svaku pojedinačnu zemlju Bliskog istoka i Severne Afrike, utvrđuje se precizno kolika je vrednost robe iz Srbije koju tržišta ovih zemalja mogu da prime. Poređenjem potencijalnog izvoza, dobijenim na ovaj način, sa stvarnim izvozom, otkrivaju se izvozni pravci koji su najotvoreniji, odnosno markiraju se zemlje sa najviše slobodnog „prostora“ za uvoz iz Srbije.

Iako je i bez detaljnije analize očigledno da su ovi potencijali neiskorišćeni, smatramo da bi rezultati o višestruko većem potencijalnom od ostvarenog izvoza, ukazali na neophodnost da Srbija detaljnije ispita

potrebe tržišta Bliskog istoka i Severne Afrike i usmeri intenzivnije napore u plasman proizvoda za kojima postoji tražnja.

Ranija istraživanja potvrdila su ogromne neiskorišćene potencijale srpskog izvoza u zemlje Severne Afrike i neke zemlje Bliskog istoka. Kako su se posle Svetske finansijske krize parametri značajno promenili, na zemlje BISA regiona primenjeni su koeficijenti dobijeni po modelu srpskog izvoza iz 2015. godine (Stanojević, Jovancai, 2015).

Kako je u toku krize opao izvoz u zemlje EU koje su Srbiji, u pogledu geografske distance, najbliže, pretpostavka je da su se parametri promenili u pravcu smanjivanja značaja faktora geografske udaljenosti. Ovo je posebno važno za Srbiju koja ima veoma diverzifikovanu ponudu proizvoda, ali u malim količinama, tako da transportni troškovi imaju snažniji negativan uticaj na izvoz na udaljena tržišta.

U ovom modelu je testirano pet varijabli i svih pet su, kao statistički značajne, uključene u model. Step en uticaja ovih faktora na izvoz Srbije je prilično neujednačen. Model je izrađen na osnovu podataka o 44 zemlje koje su označene kao najvažnije izvozne destinacije imajući u vidu vrednost izvoza. U uzorak je uključeno 30 zemalja najvećih recipitivnih tržišta za srpske proizvode prema listi Republičkog zavoda za statistiku, zatim pet zemalja Bliskog istoka i još devet zemalja – po tri najznačajnija izvozna tržišta na tri kontinenta (Južna Amerika, Afrika, Azija), koje ne ulaze u grupu prvih 30. Uzorak je sačinjen proporcionalno geografskoj distribuciji izvoza Srbije. Posmatrani podaci se odnose na petogodišnji period od 2015. do 2019. godine, što daje značajan statistički uzorak od 220 opservacija. Model je ocenjen metodom najmanjih kvadrata (OLS – Ordinary Least Squares), koeficijenti su određeni dovodeći u odnos nezavisne promenljive sa traženom pojavom – potencijalnim izvozom, metodom višestruke statističke regresije.

Korišćeni su podaci panela, kao kombinacija uporednih podataka i podataka vremenskih serija. Ovim je omogućena „kako analiza regionalne strukture spoljnotrgovinske razmene, tako i analiza promena u strukturi koje nastaju tokom vremena“ (Dragutinović Mitrović, 2005).

Pri oceni varijabli modela, najvažniji zadatak je da se utvrde parametri (koeficijenti) koji odgovaraju ispitivanim ekonomskim, socijalnim, geografskim i drugim faktorima uključenim u model gravitacije. Koeficijenti određuju u kojoj meri pojedinačne nezavisne promenljive (BDP zemalja,

razdaljina, ekonomsko-politička distanca) utiču na zavisnu promenljivu – izvoz Srbije. Koeficijenti pokazuju koje od navedenih varijabli su statistički značajne za izvoz Srbije i u kojoj meri i u skladu s tim će biti uključene u model (jednačinu).

Testirane varijable su:

- *BDP 44 države* koje su uključene u uzorak. Podaci su iskazani u tekućoj vrednosti USD i preuzeti od Svetske Banke (World Bank Indicators). Očekivan predznak je pozitivan, jer platežna moć u velikoj meri određuje obim uvoza. Jednako često se koristi i *BDP po stanovniku*, ali je u ovom modelu tražnja u većoj meri određena ukupnim BDP. Naime, ukupan BDP objašnjava i veličinu emitivnog tržišta, što za ukupan izvoz ima veći značaj od platežne moći pojedinaca. BDP recipitvnog tržišta pokazuje relativno slab odnos (mali koeficijent) sa izvozom Srbije. Bez obzira na to, ova varijabla je uključena u model jer zajedno sa drugim faktorima doprinosi da se posmatrana pojava objasni u što većoj meri (koeficijent determinacije).
- *BDP Srbije* je u modelu iskazao mnogo veći uticaj na izvoz Srbije od BDP recipitvnih tržišta. Veza između ekonomskog rasta i rasta izvoza pokazala se kao direktnija i uticajnija.
- Transportni troškovi u izvozu bilo kog proizvoda imaju izuzetno veliki uticaj na tražnju. Kao predstavnik transportnih troškova najčešće se koristi *razdaljina* između tržišta. Iako transportni troškovi opadaju sa razvojem tehnike i novih tehnologija, razdaljina još uvek značajno utiče na vrednost i obim izvoza. Zbog toga su najznačajniji trgovinski partneri najčešće susedne zemlje. To važi i za Srbiju, ali izvozni potencijali ne mogu biti iscrpljeni izvozom u evropske zemlje. Geografska udaljenost od nekih zemalja regiona, posebno Severne Afrike, nije značajno veća od mnogih evropskih tržišta, a od mnogih je i manja. Pri oceni ovog modela korišćena je razdaljina izražena u kilometrima između Beograda i prestonica zemalja koje su uključene u model.
- Broj stanovnika je česta varijabla u izvoznom modelu gravitacije, jer dovodi u vezu veličinu tržišta i vrednost izvoza. Testiranjem na primeru izvoza Srbije u 44 zemlje, pokazala se statistički relevantnom iako koeficijent nije posebno visok.
- Ekonomsko-politička distanca između dve zemlje se ne može izmeriti, pa koristimo *dummy*, odnosno veštačku varijablu, ocenjujući nulom ili

jedinicom nemerljive aspekte ekonomskih odnosa između dve zemlje. Prema statističkim podacima, robna razmena je najveća sa zemljama sa kojima Srbija ima potpisane sporazume o slobodnoj trgovini. Ograničićemo se samo na ove ugovore, iako ova veštačka varijabla obično ima šire značenje u smislu prijateljskih odnosa, nacionalne ili verske bliskosti i slično. Veštačka varijabla P uzima vrednost 1 kada postoje preferencijalni aranžmani u bilateralnoj trgovini Srbije sa svakom pojedinačnom državom iz uzorka i to za godine u kojima su sporazumi o slobodnoj trgovini stupili na snagu.

Na primer, Srbija je sa Turskom sklopila Sporazum o slobodnoj trgovini juna 2009. godine, tako da je zaključno sa 2009. godinom vrednost ove varijable bila 0, a tek za 2010. dobija vrednost 1. Iste godine je uočljivo izuzetno povećanje izvoza u Tursku.

Pozitivnu vrednost ove varijable imaju i sve države CEFTA, u kojoj učešće podrazumeva sporazume o slobodnoj trgovini. Izuzetak je Albanija, sa kojom su diplomatski odnosi izvesno vreme bili potpuno prekinuti, a zbog političkih okolnosti trgovinska razmena se odvija na nivou daleko nižem od potencijalnog. Srbija je potpisala ovakve sporazume i sa Kazahstanom i članicama EFTA koji su stupili na snagu 2011. godine.

Jednačina modela ima sledeći oblik:

$$\ln Ex = \alpha + \beta_1 \ln Y_r + \beta_2 \ln Y_S - \beta_3 \ln dis + \beta_4 pop + \beta_5 pa + u \quad (1)$$

Pri čemu je:

Ex - potencijalni izvoz u određenu zemlju;

α - ocenjena vrednost konstante;

Y - BDP receptivnih tržišta (000 USD);

Y_S - BDP Srbije (000 USD);

dis - razdaljina od Beograda do prestonice zemlje uvoznice (km);

pop - stanovništvo zemlje uvoznice (milijon);

pa - dummy varijabla za preferencijalni trgovinski aranžman (0 i 1);

$\beta_1 \beta_2 \beta_3 \beta_4 \beta_5$ - parametri odgovarajućih nezavisnih promenljivih;

u - greška modela.

Parametri u gravitacionom modelu se uobičajeno daju u logaritamskom obliku zbog velikih disproporcija u veličinama kao što su razdaljina u kilometrima i BDP u USD. Primenom modela linearne višestruke regresije utvrđena je vrednost β parametara, odnosno uticaj pet nezavisnih varijabli na izvoz Srbije.

2.2. Rezultati ocene modela

Primenom navedene metodologije dobijeni su kvantitativni rezultati, prikazani u tabeli 22. Kako je P-vrednost manja od 0,05 može se konstatovati da postoji statistički značajna veza između varijabli modela sa stepenom pouzdanosti od 95,0%.

Koeficijent determinacije R^2 pokazuje da model objašnjava čak 77,3% varijabilnosti potencijalnog izvoza Srbije, odnosno oko 77% promena u izvozu Srbije ima uzrok u pet testiranih varijabli.

TABELA 22. DETERMINANTE IZVOZA SRBIJE

Parametar	Vrednost parametra	Standardna greška	T statistika	P-vrednost
a	6,044	3,144	1,923	0,055
β_1	0,146	0,023	6,424	0,000
β_2	0,766	0,292	2,615	0,009
β_3	-1,836	0,103	-16,898	0,000
β_4	0,335	0,112	2,213	0,002
β_5	0,835	0,216	3,864	0,000
R^2	0,773		R^2 adjusted	0,749

Izvor: kalkulacija autora.

Ocena parametara ekonometrijskog modela Srbije, ukazala je na osnovne zaključke i smernice za izvoznju politiku Srbije. Neki od njih su očekivani i uobičajeni, kao na primer da na rast izvoza veliki uticaj ima rast

same privrede, iskazan rastom BDP. Takođe je očekivan značajan negativan uticaj geografske razdaljine, što je suština same teorije gravitacionih modela. Iako je razdaljina pokazala najsnažniju vezu sa izvozom, koeficijent je u značajnoj meri manji nego što je bio u istraživanjima pre Svetske finansijske krize, što ide u prilog proširenja izvoza na udaljenije destinacije.

Sa druge strane, neočekivan je slab, gotovo zanemariv uticaj veličine izvoznih tržišta iskazan njihovim BDP. Pošto je model izgrađen na velikom uzorku i ne odnosi se na bilo koji pojedinačni region već na izvoz Srbije uopšte, proističe zaključak da bogata tržišta zapravo nemaju mnogo dodatnog slobodnog „prostora“ za robu iz Srbije.

Uključivanjem dobijenih rezultata u opšti oblik višestruke regresije, dobija se jednačina:

$$\ln Ex_{st} = 6,044 + 0,146 * \ln Y_r + 0,766 * \ln Y_s - 1,836 * \ln dis + 0,335 * pop + 0,835 * pa + 1,291$$

Na ovaj način, utvrđen model je korišćen za procenu potencijalnog izvoza Srbije u zemlje BISA.

2.3. Procena potencijalnog izvoza Srbije u zemlje Bliskog istoka

Koeficijenti dobijeni modelom gravitacije i drugim oblicima višestrukih regresija, najčešće se dalje ne primenjuju. Oni su rezultat sami po sebi, jer pokazuju meru uticaja pojedinih ekonomskih, socijalnih i političkih faktora (varijabli) na izvoz određene zemlje ili samo određene grupe proizvoda.

U ovom slučaju su dobijeni koeficijenti primenjeni uključivanjem vrednosti varijabli (BDP, broj stanovnika, razdaljina i politička distanca) svake pojedinačne zemlje BISA, kako bi se prikazala i uporedila razlika između realizovanog i potencijalnog izvoza Srbije u ovaj region.

Varijabla za političku distancu ima vrednost 1 samo u trgovini sa Turskom i UAE, prva zbog specijalnog carinskog režima koje Srbija ima sa svim kandidatima za članstvo u EU, druga zbog intenzivne ekonomske

saradnje u protekloj deceniji, posebno izuzetno velikog obima investicija. Kod ostalih zemalja ova varijabla nije uključena.

Rezultati kalkulacije su prikazani u tabeli 23.

TABELA 23. REALIZOVAN I POTENCIJALNI IZVOZ SRBIJE
U ZEMLJE BLISKOG ISTOKA

	Ostvareni izvoz 000 USD	Potencijalni izvoz 000 USD	Neostvoreni izvozni potencijal 000 USD	Udeo ostvarenog u potencijalnom izvozu %
Turska	310.208	1.115.224	837.706	27,02
UAE	127.631	29.991	-114.840	997,78
S. Arabija	115.822	28.513	-87.309	406,21
Izrael	32.904	40.308	7.404	81,63
Irak	14.135	44.809	30.674	31,55
Liban	10.214	34.021	23.807	30,02
Jordan	10.195	31.550	21.355	32,31
Katar	9.737	8.560	-1.177	113,75
Iran	9.292	23.383	14.091	39,74
Kuvajt	4.991	14.035	9.044	35,56
Oman	4.673	4.706	33	99,30
Bahrein	919	16.113	15.194	5,70
Jemen	663	9.392	8.729	7,06
Sirija	833	70.097	69.264	1,19

* Ostvaren izvoz podrazumeva prosek za period 2017–2019.

Izvor: kalkulacija autora

Prema rezultatima primene gravitacionog modela, postoje značajni neiskorišćeni izvozni potencijali u većinu zemalja Bliskog istoka. Izuzetak su Saudijska Arabija, Ujedinjeni Arapski Emirati i Katar za koje se pokazalo da realizovani izvoz prevazilazi obim procenjenog potencijalnog izvoza, kao i Oman sa kojim su izvozni potencijali skoro iscrpljeni.

Ovo ne znači da Srbija ne može da poveća izvoz u ove zemlje, već da modelom nisu obuhvaćeni neki faktori koji su specifični u odnosu na ostatak grupe. Posebno ako imamo u vidu da se radi o tržištima sa visokom kupovnom moći, nesklad sa veličinom i stepenom razvijenosti srpske privrede još više dolazi do izražaja.

Može se pretpostaviti da je realizovan izvoz u neke od ovih zemalja veći od potencijalnog zbog naglog rasta izvoza oružja Srbije u UAE i Saudijsku Arabiju. Zbog visokih cena oružja u odnosu na ostali robni izvoz Srbije, izvoz oružja zahteva poseban ekonometrijski model. Količina izvoza je verovatno povećana zbog nestabilne situacije u regionu, ali i uspona srpske industrije oružja u poslednjih nekoliko godina. Ovu hipotezu ćemo razraditi u zasebnom poglavlju, u kome će model gravitacije biti primenjen ne na ukupnu trgovinu, kako je uobičajeno, već samo na sektor naoružanja.

Za sve ostale zemlje regiona postoje veliki neostvareni izvozni potencijali. Za neke zemlje je to realna opcija, koja bi se mogla realizovati dodatnim angažovanjem ekonomske diplomatije na uspostavljanju intenzivnije trgovine, dok neke zemlje imaju svoje specifične probleme zbog kojih imaju smanjen ukupni uvoz. To su Jemen i Sirija sa nepovoljnom bezbednosnom situacijom i Iran koji je pod sankcijama EU i SAD. Sa Jemenom i Sirijom su najmanje realizovani izvozni potencijali, ali se trgovina ne može razvijati dok se ne stabilizuju bezbednosni uslovi.

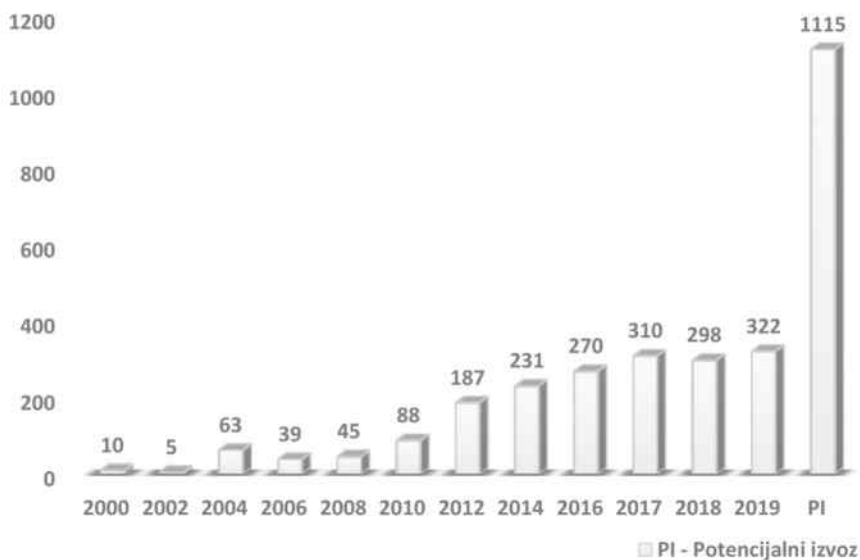
Preostale zemlje, za koje je kvantitativno istraživanje pokazalo da postoje realni izvozni potencijali su Turska, Iran, Irak, Jordan i Liban, svaka sa oko trećinom iskorišćenih izvoznih potencijala.

Turska

Kako su politički odnosi između Republike Srbije i Republike Turske veoma intenzivni i sadržajni, posebno imajući u vidu Sporazum o slobodnoj trgovini (SST) i Sporazum o ekonomskoj saradnji, oba iz 2009. godine, iskorišćenost izvoznih potencijala od oko 27% nije zadovoljavajuća.

Trgovina se od 2009. godine značajno povećava, tako da je sa oko 80 miliona u 2009. dostigla 322 miliona USD u 2019. godini. Ipak, realizovan izvoz je još uvek daleko od procenjenog potencijalnog izvoza koji iznosi više od milijardu USD (grafikon 38).

GRAFIKON 38. OSTVARENI I POTENCIJALNI IZVOZ SRBIJE U TURSKU
(MIL. USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

Procenjeni izvoz je veoma visok zbog svih povoljnih varijabli: veličina tržišta, relativno mala geografska razdaljina i trgovinski sporazum, kao i drugi sporazumi o saradnji koji su indikator da se radi ne samo o efektima formalnih aspekata sporazuma (efekti smanjenja carina) već o unapređenju ukupnih odnosa sa Turskom u novijem periodu.

Ovaj veliki potencijal treba realizovati proširenjem asortimana proizvoda, posebno višeg stepena obrade. Za srpsku industriju ovo nije jednostavan zadatak jer je Turska veliki proizvođač svih artikala robe široke potrošnje. Među gotovim proizvodima u izvozu dominiraju pneumatske

gume, zatim cigarete, vodene pumpe i elektroinstalacije, mada ni ovo nisu artikli visoke vrednosti po jedinici proizvoda.

Podsetimo da su cigarete i elektroinstalacije proizvodi sa visokim RCA indeksom i značajnim udelom u ukupnom izvozu Srbije, o čemu je bilo reči u prethodnom poglavlju, tako da se ovi proizvodi mogu izdvojiti kao favoriti za povećanje izvoza u Tursku.

Ostali izvozni proizvodi su nižeg stepena obrade: čelik, bakar, zlato i seme suncokreta. Sve ovo su proizvodi niske vrednosti, pri čemu je većina proizvoda svrstana u grupu sa visokom konkurentskom prednošću, ali malim udelom u izvozu Srbije. Zato ni kvantitativno veliki izvoz ne može popraviti veliki trgovinski deficit Srbije u trgovini sa raznovrsnom turskom privredom. Uvoz Srbije iz Turske je premašio milijardu dolara u 2019. i 2020. godini i tri puta je veći od izvoza.

Podaci o uvozu Turske pokazuju da ova zemlja, ne samo iz Srbije već i iz drugih zemalja, uglavnom uvozi sirovine i delove, jer ima veliku industriju. Povećanje izvoza bi se moglo uvećati uključivanjem Srbije u proizvodne lance u kojima je Turska dominantan učesnik, a koji se odnose na proizvodnju vozila: automobila, vozila za transport više osoba, za transport tereta, ali i traktora i specijalizovanih vozila.

Argument koji ide u prilog tome je da Srbija ima relativno razvijenu proizvodnju delova za automobilsku industriju, odnosno ima kapacitete za proizvodnju u ovom sektoru, ali nije uspešan proizvođač finalnih proizvoda. Nagli pad izvoza automobilske industrije poslednjih godina ukazuje na povlačenje ovog proizvodnog lanca. Predstavnik ove industrije u Srbiji, *Fiat Chrysler*, već nekoliko godina nije predstavio nijednu novu proizvodnu liniju i postepeno gasi pogone i uklanja proizvodnju iz Srbije. *Fiat Chrysler* se 2019. godine pridružio velikoj grupi (merdžer) proizvođača automobila, koja se formirala 2012. godine spajanjem Pežoa (*Peugeot*), Dženeral Motorsa (*General Motors*), i Sitroena (*Citroen*), a zatim i Opela 2017. godine (Stanojević, Kotlica, 2020). Ovo spajanje kompanija znači gašenje nekoliko proizvodnih lanaca auto-industrije, odnosno skraćivanje postojećih lanaca isključivanjem velikog broja proizvođača ili, u najboljem slučaju, smanjenje obima njihovog učešća u grupi.

Turska je uključena u proizvodni proces mnogih velikih automobilskih kompanija, a Srbija se, na osnovu brojnih sporazuma, može priključiti ovim

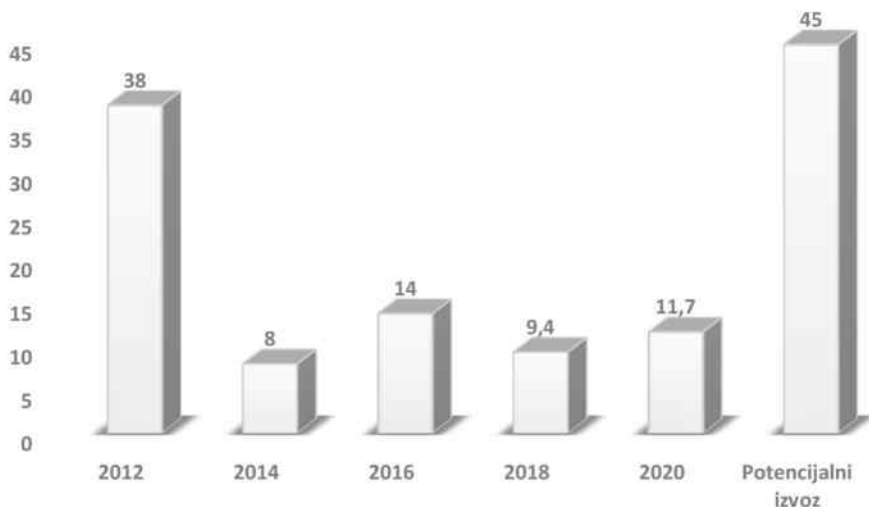
lancima vrednosti sa proizvodnjom koju već obavlja, uz neophodne modifikacije radi prilagođavanja drugim modelima vozila.

Irak

Izvoz nekadašnje SFRJ u Irak je iznosio između 300 i 700 miliona USD, a izvoz Srbije je iznosio prosečno trećinu ukupnog jugoslovenskog izvoza. Tokom ratova u Iraku izvoza gotovo da nije bilo, ali bi se u periodima mira izvoz povećavao do relativno visokih vrednosti. Na primer, 2009. godine izvoz Srbije u Irak je bio više od 195 miliona dolara, a 2014. samo 8 miliona USD.

Koeficijenti modela gravitacije su ustanovljeni na kraćem vremenskom periodu jer se okolnosti brzo menjaju, tako da je potencijalni izvoz u aktuelnim okolnostima procenjen na 44,8 miliona USD (tabela 23, grafikon 39), što je znatno ispod nivoa iz 2009. godine i ranijeg perioda 1980-ih, ali je znatno više od realizovanog izvoza u proteklom desetogodišnjem periodu (grafikon 39).

GRAFIKON 39. REALIZOVANI I POTENCIJALNI IZVOZ SRBIJE U IRAK (MIL. USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

U izvozu Srbije u Irak poslednjih godina dominiraju farmaceutske proizvodi. Ovo je jedan od sektora čiji je izvoz značajno povećan u mnoge zemlje ovog regiona. Izvoz lekova je povećan sa 1,6 miliona USD 2018. godine na 3,2 miliona u 2019, da bi 2020. godine lekovi činili gotovo polovinu ukupnog izvoza Srbije u Irak – 5,3 od 11,7 miliona USD. Kako je ovo relativno novo tržište za srpsku farmaceutsku industriju, u narednim godinama se može očekivati dodatni rast, a proizvođači, izvoznici i institucije kao što su Razvojna agencija Srbije, Ministarstvo trgovine i privredne komore, dodatnim angažovanjem mogu proširiti izvozni asortiman ovog sektora.

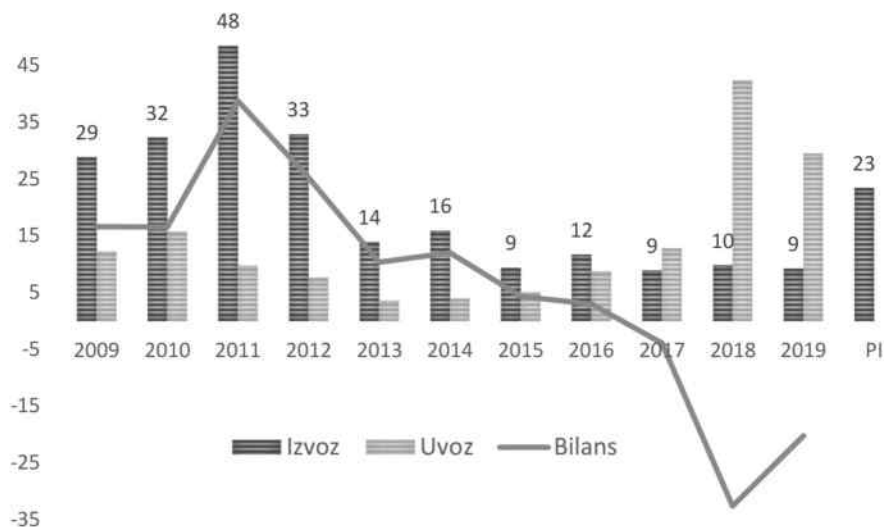
Ostale važnije izvozne grupe proizvoda su plastične cevi, podne obloge od plastike, frižideri i kukuruz. Zbog visokog RCA indeksa i relativno visoke proizvodnje, kukuruz ima najveće izgleda da popuni neostvaren izvozni potencijal u Irak. Izvoz ostalih proizvoda pojedinačno ne prelazi vrednost od 200.000 USD.

Poređenje izvoznih proizvoda Srbije sa visokim RCA indeksom sa najvažnijim uvoznim proizvodima Iraka, ukazuje takođe na mogućnost rasta izvoza cigareta. Ovo je u novije vreme jedan od najvažnijih izvoznih proizvoda Srbije koji je, kako će biti opisano u nastavku, postao glavni izvozni proizvod u mnoge zemlje Bliskog istoka i sve zemlje Severne Afrike. Tako bi se izvoz ovih proizvoda u Irak mogao smatrati preporukom, ali i predviđanjem za naredni period.

Iran

Islamska Republika Iran ima raznovrsniju privredu od drugih zemalja regiona, izuzev Turske. Ipak, privrede Srbije i Irana imaju veoma visok stepen kompatibilnosti. Dopunjuju se u oblasti energetike, tehnologije, poljoprivrede i industrije. Uprkos tome, izvoz je onemogućen međunarodnim sankcijama, tako da je u prethodnoj deceniji smanjen sa 48 na samo 9 miliona USD godišnje (grafikon 40).

GRAFIKON 40. TRGOVINA SRBIJE SA IRANOM (MIL. USD)

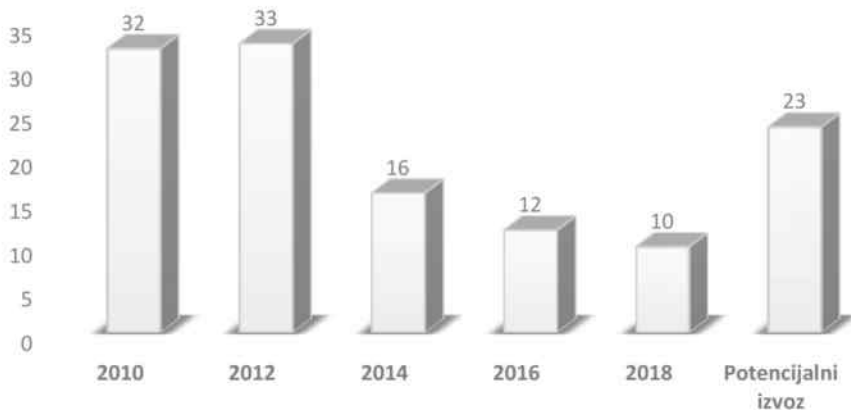


Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

Vrednost potencijalnog izvoza, koja je dobijena primenom koeficijena modela gravitacije, iznosi 23 miliona USD. Potencijalni izvoz je 2,5 puta veći od realizovanog, ali s obzirom na veliko smanjenje ključnih parametara, a to su BDP oba partnera, potencijalni izvoz je manji nego od onog koji je realizovan u periodu 2009–2012 (grafikon 41).

Za Iran nije primenjena dummy varijabla, koja se odnosi na ekonomsko-političku distancu. S obzirom na međunarodnu poziciju Irana nije očekivano da se ovo promeni. Problem koji poslednjih godina, posebno od 2008. godine, otežava poslovanje kompanija obe zemlje su sankcije SAD, UN i EU prema Iranu, zbog kojih je nerešeno pitanje međubankarskog poslovanja.

GRAFIKON 41. STVARNI I POTENCIJALNI IZVOZ SRBIJE U IRAN (MIL. USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

Zbog sankcija SAD i EU na izvoz nafte, a s obzirom na to da od nje zavisi opstanak čitave iranske privrede, ova zemlja je sa najvažnijim izvoznim partnerima: Indija, Kina, Turska, Japan i druge, uspostavila drugačije aranžmane od uobičajenih. Vrednost jednog dela izvezene nafte nenadoknađuje se novcem, već uvozom drugih proizvoda iz ovih zemalja. Zbog toga što je taj uvoz uglavnom daleko manji od vrednosti izvezene nafte, Iran je pristao čak i da partneri naftu plaćaju u svojim valutama, bez obzira na to da li su konvertibilne ili ne. Ovo ukazuje na mogućnost da Srbija sa Iranom uspostavi povoljne barter aranžmane izvoza robe za naftu, kakve je nekada imala sa Irakom. Oni bi, s jedne strane, omogućili da se dobije veća vrednost izvezene robe, a s druge, da se prevaziđu ograničenja koja proističu iz sankcija UN. Iako se ovako zaobilaze formalne prepreke plaćanja, vlada Srbije se verovatno neće izlagati riziku od sankcija SAD, ali ovakve aranžmane treba imati u vidu po ukidanju sankcija Iranu.

Ostali proizvodi iranske privrede nisu podvrgnuti sankcijama. Prema podacima UN, u srpskom izvozu u Iran dominiraju klima uređaji, cevi i profili od gvožđa i čelika, drugi proizvodi od gvožđa i čelika, vagoni i proizvodi železničke industrije, drugi proizvodi mašinske industrije, a od poljoprivrednih proizvoda kukuruz.

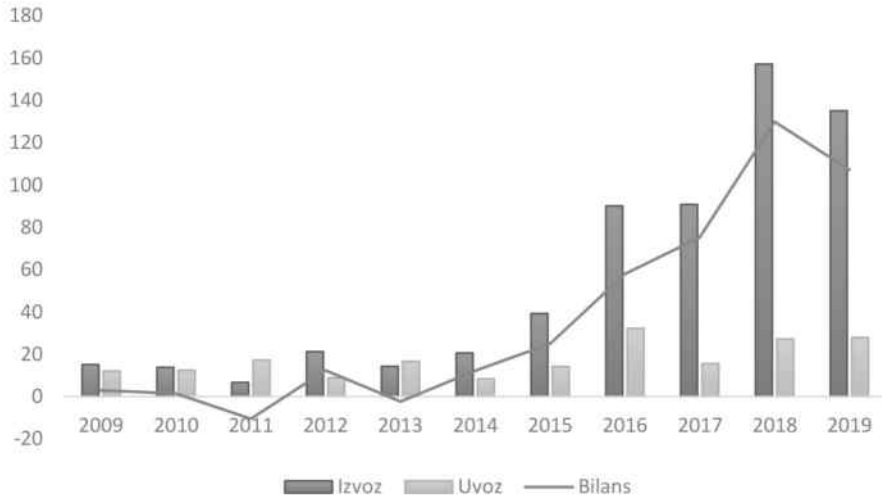
U zasebnom poglavlju je procenjena kompatibilnost između Srbije i zemalja regiona u pogledu trgovine žitaricama, a u slučaju Irana, najveći koeficijent ima uvoz kukuruza.

Izuzev trgovinskih odnosa, Iran je zainteresovan za investiranje u privredu Srbije, ali, iz navedenih razloga, do sada nisu zabeležena značajnija investiciona ulaganja.

Ujedinjeni Arapski Emirati

Ujedinjeni Arapski Emirati poslednjih nekoliko godina postaju sve važniji ekonomski partner Srbije u pogledu trgovine i investicija. Izvoz Srbije, koji je kontinuirano iznosio 10–15 miliona USD, naglo se uvećava od 2015. godine na 40, a zatim na skoro 160 miliona USD u 2018. godini. U 2019. godini je nešto manji, oko 135 miliona USD, što je desetostruka vrednost u odnosu na prethodni period (grafikon 42).

GRAFIKON 42. TRGOVINA IZMEĐU SRBIJE I UAE

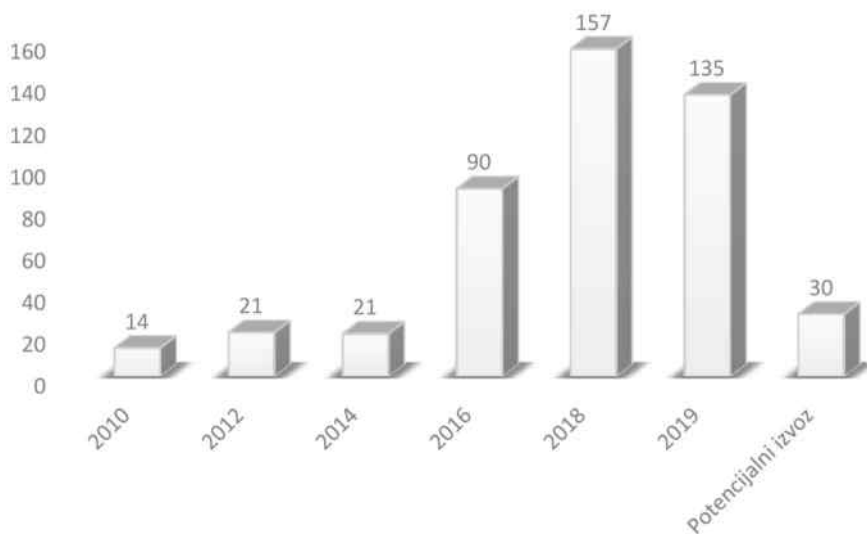


Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

Potencijalni izvoz, dobijen primenom modela gravitacije, pokazuje manje vrednosti od onih koje su realizovane u periodu 2015–2019. godine, zbog čega se može pretpostaviti da se ne radi o trajno podignutim vrednostima, već o izuzetku. Ipak, procenjen potencijalni izvoz od oko 30 miliona USD (grafikon 43) je viši od onog koji realizovan pre 2015. godine. Ovo potvrđuje pouzdanost procenjenih izvoznih potencijala.

S obzirom na kontinuirano unapređenje odnosa između Srbije i UAE, budući izvoz mogao bi i da premaši potencijalni, ali se ne može očekivati da vrednosti od 100 miliona USD postanu uobičajene.

GRAFIKON 43. REALIZOVANI I POTENCIJALNI IZVOZ SRBIJE U UAE (MIL. USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

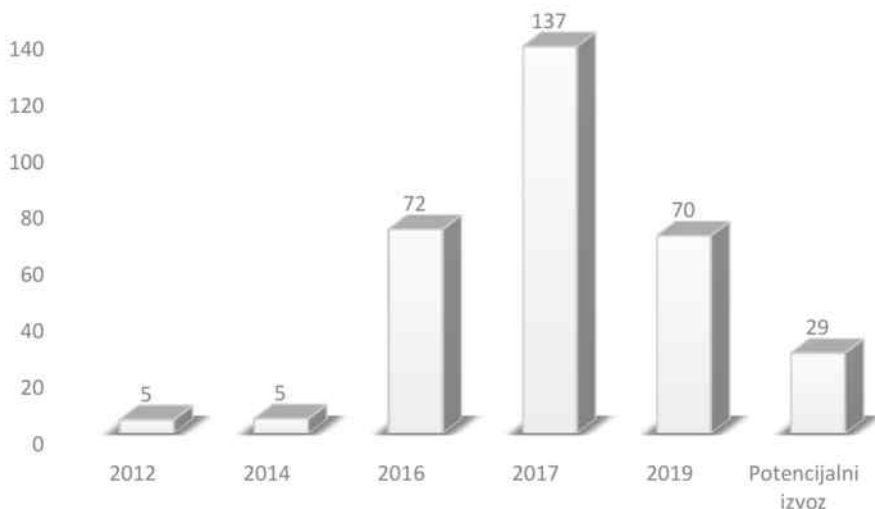
Proizvodi koji zauzimaju ključno mesto u izvozu Srbije su motorna ulja, duvan, obrađeno drvo, proizvodi od drveta, merni i kontrolni instrumenti, telekomunikaciona oprema, voće, oružje i municija. Visoke vrednosti izvoza u 2018. i 2019. godine potiču od jednokratnih isporuka oružja od preko šest miliona USD, industrijskih mašina od 1,7 miliona, čija je vrednost u prethodnim godinama bila simbolična, ali posebno od robe koja nije svrstana

ni u jednu kategoriju, koja je u ove dve godine imala rekordne vrednosti izvoza od 97 i 94 miliona USD, odnosno 61% i 69% ukupnog izvoza (RSZ).

Saudijska Arabija

Saudijska Arabija takođe povećava uvoz iz Srbije poslednjih nekoliko godina. Izvoz Srbije se od milion USD u 2011. godini uvećao na pet miliona, zatim na oko 70 miliona USD u 2016, 2017. i 2019, a 2018. godine je imao rekordnu vrednost od 137 miliona USD (grafikon 44).

GRAFIKON 44. REALIZOVANI I POTENCIJALNI IZVOZ SRBIJE U SAUDIJSKU ARABIJU (MIL. USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

Prema proceni, na osnovu primene modela gravitacije, potencijalni izvoz Srbije u Saudijsku Arabiju od 29 miliona USD je manji od onog koji se realizuje posle 2016. godine (grafikon 44). Na osnovu toga može se zaključiti da se rekordne vrednosti od 100 miliona dolara neće ponavljati, ali bi kao cilj trebalo postaviti i da se ne vraćaju na prethodne simbolične vrednosti, kada su izvozni pravci već uspostavljeni, odnosno, kada su određeni proizvodi iz Srbije našli plasman na saudijskom tržištu.

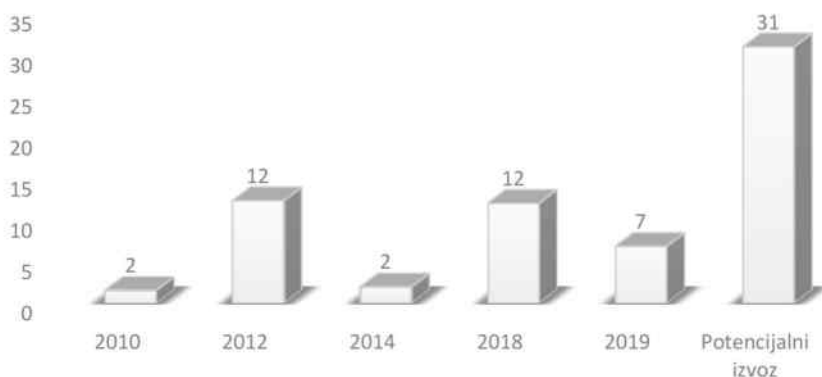
Najveću vrednost izvoza u 2019. i 2020. godini imali su proizvodi od plastike sa izvozom od preko šest miliona USD, kućne hemije, čiji je izvoz oko pet miliona USD, zatim voće (sveže, suvo, smrznuto ili pripremljeno na druge načine), sa više od četiri miliona USD, oružje i municija oko dva miliona USD, mada ovaj izvoz, kao u slučaju UAE, nije na redovnoj osnovi. Sa druge strane, najveći iznosi izvoza se odnose na robu koja nije klasifikovana, tako da preporuke za intenziviranjem izvoza ovih proizvoda imaju veoma ograničenu vrednost, jer se odnose zapravo na mali deo izvoza. Naime, prema podacima Republičkog Zavoda za statistiku u 2018. godini nerazvrstan izvoz u Saudijsku Arabiju je iznosio 126 miliona USD od ukupnog izvoza od 140 miliona USD, dok je u 2019. ovaj iznos oko 50 od 70 miliona USD ukupnog izvoza.

Jordan

Srbija i Jordan nemaju veliki obim razmene. Prosečan izvoz Srbije je oko 10 miliona USD godišnje, dok je uvoz poslednjih godina dramatično opao sa 30 miliona dolara 2015. godine, na 21 milion USD, 2016, da bi u narednim godinama iznosio samo milion USD.

S obzirom na osnovne pokazatelje jordanske privrede (BDP i broj stanovnika) kao i razdaljinu od Srbije, potencijalni izvoz Srbije je tri puta veći od prosečnog realizovanog (grafikon 45).

GRAFIKON 45. REALIZOVANI I POTENCIJALNI IZVOZ SRBIJE U JORDAN (MIL. USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

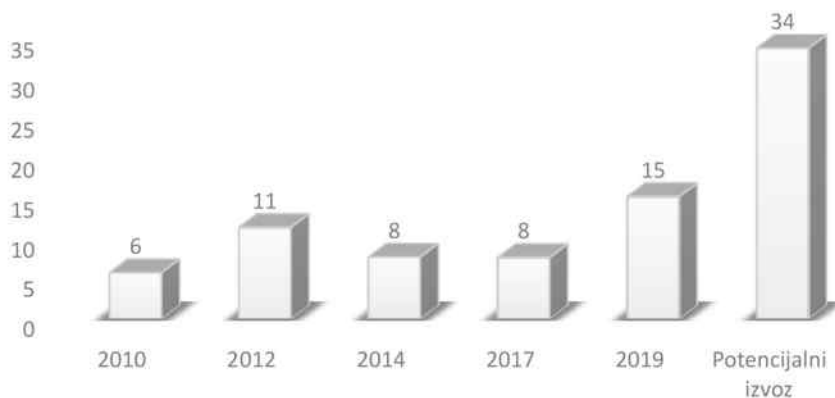
Najvažniji izvozni proizvod Srbije u Jordan, u novijem periodu, su cigarete sa 60–75% ukupnog izvoza. Kao u slučaju brojnih drugih izvoznih partnera, izvoz cigareta i duvana iz Srbije, kao dominantne grupe proizvoda, je novi trend. Pre 2015. godine izvoz cigareta iz Srbije je bio simboličan, dok izvoza u Jordan nije bilo. Srpske duvanske kompanije su uspele da se probiju na jordansko tržište, a ogromno učešće ove grupe proizvoda ukazuje na to da će ovo i u narednom periodu biti okosnica trgovine. Sa druge strane, izvoz drugih proizvoda srpske industrije je veoma smanjen. Proizvodi koji imaju relativno visok udeo u izvozu u Jordan, a za kojim istovremeno postoji velika tražnja na jordanskom tržištu su: prehrambeni proizvodi, plastične cevi, papir i celuloza, proizvodi od gvožđa i čelika.

Potencijalni izvoz žitarica je od posebnog značaja, a analiziran je zasebno u narednom poglavlju. Najveći značaj za izvoz u Jordan imaju kukuruz i pšenica.

Liban

S obzirom na to da je struktura libanske i jordanske privrede veoma slična, kao i razdaljina od Srbije, podaci su gotovo identični. Prosečan izvoz je oko 10 miliona USD, a potencijalni oko tri puta veći (grafikon 46).

GRAFIKON 46. STVARNI I POTENCIJALNI IZVOZ SRBIJE U LIBAN (MIL. USD)



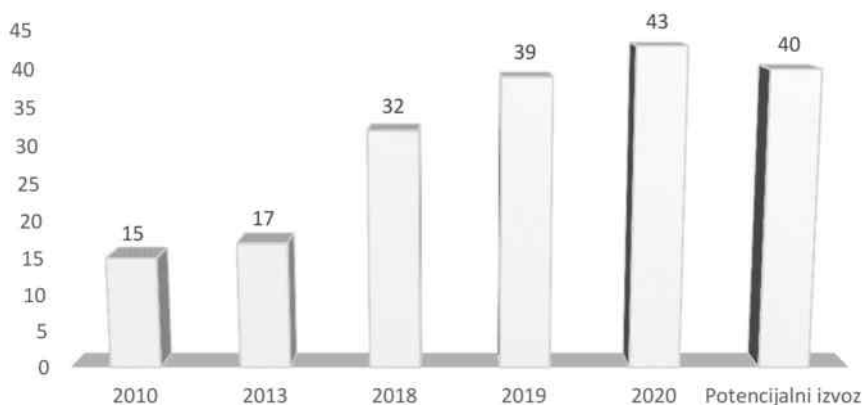
Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

Slično Jordanu, dominantan izvozni proizvod Srbije u Liban su duvan i cigarete, mada udeo nije visok kao u slučaju Jordana, već iznosi oko 15–20%. Ostali važniji izvozni proizvodi su tekstil, proizvodi od bakra, plastične cevi i proizvodi hemijske industrije, koji su inače zastupljeni u gotovo svim zemljama regiona. Deo potencijalnog izvoza bi, prema proceni u narednom poglavlju, trebalo bi da bude izvoz kukuruza, koji ova zemlja uvozi u velikim količinama.

Izrael

Izrael je važno tržište za industriju Srbije, sa konstantnim izvozom između 15 i 20 miliona USD u periodu od 2000. do 2017. godine (UN Comtrade), da bi u novijem periodu 2018–2020. dostigao rekordnih 39 miliona USD.

GRAFIKON 47. OSTVARENI I POTENCIJALNI IZVOZ SRBIJE U IZRAEL (MIL. USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

Ovo je jedna od retkih zemalja u regionu u kojima neostvaren izvozni potencijal nije veliki. Slično većini drugih zemalja, duvanske kompanije posle 2015. godine prodiru na tržište i preuzimaju primat u ukupnom izvozu Srbije. Izvoz cigareta od 2015. do 2019. godine iznosio je 3–7 miliona USD, a prema podacima za 2020. premašio je devet miliona USD. Udeo cigareta u

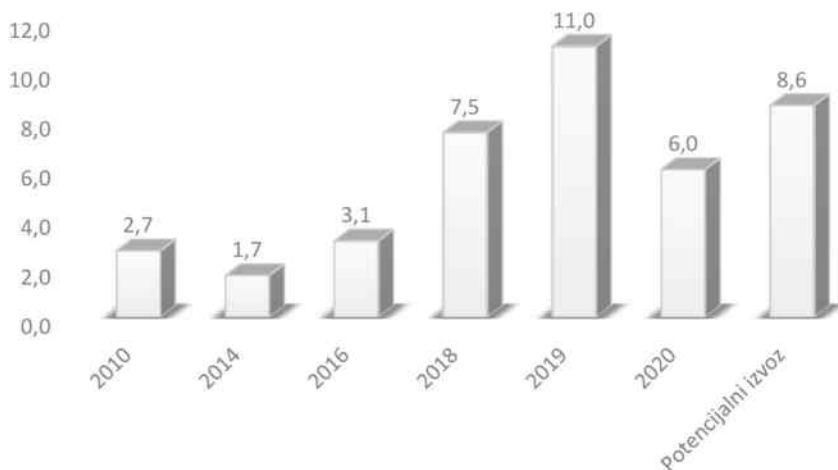
ukupnom izvozu u Izrael je 10–20%. Kako izvoz ovih proizvoda još uvek raste, a s obzirom na to da Izrael ima veliku tražnju od oko 200 miliona USD godišnje, može se pretpostaviti da će u narednom periodu duvanska industrija dodatno povećati izvoz u Izrael.

Pored cigareta, relativno veliki udeo u izvozu imaju pneumatske gume, proizvodi od nikla, ovce i koze, proizvodi za pripremu stočne hrane i neki proizvodi mašinske industrije, kao što su gasne turbine. Najveći potencijal za povećanje izvoza ima poslednja navedena grupa proizvoda, zbog velike tražnje Izraela koja premašuje milijardu USD godišnje. Izvoz Srbije već ostvaruje vrednosti od 2,5–3 miliona USD i u konstantnom je porastu, što je pokazatelj da se ova industrija relativno uspešno plasirala i predstavila na izraelskom tržištu.

Katar

Izvoz u Katar je u porastu čitavu deceniju, a rast je zasnovan na obnavljanju i unapređenju ukupnih političkih i ekonomskih odnosa u odnosu na prethodni period.

GRAFIKON 48. OSTVARENI I POTENCIJALNI IZVOZ SRBIJE U KATAR (MIL. USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

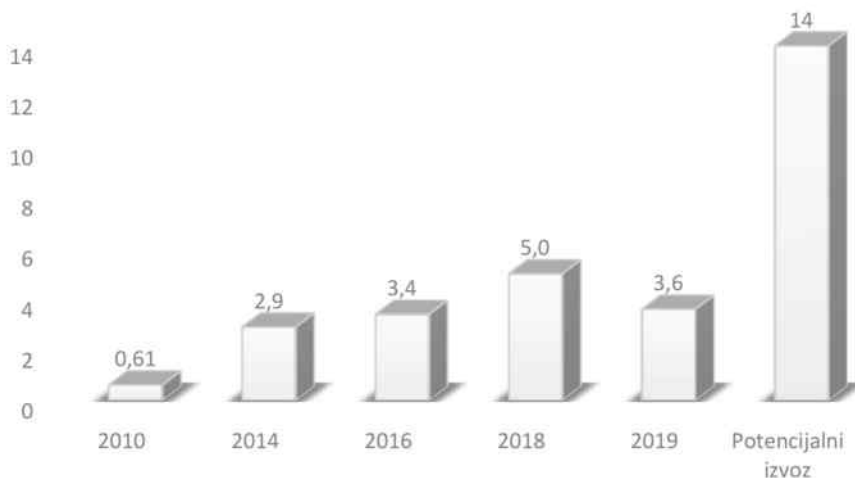
Ukupan izvoz nije veliki, prosečno oko sedam miliona, ali je veoma raznovrstan i obuhvata veliki broj proizvoda koji su označeni kao visoko konkurentni (RCA indeks). To su nameštaj, sa izvozom od preko dva miliona USD, drveni paneli, obuća, testenine, voće, voda i drugi proizvodi za koje srpska privreda ima dovoljno kapaciteta, resursa, i dovoljan tehnološki nivo. Ovakva struktura izvoza je značajna za očuvanje relativne konkurentske prednosti Srbije u ovim sektorima i njihov dalji razvoj.

Procenjen potencijalni izvoz, na osnovu modela gravitacije, nije mnogo veći od realizovanog – 8,6 miliona USD (grafikon 48). Mala vrednost potencijalnog izvoza je rezultat udaljenosti i malog broja stanovnika Katara. Bez obzira na trgovinu, razvoj ekonomskih odnosa potencijalno bi mogao imati veliki značaj, jer je Katar bogata zemlja sa velikim investicijama u inostranstvu.

Kuvajt

Prosečan izvoz Srbije u Kuvajt je oko tri miliona USD godišnje, dok je procenjen potencijalni izvoz čak 14 miliona USD (grafikon 49).

GRAFIKON 49. STVARNI I POTENCIJALNI IZVOZ SRBIJE U KUVAJT
(MIL. USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

Izvoz u Kuvajt nije raznovrstan koliko bi mogao da bude imajući u vidu oskudnost prirodnih resursa Kuvajta, nemogućnost proizvodnje hrane, kao i relativno bogato tržište. Najvažniji izvozni proizvodi su voće, sveže i smrznuto ili prerađeno, pneumatske gume i voda. U izvozu učestvuju i mnogi proizvodi mašinske industrije, mada se radi o nižem stepenu obrade i pojedinačno malim iznosima od nekoliko desetina hiljada dolara.

Iako su prehrambeni proizvodi strateški sektor Srbije, najveći potencijal za izvoz u Kuvajt imaju pneumatske gume, imajući u vidu tražnju Kuvajta sa uvozom od 180 miliona USD, dok je uvoz iz Srbije samo 200–600 hiljada USD (UN Comtrade).

Kuvajt ima i relativno veliki uvoz proizvoda mašinske industrije, veći od 100 miliona USD, ali je uvoz ovih proizvoda iz Srbije simboličan, što ukazuje na nepodudarnost uvozno-izvozne tražnje u pogledu tipa ili kvaliteta ovih proizvoda.

Izvoz Srbije u Bahrein, Jemen i Siriju

Ove tri zemlje se izdvajaju po izuzetno malom realizovanom izvozu Srbije, oko milion USD, kao i veoma velikom razlikom između ostvarenog i potencijalnog izvoza koji je procenjen primenom modela gravitacije.

Odnos između stvarnog i potencijalnog izvoza je toliko veliki da grafički prikaz nije prikladan za prikaz podataka. Zato su podaci o realizovanom i potencijalnom izvozu prikazani u tabeli 24.

TABELA 24. OSTVARENI I POTENCIJALNI IZVOZ SRBIJE U JEMEN, SIRIJU I BAHREIN

(000 USD)

	Jemen	Sirija	Bahrein
2010	94	1.540	681
2011	131	1.220	6.225
2012	62	210	1.787
2013	320	857	2.697
2014	958	450	1.308
2015	694	770	1.803
2016	491	1.019	1.319
2017	344	580	678
2018	448	450	725
2019	1.154	1.035	1.353
Potencijalni izvoz	9.392	70.000	16.121

Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

Najveći realizovan izvoz Srbije u Jemen je 1,1 milion USD 2019. godine, a procenjen potencijalni izvoz je 9,4 miliona USD. Najveći realizovan izvoz u Siriju je 1,5 miliona USD u 2010. godini, a potencijalni izvoz je 70 miliona USD. Najviši izvoz u Bahrein je ostvaren 2011. godine i iznosio je oko šest miliona USD, što je bio istorijski rekord, jer je uobičajen izvoz 1–2 miliona USD. Potencijalni izvoz je veći od 16 miliona USD.

Iako je disproporcija između stvarnog i potencijalnog izvoza ogromna u slučaju ove tri zemlje, razlozi za nju su različiti.

Jemen je mala, nerazvijena privreda, čija je kupovna moć veoma mala, te je stoga neznatna vrednost uvoza generalno. Pored toga, u Jemenu već sedam godina traje građanski rat u koji su umešane druge zemlje iz regiona, ali i velike sile, što je dodatno uništilo ionako slabu privredu. Izvozni

potencijali od devet miliona su procena koja se odnosi na period mira, ali je BDP ove zemlje varijabla koja delom uključuje i aktuelnu situaciju. Nekoliko godina mira uz umeren rast privrede, omogućio bi veći realni izvoz Srbije, ali istovremeno još veći potencijalni izvoz.

Izvoz Srbije u Siriju je bio znatno veći krajem XX veka nego posle 2000. godine. Raniji izvoz iznosio je između 2,5 i 3 miliona USD, dok je u novijem periodu redukovan na 200.000–1.000.000 USD. Sirija je na manjoj udaljenosti od Srbije od mnogih zemalja regiona, ima populaciju od 17 miliona, što su uzroci visokog procenjenog izvoza od 70 miliona USD. Bezbednosni faktori su i ovde ključni za trgovinu, jer u Siriji traje građanski rat još duže nego u Jemenu, od 2011. godine. Razlika je u tome što Srbija sa Jemenom nije imala značajniju razmenu ni pre građanskog rata, dok sa Sirijom jeste. Ipak, sa protokom vremena, značaj nekadašnjih trgovinskih veza se smanjuje, tako da se ni po završetku konflikta ne može očekivati obnova trgovine sa Sirijom u prethodnom obimu.

Bahrein nema bezbednosne probleme kao što je slučaj sa Sirijom i Jemenom. Do XXI veka ovo je bila relativno slabo razvijena zemlja, a danas spada u zemlje sa visokim prihodima. Ovo je postignuto velikim investiranjem u sektor bankarstva. Vrednost valute Bahreina je među najvišim u svetu. Upravo ova pozicija Bahreina, kao svojevrsnog finansijskog sedišta regiona, koja podrazumeva fokus na bogatim naftnim privredama, predstavlja glavni razlog zbog koga trgovina sa Srbijom nije razvijena. Ogromna razlika u vrednosti valute u velikoj meri onemogućava međusobnu trgovinu.

2.4. Procena potencijalnog izvoza Srbije u zemlje Severne Afrike

Region Severne Afrike ima pet zemalja, oko 150 miliona stanovnika, relativno monolitne privrede, prostire se na skoro šest miliona kvadratnih kilometara i, kao takav, predstavlja veliko tržište otvoreno za mnoge vrste proizvoda. Geografska blizina, privredna kompatibilnost, kao i postojeće, mada zapostavljene, tradicionalne trgovinske veze između Srbije i zemalja Severne Afrike, predstavljaju dodatne razloge da se detaljnije ispita mogućnost povećanja obima spoljne trgovine Srbije u pravcu ovih tržišta.

Primenom dobijenog ekonometrijskog modela na izvoz Srbije u svaku od ovih pet zemalja, utvrđujemo precizno kolika je vrednost robe iz Srbije koju ova tržišta mogu da prime. Poređenjem potencijalnog izvoza, dobijenog na ovaj način, sa stvarnim izvozom, jasno se pokazuje koji su izvozni pravci najotvoreniji, odnosno markiraju se zemlje sa najviše slobodnog „prostora“ za uvoz iz Srbije. U trgovinu između Srbije i ovih zemalja uključeni su i brojni neekonomski faktori, koji su često glavni razlog disproporcije stvarnog i potencijalnog izvoza. U periodima ratova i ekonomskih sankcija, kojima su često izložene kako zemlje u regionu Severne Afrike tako i Srbija, ekonomski pokazatelji ne oslikavaju pravo stanje. Zato se podaci za ove periode, pri ekonometrijskim analizama, uglavnom izuzimaju iz zaključaka.

Podaci o izvozu Srbije u zemlje Severne Afrike i BDP iskazani su i preuzeti od Republičkog zavoda za statistiku Srbije, UN Comtrade i Svetske banke. Razdaljina između prestonica izražena je u kilometrima. Ekonomski odnosi Srbije sa zemljama Severne Afrike danas su zapostavljeni, iako su do devedesetih godina neke od ovih zemalja (Libija) bile među najznačajnijim izvoznim tržištima.

Sa ovim zemljama nema posebnih preferencijalnih aranžmana, olakšica ili zajedničkih projekata, pa se za ove zemlje odgovarajući koeficijent množi sa nulom. Kako je ovaj koeficijent dosta visok, unapređenje ovog faktora znatno bi povećalo vrednosti potencijalnog izvoza. Potencijalni izvoz se dovodi u vezu sa ostvarenom vrednosti izvoza, pri čemu je ostvareni izvoz posmatran kao trogodišnji prosek za 2017–2019.

Prema formuli gravitacionog modela koji je utvrđen, potencijalni izvoz Srbije u određenu zemlju utvrđujemo na sledeći način. Poznate veličine: trogodišnji prosek BDP izvoznice, trogodišnji prosek BDP uvoznice, razdaljinu između njih, broj stanovnika i ekonomsko-političku distancu množimo odgovarajućim parametrima, dobijenim na način opisan u prethodnom odeljku.

Vrednosti potencijalnog izvoza Srbije u zemlje Severne Afrike, prikazani su u tabeli 25.

TABELA 25. POTENCIJALNI I OSTVARENI IZVOZ SRBIJE U ZEMLJE SEVERNE AFRIKE
(MIL USD)

Zemlja	Potencijalni izvoz	Realizovan izvoz	Odnos potencijalnog i realizovanog izvoza (%)
Alžir	79,89	50,89	63,70
Libija	48,05	10,99	22,89
Egipat	96,01	38,61	40,21
Maroko	32,89	11,31	34,37
Tunis	75,16	21,22	28,24
Zbir	332,00	133,03	

Izvor: Kalkulacija autora i UN Comtrade

Analiza potencijalnih trgovinskih pravaca pokazuje da Srbija nije iskoristila potencijale za izvoz u zemlje Severne Afrike. Kako je očekivano potencijalni izvoz je višestruko veći od postojećeg.

Do početka jugoslovenske krize početkom devedesetih godina, izvoz u zemlje Severne Afrike i jeste bio višestruko veći od današnjeg. Od tada je međusobna trgovina bila na zanemarivo niskom nivou sve do ukidanja sankcija Srbiji 2001. godine. Tada izvoz u neke severnoafričke zemlje počinje da se povećava, ali veoma sporim tempom. U savremenom periodu Srbija izvozi u zemlje Severne Afrike oko 9% svog ukupnog izvoza.

Ako imamo u vidu pozitivno iskustvo iz ranijeg perioda, komplementarnost privreda i rezultate dobijene primenom modela gravitacije, možemo konstatovati da je trenutni obim trgovine daleko ispod mogućnosti i interesa obe strane.

Alžir

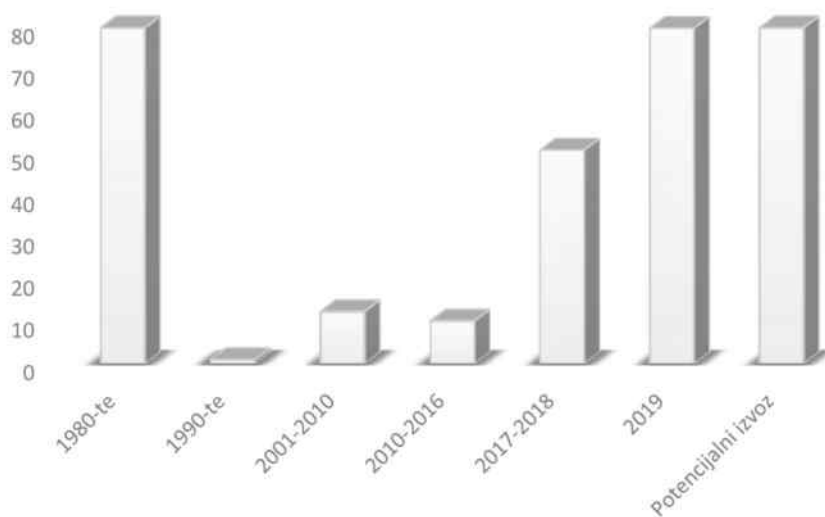
Osamdesetih godina XX veka izvoz nekadašnje Jugoslavije (u kojoj je izvoz Srbije činio više od trećine) u Alžir, kretao se između 60 i 150 miliona.

Preciznije, prosečna robna razmena između Srbije i Alžira je do 1992. godine iznosila više od 80 miliona USD godišnje (Stanojević, Batić, 2010). U prvoj polovini 1990-ih izvoz je opao na oko milion, a uvoz na sedam miliona USD (oko osam miliona USD razmene), dok je krajem devedesetih ukupna razmena između Srbije i Alžira ostvarivala vrednost manju od tri miliona USD (Stanojević, Batić, 2010).

Posle desetogodišnjeg zastoja ekonomske saradnje, od 2000. godine dolazi do intenziviranja trgovine i ekonomske saradnje uopšte. Već 2003. godine razmena sa Alžirom iznosila je oko 11,2 miliona USD.

Na tom godišnjem iznosu izvoz je ostao i u narednom periodu, sve do 2017. godine kada naglo raste na oko 50 miliona USD, a već 2019. dostiže vrednost koja je po ovoj proceni potencijalni izvoz, oko 80 miliona USD, što je otprilike nivo iz perioda 1980-ih. Ovo je takođe vrednost procenjenog potencijalnog izvoza, dobijena primenom koeficijenata modela gravitacije (grafikon 50).

GRAFIKON 50. VREDNOST IZVOZA SRBIJE U ALŽIR (MIL. USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

Proizvodi na koje se treba fokusirati su oni koji su već zastupljeni u izvozu. Proizvod koji je poslednjih godina doprineo izuzetnom rastu izvoza Srbije u Alžir je duvan. U 2019. godini od 79 miliona USD ukupnog izvoza, vrednost izvezenog duvana je oko 56 miliona. Potom sledi niz proizvoda koji su i ranije bili predmet izvoza: električne mašine i uređaji, gvožđe i čelik, razni proizvodi mašinske industrije, vulkanizovana guma i pneumatske gume. Ranije je Alžir uvezio značajne količine farmaceutskih i prehrambenih proizvoda iz Srbije, ali su ovi sektori posle 2017. gotovo potpuno izostali iz alžirskog uvoza iz Srbije.

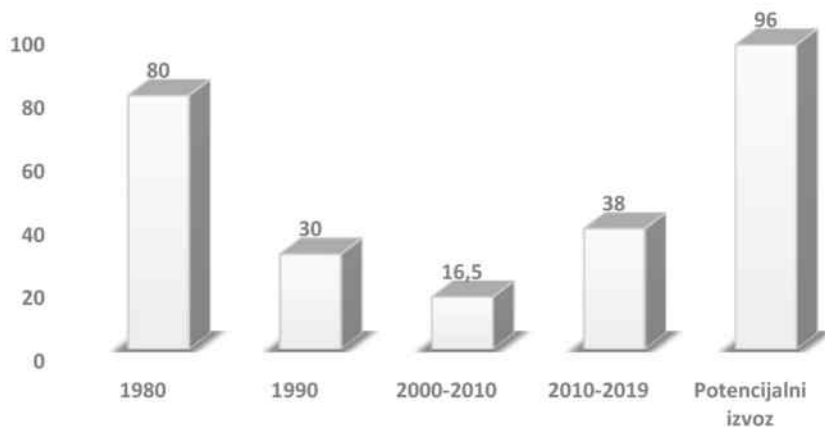
Za izvoz ovih proizvoda, posebno prehrambenih, postoje svi preduslovi, tako da se obim izvoza može intenzivirati. Pored toga, u proizvodnji Srbije zastupljeni su i mnogi proizvodi koji do danas nisu imali značajno mesto u izvozu, a alžirsko tržište ima potrebu za njima, kao što su žitarice, koje će naknadno biti analizirane u okviru zasebnog poglavlja. Alžirska proizvodnja ni izbliza ne zadovoljava domaće potrebe, a za njihov uvoz izdvaja više milijardi dolara.

Kompanije koje izvoze u Alžir mašine i elektroopremu su: Energoprojekt, Hidrotehnika-Hidroenergetika, Minel, Ekoproduct i dr. Farmaceutske proizvode izvozi Hemofarm i to u vrednosti od 3–4 miliona USD. Izvoz duvana, koji je tek od 2016. godine postao značajan izvozni proizvod Srbije, obavljaju desetine manjih kompanija.

Egipat

Osamdesetih godina XX veka Srbija je izvozila u Egipat robu u vrednosti od oko 80 miliona USD, odnosno trećinu od izvoza tadašnje SFR Jugoslavije. Uvoz je imao vrednost oko 20 miliona USD (Stanojević, Batić, 2010). Tokom 1990-ih godina izvoz je redukovao na manje od trećine, odnosno 20–35 miliona USD, što je ipak bilo znatno više od izvoza u ostale države Severne Afrike. Nastavio je da opada i 2000-ih, kada je smanjen na 10–22 miliona USD, dok je uvoz iznosio samo 3–4 miliona dolara (uz izuzetak 2006. kada je iznosio devet miliona USD).

GRAFIKON 51. IZVOZ SRBIJE U EGIPAT (MIL. USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

Rezultati dobijeni primenom modela gravitacije pokazuju da je potencijalni izvoz Srbije u Egipat 96 miliona USD, što je slično obimu izvoza iz osamdesetih godina XX veka. Prosečan realizovan izvoz u periodu 2010–2019. godine čini oko 40% potencijalnog izvoza (grafikon 51).

Proizvodi koji su tradicionalno zastupljeni u izvozu Srbije u Egipat, i za koje najverovatnije postoji još slobodnog prostora na egipatskom tržištu, su traktori (kooperacija sa srpskom IMR), oružje i vojna oprema (konkretno, bombe, granate i municija) i kukuruz. Drumska vozila (Zastava), koja su početkom 2000-ih imala važno mesto u izvozu u Egipat, više nemaju značajan udeo.

Slično izvozu u Alžir i ostale zemlje regiona, glavni izvozni proizvod Srbije je duvan, a na egipatsko tržište i cigarete. Vrednost ovih proizvoda 2019. godine bila je 34 miliona izvoza duvana i 27 miliona USD izvoza cigareta – ukupno 71 milion USD, dok je ukupan izvoz u Egipat te godine bio 90 miliona USD. Pored ovih proizvoda značajan je i izvoz proizvoda od gvožđa i čelika, guma i električnih motora.

Slično ostalim zemljama Severne Afrike, neki poljoprivredni proizvodi, pored kukuruza koji je već značajan proizvod, verovatno bi mogli da se uspešno plasiraju na egipatsko tržište. Poljoprivreda ove zemlje, iako

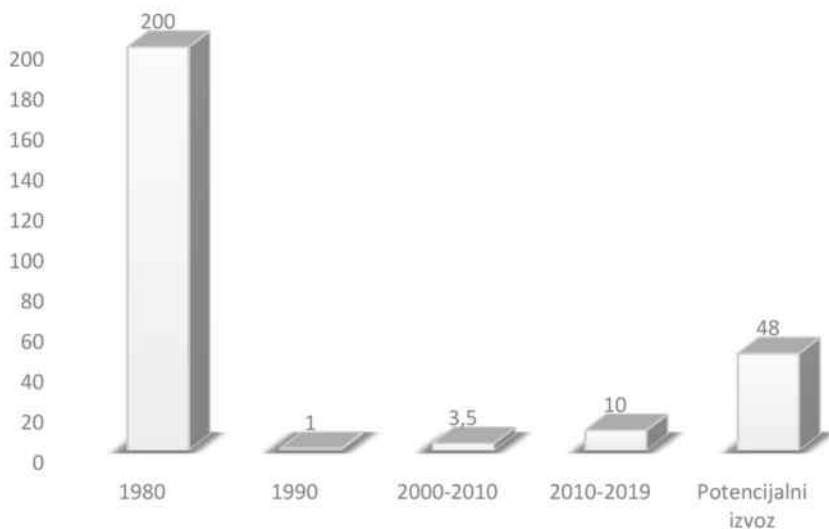
raznovrsnija nego libijska i alžirska, ipak ne podmiruje sopstvene potrebe za hranom.

Libija

Libija je bila jedan od najznačajnijih ekonomskih partnera Jugoslavije do 1990. godine. Preduzeća, uglavnom iz Srbije, realizovala su velike investicione projekte u toj zemlji, a izvoz Jugoslavije je do uvođenja sankcija 1992. godine dostizao 200 miliona USD godišnje, a uvoz premašivao 400 miliona USD.

U periodu ekonomskih sankcija i međunarodne izolacije obe zemlje, robna razmena je gotovo prekinuta, vrednost izvoza je u proseku bila oko 700 puta manja, odnosno oko 300.000 USD. Taj trend se nije značajno popravio ni nakon 2000. godine. Sve do 2004. iznosio je manje od milion USD. Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku Srbije, kao i baze podataka UN, u 2004. godini izvoz je dostigao 4,5 miliona USD, 2005. godine 3,9 miliona, a 2006. je zabeležen dalji pad na 3,4 miliona USD (grafikon 52).

GRAFIKON 52. VREDNOST IZVOZA SRBIJE U LIBIJU (MIL. USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

U drugoj deceniji XXI veka izvoz Srbije u Libiju iznosi oko sedam miliona USD, uz izuzetak 2014. godine kada je premašio 30 miliona USD. Potencijalni izvoz prema proceni na osnovu modela gravitacije je 48 miliona USD (grafikon 52).

Razlika između realizovanog i procenjenog izvoza je velika, ali izvoz iz 1980-ih pokazuje mnogo veću vrednost čak i od potencijalne. Procenjen nivo se u ovom slučaju ne približava nekadašnjem izvozu, jer je libijska privreda tokom tri decenije unutrašnjih konflikata i nestabilnosti potpuno uništena, a kupovna moć je višestruko smanjena.

Glavna smernica izvozne strategije je struktura izvoza iz prethodnih godina, mada izvoz nije ujednačen u pogledu izvoznog asortimana. Tradicionalni izvozni proizvodi kao što su industrijske, pogonske i druge mašine i uređaji, naučni i kontrolni instrumenti, gvožđe i čelik, proizvodi od metala, imaju kontinuitet plasmana u Libiju, ali se njihov udeo s vremenom smanjuje. Njihov primat je u periodu od 2006–2016. preuzela farmaceutska industrija. Lekovi i motorna vozila su još uvek u vrhu liste izvoznih proizvoda sa po milion USD.

Svi navedeni proizvodi već imaju prohodnost na libijskom tržištu, zbog čega izvozna strategija treba se fokusira samo na intenziviranje njihovog izvoza.

Značajna promena strukture izvoza može se primetiti u svim zemljama Severne Afrike posle 2016. godine. U slučaju Libije nije došlo do intenzivnog izvoza cigareta ili duvana (kao kod izvoza u Alžir i Egipat), nego upravo strateških, poljoprivrednih proizvoda Srbije. Glavni proizvodi u 2018. godini (što su najnoviji podaci u 2021. godini) bili su sokovi od voća i povrća, sa izvozom od 2,6 miliona USD od 8 miliona USD koliki je ukupan izvoz u Libiju. Važno mesto u izvozu dobila je voda, kao i ovce i koze. Ovi proizvodi donedavno nisu imali značajno mesto u izvozu, ali su dominirali u nekadašnjem izvozu SFRJ u Libiju.

Libija, slično ostalim zemljama Severne Afrike, nema uslova da sopstvenom poljoprivrednom proizvodnjom zadovolji potrebe za hranom, već je zavisna od uvoza. Značajnu saradnju sa Libijom u ovoj oblasti ostvarivali su Energoprojekt i PKB.

Pre početka sukoba u Libiji bilo je inicijativa od strane Srbije za libijsko investiranje u našu poljoprivredu, radi zajedničke proizvodnje za potrebe

Libije. Ova mogućnost više ne postoji, ali se slična inicijativa može pokrenuti sa drugom, naftom bogatom zemljom – Alžirom.

Pored robnog izvoza, Srbija može da ostvari značajne prihode od već postojeće, ali nedovoljno iskorišćene, saradnje sa Libijom u mnogim oblastima. Građevinarstvo je do devedesetih donosilo značajne prihode srpskim firmama. U međuvremenu, građevinska industrija Srbije nije značajno napredovala, ali još uvek postoje kapaciteti za neke segmente ovog sektora. Kako je Libija u poziciji da obnavlja uništenu infrastrukturu, ova saradnja bi se mogla intenzivirati. Za Srbiju bi značajne prihode mogli da donesu radovi u oblasti vodoprivrede i geoloških istraživanja.

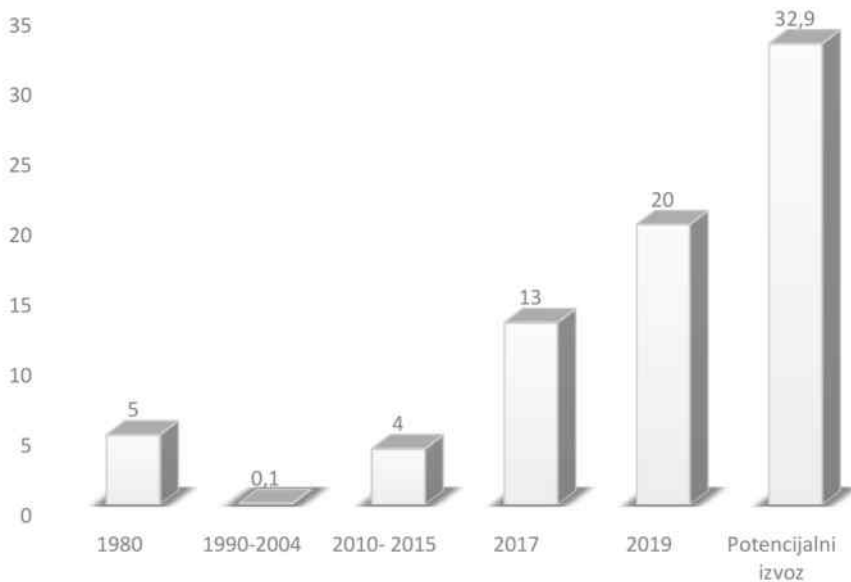
Maroko

Izvoz nekadašnje Jugoslavije u Maroko iznosio je 10–20 miliona USD, a izvoz Srbije okvirno 4–7 miliona USD. Tokom 1990-ih godina, kada je Srbija bila pod ekonomskim sankcijama, izvoz je smanjen na svega 400.000 USD u proseku. U periodu 2000–2002. godine spoljna trgovina sa ovom zemljom je skoro potpuno prestala. Radilo se o vrednosti izvoza od 23 do 120 hiljada USD. Robna razmena oživljava tek 2004. kada izvoz dostiže vrednost od milion USD, u 2005. i 2006. raste na oko 2,5 miliona.

Rast izvoza nije zadržao kontinuitet posle Svetske ekonomske krize. Smanjen je ponovo na nekoliko stotina, zatim oko milion USD, da bi se posle 2015. godine naglo povećavao na 10, 13, 17 i 20 miliona USD u 2019. godini (grafikon 53).

Rezultati dobijeni primenom gravitacionog modela pokazuju da je potencijalni izvoz Srbije u Maroko oko 33 miliona USD (tabela 23, grafikon 53). Nikada ranije se izvoz Srbije nije više približio izvoznim mogućnostima, jer sa ovom zemljom nije bilo posebno intenzivne trgovine u vreme prethodne Jugoslavije.

GRAFIKON 53. IZVOZ SRBIJE U MAROKO (MIL. USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

Uvoz je konstantno mnogo veći od izvoza, jer Srbija uvozi značajnu količinu sirovih fosfata iz Maroka za potrebe industrije veštačkih đubriva. Tačnije, Maroko je Srbiji, kao i mnogim drugim zemljama sveta, najznačajniji snabdevač ovom sirovinom. Ipak, sa novim povećanjem izvoza trgovinski bilans je nešto uravnoteženiji.

Ono što je doprinelo naglom rastu izvoza Srbije su cigarete, kao u slučaju Alžira i Egipta, kojih ranije nije bilo u izvozu Srbije. U 2018. godini izvoz cigareta u Maroko iznosio je 10 miliona USD, od 17,5 miliona USD ukupnog izvoza, a u 2019. godini skoro 12 miliona USD od 20,7 miliona USD koliki je bio ukupan izvoz. To znači da je udeo cigareta u ove dve godine činio skoro 60% ukupnog izvoza Srbije u Maroko (ITC, Trade Map).

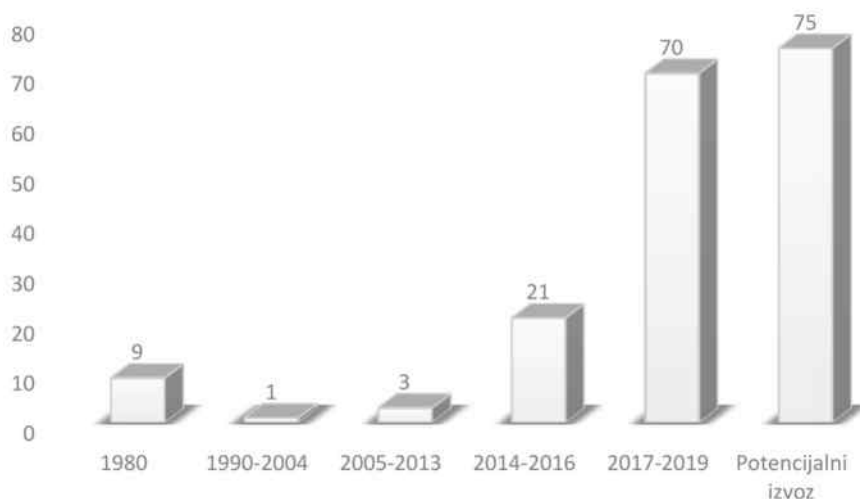
Ostali proizvodi koji zauzimaju značajno mesto u izvozu su papir i proizvodi industrije papira, pneumatske gume, baze za prehrambenu industriju i kukuruz.

Tunis

Izvoz Srbije u Tunis 80-ih godina XX veka iznosio je u proseku devet miliona USD (izvoz SFRJ 14 miliona USD, uvoz 13 miliona USD). Od početka jugoslovenske krize do 2005. godine trgovina sa Tunisom bila je u stalnom opadanju. U toku 1990-ih izvoz je bio oko 10 puta manji nego u prethodnom periodu, odnosno oko milion USD. Od 2015. godine izvoz Srbije u Tunis naglo se povećava na 10, a zatim na 60 i 70 miliona dolara (grafikon 54).

Prema rezultatima dobijenim primenom gravitacionog modela, srpski izvoz u Tunis mogao bi da dostigne 75 miliona USD. Prosečni realizovani izvoz u periodu 2017–2019 (grafikon 54) je gotovo jednak potencijalnom. Ukoliko se trend nastavi realizovani izvoz premašiće potencijalni. To u teoriji znači da ne može doći do dodatnog povećanja, ali to je samo statistički okvir. U praksi se nagli rast izvoza ne zaustavlja, već počne da usporava, a zatim stagnira kada dostigne nivo tražnje za proizvodima koji su predmet rasta.

GRAFIKON 54. IZVOZ SRBIJE U TUNIS (MIL. USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

U slučaju Tunisa, još naglašenije nego u slučaju Alžira, Egipta i Maroka, radi se o novom prodoru duvanske industrije. U 2018. godini izvoz cigareta iznosio je 65 miliona dolara, a ukupan izvoz je bio 69 miliona, dakle 94%. Malo manji udeo, ali još veći iznos doneo je izvoz cigareta u 2019. godini u vrednosti od 74 miliona od ukupno 82 miliona dolara. Oko pet miliona bio je izvoz kukuruza, a manje vrednosti su ostvarene i izvozom elektroinstalacija i pneumatskih guma.

Ranije su u izvozu najviše bili zastupljeni traktori, mašine i mašinski delovi, električni aparati i elektrooprema koji su tradicionalni izvozni proizvodi Srbije. Tradicionalni izvozni proizvodi u Tunis su papir, pluta i ambalaža, koji se još uvek izvoze u manjem obimu. Ovih proizvoda još uvek ima u izvozu i učestvuju sa oko milion USD.

Ono što je interesantno jeste da su u periodu 2018–2020. glavni uvozni proizvodi Srbije iz Tunisa električni aparati, centrifuge, žice i kablovi, električni motori, koji su inače najvažniji izvozni proizvodi Srbije. Ovde se verovatno radi o reeksportu iz trećih zemalja. Srbija uobičajeno uvozi iz Tunisa tekstil i odeću koji imaju neveliku, ali konstantnu tražnju.

...

Potencijalni izvoz Srbije u zemlje Severne Afrike, uprkos novom rastu, prevazilazi postojeći, što znači da ova tržišta još uvek imaju slobodan „proctor“ da apsorbuju dodatnu količinu robe iz Srbije.

Među zemljama Severne Afrike, Srbija najviše ostvaruje svoj izvozni potencijal u Tunis, što je ogromna promena u samo jednoj deceniji kada je ovaj potencijal, prema ranijim istraživanjima (Stanojević, Batić, 2010), bio nekoliko desetina puta veći od realizovanog. Realizovan izvoz je gotovo dostigao potencijalni u trgovini sa Alžirom. Najviše neostvarenih potencijala ima izvoz u Libiju, ali je ovo tržište još uvek nestabilno, a privreda tek treba da započne oporavak kada se stabilizuje politička vlast.

Ratovi i ekonomske sankcije nametnute Srbiji 1990-ih godina su dovele do dramatičnog pada trgovine sa ovim zemljama, ali nisu opravdanje za njeno dalje smanjivanje koje je trajalo još čitavu deceniju posle političkih promena u Srbiji 2000. godine. Vraćanjem odnosa sa ovim zemljama na

prethodni nivo, faktor političko-ekonomske distance doprineo bi dodatnom približavanju izvoza njegovim pravim potencijalima.

Politička distanca, kao veštačka varijabla u modelima gravitacije, nije lako merljiva kategorija ukoliko ne postoje formalni sporazumi o slobodnoj trgovini ili preferencijalnim aranžmanima. U rezultatima primene modela na zemlje Severne Afrike, ova varijabla nije uključena, jer Srbija nema trgovinske sporazume sa ovim regionom. Uprkos odsustvu formalnih sporazuma, u novije vreme se može zapaziti snažno unapređenje odnosa, ne sa nekom pojedinačnom zemljom regiona već sa arapskim zemljama generalno. Možda je novi rast izvoza posledica već unapređenih ukupnih odnosa.

3. IZVOZ HRANE KAO OSNOV EKONOMSKE SARADNJE

U prvom delu knjige bilo je reči o prirodnim uslovima u regionu Bliskog istoka, koji predstavljaju ključan ograničavajući faktor razvoja poljoprivrede ovih zemalja. Nijedna zemalja Bliskog istoka i Severne Afrike nema mogućnosti da odgovori sopstvenom proizvodnjom na tražnju domaćeg tržišta za hranom, zbog čega uvoz hrane ima veći udeo u ukupnom uvozu nego u drugim regionima. Donekle su izuzetak Egipat, Maroko i Tunis koji imaju relativno razvijenu poljoprivredu, ali proizvodnja ključnih proizvoda, posebno žitarica, ima izuzetno nizak nivo efikasnosti, ekonomski je neisplativa i značajno skuplja od uvoza.

Srbija ima relativno povoljne uslove za proizvodnju hrane: oko tri miliona hektara poljoprivrednog zemljišta, dovoljne količine padavina za skoro sve kulture i bez navodnjavanja, umerenu klimu i relativno plodno zemljište, kao i širok asortiman prehrambenih proizvoda.

Imajući u vidu obeležja poljoprivredne proizvodnje Srbije i potrebe za hranom Bliskog istoka, nameće se potreba za dodatnim istraživanjem obima izvoza hrane Srbije u ove zemlje, kao i stepena realizacije izvoznih kapaciteta.

Ovakve procene se ne mogu dati generalno za hranu, jer ona obuhvata veliki broj sektora i proizvoda, pa bi rezultati bili uopšteni. Zato ćemo detaljnije istražiti samo izvoz najvažnijih grupa proizvoda, odnosno onih za koje se pokaže da imaju najveći stepen uvozno-izvozne podudarnosti između Srbije i pojedinačnih bliskoistočnih zemalja.

Za procenu izvoznih potencijala nekog određenog proizvoda, sektora ili subsektora, u teoriji je poznato i u praksi mnogo puta potvrđeno nekoliko statističkih metoda. Najčešće se radi o indeksima koji uključuju veličine kao udeo izvoza u ukupnom izvozu analizirane zemlje, udeo uvoza u ukupnom uvozu ciljnih tržišta, ali i odnos ovih veličina sa globalnim parametrima.

Navešćemo samo neke od najčešće korišćenih: CC (*Coefficient of Conformity*), odnosno uvozno-izvozne podudarnosti, koji se može naći u literaturi u više sličnih oblika, ESI (*Export Similarity Index*), ICT (*Index of Competitive Threat*) u statičkoj (SICT) i dinamičkoj varijanti (DICT) i drugi. Na trgovinsku kompatibilnost dve zemlje ukazuju razlike između njihovih RCA indeksa za odabranu vrstu proizvoda. Što je veća razlika između RCA zemalja, veća je njihova uvozno-izvozna podudarnost u odnosu na analizirani proizvod. Izvozni potencijali određene grupe proizvoda mogu se utvrditi, mada se to veoma retko koristi, takođe modelom gravitacije koji je u prethodnom odeljku primenjen na ukupni izvoz.

U analizi trgovinske podudarnosti ključnih poljoprivrednih proizvoda između Srbije i zemalja BISA, preciziraju se proizvodi i sektori sa najviše izvoznih potencijala, primenom koeficijenta uvozno-izvozne podudarnosti (*Coefficient of Conformity* – CC), kao i TCI.

Koeficijent podudarnosti (CC) je relativno jednostavan i veoma pouzdan metod, a u ovoj analizi se koristi modifikovan oblik (Blazquez-Lidoy et al, 2006) prema sledećoj formuli:

$$CC = \frac{\sum_p^n X_{sp} M_{rp}}{\sqrt{\sum_i^n (X_{sp})^2 \sum_i^n (M_{rp})^2}}$$

Pri čemu je:

- i zemlja izvoznik, a j zemlja uvozni partner;
- p se odnosi na analiziranu grupu proizvoda;
- X_{sp} je udeo izvoza proizvoda p u ukupnom izvozu Srbije;
- M_{rp} je udeo uvoza proizvoda p u ukupnom uvozu recipitivnog tržišta.

Ovo zapravo određuje podudarnost izvozno-uvozne strukture dve države u pogledu jedne grupe proizvoda. Najčešće se koristi klasifikacija UN SITC (Standard International Trade Classification) ili HS (Harmonized System Codes). S obzirom na to da baza SITC nema sve potrebne podatke za arapske zemlje, za ovu analizu je korišćen HS.

Rezultati CC analize imaju vrednost između 0 i 1. Vrednost 1 znači savršenu komplementarnost između izvoza zemlje i i uvoza zemlje j .

Suprotno tome, vrednosti bliže 0 odnose se na strukturu konkurentne trgovine.

Indeks trgovinske komplementarnosti (TCI), prema Drysdale (1969), utvrđuje meru u kojoj se izvoz jedne zemlje poklapa sa uvozom druge zemlje, u poređenju sa ovim odnosom na globalnom nivou. Ovaj pristup je razrađeniji u odnosu na prethodni jer se ne radi samo o poklapanju uvoza i izvoza dve zemlje, već se uzima u obzir globalno tržište datim proizvodom. TCI se uobičajeno prikazuje sledećom formulom:

$$TCI_{ab} = \sum_j^n \left(\frac{X_a^j}{X_a} \times \frac{M_w - M_a}{M_w^j - M_a^j} \times \frac{M_b^j}{M_b} \right)$$

Pri čemu je:

- X_a^j izvoz zemlje a, proizvoda j, X_a je ukupan izvoz zemlje a;
- M_w je svetski uvoz;
- M_a je ukupan uvoz zemlje a; M_w^j je svetski uvoz robe j;
- j M_a je zemlja a uvoz robe j;
- j M_b je uvoz robe j u zemlju b.
- M_b je ukupan uvoz zemlje b.

Vrednost TCI koja je veća od jedinice ukazuje na postojanje jake komplementarnosti između izvozne specijalizacije zemlje, a i uvozne specijalizacije zemlje b, dok vrednost indeksa manja od 1 ukazuje na slabu komplementarnost. TCI vrednosti 1 znači da su izvozne i uvozne specijalizacije slične specijalizaciji svetske ekonomije i, prema tome, postojanje komparativne prednosti ne može objasniti bilateralnu trgovinu.

Poseban odeljak u prvom poglavlju knjige bio je posvećen sigurnosti snabdevanja hranom u regionu, koja je prema iznetim podacima u većini zemalja regiona na izuzetno niskom nivou. Cilj istraživanja koje sledi je da se što preciznije odredi kakav tržišni nastup Srbija treba da zauzme prema svakoj zasebnoj zemlji Bliskog istoka u pogledu korigovanja cene ili kvaliteta.

Ovo utvrđujemo primenom koeficijenata uvožno-izvozne podudarnosti, i kombinovanjem ovih rezultata sa kriterijumima sigurnosti snabdevanja

hranom (dostupnost, kupovna moć i zdravstvena bezbednost) navedenih u prvom poglavlju.

Analizirani su potencijali za izvoz pojedinih vrsta voća i žitarica, kao proizvoda koji imaju visoku komparativnu prednost u srpskoj privredi i istovremeno relativno veliki udeo u postojećoj trgovini Srbije sa zemljama BISA.

3.1. Potencijalni izvoz voća

Najveću konkurentsku prednost Srbija ima u izvozu smrznutog voća, sa RCA indeksom većim od 80 (tabela 15). Smrznuto voće ima i visok udeo u ukupnom izvozu Srbije od oko 2%, a prosečna vrednost izvoza iznosi preko 350 miliona USD.

Indeks uvozno-izvozne kompatibilnosti (TCI) Srbije sa zemljama BISA, pokazuje da su sve zemlje ovog regiona, izuzev Tunisa, potencijalno velika tržišta za izvoz voća kao široke grupe proizvoda. Najviši stepen kompatibilnosti Srbija ima sa Kuvajtom, iznad osam, a zatim Iranom, Saudijskom Arabijom i Marokom iznad šest.

Najveći udeo u izvozu voća Srbije imaju jabuke. Grupa u okviru harmonizovanog standarda (HS 0808), koja uključuje i kruške i dunje, čini 0,6% srpskog izvoza, odnosno oko 120 miliona USD godišnje. U pogledu pojedinačnih zemalja regiona Bliskog istoka i Severne Afrike, TCI indeks pokazuje naglašenu trgovinsku kompatibilnost ove grupe voća sa Egiptom i Jordanom, i nešto slabiju sa Saudijskom Arabijom, Marokom i još nekoliko zemalja u regionu (tabela 26).

Izvoz kajsija i breskvi Srbije iznosi oko 64 miliona USD godišnje (0,35% ukupnog izvoza). Međutim, kalkulacija TCI nije pokazala kompatibilnost ni sa jednom zemljom regiona (UN Comtrade i kalkulacija autora).

Jagodičasto voće ima relativno mali udeo u izvozu, oko 0,16% ili 33 miliona USD godišnje (UN Comtrade i kalkulacija autora). Ipak, indeks kompatibilnosti sa uvozom zemalja Bliskog istoka i Severne Afrike je najveći upravo za ovu grupu voća (tabela 26). Kako se radi o skupim proizvodima po jedinici mere, najveći indeks kompatibilnosti je sa bogatim privredama Persijskog zaliva. TCI ima višestruko veće vrednosti od 1, što se smatra kompatibilnim. On iznosi 77 sa Kuvajtom, 53 sa Bahreinom, 48 sa uvozom

Saudijske Arabije i 42 sa Omanom, mada su indeksi pokazali kompatibilnost i sa ostalim privredama regiona, izuzev Izraela, koji je i sam značajan proizvođač ovog voća (tabela 26).

TABELA 26. INDEKS TRGOVINSKE KOMPLEMENTARNOSTI (TCI) SRBIJE
I ZEMALJA BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE: VOĆE

	Voće HS 08	HS 0808 jabuke, kruške i dunje	HS 0809 kajsije, breskve	HS 0810 jagode, maline, borovnice i dr.
Turska	1,568	0,0040	0,001	2,271
Iran	6,617	0,0002	0,000	2,834
Izrael	2,332	1,0693	0,000	0,115
Liban	5,243	0,1051	0,007	5,582
S. Arabija	6,096	1,8725	0,316	47,964
UAE	4,389	0,9211	0,163	21,184
Katar	4,865	1,3804	0,291	37,414
Oman	5,413	1,3930	0,358	41,978
Kuvajt	8,353	1,8075	0,719	77,396
Jemen	2,015	0,9693	0,002	2,498
Bahrein	5,679	1,0334	0,502	53,291
Jordan	5,338	2,3840	0,146	9,787
Egipat	3,155	3,9222	0,471	8,778
Libija	2,786		0,532	11,081
Maroko	6,227	1,5666	0,011	11,349
Tunis	0,887		0,000	2,094

Izvor: kalkulacija autora

Bogata tržišta Bliskog istoka imaju visoke ili veoma visoke indekse i uvezno-izvozne koeficijente podudarnosti sa Srbijom u pogledu trgovine voćem. Izuzev svežeg voća, povećanje izvoza može se ostvariti i povećanjem vrednosti proizvoda putem višeg stepena obrade, odnosno proizvodnjom gotovih i ekskluzivnih proizvoda (džem, slatko, sokovi i sirupi i drugo).

Međutim, postojeći proizvodni kapaciteti Srbije nisu dovoljni da bi se proizvodnja voća, u bilo kom stepenu obrade, povećala u značajnoj meri. Pored ograničenih kapaciteta, poljoprivreda Srbije ima i druge slabosti. To su slaba produktivnost, prekomerna upotreba pesticida, odnosno zdravstvena neispravnost i slabe nutritivne vrednosti, nutritivno osiromašeno zemljište dugom primenom isključivo veštačkog đubriva (sastoji se samo od osnovnih komponenti neophodnih za uzgoj) i drugo. Većinu ovih slabosti moguće je prevazići.

3.1.1. Mogućnosti za povećanje izvoza sektora voćarstva

Prevazilaženje većina slabosti voćarske proizvodnje u Srbiji bi znatno povećalo mogućnosti za intenziviranje proizvodnje i istovremeno podizanje zdravstvene ispravnosti hrane. Primena novih tehnologija u poljoprivredi ima izuzetne efekte istovremeno na povećanje produktivnosti, poboljšanje kvaliteta i zdravstvene ispravnosti hrane i uštedu svih inputa.

Nasuprot ranijim strategijama implementacije industrijskih dostignuća (mašinske i hemijske industrije) u poljoprivredu, nove tehnologije čine kompatibilnim ekološke i ekonomske ciljeve, kao ključne segmente koncepta održivog razvoja. U tom smislu, najznačajniji koncept koji su omogućile nove tehnologije je precizna poljoprivreda, a osnova precizne poljoprivrede su digitalne platforme. Precizna poljoprivreda se odnosi na korišćenje uređaja novih tehnologija (sonde, meteorološke stanice, senzori, dronovi i drugo), koji na osnovu potpune i lokalizovane detekcije vremenskih uslova i stanja zasada, mogu sasvim precizno utvrditi potrebe za vodom, đubrivom, pojedinim mineralima, vrstu potrebnih hemijskih preparata, i sve to u optimalnoj količini i u pravo vreme.

Internet of things, iako uključuje dodatnu primenu visokih tehnologija, ne znači istovremeno optimalnu mogućnost za svaku zemlju. To je koncept automatizovane realizacije podataka koji se dobijaju primenom IT uređaja (automatsko navodnjavanje kada senzori pokažu nedostatak vlage,

automatsko zaprašivanje kada lokalizovane meteorološke stanice pokažu da su meteorološki uslovi pogodni za razvoj određenih bolesti ili štetočina itd.).

Ipak, precizna poljoprivreda zasnovana na digitalnim platformama je i bez automatizacije pristup koji može višestruko povećati uštede inputa, prihode i zadovoljiti najviše standarde u pogledu kvaliteta. Automatizacija kao produžetak precizne poljoprivrede je opravdana samo u slučajevima velikog deficita radne snage, u suprotnom je neisplativa i negativno utiče na zaposlenost. Zato bi poljoprivredi u Srbiji najviše doprinela precizna poljoprivreda, bez ili sa malom primenom automatizacije postupaka.

Bez obzira na stepen obrade proizvoda od voća, Srbija nema dovoljno kapitala za intenzivnu primenu informacionih tehnologija, odnosno metoda precizne poljoprivrede. Neki aspekti ove široke paradigme ne zahtevaju veliki kapital, već visoku organizaciju, koja obično nije na zavidnom nivou ali se može prevazići.

Nedostatak kapitala za implementaciju IT u poljoprivredi Srbija ne može da prevaziđe sama. Tehnologije za koje nema dovoljno sredstava mogu se nabaviti i primeniti u kooperaciji sa bogatim zemljama BISA, sa kojima Srbija već ima razvijenu privrednu saradnju. Ove privrede imaju višak kapitala, a nemaju uslove za poljoprivredu. Tako bi investicije iz arapskih zemalja u implementaciju principa precizne poljoprivrede ili, šire, implementaciju IT u poljoprivredu, potencijalno donelo velike koristi obema stranama. Pored stranog kapitala, za Srbiju bi ovo bilo od posebnog značaja zato bi što bila jedna od malobrojnih investicija usmerenih na proizvodnju robe za izvoz, a još važnije, radilo bi se o proizvodima koji imaju siguran plasman na tržišta zemalja investitora i druge zemlje regiona.

3.2. Potencijalni izvoz žitarica

Uvoz žitarica je od strateškog značaja za sve zemlje u regionu. Ipak, u zavisnosti od stepena razvijenosti privrede, žitarice učestvuju u ukupnom uvozu zemalja sa veoma različitim udelom. U bogatim zemljama Persijskog zaliva ovaj udeo je veoma mali. Na osnovu podataka UN Comtrade, utvrdili smo da je udeo uvoza žitarica manji od 2% ukupnog robnog uvoza Katara, UAE, Bahreina, Kuvajta, kao i Turske, Libana i Izraela. U poređenju sa bogatim zemljama Evrope i Amerike, ovo je, međutim, veoma visok udeo

sektora žitarica. Zemlje Evrope i Amerike imaju udeo uvoza ovog sektora na deset puta nižem nivou, 0,1% do 0,2% (Francuska, Nemačka, SAD).

Zavisnost od uvoza strateških proizvoda je nepovoljna za ove zemlje ali, s druge strane, uvoz žitarica doprinosi štednji oskudnih resursa, ne samo vode već i obradivog zemljišta, s obzirom na to da žitarice zahtevaju velike površine prema jedinici proizvoda. Tako se oskudni resursi mogu upotrebiti korisnije, za intenziviranje proizvodnje tradicionalnih poljoprivrednih proizvoda, za koje postoje povoljni uslovi i tražnja na međunarodnom tržištu: masline, urme i drugi proizvodi koji su u prvom delu označeni kao oni sa visokim indeksom konkurentske prednosti.

Uvoz žitarica čini visok procenat ukupnog uvoza u Jordanu, oko 4%, u Iranu 8%, a ekstremno je visok u najsiromašnijem Jemenu – preko 19% robnog uvoza. U zemljama Severne Afrike nema ovako naglašenih razlika, udeo žitarica u ukupnom uvozu je u rasponu između 3,5% i 6,2%. Zemlje Severne Afrike se uklapaju u prosek uvoza žitarica afričkih zemalja generalno, od oko 4%.

Domaći prinosi u proizvodnji žitarica u zemljama BISA prosečno zadovoljavaju samo trećinu potreba. Sa druge strane, žitarice su jedna od najvažnijih izvoznih grupa poljoprivrednih proizvoda Srbije, što ukazuje na visoku kompatibilnost u trgovini ovim proizvodima i mogućnost povećanja izvoza najvažnijih vrsta žitarica u zemlje BISA.

Za procenu kompatibilnosti privreda Srbije i zemalja regiona, primenjen je koeficijent uvozno-izvozne podudarnosti (CC) na sektor žitarica. Na osnovu procene ograničenja prirodnih uslova i zemalja u regionu i odlika srpske poljoprivrede, ovaj sektor se izdvaja kao posebno značajan za obe strane. U okviru klasifikacije UN na osnovu harmonizovanog standarda (HS) sektor je označen kodom 10.

TABELA 27. UVOZNO-IZVOZNA PODUDARNOST SRBIJE I ZEMALJA BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE: ŽITARICE

Zemlja	CC	TCI
Turska	0,91651	0,621
Iran	0,99267	5,344
Izrael	0,98614	0,793
Liban	0,99019	1,076
S. Arabija	0,97121	1,685
UAE	0,97565	0,311
Katar	0,97731	0,635
Oman	0,98824	1,111
Kuvajt	0,98746	1,148
Jemen	0,98402	12,686
Bahrein	0,99007	0,391
Jordan	0,98482	2,701
Egipat	0,97914	4,131
Alžir	0,98122	2,451
Libija	0,97562	3,446
Maroko	0,99083	2,286
Tunis	0,99524	2,486

Izvor: kalkulacija autora

Koeficijent uvozno-izvozne podudarnosti očekivano ukazuje na izuzetno visok stepen komplementarnosti privreda Srbije i zemalja BISA regiona u pogledu trgovine žitaricama. Koeficijent se kreće u rasponu od 0,91 sa Turskom, koja ima relativno povoljne uslove za uzgoj žitarica, do 0,99 sa Iranom, Libanom, Omanom, Kuvajtom, Bahreinom, Marokom i Tunisom. Za Irak i Siriju, zbog bezbednosne situacije, nema trgovinske evidencije u novijem periodu.

Iako visoka komplementarnost privreda pokazuje da Srbija ima velike mogućnosti za izvoz žitarica u sve zemlje regiona, potrebno je utvrditi izvesne prioritete. Srbija ima ograničene proizvodne kapacitete, zbog čega treba precizirati manji broj tržišta, na koja bi se mogao povećati plasman žitarica. Indeks trgovinske komplementarnosti (TCI, tabela 27) potvrdio je visoku komplementarnost, jer u mnogim, ali ne svim zemljama, pokazuje iznose daleko veće od 1. Ono što je važnije je to da je TCI pokazao i značajne razlike među tržištima u regionu, zato što posredno uključuje i izvozne kapacitete Srbije, dovodeći ih u odnos sa svetskim izvozom žitarica.

Po visini ovog indeksa kompatibilnosti, kao tržište se izdvaja Jemen sa indeksom TCI od 12,6. S obzirom na dugogodišnji građanski rat, zastoj privrede i nemogućnost plaćanja, izvozna strategija Srbije ne bi trebalo da se fokusira na izvoz u Jemen. Povećanje izvoza žitarica bi se najpre moglo realizovati u Iran, Jordan i svih pet zemalja Severne Afrike sa TCI u rasponu od 2,3 do 5,3. U prilog ovakvoj preporuci ide i geografska razdaljina, koja nije uključena u ove indekse, a najmanja je sa zemljama Severne Afrike.

Primena indeksa TCI na pojedinačne najznačajnije proizvode u grupi žitarica, prikazana je u tabeli 28. Pšenica i kukuruz, kao najvažniji poljoprivredni proizvodi Srbije, imaju veliku kompatibilnost sa tržištima zemalja BISA. Četvorocifrene kategorije HS 1001 i HS 1005 imaju vrednost TCI veću od 1 (osenčena polja) u većini zemalja regiona (tabela 28).

Izvoz kukuruza ima najveću komplementarnost sa uvozom zemalja BISA. Ujedno, velika komparativna prednost kukuruza, kao izvoznog proizvoda, ustanovljena je u prvom poglavlju II dela (tabela 15), sa RCA indeksom većim od 10.

Potencijalno najznačajnija izvozna tržišta Srbije za pšenicu su Jemen, Jordan, Libija, Egipat, Tunis, Maroko, dok najveću komplementarnost u pogledu izvoza kukuruza pokazuju tržišta Irana, Jemena, Jordana, Maroka, Egipta i Libije.

Ostale žitarice koje uvoze neke zemlje u regionu su soja, ovas i ječam. Komplementarnost srpskog izvoza ovasa je visoka sa uvozom UAE, Egipta, Libije i Kuvajta, soja može biti značajan izvozni proizvod u Iran (tabela 28), dok rezultati u pogledu uvoza ječma nisu pokazali dovoljnu kompatibilnost sa izvozom Srbije.

TABELA 28. INDEKS TRGOVINSKE KOMPLEMENTARNOSTI (TCI)
SRBIJE I ZEMALJA BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE:
ŽITARICE PO VRSTAMA

	Kukuruz HS 1005	Pšenica HS 1001	Soja HS 1201	Ovas HS 1004
Turska	3,478	2,878	0,424	0,303
Iran	82,117	0,003	2,156	1,313
Izrael	7,951	2,740	0,218	0,404
Liban	10,391	3,258	0,216	0,202
S. Arabija	7,490	0,732	0,125	1,515
UAE	0,699	0,607	0,006	24,038
Katar	0,615	1,010	0,002	2,121
Oman	2,972	2,883	0,001	0,404
Kuvajt	2,336	1,629	0,001	5,959
Jemen	52,129	42,602	0,000	15,251
Bahrejn	0,566	1,051	0,000	0,404
Jordan	9,740	4,395	0,000	0,303
Egipat	43,065	18,041	0,000	16,867
Libija	15,593	10,347	0,000	0,303
Maroko	29,486	16,782	0,042	0,404
Tunis	10,169	7,094	0,700	0,202

Izvor: kalkulacija autora

Ključna prepreka za podizanje nivoa proizvodnje žitarica u Srbiji, s ciljem snabdevanja velikih neiskorišćenih izvoznih potencijala, je usitnjenost parcela. Ovo je ujedno jedina slabost na koju se gotovo ne može uticati.

4. ZNAČAJ TRŽIŠTA BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE ZA VOJNU INDUSTRIJU SRBIJE

Proizvodnja i trgovina oružjem, pored svojih geopolitičkih i bezbednosnih aspekata, imaju snažan uticaj na ekonomije brojnih zemalja. Odbrambena industrija, sa stanovišta samih proizvođača, ne razlikuje se značajno od bilo koje druge proizvodnje materijalnih dobara. Prednost ove industrije je što ima siguran plasman, jer se proizvodnja uglavnom realizuje na osnovu prethodno dobijenih narudžbi (Stanojević, 2020b).

Pored direktne prodaje, vojna industrija je najčešće podsticaj za usvajanje novih tehnologija, koje se potom prelivaju u civilni industrijski sektor. Još jedan mehanizam putem kojeg vojna industrija podstiče privredu je povećanje kapaciteta srodnih i pratećih industrijskih grana, kao što su obrada metala, elektronska, tekstilna, industrija gume i druge. Privredni podsticaj dolazi takođe od angažovanja radne snage svih profila, posebno visokokvalifikovane, i to u oblasti tehničkih nauka.

Proizvodnja oružja za izvoz je jedina profitabilna vojna aktivnost, ali najčešće donosi veće prihode od mnogih drugih privrednih aktivnosti. Vojni izvoz doprinosi razvoju ekonomije na isti način kao i sve druge vrste izvoza: obezbeđuje priliv deviza, a njima se potom finansira uvoz robe ili opreme za širenje domaće proizvodnje, ili za usluge i aktivnosti koje stvaraju uslove za brži ekonomski razvoj. Izvoz gotovih proizvoda čini samo jedan deo izvoza vojne industrije. Postoji čitav niz pomoćnih usluga koje su takođe predmet trgovine: „pomoć“ u rukovanju isporučenim proizvodima, „tehnička pomoć“ u održavanju te imovine, uključujući remont i isporuku rezervnih delova, izgradnja objekata vojne infrastrukture (aerodromi, bazni objekti, lansirne rampe), kao i postrojenja za proizvodnju resursa (Ministarstvo trgovine, turizma i telekomunikacija Republike Srbije, 2017).

Vojna industrija je jedan od malobrojnih sektora srpske privrede koji ima potencijal da značajno poboljša plasman na stranim tržištima. Kako je, prema međunarodnim standardima, trenutni nivo (2021) vojne potrošnje

u svetu veoma visok, sa tendencijom daljeg rasta, to daje vojnoj industriji priliku za kvalitativno i kvantitativno unapređenje.

Ovo poglavlje ima za osnovni cilj da identifikuje faktore koji utiču na obim izvoza naoružanja i vojne opreme Srbije. Metod je primena modela gravitacije na ovaj industrijski sektor, sa podacima u formi panela. Dobijeni koeficijenti su potom upotrebljeni za procenu izvoznog potencijala vojne industrije Srbije u zemlje Bliskog istoka i Severne Afrike. Ovakva metodologija će pokazati koja izvozna tržišta imaju najviše „slobodnog prostora“, odnosno mogućnosti za povećanje izvoza.

4.1. Pregled vojne industrije Srbije

U okviru Socijalističke Federativne Republike Jugoslavije (SFRJ) Srbija je imala industriju koja po kvalitetu nije zaostajala za visoko industrijalizovanim evropskim privredama. Prema podacima Kovačeva i drugih (2006) vojna proizvodnja Jugoslavije, tada distribuirana u više od 550 fabrika, bila je jedan od najuspešnijih proizvodnih sektora. Diverzifikovana proizvodnja malokalibarskog i lakog oružja (*Small and light weapon* – SALW), tenkova, oklopnih vozila, raketnih bacača, municije itd., imala je visok kvalitet i plasman u mnogim regionima sveta i obezbedila značajne prihode.

Vojna industrija je zapošljavala oko 57.000 radnika, od kojih je 27.000 radilo na teritoriji tadašnje Srbije (Kovačev, Matijašević, Petrović, 2006). Radić iznosi preciznije podatke o tome da je oko 80% oružja i opreme za vojsku SFRJ bilo proizvedeno u okviru domaće vojne industrije, uključujući i razvoj proizvoda i inovacije na domaćim institutima (Radić, 2002). Prema istom autoru, oko 30% vojnoindustrijskih kapaciteta bilo je angažovano na proizvodnji oružja za izvoz, što je donosilo 1–2 milijarde USD godišnje (Radić, 2002, p. 438).

Tokom tranzicionog perioda posle 1990-ih, sve industrijske grane su pretrpele značajnu štetu, ne samo u pogledu produktivnosti. Mnogi sektori su svedeni na niži tehnološki nivo proizvodnje, proizvodni lanci koji su u većini sektora bili čitavi na teritoriji Srbije, raspali su se tokom nekoliko godina neaktivnosti, tako da je srpska industrija ostala bez mnogih finalnih proizvoda. Vojna industrija se u ovom periodu nije razvijala, ali nije značajno

ni izgubila prethodni nivo kvaliteta. Promene koje je pretrpela vojna industrija se uglavnom odnose na smanjenje kapaciteta. Srpska vojna industrija danas je u blagom usponu, za razliku od ostalih industrijskih sektora. Poslednjih godina ovaj sektor se modernizuje i ponovo generiše značajne prihode širom sveta.

Jedna od prednosti je to što je država Srbija glavni vlasnik odbrambene industrije. Prema zakonu, ukupan državni udeo u proizvodnji ne može biti manji od 51%, a faktički je u državnom vlasništvu oko 80%. Vlada Srbije u ovaj sektor godišnje uloži oko 50 miliona evra, od čega je veći deo namenjen razvoju novih tehnologija (Stanojević, 2020b).

Registar vojnih proizvođača sadrži 52 kompanije koje imaju dozvolu za proizvodnju oružja i koje zapošljavaju 8–10 hiljada radnika (Ministarstvo odbrane RS, 2020). Najveću proizvodnju i izvoz ostvaruje šest preduzeća pod kontrolom vladine grupe „Odbrambena industrija Srbije“. Od januara 2020. grupa uključuje dodatnih 13 kompanija iz različitih sektora: proizvodnja tekstila, kamiona i drugih vozila, optika, gume, civilni avioni itd. Javno preduzeće Jugoimport–SDPR i dalje ima dominantnu poziciju u trgovini oružjem.

Vojna industrija Srbije proizvodi sve vrste oružja, osim vrhunskog naoružanja, poput nadzvučnih borbenih aviona, PVO, raketa velikog dometa i brodova. Asortiman proizvoda je identičan prethodnoj jugoslovenskoj vojnoj proizvodnji: municija, malokalibarsko oružje, rakete, granate, eksplozivi, oklopna vozila itd. Ova proizvodnja daleko premašuje potrebe Vojske Srbije, zbog čega je vojna industrija Srbije uglavnom izvozno orijentisana, i jedna je od retkih industrijskih sektora koji ostvaruje suficit u spoljnoj trgovini.

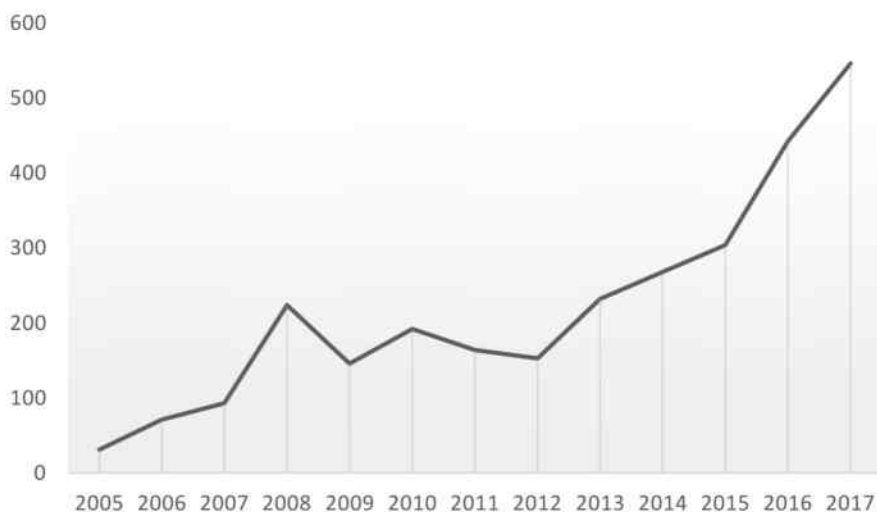
Konkurencija u ovom sektoru je velika. Gotovo sve zemlje koje su vodeći proizvođači su i veliki izvoznici. Više od 1.000 kompanija iz oko 100 zemalja proizvodi iste grupe proizvoda kao i Srbija. Prema analizi *Small Arms Survey* iz 2020. godine, oko 80 zemalja trenutno proizvodi municiju za malokalibarsko naoružanje za revolvare, pištolje, puške, karabine i mitraljeze. Uprkos tome kompanija *Zastava* je jedna od dvadeset najvećih kompanija u kategoriji malog i lakog naoružanja (SALW – Small And Light Weapon), zajedno sa poznatim proizvođačima kao što su *Glock*, *Berreta*, *Remington*, *Heckler & Koch*, *Smith & Vesson* itd. (Small Arms Survey, 2020a). Prema ovom izveštaju, *Zastava* je jedan od vodećih svetskih proizvođača

oružja za lov i sport, jurišnih pušaka, mitraljeza i bacača granata (Small Arms Survey, 2020a).

Izvoz srpskog oružja i municije je značajan na svetskom tržištu, s obzirom na to da se ova roba izvozi u preko 65 različitih zemalja. Broj i obim izvoznih poslova nastavljaju da se povećavaju širenjem na nova tržišta i ugovaranjem novih poslova na postojećim tržištima. Prema godišnjem izveštaju Ministarstva trgovine, turizma i telekomunikacija RS iz 2017. godine, najveća vrednost ostvarena je izvozom u: Ujedinjene Arapske Emirate (138,24 miliona USD ili oko 25% ukupnog vojnog izvoza), Sjedinjene Američke Države (112,68 miliona USD ili oko 21%), Saudijsku Arabiju (61,83 miliona USD ili 11%) i Bugarsku (47,03 miliona USD ili oko 9%) (Ministarstvo trgovine, turizma i telekomunikacija RS, 2017).

Ukupan vojni izvoz iznosio je 546,27 miliona USD u 2017. godini. U poređenju sa 2016. godinom, vrednost ostvarenog izvoza povećana je za 103,76 miliona USD (za oko 23%).

GRAFIKON 55. IZVOZ SRPSKE VOJNE INDUSTRIJE 2005–2017 (MILION USD)



Izvor: autor prema podacima Ministarstva trgovine, turizma i telekomunikacija Republike Srbije

Predviđanja idu u prilog daljem rastu srpske vojne industrije. Najveći porast predviđa se u sektorima malokalibarskog i lakog naoružanja i municije, koji su najvažniji strateški sektori srpske vojne industrije. Analiza nabavki ukazuje na dodatno povećanje tražnje. Dodatni rast vojne industrije i povećanje izvoza bili bi od veće važnosti za čitavu srpsku privredu, a zemlje Bliskog istoka, kao najveći uvoznici naoružanja i tradicionalni partneri u ovom sektoru, mogu imati još veći značaj.

4.2. Podaci i metodologija

4.2.1. Varijable i podaci

Zavisna varijabla u gravitacionim modelima je obično ukupni izvoz. U ovom istraživanju, međutim, zavisna varijabla je izvoz odbrambene industrije Srbije. Kod istraživanja ekonomskih aspekata trgovine oružjem najčešći problem je netransparentnost podataka, međutim, za Srbiju to nije slučaj. Podatke o godišnjem izvozu po zemljama i krajnjim destinacijama, redovno objavljuje Ministarstvo trgovine, turizma i telekomunikacija Republike Srbije u obliku godišnjih izveštaja o trgovini kontrolisanom robom.

Ovome ide u prilog i vrednovanje transparentnosti trgovine oružjem Međunarodnog instituta za istraživanje mira u Stokholmu SIPRI (2020b), po kome je Srbija četvrti izvoznik u svetu u kategoriji SALW iza Švajcarske, Nemačke i Holandije. Stoga se ovi podaci o izvozu mogu smatrati pouzdanim. Zavisna varijabla, kao i sve nezavisne, uključuju podatke za tri godine 2017–2019.

Na osnovu opštih podataka o nivou naoružanja mnogih malih arapskih i afričkih zemalja, jasno je da veličina ekonomije ne igra značajnu ulogu u uvozu oružja. Najpre se moraju identifikovati faktori koji su relevantni za uvoz oružja kao specifične robe, a potom među njima identifikovati one koji imaju statistički značaj za izvoz Srbije. Preliminarno istraživanje, izvršeno primenom proste regresije, identifikovalo je nekoliko faktora. To su: vojna potrošnja zemlje uvoznice, zatim uvoz naoružanja, koji je sasvim različita varijabla od prethodne, potom broj stanovnika, geografska udaljenost od Srbije, stepen industrijskog razvoja i veštačka, odnosno *dummy* varijabla koja se odnosi na tradicionalne trgovinske veze u sektoru naoružanja.

Vojna potrošnja uključuje troškove za stvaranje, održavanje i jačanje sopstvenih oružanih snaga u vidu fizičkih kapaciteta, obuke i finansiranja ljudskih resursa. Meri se novcem, kao udeo u BDP ili udeo u državnoj potrošnji. Iako udeo u BDP odražava spremnost države da izdvoji sredstva za ovaj socijalni segment, izdaci izraženi u novcu istovremeno su pokazatelj spremnosti i finansijske sposobnosti da ga ostvari. U ovom istraživanju podaci o vojnoj potrošnji prikupljeni su iz baze podataka vojne potrošnje SIPRI (2020a).

Uvoz naoružanja i vojne opreme je druga varijabla. Za vrednost uvoza koriste se SIPRI podaci (2020b) koji su razvili posebnu vrednost indikatora trenda (TIV). Ovo je jedinstveni sistem merenja obima međunarodnih transfera glavnih konvencionalnih oružja korišćenjem TIV-a kao zajedničke jedinice. Zasnovan je na „poznatim jediničnim proizvodnim troškovima osnovnog kompleta oružja i namenjen je predstavljanju transfera oružanih resursa, a ne finansijske vrednosti transfera“ (SIPRI, 2020b). Ovaj iznos izražen je u milionima dolara, ali ne označava prodajne već proizvodne cene izvoza oružja. „Zato se ova vrednost ne sme direktno upoređivati sa BDP-om, vojnim izdacima, vrednostima prodaje ili vrednošću izvoznih dozvola ...“ (SIPRI, 2020b). Ovo je glavni razlog odsustva kolinearnosti sa prethodnom varijablom – vojna potrošnja.

Broj stanovnika nije direktno povezan sa vrednošću nabavke oružja, već se ovaj faktor koristi u gravitacionim modelima kao predstavnik veličine tržišta. Zemlje sa malim i velikim stanovništvom mogu imati jednake potrebe s obzirom na broj tenkova, oklopnih vozila, vojnih aviona ili sistema PVO, koji zavise od veličine teritorije i konfiguracije terena. Ali, u ovom istraživanju stanovništvo određuje okvir za plasiranje municije i lakog naoružanja, koji su najvažniji izvozni proizvodi srpske odbrambene industrije. U ovom slučaju, što je veća populacija potrebna je veća količina oružja. Međutim, za Srbiju, kao malu zemlju, veličina izvoznog tržišta nije prednost. Naime, male države nemaju kapacitet da zadovolje potrebe velikih vojski, zbog čega pronalaze druge dobavljače. Srbija već ima ovaj problem sa velikim tržištima u drugim proizvodnim sektorima.

Razdaljina između trgovinskih partnera predstavlja transportne troškove, što ima veliki značaj za proizvode male vrednosti po jedinici proizvoda i ne bi trebalo da ima veliki značaj za izvoz oružja.

Industrijske performanse (Competitive Industrial Performance – CIP) je indeks razvijen od strane UNIDO, za procenu industrijske konkurentnosti. „Indeks obuhvata sposobnost zemlje da proizvodi i izvozi proizvedenu robu konkurentno i da se strukturno transformiše“ (UNIDO, 2017, p. 179). Sadrži osam pokazatelja, definisanih u tri dimenzije:

- 1) kapaciteti za proizvodnju i izvoz proizvedene robe;
- 2) nivo tehnološkog produbljivanja i nadogradnje;
- 3) uticaj zemlje na svetsku proizvodnju.

Industrijska konkurentnost direktno određuje da li država ima kapacitet za sopstvenu vojnu proizvodnju, tehnološku sposobnost industrije, uključujući vojnu industriju, i na taj način definiše koja borbena sredstva mora da uveze i kakvog kvaliteta, čime donekle identifikuju svoje trgovinske partnere.

YU dummy varijabla se odnosi na izvozna tržišta odbrambene industrije bivše Jugoslavije. Naime, većina vojnoindustrijskih kapaciteta, kako za proizvodnju tako i za istraživanje u bivšoj Jugoslaviji, nalazila se u Srbiji. Srbija je, kao naslednica bivše Jugoslavije, pored dugova i brojnih obaveza, preuzela i obaveze isporuke oružja koje proističu iz prethodno dogovorenih poslova. Većina partnera nastavila je saradnju uprkos promenjenom političkom identitetu Jugoslavije. Sa druge strane, proizvodni odnosi sa fabrikama na teritorijama otopljenih republika u potpunosti su prekinuti, zbog čega ove nove države, iako bivše članice Jugoslavije, nisu uključene u YU grupu. YU varijabla je aproksimativna procena „važnih“ izvoznih tržišta bivše Jugoslavije. Podaci o tome potiču iz različitih starijih izvora, koji su validni u pogledu istinitosti, ali sama procena da li su ta tržišta značajna nije nepromenljiva kategorija.

BDP po stanovniku pokazuje opšte uvozne kapacitete trgovinskih partnera.

BDP kao varijabla, iako uobičajena u modelima gravitacije, nije pokazao statističku signifikantnost u preliminarnoj prosto korelaciji, ni u jednoj varijanti gravitacionog modela koja je proistekla iz ovog istraživanja. Razlog tome je što stepen militarizacije zemalja nije povezan sa veličinom njihovih ekonomija. „Masu“ tradicionalnog gravitacionog modela predstavljaju neke od prethodnih promenljivih: vojna potrošnja, uvoz oružja i vojne opreme i stanovništvo. Svi oni objašnjavaju različite aspekte tražnje za proizvodima odbrambene industrije.

TABELA 29. IZVORI I DEFINICIJE VARIJABLI

Varijable	Opis	Izvor	Jedinica mere
<i>Exp</i>	Srpski izvoz vojne industrije (zavisna varijabla)	Ministarstvo trgovine, turizma i telekomunikacija RS	Hiljada USD
<i>Mex</i>	Vojna potrošnja	SIPRI	Milion USD
<i>Imp</i>	Uvoz naoružanja i vojne opreme	SIPRI	Milion USD na osnovu TIV baze
<i>Pop</i>	Broj stanovnika zemlje uvoznice	Svetska banka	Milion stanovnika
<i>D</i>	Razdaljina između Beograda i prestonica zemalja uvoznica	kalkulator razdaljine	Kilometri
<i>CIP index</i>	<i>Competitive Industrial Performance</i> – indikator industrijske konkurentnosti	UNIDO	Indeks
<i>YU</i>	Veštačka varijabla koja označava uvoznika proizvoda vojne industrije bivše Jugoslavije	Različiti izvori	1/0 dummy

Izbor varijabli treba da uključi test multikolinearnosti, odnosno zavisnosti između samih nezavisnih promenljivih. Što je veća multikolinearnost, to su dobijeni koeficijenti manje pouzdani kao pokazatelji uticaja svake pojedinačne varijable. Razlog za to je povezanost između nezavisnih promenljivih. Nije lako odrediti prihvatljivi nivo multikolinearnosti, jer to zavisi od broja nezavisnih promenljivih u modelu i broja promenljivih. Uobičajeni pristup je da korelacija do 0,5 između nekoliko nezavisnih promenljivih ne bi trebalo da utiče na koeficijente regresije, dok su koeficijenti korelacije veći od 0,7 neprihvatljivi.

TABELA 30. TEST MULTIKOLINEARNOSTI

	<i>Mex</i>	<i>Imp</i>	<i>Pop</i>	<i>D</i>	<i>CIP</i>	<i>GDP pc</i>	<i>YU</i>
<i>Mex</i>	-	0,15	0,45	0,14	0,45	0,24	0,10
<i>Imp</i>	0,15	-	0,30	0,10	-0,08	-0,07	0,27
<i>Pop</i>	0,45	0,30	-	0,16	0,29	-0,14	-0,05
<i>D</i>	0,14	0,10	0,16	-	-0,11	0,01	0,16
<i>CIP</i>	0,45	-0,08	0,29	-0,11	-	0,65	-0,49
<i>GDP pc</i>	0,24	-0,07	-0,14	0,01	0,65	-	-0,42
<i>YU</i>	0,10	0,27	-0,05	0,16	-0,49	-0,42	-

Izvor: autor

U testiranju su BDP po stanovniku i CIP indeks pokazali visok stepen kolinearnosti (0,65), jer su oba u osnovi povezana sa stepenom razvoja partnerskih zemalja. Ove varijable ne bi trebalo da se nađu u istom modelu. U predložene modele uključen je CIP indeks umesto BDP-a po stanovniku. Odgovara konkretnom predmetu istraživanja, jer se posebno odnosi na proizvodne sektore koji uključuju vojnu proizvodnju. CIP indeks je takođe pokazao nižu p-vrednost, odnosno veći statistički značaj. Ostale kombinacije nezavisnih promenljivih ispunjavale su zajedničke kriterijume.

4.2.2. Model

U ovom istraživanju gravitacionim modelom izračunava se mogućnost povećanja izvoza srpske odbrambene industrije. Pretpostavka je da gravitacioni model ima daleko veći značaj i mnogo bolje rezultate kada se primeni na određeni sektor ili proizvod, nego na ukupan izvoz određen koeficijentima koji su isti za sve proizvode.

Koeficijenti za izvoz srpskog naoružanja su određeni analizom skupa podataka za 61 zemlju, što su sve destinacije srpskog izvoza naoružanja i vojne opreme. Vremenski okvir su tri godine – 2015, 2016. i 2017, što su

najnoviji podaci o izvozu naoružanja. Obim nabavke oružja u većini zemalja je po prirodi vrlo neujednačen, tako da u neke zemlje nije bilo izvoza svake godine, zbog čega uzorak uključuje 173 umesto 183 opservacije.

Sve relevantne varijable su uključene u model, pa prošireni model gravitacije ima sledeći oblik:

$$Exp_{sjt} = \beta_0 + \beta_1 Mex_{jt} + \beta_2 Imp_{jt} + \beta_3 Pop_{jt} + \beta_4 D_{sj} + \beta_5 YU_j + \beta_6 CIP + e_i$$

Varijabla D je ispoljila visoku p-vrednost (tabela 26), pa je ova promenljiva izuzeta. Primenom metode postupnog izbora oduzimanjem varijabli iz ovako proširenog modela dobijamo dva modela, čije sve varijable pokazuju statističku signifikantnost. To su:

$$Exp_{sjt} = \beta_0 + \beta_1 Mex_{jt} + \beta_2 Imp_{jt} + \beta_3 Pop_{jt} + \beta_4 YU_j + e_i$$

$$Exp_{tsjt} = \beta_0 + \beta_1 Mex_{jt} + \beta_2 Imp_{jt} + \beta_3 Pop_{jt} + \beta_4 D_{sj} + \beta_5 CIP_{jt} + e_i$$

Oznake s, j i t označavaju Srbiju, trgovinskog partnera Srbije, vremenski period. Exp_{sjt} označava vojni izvoz Srbije u zemlju j u godini t, Mex_{jt} je vojni izdatak zemlje j u godini t, Imp_{jt} je vrednost vojnog uvoza zemlje j u godini t, izračunata po SIPRI TIV metodologiji, Pop_{jt} označava stanovništvo zemlje j u godini t, D je udaljenost između Srbije i zemlje partnera, YU_j je veštačka varijabla čija je vrednost 1 za tradicionalne uvoznike oružja iz bivše Jugoslavije, a CIP_{jt} je indeks konkurentnih industrijskih performansi koji označava nivo industrijske proizvodnje zemlje j godine t.

4.3. Empirijski rezultati

Rezultat ispitivanja gravitacionog modela su dva empirijska modela, sa visokim koeficijentom determinacije i statističkim značajem promenljivih varijabli.

U modelima 1 i 2, sve varijable imaju p-vrednost (statistička verovatnoća da rezultat bude proizvod slučajnosti) manju od 0,01 (tabela 31). Zajedničke

varijable u ovda dva modela su vojna potrošnja, uvoz naoružanja i stanovništvo. Model 1 ima veoma snažnu veštačku varijablu YU, što ukazuje na posebno veliki značaj političkih i diplomatskih odnosa koji su razvijani u prethodnim decenijama. Model 2 bez ove veštačke varijable ima malo manji koeficijent determinacije i malo veću standardnu grešku (tabela 31), tako da se ova dva modela mogu smatrati jednako validnim.

TABELA 31. REZULTATI OCENJENOG MODELA GRAVITACIJE ZA IZVOZ NAORUŽANJA

Varijable	(1)	(2)
<i>Mex</i>	0.12*** (0.01)	0.14*** (0.01)
<i>Imp</i>	5.79*** (1.25)	7.37*** (1.24)
<i>Pop</i>	-24.08*** (4.22)	-25.72*** (4.38)
<i>YU</i>	8640.5*** (1732.5)	-
<i>D</i>	-	-0.37* (0.20)
<i>CIP</i>	-	-23004*** (7437.4)
Multiple R	0.77	0.75
R ²	0.60	0.57
Standardna greška	9631	9834
F	61.97	43.42
Broj opservacija	173	17

Napomene: ***p<0.01; **p<0.05; *p<0.1. Standardna greška je prikazana u zagradama

Izvor: autor

Pošto vrednosti promenljivih nisu u logaritamskim oblicima, vrednosti koeficijenata pokazuju njihov uticaj na srpski vojni izvoz u hiljadama dolara.

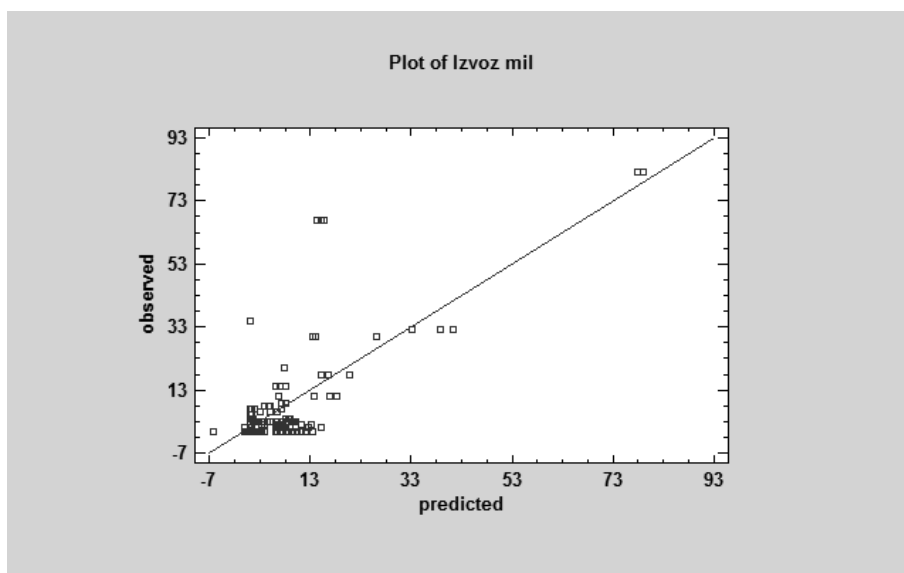
Povećanje *vojne potrošnje* za milion USD dovodi do povećanja srpskog vojnog izvoza za 1.200 USD u prvom i 1.400 USD u drugom modelu.

Povećanje *uvoza naoružanja* za milion USD procenjen na osnovu TIV, rezultira povećanjem srpskog izvoza naoružanja za 5.790 odnosno 7.370 USD.

Stanovništvo kao varijabla u modelu ukazuje na to da je potencijalni obim nabavke oružja obrnuto srazmeran rastu stanovništva. U prvom modelu, rast stanovništva od milion rezultira smanjenjem izvoza oružja u Srbiji za 24.008 USD, a prema drugom modelu za 25.720 USD.

YU varijabla vrednosti 1 (partneri za uvoz oružja iz vremena bivše Jugoslavije) ima snažan pozitivan uticaj na izvoz Srbije, u vrednosti od 8,64 miliona USD.

GRAFIKON 56. IZVOZ NAORUŽANJA: MODEL 1



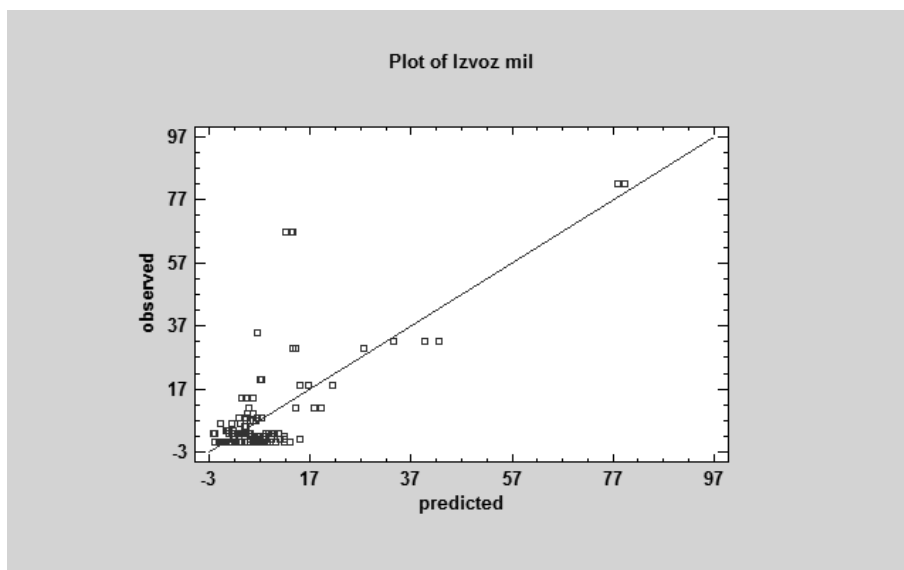
Izvor: kalkulacija autora (Statgraphics software)

Drugi model ne uključuje YU varijablu, ali ima varijable D (udaljenost) i CIP (indeks industrijske konkurentnosti). Udaljenost, kao i obično, negativno utiče na izvoz. Svaki dodatni kilometar udaljenosti izvoznog tržišta od Beograda dovodi do smanjenja vojnog izvoza za 3.700 USD.

Indeks CIP je takođe obrnuto proporcionalan srpskom izvozu oružja. Industrijalizovane zemlje uglavnom proizvode oružje za sopstvenu

upotrebu ili ga uvoze iz drugih zemalja koje su industrijski razvijenije od Srbije. Sa rastom CIP indeksa na izvoznom tržištu, srpski izvoz pada za 23 miliona USD, što na prvi pogled deluje kao veoma snažan uticaj. Međutim, promene CIP indeksa su uobičajeno minimalne i iskazuju se decimalama.

GRAFIKON 57. IZVOZ NAORUŽANJA: MODEL 2



Izvor: kalkulacija autora (Statgraphics software)

4.4. Identifikovanje izvoznih potencijala vojne industrije Srbije

Potencijalni izvoz naoružanja Srbije u zemlje BISA izračunat je na osnovu modela 1 i 2. Cilj je da se utvrdi sa kojim zemljama postoji mogućnost povećanja oružja i municije i koliko je to potencijalno povećanje.

Za svaku zemlju BISA (izuzev Jemena i Libije, koje imaju zabranu trgovine oružjem određenu rezolucijama Saveta bezbednosti UN) izračunava se potencijalni izvoz, a zatim odnos između realizovanog i potencijalnog izvoza. Ovaj odnos je indeks koji se u teoriji klasifikuje kao

povoljan za dodatni izvoz kada je manji od 1, jer niža vrednost označava više „praznog prostora“, odnosno više neostvarenog potencijala. Ako je indeks trgovinskog potencijala veći od 1, srpski vojni izvozni potencijal ovom partneru je u potpunosti razvijen i nema potencijala za dalje povećanje, bar dok se značajne promene ne pojave u nekim varijablama. U izvozu oružja, ove promene se dešavaju ako dođe do destabilizacije bezbednosnih uslova, zbog kojih zemlje teže da znatno povećaju vojnu potrošnju i uvoz, i ako postoje ratovi koji, po pravilu, snažno utiču na rast varijabli kao što su uvoz oružja i vojna potrošnja, pa time otvaraju dodatni prostor za izvoz.

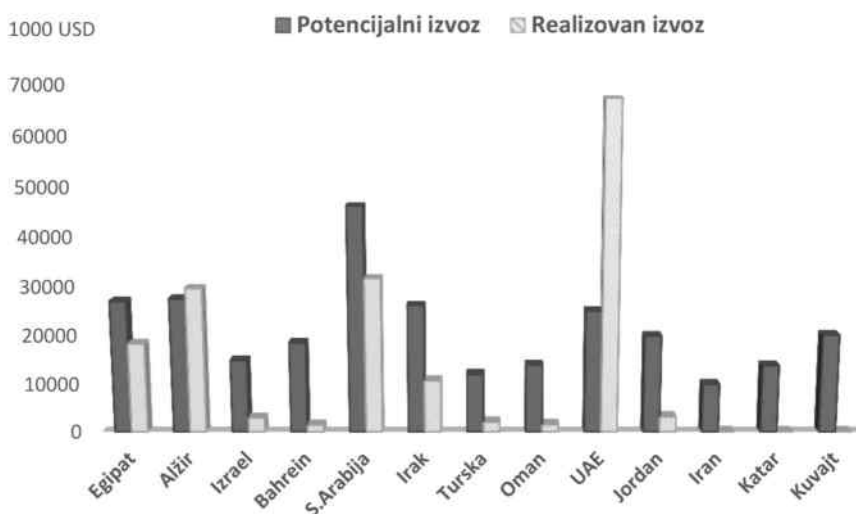
U praksi, međutim, najveći uvoznici uglavnom povećavaju uvoz mnogo više od ostalih, čak i kada ne postoje vanredne okolnosti, jer je kontinuirani rast nivoa naoružanja deo njihove dugoročne politike. Dakle, zemlje sa naizgled punim uvoznim potencijalima uvoze još više iz godine u godinu. Suprotno tome, potencijalne vrednosti izvoza blizu nule mogu značiti da postoje neka specifična ograničenja koja nisu obuhvaćena gravitacionim modelima. To bi mogle biti sankcije i zabrane nametnute određenoj zemlji protiv uvoza oružja, kao u slučaju Irana, ili dominacija drugog konkurentnijeg izvoznika (kineski vojni izvoz) ili politički uticaj (izvoz SAD). To nisu uobičajeni faktori koji se u model uključuju kao promenljive, ali u specifičnoj bilateralnoj trgovini to je gotovo nepremostiva prepreka povećanju izvoza.

Zbog svih ovih nepravilnosti izvozni potencijali se na ovaj način ne mogu tako decidno prihvatiti ili odbaciti, već se mora dodatno analizirati svaki bilateralni odnos. Dobijene podatke o potencijalnom povećanju izvoza u pojedine zemlje treba kombinovati sa podacima o kretanjima izvoza u te zemlje. Uvid u dinamiku vojnog izvoza, suprotno teoriji primene gravitacionog modela, ukazuju da se zemlje sa „previše praznog prostora“, odnosno sa indeksom trgovinskog potencijala blizu nule, ne smatraju značajnim potencijalnim izvoznim tržištima. Ako je izvoz, koji je daleko ispod njihovog potencijala, tokom godina stagnirao ili opadao, ne može se očekivati realizacija statistički utvrđenih potencijala. Sa druge strane, ako izvoz ima trend rasta, može se očekivati i podržati povećanje izvoza, čak i ako je indeks znatno iznad 1. Uz relativnu sigurnost, može se očekivati povećanje izvoza u zemlje u kojima izvoz ispunjava oba kriterijuma.

Primenom 1. modela na zemlje Bliskog istoka dobijeni su sledeći rezultati.

GRAFIKON 58. POTENCIJALNI I REALIZOVANI IZVOZ NAORUŽANJA SRBIJE
U ZEMLJE BISA MODEL 1

(000 USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

Najveći potencijalni izvoz je u Saudijsku Arabiju i iznosi 46 miliona, dok je realizovani izvoz prosečno 33 miliona. Slede potencijalni izvozi u Egipt i Irak od oko 26 miliona USD. Alžir i Emirati uvoze više od onog što je u ovom modelu definisano kao potencijalni izvoz. Alžir uvozi 29, od potencijalnih 27 miliona USD, dok je u slučaju UAE razlika između realizovanog (67 miliona USD) i potencijalnog izvoza (25 miliona USD) ogromna. Ostale zemlje imaju relativno slabo realizovane uvozne potencijale, a Iran, Katar i Kuvajit nemaju uvoz naoružanja iz Srbije.

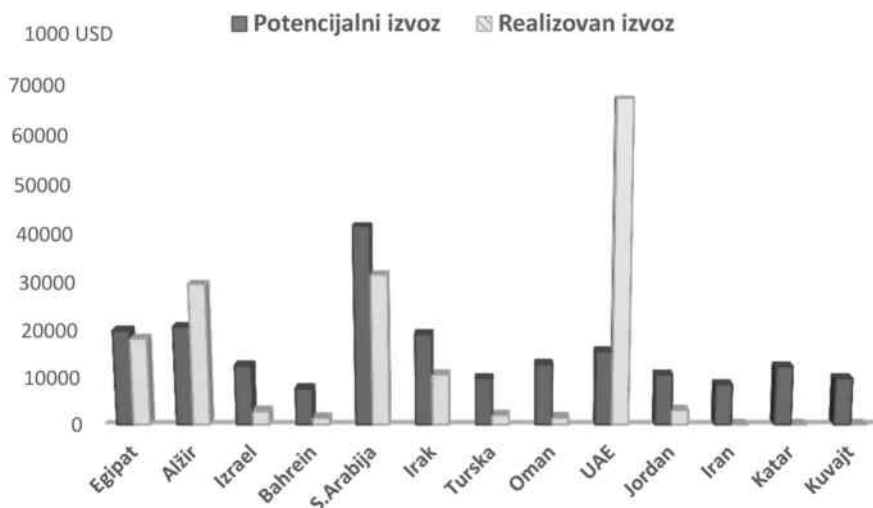
Odnos između realizovanog i potencijalnog izvoza pokazuje da najveći izvozni potencijal Srbija ima sa Bahreinom (grafikon 58). Sa Iranom izvozni potencijali nisu realizovani, odnosno nema izvoza u ovu zemlju zato što je donedavno bila pod sankcijama UN i još uvek je pod sankcijama SAD. Prema Zajedničkom sveobuhvatnom planu akcije (Joint Comprehensive Plan of Action – JCPOA) i Rezoluciji 2231 Saveta bezbednosti UN iz 2015, Iranu je

na period od pet godina zabranjen transfer svih vrsta konvencionalnog naoružanja navedenih u registru UN o konvencionalnom naoružanju (sve vrste borbenih tenkova, oklopnih vozila, artiljerijskih sistema velikog kalibra, borbenih aviona, jurišnih helikoptera, ratnih brodova, raketa ili raketnih sistema); zabranjeno je snabdevanje finansijskim resursima, uslugama, savetima, pružanjem tehničke obuke, kao i drugih usluga i pomoći. Oktobra 2020. godine ove mere su prestale da važe, što znači da Iran može ponovo da uvozi i izvozi naoružanje i vojnu opremu.

Primenom 2. modela na zemlje BISA dobijeni su slični rezultati, s tim što je disproporcija u slučaju UAE još naglašenija, jer je potencijalni izvoz manji, oko 15,5 miliona USD.

GRAFIKON 59. POTENCIJALNI I REALIZOVANI IZVOZ NAORUŽANJA SRBIJE U ZEMLJE BLISKOG ISTOKA I SEVERNE AFRIKE – MODEL 2

(000 USD)



Izvor: UN Comtrade i kalkulacija autora

U drugom modelu se takođe pokazalo da najveće izvozne potencijale Srbija ima sa Saudijskom Arabijom, Egiptom i Irakom (grafikon 59). Istovremeno, realizovan izvoz u ove tri zemlje je relativno blizu

potencijalnom. To pokazuje da se trgovina može dodatno povećati i da za to ne postoje prepreke, kao što je slučaj sa Iranom, Katarom i Kuvajtom u koje nema izvoza.

Indeks potencijalnog izvoza se ne razlikuje značajno u modelima, što je još jedan pokazatelj njihove statističke vrednosti. Drugi model generalno pokazuje manje izvozne potencijale od prvog, odnosno više indekse (tabela 32). Ipak, razlike nisu tolike da bi se promenio krajnji zaključak o izvozu u svaku pojedinačnu zemlju.

Rezultati primene oba modela pokazuju da sve zemlje Bliskog istoka i Severne Afrike, u koje Srbija izvozi naoružanje, imaju potencijal da uvezu dodatne količine naoružanja, osim Ujedinjenih Arapskih Emirata čiji je realizovani uvoz iz Srbije dvostruko veći od potencijalnog, dok realizovani izvoz u Alžir neznatno premašuje potencijalni (tabela 32).

TABELA 32. REALIZOVAN I POTENCIJALNI IZVOZ U MODELIMA (MIL. USD)

Zemlja	Realizovan izvoz	Potencijalni izvoz: 1	Indeks 1	Potencijalni izvoz: 2	Indeks 2
Egipat	18,26	26,99	0,68	20,0	0,91
Alžir	29,66	27,52	1,08	20,8	1,43
Izrael	2,87	14,87	0,19	12,6	0,23
Bahrein	1,38	18,50	0,07	7,7	0,18
S. Arabija	31,66	46,28	0,68	41,6	0,76
Irak	10,69	26,18	0,41	19,2	0,56
Turska	1,98	11,99	0,16	9,9	0,20
Oman	1,51	13,88	0,11	12,9	0,12
UAE	67,45	25,04	2,69	15,6	4,34
Jordan	3,10	19,89	0,16	10,7	0,29
Iran	0,00	9,93	-	8,6	-
Katar	0,00	13,80	-	12,4	-
Kuvajt	0,00	20,13	-	9,8	-

Izvor: autor

Najmanje su iskorišćeni izvozni potencijali u Bahrein, Izrael, Oman, Tursku i Jordan. Ovo su, dakle, zemlje u koje se izvoz naoružanja najviše može povećati. Sa druge strane, za ovako veliku disproporciju između stvarnog i potencijalnog izvoza postoje specifični razlozi, koje je zapravo teže prevazići nego povećati izvoz u zemlje sa kojima potencijalni izvoz nije mnogo veći od realizovanog. Izrael je visoko razvijena zemlja, sa tehnološki razvijenom industrijom i sopstvenom proizvodnjom naoružanja. Izvoz u Tursku je relativno nizak u odnosu na potencijalni.

Za zemlje koje nisu uvezile oružje iz Srbije u periodu 2015–2018. nije moguće utvrditi odnos stvarnog i potencijalnog izvoza, ali je potencijalan utvrđen primenom svih parametara kao u slučaju ostalih zemalja. Izvoz oružja u Iran i Jemen je zabranjen, a dostupni podaci o ukupnom uvozu Irana i vojnoj potrošnji su nepouzdana, uz pretpostavku da statistika pokazuje višestruko manje iznose. Stoga bi rezultat o potencijalnom izvozu od 9,9 i 8,6 miliona USD trebalo uzeti s rezervom, uz pretpostavku da se radi o mnogo većim iznosima. Potencijalni godišnji izvoz u Katar je 13,8 miliona USD, odnosno 12,4 miliona USD, dok je u slučaju Kuvajta došlo do velike razlike u primeni prvog i drugog modela. U prvom modelu potencijalni izvoz je 20 miliona USD, dok je u drugom manji od 10 miliona.

Katar ne uvozi oružje iz Srbije. S obzirom na potpuno odsustvo uvoza, koje se može utvrditi iz izveštaja Ministarstva trgovine, turizma i telekomunikacija RS za period posle 2005. godine (izuzev posredne nabavke preko UK, 2000. godine), može se pretpostaviti da se radi o nekim specifičnim razlozima.

Kuvajt je u ranijem periodu, tačnije 2013. i 2014. godine, realizovao značajne nabavke oružja iz Srbije u vrednosti od 2,2 miliona i 6,5 miliona USD, kao i 1,6 miliona USD u 2008. godini. Posle 2014. više nije bilo izvoza u ovu zemlju. Ovo su značajni iznosi u odnosu na neke zemlje koje imaju redovne, ali male nabavke, kao što su Bahrein, Oman, Izrael i Turska (tabela 32). Kuvajt bi mogao da bude značajan uvoznik naoružanja iz Srbije uz izvesne inicijative proizvođača ili državnih razvojnih institucija.

Izuzetak od neispunjenih i delimično neispunjenih izvoznih potencijala ostalih zemalja u regionu predstavljaju Ujedinjeni Arapski Emirati, kod kojih je realizovan izvoz znatno veći od potencijalnog. Srbija prosečno godišnje izvozi u UAE preko 60 miliona USD vredno naoružanje, odnosno ovo je

najveći izvoz Srbije u neku zemlju ne samo Bliskog istoka, već generalno (tabela 32). Zbog toga ovo treba dodatno objasniti.

Podaci iz izveštaja Ministarstva trgovine pokazuju da UAE, kao i Alžir ali i druge zemlje poput Singapura, uvoze velike količine oružja iz Srbije, ali samo delimično za svoje potrebe, dok veći deo preprodaju trećim zemljama. Tako model pokazuje da ove zemlje nemaju prostora za dodatni uvoz iz Srbije, međutim, model je utvrđen na osnovu veličine ovih privreda, vojne potrošnje i razdaljine, koje ne uključuju reeksport. Samo varijabla uvoza naoružanja ima konekciju sa reeksportom.

Dodatni problem je što nekorektno navođenje krajnjih destinacija dovodi do iskrivljenih podataka o odsustvu izvoza Srbije u zemlje koje uvoze naoružanje preko posrednika. Emirati i Alžir iz regiona, a Singapur među ostalim zemljama, su najčešći i najveći uvoznici oružja iz Srbije, a koje dalje preprodaju. Prema međunarodnim propisima, svaka zemlja mora da navede krajnju destinaciju naoružanja da bi dobili dozvole za uvoz. Zemlje posrednici nastupaju prema Srbiji kao kupci, pri čemu prijave da će deo uvoza da izvezu u druge zemlje. Međutim, nisu obavezni da navedu iznose, tako da statistika Srbije beleži samo zemlju posrednika kao uvoznika. Prema Izveštaju za 2018. godinu (Ministarstvo za trgovinu, turizam i telekomunikacije, 2018), UAE navode kao krajnju destinaciju sopstvenu zemlju, ali i Saudijsku Arabiju i Burkina Faso. U 2017. godini (Ministarstvo za trgovinu, turizam i telekomunikacije, 2017), krajnje izvozne destinacije su bile Saudijska Arabija i Indonezija. To je razlog zbog koga rezultati pogrešno pokazuju da nema mogućnosti za dodatni izvoz u UAE i Alžir.

5. ZAKLJUČCI I PREPORUKE

Najvažnije karakteristike privreda BISA ukazuju na visoku komplementarnost sa privredom Srbije, što je najbolji i najtrajniji osnov spoljne trgovine. U ranijem periodu politički i ekonomski odnosi bivše Jugoslavije, i posebno Srbije kao dominantnog izvoznika unutar Federacije, sa zemljama u regionu bili su veoma intenzivni.

Dugo zanemarivanje ekonomskih i diplomatskih veza sa ovim zemljama, posle političkih promena u Srbiji, rezultiralo je višestrukim smanjenjem obima trgovine. Posle 2014. godine odnosi sa zemljama BISA, posebno Persijskog zaliva, ponovo su u fokusu srpskih vlada, što se u kratkom roku pozitivno odrazilo na trgovinu sa nekadašnjim partnerima. Najznačajniji rast izvoza u okviru ovog regiona, Srbija ostvaruje sa UAE, Saudijskom Arabijom, Alžirom, zatim Katarom, Egiptom i Izraelom. Najvažniji izvozni proizvodi Srbije u zemlje regiona su kukuruz, duvan, cigarete, oružje i municija, pneumatske gume, zlato, bakar, proizvodi od gvožđa i čelika i neki proizvodi elektro i mašinske industrije.

Uprkos značajnom unapređenju trgovine, sa većinom zemalja još uvek nisu dostignute ranije vrednosti izvoza. Istraživanje usmereno na trgovinske potencijale, i realizovano primenom nekoliko statističkih i ekonometrijskih metoda, pokazalo je da su izvozni potencijali Srbije u zemlje ovog regiona u velikoj meri neiskorišćeni.

Primena gravitacionog modela pokazala je da većina tržišta Bliskog istoka i Severne Afrike imaju znatno veću tražnju od realizovanog uvoza iz Srbije. U većini slučajeva, povećanje izvoza bi se moglo realizovati dodatnim angažovanjem ekonomske diplomatije na uspostavljanju intenzivnije trgovine. Izvozna tržišta sa velikim potencijalima su Turska, Iran, Irak, Jordan, Liban, Libija, Maroko, Tunis i Egipat, svaka sa oko trećinom iskorišćenih izvoznih potencijala i Alžir sa oko 60%.

Nekoliko zemalja u regionu imaju svoje specifične probleme zbog kojih imaju smanjen ukupni uvoz, time i uvoz iz Srbije. To su Jemen i Sirija sa

nepovoljnom bezbednosnom situacijom i Iran koji je pod sankcijama EU i SAD. Sa Jemenom i Sirijom su najmanje realizovani izvozni potencijali, ali se trgovina ne može razvijati dok se ne stabilizuju bezbednosni uslovi.

Primena koeficijenata modela gravitacije pokazala je da je potencijalni izvoz u nekoliko zemalja niži od realizovanog. To su Saudijska Arabija, Ujedinjeni Arapski Emirati i Katar, za koje se pokazalo da realizovani izvoz prevazilazi obim procenjenog potencijalnog izvoza. U teoriji ovo znači da ove zemlje nemaju dodatni „proctor“ za uvoz iz Srbije, dok se u praksi najčešće radi o reeksportu robe na treća tržišta i potencijalno još većem izvozu.

S ciljem da se utvrdi preciznije koji proizvodi imaju najveće potencijale za izvoz na određena tržišta, istražena je uvožno-izvozna kompatibilnost između Srbije i zemalja u regionu za najvažnije proizvode.

Najpre su precizirani izvozni proizvodi Srbije koji imaju najveću komparativnu prednost na međunarodnom nivou, a zatim su ovi proizvodi dovedeni u odnos sa tražnjom u zemljama Bliskog istoka i Severne Afrike. Rezultati su ukazali na to da najveći značaj ima nekoliko grupa voća (smrznuto, sveže, ili prerađeno), žitarice, zatim duvan i cigarete, naoružanje i vojna oprema, pneumatske gume, elektrooprema i drugo.

Zbog ograničenja prirodnih uslova u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike, kao najznačajniji su izdvojeni prehrambeni proizvodi i njihovi potencijali su detaljnije istraženi.

Sve zemlje regiona, izuzev Tunisa, su potencijalno velika tržišta za izvoz voća, posmatranog u celini. Najviši stepen kompatibilnosti u trgovini voćem Srbija ima sa Kuvajtom, a zatim sa Iranom, Saudijskom Arabijom i Marokom.

U okviru ove grupe proizvoda, zasebno su utvrđeni izvozni potencijali vrsta voća koje imaju najveći udeo u srpskom izvozu. Rezultati su pokazali da izvoz jabuka, krušaka i dunja ima naglašenu trgovinsku kompatibilnost sa uvozom Egipta i Jordana, i nešto slabiju sa Saudijskom Arabijom i Marokom.

Jagodičasto voće, iako ima relativno mali udeo u izvozu, pokazuje najveći indeks kompatibilnosti sa uvozom zemalja Bliskog istoka i Severne Afrike. Kako se radi o skupim proizvodima po jedinici mere, najveći indeks kompatibilnosti je sa bogatim privredama Persijskog zaliva: Kuvajtom, Bahreinom, Saudijskom Arabijom i Omanom. Ostale vrste voća koje Srbija izvozi, nisu pokazale značajnu kompatibilnost sa uvozom regiona.

Problem koji se javlja kod povećanja izvoza bilo kojih poljoprivrednih proizvoda su mali proizvodni kapaciteti Srbije. Na ovom polju značajan oblik ekonomske saradnje bilo bi investiranje arapskih zemalja, sa kojima Srbija svakako ima najrazvijeniju saradnju, u povećanje produktivnosti proizvodnje na postojećim poljoprivrednim parcelama (voćnjacima), jer za proširenje poljoprivrednog zemljišta u Srbiji nema mnogo mogućnosti. Savremene informacione tehnologije i koncept precizne poljoprivrede pružaju ogromne mogućnosti za istovremeno podizanje produktivnosti, ispravnosti i kvaliteta hrane, uz uštede inputa (vode, veštačkog đubriva, pesticida itd.). Investiranje viška kapitala arapskih privreda u digitalne platforme, poljoprivredne agrometeorološke stanice, *Internet of things (IoT)* i drugo, imalo bi višestruko korisne efekte za obe strane.

Druga grupa poljoprivrednih proizvoda sa visokim potencijalima za povećanje izvoza su žitarice. Na sličan način je utvrđena kompatibilnost izvoza Srbije čitave grupe i pojedinih vrsta žitarica, sa uvozom zemalja BISA. Uvoz žitarica je od strateškog značaja za sve zemlje u regionu, dok je istovremeno ovo jedna od najvažnijih izvoznih grupa poljoprivrednih proizvoda Srbije. Visoka kompatibilnost u trgovini ovim proizvodima i mogućnost povećanja izvoza najvažnijih vrsta žitarica u zemlje regiona je očigledna. Ipak, kako Srbija ima ograničene proizvodne kapacitete, bilo je neophodno da se precizira manji broj tržišta na koja bi plasman žitarica bilo najjednostavnije povećati. Radi preciznijeg određivanja trgovinskih pravaca i vrste žitarica, primenjen je koeficijent uvozno-izvozne podudarnosti na sve zemlje u regionu i sve vrste žitarica koje učestvuju u izvozu Srbije.

Rezultati su pokazali značajne razlike među tržištima u regionu, zato što primenjen TCI indeks posredno uključuje i izvozne kapacitete Srbije, dovodeći ih u odnos sa svetskim izvozom žitarica. Kao najvažnije tržište se izdvaja Jemen, ali s obzirom na dugogodišnji građanski rat i nemogućnost plaćanja, izvozna strategija Srbije ne bi trebalo da se fokusira na izvoz u ovu zemlju pre okončanja sukoba. Povećanje izvoza žitarica Srbije najpre bi se moglo realizovati u Iran, Jordan i svih pet zemalja Severne Afrike.

Pšenica i kukuruz, kao najvažniji poljoprivredni proizvodi Srbije, imaju veliku kompatibilnost sa tržištima zemalja Bliskog istoka i Severne Afrike. Izvoz kukuruza ima najveću komplementarnost sa uvozom zemalja BISA regiona i ujedno veliku komparativnu prednost kao izvoznog proizvoda Srbije. Najveći značaj kao izvozna tržišta pokazala su se tržišta Irana, Jemena,

Jordana, Maroka, Egipta i Libije. Potencijalno najznačajnija izvozna tržišta Srbije za pšenicu su Jemen, Jordan, Libija, Egipat, Tunis Maroko. Komplementarnost srpskog izvoza ovsu je visoka sa uvozom UAE, Egipta, Libije i Kuvajta.

Rezultati nisu pokazali značajnu kompatibilnost izvoza ječma sa uvozom zemalja Bliskog istoka, dok se kod izvoza soje, kao jedino potencijalno značajno tržište pokazao Iran.

Imajući u vidu obim militarizacije regiona, kao i relativno uspešnu vojnu industriju Srbije, koja je u potpunosti u vlasništvu države sa velikim brojem domaćih kooperanata, izvoz naoružanja i vojne opreme u zemlje ovog regiona postavljen je kao poseban predmet ekonometrijskog istraživanja. Model gravitacije, izrađen posebno za srpski izvoz naoružanja, primenjen je na zemlje Bliskog istoka i Severne Afrike.

Rezultati su pokazali da su najveći izvozni potencijali u Saudijsku Arabiju, Egipat i Irak. Realizovan izvoz u ove tri zemlje je takođe visok, što ukazuje na to da trgovina može dodatno da se unapredi i da za to ne postoje prepreke. Ovo nije slučaj sa Iranom, Katarom i Kuvajtom, za koje je potencijalni izvoz veoma visok. Međutim, kako realni izvoz ne postoji, to znači da postoje prepreke za izvoz na ova tržišta, koje nisu obuhvaćene modelom gravitacije. U slučaju Irana nema izvoza zato što je donedavno bio pod sankcijama UN i još uvek je pod sankcijama SAD. Oktobra 2020. godine ove mere su prestale da važe, što znači da Iran može ponovo da uvozi i izvozi naoružanje i vojnu opremu. Ipak, sankcije SAD iako nisu obavezujuće, ostaju kao prepreka.

Katar, generalno, ne uvozi oružje ni municiju iz Srbije. Ova zemlja uvozi lako naoružanje iz velikog broja različitih zemalja, što znači da ne postoje prepreke za uvoz iz Srbije u smislu formalne zabrane ili neformalnog uticaja neke od velikih sila.

Kuvajt je u ranijem periodu sporadično imao velike nabavke oružja iz Srbije. Iako ovaj uvoz nije redovan, radi se o visokim iznosima u odnosu na neke zemlje koje imaju redovne, ali male nabavke.

Najmanje su iskorišćeni izvozni potencijali u Bahrein, Izrael, Oman, Tursku i Jordan. Ovo su zemlje u koje se izvoz naoružanja najviše može povećati, ali za veliku disproporciju između stvarnog i potencijalnog izvoza često postoje specifični razlozi. Izrael je, na primer, visoko razvijena zemlja, sa tehnološki razvijenom industrijom i sopstvenom proizvodnjom lakog

naoružanja. Srbija sa Bahreinom nema razvijene trgovinske odnose generalno, time još manje trgovinu oružjem koja podrazumeva relativno razvijene ukupne odnose.

Preostale tri zemlje, Turska, Oman i Jordan, kao i Kuvajt, mogle bi da budu značajnija tržišta za izvoz oružja i municije iz Srbije uz inicijative proizvođača ili državnih institucija.

Izuzetak od delimično neostvarenih izvoznih potencijala su UAE, kod kojih je realizovan izvoz znatno veći od potencijalnog. Ovo, međutim, ne znači da Srbija ne može dodatno da poveća izvoz u UAE. Naprotiv, ovde je povećanje najizvesnije. Radi se o tome da ova zemlja, a slično je i sa Alžirom, uvozi velike količine oružja iz Srbije (UAE su najveći uvoznik iz Srbije), ali samo mali deo za svoje potrebe, dok veći deo preprodaju trećim zemljama.

Izvor dodatnog prihoda vojne industrije bio bi direktan izvoz, bez posrednika, jer se može pretpostaviti da treće zemlje od posrednika kupuju oružje i municiju po višim cenama. Ipak, svaki pojedinačni slučaj treba razmotriti zasebno iz ugla ne samo direktne koristi, već i dugoročnih ili širih benefita. U nekim slučajevima veći značaj ima da se kao partneri zadrže posrednici u izvozu oružja, nego njihovi kupci. Na primer, Ujedinjeni Arapski Emirati su sve važniji partner Srbije ne samo kao uvoznik oružja već i zbog velikih investicija i značajne postojeće, i još važnije, najavljene saradnje u sektoru poljoprivrede, energetike, turizma i mnogim drugim.

Poslednjih nekoliko godina veliki udeo u izvozu Srbije u zemlje Bliskog istoka imaju duvan i cigarete. Zbog ubrzanog rasta izvoza ovih proizvoda može se očekivati dalje povećanje u kratkom roku. Ova grupa proizvoda nije posebno razmatrana u pogledu kompatibilnosti sa pojedinim zemljama jer ga uvoze sve zemlje i nema grupa proizvoda koji bi se detaljnije istraživali. Ipak, najvažniji razlog je što ovaj izvoz nije zasnovan na visokoj komplementarnosti privreda, već na reeksportu i/ili eksteritorijalnoj proizvodnji, s obzirom na to da Srbija nema povoljne uslove za uzgoj duvana, niti značajnu proizvodnju cigareta. Ovakav osnov trgovine, koliko god profitabilan za izvozne kompanije, nema dugoročan, strateški značaj za izvoz zemlje.

REFERENCE

- Achy, L. (2009). The Maghreb and the Global Economic Crisis: When Will the Tunnel End? *Carnegie Endowment for International Peace*, International Economic Bulletin, <https://carnegie-mec.org/2009/09/17/maghreb-and-global-economic-crisis-when-does-tunnel-end-pub-23843>
- Ag, I. and Baru, R. (2017). The Principles of Islamic Economics and their Implementation in Indonesia, *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, Vol. 7, No. 4.
- Anderton, Ch. H. (1995). Economics of Arms Trade. In Hartley, K. and Sandler, T (Eds). *Handbook of Defense Economics* (pp. 523-561). Amsterdam: Elsevier – [https://doi.org/10.1016/S1574-0013\(05\)80020-1](https://doi.org/10.1016/S1574-0013(05)80020-1)
- Antić, B. (2008). Model islamskog bankarstva: specifikumi i razvojna ograničenost, *Bankarstvo*, str. 7–8, Udruženje banaka Srbije, Beograd.
- Ashraf, H. and Giashi, A. (2011). Islamic Banking in Iran – Progress and challenges. *Kuwait Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review*, Vol. 1, No. 2. https://www.arabianjbmr.com/pdfs/KD_VOL_1_2/4.pdf
- Askari, H. Iqbal, Z. and Mirakhor A. (2014). *Challenges in Economic and Financial Policy Formulation: An Islamic Perspective*, Palgrave Macmillan, New York. DOI 10.1057/9781137381996
- Bakšić, E. (2002). *Islamsko bankarstvo*, Ekonomski fakultet, Sarajevo.
- Balassa, B. (1965). *Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage*, The Manchester School of Economics, Manchester.
- Baller, S. Dutta, S. and Lanvin, B., Editors (2016). *Technology Report 2016 – Innovating in the Digital Economy*, World Economic Forum.

- Beñat, B-O, Dutta, S. and Lanvin, B. eds. (2014). *The Global Information Technology Report 2014*, World Economic Forum.
- Blázquez-Lidoy, J., Rodríguez J. and Santiso, J. (2006). *Angel or devil? China's trade impact on Latin American emerging markets*, Working paper no 252, OECD development centre.
- Canadian Trade Commissioner Service (2020). Tunisian Information and Communications Technology Sector (ICT) – www.tradecommissioner.gc.ca/tunisia-tunisie/market-reports-etudes-de-marches/0002801.aspx?lang=eng#fnb1
- Cataldi, A. M., Stanojević, N. (2017). The Sources of Resilience of Islamic Banks to the Global Financial Crisis, *Ekonomski pogledi*, 1, pp. 35-51.
- Chapra, U. (1991). The Need for a New Economic System, *Review of Financial Economics* 1, No. 1.
- Doeringer, P. B. and Terkla, D. G. (1995). Business strategy and cross-industry clusters, *Economic Development Quarterly* 9.
- Drysdale, P. (1969). Japan, Australia, New Zealand: The Prospect for Western Pacific economic integration. *The Economic Record*, 45(3), pp. 321-342. <https://doi.org/10.1016/j.jtrangeo.2017.02.009>.
- Dunne, J., Ron P, Smith, P. and Willenbockel, D. (2005). Models of military expenditure and growth: A critical review. *Defense and Peace Economics*, 16(6), 449–461. DOI: 10.1080/10242690500167791
- Dutta, S. and Lanvin, B. eds. (2020). *The Network Readiness Index 2020, Accelerating Digital Transformation in a post-COVID Global Economy*, Portulans Institute.
- EIU (2020). Economist Intelligence Unit: <https://foodsecurityindex.eiu.com/Index>
- Enright, M. J. (2001). Regional Clusters: What We Know and What We Should Know. Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on *Innovation Clusters and Interregional Competition*, November 12–13, 2001.
- ESCWA (2017). *Arab Horizon 2030: Prospects for Enhancing Food Security in the Arab Region*, Economic and Social Commission for Western Asia, UN and FAO, Beirut.

- European Commission (2009). *Impact of the Global Crisis on Neighbouring Countries of the EU*, Occasional papers, 48, Directorate-General for Economic and Financial Affairs Publications, Brussels.
- FAO (2010). *Forests and Climate Change in the Near East Region*, Working Paper 9, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome.
- Frankel, J. and Romer, D. (1999). Does Trade Cause Growth? *American Economic Review*, Vol. 89, No. 3.
- Galal, A. and Hoekman, B. (2003). Between Hope and Reality: An Overview of Arab Economic Integration, in Galal, A. and Hoekman, B. (eds), *Arab Economic Integration: Between Hope and Reality*, Egyptian center for economic studies, Cairo, pp. 1-12.
- Gallup, John Luke, and Sachs, Jeffrey D. (1998). *Geography and Economic Development*, Columbia University National Bureau of Economic Research (NBER).
- Ghodsi, M. and Karamelikli, H. (2020). *The Impact of Sanctions Imposed by the European Union against Iran on their Bilateral Trade: General versus Targeted Sanctions*, Working Paper 181, The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW).
- Gouvernement of China (2016). *China's Arab Policy Paper* – https://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/wjdt_665385/2649_665393/t1331683.shtml
- Grossman, G. and Helpman, E. (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. MIT Press, MA.
- Hadžić, F. (2010). *Konvencionalno i islamsko bankarstvo*, Bosna bank international.
- Hajjar, M. (Ed.) (2019). *Islamic Finance in Europe A Cross Analysis of 10 European Countries*, Springer International Publishing; Palgrave Macmillan, <https://doi.org/10.1007/978-3-030-04094-9>
- Hakimian, H. and Nugent J. (eds.) (2004). *Trade Policy and Economic Integration in the Middle East and North Africa – Economic boundaries in flux*, RoutledgeCurzon, LONDON AND NEW YORK.
- Harrigan, J. (2014). *The Political Economy of Arab Food Sovereignty*, Palgrave Macmillan, UK.
- IFPRI (2011). *Global food policy report*, International Food Policy Research Institute, Washington, D.C. DOI: 10.2499/9780896295476

- ILO (2009). Growth, employment and decent work in the Arab region: Key policy issues, Thematic Paper, Arab Employment Forum, Beirut, Lebanon 19–21, October 2009.
- Imam P. and Kpodar K. (2010). Islamic Banakang: How Has it Diffused?, IMF Working Paper, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10195.pdf>
- IMF (2013). *The IMF and Islamic Finance*, Available at <http://www.imf.org/external/themes/islamicfinance/>
- IMF (2019). Djibouti, IMF Country Report No. 19/314, International Monetary Fund Washington, D.C.
- IFSB (2010). *Islamic Finance and Global Financial Stability*. Islamic Financial Services Board, Islamic Development Bank i Islamic Research and Training Institute.
- Kahf, M. and Khan, T. (1992). *Principles of Islamic financing*, Research paper no. 6, Islamic development bank.
- Keen, S. (2012). The Debtwatch Manifesto. Available at www.debtdeflation.com/blogs/manifesto
- Kindleberger, Ch., Aliber, R. (2005). *Manias, Panics, and Crashes – A History of Financial Crises*. Wiley.
- Kotlica, S. and Stanojević, N. (2017). *Tehnologija, inovacije i konkurentnost u globalizovanoj privredi*, VŠAS Dositej, Beograd.
- Kovačev, S. and Matijašević, Z. i Petrovic, J. (2006). *Vojno-industrijski kompleks SFRJ*. *Polemos*, 9(1), str. 127-203.
- Krugman, P., Fujita, M. and Venables, A. (1999). *The Spatial Economy – Cities, Regions and International Trade*, MIT press.
- Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography, *Journal of Political Economy*, Vol. 99, No. 3.
- Krugman, P. (2009). *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*. W. W. Norton & Company.
- League of Arab States, *Charter of Arab League*, 22 March 1945, available at: <https://www.refworld.org/docid/3ae6b3ab18.html>
- Lee, S-H, Mohtar, H. R. and Yoo S-H (2019). Assessment of food trade impacts on water, food, and land security in the MENA region, *Hydrology and Earth System Science*, 23, pp. 557–572. HESS – Assessment of food trade

- impacts on water, food, and land security in the MENA region (copernicus.org)
- Linnemann, H. (1966). *An Econometric Study of International Trade Flows*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- Linz, J. and Stepan, A. (1996). *Problems of Democratic Transition and Consolidation: Southern Europe, South America, and Post-Communist Europe*, Johns Hopkins University Press, pp. 38-65
- Luciani, G. and Moerenhout, T. (eds) (2021). *When Can Oil Economies Be Deemed Sustainable?*, Gulf Research Centre, Cambridge, <https://doi.org/10.1007/978-981-15-5728-6>
- Macrotrends (2021). *Crude Oil Prices – 70 Year Historical Chart*, <https://www.macrotrends.net/1369/crude-oil-price-history-chart>
- Mankiw, G. N., Romer D. and Weil D. N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 107 (2), pp. 407-437. <https://doi.org/10.2307/2118477>
- Maravić, D. and Milenković N. (2012). Beskamatno bankarstvo i ekonomski razvoj, *Megatrend revija*, Vol. 9 (1) 2012, str. 301-319.
- Masood, A. (2010). *Middle East Copes with Legacy of Global Economic Crisis*, International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/54/vc061510>
- Matovic, J. (2003). *Yugoslavia's military affairs and the world of the 20th century*, Tetra GM Belgrade.
- Milhem, M. M. and Istaiteyeh, R.M.S. (2015). Financial Performance of Islamic and Conventional Banks: Evidence from Jordan, *Global Journal of Business Research*, Vol. 9, No. 3, 2015, pp. 27-41.
- Minsky, P. H. (1974). *Our Financial System is Fragile*. *Ocala Star Banner*.
- Minsky, P. H. (1992). *The Financial Instability Hypothesis*. Working Paper No. 74. The Jerome Levy Economics Institute of Bard College.
- Minsky, P. H. (2008). *Stabilizing an Unstable Economy*, McGraw-Hill Professional, New York.
- Mirkovic, T. (2007). *Armaments and Development – The Impact of Military Consumption and Military Production on Economic Development and Technical Progress*, European Center for Peace and Development (ECPD).

- Mohlmann, J. L., Ederveen, S., de Groot, H.L.F. and Linders, G-J. (2009). Intangible Barriers to International Trade: A Sectoral Approach. Tinbergen Institute Discussion Paper 09-021/3 – <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1352265>
- Nabi, M. (2014). *Islamic banks versus conventional banks financial stability*, www.slideshare.net/MahmoudSamiNabi/msn-istanbul-march-2014
- Napoleoni, L. (2016). *ISIS: The Terror Nation*, RANDOM HOUSE US.
- NASA (2012). *Landsat Top Ten – Kuwait Oil Fires*, 07.23.2012. www.nasa.gov/mission_pages/landsat/news/40th-top10-kuwait.html
- Orozco, O. and Lesaca, J. (2009). Impact of the Global Economic Crisis in Arab Countries: A First Assessment, preparatory document for the roundtable: The political dimensions of the world economic crisis: a perspective from the Arab world, organized by Casa Arabe and the club of Madrid, (Madrid, 28th of October 2009).
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, New York.
- Pratt, A. N., El-Enbaby, H., Figueroa, J. L., Eldidi, H. and Breisinger, C. (2018). *Agriculture and Economic Transformation in the Middle East and North Africa – A Review of the Past with Lessons for the Future*, International Food Policy Research Institute, Washington, D.C.
- Quilter-Pinner, H. and Symons, G. (2015). *The Arab Spring and economic transition: two years on*, Foreign and Commonwealth Office and Department for International Development of United Kingdom. https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/211250/The_Arab_Spring_and_economic_transition.pdf
- Radić, V. (2002). Vojna industrija u Saveznoj Republici Jugoslaviji, *Vojnotehnički glasnik*, 50(4-5), str. 430-452.
- Rahman, A. (2016). *Economic Doctrines of Islam*, Vol. 2. Seerah foundation.
- Rivlin, P. (2009), *Arab Economies in the Twenty-First Century*, Cambridge University Press.
- Romer, P. M. (1990). Endogenous Technological Change, *Journal of Political Economy*, 98, S71-S102.

- Sadeq, A. H. M. (1991). *Economic Development in Islam*, in Ahmad, S. *Dimension of Development in Islam*, Islamic Economics Research Bureau, Bangladesh.
- Sadr, M. B. (1982). *Iqtisaduna – Our Economics*, WOFIS, World Organisation for Islamic Services, Tehran.
- Saudi Arabian Monetary Agency (2016). 52nd Annual Report – www.sama.gov.sa/en-US/EconomicReports/AnnualReport/Fifty%20Second%20Annual%20Report.pdf
- Schwab, K. (ed.) (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*, World Economic Forum.
- Scott, E. (2014). China's Silk Road Strategy: A Foothold in the Suez, But Looking To Israel, *China Brief*, Volume XIV s Issue 19.
- Siddiqi, M. N. (1980). Muslim Economic Thinking: A Survey of Contemporary Literature. In Ahmad K. (ed.) *Studies in Islamic Economics*, International Centre for Research in Islamic Economics, King Abdul Aziz University, Jeddah, S. A. and The Islamic Foundation, Leicester, U.K.
- SIPRI (2020a). The Military Expenditure Database. Stockholm International Peace Research Institute. <https://www.sipri.org/databases/milex>
- SIPRI (2020b). The SIPRI Arms Transfers Database: Importer / Exporter TIV tables. Stockholm International Peace Research Institute <http://armstrade.sipri.org/armstrade/page/values.php>
- Small Arms Survey (2020). Retrieved from <http://www.smallarmssurvey.org/weapons-and-markets/producers/industrial-production.html>.
- Stanojevic, N. (2019). The Impact of Chinese Infrastructure Projects on Development of Host Economies – Empirical evidence from Pakistan economy. *Review of International Affairs*, Vol. LXX, No. 1173, pp. 61-76.
- Stanojević, N. (2007). Disproporcije stvarne i potencijalne intraregionalne razmene u regionu Bliskog istoka i Severne Afrike, *Megatrend revija*, vol. 4 (2), str. 67-84.
- Stanojević, N. (2008a). *Bliski istok i Severna Afrika – Ekonomsko-politička geografija*, Megatrend univerzitet, ISBN 978-86-7747-321-1, Beograd.
- Stanojević, N. (2008b). Značaj industrijskih klastera za privredu Srednjeg istoka, *Industrija*, br. 1/2008, str. 77-96.

- Stanojević, N. (2020a). Arab countries along the Maritime Silk Road – Costs and Benefits analysis, *The Review of International Affairs*, ISSN 0486-6096, No. 1177, January–March 2020, pp. 5-24.
- Stanojević, N. (2020b). Export potential of Serbia`s defense industry, *Ekonomika preduzeća*, novembar–decembar, No 4; pp. 457-468.
- Stanojević, N., Batić, J. (2010). Quantitative analysis of Serbia’s export potential to North African countries, *Megatrend review*, Vol 7 (1), pp. 163-180.
- Stanojević, N., Jovancai, A. (2015). Diversification of Serbian Export Markets – Potentials for Export to the Countries of Caspian Basin, *Ekonomске teme*, pp. 283-302.
- Stanojević, N., Kićović, D. (2010). Ekonometrijski model turističke tražnje u Izraelu, *Industrija*, 3/2010, str. 45-58.
- Stanojević, N., Kotlica, S. (2020). The impact of global trends on Serbian foreign trade, *Industrija*, No. 4, pp. 81-95. DOI: 10.5937/industrija48-27862
- Stepan, A. and Linz, J. (2013). Democratization theory and the “Arab Spring”, *Journal of Democracy* Volume 24, Number 2.
- Štulanović, M. i Hadžić, F. (2007). *Osnovi islamske ekonomije i finansija*, Islamski pedagoški fakultet.
- Tabash, M. I. and Dhankar R. S. (2014). The Impact of Global Financial Crisis on the Stability of Islamic Banks: An Empirical Evidence, *Journal of Islamic Banking and Finance*, March 2014, Vol. 2, No. 1, pp. 367-388.
- Taghavi, M. (2012). The Impact of Workers’ Remittances on Macro Indicators: The case of the Gulf Cooperation Council, *Middle Eastern and African Economies*, Vol. 14. <https://mee.a.sites.luc.edu/volume14/PDFS/Taghavi%20Remittances%20GCC.pdf>
- The Agreement of Arab Free Trade Area, Declaration Pan-Arab Free Trade Area Economic and Social Council’s Resolution No. 1317-O.S. 59 Dated February 19, 1997. <https://www.bilaterals.org/?arab-free-trade-area-agreement>
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy*, New York: The Twentieth Century Fund.
- Transparency Barometer (2020). Retrieved from www.smallarmssurvey.org

- UNCTAD (2017). World Investment Report 2017 – The digital economy – the application of internet-based digital technologies to the production and trade of goods and services, United Nations.
- UNCTAD (2018). World Investment Report 2018 – Investment and New Industrial Policies, United Nations: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf
- UNIDO – United Nations Industrial Development Organization (2017). Industrial Development Report 2018, Demand for Manufacturing: Driving Inclusive and Sustainable Industrial Development, Vienna.
- UNIDO and Ministry of commerce and industry of Saudi Arabia (2006). *Industry 2020 – A prosperous and diversified economy*.
- United Nations (1975). *Report of the World Food Conference*, Rome 5–16 November 1974. Food And Agriculture Organization of the United Nations, New York.
- United Nations (1996). *Report of the World Food Conference*, Rome 13–17 November 1996. Food And Agriculture Organization of the United Nations, New York.
- UNWTO (2009). *Tourism Highlights*, 2009 edition.
- WITSA (2014). *Digital planet 2010*, https://witsa.org/wp-content/uploads/2019/03/DP2010_Revised_0519.pdf
- World Bank (2007). Building knowledge economies: advanced strategies for development, Library of Congress.
- World Bank (2009). *Middle East and North Africa Economic Developments and Prospects: Navigating through the Global Recession*. Washington, D.C.
- World Bank (2012a). *Aden: Commercial Capital of Yemen – Local Economic Development Strategy*, Government of Yemen, World Bank, Cities Alliance. <http://documents.worldbank.org/curated/en/178151468340853860/Aden-Commercial-Capital-of-Yemen-local-economic-development-strategy>
- World Bank (2012b). ICT for Greater Development Impact.
- Yakovlev, P. (2007). Arms Trade, Military Spending, and Economic Growth. *Defence and Peace Economics*, 18(4), pp. 317-338. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/10242690601099679>

- Yousefi, A. (2011). The impact of information and communication technology on economic growth: evidence from developed and developing countries, *Economics of Innovation and New Technology*, 20:6, pp. 581-596.
- Zubair, H. (2020). *Leading Issues in Islamic Economics and Finance*, Palgrave Macmillan, Singapore. <https://doi.org/10.1007/978-981-15-6515-1>
- Zubair, M. and Wizarat, S. (2016). Arm Export and Economic Growth Nexus. In *International Conference on History, Politics and Global Economic Issues (HPFEI-16)*. London. <https://doi.org/10.15242/ICEHM.ED1116056>

Internet stranice:

- Atlas of economic complexity, <https://atlas.cid.harvard.edu/>
- BP (2019). <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy/oil.html>
- Dubai Statistics Center (2021). www.dsc.gov.ae/en-us
- EIA – Energy Information Agency: <http://www.eia.gov>
- FRED economic data - <https://fred.stlouisfed.org/series/IRNNXGOCMBD>
- Index Mundi www.indexmundi.com/facts/indicators
- ITC, Trade map: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- Knoema, World data atlas rankings national defense: <https://knoema.com/atlas/ranks/Arms-imports>
- Ministarstvo odbrane Republike Srbije. *Registar proizvođača oružja i vojne opreme*: <http://www.mod.gov.rs/lat/13582/registar-proizvodjaca-nvo-13582>
- Ministarstvo trgovine, turizma i telekomunikacija RS, Godišnji izveštaji o realizaciji izvoza, uvoza i tehničke podrške u oblasti naoružanja i vojne opreme: <https://mtt.gov.rs>
- Nacionalni institut za statistiku Tunisa, 2020 www.ins.nat.tn
- RZS, Republički zavod za statistiku: webrzs.stat.gov.rs
- Statista: <https://www.statista.com>
- SWFI Institute: <https://www.swfinstitute.org/>
- Top1000funds, <https://www.top1000funds.com/>

Trading Economics: <https://tradingeconomics.com/>
UN Comtrade Database – <https://comtrade.un.org>
World Bank Indicators, 2020. data.worldbank.org/indicator/
Worldometer, World Oil Statistics, <https://www.worldometers.info/oil/>
WTRG Economics. 2020. “Oil Price History and Analysis” <https://www.wtrg.com/prices.htm>

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

338.1(5-15)
338.1(6-17)
339.9(497.11:5:6)

СТАНОЈЕВИЋ, Наташа, 1971-

Karakteristike privreda Bliskog istoka i severne Afrike i perspektive ekonomske saradnje sa Srbijom / Nataša Stanojević. - Beograd : Institut za međunarodnu politiku i privredu, 2021 (Novi Sad : Mala knjiga+). - 321 str. : ilustr. ; 24 cm

Tiraž 150. - Bibliografija: str. 311-321.

ISBN 978-86-7067-284-0

а) Привредни развој -- Блиски исток б) Привредни развој -- Северна Африка в) Међународни економски односи -- Србија -- Африка -- Блиски исток

COBISS.SR-ID 45629705



ISBN 978-86-7067-284-0

