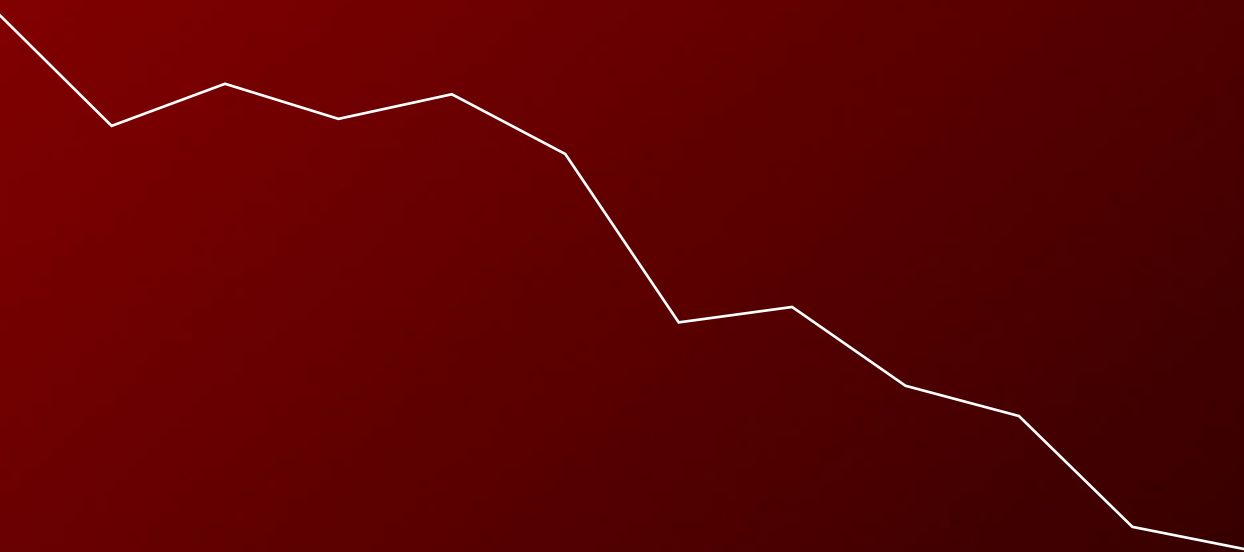


Sanja Jelisavac Trošić
Aleksandra Tošović-Stevanović
Vladimir Ristanović

KRIZA SVETSKE EKONOMIJE NA POČETKU XXI VEKA





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.

KRIZA SVETSKE EKONOMIJE NA POČETKU XXI VEKA

dr Sanja Jelisavac Trošić
dr Aleksandra Tošović-Stevanović
dr Vladimir Ristanović

Beograd, 2021.

Izdavač

Institut za međunarodnu politiku i privredu, Makedonska 25, Beograd

Za izdavača

prof. dr Branislav Đorđević, direktor

Autori

dr Sanja Jelisavac Trošić, viši naučni saradnik,
Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd

dr Aleksandra Tošović-Stevanović, naučni saradnik,
Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd

dr Vladimir Ristanović, naučni saradnik, Institut za evropske studije, Beograd

Urednik monografije

dr Sanja Jelisavac Trošić

Recenzenti

prof. dr Vladan Pavlović, redovni profesor, Ekonomski fakultet,
Univerzitet u Prištini sa privremenim sedištem u Kosovskoj Mitrovici.

prof. dr Dragana Gnjatović, redovni profesor, Fakultet za hotelijerstvo i turizam
u Vrnjačkoj Banji, Univerzitet u Kragujevcu

dr Miroslav Antevski, viši naučni saradnik,
Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd

Kompjuterska obrada

Sanja Balović

Dizajn korice

Branimir Trošić

Lektura

Maja Jovanović

Štampa

Mala knjiga +, Novi Sad

ISBN 978-86-7067-287-1

SADRŽAJ

I GLOBALNI TRGOVINSKI TOKOVI

Međunarodna trgovina i svetska ekonomska kriza	17
Svetska ekonomska kriza u poređenju sa krizama XX veka	23
Promene u trgovinskoj politici EU posle ekonomske krize 2008. godine ...	26
Međunarodna trgovina i kriza izazvana pandemijom COVID-19	31
Strukturne promene u trgovini izazvane krizom	39
Svetska trgovinska organizacija i kriza uzrokovana virusom COVID-19	40
Uticaj krize izazvane pandemijom COVID-19 na trgovinu Srbije	45
Projekcije kretanja trgovine posle krize izazvane pandemijom COVID-19	53
Obrasci međunarodne trgovine u poslednjih deset godina	57
Kriza i trgovinski protekcionizam	65
Trgovinski tokovi i trendovi XXI veka	72
Problemi u radu i predstojeća reforma STO	79
Kriza multilateralnih trgovinskih pregovora	80
Kriza Apelacionog tela	83
Početni koraci ka reformi Svetske trgovinske organizacije	85
Trgovinski rast Kine	91
Jačanje uticaja Kine kroz nove inicijative i integracije	98
Inicijativa “Pojas i put”	99
Inicijativa 16+1	103
Regionalno sveobuhvatno ekonomsko partnerstvo	105

Trgovinska regionalizacija	108
Sporazum SAD – Meksiko – Kanada (USMCA)	112
CEFTA i Zajedničko regionalno tržište Zapadnog Balkana	114
EU i Kina – Sveobuhvatni sporazum o ulaganjima (CAI)	122
Sporazum o ekonomskom partnerstvu između EU i Japana (SEPEUJ)	123

II KONKURENTNOST, INOVACIJE I MNK

Konkurentnosti u savremenoj svetskoj privredi	
– ključni faktor za izlazak iz krize	127
Međunarodni pokazatelji konkurentnosti prikazani kroz rezultate Svetskog ekonomskog foruma i posledice krize izazvane pandemijom COVID-19	135
Koncept stvaranja zajedničke vrednosti i održivog razvoja u rešavanju problema nastalih kao posledica kriza	142
Inovacije i tehnološki razvoj u doba krize	151
Uticaj inovacija na unapređenje privrednog razvoja i konkurentnost privrede	154
Specifičnosti i uticaj MNK i SDI na privredni razvoj i tendencije i pravci kretanja nakon kriznih perioda	162
Specifičnosti strategija MNK	164
Izbor načina ulaska na međunarodno tržište	167
<i>Nastup na strana tržišta MNK</i>	172
Etičko i društveno odgovorno poslovanje MNK	175
Međunarodna poslovna etika	176
Multinacionalne kompanije i trendovi na globalnom tržištu tokom kriznih perioda	181
Strane direktne investicije – karakteristike i efekti	189
Tokovi i tendencije kretanja stranih direktnih investicija izazvanih krizom	198

III FINANSIJE, NOVAC I DRUŠTVO

Kriza finansija ili kriza društva!	211
FED kroz krizu	215
ECB kroz krizu	218
Kriza u globalu	221
Strukturni problemi kao uzroci kriza	238
Banke tokom kriznih godina	245
Od nelikvidnosti realnog sektora do zaduživanja države	252
2020	256
Posledice COVID-19 na svet	259
Mere oporavka	270
Budžeti u uslovima COVID-19 pandemije	272
Zakazao konsenzus država članica prilikom usvajanja budžeta EU	273
Koliko su Evropljani zadovoljni sobom?	278
Nova monetarna teorija	280
Novi globalni regionalizam – kritika	283
Kolonijalni režimi ili Brexit	284
Bilateralni komercijalni ugovori	292
Regionalni (hegemoni) sporazumi	294
Tržište radne snage na globalnom nivou	296
Koliko Marksova teorija konflikta objašnjava današnji svet?	303
Novi milenijum – (ne)prilika za Srbiju	306
Zaokret u globalnoj ekonomiji	312
Zaključak	315
Literatura	321

SPISAK TABELA, GRAFIKONA, SLIKA I BOX-ova

Tabele:

Tabela 1: Promene u obimu svetskog robnog izvoza i proizvodnje, 2005–2010, izraženo u %	19
Tabela 2: Globalne recesije: makroekonomski indikatori, procentualne promene	24
Tabela 3: Glavni trgovinski partneri Evropske unije – Trgovina robom u 2019. (milioni EUR)	27
Tabela 4: Obim robne trgovine i realni BDP, 2015–2021, godišnja % promena	35
Tabela 5: Najvažniji spoljnotrgovinski partneri Srbije u 2020. godini	48
Tabela 6: Izvoz i uvoz Srbije prema SMTK u 2020. godini	49
Tabela 7: Izvoz i uvoz Srbije prema ekonomskim integracijama, 2019–2020.	50
Tabela 8: MMF projekcija kretanja svetske trgovine u %, 2018–2021.	55
Tabela 9: Trendovi uvoza glavnih ekonomija sveta 2020-te godine	60
Tabela 10: Trendovi izvoza glavnih ekonomija sveta 2020-te godine	62
Tabela 11: Godišnje nove uvedene trgovinske mere	68
Tabela 12: Restriktivne trgovinske mere G20 zemalja	69
Tabela 13: Vodeći trgovinski partneri Kine 2019. godine	93
Tabela 14: Vodeći trgovinski partneri Kine 2019. godine	97
Tabela 15: Regionalni trgovinski sporazumi u XXI veku evidentirani u STO	110
Tabela 16: Regionalni trgovinski sporazumi – učešće po regionima	111
Tabela 17: Trgovina robom CEFTA regiona, u milijardama evra, 2010–2020.	116
Tabela 18: Trgovina uslugama CEFTA regiona, u milijardama evra	118

Tabela 18: Indeks globalne konkurentnosti za 2019. – prvih deset pozicija	139
Tabela 19: Indeks globalne konkurentnosti za Srbiju – 2019.	140
Tabela 20: Razlika između CSR i CSV	144
Tabela 21: Deset najbolje rangiranih zemalja prema nivou dohotka	160
Tabela 22: 10 najvećijih kompanija prema tržišnoj kapitalizaciji	184
Tabela 23: Prvih 10 kompanija na listi Fortune Global 500	185
Tabela 24: Prvih 10 kompanija na listi Forbes Global 2000.	187
Tabela 25: Rang banaka po obimu imovine (milioni dolara)	246
Tabela 26: Rang banaka po adekvatnosti kapitala (milioni dolara, % y0y), 2020. godina	247
Tabela 27: Prinosi na imovinu (ROA) i kapital (ROE)	248
Tabela 28: Dekompozicija rasta BDP–a, rashodni pristup, doprinosi rastu (q2–2020), u procentima	262
Tabela 29: Realna produktivnost rada, po zaposlenom, sezonirani podaci ...	265
Tabela 30: Novododata vrednost, sezonirani podaci, %BDP	266
Tabela 31: Bruto domaći proizvod, sezonirani podaci	267
Tabela 32: Zaposlenost i nezaposlenost, sezonirani podaci, stope rasta	268
Tabela 33: Države Komonvelta	286
Tabela 34: BDP i novododata vrednost u Srbiji, sezonirani podaci	310

Grafikoni:

Grafikon 1: Kretanje obima svetske trgovine – roba i usluge, 1970–2008. ...	21
Grafikon 2: Projekcija obima svetske robne trgovine, 2000–2021.	32
Grafikon 3: Spoljnotrgovinska robna razmena Srbije po mesecima 2020. godine	46
Grafikon 4: Pokazatelji globalne aktivnosti proizvodnje i trgovine	53
Grafikon 5: Obim svetske trgovine robom, predviđanja do 2022. godine	56
Grafikon 6: Pokrivenost trgovine novim merama ograničenja uvoza (nije kumulativno)	67
Grafikon 7: Prosečan broj aktivnih postupaka mesečno, period 1995–2020.	84

Grafikon 8: Poređenje Kineskog rasta u odnosu na svetski rast, 2004–2018. godina	91
Grafikon 9: Trgovinski bilans CEFTA 2006–2019. godina, u milijardama američkih dolara	116
Grafikon 10: Globalni priliv SDI za period od 2015–2019. i prognoza od 2020–2022.	200
Grafikon 11: Najavljeni grinfild projekti i M&A	202
Grafikon 12: Priliv SDI po regionima u prvih 6 meseci, 2020. i 2019. godine, u mlrd US\$	203
Grafikon 13: Udeo reinvestirane zarade	206
Grafikon 14: Stope rasta BDP, 2020 q1 i q2, q0q, sezonski prilagođeni podaci, %	261
Grafikon 15: Višegodišnji finansijski okvir unutar budžeta EU za ciklus 2021–2027. godina	275
Grafikon 16: Ishod referenduma	285
Grafikon 17: Britanski neto doprinos budžetu EU, milioni funti	289
Grafikon 18: BDP, zaposlenost i nezaposlenost	298

Slike:

Slika 1: Piramida konkurentnosti	137
Slika 2: Indeksi korporativnog sektora tokom perioda pandemije COVID–19	260
Slika 3: Zadovoljstvo životom u EU–28 (% stanovništva po nivou zadovoljstva)	278
Slika 4: Zadovoljstvo kvalitetom života u EU, po državama članicama	279
Slika 5: Globalna trgovina u budućnosti	283

BOX–ovi:

BOX 1: (ne)vidljivi novac, nekad i sad	215
BOX 2: Da li rešenje neravnoteža u EU treba tražiti u mehanizmu deflatornog prilagođavanja?	240
BOX 3: Island	250

PREDGOVOR

Traženje izlaza iz krize u kojoj se nalazi savremena svetska privreda od početka novog milenijuma nije uobičajeni predmet izučavanja šireg tima ekonomista. Kriza svojom kompleksnošću i obimom prevazilazi čak i široku lepezu ekonomista. Pred ispitom prilagođavanja privreda nije više samo ekonomski koncept prilagođavanja ili finansiranja krize, već pitanje prilagođavanja celokupnog sistema. Izrazito pretendovanje ka dominaciji i rukovodećim pozicijama u globalnim okvirima u budućnosti urušavaju tržište i onemogućavaju mere i instrumente ekonomskih politika da rešavaju problem krize.

Težište ove monografije je ukazivanje na osnove kategorije promena kojima je izložena globalna ekonomija. Te promene prevazilaze ekonomska kretanja, prelaze na društveno politička, čak idu i dalje, preko geostrateških kretanja i bioloških nadmoći.

Uzimajući u obzir ovako krupna dešavanja i promene koje donosi kriza, davanje jasnog odgovora na pitanje – Kako rešiti problem krize? – krupan je zalogaj i podrazumeva širok dijapazon teoretičara i praktičara. Monografija je u osnovi usmerena na razmatranje savremenih tendencija bez nametanja rešenja. Pregledom svetskih kretanja, svetske trgovine, konkurencije, finansija i društva autori polaze od stanovišta da je upoznavanje sa što više detalja preduslov za bolje sagledavanje i razumevanje budućih globalnih trendova.

Naslov monografije „Kriza svetske ekonomije na početku XXI veka“ ukazuje na prisustvo permanentne krize, sa negativnim efektima. To dolazi naročito do izražaja u sadašnjem trenutku kada se krize kaleme jedna na drugu. Iako govorimo o savremenim tokovima trenutno su akteri nedovoljno sposobni za brže prilagođavanje na sve negativne efekte koje je najnovija kriza proizvela.

Imajući u vidu povezanost međunarodne trgovine, globalne konkurentnosti, inovativnosti i tehnološkog razvoja, kao i finansija na globalnom nivou, u *Prvom delu Monografije*, koji je napisala Sanja Jelisavac Trošić, sagledani su tokovi međunarodne trgovine u uslovima kriza, posebno svetske ekonomske krize i

krize izazvane pandemijom Covid-19, sprovođenje nepopularnih trgovinskih mera, uz sagledavanje obrazaca kretanja savremene međunarodne trgovine i ukazivanje na krizu multilateralizma u trgovini. Naročito je naglašena sve više prisutna pojava regionalizacije trgovinskih tokova kao i rastući međunarodni uticaj Kine, koji prevazilazi trgovinski rast ove zemlje dok ona postaje sve jači igrač na međunarodnoj sceni. *Drugi deo Monografije*, koji je napisala Aleksandra Tošović-Stevanović, sadrži elemente i koncepte međunarodne konkurentnosti, zasnovane na analizi značaja mikro i makrokonkurentnosti, uz posebno isticanje značaja i uloge inovacija i tehnološkog razvoja na privredni rast, kao i značaja međunarodnih pokazatelja konkurentnosti formiranih na osnovu izveštaja međunarodnih institucija i prikaza problema nastalih kao posledice krize izazvane pandemijom COVID-19. Takođe, ovde je posebna pažnja posvećena značaju i specifičnostima multinacionalnih kompanija i trendovima na globalnom tržištu tokom kriznih perioda, kao i tokovima i tendencijama kretanja stranih direktnih investicija izazvanih krizom. U *Trećem delu Monografije*, koji je napisao Vladimir Ristanović, elaborirani su finansijski aspekti globalne ekonomije u uslovima konstantne krize poslednje dve decenije, uz isticanje posledica promene konceptata i pristupa novim problemima, odnosno posledica promena u iskazivanju globalnih performansi ekonomija. Nakon isticanja manjkavosti regionalnih trgovinskih regionalizacija, razmotreni su društveni tokovi savremenog (ne)sistema vrednosti u kome danas živimo. Autori su smatrali da ovakav pristup, kroz iznošenje razlika u stavovima, predstavlja prihvatljiv put saznanja, odnosno izvlačenja odgovarajućih zaključaka.

Monografija 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.

Autori monografije žele ovom prilikom da izraze posebnu zahvalnost recenzentima prof. dr Vladanu Pavloviću, redovnom profesoru na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Prištini, sa privremenim sedištem u Kosovskoj Mitrovici, prof. dr Dragani Gnjatović, redovnom profesoru na Fakultetu za hotelijerstvo i turizam u Vrnjačkoj Banji, Univerziteta u Kragujevcu, i dr Miroslavu Antevskom, višem naučnom saradniku Instituta za međunarodnu politiku i privredu u Beogradu, čije su sugestije doprinele kvalitetu ove monografije.

Autori

I DEO
GLOBALNI TRGOVINSKI TOKOVI

Međunarodna trgovina i svetska ekonomska kriza

Kad je nastala, globalna finansijska kriza 2008. godine smatrala se dubljom i širom u odnosu na prethodne krize. Sve je počelo slomom tržišta drugorazrednih hipotekarnih kredita u SAD i bankrotstvom investicione banke Liman braders (*Lehman Brothers*), da bi se negativni uticaj širio i doveo do recesije svetske privrede. Posle bankarskog sektora kriza je počela da se prenosi i na realni sektor privrede, uz brzo pogoršanje ekonomskih uslova u većini privreda i uz pad globalne trgovine. Ako je poredimo sa Velikom depresijom iz 1929. godine, vidimo da je svetska ekonomska kriza znatno šira jer je zahvatila skoro čitav svet. U novoj krizi nastao je sistem prevaljivanja tereta krize iz SAD na druge države uz, nažalost, ogromne preraspodele u korist države i monopola.¹ Kriza se proširila na ceo svet, ali se nije osetila svugde isto. U SAD i EU je došlo do ekonomskog pada, tj. recesije, a Indija i Kina su i dalje ostvarivale značajne stope rasta tokom krize. Posledice koje je svetska ekonomska kriza 2008. godine ostavila na globalnu privredu su pad ekonomske aktivnosti, pad zaposlenosti, pad produktivnosti, pad u trgovinskim tokovima, pad stranih direktnih investicija, rast duga velikog broja zemalja i drugo.

Stepen razvijenosti privreda zemalja u momentu kada je kriza započela imao je uticaj na vrstu posledica koje su trpele zbog krize. Kod razvijenih zemalja kriza je dovela do pada likvidnosti zbog slabljenja bankarskog sektora, što se odrazilo na smanjenje potrošnje i investicija, a samim time i na smanjenje rasta BDP-a i na pad zaposlenosti. Kod zemalja u razvoju kriza je uticala na smanjenje stranih direktnih investicija od strane razvijenih zemalja, pad izvoza zbog manje tražnje od strane razvijenih zemalja, kao i slabljenje bankarskog sektora. Kod najsiromašnijih zemalja kriza je uticala na nedostatak donacija i kredita od strane razvijenih zemalja, smanjen je izvoz i smanjene strane direktne investicije. Kriza

¹ S. Komazec, & D. Petrović, (2014). *Globalna monetarna kriza i novi geopolitički i finansijski odnosi u svetu*. Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, str. 22.

2008. godine nastala je u doba vladavine neoliberalizma i tržišnog mehanizma regulacije finansijskih, trgovinskih i drugih privrednih tokova. Banke koje su preuzimale preterane rizike u najvećoj meri su doprinele povećanju krize. Neodrživa globalna makroekonomska neravnoteža, globalizacija, strukturne slabosti finansijskog sistema, uz slab regulatorni okvir i kontrolu finansijskog sektora, doveli su do krize do tada neviđenih svetskih razmera.

Kao zvanični početak svetske ekonomske krize 2008. godine označava se 15. septembar kada je bankrotirala četvrta po veličini banka u SAD – Liman braders. Bankrot te banke izazvao je seriju kreditnih šokova, gubitke na berzama, masovan gubitak poslova, tako da se taj početni talas širio i eskalirao u globalnu finansijsku krizu i do tog perioda najdublju recesiju. SAD su već od decembra 2007. godine bile u recesiji, a Velika Britanija i većina evropskih zemalja od proleća 2008. godine. Za oporavak iz ove krize bila je potrebna čitava decenija.

Međunarodna trgovina je jedna od najznačajnijih aktivnosti svetske privrede. Tokom druge polovine XX veka svetska trgovina rasla je daleko brže nego svetska proizvodnja. Rast svetske robne trgovine, koji je premašivao rast svetske proizvodnje, nastavio se i početkom XXI veka, pa je tako tokom perioda 2005–2010. godine (pogledati tabelu 1) svetski robni izvoz rastao po stopi od 3,5%, dok je svetska robna proizvodnja rasla po stopi od 2%. Na taj način je svetska trgovina stalno povećavala svoje učešće u sveukupnoj poslovnoj aktivnosti svetske privrede.

Tabela 1: Promene u obimu svetskog robnog izvoza i proizvodnje, 2005–2010, izraženo u %

	2005–11	2008	2009	2010	2011
Svetski robni izvoz	3,5	2,5	-12,0	14,0	5,0
Poljoprivredni proizvodi	4,0	2,5	-2,0	8,0	4,0
Goriva i proizvodi rudarstva	1,5	1,0	-5,5	5,5	1,5
Industrijski proizvodi	4,5	2,5	-15,0	18,5	6,5
Svetska robna proizvodnja	2,0	1,0	-5,5	4,5	2,5
Poljoprivredni proizvodi	2,0	3,5	0,5	0,0	2,0
Proizvodi rudarstva	0,5	1,5	-1,5	2,0	1,5
Industrijski proizvodi	2,0	0,0	-7,5	6,0	3,0
Svetski GDP	2,0	1,5	-2,5	4,0	2,5

Izvor: WTO, *International Trade Statistics 2012*, WTO, Geneva, Table I.1, str. 21.

Ovakav trend bržeg rasta, odnosno viših stopa rasta međunarodne trgovine u odnosu na svetsku proizvodnju, doživeo je prekid tokom 2008. godine izbijanjem svetske ekonomske krize. Dok su u početku stope rasta bile pozitivne i pokazivale uzlazni trend, nakon što je izbila svetska ekonomska kriza 2008. godine, dolazi do pada i svetskog robnog izvoza i svetske robne proizvodnje. Tokom 2009. godine ostvarene su čak negativne stope rasta (-12% svetski robni izvoz i -2,5% svetska robna proizvodnja). Iz ovih podataka možemo takođe videti i da su posledice krize bile daleko pogubnije za svetsku trgovinu u odnosu na svetsku proizvodnju. Svetska robna trgovina pokazala se kao daleko nestabilniji deo privrede nego svetska robna proizvodnja, posebno u 2009. i 2010. godini. Do postepenog oporavka svetske privrede dolazi 2010. godine, tako da se opet ostvaruju pozitivne stope rasta i izvoza i proizvodnje.²

² Sanja Jelisavac Trošić, (2015). *Pregovori u okviru GATT i STO*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, str. 19.

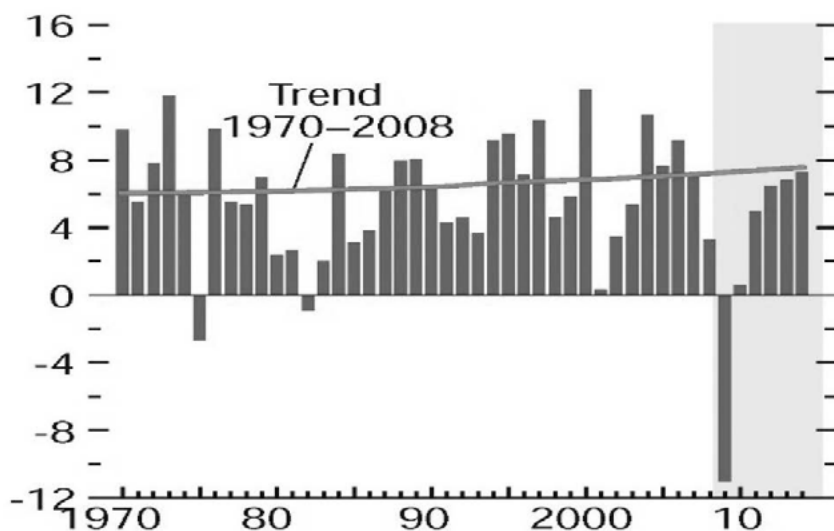
Možemo videti da rast izvoza i proizvodnje nije išao uzlaznim tokom kroz ceo posmatrani period od 2005. do 2011. godine. Jasno je izražen prekid sa izbijanjem krize i recesijom vodećih svetskih privreda, što je imalo negativne posledice i na trgovinu. Bitno je istaći da je u 2009. godini izvoz doživeo duplo veći pad u odnosu na pad proizvodnje, što nam pokazuje da je trgovina osetljivija na spoljne šokove u odnosu na proizvodnju.

Svetska finansijska kriza uticala je na ekonomski rast nacionalnih privreda širom sveta. Njen negativan uticaj posebno su osetile zemlje u razvoju, koje su se suočile sa smanjenom tražnjom za robom koju izvoze, smanjenjem finansijskih tokova, smanjenjem investicionih priliva i smanjenjem doznaka iz inostranstva. Kriza je takođe podstakla strah od obnavljanja protekcionizma i naglasila potrebu za sigurnim i stabilnim trgovinskim okruženjem koji bi trebalo da obezbedi Svetska trgovinska organizacija (STO).

Privrede zemalja širom sveta doživele su usporavanje razvoja zbog pooštavanja uslova za dobijanje kredita i zbog pada međunarodne trgovine. Zapadna Evropa i deo Azije su posebno teško pogođene kolapsom globalne trgovine. Finansijski podsticaji i podrška međunarodnim finansijskim i trgovinskim tokovima, u vidu podrške trgovinskih i finansijskih partnera, pomogla je donekle i podršci globalne potražnje, uz zajedničke koristi za sve učesnike. Iskustva iz 1930-ih pokazala su da finansijski i trgovinski protekcionizam šteti svima, ali pomoć države u održavanju trgovinskih tokova pomaže i ograničavanju štete realnoj ekonomiji. Ali na primer, zajedničko evropsko tržište od finansijske krize 2008. godine primetno pokazuje pojedine oblike protekcionizma. Iskustva koja je donela svetska ekonomska kriza mogu se sagledati u potrebi za jačanjem međunarodne koordinacije i saradnje. To bi trebalo da funkcioniše na osnovu boljih sistema ranog upozorenja i otvorenog prikaza rizika. Kada bi uz to Doha runda multilateralnih trgovinskih pregovora bila uspešno okončana, to bi pomoglo trajnijoj obnovi globalnog trgovinskog rasta. Eskalacija finansijske krize u septembru 2008. godine izazvala je neviđenu kontrakciju aktivnosti i trgovine, uprkos svim političkim naporima i akcijama u mnogim zemljama da se ona obuzda (pogledati grafikon 1).³

³ Internațional, F. M. (2009). *World Economic Outlook: April 2009: Crisis and Recovery*. International Monetary Fund.

Grafikon 1: Kretanje obima svetske trgovine – roba i usluge, 1970–2008.



Trend 1970–2008: Prosečne stope rasta za pojedine zemlje, agregirane koristeći PPP ponderu; agregati se tokom vremena pomeraju u korist brže rastućih ekonomija, dajući liniji uzlazni trend

Izvor: Internationāl, F. M. (2009). *World Economic Outlook: April 2009: Crisis and Recovery*. International Monetary Fund. str. 1.

Međunarodna finansijska kriza izbio je 2008. godine i duboka recesija i inkluzivna globalna ekonomija koje su usledile, rezultirale su nezapamćenim kolapsom međunarodne trgovine robom i trgovine uslugama, kao i globalnih tokova investicija. Veličina negativnog uticaja finansijske i ekonomske krize istakla je trgovinske i finansijske bliske veze između privreda sveta. Međutim, ukupna veličina i sinhronizovana priroda krize – najgore u posleratnom periodu – jasno su istakle visok stepen međusobne povezanosti koji trenutno postoji između finansijskih tržišta i robnih tržišta (roba i usluga), koji je zauzvrat bio sveprisutan faktor negativnih efekata krize na sve regione sveta.⁴

⁴ S. Stanciu, (2015). Conjunctural trends in the evolution of European and international trade legislation, during the post-crisis period. *Scientific Papers Animal Science and Biotechnologies*, 48(1), pp. 349–354.

Tokom svetske ekonomske krize, i s njom povezanog usporavanja privrednog rasta, postojala je zabrinutost da bi vlade zemalja mogle da pribegnu necarinskim merama kako bi odložile ili sprečile masovne gubitke zaposlenja ili zatvaranje domaćih preduzeća, na taj način prebacivši teret prilagođavanja ovom teškom periodu na strane kompanije i rivale. Tokom svetske ekonomske krize uvedeno je skoro 600 mera koje su ili poboljšale transparentnost režima trgovinske politike, liberalizovale ih, ili nisu uticale na relativni tretman domaćih i stranih komercijalnih interesa. Ipak, za svaku jednu takvu meru postojalo je skoro 2,5 mere koje su štatile stranim komercijalnim interesima. Protekcionizam 1930-ih bio je povezan uglavnom sa povećanjem carina, a 1980-ih sa dobrovoljnim ograničenjima izvoza, dok se u krizi 2008. godine najviše primenjuju mere ekonomske politike putem koje jedna zemlja pokušava da reši svoje ekonomske probleme sredstvima koji teže da pogoršaju ekonomske probleme drugih zemalja (*beggar-thy-neighbour policy*).⁵ Po ovome vidimo da svaka kriza donese neke nove inovativne metode kojima se zemlje služe da bi ublažile negativne efekte krize po svoju zemlju.

Prema analizi Međunarodne organizacije rada, kriza se „proširila kroz čitavu realnu ekonomiju putem tri kanala za prenos koji se uzajamno pojačavaju, odnosno:

- Ograničene dostupnosti kredita za obrtna sredstva, finansiranje trgovine i održive investicije u realnu ekonomiju (kriza likvidnosti);
- Odluke da se oprezno troši, koje su dovele do smanjenja proizvodnje, zapošljavanja i cena. Ovo je negativno uticalo na poverenje potrošača i investitora (začarani krug depresije);
- Veze između međunarodne trgovine i investicija i tokova doznaka (kanal globalizacije).⁶

Industrijska proizvodnja i trgovina robom strmoglavo su pale u četvrtom kvartalu 2008. godine, a nastavile su brzi pad početkom 2009. godine i u razvijenim i u zemljama u razvoju. Razlozi su smanjene kupovine investicionih dobara i trajnih proizvoda za široku potrošnju, kao na primer automobila ili

⁵ Simon J. Evenett, (2012). Statistics of distortion: Trade policy intervention during the crisis, <https://www.intracen.org/article/Statistics-of-distortion-Trade-policy-intervention-during-the-crisis/>, 01 Oct. 2012.

⁶ Međunarodna organizacija rada (2010). *Sindikati i socijalni dijalog u vreme krize: Slučaj Srbije*.

elektronike. Jedan od najupečatljivijih aspekata recesije je kolaps međunarodne trgovine. U radu *Levchenko, Lewis, Tesar*, koji je analizirao podatke o uvozu i izvozu iz SAD, kolaps međunarodne trgovine izuzetan je na dva načina: daleko je veći u odnosu na ekonomsku aktivnost od onoga što je primećeno u prethodnim američkim padovima; i daleko je veći od onoga što bi se moglo predvideti razvojem domaće apsorpcije i cena tokom istog perioda. Čini se da su finansijski šokovi uticali na trgovinu utoliko što su uticali na ukupnu ekonomsku aktivnost, umesto putem direktnog kanala finansijske trgovine.⁷ Istraživanje *Chor i Manova* pokazuje da su kreditni uslovi bili važan kanal putem kojeg je kriza uticala na obim trgovine, iskorišćavajući varijacije u ceni kapitala u različitim zemljama i tokom vremena, kao i varijacije u finansijskoj ranjivosti među sektorima. Zemlje sa višim međubankarskim stopama, i samim time čvršćim kreditnim tržištima, izvezile su manje u SAD tokom vrhunca krize. Ovaj efekat je bio posebno izražen u sektorima koji zahtevaju opsežno spoljno finansiranje, imaju ograničen pristup trgovinskim kreditima ili imaju malo imovine koja se može obezbediti. Izvoz finansijski osetljivih industrija je prema tome bio osetljiviji na troškove spoljnog kapitala od izvoza manje osetljivih industrija, a ta osetljivost je porasla tokom finansijske krize. Kvantitativne implikacije procena na obim trgovine ističu velike stvarne efekte finansijske krize i potencijalne dobitke od intervencionističke politike.⁸

Svetska ekonomska kriza u poređenju sa krizama XX veka

Upoređujući prethodne veće ekonomske šokove, koji su se desili u XX veku, sa svetskom ekonomskom krizom u XXI veku, uočavamo da su kvalitativna obeležja globalnih recesija 1975, 1982, 1991. i 2008. slična, ali među njima postoje neke važne kvantitativne razlike. Naredna tabela prikazuje procentualne promene u odabranim makroekonomskim indikatorima tokom recesije. Postoje oštriji padovi u skoro svim pokazateljima u 1975. i 1982. godini nego u 1991.

⁷ A. A. Levchenko, L. T. Lewis, & L. L. Tesar, (2010). The collapse of international trade during the 2008–09 crisis: in search of the smoking gun. *IMF Economic review*, 58(2), pp. 214–253.

⁸ D. Chor, & K. Manova, (2012). Off the cliff and back? Credit conditions and international trade during the global financial crisis. *Journal of international economics*, 87(1), pp. 117–133.

godini. Te godine je zapravo svetska trgovina snažno porasla uprkos recesiji. Tokovi kapitala doživeli su pad 1982. i 1991. godine, ali su te promene mnogo manje od masovnog smanjenja tokom 2009. godine. Takođe, efekti na zaposlenost su daleko pogubniji u krizi XXI veka nego u prethodnim krizama XX veka. U stvari recesija iz 2009. godine bila je mnogo pogubnija nego prethodno posmatrane recesije po velikom broju pokazatelja. Takođe, ona je imala širok opseg delovanja jer je pogodila i razvijene i zemlje u razvoju, skoro bez izuzetka.

Tabela 2: Globalne recesije:
makroekonomski indikatori, procentualne promene

	1975	1982	1991	2009	prosek (1975, 1982, 1991)
Industrijska proizvodnja	-1.60	-4.33	-0.09	-6.23	-2.01
Ukupna trgovina	-1.87	-0.69	4.01	-11.75	0.48
Tokovi kapitala ^a	0.56	-0.76	-2.07	-6.18	-0.76
Potrošnja nafte	-0.90	-2.87	0.01	-1.50	-1.25
Nezaposlenost ^b	1.19	1.61	0.72	2.56	1.18

^aOdnosi se na promenu dvogodišnjeg proseka odnosa priliva plus odliva prema BDP-u

^bOdnosi se na procentualne promene stope nezaposlenosti

Izvor: Internetaional, F. M. (2009). *World Economic Outlook: April 2009: Crisis and Recovery*. International Monetary Fund. str. 14.

Razarajući efekti svetske ekonomske krize mogu se uočiti i po vidljivoj krizi liberalnog međunarodnog poretka, koji je bio dominantan u svetu još od pada Berlinskog zida. Kriza liberalnog međunarodnog poretka započela je upravo globalnom finansijskom krizom 2008. godine i kulminirala izborom Donalda Trampa za predsednika SAD deceniju kasnije.⁹ Poslednjih godina globalizacija i

⁹ N. Cvetičanin, (2017). Creation of the Order of the 21st Century, in: Duško Dimitrijević, Huang Ping (eds.) *Initiatives of the 'New Silk Road' – Achievements And Challenges*, Institute of International Politics and Economics, str. 220.

otvorenost trgovine postaju sve spornije pojave. Sve češće postavljaju pitanja da li dobitak od trgovine premašuje troškove trgovine. Takođe je izražena zabrinutost u vezi sa distributivnim posledicama trgovinskih reformi, svrsishodnosti reformi i otvaranja tržišta i drugo.

Po okončanju najveće globalne recesije još od Velike depresije 30-ih godina prošlog veka, pozitivno je što se nije ostvario strah da bi zemlje mogle povisiti carine kako bi zaštitile domaće tržište. Upoređujući carinske tarife za 2008. i 2009. godinu, širokog spektra zemalja, vidi se da je samo nekolicina zemalja značajno povećala svoje carinske tarife. Te zemlje uključuju Rusiju, Malave, Argentinu, Tursku i Kinu. Pri tome, porast cena motornih vozila u Rusiji ne samo da je ograničio uvoz, već je izazvao i jednu od prvih demonstracija povezanih sa krizom. Za neke druge zemlje, poput SAD i EU, većina političkih akcija tokom kriznog perioda ne odnosi se na carine već na antidampinške mere. Ipak, čak i nakon uzimanja u obzir antidampinških mera, istraživanje *Hiau et al.* sugeriše da je trgovinski uticaj usled promena trgovinske politike tokom kriznog perioda minimalan i da može objasniti najviše dva procenta kolapsa u svetskoj trgovini. Postoji nekoliko razloga zašto zemlje do sada nisu koristile carine kao instrument svoje politike. Prvo – mnoštvo multilateralnih, regionalnih i bilateralnih trgovinskih sporazuma nameće ograničenja korišćenju tradicionalnih instrumenata trgovinske politike kao što su carine. Drugo – mnoge zemlje mogu biti sklonije da koriste necarinske mere kao što su spasavanje sopstvenih preduzeća ili uslovljavanja prisustva lokalnog sadržaja za diskriminaciju uvoza. Sveukupno, postoji čak 50 zemalja koje su posegnule za spasavanjem preduzeća ili davanjem državne pomoći. Neke zemlje, poput SAD i Kine, takođe uključuju zahteve za lokalnim sadržajem u svoje stimulatívne pakete koji diskriminišu uvozne proizvode. Treće – trgovinska politika se uglavnom koristi kao odgovor na veću nezaposlenost, a manje kao reakcija na sam pad trgovine. I zbog toga, s obzirom na to da se nezaposlenost nije dramatično pogoršala, nisu ni korišćene previše restriktivne trgovinske politike. Sve u svemu, zaključci sugerišu da protekcionizam nije prouzrokovao kolaps u svetskoj trgovini, niti je kolaps u svetskoj trgovini izazvao rast protekcionizma.¹⁰

¹⁰ H. L. Kee, C. Neagu, & A. Nicita, (2013). Is protectionism on the rise? Assessing national trade policies during the crisis of 2008. *Review of Economics and Statistics*, 95(1), pp. 342–346.

Promene u trgovinskoj politici EU posle ekonomske krize 2008. godine

Globalna finansijska kriza otkrila je glavne slabosti u dizajniranju i primeni postojećeg ekonomskog upravljanja unutar EU. Savet EU je u decembru 2011. godine usvojio sveobuhvatan paket mera kao odgovor na ovu krizu, a i u cilju sprečavanja pojave novih kriza u budućnosti. Ugovor o stabilnosti, koordinaciji i upravljanju u ekonomskoj i monetarnoj uniji poznat pod nazivom „Fiskalni međuvladin sporazum” ili „Fiskalni ugovor” usvojen je u martu 2012. godine. U skladu s njim stvoren je novi fond evrozone – Evropski mehanizam za stabilnost, u kome je donošenje odluka pojednostavljeno tako da je u vanrednim situacijama dovoljno 85% glasova vlasnika kapitala da bi se pomoglo zemljama u nevolji. Ovo bi trebalo da spreči manje zemlje da blokiraju ili usporavaju vanredne mere, kao što se ranije dogodilo u slučaju grčke dužničke krize.¹¹

Sa pojavom novih ekonomskih učesnika i sa tehnološkim otkrićima došlo je do značajne promene strukture i obrazaca međunarodne trgovine. Raširena upotreba informacionih tehnologija omogućila je trgovinu robom i uslugama kojima se ranije nije moglo trgovati. Današnja globalna privreda je visoko integrisana, a globalni lanci snabdevanja uglavnom su zamenili tradicionalnu trgovinu gotovim proizvodima.

Efekti svetske ekonomske krize imali su negativan uticaj na ekonomske performanse Evropske unije. U nekim aspektima, privreda EU pokazala je značajnu otpornost u poređenju sa drugim industrijalizovanim privredama, ali je njen udeo u globalnom BDP-u opao brže nego u Japanu i SAD. EU je uspela da sačuva relativno snažnu poziciju u robnoj trgovini, istovremeno ojačavajući svoju vodeću ulogu u trgovini uslugama.¹²

Evropa je najveći svetski izvoznik robe i usluga, i sama je najveće tržište za izvoz oko 80 zemalja sveta.¹³ Robna trgovina EU sa ostatkom sveta vredela je

¹¹ S. Jelisavac Trošić, & B. Stojanović-Višić, (2018). EU budget and budget of Serbia: Impact on Serbia's accession to the EU. *Ekonomika preduzeća*, 66(3–4), pp. 269–270.

¹² M. Damen, (2020). The EU's central position, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/160/the-european-union-and-its-trade-partners>, 10–2020.

¹³ European Commission, EU position in world trade, <http://ec.europa.eu/trade/policy/eu-position-in-world-trade/>, retrieved 12 April 2020.

4,067 milijardi evra u 2019. godini.¹⁴ I uvoz i izvoz porasli su u poređenju sa 2018. godinom. Ovaj porast bio je veći za izvoz (72 milijarde evra) nego za uvoz (27 milijardi evra). Suficit u robnoj razmeni EU-28 varirao je sa 11 milijardi evra u 2014. na 60 milijardi u 2015. i 20,5 milijardi u 2017. godini.¹⁵

Tabela 3: Glavni trgovinski partneri Evropske unije
– Trgovina robom u 2019. (milioni EUR)

Zemlja	Izvoz	Uvoz	Ukupno	Trgovinski balans
SAD	384 435	231 951	616 386	+152 484
Kina	198 290	361 855	560 146	-163 565
UK	318 099	193 698	511 798	+124 401
Švajcarska	146 775	110 257 036	257 036	+36 515
Svet	2 132 015	1 934 944	4 066 959	+197 071

Izvor: European Commission, 2020.

U 2018. godini zabeležen je deficit od 24,6 milijardi evra. Dok su mašine i transportna oprema bile najvažnije kategorije i za izvoz i za uvoz, sledili su ih hemijski proizvodi u slučaju izvoza i mineralna goriva u slučaju uvoza. Ukupan izvoz u 2019. porastao je za 3,7% u poređenju sa prethodnom godinom, dok je uvoz porastao za 4,1%, da bi dostigao vrednosti od 3,141 milijardu EUR, odnosno 2,842 milijarde EUR. SAD su ostale ubedljivo najvažnija destinacija za robu koja se izvozi iz EU 2019. godine, a slede Velika Britanija, Kina, Švajcarska i Rusija. Kina je nastavila da bude vodeći snabdevač EU u 2019. godini, a slede je SAD i Velika Britanija.

Trend pozitivnog bilansa robne razmene Evropske unije vidljiv je i u trgovini uslugama. Tokom poslednje decenije, bilans trgovine EU uslugama porastao je

¹⁴ European Commission, (2019). EuroStat. News release 49/2019. <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/9677750/6-18032019-AP-EN.pdf/6f9668a-cc9f-494d-a19c-e04576e42fa9>.

¹⁵ European Commission, (2018). DG Trade Statistical Guide, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf. June 2018.

sa 65 milijardi evra u 2010. godini na vrhunac od 131 milijardu evra u 2018. godini, pre nego što se vratio na 73 milijarde evra u 2019. godini. U 2019. godini izvoz usluga Evropske unije, od 27 država članica u zemlje van EU, procenjen je na 1,055 milijardi evra, dok je uvoz van EU procenjen na 982 milijarde evra.¹⁶ Trgovina uslugama činila je 32% izvoza iz EU i 28% uvoza roba i usluga iz EU u 2019. godini.¹⁷ SAD, zemlje Evropskog udruženja za slobodnu trgovinu (EFTA) i Azija bile su među najvećim partnerima EU za trgovinu uslugama. Posmatrano pojedinačno po zemljama, to su bile Sjedinjene Države i Velika Britanija. Sjedinjene Države bile su odredište za gotovo petinu (19%) usluga izvezenih iz država članica EU, a poreklo gotovo četvrtine (23%) usluga uvezenih u EU iz zemalja koje nisu članice. Ujedinjeno Kraljevstvo je pomno pratilo (21% izvoza van EU i 18% uvoza usluga van EU), ispred Švajcarske (11%, 7%).¹⁸ Prema najnovijim dostupnim podacima, trgovina EU uslugama uglavnom se fokusirala na tri kategorije: ostale poslovne usluge, prevoz i putovanja.¹⁹ Pandemija COVID-19 značajno je smanjila međunarodnu trgovinu robom, uključujući trgovinu EU sa svojim glavnim trgovinskim partnerima, u prvom semestru 2020. godine.²⁰

EU je najveća svetska ekonomija, koja čini preko 20% globalnog bruto domaćeg proizvoda (BDP). Zahvaljujući svom BDP-u od oko 14 biliona EUR i otvorenosti svog tržišta, koji čini 3,142 milijarde EUR izvoza i 2,842 milijarde EUR uvoza robe i usluga, EU je odigrala centralnu ulogu u oblikovanju globalnog sistema trgovine. Svoju ulogu u stvaranju regulative međunarodne trgovine Evropska unija je ostvarivala pre svega aktivnim učešćem i podržavanjem Svetske

¹⁶ European Commission, (2020). Eurostat, Main EU trade partners in services in 2019: the USA and the UK, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/ddn-2021-0224-2?redirect=%2Feurostat%2Fweb%2Finternational-trade-in-services%2Fpublications,24/02/2021>.

¹⁷ European Parliament DG EXPO calculations based on European Commission figures.

¹⁸ European Commission, (2020). Op. cit.

¹⁹ European Commission, (2020). International trade in services, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_services#Main_services_traded, retrieved 14 October 2020;

Other business services statistical category consists of: research and development; professional and management consulting; technical, trade-related and other services.

²⁰ European Parliament, (2020). The European Union and its trade partners: Imports and exports, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/160/the-european-union-and-its-trade-partners>.

trgovinske organizacije. Ekonomska otvorenost donosila je i nastaviće da donosi značajne prednosti EU, s obzirom na to da više od 30 miliona radnih mesta u EU zavisi od spoljne trgovine i da se očekuje da će 90% globalnog ekonomskog rasta u narednih 15 godina biti generisano izvan Evrope.²¹

Publikacija „Trgovina, rast i svetski poslovi” Evropske komisije, učinila je međunarodnu trgovinu jednim od stubova strategije Evropa 2020 koja ima za cilj da EU učini zelenijom i konkurentnijom.²² Slično tome, strategija Evropske komisije „Trgovina za sve” posebno ističe trgovinsku politiku EU koja je planirano da pruži glavni doprinos promociji rasta, radnih mesta i investicija.²³ U strategiji Evropske unije se poziva na revitalizaciju Svetske trgovinske organizacije davanjem ovoj organizaciji centralne uloge u razvoju i sprovođenju pravila, usvajanjem fokusiranijeg pristupa, umesto sadašnjeg pristupa „pojedinačnog poduhvata”, prema kojem se sve tačke dnevnog reda moraju dogovarati zajedno, i stvaranje mehanizma „dvostepenosti” koji omogućava grupi zemalja članica STO da napreduju po određenom pitanju, istovremeno omogućavajući ostalim zemljama članicama da se pridruže toj grupi u kasnijoj fazi. Po pitanju reforme STO Evropska unija preuzima vodeću ulogu u radu na modernizaciji STO, s ciljem uspostavljanja sistema koji može efikasno rešiti izazove današnje globalne ekonomije. S tim ciljem EU je započela i saradnju sa drugim zemljama, sa SAD i Japanom u trilateralnim diskusijama, sa Kinom u posebnoj radnoj grupi i sa ostalim partnerima iz G20.²⁴

Bez obzira na ovaj novi pristup Svetskoj trgovinskoj organizaciji i njenom radu, EU je zbog zastoja Doha runde multilateralnih pregovora u okviru STO pronašla i alternativne načine da garantuje bolji pristup svojih proizvoda i usluga

²¹ European Commission, (2015). Trade for all: Towards a more responsible trade and investment policy', http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf, retrieved 26 April 2020, p. 8.

²² Directorate-General for Trade (European Commission), (2011). Trade, growth and world affairs- Trade policy as a core component of the EU's 2020 strategy, 2011.

²³ European Commission, (2015). Trade for All, Towards a more responsible trade and investment policy.

²⁴ S. Jelisavac Trošić, (2021). What is the Role of the European Union in Reshaping the Future of the World Trade Organization?, in: Katarina Zakić and Birgül Demirtaş (eds.) *Europe in Changes: the Old Continent at a New Crossroads*, pp. 425–444. Institute of International Politics and Economics and Faculty of Security Studies at the University of Belgrade, https://doi.org/10.18485/iipe_euchanges.2021.ch21, p. 433.

na tržištima trećih zemalja. U tom cilju uvedena je nova generacija sveobuhvatnih sporazuma o slobodnoj trgovini koji prevazilaze samo smanjenje carina i trgovinu robom. Prva takva nova generacija sporazuma o slobodnoj trgovini zaključena je sa Južnom Korejom i nakon ratifikacije u Evropskom parlamentu, privremeno se primenjivala od jula 2011. godine, formalno stupajući na snagu u decembru 2015. godine.²⁵ Tu je i Sveobuhvatni trgovinski sporazum EU sa Kolumbijom i Peruom, koji se privremeno primenjuje sa Peruom od 1. marta 2013. godine i sa Kolumbijom od 1. avgusta 2013. godine, dok se 1. januara 2017. godine Ekvador takođe pridružio sporazumu. Sporazum o pridruživanju sa zemljama Centralne Amerike privremeno se primenjuje od 2013. godine. Zatim su usledili Sveobuhvatni ekonomski i trgovinski sporazum EU i Kanade (CETA), koji se privremeno primenjuje od septembra 2017. godine, Sporazum o slobodnoj trgovini između EU i Singapura, gde su pregovori zaključeni 2014. godine i Sporazum o slobodnoj trgovini između EU i Vijetnama, gde su pregovori zaključeni krajem 2015. godine. Sporazum o slobodnoj trgovini sa Japanom stupio je na snagu 1. februara 2019.²⁶

Iako su pregovori EU sa SAD o Transatlantskom trgovinskom i investicionom partnerstvu (TTIP) obustavljeni, EU je i dalje ostala u procesu pregovora sa SAD o određenim sporazumima o carinama na industrijsku robu i o ocenjivanju međusobne usaglašenosti. Takođe, pregovori EU o trgovinskom sporazumu sa osnivačima Mercosur-a smatraju se važnom odskočnim daskom ka većem pristupu južnoameričkom tržištu.²⁷ EU je takođe otvorila pregovore o slobodnoj trgovini sa Indonezijom, Tunisom, Filipinima, Australijom i Novim Zelandom. Pregovori sa Malezijom, Tajlandom i Indijom biće nastavljani čim uslovi budu povoljni. EU je takođe pokrenula pregovore o samostalnim bilateralnim ugovorima o ulaganju sa Kinom i Mijanmarom i istraživaće mogućnost pokretanja sličnih pregovora sa Tajvanom i Hong Kongom. Pregovori sa Iranom razmatraće se nakon pristupanja te zemlje u Svetsku trgovinsku organizaciju.

²⁵ Privremeno primenjuje (In force provisionally).

²⁶ M. Damen, (2020). Trade policy and orientation, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/160/the-european-union-and-its-trade-partners>.

²⁷ Zajedničko južno tržište (The Southern Common Market – MERCOSUR) je regionalna integracija, koju su u početku uspostavile Argentina, Brazil, Paragvaj i Urugvaj, a potom su se pridružile Venecuela i Bolivija. Pridružene članice su Čile, Kolumbija, Ekvador, Gvajana, Peru, Surinam.

Ovi sporazumi doneće značajne koristi. Prosečne carine nametnute na izvoz iz EU treba da budu smanjene za približno 50%. Predviđa se da će sporazumi o slobodnoj trgovini doprineti dodatnih 2% BDP-a EU ekonomskom rastu u EU.²⁸ Međutim, završetak svih pregovora i ratifikacija svih ovih sporazuma najverovatnije će potrajati još nekoliko godina. Svi ovi sporazumi svedoče o aktivnoj realizaciji nove politike Evropske unije, koja se ogleda u pregovaranju sa mnogim zemljama i blokovima u svetu i potpisivanju sveobuhvatnih sporazuma o trgovini.

Međunarodna trgovina i kriza izazvana pandemijom COVID-19

Virus – koji izaziva respiratornu infekciju – COVID-19, najpre je otkriven u kineskom gradu Vuhanu, pa su zdravstvene vlasti tog mesta izdale upozorenje o nizu slučajeva povezanih sa do tada nepoznatom respiratornim virusom krajem 2019. godine. Virus se ubrzano širi u mnogim zemljama, pa je Svetska zdravstvena organizacija proglasila pandemiju 11. marta 2020. godine. U cilju zaštite zdravlja mnoge zemlje su proglasile vanredno stanje i ograničile kretanje. Stupile su na snagu mere koje su poremetile međunarodnu mobilnost. Došlo je do zatvaranja granica, viznih ograničenja, karantina, obustave letova, ograničenja u transportu, uvođenja policijskog časa i drugih mera. Prekogranična kretanja ljudi i robe pretrpela su mnogobrojna ograničenja. Već do kraja marta skoro četvrtina svetske populacije bila je u karantinu. Mere koje su države uvodile da bi sprečile ubrzano širenje novog virusa i zaštitile zdravlje svog stanovništva, dovele su do globalnih ekonomskih poremećaja širom sveta. Sve posledice krize izazvane pandemijom COVID-19 su još uvek nesagledive, s obzirom na to da borba sa virusom još uvek traje.

Mnogi ekonomski poremećaji u svetu nastali su kao posledica ove zaraze, tako da se može govoriti o globalnoj krizi izazvanoj pandemijom COVID-19. Svetska trgovinska organizacija procenjuje pad obima svetske trgovine robom za 9,2% u 2020. godini. U odnosu na taj trgovinski pad koji je nastao u prvoj godini vladavine virusa, u 2021. godini se već predviđa rast od 7,2% (pogledati

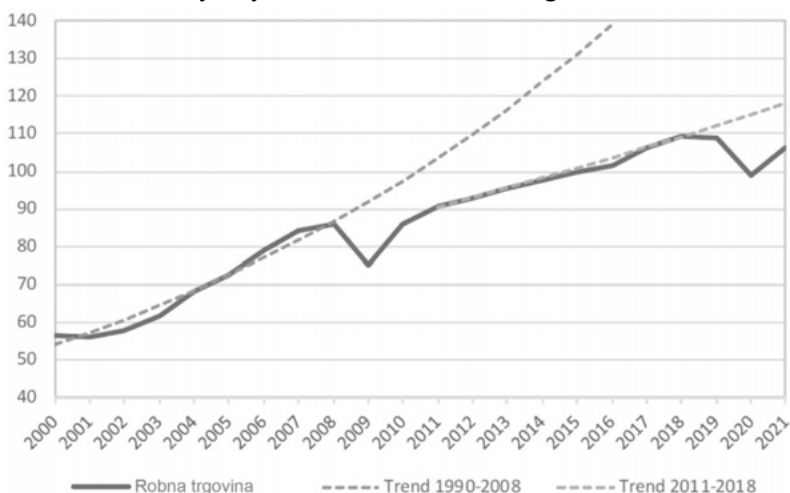
²⁸ European Commission, (2016). The European Union explained: Trade, <http://bookshop.europa.eu/en/trade-pbNA0216154/>, retrieved 12 April 2019, p. 5.

grafikon 2). Sve procene su krajnje oprezne i podvlače nemogućnost tačnijih i sigurnijih procena, zbog najmanje dva faktora:

1. Nemogućnosti predviđanja trajanja pandemije;
2. Nemogućnosti predviđanja mera vlada država u sprečavanju širenja virusa.

Dosadašnji učinak trgovine premašio je očekivanja s početka pandemije, usled skoka u junu i julu 2020. godine. Do ovog skoka došlo je ublažavanjem najrigoroznijih mera – zabrane rada i zaključavanja. Naravno, ovo ubrzanje ekonomske aktivnosti i tempo širenja mogao bi se naglo usporiti kada se iscrpi zaostala potražnja i dopune poslovne zalihe. Za razliku od trgovine, BDP je pao više nego što se očekivalo u prvoj polovini 2020. godine, što je prouzrokovalo smanjenje prognoza za 2020. godinu. Procene sada stavljaju pad ponderisanog BDP-a na svetskom tržištu u 2020. godini na 4,8% u poređenju sa padom od 2,5% prema optimističnijem scenariju navedenom u aprilskoj prognozi STO. Očekuje se da će rast BDP-a dostići 4,9% 2021. godine, ali to u velikoj meri zavisi od mera politike i od težine i širenja, ili suzbijanja bolesti.²⁹

Grafikon 2: Projekcija obima svetske robne trgovine 2000–2021.



Izvor: WTO, (2020). Trade shows signs of rebound from COVID-19, recovery still uncertain https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr862_e.htm, 6 October 2020.

²⁹ WTO, (2020). Trade shows signs of rebound from COVID-19, recovery still uncertain https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr862_e.htm, 6 October 2020.

Iako je pad trgovine tokom pandemije COVID-19 po veličini sličan svetskoj ekonomskoj krizi 2008. godine, ekonomski kontekst između njih je veoma različit. Kontrakcija BDP-a bila je mnogo jača u trenutnoj recesiji usled pandemije COVID-19, dok je pad trgovine bio umereniji. Kao rezultat ovakvog razvoja, očekivanja su da će obim svetske trgovine robom opadati samo dvostruko više od svetskog BDP-a, umesto šest puta više tokom kolapsa iz 2009. godine.

Ovako različito kretanje trgovine tokom izbijanja COVID-19 ima prevashodno veze sa prirodom pandemije i sa politikama, odnosno merama koje se koriste za borbu protiv nje. Zaključavanja, policijski čas, ograničavanje radnog vremena, ograničenja putovanja i druge mere nametnule su značajna ograničenja na strani ponude u okvirima nacionalnih privreda, drastično smanjujući proizvodnju i zaposlenost u sektorima koji su obično otporni na oscilacije poslovnog ciklusa, posebno u sektoru domaćih usluga. Istovremeno, robusna monetarna i fiskalna politika podržale su prihode, omogućavajući da se potrošnja i uvoz oporavljaju nakon ublažavanja restriktivnih mera. Da li oporavak može biti srednjoročan –zavisiće od snage investicija i zaposlenosti. Rast investicija i zaposlenosti najviše će zavisiti od toga da li će se pandemija suzbiti na globalnom nivou, ili će se vraćati u još nekoliko ciklusa, prouzrokujući vraćanje ograničenja, zabrana i blokada.

Rast javnog duga takođe bi mogao dugoročno uticati na trgovinu i rast BDP-a. Iako je malo verovatno da će se bogate zemlje suočiti sa krizama suverenog duga kao rezultat fiskalne ekspanzije, siromašnije zemlje su u težoj situaciji i one bi povećanje svojih dugova mogle smatrati preteškim. Postoji još jedna opasnost u budućnosti, a to je da bi deficitna potrošnja takođe mogla uticati na trgovinski bilans, smanjujući nacionalnu štednju i naduvavajući trgovinski deficit u nekim zemljama.³⁰

Necarinske mere su jedan od često korišćenih elemenata trgovinske politike. Ove mere mogu imati pozitivan ili negativan uticaj na međunarodnu trgovinu. Takođe, one mogu biti korisni alati za postizanje legitimnih državnih ciljeva. Preko 140 zemalja pribeglo je upotrebi takvih mera trgovinske politike tokom pandemije COVID-19, kako bi olakšale ili ograničile međunarodnu trgovinu. Iako su mnoge od ovih mera uspostavljene radi legitimnih ciljeva, kao što je osiguravanje pristupa ili sigurnosti osnovnih dobara, ipak one dovode do

³⁰ Ibidem

distorzije trgovine.³¹ Nekarinske mere se najčešće uvode radi zaštite nacionalnih interesa i mogu imati kratkoročno pozitivni uticaj na te interese, ali često se kod njihovog uvođenja prevede dugoročne negativne posledice po trgovinu, posebno imajući u vidu veliki stepen trgovinske integracije koja danas postoji u svetu.

Svetska trgovinska organizacija ima stav da je ona je idealan forum za rešavanje svih otvorenih trgovinskih pitanja koja proističu iz krize. Takođe, prema stavovima STO, jedan od najvećih rizika za globalnu ekonomiju nakon pandemije bio bi odlazak u politiku protekcionizma. Tokom pandemije trgovina je imala presudnu ulogu u odgovoru na virus omogućavajući zemljama da obezbede pristup zadovoljenju vitalnih potreba, pre svega potreba za hranom i medicinskim potrepštinama. Trgovina je takođe olakšala nove načine rada tokom krize pružanjem informaciono-tehnoloških proizvoda i usluga kojima se trguje. Međunarodna saradnja trebalo bi da se nastavi da bi svi u svetu mogli posle krize da krenu napred.

Ono što u velikoj meri predstavlja razliku između prethodne finansijske krize i ove COVID-19 krize je – u uzročnicima. Uzrok prethodne krize je ekonomski, dok je uzrok trenutne krize medicinski. I kako je teško predvideti ekonomska kretanja tako je još teže predvideti kretanje i širenje virusa, odnosno njegovo eventualno suzbijanje. A pored toga, treba imati u vidu i činjenicu da je osim kretanja virusa teško predvideti i sve mere koje države preduzimaju u borbi sa njim, tj. u cilju da se zaštiti zdravlje većine stanovnika. Zemlje širom sveta su preduzimale raznovrsne mere, kako ograničavanjem kretanja tako i u cilju očuvanja ekonomskog sistema nacionalne privrede. Još uvek se ne može sa sigurnošću pretpostaviti koliko će pandemija trajati i koliko će se vakcinisanje stanovništva pokazati uspešnim. Zbog toga je teško predvideti i koje će se još mere preduzimati, kako u pogledu očuvanja zdravlja tako i u pogledu očuvanja ekonomskog sistema. Zbog svega navedenog veoma je nezahvalno prognozirati posledice po privredu i trgovinu. Isto kako virus ne poznaje državne granice i lako se širi iz jedne u druge zemlje tako su i tržišta u svetu, u većoj ili manjoj meri, međusobno povezana pa se šokovi ili talasi krize smenjuju sa različitim amplitudama.

Još uvek postoji velika i zdravstvena i privredna neizvesnost da bi se preciznije mogla prognozirati ekonomska kretanja, uključujući i trgovinske tokove. Oporavak

³¹ L. Seul, D. Prabhakar, (2021). COVID-19 Non-Tariff Measures: The Good and the Bad, through a Sustainable Development Lens, UNCTAD Research Paper No. 60, UNCTAD/SER.RP/2021/3, February 2021, pp. 35.

različitih država, odnosno njihovih privreda i trgovinskih sistema u svetu, sigurno će se odvijati različitim tempom, u zavisnosti od mnogo faktora, među kojima su najvažniji: snaga i razvijenost privrede, trajanje COVID-19, trajanje epidemioloških mera protiv virusa, od toga koliki udeo u stvaranju BDP imaju najugroženiji privredni sektori, održivosti globalnih lanaca snabdevanja, fleksibilnosti trgovine i drugo. U ovoj krizi, za razliku od prethodnih, od borbe i pobede zdravstvenog sistema zavisi i borba i napredak svih drugih ljudskih aktivnosti, uključujući i trgovinu.³² Početna i kasnija predviđanja su 2021. godinu proglasila godinom oporavka, očekuje se da će svi regioni u svetu zabeležiti veliki procenat povećanja izvoza i uvoza. Trgovina u srednjoročnom i dugoročnom periodu trebalo bi da oživi i da se oporavi, ali je tempo oporavka teško predvideti. Sve zavisi od zdravstvenih faktora. Neizvesne su fiskalne politike, zaposlenost, eventualno vraćanje restriktivnih mera i sve to zajedno, kao rizik bi moglo da obore i do četiri procentna poena prognozirani rast svetske trgovine robom 2021. godine.

S druge strane, brzo uvođenje efikasne vakcine moglo bi povećati rast proizvodnje za 1–2 procentna poena u 2021. godini, što bi dodalo do tri procentna poena tempu rasta trgovine. Podsticaj rastu mogla bi da doprinese veštačka inteligencija ili e-trgovina, koje su tokom pandemije ponudile nove tehnologije za isporuku robe i usluga kupcima kod kuće.

Tabela 4: Obim robne trgovine i realni BDP, 2015–2021, godišnja % promena

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Obim robne trgovine u svetu	2,3	1,4	4,7	2,9	-0,1	-9,2	7,2
Izvoz							
Severna Amerika	2,6	0,7	3,4	3,8	1,0	-14,7	10,7
Južna i Centralna Amerika	0,6	1,3	2,9	0,1	-2,2	-7,7	5,4
Evropa	2,9	1,1	3,7	2,0	0,1	-11,7	8,2

³² S. Jelisavac Trošić, A. Jović Lazić, (2020). Ekonomske posledice COVID-19 i mere podrške privredi Republike Srbije, u: Zoran Jeftić, Mihajlo Kopanja (ur), *Zarazne bolesti kao globalni bezbednosni izazov – pandemija COVID 19: stvarnost i posledice*, Univerzitet u Beogradu, Fakultet Bezbednosti, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, str. 95.

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Obim robne trgovine u svetu	2,3	1,4	4,7	2,9	-0,1	-9,2	7,2
Izvoz							
Azija	1,3	2,3	6,7	3,7	0,9	-4,5	5,7
Drugi regioni	1,8	3,5	0,7	0,7	-2,9	-9,5	6,1
Uvoz							
Severna Amerika	5,2	0,3	4,4	5,2	-0,4	-8,7	6,7
Južna i Centralna Amerika	-7,6	-9,0	4,3	5,3	-2,1	-13,5	6,5
Evropa	3,6	3,0	3,0	1,5	0,5	-10,3	8,7
Azija	2,1	2,2	8,4	4,9	-0,6	-4,4	6,2
Drugi regioni	-3,9	-4,5	3,4	0,3	1,5	-16,0	5,6
Realni BDP po tržišnom kursu	2,8	2,4	3,1	2,8	2,2	-4,8	4,9
Severna Amerika	2,8	1,7	2,4	2,8	2,1	-4,4	3,9
Južna i Centralna Amerika	-0,8	-2,0	0,8	0,6	-0,2	-7,5	3,8
Evropa	2,4	2,1	2,8	2,1	1,5	-7,3	5,2
Azija	4,3	4,2	4,8	4,1	3,9	-2,4	5,9
Drugi regioni	1,5	2,4	1,9	2,1	1,4	-5,5	3,5

Izvor: WTO, (2020). Trade shows signs of rebound from COVID-19, recovery still uncertain https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr862_e.htm, 6 October 2020.

Globalna trgovina robom zabeležila je najoštrij pad ikada tokom drugog tromesečja, padajući za 14,3% u odnosu na prethodni period (pogledati tabelu 4). Najveći pad zabeležen je u Evropi i Severnoj Americi, gde je izvoz pao za 24,5%, odnosno 21,8%. Poređenja radi, na azijski izvoz relativno nije uticalo, pao je samo 6,1%. U istom periodu uvoz je opao za 14,5% u Severnoj Americi i 19,3%

u Evropi, ali samo 7,1% u Aziji. Pad trgovine uslugama tokom pandemije bio je jednako jak kao pad trgovine robom, ako ne i snažniji. Ostvaren je mnogo strmiji međugodišnji pad globalne trgovine uslugama tokom trenutne recesije (-23%, od vrha do najnižeg nivoa) nego tokom finansijske krize (-9%). Veliki pad pojačan je ograničenjima međunarodnih putovanja, koja predstavljaju ključni izvor zarade za mnoge zemlje sa niskim prihodima.

Pandemija COVID-19 uništila je trgovinu određenim vrstama dobara, istovremeno podstičući trgovinu drugom robom. Trgovina poljoprivrednim proizvodima je u drugom tromesečju 2020. godine pala 5%, što je daleko manje od svetskog proseka ukupne trgovine (-21%), jer je hrana roba koja se nastavila proizvoditi i otpremati čak i pod najstrožim uslovima blokade. U međuvremenu, trgovina gorivima i rudarskim proizvodima naglo je opala (-38%) kako su cene padale, a ljudi manje trošili zbog ograničenja putovanja, tako da je ovaj sektor u trgovini doživeo najveći pad od svih sektora. Pad trgovine industrijskom robom (-19%) bio je blizak sa prosečnim padom ukupne robne trgovine.

Trgovina većinom proizvedene robe u aprilu 2020. godine dosegla je najniže nivoe pre nego što je počela da se oporavlja u maju i junu, ali je oporavak bio delimičan i nepotpun. Posmatrano po kategorijama – automobilski proizvodi zabeležili su najveći pad (-70% u aprilu), delom kao rezultat poremećaja u snabdevanju, a delom zbog nedostatka potražnje potrošača. Do juna je trgovina automobilskim proizvodima počela spori oporavak, do te mere da je bila 26% manja u odnosu na prethodnu godinu. Što se tiče celog drugog kvartala, trgovina ovom grupom proizvoda pala je za 53%. Proizvodi za putovanja takođe su zabeležili nagli pad u aprilu, jer ova kategorija uključuje veliki udeo luksuzne robe čija potrošnja raste i opada u skladu sa poslovnim ciklusima. Letovi širom sveta pali su za oko 80% od početka januara do sredine aprila, pri čemu su međunarodni letovi više opali nego domaći. Ukupni letovi od tada beleže postepeni oporavak, popevši se na 57% njihovog nivoa na početku 2020. godine. Oporavak je bio jači unutar Evropske unije, jer su letovi unutar EU porasli na 95% januarskog nivoa. Teretni letovi mogli bi nagovestiti oporavak u trgovini robom, dok putnički letovi ukazuju na poboljšanje trgovine uslugama. Do juna je trgovina telekomunikacionom opremom, koja uključuje pametne telefone, porasla za 2% u odnosu na isti period pre godinu dana. Trgovina ostalim vrstama elektronike takođe se zadržala tokom krize, jer su domaćinstva, preduzeća i uprava nadograđivali računare i infrastrukturu informacione tehnologije kako bi olakšali rad od kuće. Nije iznenađujuće što je trgovina farmaceutskim proizvodima

porasla tokom pandemije dok su države obezbeđivale osnovne proizvode od stranih dobavljača. Takođe, trgovina ličnom zaštitnom opremom zabeležila je eksplozivan rast, porast za 92% u drugom kvartalu i 122% u maju, što je dramatičan primer pozitivnog doprinosa trgovine prevladavanju pandemije.³³

Gotovo sve države sveta uvele su ograničenja u kretanju ljudi da bi se suzbila pandemija COVID-19. Mere uključuju zatvaranje granica, ograničenja viza, zahteve za karantin i obustavu letova. Obim restrikcija bio je uglavnom strožiji za međunarodna nego za domaća putovanja, a većina ograničenja za međunarodna putovanja i dalje su na snazi. Veliki broj mera koje su širom sveta uvođene radi sprečavanja širenja virusa COVID-19 dovele su do kolapsa u trgovini uslugama. Ovaj pad se ne može porediti ni sa jednim prethodnim padom, jer je bez presedana po veličini i imao je uticaj na čitavu ekonomiju. Prema procenama OECD-a zatvaranje granica za putnike moglo bi povećati troškove trgovine uslugama u proseku za 12% u srednjoročnom periodu u svim sektorima i zemljama. Ograničavanje kretanja ljudi i zabrane putovanja povećavaju troškove isporuke u svim uslužnim sektorima.³⁴

Prema UN/STO izveštaju od 1. novembra 2020, 70% svih destinacija širom sveta ublažilo je ograničenja za međunarodni turizam u odnosu na početne restrikcije. Međutim, 180 destinacija širom sveta (54% od svih turističkih destinacija na svetu) u potpunosti je, ili delimično, zatvorilo svoje granice a polovina od njih je potpuno zatvorila svoje granice za međunarodni turizam.³⁵ Obnavljanje sigurnog prelaska granica putem međunarodno koordiniranih graničnih zdravstvenih protokola i sporazuma o međusobnom priznavanju je od ključne važnosti da bi se došlo do snažnog ekonomskog oporavka.

Ekonomska kriza izazvana pandemijom COVID-19 ima snažan negativan uticaj na celokupne međunarodne ekonomske odnose. Negativan uticaj krize u toku 2020. godine bio je snažniji na trgovinu uslugama, dok je negativan uticaj na trgovinu robama bio blaži. Prema procenama (*Arsić*) je da će, nakon obuzdavanja pandemije, za vraćanje međunarodne robne razmene na pretkrizni

³³ WTO, (2020). Op. cit.

³⁴ OECD, (2021). COVID-19, international mobility and trade in services: The road to recovery, 22. January 2021, https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=1060_1060132-r39k8it7q7&title=COVID-19-international-mobility-and-trade-in-services-The-road-to-recovery.

³⁵ UN/WTO (2020), 8th Report on international travel restrictions, <https://webunwto.s3.eu-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/2020-12/201202-Travel-Restrictions.pdf>.

nivo biti potrebna jedna ili dve godine, dok će za oporavak trgovine uslugama biti potrebno oko dve godine.³⁶

Strukturne promene u trgovini izazvane krizom

Čak i pre udarnog talasa pandemije COVID-19 već prisutna geopolitička nesigurnost, sve više rastući protekcionizam i nejasna ekonomska potražnja u globalnoj ekonomiji nagoveštavali su da će 2020. godina biti razočaravajuća godina za globalnu trgovinu. COVID-19 je zadao jak udarac međunarodnoj trgovini. To je bio veliki šok i za ponudu i za potražnju. Globalni lanci vrednosti takođe su pretrpeli jake udarce. Pandemija je jasno pokazala ranjivost međunarodnog trgovinskog sistema. Da bi se trgovina u svetu održala i vratila u rastuće pozicije posle COVID-19, preduzeća će više nego ikad morati da proizvode i isporučuju na efikasan i isplativ način. U mnogim slučajevima ranije trgovina je podstakla rast i prosperitet, istovremeno doprinoseći degradaciji životne sredine i socijalnim tenzijama. Pošto nijedna od zemalja u razvoju nema dovoljnu unutrašnju potražnju ili dovoljno kapitala za rast, niti dovoljan rast koji bi ublažio siromaštvo i stvorio dovoljno jaku i stabilnu srednju klasu, proizilazi da su trgovina i investicije njihovi jedini putevi. To bi značilo držati svoje ekonomije otvorenima i pozdraviti vrstu stranih investicija koje podržavaju te ciljeve, ciljeve održive trgovine i održivog rasta. Iako je 2020. možda iza nas, pitanja koja oblikuju globalnu trgovinu nisu nestala. Dugo godina sticano poverenje u blagodatni trgovine i integracije privrede u međunarodne trgovinske tokove trpi kritike, dok trgovinski ratovi ističu rizike koji proizilaze iz velike međuzavisnosti. Pored toga tehnološki napredak slabi ekonomsku opravdanost dalekih i dugačkih lanaca snabdevanja. Koronavirus i njegovi poremećaji mogli bi konačno podstaći svet da razmotri novi trgovinski poredak ili da ubrza deglobalizaciju.

Biće veoma teško odgovoriti precizno na pitanje – kako oživeti globalnu trgovinu posle kovida? Takođe, postavlja se i pitanje – kako trgovina može da doprinese celokupnom globalnom oporavku? Pred međunarodnu trgovinu, kao i pred trgovinska preduzeća, postavljaju se mnogi izazovi. Pitanje je i koliko su sama preduzeća, prolazeći kroz ovaj krizni period, izgradila otpornost prema šokovima.

³⁶ M. Arsić, (2020). Uticaj pandemije na spoljnu trgovinu i strane direktne investicije u svetu u 2020. godini. *Kvartalni monitor* br. 63, oktobar–decembar 2020. str. 64–67.

Izbijanje virusa korone koji još uvek vlada svetom, poremetilo je trgovinske i ekonomske performanse, kako na regionalnom tako i na globalnom nivou. Osim što je izbijanje i širenje virusa uticalo na protok robe preko granica, uticao je i na manje očigledne načine u vidu ograničenja putovanja koja su uvedena zbog virusa u svim zemljama na svetu što je, na primer, sprečavalo dolazak studenata koji studiraju u stranim zemljama i smanjilo prihode univerziteta. Takođe i turizam je na isti, odnosno još teži način pogođen, jer je usled uvedenih ograničenja kretanja bilo gotovo nemoguće raditi i prihodovati.

Jako brz tehnološki napredak poslednjih godina – od digitalizacije, automatizacije, veštačke inteligencije, 3D štampača i drugog – slabi ekonomsku opravdanost održavanja dalekih lanaca snabdevanja. Takođe, kako se automatizacija povećava, značaj razlika u platama opada. Uzmimo samo kao primer 3D štampu i kako njene mogućnosti sve više i brže napreduju. Osamdesetih godina XX veka tehnike 3D štampe smatrale su se pogodnim samo za proizvodnju prototipa, međutim, od 2019. godine preciznost, mogućnosti ponavljanja kopija i opseg materijala 3D štampe povećali su se do te mere da se neki procesi 3D štampe smatraju održivim skoro kao i tehnologija industrijske proizvodnje. Jedna od ključnih prednosti 3D štampe je sposobnost izrade vrlo složenih oblika koje, inače, ne bi bilo moguće ručno konstruisati. Kako mogućnosti 3D štampe napreduje, tako napreduje i sposobnost kompanija da unaprede svoje poslovanje. S obzirom na rast carinskih prepreka, rastu i troškovi povezani sa prelaskom proizvoda preko granica, tako da 3D štampa postaje sve privlačnija i isplativija.

Svetska trgovinska organizacija i kriza uzrokovana virusom COVID-19

Prema predviđanjima STO, ova nova kriza izazvana pojavom virusa COVID-19 verovatno će imati veće posledice po trgovinu nego međunarodna finansijska kriza iz 2008–2009. godine. Velika razlika između nove krize i one iz 2008. godine je po samoj prirodi pandemije, kao i merama koje su preduzete da bi se zaštitilo zdravlje stanovnika, a delovale su restriktivno po trgovinu. Sličnost bi se mogla naći po intervencijama vlada država u cilju podrške preduzećima. Zbog ograničenja kretanja i socijalnog distanciranja, koja su uvedena da bi se zaustavilo širenje bolesti, ponuda radne snage, transport i putovanja su sada direktno pogođeni i trpe gubitke. Širom sveta čitavi sektori nacionalnih privreda su

zatvoreni, poput hotela, restorana, trgovina, turizma kao i značajni delovi proizvodne delatnosti.

Svetska trgovinska organizacija izdala je svoj redovni godišnji pregled trgovine 8. aprila 2020. godine, kada je bio predviđen pad od 12,9%, ali je zbog neizvesnosti kretanja i širenja pandemije ovaj izveštaj osvežen 22. juna i ponovo 6. oktobra kada je objavljena revidirana prognoza kretanja trgovine.³⁷ STO u najnovijem izveštaju predviđa pad obima svetske trgovine robom za 9,2% u 2020. godini, koji će biti praćen rastom od 7,2% u 2021. godini, što je naravno znatno ispod trenda rasta trgovine pre izbijanja pandemije. Snažne trgovinske performanse u junu i julu 2020. godine donele su neke znake optimizma za ukupan rast trgovine, pokazujući sposobnost trgovine da reaguje pre svega sa mnogostruko povećanim prometom proizvoda povezanim sa lečenjem u zaštiti i od pandemije. Kasnije revizije izveštaja pokazuju manje produženi pad trgovine nego što se prvobitno prognoziralo kada je pandemija tek počela, mada ostaje znatna neizvesnost u pogledu snage trgovinskog oporavka. Suprotno tome, prognoza za 2021. godinu pesimističnija je od prethodne procene rasta od 21,3%. Relativno brze akcije za pružanje fiskalne i monetarne podrške, koje su sprovedene u mnogim zemljama, pomogle su ublažavanju nekih negativnih ekonomskih efekata.

Ipak, eventualno ponovni rast broja zaraženih, mutacija ili neka druga komplikacija koja može proizaći od virusa, koja bi zahtevala nove blokade, moglo bi smanjiti rast globalnog BDP-a za 2–3 procentna poena i skinuti do 4 procentna poena od rasta trgovine robom u 2021. godini. S druge strane, ako efekti vakcinacije budu efikasni ili neki drugi medicinski tretmani dovedu do normalizacije poslovanja, globalni rast proizvodnje mogao bi se povećati za 1–2 procentna poena, a dodati do 3 procentna poena tempu rasta trgovine 2021. godine.

Uticaj krize na trgovinu u velikoj meri se razlikovao po regionima. Pandemija je prouzrokovala relativno skromniji pad obima trgovine u Aziji, ali u Evropi i Severnoj Americi je došlo do jačih trgovinskih kontrakcija. Iako pomenuta prognoza trgovine STO pokriva samo trgovinu robom, sve važniji sektor usluga je takođe teško pogođen pandemijom virusa COVID-19, verovatno još i teže nego robna trgovina. Procene STO sugerišu da je obim trgovine uslugama pao za oko

³⁷ WTO, (2020). Annual Trade Outlook, <https://www.wto.org/>

27% tokom pandemije, pri čemu su najteže pogođeni sektori putovanja i transporta, koji su često važni izvori za zemlje sa niskim prihodima.³⁸

Važno je napomenuti da trgovina igra važnu ulogu u obezbeđivanju dostupnosti i pristupačnosti vitalnih lekova, medicinskih proizvoda i zdravstvenih usluga, posebno među najranjivijim zemljama. Međunarodna trgovina je presudna za osiguravanje pristupa lekovima i drugim medicinskim proizvodima, a nijedna zemlja se u potpunosti ne oslanja samo na svoju proizvodnju i opremu koja je potrebna za sopstvene sisteme javnog zdravlja.

Generalno, pravila STO pružaju široki prostor članicama da usvoje trgovinske mere koje se smatraju potrebnim za zaštitu javnog zdravlja i javnog blagostanja (uključujući zabrane uvoza i izvoza, kvantitativna ograničenja uvoza i izvoza i neautomatsko licenciranje uvoza). Svaka zemlja članica STO može slobodno odrediti šta je neophodno za zaštitu svojih građana i preduzeti mere koje smatra odgovarajućim. Ove mere treba primeniti na način koji ne vrši diskriminaciju između članica STO i ne bi trebalo da predstavljaju prikriveno ograničenje međunarodne trgovine. Pregovori u okviru međunarodnog trgovinskog sistema, koga čine Opšti sporazum o carinama i trgovini (GATT) i Svetska trgovinska organizacija, doveli su do realnog smanjenja carina širom sveta. Glavni cilj svih pregovora u okviru ovog međunarodnog trgovinskog sistema je da se dođe do potpunog ukidanja necarinskih barijera i značajnog smanjenja carina, dok je uspeh u ostvarenju tih visoko postavljenih ciljeva tokom proteklih decenija bio delimičan, ali ujedno i veoma značajan.³⁹

Opšti izuzeci navedeni su u okviru dva temeljna sporazuma STO: Opšteg sporazuma o carinama i trgovini i Opšteg sporazuma o trgovini uslugama (GATS). Sporazum o trgovinskim aspektima prava intelektualne svojine (TRIPS) takođe pruža članovima fleksibilnost kako bi se osiguralo da lekovi koji u doba virusa spasavaju živote budu dostupni i pristupačni svim građanima. Između ostalih alata, vlade zemalja članica STO mogu da koriste procedure obaveznog licenciranja u skladu sa STO u slučajevima kada patentirani lekovi nisu pristupačni

³⁸ WTO, (2020). COVID-19 and world trade, https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/covid19_e.htm.

³⁹ S. Jelisavac, (2009). Pregovori o tržišnom pristupu u okviru Svetske trgovinske organizacije, *Međunarodni problemi*, godina LXI, broj 3, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, <http://www.doiserbia.nb.rs/img/doi/0025-8555/2009/0025-85550903319J.pdf>, str. 341.

ili nisu široko dostupni. Dobrovoljno licenciranje patenata i udruživanje intelektualne svojine za različite lekove ili medicinske tehnologije dodatne su opcije u delokrugu pravila STO.

Pored svega navedenog, postoje još dva sporazuma STO koji se bave merama koje su zemlje članice usvojile radi zaštite javnog zdravlja ili javne bezbednosti: Sporazum o primeni sanitarnih i fitosanitarnih mera (SPS sporazum) i Sporazum o tehničkim barijerama u trgovini (TBT sporazum). SPS sporazum utvrđuje da članice imaju pravo da ograniče trgovinu preduzimanjem SPS mera neophodnih za zaštitu života ili zdravlja ljudi, životinja ili biljaka. Ove mere treba primenjivati samo u meri u kojoj je to neophodno za postizanje njihovih ciljeva, zasnovane na naučnim principima i trebaju biti potkrepljene naučnim dokazima. U situacijama kada relevantni naučni dokazi nisu dovoljni, članice STO mogu privremeno da usvoje mere SPS-a na osnovu dostupnih relevantnih informacija. TBT sporazum ima za cilj da osigura da tehnički propisi, standardi i postupci ocenjivanja usaglašenosti budu nediskriminatorni i da ne stvaraju nepotrebne prepreke trgovini. Istovremeno, priznaje prava članica Svetske trgovinske organizacije da sprovode mere za postizanje legitimnih ciljeva trgovinske ili neke druge politike, kao što je zaštita zdravlja i bezbednosti ljudi. I SPS i TBT sporazum zahtevaju od članica STO da obavestavaju druge o svim novim ili promenjenim zahtevima koji utiču na trgovinu i da odgovaraju na zahteve za informacijama o novim ili postojećim merama.⁴⁰ Zemlje članice STO treba redovno da podnose obaveštenja ovoj organizaciji u vezi sa svojim trgovinskim akcijama. Na ovaj način, sve informacije o promenama u trgovinskim politikama dostupne su svim zemljama članicama Svetske trgovinske organizacije, odnosno privrednim subjektima iz tih zemalja. Praćenje mera ograničavanja i olakšavanja trgovine još jedna je od funkcija STO koje su dobrodošle u vreme pandemije.

Izlazak iz velikih svetskih kriza oduvek je zahtevao koordinisanu akciju više država, a pre svega onih ekonomski i politički najmoćnijih. Ova akcija, između ostalog, biva usmerena i na obnavljanje privrede, obnavljanje trgovinskih tokova i ponovnog uspostavljanja normalnog nivoa ekonomske saradnje između država. STO sa GATT-om kao prethodnikom doprineo je ovom usaglašavanju akcija i stvaranju zajedničkih pravila. Među najvažnijim dostignućima ovakvog institucionalnog regulisanja međunarodne trgovine je i konstantno podsticanje liberalizacije i ukidanja protekcionističkih mera u trgovini.

⁴⁰ WTO, (2020). COVID-19 and world trade, op. cit.

Međutim, već dugi niz godina sektor poljoprivrednih proizvoda predstavlja nepremostivu prepreku dogovoru o liberalizaciji. Ovaj sektor podjednako čvrsto štite i razvijene i zemlje u razvoju. Snažnu zaštitu svojih poljoprivrednih proizvođača od konkurencije iz inostranstva imaju i SAD i EU, zemlje predvodnice liberalnog trgovinskog modela. Međutim, prepreke i nevoljnost oko olakšavanja pristupa tržištu poljoprivrednih proizvoda nisu samo posledice politike razvijenih zemalja. Veliki deo zemalja u razvoju ne želi da napusti protekcionizam. Razlozi su mnogobrojni. Kod nerazvijenih zemalja poljoprivreda čini značajnu komponentu GDP-a, zaposlenosti i izvoza. Subvencije u poljoprivrednu proizvodnju opstaju radi podsticanja izvoza, sprovođenja agrarne reforme, zadržavanja poljoprivrednih proizvođača na oranicama i drugo. Većina zemalja u razvoju, čiji dominantan izvoz čini nekoliko prehrambenih proizvoda (kafa, kakao, šećer i slično), zavise od preferencijalnog tretmana odobrenog od strane razvijenih zemalja i ako bi se ukinuli preferencijali njihov izvoz bi se takođe smanjio. S druge strane, kod zemalja u razvoju koji su neto uvoznici hrane nastala je jaka zavisnost od uvoza sa svetskog tržišta koje ima toliko subvencionisane i samim time jeftinije hrane.

Dosadašnji tokovi svetskih kriza jasno pokazuju koliko su zemlje u razvoju zavisne od privrednog rasta bogatih zemalja. Sa padom sopstvene privredne aktivnosti uvoz bogatih zemalja drastično je opao, što se odrazilo na niži izvoz i privrednu aktivnost zemalja u razvoju. Ovaj rezultat je posledica trenutnog oblika trgovinskih tokova i činjenice da se privrede u razvoju još uvek suočavaju sa visokim barijerama za ulazak na tržišta drugih zemalja u razvoju, što ometa trgovinu između nerazvijenih zemalja. Protekcionizam Evropske unije značajno je usmeren ka uvozu iz zemalja u razvoju sa srednjim dohotkom, dok je protekcionizam SAD usmeren protiv uvoza iz zemalja u razvoju sa niskim dohotkom.⁴¹ Svetska trgovinska organizacija uvidela je ove tendencije tako da su ti problemi obuhvaćeni multilateralnim trgovinskim pregovorima.⁴²

⁴¹ T. Geithner, G. Nankani, (eds.), (2002). *Market Access for Developing Country Exports – Selected Issues*, IMF and World Bank, Washington, p. 41.

⁴² S. Jelisavac Trošić, (2015). *Pregovori u okviru GATT i STO*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, str. 117.

Uticaj krize izazvane pandemijom COVID-19 na trgovinu Srbije

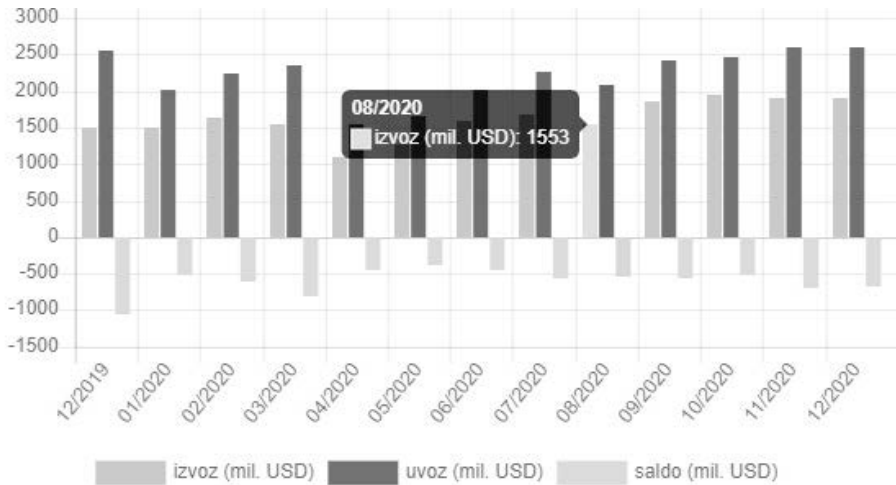
Kao mera za obuzdavanje širenja virusa COVID-19 na teritoriji Republike Srbije, 15. marta 2020. godine uvedeno je vanredno stanje.⁴³ Da bi se sačuvala privreda Srbije i da bi se smanjile negativne ekonomske i druge posledice virusa COVID-19, država je donela i još uvek donosi raznovrsne mere.⁴⁴ Ukupna spoljnotrgovinska robna razmena Republike Srbije u vreme COVID-19, odnosno za period januar–decembar 2020. godine, prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, iznosila je 45,73 milijarde dolara, što je pad 1,4% u odnosu na isti period prethodne godine (izraženo u evrima 40 milijarde evra – pad od 3,4%) (pogledati grafikon 3). Ostvaren je trgovinski deficit, kao i već dugi niz godina ranije. Izvezeno je robe u vrednosti od 19,50 milijardi dolara (pad od 0,7% u odnosu na isti period prethodne godine), a uvezeno je robe u vrednosti od 26,23 milijarde dolara (pad od 1,9%). Deficit iznosi 6,73 milijarde dolara, što čini smanjenje od 5,1% u odnosu na isti period prethodne godine. Pokrivenost uvoza izvozom je 74,3% i veća je od pokrivenosti u istom periodu prethodne godine, kada je iznosila 73,4%.⁴⁵

⁴³ Vlada Srbije, (2020). „Odluka o proglašenju vanrednog stanja”. *Službeni glasnik RS*, br. 29/2020-3, Beograd, 15. marta 2020.

⁴⁴ Pregled donetih mera se može videti na: Економске мере за помоћ привреди и грађанима, Министарство финансија Републике Србије, <https://www.mfin.gov.rs/aktivnosti/ekonomске-мере-за-помоћ-привреди-и-грађанима/>

⁴⁵ Izvoz robe, izražen u evrima, imao je vrednost od 17.051,9 miliona, što je pad od 2,8% u poređenju sa istim periodom prethodne godine. Uvoz robe imao je vrednost od 22.957,1 miliona, što predstavlja pad od 3,8% u odnosu na isti period prethodne godine. Izražen u evrima, deficit iznosi 5.905,2 miliona, što je smanjenje od 6,8% u poređenju sa istim periodom prethodne godine. Republički zavod za statistiku, (2021). Saopštenje za javnost, 29.01.2021. Spoljnotrgovinska robna razmena, decembar 2020.

Grafikon 3: Spoljnotrgovinska robna razmena Srbije po mesecima 2020. godine



Izvor: Republički zavod za statistiku, Republika Srbija

Pad uvoza u Srbiju je tokom krizne 2020. godine bio veći od pada izvoza. Osim toga, očekujemo da će oporavak uvoza u nekom budućem periodu biti sporiji, najpre zbog toga što je domaća tražnja opala i ne očekujemo brz oporavak tražnje potrošača u Srbiji, a takođe i zbog pada cena energenata u svetu, a oni čine značajan udeo u našem uvozu. Osim toga, zbog raznih ograničenja koja su uvedena u skoro svim zemljama sveta, i uvoz usluga je značajno smanjen. S druge strane, smanjenje izvoza robe i usluga tokom ove krizne godine predvođeno je padom prerađivačke industrije, usled pada eksterne tražnje i pucanja globalnih lanaca snabdevanja.

U strukturi izvoza Srbije po nameni proizvoda najviše su zastupljeni proizvodi za reprodukciju – 58,1% (11,33 milijarde dolara), slede roba za široku potrošnju – 30,4% (5,93) i oprema – 11,5% (2,23). Neklasifikovana roba po nameni iznosi 0,9 miliona dolara. U strukturi uvoza po nameni proizvoda najviše su zastupljeni proizvodi za reprodukciju – 51,6% (13,54 milijarde dolara), slede roba za široku potrošnju – 21,8% (5,71), i oprema – 15,0% (3,94). Neklasifikovana roba po nameni iznosi 11,6% (3,04 milijarde dolara).

Brojni faktori imaju značajan uticaj na spoljnu trgovinu Srbije, kao i na spoljnotrgovinski režim. U toku su pregovori o pristupanju Evropskoj uniji i

Svetskoj trgovinskoj organizaciji, ali osim ova dva duga procesa, na srpski spoljnotrgovinski režim u velikoj meri utiču šokovi koji se donose iz inostranstva, posebno svetske ekonomske krize. Pored toga, već duži niz godina sprovode se reforme srpske privrede, ali bez obzira na sve prethodne pokušaje, u proteklim razvojnim procesima Srbija nije postigla zadovoljavajuću konkurentnost svoje proizvodnje.⁴⁶

Prema studiji OECD-a utvrđeno je da struktura proizvodnje u Srbiji pruža najveće mogućnosti za dalju diverzifikaciju i sofisticaciju kao rezultat diverzifikovane prirode njene industrije.⁴⁷ To je rezultat priliva stranih direktnih investicija koje usklađuju domaću proizvodnju sa potrebama vodećih evropskih ekonomija, pa se na taj način uvećavaju izvozne mogućnosti Srbije. Srbija, zajedno sa ostalim zemljama Zapadnog Balkana, spada u male otvorene privrede koje pokušavaju da pojačaju uzlaznu putanju privrednog rasta vođenog izvozom. Mada je izvoz tokom prethodnih godina oživeo, potrebno je da njegova uloga još više ojača. Strukturne promene privrede i jačanje institucionalne infrastrukture su uslov za porast uloge izvoza kao faktora privrednog rasta. Iako su u izvozu Srbije uglavnom zastupljeni radno intenzivni proizvodi manje dodate vrednosti, Srbiju karakteriše rastuće povezivanje sa složenim globalnim lancima snabdevanja, što olakšava uključivanje u globalne tokove trgovine.⁴⁸

Spoljnotrgovinska robna razmena Srbije bila je najveća sa zemljama sa kojima Srbija ima potpisane sporazume o slobodnoj trgovini, što je trend odranije a koji kriza nije promenila. Zemlje članice Evropske unije su grupacija koja je najviše zastupljena u trgovinskoj razmeni Srbije i čine 61,4% ukupne razmene. Zemlje EU (pre svega Nemačka i Italija) godinama su najvažniji spoljnotrgovinski i ekonomski partneri Srbije. Pored razvijene trgovinske razmene iz pomenute dve zemlje pretežno dolaze prilivi stranih direktnih

⁴⁶ S. Jelisavac Trošić, (2018). Serbia's Sustainable Development Strategy and Industrial Policy for the European Union and the World Trade Organization. in: M Yülek (ed.), *Industrial Policy and Sustainable Growth*, Springer, Singapore, pp. 263–284. https://doi.org/10.1007/978-981-10-5741-0_23, p. 274.

⁴⁷ OECD, (2019). *Unleashing the Transformation Potential for Growth in the Western Balkans*, OECD, Paris, p. 91.

⁴⁸ R. Kovačević, (2020). Svetska privreda, trgovina Evropske unije i robni izvoz Srbije pre pandemije koronavirusa (Covid-19) (The World Economy, Trade of the European Union and Serbia's Merchandise Exports Before the Coronavirus (Covid-19) Pandemic). *Ekonomске ideje i praksa*, (38), 7–25. str. 16.

investicija, kredita, doznaka i donacija. Drugi po važnosti partner Srbije u spoljnotrgovinskoj robnoj razmeni su zemlje CEFTA, sa kojima imamo suficit u razmeni od 2,10 milijardi dolara, koji je rezultat uglavnom izvoza: poljoprivrednih proizvoda (žitarice i proizvodi od njih), električnih mašina i aparata, nafte i naftnih derivata, drumskih vozila i pića. Izvoz Srbije iznosi 3,10 a uvoz 10 milijardi dolara za posmatrani period. Pokrivenost uvoza izvozom je 310,5%. Izraženo u evrima, izvoz iznosi 2,72, a uvoz 0,88 milijarde evra (suficit je 1,84 milijarde evra, a pokrivenost uvoza izvozom 310,8%).⁴⁹

Tabela 5: Najvažniji spoljnotrgovinski partneri Srbije u 2020. godini

Izvoz	mil. USD	mil. EUR	Uvoz	mil. USD	mil. EUR
Nemačka	2512.3	2196.6	Nemačka	3572.8	3121.7
Italija	1631.5	1427.9	Kina	3290.1	2875.1
Bosna i Hercegovina	1381.9	1209.8	Italija	2203.3	1926.8
Rumunija	1270.8	1109.2	Ruska Federacija	1566.2	1388.1
Mađarska	922.6	805.0	Mađarska	1302.9	1138.8

Izvor: Republički zavod za statistiku, (2021). Saopštenje za javnost, 29.01.2021. Spoljnotrgovinska robna razmena, decembar 2020.

Posmatrano pojedinačno po zemljama – posle Nemačke i Italije, koje su dve vodeće zemlje sa kojima imamo dugogodišnju najveću spoljnotrgovinsku robnu razmenu, najveći suficit u razmeni ostvaren je sa zemljama iz okruženja: Bosnom i Hercegovinom (izvoze se najviše gasna ulja i proizvodi za ishranu životinja, a uvozi se koks i polukoks od kamenog uglja i drvo četinarara), Crnom Gorom (izvoze se rude bakra, koncentracije i lekovi za maloprodaju, a uvoze se najviše dimljeno svinjsko meso i sirovi aluminijum) i Severnom Makedonijom (izvoz električnih provodnika i električna energija, a uvoze se najviše lekovi za maloprodaju i

⁴⁹ Republički zavod za statistiku, (2021). Saopštenje za javnost, 29.01.2021. Spoljnotrgovinska robna razmena, decembar 2020.

zavarene cevi od gvožđa i čelika). Od ostalih zemalja ističe se i suficit sa Rumunijom, Bugarskom, Češkom, Hrvatskom, Slovačkom, Velikom Britanijom, Švedskom. Najveći deficit javlja se u trgovini sa Kinom (zbog uvoza telefona za mrežu stanica i laptopova) i Nemačkom. Sledi deficit sa: Turskom, Ruskom Federacijom, Italijom, Irakom, Mađarskom, Belgijom, Republikom Korejom, Poljskom (uvoz delova za motorna vozila), Francuskom, Španijom, Švajcarskom, Grčkom, Austrijom, Slovenijom.⁵⁰

Tabela 6: Izvoz i uvoz Srbije prema SMTK u 2020. godini

Izvoz	mil. USD	mil. EUR	Uvoz	mil. USD	mil. EUR
Električne mašine i aparati	2425.0	2112.9	Električne mašine i aparati	1827.2	1593.8
Žitarice i proizvodi od njih	990.9	867.8	Medicinski i farmaceutski proizvodi	1264.9	1105.6
Povrće i voće	982.6	860.5	Industrijske mašine za opštu upotrebu	1248.3	1090.1
Pogonske mašine i uređaji	938.7	819.0	Drumska vozila	1241.2	1085.3
Proizvodi od kaučuka	855.0	747.0	Nafta i naftni derivati	1191.8	1042.3

Izvor: Republički zavod za statistiku, (2021). Saopštenje za javnost, 29.01.2021. Spoljnotrgovinska robna razmena, decembar 2020.

Prema odsecima Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije (SMTK), izvoz prvih pet odseka (električne mašine i aparati, žitarice i proizvodi od njih, povrće i voće, pogonske mašine i uređaji, proizvodi od kaučuka) čine 31,8% ukupnog izvoza (pogledati tabelu). Uvoz prvih pet odseka (električne mašine i aparati, medicinski i farmaceutski proizvodi, industrijske mašine za opštu upotrebu, drumska vozila, nafta i naftni derivati) čine 25,8% ukupnog uvoza. Odsek nerazvrstana roba, u koji se uključuje i roba na carinskom skladištu i u slobodnoj zoni, ima učešće u ukupnom uvozu 12,3%.⁵¹ U odnosu na prethodne periode ono što je karakteristično za 2020. je veliki rast uvoza medicinskih i

⁵⁰ Ibidem

⁵¹ Ibidem

farmaceutskih proizvoda, što je direktna posledica borbe protiv koronavirusa. Osim po ovom izvanrednom povećanju uvoza medicinske opreme i sredstava za higijenu, preostali uvoz nije doživeo neke veće promene zbog virusa. Jedino se smanjio, vrednosno posmatrano, uvoz energenata usled pada cene energenata, a i smanjenje vrednosti uvoza pojedinih industrijskih inputa usled smanjenja ukupne ekonomske aktivnosti. I dalje Srbija najviše uvozi mašine, opremu i energente, što je već dugogodišnji trend. S druge strane, na strani izvoza preovlađuju roba sa niskom dodatom vrednošću, sirovine i repromaterijali. Ovim je još jednom dokazana tehnološka zaostalost našeg izvoza.

Set ekonomskih mera koje je vlada Republike Srbije donela nije ugrozio makroekonomsku i fiskalnu stabilnost zemlje, a pomogle su da zemlja ne upadne u dublju recesiju. U odnosu na druge evropske zemlje Srbija ostvaruje solidne ekonomske parametre i treba da vodi računa o svim bitnim pokazateljima, pa da shodno tome donosi ekonomske mere i u narednom periodu. Cilj je da se na što lakši način podnese globalna kriza koja je zahvatila ceo svet. Naročito je važno da se u obzir uzmu rizici dužeg trajanja pandemije i njen veoma jak uticaj na pojedine ekonomske sektore.⁵²

Tabela 7: Izvoz i uvoz Srbije prema ekonomskim integracijama, 2019–2020.

Januar–decembar u mil. EUR												
	izvoz			uvoz			udeo u ukupnom izvozu u %		udeo u ukupnom uvozu u %		saldo	
	2019	2020	indeks	2019	2020	indeks	2019	2020	2019	2020	2019	2020
EU	11361.6	11069.6	97.4	13671.6	13494.0	98.7	64.8	64.9	57.3	58.8	-2310.1	-2424.4
EFTA	171.7	182.1	106.1	341.0	351.8	103.2	1.0	1.1	1.4	1.5	-169.3	-169.7
ACP	65.4	76.8	117.4	96.8	104.3	107.8	0.4	0.5	0.4	0.5	-31.4	-27.5
OPEC	300.4	362.0	120.5	516.7	467.0	90.4	1.7	2.1	2.2	2.0	-216.3	-104.9
MEDA	2759.8	2678.3	97.0	1810.9	1792.3	99.0	15.7	15.7	7.6	7.8	948.8	885.9

⁵² D. Marjanović, & M. Đukić, (2020). Ekonomske mere za ublažavanje posledica COVID-19.

Januar–decembar u mil. EUR												
	izvoz			uvoz			udeo u ukupnom izvozu u %		udeo u ukupnom uvozu u %		saldo	
	2019	2020	indeks	2019	2020	indeks	2019	2020	2019	2020	2019	2020
ASEAN	46.7	31.2	66.7	430.2	437.4	101.7	0.3	0.2	1.8	1.9	-383.5	-406.2
SAARC	21.4	20.5	95.6	247.3	247.0	99.9	0.1	0.1	1.0	1.1	-225.9	-226.5
CEFTA 2006	2972.9	2719.5	91.5	955.4	875.1	91.6	17.0	15.9	4.0	3.8	2017.5	1844.4
NAFTA	327.3	382.7	116.9	567.3	468.2	82.5	1.9	2.2	2.4	2.0	-240.0	-85.6
MERCOSUR	22.4	23.6	105.2	71.9	75.2	104.7	0.1	0.1	0.3	0.3	-49.5	-51.7
NICs	28.0	9.9	35.5	335.9	248.2	73.9	0.2	0.1	1.4	1.1	-307.8	-238.3
APEC	1626.5	1659.6	102.0	5996.1	5526.8	92.2	9.3	9.7	25.1	24.1	-4369.7	-3867.2
CIS	984.5	910.7	92.5	2531.8	1576.3	62.3	5.6	5.3	10.6	6.9	-1547.3	-665.6
OECD, ostalo	1217.2	1324.5	108.8	2471.3	2475.0	100.1	6.9	7.8	10.4	10.8	-1254.1	-1150.5
LDC	45.7	53.9	117.8	119.4	108.0	90.5	0.3	0.3	0.5	0.5	-73.6	-54.2

EFTA – Evropsko udruženje za slobodnu trgovinu

ACP – Afričke, karipske i pacifičke zemlje

OPEC – Udruženje zemalja izvoznika nafte

MEDA – Ekonomsko udruženje mediteranskih zemalja

ASEAN – Savez zemalja Jugoistočne Azije

SAARC – Južnoazijsko udruženje za regionalnu kooperaciju

CEFTA – Sporazum o slobodnoj trgovini u Centralnoj Evropi

NAFTA – Severnoameričko udruženje o slobodnoj trgovini

MERCOSUR – Južnoameričko zajedničko tržište

NICs – Nove industrijske azijske zemlje

APEC – Azijsko/pacifičko ekonomsko udruženje

CIS – Komonvelt nezavisnih država
OECD – Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj
LDC – Najmanje razvijene zemlje
Izvor: RZS, broj 23 – god. LXXI, 29.01.2021. ST13

Analizom izvoza i uvoza Srbije, kada se posmatra odnos sa ekonomskim integracijama, evidentno je da su zemlje Evropske unije na prvom mestu u zastupljenosti srpskog izvoza i uvoza (pogledati tabelu). Zemlje CEFTA sporazuma zauzimaju drugo mesto, posmatrano po integracijama, ali za razliku od spoljnotrgovinske razmene sa EU, ovde Srbija ostvaruje suficit robne razmene. Osim sa CEFTA zemljama Srbija još samo sa Ekonomskim udruženjem mediteranskih zemalja ostvaruje suficit u razmeni, mada je suficit sa CEFTA više nego duplo veći. Sa svim ostalim posmatranim ekonomskim sporazumima, integracijama, grupacijama i organizacijama Srbija ostvaruje deficit trgovinske robne razmene. Prema Evropskoj ekonomskoj prognozi iz proleća 2020. godine „zbog relativno velike otvorenosti trgovine, srpska privreda će biti snažno pogođena kontrakcijom spoljne tražnje izazvane krizom COVID-19, posebno od glavnih trgovinskih partnera u Evropskoj uniji, što će dovesti do projektovanog pada izvoza za 8,5%. Očekuje se da će negativni šok domaće potražnje dovesti do snažnijeg pada uvoza za 9,5%, a samim time i do pozitivnog doprinosa neto izvoza rastu BDP-a u 2020. godini. Očekuje se da će se izvoz i uvoz oporaviti u 2021. godini”.⁵³

Evropska unija je ključni strateški partner Srbije zbog svog velikog globalnog značaja, kako političkog tako ekonomskog i tehnološkog. Trenutna, kao i sva buduća, ekonomska kretanja u EU značajno utiču na kretanja u Srbiji. Relativno spor oporavak privreda zemalja Evropske unije nakon pandemije COVID-19 odraziće se na usporavanje rasta uvozne tražnje i investiranja, što će se odraziti i na usporavanje rasta izvoza iz Srbije. Budući da srpska ekonomija u velikoj meri zavisi od proizvodnje i trgovine sa EU, investiranja u srpskoj proizvodnji i trgovini obično se pokreću direktnim stranim ulaganjima, pre svega iz EU.⁵⁴

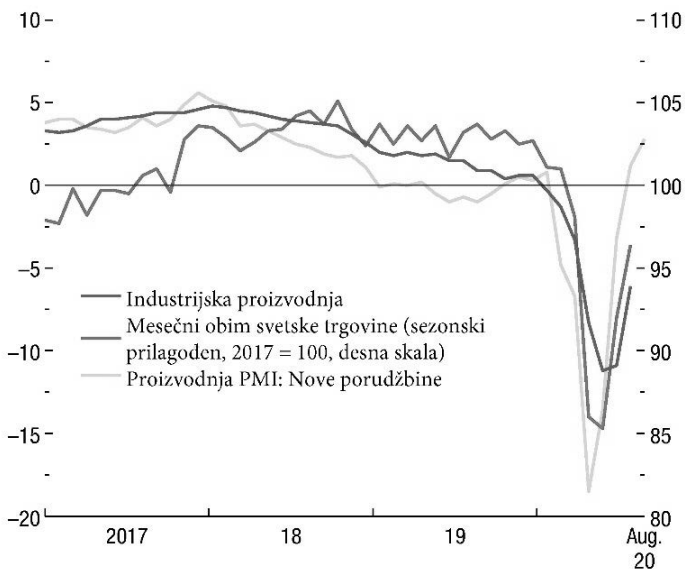
⁵³ European Commission, European economic forecast (spring 2020), Institutional Paper 125, May 2020.

⁵⁴ Sanja Jelisavac Trošić, Ana Jović Lazić, „Ekonomske posledice COVID-19 i mere podrške privredi Republike Srbije”, u: Zoran Jeftić, Mihajlo Kopanja (ur), *Zarazne bolesti kao globalni bezbednosni izazov – pandemija COVID 19: stvarnost i posledice*, Univerzitet u Beogradu, Fakultet Bezbednosti, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2020, DOI: https://doi.org/10.18485/fb_covid19.2020.ch6, str. 94–118. str. 101.

Projekcije kretanja trgovine posle krize izazvane pandemijom COVID-19

Globalna trgovina započela je oporavak od negativnih uticaja koje je donela pandemija COVID-19 u junu 2020. godine, kada su olakšane blokade koje su države nametale u borbi protiv širenja zaraze (pogledati grafikon 4). Najvažniji doprinos ovom trgovinskom oporavku dala je Kina. Kineski izvoz se oporavio od dubokog pada koji je doživeo početkom godine. Kina je brz oporavak ostvarila pre svega zato što je ova zemlja ranije od drugih država ponovo pokrenula aktivnosti i zatim što je zbog širenja virusa došlo je do snažnog rasta spoljne potražnje za medicinskom opremom, kao i za opremom koja podržava masovni prelazak na rad na daljinu (od kuće) koju je Kina bila spremna da proizvodi i izvozi u celi svet.

Grafikon 4: Pokazatelji globalne aktivnosti proizvodnje i trgovine



Napomena: Tromesečni pokretni proseki, godišnja procentna promena; odstupanja od 50 za proizvodnju PMI, osim ako nije drugačije naznačeno. PMI = indeks menadžera nabavke.

Izvor: International Monetary Fund, World Economic Outlook, October 2020, p. 2.

Prema ocenama Međunarodnog monetarnog fonda globalna trgovina 2020. godine doživjela je značajan pad. Očekuje se da će se globalna trgovina smanjiti za preko 10% i to tempom sličnim onome tokom globalne finansijske krize 2009. godine, uprkos smanjenju aktivnosti koje je ove godine bilo mnogo izraženije. Trenutna recesija odražava posebno oštar pad u kontaktno intenzivnim sektorima sa mnogo manjim intenzitetom trgovine od prerađivačke industrije, koja se u recesiji uglavnom naglo smanjuje kako potražnja za kapitalnim dobrima i trajnom robom naglo pada. Očekivani pad obima trgovine u velikoj meri odražava slabu finalnu potražnju potrošača i preduzeća zbog naglog i takoreći sinhronizovanog globalnog pada. Očekuje se da će trgovinska ograničenja (na primer medicinskim materijalima) i poremećaji lanaca snabdevanja igrati samo ograničene uloge u objašnjavanju ovog kolapsa.⁵⁵ Iako su nedavna odobrenja za korišćenje vakcina pobudila nade u preokret u borbi protiv pandemije 2021. godine, obnovljeni treći ili četvrti talasi epidemije, kao i nove varijante virusa, predstavljaju opasnost za ostvarivanje bržeg oporavka. Usred izuzetne neizvesnosti, predviđanja s početka 2021. godine govore da će globalna ekonomija porasti 5,5 procenata u 2021. i 4,2 procenta u 2022. Prognoza za 2021. revidirana je za 0,3 procentna poena u odnosu na prethodnu prognozu, što odražava očekivanja od jačanja aktivnosti zasnovane na vakcinama kasnije tokom godine, i dodatna podrška politici u nekoliko velikih ekonomija. Predviđa se da će se snaga i brzina oporavka značajno razlikovati među zemljama, u zavisnosti od pristupa medicinskim intervencijama, efikasnosti podrške same države, izloženosti prelivanju iz različitih zemalja i strukturnih karakteristika samih privreda koje ulaze u krizu.

Nesigurnost trgovinske regulative i trgovinske politike politički i ekonomski najjačih zemalja sveta, doprinose nesigurnosti u projektovanom oporavku međunarodne trgovine nakon što se izborimo sa COVID-19 pandemijom. Uprkos nedavnoj reafirmaciji Prve faze trgovinskog sporazuma između SAD i Kine, napetosti između dve najveće svetske ekonomije i dalje su velike. Tenzija je visoka i kao da se čeka samo zvanična objava da je pobeđen virus korone, pa da se ponovo otvore sukobi između ove dve sile na više frontova. Prelazni aranžman Velike Britanije sa Evropskom unijom istekao je 31. decembra 2020. godine, a od 1. januara 2021. godine je počeo da važi Sporazum o trgovini i saradnji između EU i Velike Britanije, koji je zaključen 24. decembra 2020. Najvažnija

⁵⁵ International Monetary Fund, World Economic Outlook, October 2020, p. 16.

stavka je da će Velika Britanija i dalje moći da trguje robom sa EU bez carina i kvota, međutim nekih nameta svakako ima koji bi potencijalno povećali poslovne troškove, i to bi moglo poremetiti neke od dugogodišnjih prekograničnih proizvodnih aranžmana. U carinske svrhe Velika Britanija se sada tretira kao zemlja koja nije članica EU sa preferencijalnim aranžmanima koji se tiču trgovine robom i drumskog prevoza. Sporazum o trgovini i saradnji između EU i Velike Britanije prevazilazi tradicionalne sporazume o slobodnoj trgovini, služeći kao osnova za nastavak dugogodišnje saradnje Velike Britanije sa zemljama članicama EU. Sporazum potvrđuje, uz poštovanje odrađenih pravila, nulte carinske tarife ili kvote na robu kojom se trguje, osiguravajući niže cene za potrošače sa obe strane granice.

Tabela 8: MMF projekcija kretanja svetske trgovine u %, 2018–2021.

	2018	2019	Projekcije iz oktobra 2020		Razlika od juna 2020		Razlika od aprila 2020	
			2020	2021	2020	2021	2020	2021
Obim svetske trgovine (roba i usluge)	3,9	1,0	-10,4	8,3	1,5	0,3	0,6	-0,1
Uvoz								
Razvijene zemlje	3,6	1,7	-11,5	7,3	1,7	0,1	0,0	-0,2
Zemlje u razvoju	5,0	-0,6	-9,4	11,0	0,0	1,6	-1,2	1,9
Izvoz								
Razvijene zemlje	3,5	1,3	-11,6	7,0	2,0	-0,2	1,2	-0,4
Zemlje u razvoju	4,1	0,9	-7,7	9,5	1,6	0,2	1,9	-1,5

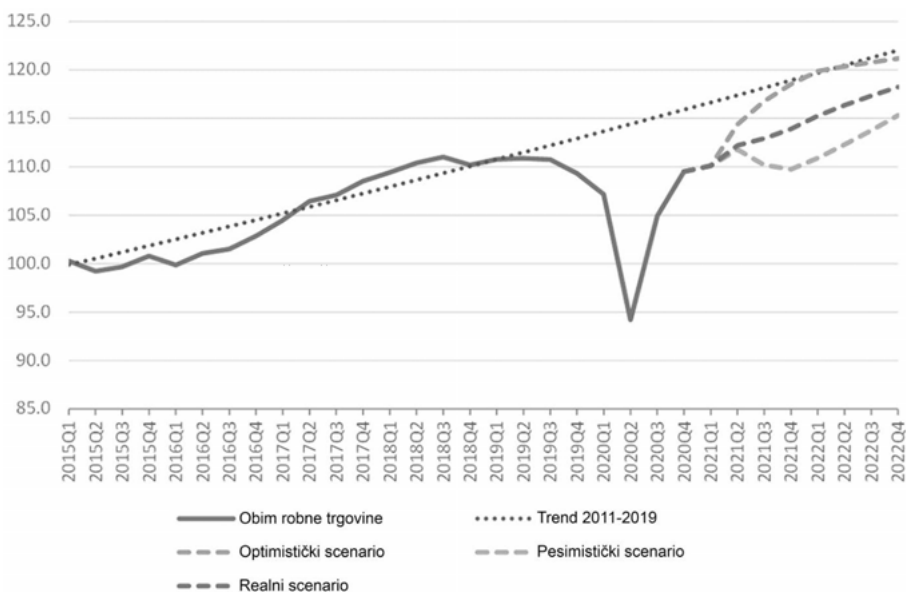
Izvor: International Monetary Fund, World Economic Outlook, October 2020, p. 9–10.

Koliko je teško projektovati promene u trgovini, kao i druge promene u ekonomskim pokazateljima na svetskom nivou tokom trajanja ove pandemije, pokazuju i stalne promene projekcija koje objavljuje Međunarodni monetarni fond (pogledati tabelu). Samo u razmaku od nekoliko meseci došlo je do korigovanja svih procena. Na polju trgovine trenutne projekcije se mogu videti u

tabeli. Pad koji je međunarodna trgovina doživela tokom 2020. godine procenjuje se na 10,4%. Trgovina je već prethodne 2019. godine rasla po smanjenoj stopi od samo 1% posmatrano na svetskom nivou. Prema tome, na već usporeno kretanje trgovinskih tokova iz 2019. godine, nadovezao se pad 2020. Zbog toga, sve projekcije govore o neminovnom rastu međunarodne trgovine čim se problem sa širenjem virusa obuzda i zdravlje ljudi širom planete normalizuje.

Očekuje se da će obim trgovine porasti za 8,3% u 2021. godini, i u proseku za nešto više od 4% u narednim godinama. Na obim trgovine uticalo je i to što su preduzeća imala promene u lancima snabdevanja, jer su preusmeravala proizvodnju kako bi smanjila uočene ranjivosti u svom poslovanju zbog oslanjanja na strane proizvođače. Očekuje se da će tokovi stranih direktnih investicija, kao udeo u globalnom BDP-u, ostati znatno ispod nivoa pre pandemije. Zemlje u kojima turizam i putovanja predstavljaju veći udeo u BDP-u trpe veći pad aktivnosti u poređenju sa drugim zemljama, kao i u poređenju sa prognozama pre izbijanja COVID-19. Osim ovih zemalja i zemlje izvoznice nafte doživele su veliki pad u vrednosti trgovine zbog naglog pada cene nafte.

Grafikon 5: Obim svetske trgovine robom, predviđanja do 2022. godine



Izvor: WTO, https://www.wto.org/english/news_e/pres21_e/pr876_e.htm

Prema procenama Svetske trgovinske organizacije izgledi za brži oporavak svetske trgovine su se poboljšali, jer se trgovina robom oporavila brže nego što se očekivalo u drugoj polovini 2020. godine. Najnovije prognoze STO očekuju da će se obim svetske trgovine robom povećati za 8,0% u 2021. godini, nakon što je pao 5,3% u 2020. godini. Trgovina bi trebalo da nastavi svoj oporavak od kolapsa izazvanog pandemijom koji je dostigao dno u drugom kvartalu 2020. godine. Već 2022. godine rast trgovine trebalo bi da se uspori na 4,0%, a efekti pandemije će se i dalje osećati jer bi ovaj tempo oporavka trgovine i dalje bio ispod svog trenda pre pandemije (pogledati grafikon 5). Trgovina robom pala je 2020. godine za 7%, dok je izvoz komercijalnih usluga opao za 20%.⁵⁶ Pad cena nafte doveo je do smanjenja trgovine gorivima za 35% u 2020. godini. Usluge vezane za putovanja pale su za 63% u 2020. godini i ne očekuje se da će se potpuno oporaviti sve dok pretnja virusom ne opadne i ne uklone se mnoge mere zabrane kretanja. Održavanje međunarodnih tržišta i njihovo funkcionisanje biće od suštinskog značaja da bi se privrede oporavile od ove krize.

Obrasci međunarodne trgovine u poslednjih deset godina

Kada govorimo o međunarodnoj trgovini uglavnom mislimo na trgovinu robom. Iako u stalnom porastu, trgovina uslugama čini mnogo manji udeo ukupne trgovine u svetu. Svetska trgovina robom u 2019. godini procenjena je na blizu 19 biliona američkih dolara, dok je trgovina uslugama iznosila oko 6 biliona američkih dolara. U normalnim okolnostima (u odsustvu recesije, ekonomske krize, opštih nemira itd.), stopa trgovine je veća od stope rasta proizvodnje.⁵⁷

Globalni trgovinski sistem ostao je otvoren i svetska trgovina je beležila zdrav rast od osnivanja Svetske trgovinske organizacije. Izuzetno, svetska ekonomska kriza nije nanela trajnu štetu ovoj instituciji i globalna trgovina se izuzetno brzo oporavila nakon kratkog nazadovanja.⁵⁸ Nakon svetske ekonomske krize, trgovina

⁵⁶ WTO, (2021). World trade primed for strong but uneven recovery after COVID-19 pandemic shock, https://www.wto.org/english/news_e/pres21_e/pr876_e.htm, 31 March 2021.

⁵⁷ D. Irwin, (2015). *Free Trade Under Fire* (4th ed.). Princeton: Princeton University Press. 10.2307/j.ctt9qh0ch.

⁵⁸ J. Bhagwati, P. Krishna, & A. Panagariya, (2014). The world trade system: trends and challenges. *May. Unpublished paper, Department of Economics, Columbia University*. str. 24.

robom i uslugama odmah se obnovila da bi do 2011. godine dostigla nivo pre krize. Vrednost međunarodne trgovine robom znatno je opala u 2015. i 2016. Najveće usporavanje međunarodne trgovine od početka finansijske krize zabeleženo je 2015. godine, što je možda posledica strukturnih faktora i pada poslovnog ciklusa, povećanog protekcionizma, kao i zbog trgovinskih i monetarnih ratova za globalnu dominaciju.⁵⁹ Iako je rast zabeležen u 2017. i 2018. godine više nego nadoknadio taj gubitak, trgovina robom je ponovo opala 2019. godine da bi dostigla nivo sličan nivou iz 2014. godine. Trgovina uslugama je tokom istog perioda bila otpornija na šokove od trgovine robom. Svetska trgovina robom dramatično je porasla tokom poslednje decenije, popevši se sa oko 10 biliona američkih dolara u 2005. godini na više od 18,5 biliona dolara u 2014. godini, da bi potom 2016. pala, i dostigla 18,8 biliona američkih dolara u 2019. godini. Vrednost trgovine uslugama znatno se povećala između 2005. i 2019. godine, sa oko 2,5 biliona američkih dolara na blizu 6 biliona dolara. Vrednost međunarodne trgovine i robom i uslugama znatno je opala u 2015. i 2016. godini, da bi se kasnije oporavila tokom 2017. i 2018. godine. Tokom 2019. godine stope rasta izvoza robe i usluga znatno su opale, a stope trgovine robom iz razvijenih zemalja postale su negativne.⁶⁰

Posmatrano od 2005. godine obim međunarodne robne trgovine dramatično se povećao. Međutim, rast se znatno usporio u poslednjih nekoliko godina, praktično zaustavivši se 2015–2016. Rast obima nastavljen je 2017. i 2018, ali je ponovo zastao 2019. godine. U glavnim privredama sveta i uvoz i izvoz su se znatno oporavili u poređenju sa 2016, ali su zadržali nivo 2019. godine. Kao što je pomenuto, obim međunarodne robne trgovine dramatično se povećao u poslednjih deset godina. Uprkos finansijskoj krizi iz 2009. godine, zemlje u razvoju kao grupa su gotovo udvostručile obim robne trgovine od 2009. godine. Iako je obim uvoza rastao relativno više od obima izvoza za zemlje u razvoju, za razvijene zemlje se dogodilo suprotno. Relativno veći porast obima uvoza može se objasniti porastom potrošačke potražnje u zemljama u razvoju. Rast obima trgovine znatno se usporio u poslednjih nekoliko godina, posebno za zemlje u razvoju, pre ponovnog povećanja u 2017. godini kada su obim uvoza i izvoza porasli najvećom stopom od 2011. godine za ovu grupu zemalja. U 2015.

⁵⁹ J. Cohen-Setton, (2015). Why Is Global Trade Slowing Down? World Economic Forum. <https://www.weforum.org/agenda/2015/09/why-is-global-trade-slowing-down/>.

⁶⁰ United Nations, (2021). Key Statistics and Trends in International Trade 2020, str. 5.

i 2016. godini obim rasta i u odnosu na uvoz i izvoz bio je izuzetno nizak, ili u nekim slučajevima negativan u tri najveće ekonomije sveta – SAD, EU i Kina. U 2017. godini rast obima uvoza i izvoza znatno se oporavio, sa još uvek pozitivnim ali nižim stopama u 2018. godini. Tokom 2019. godine, većina stopa rasta obima uvoza i izvoza za najveće ekonomije sveta bila je blizu nule, ili čak negativna u slučaju Sjedinjenih Američkih Država. Izuzetak su bile količine izvoza iz Kine, koje su porasle blizu 2% u 2019. godini.⁶¹

Nakon što se međunarodna trgovina oporavila u drugoj polovini 2017. godine, počeli su da se pogoršavaju uslovi poslovanja u drugoj polovini 2018. i tokom 2019. godine. Tenzije i trgovinski rat između SAD i Kine poremetio je tokove trgovine i izazvao reakciju i drugih trgovinskih partnera, jačajući carine i barijere u trgovini. Osim ovog trgovinskog rata i negativnih posledica koje je doneo trgovinskim tokovima, možemo pomenuti da je jak uticaj na poremećaje imao i tada još uvek neizvestan način Bregzita, kao i uopšteno problemi sa svetskom proizvodnjom.

Pad trgovine u 2019. godini bio je raširen po svim regijama sveta. Najveći pad doživela je robna razmena, dok je trgovina uslugama, iako sporijim tempom, i dalje rasla u 2019. godini. Trgovina prirodnim resursima doživela je najveći pad vrednosti tokom 2019. godine zbog pada cena. Pad trgovine industrijskim proizvodima može se opisati kao skroman, dok je trgovina poljoprivrednim proizvodima nastavila svoj rast i u 2019. godini.

Posle već uzdrmanih trgovinskih kretanja tokom 2019. godine, u 2020. je naišla kriza izazvana pandemijom korone, pa je prema dostupnim podacima za 2020. godinu došlo do naglog pada trgovine (oko 8%). Međunarodna trgovina bila je neposredno i snažno pogođena pandemijom COVID-19. Prvi znaci trgovinskog pada već su bili očigledni u januaru 2020. godine, dok je većina vodećih privreda sveta zabeležila negativne trendove. Ipak, najoštrij pad međunarodne trgovine dogodio se u drugom kvartalu 2020. godine, kada je globalna trgovina robom opala za više od 20% u odnosu na isti kvartal 2019. godine. Trgovinski trendovi u drugoj polovini 2020, iako još uvek negativni u odnosu na prethodnu godinu, bili su bolji nego tokom prve polovine, što ukazuje da se trgovina u izvesnoj meri prilagodila problemima koje je izazvao sam virus, kao i preprekama koje su izazvale mere država uvedene radi zaštite zdravlja. Iako je nagli pad međunarodne trgovine tokom 2020. godine bio raširen na ceo svet,

⁶¹ Ibid., str. 6.

izraženiji je bio u razvijenim zemljama, posebno u odnosu na izvoz, dok je trgovina među zemljama u razvoju bila nešto otpornija od ukupne trgovine. Takođe, za razliku od prethodnog perioda, tokom 2020. trgovina robom je, za razliku od trgovine uslugama, bila otpornija na šok koji je izazvao COVID-19. Sa pandemijom trgovina uslugama je trpela mnogo više restriktivnih mera zbog zabrane letova, karantina i drugih mera koje su države uvodile da bi sprečile širenje virusa. Važno je napomenuti da je relativni oporavak u drugoj polovini 2020. uglavnom bio podstaknut rastom kineskih trgovinskih tokova. Pod pretpostavkom da se pandemija stavi pod kontrolu, očekivanja za 2021. godinu su da se globalna ekonomija i međunarodna trgovina vrate na nivo iz 2019. godine.⁶²

Tabela 9: Trendovi uvoza glavnih ekonomija sveta 2020. godine

Uvoz	Januar	Februar	Mart	April	Maj	Jun	Jul	Avgust	Septembar
Brazil	-1	5	11	-15	-11	-20	-35	-29	-25
Kina	-7	-10	-1	-14	-17	3	-1	-2	13
Evropska Unija	-3	-7	-12	-26	-28	-12	-15	-10	-2
Indija	0	4	-28	-60	-51	-48	-30	-26	-20
Japan	-5	-13	-1	-3	-25	-14	-21	-21	-14
Republika Koreja	-5	1	0	-16	-21	-11	-12	-16	1
Rusija	4	2	-2	-20	-13	-4	-13	-11	-3
Južna Afrika	-3	-4	-17	-38	-40	-43	-39	-31	-15
SAD	-4	-4	-7	-21	-25	-13	-8	-5	0

Izvor: United Nations, (2021). Key Statistics and Trends in International Trade 2020, str. 3.

⁶² Ibid., str. 1.

Iako nijedan region zemlje u razvoju nije pošteđen pada međunarodne trgovine tokom 2020. trgovinski trendovi za region Istočne Azije generalno pokazuju bolje tendencije. Relativno manji pad trgovine zemalja u razvoju tokom 2020. godine, u odnosu na razvijene zemlje, uglavnom se duguje trgovinskoj otpornosti zemalja Istočne Azije. Ovaj trend je još očigledniji za treći i četvrti kvartal 2020, pošto je istočnoazijski izvoz na godišnjem nivou postao pozitivan. Za ostale regione zemalja u razvoju, iako se trgovina poboljšala u odnosu na drugi kvartal, trgovinski trendovi za 2020. ostaju negativni.

Obrasci međunarodne trgovine za 2020. godinu pokazuju određenu heterogenost među zemljama. Međunarodna trgovina je opala za sve zemlje, osim za nekolicinu, međutim, veličina pada je varirala. Na primer, mnoge zemlje Istočne Azije imaju relativno bolji učinak. Još značajnije, obrasci trgovine za 2020. godinu bili su vrlo heterogeni unutar Afrike. Iako je vrednost međunarodne trgovine opala za veći deo Južne Afrike, trgovina je porasla za nekoliko zemalja, posebno u zapadnoafričkom regionu. Razlike su takođe prisutne u istočnoazijskim i pacifičkim regionima i nisu sve zemlje Latinske Amerike zabeležile dvocifreni pad u svojoj trgovini tokom 2020. godine.

Trgovinski trendovi nekih od glavnih svetskih trgovinskih ekonomija pokazuju trend opadanja međunarodne trgovine prouzrokovan pandemijom COVID-19. Za većinu glavnih ekonomija meseci koji su zabeležili najoštrij pad bili su april i maj 2020. Polagani oporavak zavladao je u julu i avgustu, sa daljim poboljšanjem u septembru, kada se trgovina u nekim ekonomijama vratila rastu na godišnjem nivou. Važno je istaći da su se trgovinski obrasci Kine znatno razlikovali u odnosu na druge ekonomije. Kineska ekonomija je prva pogođena virusom COVID-19, i nakon pada u prvim mesecima pandemije kineski izvoz se već stabilizovao u drugom kvartalu 2020, a zatim se snažno oporavio tokom druge polovine 2020. Na uvoznjoj strani oporavila se i kineska potražnja za uvoznim proizvodima, ali manje od izvoza.⁶³

Proces oporavka trgovine u mnogim drugim velikim ekonomijama zaostao je za kineskim oporavkom, a neke su i dalje zabeležile dvocifreni pad u septembru 2020. godine. Na primer, uvoz i izvoz su ostali znatno ispod nivoa iz 2019. za Brazil, Indiju, Japan i Rusku Federaciju. S druge strane, znaci lakog oporavka mogu se pronaći u Evropskoj uniji, Republici Koreji i Južnoj Africi.

⁶³ Ibid., str. 2.

Tabela 10: Trendovi izvoza glavnih ekonomija sveta 2020. godine

Uvoz	Januar	Februar	Mart	April	Maj	Jun	Jul	Avgust	Septembar
Brazil	-19	-1	5	-9	-15	-5	-3	-11	-10
Kina	-22	-10	-7	3	-3	1	7	9	10
Evropska unija	-2	-3	-8	-31	-32	-9	-10	-9	3
Indija	-1	4	-34	-61	-35	-12	-10	-13	4
Japan	-4	0	-8	-19	-27	-25	-18	-15	-3
Republika Koreja	-7	4	-2	-26	-24	-11	-7	-10	7
Rusija	-2	-18	-20	-33	-36	-26	-28	-32	-14
Južna Afrika	10	6	-1	-61	-28	-6	-14	-3	10
SAD	0	2	-9	-29	-36	-24	-15	-15	-9

Izvor: United Nations, (2021). Key Statistics and Trends in International Trade 2020, str. 3.

Glavna karakteristika krize izazvane virusom jeste to da su ekonomske posledice bile izuzetno brze, naročito ozbiljne i, prema procenama, kratkoročne i srednjoročne. Međutim, efekti krize proširili se na srednjoročni period kroz različite kanale (finansijski, biheviornalni, u promenama navika itd.). Istorija je pokazala da, generalno, krize egzogenog porekla – prirodne katastrofe, pandemije itd. – imaju visoke negativne efekte, ali akutna faza njihovog uticaja traje nekoliko kvartala, za razliku od finansijskih kriza. Međutim, ono što mi ne znamo jeste u kojoj meri se egzogena kriza može pretvoriti u endogenu i da li pandemijskih talasa može biti više.⁶⁴ Ekonomska kriza koju je izazvao COVID-19 uticala je na međunarodnu trgovinu u nekim sektorima privrede znatno više od drugih. Na primer, vrednost globalne trgovine u energetskim sektorima najviše

⁶⁴ P. E. Petrakis, (2020). The Major Macrosocial Trends. In *The New Political Economy of Greece up to 2030* (pp. 113–141). Palgrave Macmillan, Cham.

je opadala, sa padom većim od 35 procenata. Nagli pad primećen je i u automobilskom sektoru (motorna vozila i transportna oprema). Trgovina je takođe značajno opala i u sektorima mašina, metala i rude. Suprotno tome, većina poljoprivredno-prehrambenih proizvoda (sa izuzetkom duvana i pića) bila je stabilna ili je čak zabeležila mali porast. Trgovina se značajno povećala u tekstilnom sektoru (10% u odnosu na isti period 2019. godine). Takva povećanja povezana su sa pandemijom COVID-19, jer ovi sektori uključuju zaštitnu opremu kao što su npr. hirurške maske. U manjoj meri COVID-19 je takođe uticao na trgovinu kancelarijskom opremom, jer je nastala povećana potražnja za opremanje kućnih kancelarija za rad od kuće.⁶⁵

Iako je COVID-19 bila glavna odrednica trgovinskih obrazaca u 2020. godini, nerešene tenzije između SAD i Kine takođe su nastavile da utiču na međunarodnu trgovinu. Predsednik SAD Tramp počeo je da vodi spoljnu politiku na način koji ugrožava liberalni međunarodni poredak u celini. Najveća meta bila je Kina, koja je percipirana kao najveći konkurent. Na globalnom planu je pojačano rivalstvo između Kine i SAD. U trgovinskom ratu koji je započeo Tramp otvoreno su se iznosile optužbe na račun Kine, vodila se američka kampanja usmerena na blokiranje kineskih investicija, trgovine i istraživanja u osetljivim tehnološkim oblastima, a rasplamsala se i svojevrsna trka u naoružanju.⁶⁶ Trgovinske tenzije između dve glavne ekonomije započele su 2018. godine i materijalizovale su se u nekoliko rundi povećanja carina, što je rezultiralo kontrakcijom trgovine između SAD i Kine za oko 15% u 2019. godini. SAD i Kina pokušale su da poboljšaju trgovinske odnose trgovinskim sporazumom prve faze koji je potpisan u januaru 2020. godine, samo nekoliko nedelja pre zvaničnog izbijanja pandemije COVID-19.

Bilateralna trgovina između SAD i Kine tokom prvog kvartala 2020. godine još uvek je bila na silaznom putu, ali je zanimljivo da se bilateralna trgovina između dve glavne ekonomije ubrzo oporavila uprkos COVID-19 i uglavnom je nadmašila rast globalne trgovine u narednim kvartalima 2020. godine. Jedan od razloga za ovaj trend je čisto statistički, jer se iznadprosečne stope rasta u 2020. godini zasnivaju se na niskim vrednostima za 2019. godinu (npr. dok je vrednost kineskog izvoza u SAD u trećem kvartalu 2020. bila slična onoj u trećem kvartalu 2019, i

⁶⁵ United Nations, (2021). Op. cit., str. 4.

⁶⁶ A. Jović-Lazić, (2020). Kontroverze politike SAD prema Kini u Trampovoj eri. *Kontroverze spoljne politike SAD i međunarodnih odnosa u Trampovoj eri*, 149–156. p. 133.

dalje je bila oko 15% ispod nivoa iz 2018). Ipak, još jedan razlog oporavka bilateralne trgovine upravo je povezan sa pandemijom. Kineski izvoz lične zaštitne opreme i opreme za rad od kuće u Sjedinjene Države uveliko se povećao nakon prvog kvartala 2020. godine. S druge strane, pozitivni trendovi izvoza Sjedinjenih Država u Kinu su nastali zbog kineske posvećenosti prvoj fazi trgovinskog sporazuma. Zapravo, u trećem kvartalu 2020. izvoz Sjedinjenih Država u Kinu povećao se u poređenju sa 2019. (za oko 16%) i 2018. (za oko 7%).⁶⁷

Najverovatniji uzroci trajnog pada međunarodne trgovine nalaze se u tome što je:

- proizvodni proces sada usmeren na proizvode sa nižom elastičnošću dohotka;
- snažan rast trgovine bio prelazni fenomen koji se završio integracijom zemalja poput Kine i zemalja Centralne i Istočne Evrope u svetsku ekonomiju;
- preduzeća su dostigla svoje granice u iskorišćavanju fragmentacije proizvodnje u globalnom lancu vrednosti; i
- domaća industrija je ojačana državnom podrškom, što je rezultiralo značajnim padom potražnje za uvozom proizvoda.⁶⁸

Trgovina je najosetljiviji sektor privrede koji i direktno i indirektno reaguje na svaki novi izazov. Jaka konkurencija, široka rasprostranjenost na globalnom nivou i razni politički izazovi učinili su trgovinu osjetljivu na fluktuacije u globalizaciji.⁶⁹ Uprkos nedavnom uspehu na Baliju i inovacijama koje su predložene za napredovanje pregovora, kao što su „mini-ministarski” sastanci, neuspeh u postizanju glavnih ciljeva runde iz Dohe ostaje veliki problem za regulisanje međunarodne trgovine. Ovakvo stanje bi podstaklo plurilateralne trgovinske sporazume, koji bi potkopali ne samo funkciju trgovinske liberalizacije Svetske trgovinske organizacije već i njenu ulogu stvaranja pravila.⁷⁰ Rast broja

⁶⁷ United Nations, (2021). Op. cit., str. 4.

⁶⁸ B. Hoekman, (2015). Trade and Growth – End of an Era? In B. Hoekman (Ed.), *The Global Trade Slowdown: A New Normal?* (pp. 3–20). London: Centre for Economic Policy Research.

⁶⁹ L. Vasyurenko, I. Kuksa, V. Danylenko, & W. Jing, (2020). A compendium of globalization trends in world trade: Justification of a two-tire model of business processes. *Accounting*, 6(4), 501–508.

⁷⁰ J. Bhagwati, P. Krishna, & A. Panagariya, (2014). Op. cit., str. 25.

regionalnih sporazuma u velikoj meri umanjili bi interes država za reformom u STO i ovu organizaciju bi dovelo u sporednu ulogu.

Kriza i trgovinski protekcionizam

U vreme kada je Opšti sporazum o carinama i trgovini (GATT) kroz runde pregovora uspešno smanjivao carinske stope, došlo je do serije privrednih kriza tokom 70-ih i ranih 80-ih godina XX veka. Kao rezultat straha i potrebe da se zaštite nacionalne privrede vlade država su, pored carinski stopa, počele sve više da koriste i uvode razne druge forme zaštite domaćih sektora privrede koji su bili izloženi povećanoj međunarodnoj konkurenciji. Kriza, recesija i bojazan od štetnih posledica po privredni rast navodi države da pribegavaju restriktivnim i protekcionističkim merama u trgovini. Svetska finansijska kriza povećala je opšti strah od ponovnog uvođenja protekcionizma, kao što i sada to čini kriza izazvana virusom COVID-19. Sam protekcionizam ima dugu istoriju a i tada, kao i danas, branjen je raznim argumentima. Najčešće su protekcionističke mere uvođene kao privremene, dok ne prođe kriza ili da bi se zaštitila mlada industrija, odnosno obezbedio razvoj zemlje. U stvari, glavni motiv protekcionističkih mera, bez obzira da li je uzrok kriza ili neki drugi poremećaj, je zaštita domaće privrede, privredne grane, sektora ili preduzeća od jake inostrane konkurencije. Države su koristile raznovrsne instrumente zaštite, a u oblasti trgovine ovi instrumenti su postali posebno kreativni nakon multilateralne liberalizacije trgovine, kada su pojedini oblici bili zabranjeni, pa je i njihova evolucija išla u pravcu primene sofisticiranijih, a često i skrivenih zaštitnih instrumenata. Naravno, sve ove uvedene mere zaštite vode, u krajnjoj instanci, u distorziju trgovinskih tokova.

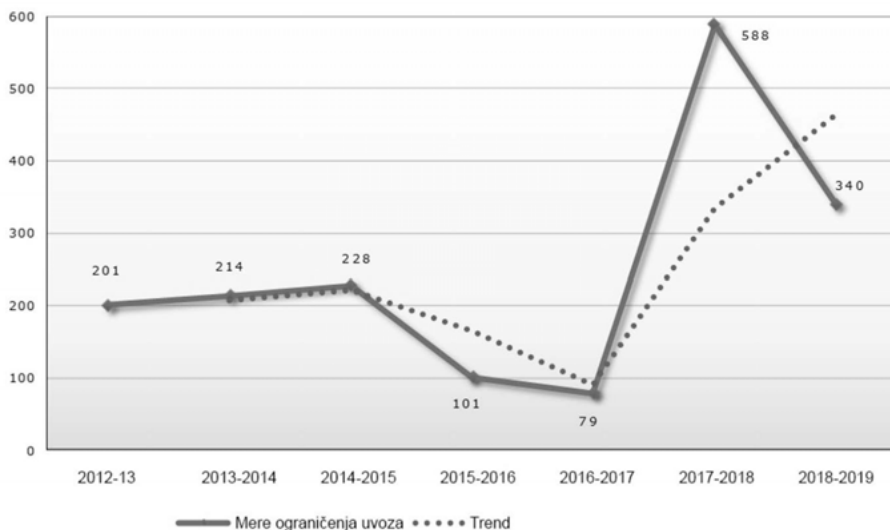
Pre izbijanja svetske ekonomske krize međunarodna trgovina se kretala putem liberalizacije i smanjivanja prepreka u trgovini. Ovaj trend olakšavanja trgovinskih tokova i uklanjanja mera koje ograničavaju slobodno kretanje i trgovinu robom, uslugama i intelektualnom svojinom sa izbijanjem krize 2008. godine počeo je da se zaustavlja i sve više se pribegavalo protekcionističkim merama. Sve dok je međunarodna trgovina imala ulogu pokretača i podrške globalizacije i integracije privreda u svetu, išlo se putem olakšavanja i uklanjanja barijera. Ali, kako je započela finansijska kriza došlo je do slabljenja trgovinskih tokova, koji su počeli da služe i kao nosioci krize, tj. razvijena integracija je omogućila lakše prenošenje i širenje negativnih efekata krize na sve više zemalja.

Zemlje koje su razvijene osetile su snažne potrese od finansijske krize, a do zemalja u razvoju ona je došla i razvila se neviđenom brzinom, pa su bile još snažnije pogođene prvo padom finansijskih a zatim i drugih ekonomskih tokova i aktivnosti. Razlog za još veći potres je, pre svega, to što se zemlje u razvoju daleko više oslanjaju na inostranu potražnju za njihovim izvozom, kao i za investicijama iz inostranstva. Sa oživljavanjem protekcionizma nakon krize došlo je do destimulirajućih efekata na oporavak uzdrmanih privreda daljim kočenjem trgovinskih i finansijskih tokova. Već sama pretnja povratka protekcionizmu ugrožava snažan rast svetske trgovine koji može biti ključan za održavanje razvoja i ekonomskog oporavka, kao i podrške za stvaranje poslova. Kada se posegne za restriktivnim trgovinskim politikama, posebno ako se to odvija kroz mere pojedinih država pa onda kontramere drugih država, to vodi najčešće do nepredvidive eskalacije.

U izveštaju generalnog direktora STO, koji je obuhvatio period od sredine oktobra 2018. do sredine maja 2019. godine, trgovinski tokovi pogođeni novim ograničenjima koja su sprovele članice STO nastavili su se na istorijski visokom nivou (pogledati grafikon 6). U izveštaju se primećuje se da je trgovinska pokrivenost mera koje ograničavaju uvoz, sprovedenih tokom posmatranog perioda, procenjena na 339,5 milijardi američkih dolara, što je druga najviša zabeležena vrednost nakon 588,3 milijarde američkih dolara prijavljenih u prethodnom periodu.⁷¹ Zajedno, ova dva perioda predstavljaju dramatičan skok u trgovinskom pokrivanju mera ograničenja uvoza. Ovaj trend jačanja protekcionističkih mera započet je delovanjem SAD prema trgovinskim partnerima, a najviše prema Kini. Trgovinski rat je doveo do uvođenja nekarinskih mera najviše tokom 2018. i 2019. godine.

⁷¹ WTO, (2019). Report of the TPRB From the Director-General on Trade-Related Developments, Mid-October 2018 to Mid-May 2019, WT/TPR/OV/W/13, 8 July 2019.

Grafikon 6: Pokrivenost trgovine novim merama ograničenja uvoza (nije kumulativno)



Izvor: WTO, Report of the TPRB From the Director-General on Trade-Related Developments. Napomena: period koji je prikazan je sredina oktobra (2012–13, znači od sredine oktobra 2012. do sredine oktobra 2013. godine), osim u slučaju sredina oktobra 2018. do sredina maja 2019. godine, WT/TPR/OV/W/13, 8 July 2019. str. 3.

Izveštaji o globalnoj trgovini (GTA) pružaju informacije u realnom vremenu o državnim merama preduzetim tokom globalnog usporavanja, a koje će najverovatnije uticati na spoljnu trgovinu identifikovanjem trgovinskih partnera koji bi ovim merama mogli biti oštećeni.⁷² Ova vrsta izveštaja pokrenuta je u junu 2009. godine, kada je bila snažno izražena bojazan da će globalna finansijska kriza navesti vlade država da posegnu za protekcionističkim merama u stilu 1930-ih godina. GTA obezbeđuju najopsežniji obuhvat svih vrsta trgovinsko diskriminatornih mera i mera za liberalizaciju trgovine (pogledati tabelu). Rezultati praćenja protekcionističkih mera pokazuju da je ukupan broj uvedenih restriktivnih, tj. mera štetnih po interese inostranih preduzeća – 20.094 – u

⁷² Global Trade Alert Reports, <https://www.globaltradealert.org/reports>, Accessed 17/02/2021.

periodu od novembra 2008. godine do februara 2021. godine. Uočava se da kada slabi domaći rast privrede i kada postaju приметni gubici u konkurentnosti kroz apresijaciju realnog deviznog kursa države i dalje pribegavaju protekcionističkim trgovinskim politikama.

Tabela 11: Godišnje nove uvedene trgovinske mere

godina	ukupno	štetne	olakšavajuće
2009	1945	1475	470
2010	1965	1403	562
2011	2015	1430	585
2012	2384	1714	670
2013	2497	1798	699
2014	2426	1754	672
2015	2512	1755	757
2016	2423	1623	800
2017	2732	1844	888
2018	3137	2381	756
2019	2027	1599	428
2020	2642	1993	649

Izvor: GTA, https://www.globaltradealert.org/global_dynamics

Prema istraživanju *Bussière et al.* dok su tokom krize porasle protekcionističke mere ograničavanja trgovine kroz carinske i necarinske barijere, njihov ekonomski uticaj je bio umeren. Sve veći pozivi za uvođenje protekcionističkih mera, koji su se intenzivirali od početka finansijske krize, izgleda da su jasno povezani sa širenjem globalnih neravnoteža u godinama koje su prethodile krizi. Pomenuto istraživanje, uz širu ekonomsku literaturu, sugeriraju nam da porast protekcionizma verovatno neće uspeti da ublaži širenje spoljnih

neravnoteža, štaviše, protekcionističke mere posmatrano na srednji rok imaju negativne implikacije za realni rast BDP-a i konkurentnost.⁷³

Prema tome, rizike povezane sa protekcionizmom ne treba ipak zanemariti. Oni se odnose ne samo na trgovinu robom već takođe, što je veoma važno, i na trgovinu uslugama i na finansijske tokove. Iako ovoga puta nije došlo do prevelikog porasta protekcionističkih mera, porast pritiska javnog mnjenja za uvođenje tih mera, kako i mnogo lakše potezanje za takvim merama, signalizirao je predstojeći porast i stvarnih mera. Posebno nakon dolaska nove administracije SAD predvođene Trampom. Protekcionistička politika koju je Tramp sprovodio omogućila je Americi sklapanje više individualnih trgovinskih sporazuma, s druge strane odbacujući multilateralne dogovore i stvarajući izazov za svetsko slobodno tržište. Ovakvom politikom Tramp je započeo i trgovinski rat sa Kinom, koji je naneo štetu kompanijama i poljuljao globalni ekonomski rast.

Tabela 12: Restriktivne trgovinske mere G20 zemalja⁷⁴

Zemlje koje sprovode mere	Zemlje pogođene merom						
	Ceo uzorak			G20		Ostale koje nisu G20	
	Ukupne mere	Pogođene zemlje	Prosek po zemlji	Pogođene zemlje	Prosek po zemlji	Pogođene zemlje	Prosek po zemlji
Argentina	212	51	33.5	17	53.6	34	23.5
Australija	33	45	3.4	18	4.3	27	2.7
Brazil	192	52	30.6	18	40.9	34	25.1
Kanada	53	50	3.9	17	7.4	33	2.2
Kina	121	51	20.6	17	28.3	34	16.7
Evropska unija	87	36	13.3	14	19.7	22	9.3

⁷³ M. Bussière, E. Pérez-Barreiro, R. Straub, & D. Taglioni, (2011). Protectionist responses to the crisis: Global trends and implications. *The World Economy*, 34(5), 826–852. p. 844.

⁷⁴ Zemlje članice G20 su: Argentina, Australija, Brazil, Kanada, Kina, Evropska unija, Francuska, Nemačka, Indija, Indonezija, Italija, Japan, Meksiko, Rusija, Saudijska Arabija, Južna Afrika, Južna Koreja, Turska, Velika Britanija i SAD.

Zemlje koje sprovode mere	Zemlje pogođene merom						
	Ceo uzorak			G20		Ostale koje nisu G20	
	Ukupne mere	Pogođene zemlje	Prosek po zemlji	Pogođene zemlje	Prosek po zemlji	Pogođene zemlje	Prosek po zemlji
Francuska	12	50	10.9	18	15.1	32	8.5
Nemačka	20	44	10.3	17	14.6	27	7.6
Indija	160	51	25.5	17	34.4	34	21.1
Indonezija	77	52	16.1	18	21.7	34	13.2
Italija	12	50	6.9	17	11.4	33	4.7
Japan	24	50	4.5	17	6.6	33	3.4
Meksiko	39	50	1.5	17	3.0	33	0.8
Južna Koreja	34	50	6.7	17	9.3	33	5.3
Rusija	265	51	46.6	17	69.2	34	35.3
Južna Afrika	54	49	4.2	17	6.9	32	2.7
Turska	42	46	4.0	17	6.8	29	2.3
Velika Britanija	18	49	7.6	17	12.7	32	4.8
SAD	62	50	4.7	17	7.4	33	3.3

Izvor: G. Georgiadis & J. Gräß, (2016). Growth, real exchange rates and trade protectionism since the financial crisis. *Review of International Economics*, 24(5), 1070.

U istraživanju *Georgiadis i Gräß* dokazano je da zemlje kada dožive recesiju nastavljaju da vode više trgovinski restriktivnije politike. Takođe, protekcionistička trgovinska politika svojstvena je zemljama kojima se konkurentnost pogoršava sa precenjenim realnim kursom. Ovo otkriće važi za širok spektar savremenih trgovinskih politika, uključujući sumnjive mere. Takođe, pronađene su razlike u pribegavanju trgovinskom protekcionizmu između razvijenih i zemalja u razvoju. Trgovinske politike naprednih ekonomija G20 reaguju snažnije na promene u domaćem rastu i realnim deviznim kursovima od onih G20 zemlja u razvoju sa

rastućim tržištem. Rezultati sugerišu da je, naročito u svetlu usporenog oporavka privrede i trgovine posle krize, globalna ekonomija i dalje izložena riziku od pužajućeg povratka trgovinskog protekcionizma.⁷⁵ Postoje velike razlike u upotrebi trgovinsko-restruktivnih mera između privreda zemalja G20 (pogledati tabelu). Zemlje u razvoju iz grupe G20 mnogo češće pribegavaju trgovinskim politikama koje su restriktivnije, nego razvijene zemlje ove grupacije. Zemlje G20 u proseku su nametale trgovinski restriktivnije politike prema drugim zemljama G20 nego prema zemljama koje nisu G20, najverovatnije zbog obima trgovine koji je između zemalja G20 znatno veći nego sa zemljama van ove grupacije. Takođe, što je duže potrebno svetskoj privredi da se oporavi posle neke krize to je sve manje šanse da se želja za protekcionističkim merama obuzdava.

U istraživanju *Bank of England* procenjuje se da su trgovinske mere smanjile globalni BDP direktnim kanalima, ali su takođe uticale na poslovno poverenje, što je imalo dalji indirektni efekat na globalnu proizvodnju. Model opšte ravnoteže globalne ekonomije koji simulira direktan efekat viših carina na globalnu proizvodnju sugerise da je globalni BDP trenutno oko 0,1% niži kao rezultat trgovinskih barijera uvedenih od sredine 2018. godine.⁷⁶

Zabrana svakog oblika trgovinskog protekcionizma u obliku necarinskih barijera je dogovorena još na Urugvajskoj rundi pregovora. Zaštitna politika nacionalnih država je tada pretežno bila usmeravana na korišćenje carina. Određena su pravila kada i koliko dugo se mogu primenjivati mere administrativne kontrole uvoza ili necarinske dažbine i takse. Tada su pod okriljem STO u znatnoj meri redukovane i mogućnosti korišćenja restrikcija uvoza u cilju zaštite platnog bilansa. To znači da brojne barijere, kao što su ograničenja izvoza, carinske kvote, određeni tržišni aranžmani, dodatne dažbine i porezi, zabrane, razne vrste dozvola, kontrola uvoza, antidampinške i kompenzatorne mere, kontrola cena, došle pod okrilje pravila Svetske trgovinske organizacije.⁷⁷

⁷⁵ G. Georgiadis, & J. Gräßl, (2016). Growth, real exchange rates and trade protectionism since the financial crisis. *Review of International Economics*, 24(5), pp. 1050–1080.

⁷⁶ Bank of England, (2019). In focus – Trade protectionism and the global outlook. Monetary Policy Report – November 2019. <https://www.bankofengland.co.uk/monetary-policy-report/2019/november-2019/in-focus-trade-protectionism-and-the-global-outlook>.

⁷⁷ Sanja Jelisavac Trošić, (2015). *Pregovori u okviru GATT i STO*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, str. 126.

Duh protekcionizma u međunarodnoj trgovini međutim i dalje živi, bez obzira na sve globalne i regionalne politike liberalizacije i olakšavanje trgovinskih tokova. U teoriji i praksi međunarodne trgovine sukob između liberalizma i protekcionizma je veoma star, čak se može pratiti od pojave prvih država. U praksi, za razliku od teorije, nijedan od ova dva vida vođenja spoljne trgovine, liberalistički odnosno protekcionistički, nije postojao zasebno niti u čistom svom obliku. Obično je jedan od njih nosio prevagu, pa se taj ceo period onda označava po njemu.

Trgovinski tokovi i trendovi XXI veka

U drugoj polovini XX veka svetska privreda postala je veoma razvijena, a nacionalne privrede u njoj međupovezane, kako trgovinski tako i finansijski. Često upravo međunarodna trgovina predstavlja značajan transmisioni kanal prenošenja krize. Kada kriza zahvati jednu zemlju, nju će osetiti i države spoljnotrgovinski partneri te zemlje kroz smanjenje izvoza na tržište zemlje zahvaćene krizom.⁷⁸ Godina 2020. obeležena je pandemijom koronavirusa. Neočekivano brzo širenje zaraze dovelo je do mnogih ekonomskih šokova, uključujući i poremećaje trgovine. Trgovina je doživela težak udarac i morala je da se prilagođava nastaloj situaciji – promenama u strukturi tražnje, prekidanju globalnih lanaca snabdevanja, uvođenju mnogobrojnih mera za zaštitu nacionalnih privreda, padu cena nafte, promenama radnog vremena, povećanja rada od kuće, rasta nezaposlenosti i drugo. Kako su sve oblasti privrede morale da se prilagođavaju novonastalim okolnostima, tako je i trgovina bila prinuđena da se menja.

Trend u trgovini, koji se sigurno može vezati za probleme koje je donela kriza izazvana pandemijom, jeste porast onlajn trgovine. Samo u Srbiji u onlajn trgovini 2020. godine ostvaren je promet od 33 milijarde dinara, što je gotovo dvostruko više nego 2019. kada su kupci na ovaj način potrošili 17 milijardi dinara.⁷⁹

⁷⁸ P. Bjelić, S. Jelisavac Trošić, I. Popović Petrović, (2010). Savremena međunarodna trgovina, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, str. 294–295.

⁷⁹ Izjava državnog sekretara u Ministarstvu trgovine, turizma i telekomunikacija Uroša Kandića, <https://startit.rs/na-onlajn-trgovinu-u-srbiji-potroseno-duplo-vise-novca-2020-nego-2019-godine-33-milijarde-dinara/>. 15/03/2021.

Možemo zaključiti da način kupovine pre pandemije i sada nije više isti, i sa sigurnošću tvrditi da će se deo promene zadržati i posle krize. Onlajn trgovina je omogućila potrošnju uz poštovanje svih zaštitnih mera koje su uvedene u borbi protiv virusa COVID-19. Posle krize očekivanja su da će se deo kupaca vratiti tradicionalnom načinu kupovine, a svi oni koji su imali pozitivno iskustvo onlajn kupovine ostaće u najvećoj meri verni takvom načinu kupovine. Kupci koji do pandemije nisu koristili kupovinu preko interneta bili su prinuđeni da uđu u ovu sferu nabavke, tako da su tokom 2020. godine stekli naviku da kupuju onlajn. Budući da je pandemija doprinela tome da preduzeća dobiju veliki broj novih internet kupaca, više se nije postavljalo pitanje da li svoje proizvode ili usluge ponuditi preko interneta, jer je postalo očigledno da morate biti prisutni onlajn ukoliko ne želite da ostanete bez posla i kupaca. Tokom pandemije neka preduzeća su se čak prebacila samo na onlajn prodaju. Povećan obim prometa na internet sajtovima zadržaće se sve dok postoji pretnja od direktnog kontakta, odnosno dok su na snazi mere koje svaka država propisuje u cilju zaštite od zaraze. Kada taj vid pretnje prođe, očekivanja su da će dobar deo potrošača, koji su u međuvremenu navikli na pogodnosti onlajn kupovine, zadržati svoje navike. Na taj način će se i zadržati trend povećanja onlajn prodaje u odnosu na tradicionalnu maloprodaju.

U skladu sa ovim trendom povećane onlajn prodaje išao je i trend porasta dostave, promena u logistici i pakovanju, koje su naglo postale tražene i moralo se u trgovinskim tokovima brzo odreagovati i uskladiti sa novim zahtevima. Isporuka onlajn naručenih proizvoda, prilagođavanje ambalaže transportu, logistika dostave, proširenje kapaciteta, korisnička podrška radi davanja svih neophodnih informacija kupcima i drugo bili su delovi trgovinskog lanca koji je osetio navalu potražnje i potrebu za brzim prilagođavanjem. U meri u kojoj se i prethodni trend nastavi u toj meri će se nastaviti i ovaj trend.

Ukoliko zemlja želi bolji plasman na međunarodnom tržištu, veći priliv od izvoza, pozitivan uticaj na spoljnotrgovinski bilans, potrebno je da stimuliše inovativnu aktivnost u svojoj privredi, jer mnogobrojni dokazi ukazuju na pozitivnu korelaciju inovacija i izvozne konkurentnosti.⁸⁰

Porast svetske trgovine tokom poslednje decenije uglavnom je bio podstaknut porastom trgovine između zemalja u razvoju. Međunarodna

⁸⁰ S. Jelisavac, (2006). *Intelektualna svojina: međunarodna trgovina pravima intelektualne svojine*. Institut za međunarodnu politiku i privredu, str. 57.

trgovina robom postaje sve više povezana sa uvozom i izvozom zemalja u razvoju (jug–jug). Nakon krize 2008. godine trgovina između zemalja u razvoju se brzo vratila na nivo pre krize i nastavila je da raste. Do 2014. godine vrednost trgovine jug–jug dostigla je skoro pet biliona američkih dolara, što je približan obim trgovine između razvijenih zemalja (sever–sever). Značajan pad trgovine u 2015. i 2016. godini pogodio je zemlje u razvoju relativno više od razvijenih zemalja. Posle ove dve godine pada trgovina između zemalja u razvoju se oporavila, da bi nadmašila taj nivo u 2018. godini, međutim ponovo je opala u 2019. godini. U 2017. i 2018. godini trgovina jug–jug zabeležila je snažniji oporavak od ostalih vrsta trgovine. Relativni značaj intraregionalnih i ostalih trgovinskih tokova, kao što su međuregionalni trgovinski tokovi između zemalja u razvoju, ostao je prilično stabilan u 2019. godini u poređenju sa 2018. za većinu regiona zemalja u razvoju. Međutim, za zapadnu Aziju i severnu Afriku udeo međuregionalne trgovine povećao se 2019. godine kompenzovan relativnim padom unutarregionalne trgovine. Značaj trgovinskih tokova jug–jug za zemlje u razvoju je očigledan kada se uzme u obzir da su poslednjih godina oni predstavljali više od polovine trgovine regiona zemalja u razvoju (uvoz i izvoz). Udeo trgovine jug–jug varira u zavisnosti od regiona, od oko 40 procenata u Latinskoj Americi do preko 60 procenata u Južnoj i Istočnoj Aziji. Iako određeni deo trgovine jug–jug obuhvata unutar regionalne tokove, važan deo uključuje trgovinu sa Kinom. Od 2005. godine Kina postaje sve važniji partner za sve ostale regije zemalja u razvoju.⁸¹

Od 1990. trgovina jug–jug, odnosno trgovina između zemalja u razvoju i ostalih ekonomija u razvoju, porasla je sa 8% svetske trgovine 1990. na oko 25% danas, a predviđa se da će dostići 30% do 2030. Trgovinski koridori između Azije i Severne Amerike, i između Azije i Evrope, sada prevazilaze stari transatlantski trgovinski koridor, dok trgovinski koridori između Afrike i Azije ili Latinske Amerike i Afrike dobijaju na značaju. Iako se udeo juga u svetskoj trgovini širi, svetska trgovina u celini nastavlja da raste, što znači da zemlje u razvoju imaju sve bogatija i raznovrsnija tržišta za svoj izvoz.⁸²

Region Azije, sa svetski najvećom regionalnom ekonomijom, u dobrom je položaju da oživi trgovinu i globalizaciju u svetu. Potpisivanje Regionalnog

⁸¹ United Nations, (2021). Op. cit., str. 9.

⁸² T. Mikaberidze, (2015). *New Forms and Trends of International Trade Amid the Global Crisis. Local versus Global*, 327.

sveobuhvatnog ekonomskog partnerstva, 15. novembra 2020. godine, još jedan je dokaz vizije takve vrste.⁸³ Regionalno sveobuhvatno ekonomsko partnerstvo je sporazum o slobodnoj trgovini između azijsko-pacifičkih država Australije, Bruneja, Kambodže, Kine, Indonezije, Japana, Laosa, Malezije, Mjanmara, Novog Zelanda, Filipina, Singapura, Južne Koreje, Tajlanda i Vijetnama. Ovaj sporazum je objedinio već postojeće bilateralne sporazume između desetočlanog ASEAN-a i pet njegovih glavnih trgovinskih partnera.⁸⁴ Partnerstvo će stupiti na snagu 60 dana nakon što ga ratifikuje najmanje šest potpisnika ASEAN-a i tri države koje nisu članice ASEAN-a. Pojava partnerstava i trgovinskih sistema usmerenih na region Azije kao centar ekonomskih, a posebno trgovinskih i investicionih dešavanja, doprinosi i razvijanju poslova regionalnih preduzeća i većoj ponudi potrošačima, što sve doprinosi rastu udela Azije u globalnom BDP-u. Azijske multinacionalne kompanije daju novi i poboljšani oblik, strukturu i izgled lancima snabdevanja, da bi išle u korak sa inovacijama i preferencijama potrošača. Sada, u vreme dok još uvek traje COVID-19 kriza i kada ekonomski oporavak nikada nije bio potrebniji i hitniji, očekuje se i da će ovo partnerstvo regionu doneti mnogo prilika za napredak i razvoj. Trgovinski sistemi usmereni na Aziju i trgovinsko pozicioniranje Azije u poslednje vreme, posebno nakon nakon finansijske i COVID-19 krize, mogu u sve većoj meri oblikovati globalne trgovinske trendove. Velika su očekivanja od ovog najvećeg trgovinskog sporazuma na svetu (15 zemalja članica čini oko 30% svetske populacije, okvirno 2,2 milijarde ljudi i 30% globalnog BDP-a, okvirno 26,2 biliona USD).

Kriza koju je izazvala pandemija COVID-19 i negativan efekat krize na međunarodnu trgovinsku razmenu, još više je pojačao već do tada nestabilni obrazac kretanja trgovine koji se razvio tokom poslednje decenije. U poslednjih deset godina globalna ekonomija postaje sve manje zavisna od trgovine mereno vrednošću svetske trgovine robom i uslugama u odnosu na svetsku proizvodnju, što je uobičajeni pokazatelj za određivanje trendova globalizacije. Ovaj odnos dostigao je vrhunac u 2008. godini sa više od 30%. Uprkos usponima i padovima, odnos međunarodne trgovine i globalne proizvodnje od tadašnjeg vrhunca je u

⁸³ Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP).

⁸⁴ The Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). ASEAN je regionalna međuvladina organizacija koja se sastoji od deset zemalja jugoistočne Azije. ASEAN promoviše međuvladinu saradnju i omogućava ekonomsku, političku, bezbednosnu, vojnu, obrazovnu i sociokulturnu integraciju među svojim članicama i drugim zemljama u Aziji.

opadanju i očekuje se da će se 2020. godine pozicionirati na oko 25%. Ovo je još jedan od pokazatelja tekućeg trenda deglobalizacije. Za 2021. godinu i naredne godine moguće je da rast međunarodne trgovine nadmaši rast globalne proizvodnje, što bi dovelo i do povećanja ovog odnosa. Međutim, veličina oporavka trgovinskog rasta nije sigurna, pre svega zbog kombinacije poremećaja globalnih lanaca vrednosti usled COVID-19 i nerešenih trgovinskih pitanja između vodećih ekonomija sveta.⁸⁵ U budućnosti će se videti da li će se trend deglobalizacije nastaviti ili će opet preovladati faktori koji vode ka jačoj integraciji tržišta i trgovine.

Kada je osnovana Svetska trgovinska organizacija, kao jedina međunarodna organizacija za regulisanje tokova trgovine u svetu, bilo je predviđeno da joj glavne oblasti aktivnosti budu trgovinski pregovori, rešavanje trgovinskih sporova, nadzor nad primenom STO sporazuma uz periodičnu proveru trgovinskih politika i praksi u zemljama članicama, kao i pomoć u izgradnji trgovinskih kapaciteta u nerazvijenim i zemljama u razvoju. Svetska trgovinska organizacija pružila je okvir za pregovaranje o trgovinskim sporazumima i olakšavala je proces rešavanja trgovinskih sporova. Članstvo u STO se tokom godina proširivalo i ova organizacija trenutno ima 164 članice, što predstavlja preko 98% međunarodne trgovine. Od početka krize neoliberalizma, kao ključna međunarodna trgovinska organizacija, STO je stavljena u ranjiv položaj.⁸⁶ Kasnije je imenovanje Donalda Trampa za predsednika SAD izazvalo veliku zabrinutost oko budućnosti američke uloge u svetskim trgovinskim tokovima. Politika tada novog predsednika SAD je na međunarodnom planu započela kritikom i suprotstavljanjem multilateralnim savezima, globalnim trgovinskim institucijama i zalaganjima za smanjenje međunarodnih obaveza SAD. Zbog toga se javila bojazan da predsednik Tramp vodi spoljnu politiku na način koji dodatno ugrožava američko globalno liderstvo i liberalni međunarodni poredak u celini.⁸⁷ Američki predsednik se javno žalio da je njegova zemlja iskorišćena od strane trgovinskih partnera i zahtevao je radikalne promene u postojećim trgovinskim sporazumima, uključujući i duboku reformu same Svetske trgovinske organizacije

⁸⁵ United Nations, (2021). Op. cit., str. 1.

⁸⁶ N. Chorev, & S. Babb, (2009). The Crisis of Neoliberalism and the Future of International Institutions: A Comparison of the IMF and the WTO. *Theory and society*, 38(5), 459–484. str. 460.

⁸⁷ Ana Jović-Lazić, (2020). Op. cit., str. 133.

kao regulatora međunarodne trgovine. Još uvek nije jasno u kojoj meri će SAD posle promene predsednika nastaviti da jednostrano štite samo svoje interese kroz politiku izolacionizma i ekonomskog protekcionizma, ili će se vratiti podršci multilateralnih pregovora i sporazuma.

Najvažnija dugoročna posledica koronavirusa, može se ispostaviti, da će biti njegov uticaj na ionako posrnulo poverenje u trgovinu. Ranije su vlade država i trgovinska preduzeća imala ogromno poverenje u trgovinu, u njenu sposobnost da donose uzajamne koristi svim učesnicima, i u sposobnost multilateralnog trgovinskog sistema pod okriljem GATT/STO da smanji trgovinske barijere, reši sukobe i usadi osećaj stabilnosti i pravičnosti trgovine. Ovo poverenje je, između ostalog, omogućilo da tokom većeg dela posleratne ere trgovina raste približno dvostruko brže od rasta globalnog BDP-a i dovelo je do konstantnog produblivanja ekonomske integracije. Međutim, poslednjih godina ovo poverenje u blagodati trgovine i integracije pretrpelo je nekoliko teških udaraca. Kao rezultat, deluje da se približavamo prekretnici u kojoj se do tada neupitna mudrost trgovinskog rasta i trgovinske integracije počinje preokretati, i procenjuje se da rizici produblivanja integracije i trgovine mogu prevagnuti nad koristima. To se nije naravno dogodilo preko noći, već kroz postepeno akumuliranje nekoliko faktora, od kojih je virus korona samo najnoviji – ali koji preti da bude ona kap koja je prepunila čašu.

Virus COVID-19 doneo je veliku nesigurnost i šok u trgovinski sistem. Međutim, veliki broj problematičnih mera i poremećaja u trgovini je neposredno prethodilo virusu korona. Globalne carine na čelik i aluminijum, koje su SAD uvele 2018. godine, uzdrmale su globalni trgovinski sistem i proizvele su gotovo trenutnu odmazdu Kine. Postepeno eskalirajući američko-kineski trgovinski rat počeo je da se pojačava tokom te godine, podižući prosečnu američku carinu na kineski uvoz sa 3% na početku na skoro 20% kasnije. Kineski izvoz u SAD smanjen je za 12,5%, dok je kineski uvoz iz Sjedinjenih Država u 2019. godini opao za 20,9% u odnosu na godinu ranije, prema podacima kineske uprave carina.⁸⁸ S obzirom na sve ovo, možda nije iznenađujuće što je tada globalna trgovina pretrpela najlošije rezultate ikada ostvarene van recesije – porasla za samo 1%. Postojeći multilateralni trgovinski sistem je dugo godina formiran i održavan, ali se u velikoj meri u poslednjim godinama jednostavno urušava i sve

⁸⁸ General Administration of Customs People's Republic of China, <http://english.customs.gov.cn/>. 14/02/2021.

više dolazi do bilateralnih trgovinskih tenzija i sporova. Osim toga, dolazi do sve češće pojave sklapanja regionalnih sporazuma, dok je za multilateralni sporazum u okviru STO sve manje ima izgleda. U četvrt veka svog postojanja, Svetska trgovinska organizacija nije uspjela da zaključi nijedan krug multilateralnih trgovinskih pregovora i njena funkcija rešavanja sporova, koja je bila možda i najviše hvaljena funkcija, dospela je poslednjih godina u ćorsokak.

Sedam decenija čvrste vere u blagodeti trgovine bila je osnova za stalno produblјivanje trgovinske i ekonomske integracije. Međutim, ovaj dugačak period blagonaklonog gledanja na međunarodni trgovinski sistem i koristi koje su proizilazile od trgovinske integracije morao je jednom da se približi kraju svog trajanja. Doba u kome živimo moglo bi se smatrati početkom nove trgovinske epohe, kao što se smatralo i posleratno doba kada se osnivao sadašnji multilateralni trgovinski sistem. Ako želimo i u ovom dobu da osiguramo održivost trgovine, izazov će biti prepoznavanje i suočavanje sa novim i ponekad neugodnim realnostima i činjenicama neuravnoteženih trgovinskih ishoda, umesto oslanjanja na pretpostavke, strukture i uobičajenu mudrost koje su definisale naš pristup trgovini u posleratnoj eri. Kako je koronavirus i prateća pandemija, kao i ograničavanje kretanja robe i ljudi, još više uzdrmala postojeći trgovinski sistem, sve više se postavlja pitanje da li je veća trgovina uvek korisna za ekonomiju. U doba ubrzanog i velikog tehnološkog napretka, digitalizacije, 3D štampe, opšte globalne umreženosti i brze komunikacije, trgovina sve više liči na vođenje rata, a ne na razmenu dobara. Naravno, ove dileme i pitanja ne bi trebalo da dovedu do toga da previdimo ili umanjimo blagotvornu ulogu koju trgovina može i dalje imati, kako u pogledu ekonomskih koristi koje može stvoriti tako i geostrateške stabilnosti kojoj može da doprinese. Države i narodi najverovatnije neće lako i brzo zaboraviti pandemiju i osećaj ranjivosti i izloženosti, insistiraće se još dugo na jačanju ekonomske otpornosti na spoljne šokove, tako da će u narednim godinama i međunarodni trgovinski sistem proći kroz faze prilagođavanja novonastalim okvirima delovanja i razmišljanja privrednika i država.

Kako se trgovina oporavlja od najvećeg zastoja u skoro jednom veku, trebaće joj više nego ikad otvoren i stabilan pravni sistem koji će osigurati nesmetan, predvidljiv i slobodan protok roba i usluga. Svetska trgovinska organizacija, koja je upravo zasnovana na pravilima, suočena je sa pritiskom i potrebom da reformiše svoju zastarelu i birokratizovanu strukturu. Novom dobu u kome preduzeća rade potreban je trgovinski režim koji prevazilazi pretnju carinama i

koji priznaje pravu prirodu Kine. Još uvek je neizvesno kako bi izgledao ovaj novi režim trgovine. Takođe, jako je izražena i dilema da li STO postaje izlišna u regionu u kojem postoje jaki i funkcionalni plurilateralni i regionalni trgovinski sporazumi kao što su, na primer, novi sporazum između EU i Japana ili Regionalno sveobuhvatno ekonomsko partnerstvo. Naredni period bi trebalo da nam da odgovor i na pitanje da li će budućnost biti definisana međudržavnim i bilateralnim trgovinskim sporazumima ili će se multilateralni sistem reformisati i povratiti svoju snagu i značaj. Kao problem se postavlja i način na koji bi se vratilo poverenje u trgovinu i u stabilnost trgovinskog sistema. Izvodljivost uspostavljanja univerzalnih pravila trgovine, a time i budućnosti STO, kao i kako novi režim trgovine može izgledati za svet, jeste nešto o čemu se u ovom periodu raspravlja, odlučuje i definiše.

Problemi u radu i predstojeća reforma STO

Svetska trgovinska organizacija je 2020. godine obeležila 25-godišnjicu, ali je ova organizacija već dugi niz godina u krizi. Trampova ekonomska politika je svoj pojavni oblik iskazivala kroz slogan „Prvo Amerika”, iza koga su stajale ekonomski nacionalizam, protekcionizam i ekonomska agresivnost. Kriza Svetske trgovinske organizacije postala je poznata širom sveta kada je on sam javno kritikovao ovu organizaciju, pretio da neće priznati odluke STO koje su štetne za SAD, a čak pretio i povlačenjem svoje zemlje iz STO. Istovremeno, SAD su javno blokirale tekuće pregovore i rešavanje sporova u okviru STO. Najnovija dešavanja u Apelacionom telu, kada su SAD blokirale izbor sudija, takoreći su paralizovala rad ove organizacije.

Rast međunarodne trgovine je nedvosmisleno proistekao od multilateralnog okvira izrađenog pod pokroviteljstvom Opšteg sporazuma o carinama i trgovini i njegovog naslednika Svetske trgovinske organizacije. Međutim, STO je tokom godina akumulirala značajne probleme koji čekaju na rešenje, zbog čega se sve teže postižu sporazumi ili napreduju trgovinski pregovori. Takođe je primetno i sve veće nezadovoljstvo onim što pojedini smatraju nepoštenom praksom svojih trgovinskih partnera, pre svega Kine. Kao rezultat nemogućnosti postizanja značajnijeg napretka u multilateralnim trgovinskim pregovorima ubrzano su se počeli stvarati i širiti bilateralni i regionalni trgovinski sporazumi, putem kojih je bilo lakše za države da direktno unapređuju svoje trgovinske interese. EU je

uveliko napredovala da u odsustvu bilo kakvog univerzalnog trgovinskog sporazuma, pregovara o sveobuhvatnim sporazumima o slobodnoj trgovini sa trećim zemljama. Na taj način je kriza u STO unapredila neke druge vidove sporazumevanja između država gde je, na primer, EU i pregovarala ili je u toku pregovora o sporazumima o slobodnoj trgovini sa Kanadom, Japanom, Kinom i Ujedinjenim Kraljevstvom. Što više kriza funkcionisanja STO bude nastavljena i što više bude padao ugled STO i vera da će prevazići trenutne probleme, to će ovakva vrsta sveobuhvatnih bilateralnih i regionalnih sporazuma da raste u broju.

Kriza multilateralnih trgovinskih pregovora

Svetska trgovinska organizacija se do sada pokazala kao nesposobna da zaključi prvu i jedinu rundu multilateralnih trgovinskih pregovora, tzv. Doha (razvojni) rundu. Prva runda multilateralnih trgovinskih pregovora u okviru Svetske trgovinske organizacije, nazvana Doha razvojna runda, pokrenuta je novembra 2001. godine, a bilo je planirano da se 1. januara 2005. godine završe pregovori po svim pitanjima. Runda je nastavila da traje sa nekoliko produženih rokova, donošenjem više tzv. „julskih paketa“, stalnim apelima i pozivima vladama zemalja članica da se postigne konsenzus i uspešno okonča runda.⁸⁹ Naziv je dobila zato što je lansirana usvajanjem Ministarske deklaracije na četvrtom sastanku Ministarske konferencije održanom u Dohi. U deklaraciji Doha runde akcentat je stavljen na unapređenje pristupa tržištu za poljoprivredne i industrijske proizvode, a naglašena je i potreba lakšeg pristupa izvoza siromašnih zemalja svetskom tržištu. Zamisao je takođe bila da multilateralni trgovinski pregovori, u cilju unapređenja pristupa tržištu i stvaranja povoljnih uslova za trgovinu, treba da podstiču i razvojne perspektive manje razvijenih zemalja sveta. Na taj način se uspostavljaju trgovinska pravila tako da ona podstiču i privredni razvoj. Koristi od smanjivanja i ukidanja prepreka za pristup tržištu mogu biti velike za sve učesnike u prometu. Nažalost, određene mere trgovinske politike, protekcionizam, carinske i necarinske barijere, mogu da ograničavaju pristup

⁸⁹ anja Jelisavac Trošić, (2020). Trgovinski rat između Sjedinjenih Američkih Država i Kine i urušavanje Svetske trgovinske organizacije, *Nacionalni interes*, Godina XVI, vol. 38, Broj 2/2020, Institut za političke studije, DOI:<https://doi.org/10.22182/ni.3822020.8>, str. 145–171. str. 150.

⁹⁰ S. Jelisavac Trošić, (2015). *Pregovori u okviru GATT i STO*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd. str. 95.

tržištu, pa se kroz multilateralne trgovinske pregovore u okviru STO te mere snižavaju i ukidaju.⁹⁰ Trgovina koja bi bila regulisana putem pravila koja bi proistekla iz Doha runde, obuhvatila bi gotovo svu trgovinu u svetu i bila bi značajna i za razvijene i za zemlje u razvoju.

Jedan od više razloga za paralizaciju ove runde je, između ostalih, i zahtev za ispunjenjem principa „jedinstvenog poduhvata“, koji u praksi znači da pregovori zahtevaju konsenzus o svakom pitanju, a budući da to nije postignuto uticajnije članice STO – sada su to SAD, EU, Indija, Brazil i Kina – nisu pokazale liderstvo ili sposobnost da naprave kompromis i zaključe Doha rundu pregovora. Pojedini kritičari tvrde da je do sloma ili blokade kruga iz Dohe došlo pre svega zbog SAD i EU, koje su, prosto rečeno, tražile previše za svoje privrede. Mnogo je bilo razmimoilaženja, nerealnih zahteva za modalitetima smanjenjem subvencija i carina u poljoprivredi, načinima na koje će se nastaviti pregovori o pristupu tržištu industrijskih proizvoda i fleksibilnost koja će se pružiti zemljama u razvoju. Na ministarskoj konferenciji u Najrobiju 2015. godine, usvojen je „Najrobi paket“, niz od šest ministarskih odluka o poljoprivredi, pamuku i pitanjima u vezi sa najmanje razvijenim zemljama. Nakon Najrobija, pregovori u STO počeli su da se fokusiraju na mala pitanja kojima se može upravljati, dogovarati i pritom odstupati od suštinskog koncepta STO o „jedinstvenom poduhvatu“.⁹¹ SAD su na Ministarskoj konferenciji STO 2017. godine u Buenos Ajresu blokirale deo nacrtana ministarskog teksta, između ostalog, zbog rečenice koja uključuje referencu na centralnu ulogu globalnog trgovinskog sistema oličenog u STO, kao i trgovine kao zamajca svetskog razvoja. Najverovatnije u STO sada postoji razumevanje da je u sadašnjoj klimi, gledano kratkoročno i na srednji rok, nerealno očekivati postavljanje pravila za sva trgovinska pitanja koja su problematična i o kojima se pregovara, ali realno je zadovoljiti se manjim koracima, postizanjem pojedinačnih uspeha i zatvaranjem pojedinačnih pitanja, a time i udaljavanja od principa „jedinstvenog poduhvata“.

U vremenskom intervalu od početka Dohe do danas, dogodile su se brojne promene u međunarodnoj trgovini, geopolitičke snage i trgovinski interesi su se promenili, broj STO članica je u stalnom porastu a, za razliku od Urugvajске runde, puno zemalja članica STO traži aktivno učešće u pregovorima. Ove

⁹¹ A. Martin, & B. Mercurio, (2017). Doha dead and buried in Nairobi: lessons for the WTO. *Journal of International Trade Law and Policy*. Vol. 16 Issue: 1, pp.49–66, doi: 10.1108/JITLP-01-2017-0001, p. 50.

promene su neizbežno otežale postizanje konsenzusa. Polarizacija u STO na razvijene zemlje i zemlje u razvoju postala je sve dublja. Zbog blokiranja procesa multilateralnih pregovora u okviru STO tokom proteklih decenija, povećao se i broj bilateralnih i regionalnih sporazuma, kroz koje zemlje pokušavaju da lakše dođu do sporazuma o velikom broju trgovinskih pitanja.

Sporazumi Svetske trgovinske organizacije nastaju tokom pregovora predstavnika vlada zemalja članica STO i oni imaju za cilj da obezbede sveobuhvatni, pouzdani okvir za uvoznike i izvoznike širom sveta, omogućavajući im da privređuju na osnovu transparentnih pravila i time povećavaju predvidljivost tokova trgovine. Ovakav multilateralni dogovor je koristan za sve učesnike. Sigurnost i pouzdanost pravila poslovanja podrazumeva i da neće biti iznenadnih ili nepredvidivih izmena u trgovinskoj politici neke zemlje članice STO. Ovaj deo sigurnosti i stabilnosti trgovinskih politika zemalja je posebno važan faktor i od izuzetnog je značaja kada dođe do ekonomske krize. Da ga nema vlade zemalja bi mnogo lakše posezale za čestim promenama svojih trgovinskih politika prilagođavajući ih nacionalnim interesima, a na štetu zdrave konkurencije. Vezivanje carinskih tarifa u okviru STO sporazuma, daje garanciju da se ne može olako podići carina bez odgovarajućeg razloga i kompenzacije. Sporazumi koji se postignu u okviru, ranije GATT pregovora a sada pregovora u okvirima STO, mogu se menjati samo u pregovorima između zemalja članica. O njima, odnosno o pojedinim delovima sporazuma za koje je potrebna dopuna, ili modernizacije s vremena na vreme, ponovo se ulazi u proces pregovora. Regulacija trgovinskog sistema je zamišljena kao proces koji zahteva promene u skladu sa promenama same trgovine i učesnika u trgovini. Mnogi delovi ranije postignutih STO sporazuma su upravo tema pregovora u okviru Doha razvojne agende.

Na Baliju je 2013. godine nastao Sporazum o olakšavanju trgovine, a stupio je na snagu 22. februara 2017, kada je dve trećine zemalja članica STO ratifikovalo Protokol o izmenama i dopunama za uključivanje tog sporazuma u Aneks 1A Sporazuma STO. Ovo je prvi, i za sada jedini, dogovoreni multilateralni trgovinski sporazum u okviru Svetske trgovinske organizacije i Doha runde. Osim ovog jednog multilateralnog sporazuma, pod okriljem Svetske trgovinske organizacije potpisana su i dva plurilateralna sporazuma: Sporazum o državnim nabavkama i Sporazum o informacionim tehnologijama.⁹² Kada je izglasana Ministarska deklaracija i usvojen tzv. paket sa Balija, bilo je još nade da će i ostala,

⁹² Agreement on Government Procurement – GPA; Information Technology Agreement – ITA

mnogobrojna pitanja Doha runde početi da se rešavaju. Međutim, u ovom momentu čak i najoptimističnije prognoze sugerišu da nastavak suspendovanog dijaloga nije moguć u bliskoj budućnosti.

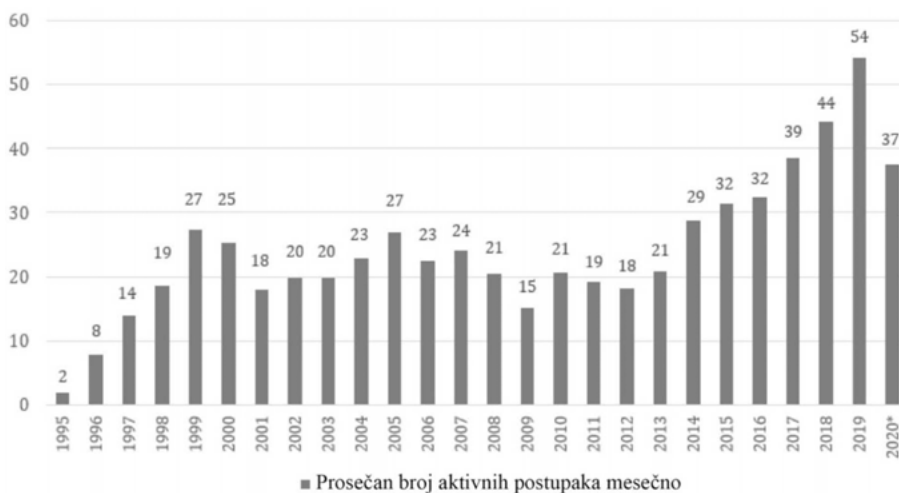
Kriza Apelacionog tela

Trgovinski rat između SAD i Kine, koji je eskalirao 2018. i 2019. godine, trebalo je prema pravilima rešavati kroz multilateralni trgovinski sistem STO. Ovaj sukob, da je bilo dobre volje i da su svi mehanizmi funkcionisali, mogao se na miran način rešiti ili trgovinskim pregovorima u okviru STO ili rešavanjem konkretnih trgovinskih sporova kroz mehanizam za rešavanje sporova, takođe u okvirima STO. Tokom Trampovog predsedništva, protekcionizam i nacionalizam SAD igrali su centralnu ulogu, a imenovanja u Apelaciono telo STO su blokirana. Takođe, osim retorike koja je izražavala veliko nezadovoljstvo dosadašnjim radom i rezultatima ove organizacije, SAD su podnele i žalbe zbog primećene tendencije zemalja da se sve više koriste tužbama i parnicama, umesto vođenjem trgovinskih pregovora (koji su već bili u krizi). U 2015. godini, STO je dostigla značajan uspeh prijemom po redu 500. trgovinskog spora za poravnanje, a već krajem 2019. godine STO je u rešavanju trgovinskih sporova pretrpela veliki zastoj i problem u funkcionisanju kada se članice nisu mogle dogovoriti o reformama za sistem funkcionisanja Apelacionog tela. Trenutno Apelaciono telo ne može da razmatra žalbe, pošto je mandat poslednjeg zasedanja člana Apelacionog tela istekao 30. novembra 2020.⁹³ Problemi u funkcionisanju Apelacionog tela STO bacaju sumnju na izvršnost pravnih obaveza Svetske trgovinske organizacije. Pri tome, širenjem trgovinskih sporova na tehnološki domen, globalni lanci snabdevanja suočavaju se sa dodatnim pretnjama zbog razdvajanja tehnoloških standarda i platformi. Trgovinski sporovi postaju sve složeniji sa modernizacijom društva i poslovanja, a Apelaciono telo je u obavezi da donese odluku u kratkom vremenskom okviru uzimajući u obzir sve veći broj zakonskih akata. Sistem STO je postavljen tako da trgovinske sporove rešavaju nezavisne sudije putem mehanizma za rešavanje sporova. Sada je sasvim jasno da će rešavanje sporova imati prioritetan status u nekoj budućoj reformi STO i da će morati da bude rezultat sporazuma između uticajnih članica STO – pre svega SAD i EU.

⁹³ WTO, (2021). Appellate Body, https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/appellate_body_e.htm. Accessed 21 January 2021.

STO se našla u pat poziciji, jer nemogućnost postizanja sporazuma iz Doha runde pregovora povećava broj slučajeva koji idu u sistem rešavanja sporova, što izaziva i preopterećenje ovog sistema. Rezultat je blokada same STO i njenih najvažnijih funkcija u regulisanju međunarodne trgovine – pregovaranja i rešavanja trgovinskih sporova.

Grafikon 7: Prosečan broj aktivnih postupaka mesečno, period 1995–2020.



Izvor: WTO, Dispute settlement activity — some figures, Chart 8, https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispustats_e.htm.

Međunarodno dogovoreni mehanizam rešavanja trgovinskih sporova u okviru STO je dostupan svim zemljama članicama. Zemlja ga koristi da bi zaštitila sopstvene trgovinske interese. Ovaj sistem daje nadu i manjim zemljama da će zaštititi svoje interese i svoja trgovinska prava i kada se s druge strane nalazi moćna i razvijena zemlja. Sistem za rešavanje sporova u okvirima Svetske trgovinske organizacije bio je veliki napredak i davao je dodatnu dozu sigurnosti u poštovanje pravila i od strane malih zemalja, ali i od strane velikih i moćnih zemalja. Međutim, uspeh sistema ne može se meriti samo brojem pokrenutih sporova i stopom primene donesenih odluka. Potrebno je, pored toga, ocenjivati koliko dobro taj sistem zadržava svoj legitimitet među državama članicama, kao

i da li postoji njihova saglasnost da budu vezane njegovim ishodima. Trenutno, na tom testu pada sistem rešavanja sporova u STO.⁹⁴

Pored trenutno raširenog nezadovoljstva radom STO, vodeće zemlje se i dalje oslanjaju na mehanizam rešavanja sporova. Trenutno SAD kao podnosilac žalbe STO ima 124 slučaja, kao tužena strana – 156, a kao treća strana – 163 slučaja, dok EU učestvuje u 104, 88, 209 respektivno, a Kina 21, 45 i 188, Indija 24, 32, 168, Japan 27, 16, 218, Koreja 21, 19, 134.⁹⁵ A u vezi restriktivnih trgovinskih mera uvedenih za vreme vladavine predsednika Trampa u SAD, od aprila do avgusta 2018. godine, pokrenuto je devet žalbi pred sistemom za rešavanje sporova, u vezi sa određenim dažbinama koje su SAD uvele na uvoz čelika i proizvoda od aluminijuma.⁹⁶ Komisija očekuje da će konačni izveštaj o ovim dažbinama objaviti strankama najkasnije na jesen 2020. godine. Ovi procesi nigde drugde izvan STO nemaju svoju multilateralnu alternativu za rešavanje.

Početni koraci ka reformi Svetske trgovinske organizacije

Donošenje odluka u STO trenutno je u problemima. Doha runda trgovinskih pregovora stoji, a rešavanje sporova je problematično. Multilateralni sistem regulisanja trgovine je u krizi, možda čak i pred kolapsom. Ukoliko opšteprihvaćena međunarodna regulativa trgovinskih tokova izgubi svoju legitimnost, niko ne može sa sigurnošću da predvidi posledice. Međutim, urušavanje trgovinskog sistema, koji se gradio od 1947. godine, sigurno bi imalo jak negativni uticaj na trgovinu i privredu svih zemalja sveta.

Opravdana bojazan STO i zemalja članica je da se nastavkom pojedinačnih akcija zemalja i međusobnih odmazda trajno ne ošteti ceo uspostavljeni multilateralni trgovinski sistem.

⁹⁴ S. Jelisavac Trošić, D. Todić, M. Stamenović, *Svetska trgovinska organizacija, životna sredina i sistem zdravstvene zaštite*. Institut za međunarodnu politiku i privredu. Beograd, 2018, str. 241.

⁹⁵ WTO, Disputes by member. https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm. Accessed 12/01/2021.

⁹⁶ Podnosioci žalbe su: Kina, Indija, EU, Kanada, Meksiko, Norveška, Ruska Federacija, Švajcarska i Turska.

Što se tiče dileme – da li je reforma Svetske trgovinske organizacije potrebna? – čini se da sada postoji konsenzus o potrebi za reformom. Međutim, iako prećutno postoji konsenzus velikih sila oko toga da je došlo vreme da se ova jedina međunarodna organizacija iz domena međunarodne trgovine reformiše, postoji puno neslaganja oko toga kako i šta reformisati, odakle započeti, šta su prioriteti itd.

Osim SAD koja je krucijalna zemlja članica STO, Evropska unija je od prvog dana osnivanja Svetske trgovinske organizacije bila jedna od najaktivnijih članica. Ona je, kao i države članice EU koje su takođe same po sebi članice STO, od samog početka bila glavni protagonista i presudni igrač u multilateralnim trgovinskim pregovorima, počev od GATT-a preko STO. Tokom samostalnog funkcionisanja GATT-a, kao i zatim STO, u praksi su sve važne predloge davale nekoliko najuticajnijih zemalja članica, među kojima je i EU. Kroz aktivno članstvo EU ima ključnu ulogu u STO i aktivno promoviše multilateralni trgovinski sistem. Prednosti multilateralnog trgovinskog sistema, oličenog u STO, Evropska unija vidi kroz postojanje sistema koji je pravedan, predvidljiv i zasnovan na zajedničkim pravilima. Sledeći dugogodišnju praksu EU je prva zemlja koja je formalno sastavila probleme sa kojima se suočava STO i ponudila predloge za njihovo rešavanje. Evropska komisija je 18. septembra 2018. godine iznela prvi set ideja za modernizaciju STO i za prilagođavanje pravila međunarodne trgovine izazovima globalne ekonomije. Nacrt Evropske unije o modernizaciji Svetske trgovinske organizacije sastavljen je kao osnova za diskusiju u okviru samih organa EU i država članica, kao i sa ostalim članicama STO. Sam nacrt sastavljen je s ciljem EU koja teži modernizaciji STO, da se STO učini relevantnijom i prilagodljivijom svetu koji se menja i da se ojača efikasnost STO.⁹⁷ Nacrt je urađen kao sveobuhvatan pristup poboljšanju funkcionisanja STO u ključnim oblastima njenog rada. EU predlog modernizacije STO je obuhvatio tri oblasti:

1. donošenje pravila i razvoj;
2. redovan rad i transparentnost;
3. rešavanje sporova.

⁹⁷ European Commission, (2018). WTO modernization, Introduction to future EU proposals, Concept paper, Brussels. 2018, September 18.

Prema stavovima EU trenutna kriza i stalna marginalizacija STO imaju svoje korene u neefikasnosti trenutnog sistema koji reguliše međunarodnu trgovinu. Pregovaračka funkcija STO, oličena u Doha rundi, nije uspjela da pruži nijedno značajno poboljšanje u trgovinskom pravilniku, osim postignutih sporazuma o olakšavanju trgovine i izveznoj konkurenciji. Sistem ostaje blokiran zastarelim pristupom fleksibilnosti (izuzimanja ili olakšavanja pravila) koji omogućava da preko 2/3 članstva, uključujući najveće i najdinamičnije privrede na svetu, zahtevaju poseban tretman. Funkcija nadgledanja trgovinskih politika i sprovođenja postignutih sporazuma, koja je veoma važna funkcija STO, je neefikasna i nedovoljno transparentna. A trenutno je najviše osporavan sistem za rešavanje sporova, koji je možda i najveći napredak STO u odnosu na GATT, a koji je trenutno paralisiran. Ovi najvažniji, ali i mnogi drugi problemi, odražavaju se ne samo na funkcionisanje međunarodne trgovine, nego i na proces globalizacije, integracije i geostrateško pozicioniranje država. Suština je da se mnogo toga u funkcionisanju i država i međunarodnih odnosa promenilo, a STO je zaostala za promenama i nije ih obuhvatila u svome funkcionisanju niti u svojim sporazumima.

Svetski trgovinski sistem je posebno poslednjih godina suočen sa sve većim osporavanjem. Trgovinski poredak zasnovan na međunarodnim pravilima dovodi se u sumnju. Sami fundamentalni principi postojanja STO, kao što su liberalizacija trgovine, snižavanje carina i uklanjanje barijera u trgovini dovedeni su u pitanje. Sjedinjene Države, nekada osnovni stub slobodne trgovine i multilateralnog trgovinskog poretka, promenile su svoj smer i pridružile se zemljama koje su izrazile zabrinutosti zbog globalizacije. Evropska unija, koja se odlučno zalaže za multilateralizam u međunarodnoj trgovini, nalazi se u okruženju u kojem trgovinski sporovi rizikuju da se završe trgovinskim ratovima. Američka administracija, predvođena predsednikom Trampom, započela je vođenje drugačije spoljnotrговinske politike nego do tada. Izražavajući jak animozitet prema STO i njenoj svrsi i funkciji, napuštajući pregovore sa EU za Transatlantsko partnerstvo za trgovinu i investicije (TTIP) i sa azijsko-pacifičkim partnerima o Transpacifičkom sporazumu o partnerstvu (TPP), i ponovo pregovarala za izmenu Severnoameričkog sporazuma o slobodnoj trgovini (NAFTA) sa Meksikom i Kanadom, SAD je naglo zaokrenula svoje dotadašnje politike i okrenula se modelu „Amerika pre svega”, tj. Amerika prvo. SAD su započele sa pretnjama trgovinskim partnerima i nametanjem uvoznih trgovinskih carina. Te jednostrane mere naišle su na odmazdu, između ostalog, od strane Kine i EU koje su uvele uvozne carine na niz američkih proizvoda kao odgovor. Ovaj trgovinski rat se

rasplamsao posebno 2019. godine i to između SAD i Kine. SAD su istakle nezadovoljstvo načinom na koji STO prekoračuje svoje nadležnosti, što je zabrinutost koju i EU donekle deli. SAD su napravile dodatne korake blokiranjem nominovanja sudija u arbitražne odbore, što je ugrozilo mehanizam rešavanja sporova u STO. Mehanizam za rešavanje sporova je ključan za multilateralni trgovinski poredak zasnovan na pravilima. STO je upozoravala da ovakvi potezi, uz jačanje protekcionizma, nanose štetu STO kao garantu međunarodnog sistema i ometa normalno odvijanje međunarodne trgovine. SAD su nastavile da podnose formalne prigovore STO u vezi trgovinskih politika zemalja sa kojima trguju, ali izražavaju i svoje nezadovoljstvo presudama i funkcionisanjem ovog mehanizma za rešavanje sporova.

Između SAD i EU postoje neki zajednički interesi i zabrinutosti kada je u pitanju funkcionisanje STO, poput potrebe za reformom STO, problema diskriminacije pristupa tržištu i zaštite prava intelektualne svojine u Kini. S druge strane, stavovi i potezi SAD su primakle interese EU, Kine i pojedinih drugih zemalja za očuvanjem multilateralizma. Evropska unija ima važnu ulogu u trilateralnim odnosima SAD – Kina – EU. Ali, napetosti u trgovinskoj politici između SAD, EU i Kine evoluirale su i mogle bi da se nastave još dugo ukoliko ne dođe do reforme međunarodnog trgovinskog okvira. Važno je shvatiti da su problemi veći od sukoba, i da se mora stvoriti moderan multilateralni okvir u kojem sve države imaju zajednički ulog u osiguranju njegovog integriteta.

Trgovinskom politikom „Amerika prvo“ SAD su se usprotivile multilateralizmu u okviru STO, sa potencijalnim dalekosežnim posledicama po svetski trgovinski poredak. Jednostrano podizanje trgovinskih carina između SAD i Kine, posebno tokom 2018. godine, i rizik od mogućeg trgovinskog rata, izazvali su zabrinutost u međunarodnoj zajednici. Sredinom aprila 2018. godine Međunarodni monetarni fond (MMF) nagovestio je da bi trgovinski sukob između SAD i Kine imao štetan uticaj na projektovani globalni ekonomski rast. STO je uhvaćena u unakrsnoj vatri spora između dve najveće svetske ekonomije i još uvek nema odgovarajuću reakciju na ovaj sukob, koji je trenutno ostao u pozadini pandemije COVID-19, ali i dalje tinja i pretilo da se nakon smirivanja sveopšte pretnje i zajedničke borbe protiv virusa ponovo rasplamsa.

„SAD rade kroz razne stalne odbore STO na unapređenju reformskih ideja. Da bi ostala održiva institucija koja može ispuniti sve aspekte svog rada, STO mora usmeriti svoj rad na strukturne reforme, pronaći način za postizanje liberalizacije trgovine između ministarskih konferencija i prilagoditi se rešavanju

izazova sa kojima se trgovci danas suočavaju”.⁹⁸ Dubinska reforma STO je neophodna jer zastarela pravila, prema mišljenju SAD, više ne odražavaju ekonomsku realnost. SAD u prvi plan ističu da su potrebna daleko strožija globalna pravila o državnim preduzećima, reforma sistema specijalnog i diferencijalnog tretmana (*special and differential treatment*), kao i hitna reforma Apelacionog tela.

Kina se nakon početnih protivljenja promenama u radu STO pridružila podršci naporima da se sprovede reforma Svetske trgovinske organizacije. Kina je počela aktivno da sarađuje sa svim stranama kako bi pomogla da se STO izbori sa trenutnom krizom i odgovori na potrebe savremenog sveta. Osnovni motiv Kine je da se zaštiti multilateralni trgovinski sistem i promoviše izgradnja otvorene svetske ekonomije. Neophodna reforma STO, prema predlogu ove zemlje, trebalo bi da pokrije sledeće četiri oblasti:

1. Rešavanje ključnih i hitnih pitanja koja prete postojanju STO;
2. Povećavanje relevantnosti STO u globalnom ekonomskom upravljanju;
3. Poboljšanje operativne efikasnosti STO;
4. Poboljšanje inkluzivnosti multilateralnog trgovinskog sistema.⁹⁹

Ono što je ironija jeste da bi Kina mogla da postane nosilac multilateralnog trgovinskog poretka zasnovanog na pravilima, koji su SAD i EU stvorile nakon Drugog svetskog rata a koji je produbljen nakon raspada Sovjetskog Saveza. Kina je postala zagovornik liberalizacije trgovine, dok pojedina gledišta čak sugerišu da je Kina preuzela vodeću ulogu u STO. Međutim, ako bi se SAD povukle – STO bi verovatno nestala. Da bi se ona održala kao multilateralna organizacija za negovanje ekonomskog poretka, stabilizaciju rasta i podsticanje mirnog rešavanja sporova kroz poštovanje zakonskih okvira, SAD, EU i Kina bi, pre svih drugih zemalja, morale da približe svoje stavove i nađu kompromisno rešenje. Alternativa bi mogla biti neugodna, jer ako se ostavi otvoren prostor za ekonomski nacionalizam i vođenje politike po principima jačeg i bez organizacije koja bi to kontrolisala i uravnotežila, trgovina i ekonomski razvoj uopšte bi bili neizvesni.

⁹⁸ USTR (Office of the United States Trade Representative). (2020). 2020 Trade Policy Agenda and 2019 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program, Washington, str. 152.

⁹⁹ Delegation of China, (2019, May 13). China’s proposal on WTO reform. Beijing.

Trenutno je vrlo teško predvideti kako će se započeti razgovori o reformi STO odvijati. Početne konkretne predloge za reformu STO dale su razvijene zemlje i primetno je da zemlje u razvoju nisu toliko aktivno uključene u proces reformi. Najopsežniji od predloga je predlog EU. Od zemalja u razvoju, samo je Kina trenutno uključena u pregovore o STO reformi. Međutim, upitno je do koje mere se Kina, sa visokim stopama ekonomskog i trgovinskog rasta, može nazvati zemljom u razvoju i zaista štititi interese te grupe. Rešenja koja će biti usvojena, nakon pregovora između glavnih igrača, imaće presudan i dugoročan uticaj na pojedinačne politike trgovinskog razvoja zemalja, a posredno i na ukupan ekonomski razvoj, bez obzira da li su direktno učestvovala u pregovorima i formulacijama. Većina predloga reformi je data u oblastima trgovinskih pregovora, praćenja trgovinske politike i rešavanja sporova. Budućnost sistema za rešavanje sporova je neizvesna, ali bilo koja verzija da STO izađe iz ove krize ona će, ukoliko želi da i dalje reguliše međunarodne trgovinske tokove, morati da zadrži sistem za rešavanje sporova sa obavezujućim odlukama. Postizanje dogovora o novom sistemu za rešavanje sporova koji je obavezujući, nepristrasan i primenjiv, može samo pomoći u očuvanju, čak i poboljšanju multilateralne saradnje u trgovini.¹⁰⁰

Za sada je udaljenost između političkih pozicija tri najveća igrača u međunarodnoj trgovini – EU, SAD i Kine – i dalje značajna, posebno u pogledu pravila za subvencije i državnu pomoć. Danas postoji novo trgovinsko okruženje i postoji određen broj onih koji dovode u pitanje trajnu sposobnost STO da pomogne u oblikovanju budućnosti međunarodnog trgovinskog sistema, i razmatraju ideju da bi organizacija u suštini mogla delovati samo kao labavi okvir za trgovinske pregovore u budućnosti, bez obaveze prauzimanja pisanih obaveza. Trenutno su sve opcije otvorene: da se STO reformiše i pružme vodeću ulogu u regulisanju pravila međunarodne trgovine, da to bude forum za dogovor i realizaciju sporazuma o mnogim pojedinačnim pitanjima vezanim za trgovinu, da neka od velikih sila, SAD, Kina, EU ili grupa preuzme vodeću ulogu u aktiviranju bržeg i produktivnijeg rešavanja pitanja odvijanja trgovinskih tokova, da ova organizacija sa rastom velikih regionalnih sporazuma gubi na uticaju, snazi i važnosti, i još mnoge druge opcije.

¹⁰⁰ R. McDougall, (2018). *Crisis in the WTO: Restoring the Dispute Settlement Function*, CIGI Papers No. 194. 19.

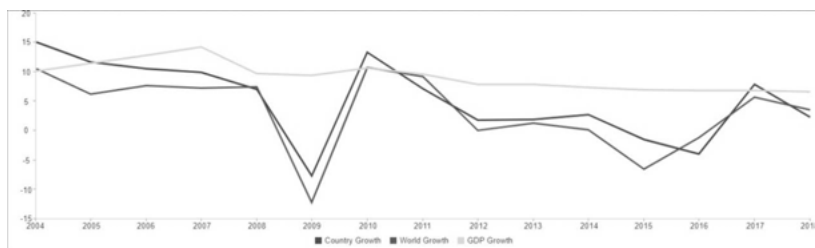
Trgovinski rast Kine

Kina je uspjela da zauzme jedno od vodećih mesta u svetskoj ekonomiji. Počev od 2000. godine, Kina je ostvarila značajan napredak na globalnom tržištu pridruživanjem Svetskoj trgovinskoj organizaciji i jačanjem sopstvenih ekonomskih kapaciteta. Kinesko pristupanje STO rezultiralo je stalnim beleženjem trgovinskih viškova, koji su delimično uslovljeni i potcenjivanjem sopstvene valute. Na taj način Kina je akumulirala velike devizne rezerve i postala najveći poverilac Sjedinjenih Država i Evropske unije.

Izuzetan ekonomski razvoj Kine učinio je ovu zemlju sve privlačnijim ekonomskim partnerom u prve dve decenije XXI veka. Ubrzani razvoj Kine u novom veku ima svoju spoljnotrgovinsku dimenziju u vidu masovnog izvoza jeftinih proizvoda na svetsko tržište. Udeo Kine u međunarodnoj trgovini poslednjih decenija rastao je neverovatnom brzinom. Taj uspeh omogućio je i unutrašnji razvoj ove zemlje. Kina koristi velike domaće proizvodne kapacitete za postizanje ekonomije obima i konkurentnosti svojih proizvoda na svetskom tržištu. Izvoz ne čine samo potrošačka dobra već i u sve većoj meri industrijski proizvodi i proizvodi sa visokim udelom tehnologije. Ekonomski rast ove zemlje prevazišao je sva očekivanja.

Kina se danas, kao i druge globalne sile, suočava sa ozbiljnim ekonomskim pretnjama koje prouzrokuju svetska ekonomska kriza i unutrašnje socijalne tenzije. Ovi problemi stavili su po strani izvoz i strane direktne investicije kao vodeći kineski model ekonomskog razvoja. Budući da od krize 2008. godine uslovi poslovanja postaju sve teži, Kina pokušava da pronađe nova izvozna tržišta i da sačuva postojeća. To je jedan od važnijih razloga stvaranja inicijative „Pojas i put“.

Grafikon 8: Poređenje Kineskog rasta u odnosu na svetski rast, 2004–2018. godina



Izvor: World Bank – WITS, <https://wits.worldbank.org/countryprofile/en/chn#>

Kada je počela pandemija i naglo porasla tražnja za medicinskom opremom, i drugim sredstvima za zaštitu zdravlja, za dezinfekciju i slično, postalo je jasno da je većina kapaciteta za proizvodnju ove zaštitne opreme, medicinske opreme i sredstava locirana u Kini. Postalo je jasno da je Kina jedana velika fabrika za proizvodnju velikog broja tada hitno potrebnih proizvoda. Ova zavisnost od kineske proizvodnje pokazala je i ranjivost velikog broja tzv. razvijenih zemalja sveta.

Multilateralizam je politika kojom se rukovodi Kina na ekonomskom planu, na trgovinskom planu putem STO, kao i u drugim oblastima saradnje sa svetom.

Ekonomski rast i jačanje Kine, kao i njen sve veći uticaj na region Azije naveli su još Baraka Obama, američkog predsednika, da se okrene prema Aziji. Strategije koje je o nacionalnoj bezbednosti 2010. i 2015. usvojila njegova administracija uključivale su oprezno prihvatanje uspona Kine, uz pokušaje da se sa ovom zemljom razvije strateško partnerstvo, kako ona ne bi ugrozila američku bezbednosnu strukturu na Pacifiku.¹⁰¹ Kada je Donald Tramp izabran za predsednika, politika SAD prema Kini, koja je godinama bila usmerena ka integraciji ove zemlje u međunarodnu zajednicu, počela je da se menja. U Strategiji nacionalne bezbednosti SAD iz 2017. i 2018. godine govori se o povratku rivalstva velikih sila, sa Kinom kao glavnim protivnikom.¹⁰²

Kina je u celom periodu od 2000. do 2018. ostvarivala suficit u trgovini. Kada posmatramo robnu trgovinu Kina je 2000. godine bila sedmi vodeći izvoznik i osmi uvoznik na svetu, sa izvozom od 249,2 milijarde dolara (udeo od 3,9%), a uvozom od 225,1 milijarde dolara (udeo od 3,4%). Što se tiče komercijalnih usluga, Kina je bila 12. vodeći izvoznik i 10. najveći uvoznik na svetu, sa izvozom koji je iznosio 29,7 milijardi dolara (udeo od 2,1%), i uvozom od 34,8 milijardi dolara (udeo od 2,5%).¹⁰³

¹⁰¹ Institute for Security&Development Policy, (2018). Breaking the Mould: Trump's China Policy. Focus Asia, Perspective&Analysis, <http://isdpeu/content/uploads/2018/02/Trump-China-FA.pdf>, 08/05/2019. Navedeno prema: A. Jović-Lazić, (2020). Kontroverze politike SAD prema Kini u Trampovoj eri. *Kontroverze spoljne politike SAD i međunarodnih odnosa u Trampovoj eri*, 149–156. p. 134.

¹⁰² Ibidem

¹⁰³ WTO, (2020). WTO successfully concludes negotiations on China's entry, https://www.wto.org/english/news_e/pres01_e/pr243_e.htm. 26.09.2020.

Kina je 2018. godine ostvarila ukupan izvoz od 2.494,23 milijardi američkih dolara i ukupan uvoz od 2.134,98 milijardi američkih dolara, što je dovelo do pozitivnog trgovinskog bilansa od 359,25 milijardi američkih dolara (pogledati tabelu). Efektivno primenjeni ponderisani prosek carina za Kinu je 3,39% i ponderisana prosečna MFN carinska tarifa iznosi 4,27%. Ostvareni rast trgovine Kine je 2,31% u poređenju sa svetskim rastom od 3,50%. BDP Kine je 13.608,15 milijardi američkih dolara. Što se tiče trgovine uslugama, Kina je izvezla usluge u vrednosti od 233,57 milijardi američkih dolara, a uvezla usluge u vrednosti od 525,82 milijardi američkih dolara. Udeo izvoza robe i usluga Kine u njihovom BDP-u iznosi 19,51%, a udeo uvoza robe i usluga u BDP-u iznosi 18,73%.¹⁰⁴

Tabela 13: Spoljnotrgovinska razmena Kine 2001–2018. godine u milijardama američkih dolara

Godina	Izvoz	Uvoz	Bilans
2001	266,10	243,55	22,55
2002	325,60	295,17	30,43
2003	438,23	412,76	25,47
2004	593,33	561,23	32,10
2005	761,95	659,95	102,00
2006	968,94	791,46	177,48
2007	1220,06	956,12	263,94
2008	1430,70	1132,56	298,14
2009	1201,65	1005,56	196,09
2010	1577,76	1396,00	181,76
2011	1898,39	1743,39	155,00

¹⁰⁴ WITS, (2021). WITS, [https://wits.worldbank.org/countryprofile/en/chn#:~:text=China%20had%20a%20total%20export,the%20Most%20Favored%20Nation%20\(MFN\).](https://wits.worldbank.org/countryprofile/en/chn#:~:text=China%20had%20a%20total%20export,the%20Most%20Favored%20Nation%20(MFN).)

Godina	Izvoz	Uvoz	Bilans
2012	2048,78	1818,20	230,58
2013	2209,01	1949,99	259,02
2014	2342,29	1959,23	383,06
2015	2273,47	1679,56	593,91
2016	2097,64	1587,92	509,72
2017	2263,37	1843,79	419,58
2018	2494,23	2134,98	359,25

Izvor: Autori, prema podacima iz Trade Map – International Trade Statistic, <http://www.trade-map.org/> i World Bank – World Integrated Trade Solution, <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/CHN/Year/LTST/Summary>

Kina je dobila neophodan zamah za ubrzanje rasta i razvoja svoje ekonomije ulaskom u Svetsku trgovinsku organizaciju decembra 2001. godine. Ova zemlja je morala da reformiše svoj trgovinski režim kako bi ispunila zahteve za ulazak u STO. Ulazak Kine u STO, gotovo neverovatan učinak Kine na globalnom tržištu nakon pristupanja i primena mera liberalizacije trgovine, ostavili su traga kako na kinesku ekonomiju tako i na svetsku ekonomiju. Rast i razvoj Kine i njen doprinos globalnoj privredi porastao je značajno otkad se ona pridružila STO. U prvih šest godina nakon pristupanja STO, uvoz se povećavao za preko 30% svake godine, što je godišnje povećanje od 100 milijardi dolara. Obim trgovine od 2001. do 2016. skočio je sa 510 milijardi dolara na 3.686 milijardi američkih dolara. To je više od sedmostrukog povećanja od 2001. do 2016. godine (pogledati tabelu). Ovo su neverovatni i nikad viđeni rezultati jedne privrede u svetskim razmerama. Kina je takođe postala najveća izvozna zemlja koja je napredovala sa šestog mesta u 2001. godini.

Svetska ekonomska kriza 2009. godine devastirala je međunarodne trgovinske tokove. Šok i posledice krize uticale su na preraspodelu snaga na globalnoj listi najvećih svetskih trgovinskih sila i to u korist Kine. Kina je zabeležila dobre rezultate u jeku krize, pre svega relativno niskim padom uvoza od svega 11%, a zatim i izvoza od 16% tokom 2009. godine. Te iste godine, Kina je izvezla robu u vrednosti od 1,2 biliona američkih dolara, dok je vrednost uvezene robe

iznosila bilion dolara. Ovim je Kina 2009. godine, prvi put svojoj savremenoj trgovinskoj istoriji, postala najveći izvoznik u svetu sa udelom od 9,2% u ukupnoj vrednosti svetskog robnog izvoza, čime je stavila na drugo mesto Nemačku sa udelom od 9%. Takođe, Kina je 2009. godine postala i drugi najveći svetski robni uvoznik, sa udelom od 7,9% u vrednosti ukupnog svetskog robnog uvoza.¹⁰⁵

U skladu sa pravilima Svetske trgovinske organizacije, Kina je smanjila svoje uvozne carine sa prosečnih 15,3% u 2001. godini na 9,8% u 2010. godini. Za pojedine proizvode carine su dramatično opale, kao na primer, kada je nekad carina bila 100%, a sada je smanjena na 25%. Kod pojedinih proizvoda snižavanje carina bilo je još drastičnije, prosečne carine za vino pale su sa 120% na 14% u posmatranom periodu. Zahvaljujući velikim uspesima, koje je ostvarila nakon uključenja u STO, kineska posvećenost promovisanju slobodne i fer multilateralne trgovine nikada se nije dovodila u pitanje od 2001. godine.¹⁰⁶ Samo ovi ostvareni rezultati bili bi dovoljni za zaključak da je Kina imala ogromne koristi od članstva u STO. Pored toga, važno je i napomenuti da se tokom pregovora o pristupanju STO Kina deklarirala kao zemlja u razvoju. Zbog toga je ona mogla da preuzme manje obaveza u Svetskoj trgovinskoj organizaciji nego što su preuzele zemlje članice bez statusa zemlje u razvoju. Status zemlje u razvoju joj je doneo određena prava, poput odredbi u pojedinim sporazumima STO o posebnom i specijalnom tretmanu, čije povlastice se kreću od dužih rokova za sprovođenje sporazuma do slabijih obaveza kod pristupa tržištu. Zatim, status zemlje u razvoju dao joj je mogućnost korišćenja tehničke pomoći za usklađivanje svoje privrede sa trgovinskim normama STO, kao i druga olakšanja i povlastice. Kina je danas uz Evropsku uniju najveći zagovornik globalizma i multilateralizma u trgovinskim tokovima, jer to sada najviše i odgovara njenim interesima, od kako je, po određenim merilima, ušla u krug ekonomski najjačih zemalja sveta.

Kina je uspešan primer zemlje kod koje je liberalizacija trgovine podstakla ekonomski rast, a sa članstvom u STO uklanjanjem dobrog dela nesigurnosti izlaska na međunarodno tržište i posledično podsticanjem inovacija. Integracija Kine u glavne svetske tokove uglavnom se izvodila pod kineskim uslovima i u

¹⁰⁵ WTO, World Trade Report 2010, Trade in natural resources, World Trade Organization, Geneva, 2010, p. 26.

¹⁰⁶ Y. Zhang, Y. Zou, (2020). China Footprint: Who benefits from China's trade policy?, https://news.cgtn.com/news/3451444d34557a6333566d54/share_p.html 17.11.2020.

skladu sa kineskim potrebama. Treba takođe imati u vidu da se značajan procenat kineskog izvoza sastoji od prerađivačke trgovine. Ovde mislimo na činjenicu da preduzeća uvoze komponente bez troškova carinjenja radi oplemenjivanja i prerade u specijalnim proizvodnim zonama u Kini, nakon čega se vrši izvoz prerađene robe. Ako pogledamo rezultate trgovine u 2011. godini, od ukupnog izvoza iz Kine, na izvoz iz slobodnih proizvodnih zona otpadalo je više od 44%. Znači da je skoro polovina kineskog izvoza nastala u slobodnim proizvodnim zonama, u kojima posluju transnacionalne kompanije čija su sedišta u najrazvijenijim državama sveta, a koje po povlašćenim uslovima uvoze sirovine i poluproizvode, prerađuju ih i izvoze najčešće nazad u zemlje iz kojih dolaze te kompanije.¹⁰⁷ Prema tome, Kina je stvorila slobodne proizvodne zone sa mogućnošću povlašćenog uvoza i korišćenja jeftinije radne snage, da bi zauzvrat podigla svoje izvozne rezultate.

Poređenjem rasta i razvoja u poslednje dve decenije, od 1998. do 2018. godine, može se videti veliki napredak Kine u XXI veku. Najveće ekonomije sveta danas su SAD sa 21,3 biliona dolara, pa Kina 14,2, Japan 5,1, Nemačka 3,9, Indija 2,9, Velika Britanija 2,9, Francuska 2,7, Italija 2,03 i onda sve druge. Američki bruto nacionalni dohodak porastao je od 1998. godine sa 9 na 20 biliona dolara u 2018. godini, japanski sa 4 na 5 biliona, indijski sa 0,4 na 2,6 biliona, dok je kineski dohodak porastao sa 1 na 13,1 biliona dolara, što je neverovatan rast. Kina je prema rastu bruto nacionalnog dohotka od 2009. treća u svetu sa 177%, dok su ispred nje Bangladeš sa 188% i Etiopija sa 180%. Kineski izvoz bio je 1985. godine 27 milijardi dolara, da bi 1995. godine porastao na 145 milijardi, 2005. godine na 761 milijardu, a 2015. bio je već 2,3 biliona dolara. Ovi gotovo neverovatni podaci govore u prilog ubrzanom i snažnom rastu kineske privrede.

¹⁰⁷ M. Antevski, S. Jelisavac Trošić, S. Rapaić, (2013). Ekonomski odnosi Kine i Evropske unije, Međunarodna politika, God. LXIV, vol. 64, br. 1152, oktobar–decembar 2013, str. 36–54, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, str. 38.

Tabela 14: Vodeći trgovinski partneri Kine 2019. godine

Rang	Zemlja	Izvoz u milijardama USD	% od ukupnog kineskog izvoza
1	SAD	418,6	16,8
2	Hong Kong	279,6	11,2
3	Japan	143,2	5,7
4	Južna Koreja	111	4,4
5	Vijetnam	98	3,9
6	Nemačka	79,7	3,2
7	Indija	74,9	3
8	Holandija	73,9	3
9	Velika Britanija	62,3	2,5
10	Tajvan	55,1	2,2
11	Singapur	55	2,2
12	Malezija	52,5	2,1
13	Rusija	49,5	2
14	Australija	48,1	1,9
15	Meksiko	46,4	1,9

Izvor: Workman, D. (2021). China's Top Trading Partners, <http://www.worldstopexports.com/chinas-top-import-partners/>. Accessed 18/02/2021.

Kina, kao najveći svetski izvoznik po vrednosti, 2019. godine je izvezla robe u vrednosti od 2,499 biliona američkih dolara širom sveta. Taj iznos u dolarima odražava 9,9% povećanja od 2015. godine i skromno povećanje od 0,2% od 2018. do 2019. godine. Vrednosno, taj iznos u dolarima takođe predstavlja 13% ukupnog globalnog izvoza za 2018. godinu. Od te vrednosti izvoza skoro polovina (49%) izvezena je u druge zemlje Azije, dok je 20,1% prodato severnoameričkim uvoznicima, a klijentima u Evropi isporučila je 19,9%. Manji procenti ukupne kineske izvezene robe stigli su u Afriku (4,5%), i Latinsku Ameriku (4,2%).

Gotovo dve trećine (65,9%) kineskog izvoza u 2019. godini isporučeno je u prvih 15 najvećih trgovinskih partnera (pogledati tabelu). Posmatrano od 2018. do 2019. godine Vijetnam je najbrže povećao vrednost svoje kupovine iz Kine, za 16,6%, zatim Malezija za 14,5%, Tajvan (za 13,2%), Singapur (za 10,3%), a zatim Ujedinjeno Kraljevstvo (rast od 9,3%). Najveći pad izvoza je bio u SAD (pad -12,7%) i Hong Kong (pad-7,7%).¹⁰⁸

Struktura kineskog izvoza se tokom poslednje dve decenije promenila. Dok je na početku prve dekade ovog veka Kina i dalje važila za izvoznika niskokvalitetnih proizvoda, ona je danas postala lider u proizvodnji i izvozu artikala visoke tehnologije i visoke dodate vrednosti. Danas u strukturi kineskog izvoza preovlađuju industrijski proizvodi više faze prerade. U okviru industrijskih proizvoda, najveći deo otpada na mašine i transportna sredstva, među kojima se ističe telekomunikaciona oprema, dok značajnu stavku zauzima i roba široke potrošnje.¹⁰⁹

Jačanje uticaja Kine kroz nove inicijative i integracije

Početak XXI veka Kina se rukovodila miroljubivim usponom čiji je cilj bila integracija u svetsku privredu. To je rađeno uz uvažavanje i bez izazivanja vodeće ekonomske sile SAD. Kina se tada rukovodila globalno uspostavljenim pravilima prema kojima je 2001. godine završila i dugogodišnje pregovore i postala članica Svetske trgovinske organizacije. Svetska ekonomska kriza 2008. godine teško je pogodila zapadne razvijene zemlje, koje su se u dužem periodu oporavljale od toga, a dovela u pitanje sveukupan liberalni kapitalizam i njegovu sposobnost uspešnog odgovora na globalne krize. Kina, koja ni blizu nije bila tako pogođena krizom, počinje da izlazi postepeno iz okvira poštovanja tržišnih pravila liberalnih zapadnih ekonomija i počinje da preuzima aktivnu ulogu. Osnažena Kina želi da ostvari svoje interese rasta, razvoja i još snažnijeg jačanja svoje privrede tako da 2013. godine pokreće inicijativu novog puta svile. Od tada Kina sprovodi svoju sveobuhvatnu strategiju jačanja domaće privrede, stvaranja strateških partnerstava i širenja svoje ekonomske i trgovinske moći.

¹⁰⁸ D. Workman, (2021). China's Top Trading Partners, <http://www.worldstopexports.com/chinas-top-import-partners/>. Accessed 18/02/2021.

¹⁰⁹ M. Antevski, S. Jelisavac Trošić, S. Rapaić, (2013). Op. cit., str. 39.

Inicijativa „Pojas i put“

Inicijativu „Pojas i put“ pokrenuo je kineski predsednik Si Đinping krajem 2013. godine.¹¹⁰ Ona se sastoji od „Ekonomskog pojasa puta svile“ i „Pomorskog puta svile za XXI vek“. Već se iz samog naziva vidi namera kineskog rukovodstva da ožive značaj nekadašnjeg puta svile koji je bio trgovinska veza između Evrope, Srednjeg i Dalekog istoka. Motivi za inicijativu „Pojas i put“ mogu se tumačiti kao kineski odgovor na globalnu ekonomsku krizu koji ima za cilj da iskoristi sadašnju moć kineske države da bi proširila granice svoje ekonomske saradnje.¹¹¹ Inicijativa „Pojas i put“ ima za cilj da Kinu postavi u središte globalne mreže trgovine, transporta i infrastrukture.

Inicijativa „Pojas i put“ predviđa povezivanje država i postrojenja kroz ulaganja u lučku infrastrukturu, kopnene transportne kanale, pruge, energetska i informacionu infrastrukturu. Izgradnja i revitalizacija infrastrukture u više od 50 nerazvijenih i zemalja u razvoju, podržana je finansijskim sredstvima Kine, oličenim u predvođenim investicijama u vrednosti od bilion američkih dolara. Kineska vlada obezbedila je 200 milijardi, a tu je još 340 milijardi dolara koje su kineski izvođači radova uspeali da obezbede preko izvođačkih ugovora sklopljenih sa preko 60 država koje će biti uključene u projekat.¹¹²

Trenutno smo svedoci ekspanzije prisustva kineskih državnih brodskih kompanija. One su u 2018. godini kontrolisale preko 76 luka i terminala u 34 države sveta, među kojima treba izdvojiti ulaganja u luke Antwerpen, Rotterdam, Pirej i pakistansku luku Gvadar.¹¹³ Vlada Kine ovom značajnom inicijativom planira da ekonomski prestigne SAD i Evropsku uniju i da postane globalna supersila.

Kineska razvojna strategija predviđa dugoročno poboljšanje odnosa, posebno sa zemljama Azije, Evrope i Afrike. Politikom „otvorenih vrata“ koja se primenjuje

¹¹⁰ Belt and Road Initiative (BRI).

¹¹¹ Više o tome pogledati u: National Development and Research Commission. (2015). Vision and Actions on Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21st-Century Maritime Silk Road. National Development and Research Commission of the People's Republic of China. Retrieved from Internet: http://en.ndrc.gov.cn/newsrelease/201503/t20150330_669367.htm

¹¹² L. Radisavljević, (2021). Da li je Inicijativa pojas i put kineska verzija Maršalovog plana?, <http://cmjp.rs/da-li-je-inicijativa-pojas-i-put-kineska-verzija-marsalovog-plana/>

¹¹³ S. Jojić, (2020). Inicijativa „Pojas i put“ – ekonomska i politička dimenzija. *Godišnjak FPN*, 14(23), 163–179. p. 166.

više od tri decenije, Kina pokušava da ojača svoju poziciju u međunarodnoj politici i da doprinese aktivnom učešću u procesu globalizacije. Inicijativa „Pojas i put” nastoji da podstakne revitalizaciju velikog dela sveta, koji pokriva ogromno područje sa više od 4,4 milijarde ljudi sa ukupnom ekonomskom proizvodnjom od 21 bilion američkih dolara (skoro jedna trećina svetskog BDP-a). Mreža infrastrukturnih projekata može stvoriti najveći svetski ekonomski koridor, koji obuhvata 60 ili više zemalja sa različitih kontinenata. Inicijativa „Novog puta svile” ukazuje na pozitivnu klimu za izgradnju novog međunarodnog sistema koji bi mogao doneti prosperitet sličan drevnom Putu svile. Kina je izašla sa listom prioriteta u okviru inicijativa „Pojas i put” u februaru 2015. godine koji uključuju izgradnju transportne infrastrukture, olakšavanje toka investicija i trgovine, pojednostavljenje carinskih postupaka, izgradnju logističkih centara, finansijsku saradnju, sa proširenjem saradnje među narodima kroz intenziviranje razmene u kulturi, obrazovanju, nauci i medijima i u drugim oblastima.¹¹⁴

Kineska privreda je bum u velikoj meri postigla svojom izvoznom orijentisanošću, svake godine povećavajući količinu i volumen izvoza. Planiranim ulaganjem u savremene saobraćajnice koje će povećati brzinu transporta, kineski izvoz će ostvariti još nižu prodajnu cenu i mogućnost povećanja volumena izvoza. Na taj način će kineska roba postati još konkurentnija na stranim tržištima. Primer je pruga Juksinou, koja povezuje kineski grad Čongćing (*Chongqing*) u unutrašnjosti Kine i Duizburg u Nemačkoj, koja je skratila vreme transporta sa 17–18 dana na 12–13 dana, čime su troškovi transporta smanjeni za 50%. Istraživanja sugerišu da će osim kineskih izvoznika najveću dobit ostvarivati i EU izvoznici, dok će zemlje između dve krajnje tačke inicijative „Pojas i put” osetiti manje trgovinskih benefita.¹¹⁵

Kina je ovom inicijativom otvoreno postala globalni igrač i izazvala reakciju SAD. Ova zemlja je doskoro igrala po tuđim pravilima, a sada Kina sama određuje pravila igre. Projekti koji se realizuju pod „Pojasom i putem” osmišljeni su da skrate vreme transporta do postojećih kupaca i da nađu potencijalne nove kupce

¹¹⁴ D. Dimitrijević, N. Jokanović, (2016). Chinese Investments in Serbia and the New Silk Road, in Dimitrijević, D., (ed.) Danube and the New Silk Road, Institute of International Politics and Economics. str. 326.

¹¹⁵ A. Garcia Herrero & J. Xu, (2016). China's Belt and Road initiative: can Europe expect trade gains? Bruegel Working Paper, Issue 5, 2016, p. 6. Navedeno prema S. Jojić, (2020). Op. cit., str. 166–167.

kineskih proizvoda. Ovi projekti imaju za cilj da još povećaju kineski izvoz i da osim proizvoda za svakodnevnu upotrebu, nađu nove kupce i za visoku tehnologiju. Azijske i afričke zemlje na „Pojasu i putu” su mnogo pre nego zemlje Evropske unije sklone da koriste kinesku tehnologiju. Ceo proces osvajanja novih tržišta kojima će se prodavati visoko tehnološki kineski proizvodi ubrzan je ovom inicijativom. Na ovaj način tržišta zemalja Afrike i Azije u dugoročnom periodu vezaće se za tehnološka dostignuća Kine, u odnosu na visokotehnološke proizvode SAD i EU. Konkretnu trgovinsku dobit koju mogu očekivati zemlje između Kine i EU na novom putu svile tiču se najviše mogućnosti izvoza sirovina i energenata u Kinu, čije energetske potrebe rastu iz godine u godinu.

Sama inicijativa „Pojas i put” osmišljena je u skladu sa postulatima globalnog režima slobodne trgovine i otvorene svetske ekonomije sa otvorenom regionalnom saradnjom. Cilj je promovisanja urednog i slobodnog protoka ekonomskih faktora, visoko efikasne alokacije resursa i duboke integracije tržišta; ohrabrivanje zemalja duž pojasa i puta da postignu koordinaciju ekonomske politike i sprovedu širu i dublju regionalnu saradnju viših standarda; i zajedničko stvaranje otvorene, inkluzivne i uravnotežene arhitekture regionalne ekonomske saradnje koja koristi svima.¹¹⁶

Obim trgovine između Kine i drugih zemalja „Pojasa i puta” u periodu od 2014. do 2016. godine premašio je tri biliona američkih dolara. Trgovina između Kine i zemalja duž ove inicijative iznosila je 2016. godine oko 913 milijardi američkih dolara, što je više od četvrtine vrednosti ukupne kineske trgovine. Kineska preduzeća uložila su više od 50 milijardi američkih dolara u zemlje duž „Pojasa i puta” i pomogla izgradnju 56 zona ekonomske i trgovinske saradnje u 20 od tih zemalja, generišući gotovo 1,1 milijardu američkih dolara poreskih prihoda i 180.000 lokalnih poslova.¹¹⁷

„Pojas i put” pruža odličnu mogućnost da se predimenzionirani kapaciteti pojedinih grana kineske privrede reše viška dobara. To se posebno odnosi na

¹¹⁶ S. Jingying, Synergy, (2017). Effect of China`S Belt and Road Initiative and Sustainable Development Goals: China`S Experiences and Implications, in: D. Dimitrijević, & H. Ping, Initiatives of the `New Silk Road`Achievements and Challenges. Institute of International Politics and Economics. str. 48

¹¹⁷ K. Tianping, (2017). The Belt and Road Initiative: Progress and Challenges, In: D. Dimitrijević, & H. Ping, Initiatives of the `New Silk Road` Achievements and Challenges. Institute of International Politics and Economics. str. 35.

industriju čelika i cementa, čije je svojevremeno stimulisanje odigralo značajnu ulogu u nastojanjima Kine da prevaziđe negativne efekte svetske ekonomske krize 2008. godine.¹¹⁸ Takođe, ne treba smetnuti sa uma da ova inicijativa osim trgovinske ima još mnogo dimenzija, kao što su investiciona, finansijska, tehnološka, i druge socio-ekonomske i političko-bezbednosne dimenzije ostvarivanja interesa Kine.

Krize XXI veka pokazale su određenu ranjivost zapadnih privreda, a u tom smislu glavna razlika između Kine i Zapada je ta što je, za razliku od razvijenih zemalja zapadnog sveta, u Kini kriza bila signal za veću ekonomsku ulogu države, kako u domaćoj privredi tako i u inostranstvu. Kineske investicije, umnogome potpomognute državnim podrškom, donose finansijski podsticaj koji je posebno važan u periodu svetske ekonomske krize, a potom i krize u zoni evra. Međutim, s druge strane, među zemljama primaocima kineskih investicija, javlja se i zabrinutost zbog posledica prisustva kineskog kapitala, posebno u oblastima visokotehnoloških ili strateških industrija širom Evrope.

Inicijativa „Pojas i put” ubrzava proces jačanja Kine kao trgovinskog i investicionog džina. SAD je nedvosmisleno označio Kinu kao geopolitičkog takmaka i poslednjih godina primetno je pojačano rivalstvo za primat u Aziji između SAD i Kine. Kina ima potrebu da proširi svoje tržište i putem ove inicijative, kao i drugih, to aktivno i ostvaruje.

Posle Bregzita i jačanja trgovinskih restrikcija SAD, sve su izraženiji ekonomski nacionalizam, trgovinski protekcionizam i slabljenje uloge Svetske trgovinske organizacije. Neizvesnost u međunarodnoj trgovini postaje sve izraženija, dok je globalizacija usporila. S druge strane, sve jače je kinesko zalaganje za slobodnu trgovinu u svetu. Kineska inicijativa daje novi podstrek povezivanju, otvorenijoj i aktivnijoj trgovini, kao i drugim oblicima globalizacije. Do sada je Kina potpisala 123 dokumenta o saradnji na razvoju „Pojasa i puta” sa 105 zemalja Azije, Afrike, Evrope, Latinske Amerike i regiona južnog Pacifika, i 26 takvih dokumenata sa 29 međunarodnih organizacija.¹¹⁹

¹¹⁸ P. Cai, (2017). Understanding China's Belt and Road Initiative, *Lowy Institute Analysis*, March 2017, p. 13; Institute for Security and Development Policy. (2016). The Belt & Road Initiative, ISDP Backgrounder, October 2016, pp. 6–7. Navedeno prema Jojić, S. (2020). Inicijativa „Pojas i put” – ekonomska i politička dimenzija. *Godišnjak FPN*, 14(23), 163–179, p. 167.

¹¹⁹ Lista zemalja koja se dopunjuje sa novim može da se nađe na: Cooperation agreements and MoUs under the Belt and Road Initiative, <https://www.beltroad-initiative.com/memorandum-of-understanding-belt-and-road-initiative/>

Čak i pre pandemije COVID-19, Kina je snažno započela prelazak sa radno intenzivne proizvodnje na aktivnosti i proizvodnju koja dodaje veću vrednost, što im je otvorilo prostor za nove tehnološki intenzivne proizvodne uspehe. Kina je u ovom trenutku u potpunosti okrenuta upotrebi veštačke inteligencije, IT industriji i razvoju visokotehnoloških proizvoda.

Pošto je Kina najveći proizvođač međuproizvoda koji se ulivaju u globalne lance snabdevanja, a kako je virus COVID-19 izbio baš u Kini, došlo je do zastoja i kidanja većeg broja ovih globalnih lanaca snabdevanja. Kina čini gotovo petinu svetske proizvodnje, a kineski međuproizvodi prevladavaju u sektorima elektronike, automobila, mašina i tekstila. Oduzimanje kineskih inputa iz ovih lanaca snabdevanja u nekim je slučajevima zaustavilo proizvodnju, kao što je to bio slučaj sa Hjundaji motors (*Hyundai Motor Company*) u Južnoj Koreji. U drugim slučajevima su se našla neka alternativna rešenja, ali ona obično nisu optimalna i skuplja su, što dovodi do većih troškova u lancima snabdevanja i na kraju bi moglo dovesti i do veće inflacije.

Inicijativa 16+1

Trgovina Kine sa zemljama u razvoju podstiče se i finansira putem različitih oblika finansijske pomoći ili kredita koji su dostupni preko njenih brojnih centralnih odbora za planiranje i organizaciju. Federalna Narodna Republika Jugoslavija je 1949. godine među prvima priznala Narodnu Republiku Kinu. Saradnja između Kine i zemalja Balkana i ranije je postojala, ali 2012. godine saradnja Kine sa balkanskim državama dobija institucionalnu formu u vidu mehanizma 16+1.¹²⁰ Odnosi saradnje zemalja sa ovih područja i Kine do uspostavljanja mehanizma 16+1 bili su marginalni. Poslednjih godina ovaj odnos se stalno unapređuje. Od devet održanih samita Kine i Istočne Evrope, nekoliko je održano na Balkanu. Od 2019. godine se formalno i Grčka pridružila procesu saradnje, dok je Litvanija izašla iz ovog procesa 2021. godine, tako da se inicijativa 16+1 vratila na svoj raniji format. Nivo saradnje se ogleda najviše kroz projekte infrastrukture. Do sada je šest kancelarija 16+1 prisutno u zemljama Balkana.

¹²⁰ 16+1 označava Kinu i 16 zemalja: Albanija, Bosna i Hercegovina, Bugarska, Hrvatska, Češka, Estonija, Mađarska, Letonija, Litvanija, Severna Makedonija, Crna Gora, Poljska, Rumunija, Srbija, Slovačka i Slovenija.

Ova saradnja je unapredila i međdržavnu saradnju, a ne samo saradnju svake zemlje pojedinačno sa Kinom. Buduća realizacija brze pruge Beograd – Budimpešta i spajanje sa Grčkom i Severnom Makedonijom ovih mreža doprineće boljem transportu, ali i povezanosti zemalja Balkana. Na ovaj način Balkan neće ponovo ostati izvan integracionih tokova. Različite vrste pomoći i podrške od Kine imala je Srbija tokom najnovije pandemije COVID-19.

Bez mehanizama 16+1 bilo je veoma teško da se bilo koja od ovih zemalja pojedinačno nađe na radaru velike zemlje kao što je Kina. Uspostavljanjem mehanizama saradnje dobila se infrastruktura za institucionalnu komunikaciju sa Kinom. Ekonomska, naučna, kulturna saradnja je u prvom planu saradnje Kine sa zemljama Balkana. Oko deset milijardi dolara je došlo u zemlje Balkana od strane Kine za razne projekte, pre svega infrastrukturne i energetske. Zemlje centralne i istočne Evrope trebalo bi bolje da se povežu, jer bi sa takvim nastupom imale više mogućnosti da ostvare zajedničke i pojedinačne interese. Takođe, snižavanje carina i fitosanitarnih propisa Kine trebalo bi da omogući veći izvoz poljoprivrednih proizvoda sa našeg tržišta na kinesko, što bi u određenoj meri smanjilo trgovinski deficit sa Kinom. Dualna cirkulacija (obostrana cirkulacija), razvoj čistih, digitalnih zelenih tehnologija u narednom petogodišnjem planu Kine, mogu biti šanse i privrede Srbije i suseda.

Evropska unija je format 16+1 tumačila i kao sredstvo za podrivanje jedinstvenog pristupa i saradnje EU sa Kinom. Stavovi EU u pogledu kineskih inicijativa „Pojas i put” i „16+1” su od početka pomešani. Tokom prvog Forumu „Pojas i put” 2017. godine, lideri EU su iznenadili svoje kineske domaćine odbijanjem da izričito podrže inicijativu. Od tada je EU ostala prilično oprezna i zabrinuta kad su u pitanju namere Kine, i u vezi s tim kako se neki projekti „Pojasa i puta” sprovode, posebno u osetljivim balkanskim zemljama. Otprilike polovina država članica EU – uključujući Grčku, Mađarsku, Italiju i Portugaliju – slomila je čvrste redove EU i podržala kineske inicijative.¹²¹

Kina dominantno naglašava razvoj ekonomskih odnosa, a ne želju za političkom dominacijom, ali svojim delovanjem na neki način ugrožava interese EU i SAD na području Balkana, kao i u drugim delovima sveta. Evropska unija dozvoljava ovu saradnju u meri u kojoj direktno ne ugrožava njene ekonomske interese. Kroz tehnologiju, nauku, ekonomiju i kulturu Kina širi svoj uticaj u celom

¹²¹ E. Brattberg, & P. Le Corre, (2020). The EU and China in 2020: more competition ahead, p. 2.

svetu. Princip nemešanja u unutrašnja pitanja države i princip da kroz saradnju svi budu na dobitku (*win-win*) su principi sa kojima Kina nastupa sa inicijativom „Pojas i put”. Kina se postavlja kao politički neutralna sila.

Međutim, mnoge zemlje centralne i istočne Evrope već su postale sumnjičave u vezi 16+1 formata saradnje, zaključujući da će Kina nastaviti da previše obećava a premalo isporučuje od mnogih svojih investicija.¹²² Ova inicijativa je pružila nadu da će se zemljama Balkana pružiti bolje šanse za ekonomski razvoj i globalizaciju. Kineska inicijativa je ponudila šansu ovim zemljama da se izvuku iz EU zapećka i krenu ka ekonomskoj globalizaciji regiona Balkana, kao Evro-azijskoj regiji. Međutim, tek treba da se pokaže da li će investicije i projekti Kine na prostoru Balkana, koji su do sada bili prevashodno u oblastima transporta, energetike i metalurgije, doneti veći razvoj i povezivanje ovih zemalja sa svetskim tokovima, kao i malo viši tehničko-tehnološki profil investicija.

Regionalno sveobuhvatno ekonomsko partnerstvo

Stvaranje najvećeg trgovinskog sporazuma na svetu – Regionalnog sveobuhvatnog ekonomskog partnerstva (RCEP) – nudi potencijal za jačanje uloge Kine. Sporazum je potpisalo deset članica Asocijacije država jugoistočne Azije (ASEAN) – Brunej, Kambodža, Filipini, Indonezija, Laos, Malezija, Mijanmar, Singapur, Tajland i Vijetnam, kao i Australija, Kina, Japan, Južna Koreja i Novi Zeland. RCEP je potpisan na Samitu lidera članica ASEAN-a u Hanoju 15. novembra 2020. godine. Potpisivanjem ovog velikog trgovinskog sporazuma Kini se otvara put za jačanje dominantne pozicije i povećavanje uticaja u svom susedstvu. Privrede 15 azijsko-pacifičkih zemalja zajedno pokrivaju oko 30% globalnog BDP-a, a uključuju tržište koje ima više od dve milijarde ljudi. Snižavanje carina i otvaranje trgovine usluga u okviru RCEP-a trebalo bi da smanji troškove i olakša poslovanje kompanija omogućavajući im da izvoze svoje proizvode unutar država potpisnica, bez ispunjavanja posebnih zahteva za svaku zemlju pojedinačno. Zaštita životne sredine i prava radnika nisu deo ovoga sporazuma. Prava intelektualne svojine su samo delimično obuhvaćena u sporazumu. RCEP bi trebalo da eliminiše 90% carina za promet industrijskih proizvoda, ali poljoprivreda uglavnom nije pokrivena u okviru sporazuma, dok

¹²² Ibid., p. 4.

su usluge tek donekle pokrivene. I pored svega toga, ovaj sporazum azijsko-pacifičkih zemalja može se smatrati napretkom. Azijski kontinent se sve više organizuje kao koherentna trgovinska zona, poput Evrope ili Severne Amerike.

Kada se pogledaju zemlje potpisnice RCEP-a primetno je odsustvo SAD i Indije iz ovoga sporazuma. SAD su se pod rukovodstvom predsednika Trampa svojevremeno povukle iz inicijative Transpacifičko partnerstvo i time na neki način otvorile vrata za jačanje uloge Kine u azijskoj regiji. Indija se 2020. godine povukla iz pregovora o stvaranju RCEP-a, najviše zbog zabrinutosti da će sporazum omogućiti preveliki upliv u zemlju jeftine kineske robe.

Planirano je da sporazum pokrene privrede zemalja, pre svega Azijsko-pacifičkog regiona koje su jako pogođene pandemijom COVID-19. RCEP pokriva 30% globalne ekonomije, 30% globalne populacije i obuhvata 2,2 milijarde potrošača. Pojedini ekonomisti ocenjuju da će sporazum dodati 186 milijardi dolara globalnoj ekonomiji i 0,2% bruto domaćem proizvodu svojih članica. Kina u okviru ovog sporazuma ima mogućnost da postavlja standarde u regionalnoj trgovini.

Kako već postoji Sporazum o slobodnoj trgovini između Kine i ASEAN-a (CAFTA) uz novi sporazum RCEP, Kina dolazi do mnogo bolje pozicije u odnosu na SAD i EU u ekonomskoj i trgovinskoj konkurenciji u Azijsko-pacifičkom regionu. Velike privrede koje su potpisnice RCEP-a, pre svega Kina i Japan, moći će da ostvare dominantne uloge u okviru ovog velikog trgovinskog sporazuma. S druge strane, postoji i neznatna šansa da ostale zemlje potpisnice iskoriste ovaj sporazum da obuzdaju donekle nastup Kine i Japana u okviru opšteprihvaćenih pravila, što je manje verovatnije da se ostvari.

Ovaj sporazum stvara novu konstelaciju snaga između sila u svetu u korist ekonomija u Azijsko-pacifičkom regionu. Sa potpisivanjem RCEP-a zemlje bi trebale da krenu u promene i prilagođavanje svojih unutrašnjih i spoljnih politika. Postoji naravno dilema i neizvesnost da li će se svi članovi RCEP-a u potpunosti držati svojih obaveza. U meri u kojoj zemlje budu poštovale preuzete obaveze, zavisice i uspešnost samog sporazuma.

Značaj ovoga sporazuma može se videti i po tome što su u njega uvedena pravila o poreklu, čime je olakšana trgovina. Takođe, ovo je prvi sporazum o slobodnoj trgovini između Kine, Japana i Južne Koreje, što bi moglo ubrzati pregovore o sporazumu o slobodnoj trgovini između ove tri zemlje, koje se ističu posebno i kao jake tehnološke sile.

Potpisivanje RCEP-a na neki način podgreva nadu i daje ohrabrenje da privremeni zastoji, poput pandemije koronavirusa, ne mogu da spreče ili preokrenu globalizaciju i slobodnu trgovinu.

RCEP je došao u vreme neizvesnosti oko ekonomskih veza SAD sa regionom jugoistočne Azije, tako da će on možda delovati i kao protivteža američkom uticaju u regionu. Naime, SAD su se ranije povukle iz TPP-a, a taj sporazum se smatrao odgovorom na sve veći uticaj Kine u Azijsko-pacifičkom regionu. Taj sporazum je imao opsežne odredbe o uslugama, intelektualnoj svojini, nezavisnim radničkim sindikatima i zaštiti životne sredine, a takođe je pozivao na ograničenja državnih subvencija, upravo nasuprot Kini čiji državni i partijski sistem ima snažan uticaj na privredu. Kina nije članica Sveobuhvatnog i progresivnog transpacifičkog partnerstva (CPTPP), kao ni SAD koje su se povukle 2017. godine, a koji je proizašao iz pregovora o TPP. Nova američka administracija, pod rukovodstvom predsednika Bajdena, nije trenutno usmerena na odgovor ovim novim trgovinskim sporazumima, jer je fokusirana na pandemiju, ekonomski oporavak i investicije u američku proizvodnju i tehnologiju. S druge strane, EU koja nije pregovarala u okviru ovog trgovinskog sporazuma trenutno vodi agresivniju politiku i ubrzanim tempom vodi nekoliko svojih bilateralnih i plurilateralnih trgovinskih pregovora.

RCEP bi trebalo da stupi na snagu do kraja 2021. godine. Sporazum će stupiti na snagu i biti primenjen nakon ratifikacije od strane šest ekonomija ASEAN-a i tri zemlje koje nisu članice ASEAN-a. Sa trgovinskog aspekta on predstavlja veliki potencijal, jer će omogućiti da više od trećine kineske spoljnotrgovinske robe u narednoj fazi ne bude carinjeno. Prema najavama kineskog ministra trgovine, Kina će iskoristiti priliku da proširi trgovinske i investicione aktivnosti u regionu, da stabilizuje industrijske i lance snabdevanja i da stvori nove prednosti u globalnoj ekonomskoj saradnji i konkurenciji. RCEP bi trebalo da podstakne otvaranje sektora usluga i investicija, unapredi olakšavanje trgovine i poboljša poslovno okruženje u Kini. Kina planira da istakne karakteristike sopstvenog lokalnog ekonomskog razvoja i potpuno se integriše u ogromno tržište ovoga sporazuma.

Trgovinska regionalizacija

Multilateralna trgovinska liberalizacija, njen tok i rezultati koje je donela, kao i razvoj regionalnih integracija upućuju da „slobodna trgovina može služiti kao fokusna tačka oko koje se zemlje mogu složiti da izbegnu trgovinske ratove. Ona takođe može služiti kao jednostavan princip sa kojim se odupire pritisku politika posebnih interesa. Tako da slobodna trgovina nije prošlost – ali nije ono što je nekada bila.”¹²³ Kada multilateralni sistem zapadne u krizu funkcionisanja, ili kada se pojedina trgovinska pitanja ne mogu rešiti niti dogovoriti na multilateralnim trgovinskim pregovorima, javlja se tendencija rasta broja regionalnih trgovinskih sporova. Čak i sama STO priznaje postojanje regionalnih trgovinskih sporazuma i kod nje se vrši njihova evidencija. U slučajevima kada je multilateralna liberalizacija trgovine usporena, neefikasna ili u blokadi, regionalne ekonomske integracije se pokazuju kao korisna alternativa. Određeni problemi koje je potrebno rešiti u međusobnoj trgovini često se mogu vezati upravo za određeni region sveta.

U praksi, u okviru regionalnih trgovinskih sporazuma, finalna carinska stopa u međusobnoj trgovini iznosi najčešće nula ili je to veoma niska carinska stopa za trgovinu između zemalja potpisnica sporazuma. Regionalni trgovinski sporazumi stvaraju se u određenom geografskom regionu s ciljem regulisanja pre svega trgovinske saradnje, a kasnije, ukoliko se održe, oni počinju uključivati i druge oblike saradnje, osim trgovinske. Oni liberalizuju pristup tržištu u određenoj regiji. Regionalni sporazumi obično nisu otvoreni za sve zemlje koje bi želele da im se pridruže. Pravila STO navode da novouspostavljeni sporazumi ne smeju da povećavaju trgovinske prepreke za one zemlje koje nisu u njihovom sastavu. Regionalni sporazumi su ipak u stanju da derogiraju ono što je postignuto u okviru Svetske trgovinske organizacije, a najveći izazov za ovu organizaciju su regionalni sporazumi koji se formiraju između razvijenih zemalja, pre svega SAD, EU i Japana. U okviru same Svetske trgovinske organizacije, kao multilateralne institucije, regionalni sporazumi su manje poželjni od međunarodnih sporazuma, jer oni izmeštaju trgovinu u zemlje članice ovih regionalnih sporazuma. Na taj način zemlje u razvoju ostaju bez mogućnosti

¹²³ P. R. Krugman, (1987). Is Free Trade Passé?. *Journal of Economic Perspectives* 1(2), p. 143, navedeno prema: M. Antevski, (2008). *Regionalna ekonomska integracija u Evropi*. Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, str. 27.

ostvarivanja tih trgovinskih tokova. Međutim, regionalni sporazumi su fleksibilniji kod postizanja dogovora i daleko pre nego multilateralni donose pozitivne rezultate. S obzirom na još uvek duboku podeljenost zemalja članica STO, zbog koje i Doha runda pregovora ima neizvestan kraj, ove velike regionalne integracije su možda i najbolji način da se oživi svetska trgovina u najkraćem roku, posebno trgovina nakon velike krize, kao što je bila svetska ekonomska kriza 2008. i tekuća korona kriza. S druge strane, ni razvijene zemlje ne bi trebalo da se zatvore u klubu bogatih i da odustanu od multilateralog dogovora o trgovini. Uspeh dogovora u Baliju pokazuje da multilateralizam još uvek ima potencijala da poveća globalni prosperitet.¹²⁴

Zaista značajan deo međunarodne trgovine odvija se u okvirima regionalnih integracija. I regionalizam i multilateralizam svoje korene imaju u bilateralizmu i težnji da se trgovinski odnosi ugovorno regulišu na širem planu, na regionalnom odnosno na svetskom planu. Regionalne integracije su starije i njihovi počeci se vezuju za prve regionalne ekonomske saveze i integracije različite snage: preferencijalne trgovinske sporazume, zone slobodne trgovine, carinske saveze i unije. Ipak pregovaranje među zemljama o liberalizaciji trgovine robom i uslugama ne ide lako ni na regionalnom ni na globalnom nivou.¹²⁵

Dobici od liberalizacije trgovine kroz regionalnu ekonomsku integraciju uvek će premašivati potencijalne dobitke od unilateralne liberalizacije. Posebno male zemlje mogu izvlačiti više koristi od liberalizacije u okviru regionalne ekonomske i pre svega trgovinske liberalizacije, nego od liberalizacije svoje nejake privrede prema celom svetu. Naravno, do punih pozitivnih efekata liberalizacije trgovine u okviru regionalne integracije može doći pod uslovom da su zemlje sposobne da kreiraju takvu proizvodnju i ponudu roba i usluga za kojima postoji efektivna tražnja u drugim zemlja članicama integracije, i da ostvare ekonomiju obima zahvaljujući na ovaj način povećanom tržištu.

¹²⁴ Financial Times, Bali breathes life into global trade: Rich countries should not give up on multilateralism, Internet: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/69a7c63e-5e83-11e3-a44c-00144feabdc0.html#axzz373k9QczY> 14/12/2020.

¹²⁵ M. Antevski, (2008). Op. cit., str. 27.

Tabela 15: Regionalni trgovinski sporazumi u XXI veku evidentirani u STO

Godina stupanja na snagu	Obaveštenja o robi	Obaveštenja o uslugama	Pristupanje regionalnom trg. spor.	Zbirna obaveštenja o RTG na snazi	Kumulativni broj RTG na snazi
2000	11	1	0	98	82
2001	8	4	0	110	90
2002	9	5	1	125	99
2003	15	6	0	146	113
2004	11	7	2	166	123
2005	13	8	0	187	136
2006	17	10	0	214	153
2007	11	3	3	231	164
2008	17	11	0	259	181
2009	21	16	0	296	200
2010	15	9	0	320	213
2011	10	8	1	339	223
2012	17	10	0	366	239
2013	12	11	3	392	251
2014	12	10	0	414	263
2015	11	11	5	441	274
2016	10	5	0	456	284
2017	8	5	2	471	292
2018	3	4	1	479	296
2019	6	4	1	490	302
2020	5	5	1	501	307
2021	35	15	2	553	342

Izvor: WTO, Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS), 18/03/2021.

Kada duži vremenski period vlada spor proces multilateralne liberalizacije međunarodne trgovine, zemlje se okreću regionalnim sporazumima u okviru kojih mogu lakše da pojedine vidove trgovine za koje su zainteresovane, na primer za ribu ili mlečne proizvode, olakšaju i regulišu, kao i da se dogovore o poštovanju određenih pravila daleko lakše nego na multilateralnom nivou. Prednost je što je u pitanju manji broj zemalja od multilateralnog okvira, što se pregovara o pitanjima za koje su sve zemlje koje su uključene u pregovore i direktno zainteresovane, pa je samim time i dogovor moguće lakše ostvariti, tj. moguće je doći brže do kompromisnog rešenja koje će prihvatiti sve države učesnice pregovora.

Prema podacima Svetske trgovinske organizacije na dan 1. februara 2021. godine bilo je na snazi 339 regionalnih trgovinskih sporazuma. Regionalna liberalizacija međunarodne trgovine polovinom XX veka bila je tek u povelju, dok se kretanje i porast regionalnih trgovinskih sporazuma u XXI veku može sagledati iz tabele. Već na početku 2021. godine može se uvideti veliki porast trgovinskih sporazuma, koji su proistekli iz mnogobrojnih pregovora tokom 2020. i prethodnih nekoliko godina. Slabljenje poverenja u efikasnost STO, i ostvarenje multilateralnih sporazuma u okviru ove organizacije, očigledno su doveli do toga da se zemlje sve više okreću regionalnim pregovorima i dogovorima.

Tabela 16: Regionalni trgovinski sporazumi – učešće po regionima

Region	Obaveštenja o RTG na snazi
Karibi	11
Zapadna Azia	23
Okeanija	29
Bliski Istok	34
Centralna Amerika	42
Komonvelt nezavisnih država (CIS)	45
Afrika	45
Severna Amerika	49
Južna Amerika	70
Istočna Azija	100
Evropa	150

Izvor: WTO, Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS), 18/03/2021.

Evropa, odnosno Evropska unija, je vodeća po učešću u brojnim regionalnim trgovinskim sporazumima (pogledati tabelu). Istočna Azija je drugi region po broju regionalnih trgovinskih sporazuma, koju slede Južna i Severna Amerika. Ovi brojevi dokazuju već ranije pomenute trendove. Prvi trend – EU se okreće sve više formalizovanju bilateralnih i plurilateralnih sporazuma. Drugi – primetan je trend porasta regionalnih dogovora i sporazuma u Aziji, predvođeni Kinom i Japanom.

Poslednjih godina primetan je rast regionalnih trgovinskih sporazuma, pre svega podstaknut izostankom dogovora na Doha rundi u okviru STO i jačanjem protekcionizma, pa neki od najnovijih sporazuma su:

- Sveobuhvatni i progresivni sporazum o transpacičkom partnerstvu (CPTPP), između 11 strana,¹²⁶
- Regionalno sveobuhvatno ekonomsko partnerstvo, između 15 zemalja Azijsko-pacičkog regiona,¹²⁷
- Tihookeanski savez, između država Latinske Amerike koje se graniče sa Tihim okeanom,¹²⁸
- Afričko kontinentalno područje slobodne trgovine (AfCFTA), između 54 zemlje afričkog kontinenta.¹²⁹

Takođe, naročito u poslednjih nekoliko godina, primetan je i trend proširivanja plurilateralnih sporazuma na način da oni obuhvate više zemalja iz regiona, a takođe i spajanje više manjih regionalnih sporazuma u jedan veći.

Sporazum SAD – Meksiko – Kanada (USMCA)

Severnoamerički sporazum o slobodnoj trgovini (NAFTA) je zamenjen novim Sporazumom SAD – Meksiko – Kanada (USMCA) koji je potpisan 10. decembra 2019. godine.¹³⁰ O izmenama NAFTA sporazuma, koji je bio na snazi još od 1994. godine, pregovaralo se duže od godinu dana. USMCA je zamenio gotovo četvrt

¹²⁶ Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP).

¹²⁷ Regional Comprehensive Economic Partnership.

¹²⁸ Pacific Alliance.

¹²⁹ African Continental Free Trade Area (AfCFTA).

¹³⁰ Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada. <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between>. 7/11/2020.

veka star Severnoamerički sporazum o slobodnoj trgovini između SAD, Kanade i Meksika. Modifikacija ovog dugovečnog trostranog pakta započela je na inicijativu SAD, stupanjem predsednika Trampa na dužnost. Zbog izražavanja nezadovoljstva postojećim NAFTA sporazumom koji je ocenjen da je na štetu interesa SAD, a posle uvođenja carina na uvoz čelika i aluminijuma iz Meksika i Kanade. Sjedinjene Države su prvo pregovarale o sporazumu sa Meksikom, da bi se nakon toga prešlo na pregovore sa Kanadom. Na kraju su dogovorene određene modifikacije i potpisan je novi USMCA sporazum sve tri strane.

USMCA sporazum pokriva godišnju trgovinu od oko 1,2 biliona američkih dolara, a najveći deo novog USMCA je zapravo ažuriranje NAFTA sporazuma novim pravilima o zaštiti intelektualne svojine, internetu, ulaganju, državnim preduzećima i valutama. Sporazum sadrži i značajne izmene, pre svega u vezi sa podsticajima za proizvodnju automobila SAD i otvaranju kanadskog tržišta za američke mlekare. Početak primene novog trgovinskog sporazuma SAD, Kanade i Meksika odložen je bio do jula 2020. godine. Razlozi za odlaganje su uzrokovani najviše COVID-19 pandemijom i teškoćama koje je ona izazvala u privredama i trgovini zemalja. Pojedini industrijski sektori, uključujući i proizvođače automobila, tražili su odlaganje primene zbog poteškoća koje je izazvala pandemija COVID-19. Meksiko je od SAD i Kanade tražio duži tranzicioni period za auto industriju, kako bi se osiguralo poštovanje novih, strožih pravila u tom sektoru, jer novi sporazum predviđa stroža pravila za radnu snagu i auto industriju.

USMCA trgovinski sporazum stupio je na snagu 1. jula, ali dugotrajni nesporazumi na primer oko aluminijuma, ili pravila o poreklu iz automobilskeg sektora ili trgovine mlekom, mogli bi ometati njegovu primenu. Nesigurnost trgovinske politike mogla bi se ponovo povećati u ovim delovima primene sporazuma, iako je zaključenje ovog trgovinskog sporazuma pripomoglo u smanjenju kratkoročne neizvesnosti trgovinskih politika ove tri zemlje. Poglavlja sa ključnim novitetima u odnosu na NAFTA uključuju: intelektualnu svojinu, digitalnu trgovinu, finansijske usluge i životnu sredinu.

Protokolom o dopuni Sporazuma između Sjedinjenih Država, Meksika i Kanade izvršena je revizija ili brisanje niza teških novih mera koje regulišu farmaceutske proizvode, što je potencijalno olakšalo generičku konkurenciju i smanjilo troškove lekova u sve tri zemlje.¹³¹ Takođe su ojačana pravila o zaštiti

¹³¹ Protocol of Amendment to the United States-Mexico-Canada Agreement. <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/protocol-amendments>. 2019.

radnih prava, spuštanjem praga na kojem se može pokrenuti žalba na nelojalne radne prakse. Poboľjšane su i procedure za istragu takve žalbe ili rešavanje formalnog spora. Napravljena su poboľjšanja na merama koje utiču na zaštitu životne sredine. Zamerka koja se može uputiti novom sporazumu USMCA je kako regulatorne reforme sporazuma smanjuju fleksibilnost politike javnog zdravstva, jer sporazum podređuje poznate ili potencijalne zdravstvene troškove mnogih svojih mera sumnjivim tvrdnjama o ukupnim ekonomskim dobitcima. Čak i da se ovi dobitci ostvare, verovatno će pripasti onima koji su na vrhu hijerarhije dohotka odnosno bogatstva u sve tri države.¹³² SAD su istakle po njih pozitivne strane USMCA koji će pružiti nove zaštite američke intelektualne svojine i obezbeđivanje mogućnosti za trgovinu američkim uslugama, kao i ono što smatraju najvažnijim, a to je modernizacija i jačanje trgovine njihovih poljoprivrednih proizvoda, što bi trebalo da donese najviše koristi američkim farmerima.

Revidirana NAFTA, odnosno trgovinski sporazum između Kanade, Meksika i Sjedinjenih Država, stupio je na snagu 1. jula, pomažući u smanjenju kratkoročne neizvesnosti trgovinske politike. Ali dugotrajna trgovinska trvenja ove tri zemlje (na primer oko aluminijuma, pravila o poreklu iz auto-sektora i trgovine mlekom) mogla bi ometati njegovu primenu.

CEFTA i Zajedničko regionalno tržište Zapadnog Balkana

Sporazum o slobodnoj trgovini u centralnoj Evropi (CEFTA) – 2006. godine u Bukureštu potpisale su: Albanija, Bosna i Hercegovina, Bugarska, Hrvatska, Makedonija, Moldavija, Rumunija, Crna Gora, Srbija i Privremena administrativna misija Ujedinjenih nacija na Kosovu u skladu sa UN Rezolucijom Saveta bezbednosti 1244. Do kraja 2007. godine Sporazum je stupio na snagu u svim zemljama potpisnicama. CEFTA sporazum je od svog nastanka imao pripremni i prelazni karakter za zemlje kandidate za članstvo u Evropskoj uniji.

CEFTA danas predstavlja jedinstvenu zonu slobodne trgovine u jugoistočnoj Evropi, iako je sam naziv ostao od prethodnika država Višegradske grupe. Trenutne države potpisnice Sporazuma o slobodnoj trgovini u centralnoj Evropi Albanija, Bosna i Hercegovina, Crna Gora, Severna Makedonija, Moldavija, Srbija

¹³² R. Labonté, D. Gleeson, & C. L. McNamara, (2020). USMCA 2.0: a few improvements but far from a 'healthy' trade treaty. *Globalization and health*, 16, 1–4. p. 4.

i Kosovo* (UNMIK), koji se pominje i kao CEFTA 2006, učešće u ovom sporazumu vide kao odskočnu dasku za ulazak u EU.¹³³ Sama Evropska unija, na čiju inicijativu su i počeli razgovori o ulasku u ovu integraciju pre svega zemalja jugoistočne Evrope, smatra CEFTA sporazum vrstom pripreme vežbe i jačanja konkurentnosti ovih ekonomija pre nego što stupe u jedinstveno tržište EU. CEFTA proklamuje slobodnu trgovinu i bescarinski režim između država članica, kao i izjednačavanje uslova investiranja. U okviru CEFTA sporazuma trgovina industrijskim proizvodima je od kraja 2008. godine potpuno liberalizovana, što znači da se carine ne plaćaju na industrijske proizvode sa poreklom iz zemalja potpisnica.

Od nastanka CEFTA ovo tržište je za Srbiju drugo po važnosti odmah posle tržišta EU. Godišnji izvoz naše zemlje u zemlje CEFTA uvek se kretao od 1/4 do 1/3 ukupnog izvoza. Srbija predstavlja lidera na ovom regionalnom tržištu, jer ostvaruje konstantan suficit u razmeni. Najveći deo izvoza čine poljoprivredni proizvodi (pre svega žitarice i proizvodi od žitarica), električne mašine i aparati, nafta i naftni derivati, drumska vozila i pića itd. Kada posmatramo pojedinačne zemlje iz ovog sporazuma, najveći suficit u razmeni Srbija ostvaruje sa Bosnom i Hercegovinom, Crnom Gorom i Severnom Makedonijom.

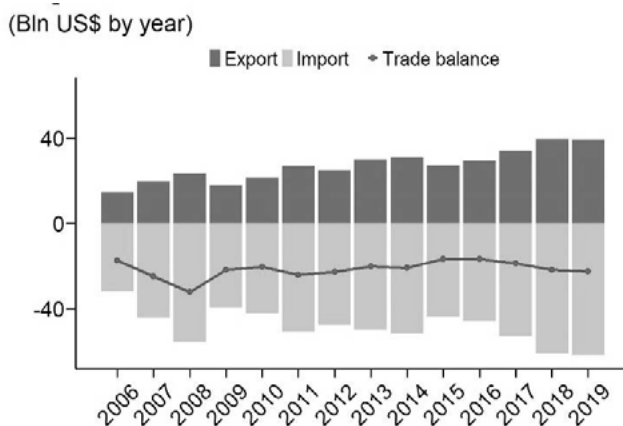
U 2019. godini vrednost robnog izvoza CEFTA se smanjila za 0,1% na 39,4 milijarde američkih dolara, a uvoz CEFTA je dostigao 62,0 milijardi američkih dolara, što je povećanje za 1,2%. Bilans robne razmene zabeležio je deficit od 22,7 milijardi američkih dolara u 2019. godini u poređenju sa deficitom od 21,9 milijardi američkih dolara u 2018. godini, što predstavlja rast od 3,5 odsto u odnosu na 2018. Ukupna unutarregionalna trgovina CEFTA iznosila je 10,5 milijardi američkih dolara, što iznosi 14,9 odsto ukupnog izvoza i 7,4 odsto ukupnog uvoza. Što se tiče trgovinske razmene posmatrane po regionima, glavne izvozne destinacije zemalja CEFTA bile su Evropa (91,2 procenta ukupnog izvoza), zapadna Azija i severna Afrika (4,2 procenta) i istočna Azija (1,8 procenta), dok je glavno poreklo uvoza bilo u Evropi (75,4 procenta ukupnog uvoza), istočnoj Aziji (10,3 procenta) i zapadnoj Aziji i severnoj Africi (7,0 procenta).¹³⁴

* Ovaj naziv je bez prejudiciranja statusa i u skladu sa Rezolucijom Saveta bezbednosti Ujedinjenih nacija 1244 i mišljenjem Međunarodnog suda pravde o deklaraciji o nezavisnosti Kosova.

¹³³ CEFTA – Central European Free Trade Agreement

¹³⁴ United Nations, *International Trade Statistics Yearbook Volume I, Trade by Country*, New York, 2020. p. 19.

Grafikon 9: Trgovinski bilans CEFTA 2006–2019. godina, u milijardama američkih dolara



Izvor: United Nations, International Trade Statistics Yearbook Volume I, Trade by Country, New York, 2020. p. 19.

Kada pogledamo grafikon 9 možemo uočiti relativno uravnotežene trgovinske tokove CEFTA regiona, sa padom usled svetske ekonomske krize 2008. godine. Tokom ukupnog vremena postojanja CEFTA ova integracija ostvarivala je trgovinski deficit u trgovini sa ostatkom sveta.

Tabela 17: Trgovina robom CEFTA regiona, u milijardama evra, 2010–2020.

Godina	Uvoz	Izvoz	Bilans
2010	14,2	5,4	-8,8
2011	16,1	6,4	-9,7
2012	35,7	18,4	-17,3
2013	36,1	21,3	-14,8
2014	41,3	24,0	-17,3
2015	42,0	25,2	-16,8
2016	44,2	27,2	-17,0
2017	49,8	31,1	-18,7

Godina	Uvoz	Izvoz	Bilans
2018	55,3	34,1	-21,1
2019	58,9	35,6	-23,3
2020	31,7	22,7	-9,0

Izvor: Autori prema podacima sa CEFTA. <https://statistics.cefta.int/goods>.

Bez obzira na pozitivne trendove trgovinske saradnje u okviru CEFTA dolazilo je do nekoliko većih sporova, od kojih je najveći bio kada je Kosovo* uvelo prvo takse od 10%, a zatim i od 100% za uvoz svih proizvoda koji se proizvode u Srbiji i Bosni i Hercegovini. To je pokazalo veliku manu CEFTA, jer prema sporazumu trgovinski sukobi članica, kada se iscrpe sva sredstva, rešavaju se arbitražom koja je obavezujuća za sve. Međutim, UNMIK, koji je potpisnik CEFTA u ime Kosova*, aneksom je sebe izuzeo iz bilo kakve odgovornosti, čime je onemogućeno da bilo koja članica CEFTA pozove Kosovo* na odgovornost.

Za zemlje kao što je Srbija i njeni susedi ekonomska integracija u okviru regiona je veoma dobra opcija, posebno ukoliko su te zemlje, kao što je u slučaju zemalja jugoistočne Evrope, visoko zavisne od međunarodne trgovine. Kratkoročni, a donekle i srednjoročni troškovi, mogu biti veći od koristi. Koristi od ovakvog vida integracije ostvaruju se najčešće dugoročno i to malo po malo. Na kraju, dugoročno posmatrano, ukupne koristi od ekonomske integracije su veće od ukupnih troškova. Naravno, zavisi od zemlje do zemlje, neke će iskoristiti i ostvariti veće dobitke od drugih zemalja. Na početku regionalne ekonomske integracije dolazi do rasta obima trgovine i bruto domaćeg proizvoda, dok se kasnijim strukturnim prilagođavanjima zemalja učesnica u integraciji i jačanjem mobilnosti radne snage i kapitala u okvirima integracije, počinju ostvarivati pozitivni efekti ekonomije obima. Prema tome, ne treba posmatrati samo troškove i direktnu dobit, jer su efekti ekonomske integracije značajniji od samo merljivih ekonomskih veličina. Korist od regionalne ekonomske integracije može biti, a najčešće i jeste:

- „uklanjanje barijera u trgovini, smanjenje troškova trgovine i podsticanja izvoza;
- siguran pristup tržištima zemalja partnera;
- povećane investicione mogućnosti na širem, integrisanom tržištu;
- povećana konkurencija na internom tržištu, sa svim pozitivnim efektima;
- smanjenje neefikasnosti u poslovanju firmi;

- iskorišćavanje ekonomije obima, koje integrisano tržište omogućava;
- jačanje uslužnog sektora;
- olakšana razmena tehničkih informacija i znanja između firmi;
- podsticaj aktivnostima istraživanja i razvoja (*Research & Development – R&D*), i stvaranju novih tehnologija, proizvoda i usluga;
- veći raspoloživi obim roba i usluga za potrošače, što povećava blagostanje stanovništva;
- koordinacija ekonomskih i drugih politika među zemljama članicama;
- pojačana pregovaračka pozicija sa trećim zemljama i trgovinskim blokovima¹³⁵.

Tabela 18: Trgovina uslugama CEFTA regiona, u milijardama evra

Godina	Uvoz	Izvoz	Bilans
2008	2,3	3,6	1,4
2009	3,1	4,4	1,4
2010	5,7	7,3	1,6
2011	6,1	8,1	1,9
2012	7,2	10,2	2,9
2013	7,2	10,2	3,0
2014	7,8	11,1	3,3
2015	8,3	12,2	4,0
2016	8,6	13,3	4,7
2017	9,6	15,2	5,6
2018	11,1	17,0	5,9
2019	12,5	18,9	6,3

Izvor: Autori prema podacima sa CEFTA. <https://statistics.cefta.int/services>

¹³⁵ M. Antevski, (2007). Efekti regionalne ekonomske integracije u Evropi tipa Sever-Sever i Sever-Jug. *Ekonomski Anali/Economic Annals*, 52. str. 173.

Kada je izbila pandemija COVID-19, skoro na svim granicama sveta došlo je do zastoja u prometu, kao i zastoja u kretanju ljudi, opreme i dr. Problemi i zastoji na graničnim prelazima nastali su iz svih nepoznanica i straha koje je donelo izuzetno i neočekivano brzo širenje virusa i zaraze među stanovništvom u svim delovima sveta, da bi se nastavilo uvođenjem pojačanih zdravstvenih, sanitarnih i drugih mera koje su zemlje propisivale iz sata u sat. Potom je usledilo uvođenje karantina, kao i dodatnih kontrola za teretna vozila, sistema konvoja itd. U međuvremenu je sa širenjem zaraze naglo porasla tražnja za određenim zdravstvenim, higijenskim i prehrambenim proizvodima, što je gotovo istovremeno dovelo do gužvi i zastoja na graničnim prelazima.

Po ugledu na Evropsku uniju i njene „zelenе linije“, zemlje CEFTA regiona koje imaju zajedničke granice, njih šest (bez Moldavije), dogovorile su se o uspostavljanju „zelenih koridora“. Naime, radi se o tome da se u ovakvim vanrednim okolnostima, izazvanih pandemijom i otežanim uslovima poslovanja zbog raznih mera, na određenim mestima, odnosno na određenom broju graničnih prelaza, uspostavi prvenstvo prolaza i samo kratko zadržavanje za hranu, lekove i zaštitnu opremu, koje bi važio tokom sva 24 časa. Uspostavljanje efikasnijeg transporta i bržeg prelaska granice za svu kriznu robu, iz domena prehrane i zaštite zdravlja je veoma dobra reakcija i polazna tačka za uspostavljanje protoka ove robe, kao i stabilizacije snabdevanja tržišta svih šest zemalja CEFTA regiona.

Formalno pravno, članice CEFTA dogovorile su se o uspostavljanju zelenih koridora i zelenih traka, na osnovu zajedničkog predloga Transportne zajednice Jugoistočne Evrope i CEFTA sekretarijata.¹³⁶ Pozitivne efekte uspostavljanja ovih tzv. brzih traka za trgovinu, možemo uočiti pre svega u domenu stabilizacije nacionalnih tržišta ključnim resursima a zatim, prema oceni CEFTA sekretarijata iz decembra 2020. godine, od uspostavljanja inicijative gotovo pola miliona kamiona koristilo je blagodati zelenih koridora, a 20% toga koristilo je zelene trake (kamioni koji prevoze osnovnu robu).

Glavni prioriteti CEFTA u budućnosti biće smanjivanje vremena čekanja za najmanje 30% na međusobnim graničnim prelazima, zatim proširivanje zelenih

¹³⁶ Transportna zajednica je međunarodna organizacija za razvoj saobraćajne mreže između EU i zemalja jugoistočne Evrope. Članice Transportne zajednice su Evropska unija i šest zemalja Zapadnog Balkana – Albanija, Bosna i Hercegovina, Srbija, Severna Makedonija, Crna Gora i Kosovo*.

koridora i traka do graničnih prelaza sa Evropskom unijom, kao i uspostavljanje ovako efikasnog režima na svu robu, ne samo na trenutno kriznu robu, kao i održavanje efikasnosti ovakvog sistema i kada prođe pandemija.

Osim održavanja trgovine kao i olakšavanje trgovine između zemalja CEFTA suočenih sa pandemijama COVID-19, progres u regionalnoj saradnji načinjen je i usvajanjem zajedničkog regionalnog tržišta. U okviru Berlinskog procesa, na samitu održanom 10. novembra 2020. godine između šest zemalja Zapadnog Balkana i EU, usvojen je plan za stvaranje Zajedničkog regionalnog tržišta Zapadnog Balkana. Razvojem Zajedničkog regionalnog tržišta, zasnovanog na pravilima i standardima EU, a u cilju pojačanja regionalne ekonomske saradnje, planirano je da se poveća atraktivnost i konkurentnost regiona kao i samo približavanje regiona Evropskoj uniji. Uspostavljanje zajedničkog regionalnog tržišta ima potencijal da regionu Zapadnog Balkana olakša proces usvajanja standarda EU i približavanja jedinstvenom tržištu EU. Ocena je da regionalna ekonomska integracija može da generiše do 6,7% dodatnog BDP-a. CEFTA bi trebalo da pruži pravni, politički i institucionalni okvir za ostvarenje ovih planova. Prema usvojenom akcionom planu za realizaciju zajedničkog regionalnog tržišta CEFTA je preuzela aktivnu ulogu u ključnim oblastima uspostavljanja regionalnog trgovinskog područja zasnovanog na slobodnom kretanju roba, usluga, kapitala i ljudi s ciljem da se:

- smanji vreme čekanja na graničnim prelazima za 30%, primenom seta mera koje uključuju proširenje zelenih traka i pojednostavljenje procedura podržanih sistematskom elektronskom razmenom podataka SEED +;
- smanji trgovinske troškove i birokratiju programima uzajamnog priznavanja;
- omogući e-trgovinu osiguravanjem pristupa svim tržištima u regionu;
- obezbedi brzi put ka jedinstvenom tržištu EU.¹³⁷

Kada tržište od 18 miliona stanovnika postane integrisano, ono će postati i konkurentnije, pre svega na evropskoj ali i na globalnoj sceni, sa potencijalom da bude i atraktivnije za strane investitore. CEFTA je i u ovim planovima predviđena za regulisanje trgovine između zemalja Zapadnog Balkana.

Zemlje CEFTA sporazuma su najmanje konkurentne ekonomije u Evropi. One raspolažu malim obimom proizvodnje, sa ograničenim asortimanom proizvoda i

¹³⁷ CEFTA (2021). CEFTA region becomes one market, <https://cefta.int/news/cefta-region-becomes-one-market/>

sa zastarelom tehnologijom. S obzirom na tako nisku osnovu one ostvaruju relativno mali izvoz, a imaju i vrlo ograničen broj izvoznih partnera. Kao što je pomenuto najveći deo izvoza CEFTA je u Evropsku uniju i to pre svega u zemlje tradicionalne partnere zemalja CEFTA – u Italiju i Nemačku. Neophodnost privreda CEFTA regiona je geografska diversifikacija proizvoda za izvoz, kao i diversifikacija zemalja u koje će se izvoziti. Što se tiče diversifikacije izvoznih proizvoda, budući da proizvodnja zemalja CEFTA uglavnom ne uključuje proizvode višeg stepena prerade, rast izvoza je najrealnije moguće postići na uvećanju količine i kvaliteta proizvoda nižeg stepena prerade, odnosno da se povećaju proizvodni kapaciteti kao i kontrola kvaliteta za već postojeće proizvode. Jedna od privlačnih i mogućih opcija je rast izvoza hrane na rusko tržište. Podaci o poljoprivredi i prehrambenoj industriji u Rusiji pokazali su da rusko tržište nudi jednu od retkih mogućnosti za uspon proizvodnje i izvoza CEFTA privreda. Prema istraživanju, Stanojević koeficijent usaglašenosti je najveći za trgovinu voćem, povrćem i prerađenim proizvodima od voća i povrća za sve zemlje CEFTA. Visok nivo podudaranja vidi se u izvozu mesa iz Makedonije, Moldavije i Srbije, mlečnih proizvoda iz Srbije, Bosne i Makedonije. Najveći problem većeg prisustva i proboja proizvoda iz CEFTA regiona, je vrlo mala veličina odvojenih CEFTA ekonomija u poređenju sa potražnjom na ruskom tržištu, što bi se moglo rešiti podsticanjem formiranja lanca vrednosti CEFTA hrane.¹³⁸

Preporuka koja je izneta u istraživanju Rajin, Tošić, Radojević su da se smanje barijere radi povećanja nivoa trgovinske integracije (pre svega u oblastima slobodnog kretanja robe, poljoprivredi i ruralnog razvoja). Takođe se preporučuje smanjivanje izloženosti kriza iz EU (kriza evrozona), koliko je to moguće, kroz zajednički rad zemalja članica CEFTA, kako bi ojačali njihove međusobne veze i maksimizirali blagodati sporazuma o slobodnoj trgovini. Veoma je važno za zemlje članice CEFTA da povećaju razmenu robe između sebe i da zajedno nastupaju na tržištima EU i Rusije.¹³⁹

Bez obzira na sve svoje mane ili propuštene prilike, ipak CEFTA ima značajan uticaj na ubrzanje procesa integracije privreda država potpisnica u međunarodnu

¹³⁸ N. Stanojević, (2016). Russian food products market: New CEFTA export opportunity. *Industrija*, 44(4), 175–196. p. 193.

¹³⁹ D. Rajin, J. Tošić, & T. Radojević, (2018). CEFTA agreement as a vehicle for economic cooperation in see. *Ekonomika preduzeća*, 66(5-6), 356–370. p. 368.

ekonomiju. Pri tome, ne treba izgubiti iz vida važnu ulogu Evropske unije koja je pružala podršku zemljama kandidatima.

EU i Kina – Sveobuhvatni sporazum o ulaganjima (CAI)

EU i Kina postigle su načelni zaključak pregovora o Sveobuhvatnom sporazumu o ulaganjima 30. decembra 2020. godine.¹⁴⁰ Očekivanja EU su da će ovim sporazumom evropskim investitorima biti omogućen privilegovan pristup kineskom tržištu. Nemačkoj je Kina najveći trgovinski partner tako da se očekuje da sa strane EU ona ima najveće koristi od ovog sporazuma. Sporazum će odgovarati nemačkim proizvođačima automobila, kao i svim drugim proizvođačima iz EU koji imaju veća ulaganja u Kini. Uslov za stupanje na snagu ovoga sporazuma je ratifikacija Evropskog parlamenta, koja je upitna zbog pitanja ljudskih prava u Kini. Potpisivanje Sveobuhvatnog sporazuma o ulaganjima sa Kinom neće sprečiti EU da nastavi da aktivno prati priliv kineskog kapitala putem skrining mehanizama (*investment screening*) i da štiti delove svoje industrije od strateškog značaja. Iz perspektive politike, EU nastavlja da neprestano osuđuje Kinu zbog tretmana Ujgura u Sindijangu, kao i demonstranata i političkih zvaničnika u Hong Kongu. Pristup tržištu Kine za preduzeća iz EU bio je ograničen i u praksi nije postojalo ravnopravno okruženje koje bi pružilo neke garancije za fer konkurenciju. Ovo je bila ključna prepreka u daljem razvoju ekonomske saradnje EU i Kine. Jačanje uloge Kine na međunarodnom ekonomskom planu ogleda se i u tome što su Australija, Novi Zeland, Japan i Južna Koreja potpisale Regionalno sveobuhvatno ekonomsko partnerstvo sa Kinom (i drugim zemljama jugoistočne Azije). Čak su i SAD, kao tradicionalni zagovornik ljudskih prava i snažni protivnik Kine, potpisale trgovinski sporazum „Prva faza” u januaru 2020. godine s ciljem poboljšanja ekonomskih veza sa Kinom.

Kao druga i treća po veličini ekonomije na svetu – Kina i Evropska unija, kroz konsenzus i široke zajedničke interese u zaštiti multilateralizma i liberalizacije investicija, počele su pregovore o CAI još 2013. godine.¹⁴¹ Sa Sveobuhvatnim sporazumom o ulaganjima između EU i Kine, očekivanja su da

¹⁴⁰ Comprehensive Agreement on Investment – CAI

¹⁴¹ X. Fan, (2020). Agree or Agree to Disagree: China–EU Comprehensive Agreement on Investment (CAI) Negotiation and the ISDS Reform. *The Chinese Journal of Comparative Law*.

ekonomska saradnja i bilateralna ulaganja između dve strane postignu istorijske visine u postpandemijskoj eri. Dalje uklanjanje investicionih i trgovinskih barijera između Kine i EU trebalo bi da dovede do stabilnog oporavka i rasta globalne ekonomije.¹⁴²

Sveobuhvatni sporazum o ulaganjima najambiciozniji je sporazum koji je Kina ikad sklopila sa trećom zemljom. To znači da se Kina obavezala na veći nivo pristupa tržištu za investitore iz EU, uključujući osiguravanje poštenog tretmana za kompanije iz EU kako bi mogle da se ravnopravnije takmiče na kineskom tržištu. Prema tome, CAI je obuhvatila kineske obaveze oko postupanju sa državnim preduzećima, transparentnosti subvencija i pravila protiv prisilnog prenosa tehnologija. CAI pregovori su prekretnica u odnosima između EU i Kine, ali ovo je samo prvi korak procesa, jer tekst sporazuma još nije završen i sporazum moraju usvojiti i ratifikovati sve uključene strane.

Sporazum o ekonomskom partnerstvu između EU i Japana (SEPEUJ)

Sporazum o ekonomskom partnerstvu između Evropske unije i Japana (SEPEUJ) potpisan je 17. jula 2018. godine, a stupio je na snagu 1. februara 2019. godine.¹⁴³ SEPEUJ je sveobuhvatan sporazum o slobodnoj trgovini između EU i Japana. Sporazum stvara najveću zonu slobodne trgovine na svetu, koja obuhvata više od 600 miliona ljudi, približno 30% svetskog bruto domaćeg proizvoda i 40% svetske trgovine.

Pregovori o ovom sporazumu započeti su 2013. godine, ali tada nijednoj strani završetak pregovora i zaključenje sporazuma nije bio prioritet. Evropska unija je u tom periodu bila fokusirana na pregovore sa Sjedinjenim Državama o Transatlantskom trgovinskom i investicionom partnerstvu (TTIP), dok je Japan bio fokusiran na pregovore o Transpacifičkom partnerstvu (TPP). U međuvremenu su pregovori između EU i SAD o Transatlantskom trgovinskom i investicionom partnerstvu u suštini propali, a januara 2017. godine SAD su izašle

¹⁴² L. Wang, & Y. Li, (2021). The negotiation of EU–China comprehensive agreement on investment and its potential impact in the post-pandemic era. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, 1–8.

¹⁴³ Sporazum o ekonomskom partnerstvu između Evropske unije i Japana (SEPEUJ) na engleskom: *EU-Japan Economic Partnership Agreement (EUJPEA)*.

iz pregovora o Transpacifičkom partnerstvu, pa je Japan na kraju ratifikovao sukcesora ovog sporazuma Sveobuhvatni progresivni sporazum za transpacifičko partnerstvo.¹⁴⁴ Bregzit (2016. godine) je takođe ubrzao proces stvaranja SEPEU-a, jer su se obe strane saglasile da je važno da sporazum bude postignut pre marta 2019. godine, kako bi dogovor automatski bio primenjen i u Ujedinjenom Kraljevstvu.¹⁴⁵

Za EU ovaj sporazum predstavlja do sada najveći trgovinski sporazum potpisan sa trećom zemljom. Cilj sporazuma je olakšavanje i podsticanje ekonomske saradnje između dve zemlje, pre svega trgovine i investicija, koji su poslednjih godina u opadanju. Zajedničko za obe zemlje je što su posvećene trgovinskom multilateralizmu, principima slobodne trgovine, i očuvanju Svetske trgovinske organizacije.

Sporazum o ekonomskom partnerstvu između Evropske unije i Japana obuhvatio je modernizaciju globalnih trgovinskih pravila, a obuhvata i ukidanje velikog broja barijera u trgovini u narednih 10–15 godina između dve privrede.

Evropska unija očekuje da će ovaj dogovor stimulisati izvoz poljoprivrednih dobara (vino, svinjetina i sir), farmaceutske, hemijske, tekstilne i modne industrije. Preduzeća iz EU imaju priliku da učestvuju u procesu javnih nabavki u Japanu, a zaštita intelektualne svojine i geografskih indikatora su posebno naglašeni. Postavljanje zajedničkih standarda, pravila i procedura nude neke nove opcije savremenijeg oblikovanja trgovine u svetu. Japan očekuje da najveći dobici budu u automobilskoj industriji, ribarstvu i proizvodnji čaja. Ovim Sporazumom biće smanjene regulatorne barijere sa kojima se trenutno suočavaju japanske kompanije u Evropskoj uniji.¹⁴⁶

¹⁴⁴ Sveobuhvatni progresivni sporazum za transpacifičko partnerstvo (SPSTPP) na engleskom: *The Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP)*. U upotrebi su i skraćenice *TPP-11*, *TPP11*.

¹⁴⁵ S. Jelisavac Trošić, (2019). Sporazum o ekonomskom partnerstvu između Evropske unije i Japana, u: D. Proroković, A. Jović-Lazić, (ur). Integracioni procesi u Evroaziji. Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, pp. 86–103, str. 87.

¹⁴⁶ *Ibid.*, str. 100–101.

II

KONKURENTNOST, INOVACIJE I MNK

Konkurentnosti u savremenoj svetskoj privredi – ključni faktor za izlazak iz krize

U globalnoj, sve više otvorenoj i integrisanoj svetskoj ekonomiji, konkurentnost zauzima središnje mesto u ekonomskim strategijama, kako razvijenih tako i zemalja u razvoju. Konkurentnost je mera sposobnosti zemlje da u tržišnim uslovima proizvede robe i usluge koje prolaze test međunarodnog tržišta, uz istovremeno zadržavanje i dugoročno povećanje realnog dohotka stanovništva.¹⁴⁷ U savremenim naučnim istraživanjima posebna pažnja poklanja se međunarodnoj konkurentnosti, bez obzira da li se radi o pojedinim proizvodima, preduzećima, privrednim granama ili ukupnoj nacionalnoj ekonomiji. Naime, većina naučnika slaže se da je XXI vek razdoblje globalne konkurencije u kojem, u smislu dostupnosti proizvoda i usluga, nacionalne granice igraju najmanju ulogu. Ekonomska i tehnološka globalizacija, koje smo svedoci već nekoliko godina, danas prisiljava zemlje da, ukoliko same ne raspoložu međunarodno konkurentnim proizvodima, odnosno preduzećima, stvore ekonomsku klimu koja će privući međunarodno konkurentne privredne subjekte i industrijske grane. Međunarodna razmena i međunarodna investiciona ulaganja postaju danas ključni faktori ekonomskog rasta i razvoja zemalja, regija, gradova.

Konkurentnost, kao jedan od glavnih faktora privrednog razvoja jedne države, omogućava poboljšanje položaja pojedinca, firme i države u poređenju sa drugim sličnim entitetima. Povećanje konkurentnosti zavisi od različitih elemenata, u zavisnosti od potencijala kojima se raspolože. U nekim slučajevima pažnja se usmerava na obrazovanje, preduzetništvo ili osnivanje novih i

¹⁴⁷ OECD, (2005). *The changing nature of manufacturing. Science, Technology and Industry Scoreboard*, OECD, Paris, 2005.

dinamičnih firmi, a u drugim slučajevima na inovacije, uvoz savremene tehnologije ili osavremenjavanje domaće ekonomije.¹⁴⁸

Analizirane stečene i iskazane konkurentske prednosti u svetskoj privredi, omogućavaju kompanijama da održavaju i unapređuju svoje poslovanje stalnim traganjem i pronalaženjem novih ili boljih načina poslovanja. S obzirom na to da promene nisu samo poželjne nego i neophodne – to je jedan od uslova za opstanak na svetskom tržištu.

Konkurentnost privrede može se posmatrati kroz nekoliko sledećih indikatora:

- 1) poređenje GDP *per capita* u odnosu na (druge) zemlje okruženja;
- 2) kretanje spoljnotrgovinskog deficita;
- 3) stanje zaduženosti zemlje;
- 4) stopa inflacije;
- 5) devizni kurs.

Ekonomije koje u izboru konkurentske strategije precenjuju značaj prirodnih resursa, neuspevajući da naprave pomak prema znanju, strategiji i kvalitetu poslovnog okruženja, ostaju u začaranom krugu siromaštva (siromašni postaju siromašniji). Životni standard u privredama koje su visoko zavisne od izvoza prirodnih resursa ili sirovina i energijom intenzivnih proizvoda pada, što pokazuju merila dohotka kao što su GDP i, još efektivnije, indeks potrošačke moći (*Purchasing power parity – PPP*), kao alternativno merilo dohotka koje uzima u obzir inflaciju i devizni kurs. U uslovima pada životnog standarda, teško se održava socijalna stabilnost. S druge strane, neadekvatna strategija preduzeća utiče na narušavanje makroekonomske stabilnosti usled pritiska da se devizni kurs koristi kao instrument za održavanje konkurentnosti tradicionalnih izvoznika.

Slično stanje važi i za zemlje u tranziciji. Glavni razlog za otpočinjanje tranzicije je upravo nedovoljan nivo efikasnosti. Iskustvo sa tranzicijom, čak i u najuspešnijim privredama, pokazalo je da je cena smanjenog jaza u efikasnosti u odnosu na stare tržišne privrede rast spoljnog duga. Pri tome, distanca u konkurentnosti nije bitno smanjena zbog malih nemogućnosti ulaganja u visoko potencijalne faktore konkurentnosti.¹⁴⁹

¹⁴⁸ A. Tošović-Stevanović, (2009). Konkurentske prednosti i indeks nacionalne inovacione sposobnosti, *Finansije – Časopis za teoriju i praksu finansija*, broj 1-6/2009, Ministarstvo finansija Republike Srbije, Beograd.

¹⁴⁹ D. Đuričin, (2005). *Strategija konkurentnosti Srbije 2005–2010*, Kopaonik biznis forum 2005.

Konkurentske prednosti predstavljaju realnu osnovu ili racionalan način na koji konkretna organizacija može da se pojavi ili nadmeće na odabranom tržištu, kako bi ostvarila neke svoje posebno definisane ciljeve. Promenjena logika svetskog tržišta uslovlila je da najvažnije izvore konkurentskih prednosti (ne samo na nivou jednog preduzeća, nego i na nivou jedne zemlje), za razliku od tradicionalne paradigme prepoznatljive u ekonomskim ili poslovnim politikama, treba aktivno i permanentno tražiti putem „igranja na kartu” niskih troškova na osnovu jeftine radne snage ili sirovina. Jeftina radna snaga i manje kvalifikovan rad su prevaziđen koncept razvoja i sve više se teži razvoju zasnovanom na znanju i visokim tehnologijama.¹⁵⁰

U uslovima kada su u međunarodnoj trgovini dominirali primarni proizvodi cene su bile najvažniji faktor konkurentnosti, pa su ekonomisti teoretičari i analitičari međunarodnu trgovinu i konkurentnost na svetskom tržištu objašnjavali uglavnom cenama i troškovima. J. A. Schumpeter je 1942. godine u svom čuvenom delu *Kapitalizam, socijalizam i demokratija* zaključio da „ekonomisti sa puno zaostatka izlaze iz faze u kojoj je cenovna konkurentnost bila sve što su razmatrali”. Do početka II svetskog rata primarni proizvodi imali su najveće učešće u svetskom izvozu, a njihove cene koje su se formirale na reprezentativnim svetskim tržištima smatrale su se referentnim čak i svetskim cenama primarnih proizvoda, pa je i razumljivo što su ekonomisti koji su istraživali faktore konkurentnosti na svetskom tržištu bili preokupirani samo cenama. Cene danas imaju mnogo manji značaj u objašnjavanju konkurentnosti nego ranije. Ipak, cene su i dalje važan faktor konkurentnosti u zemljama koje imaju nizak dohodak po glavi stanovnika (tržište je osetljivo na promene cena) i kod visoko standardizovanih proizvoda (kao što su berzanski). Kod proizvoda višeg stepena finalne obrade cenovni faktor konkurentnosti gubi na značaju, a primat dobijaju necenovni faktori, naročito kvalitet. Umesto cene u prvi plan izbijaju druge osobine proizvoda:¹⁵¹ kvalitet, oblik, lakoća upotrebe, vek trajanja, sigurnost, pouzdanost, brzina isporuke, garantni rokovi, servisiranje i nabavka delova. Sve navedene karakteristike se jednim imenom zovu necenovni faktori konkurentnosti.

¹⁵⁰ A. Jovančaj, A. Tošović-Stevanović, (2013) The influence of education and labor force on competitiveness of enterprises and economy growth, *Megatrend revija, Međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju* 2013, broj. 10/4, str. 83–94.

¹⁵¹ S. Stamenković, i dr. (2003). *Konkurentnost privrede Srbije*, Jefferson Institute, Beograd.

Polazeći od teorije i prakse kreiranja konkurentskih prednosti preduzeća iz zemalja razvijene tržišne privrede, uviđamo da su konkurentske prednosti razvojni fenomen, koji je predmet izuzetnog interesovanja u ekonomskim i poslovnim krugovima. U globalnoj ekonomiji, potreba za realizacijom poslovnih aktivnosti na međunarodnom tržištu, radi postizanja i povećanja konkurentске prednosti, prioritet su i preokupacija svih privreda, razvijenih, nerazvijenih i tranzicionih. U tom smislu, od izuzetnog značaja je analiza pokazatelja konkurentnosti, na osnovu koje se može prikazati uspešnost poslovanja preduzeća i privrede poređenjem brojnih makroekonomskih faktora (makroekonomska politika, tržišna infrastruktura, razvijenost institucija) i mikroekonomskih faktora (poslovno okruženje, sofisticiranost poslovanja i strategija preduzeća).

Makroekonomski pristup se odnosi na makroekonomske pokazatelje konkurentnosti, gde se rezultati konkurentnosti odražavaju u ekonomskom rastu koji osigurava povećanje zaposlenosti i poboljšanje kvaliteta života. Na makro nivou konkurentnost se definiše kao sposobnost zemlje da ostvari ekonomski rast brže od ostalih zemalja i da poveća bogatstvo, tako da se njena privredna struktura menja i sa sve većim učinkom prilagođava kretanju međunarodne razmene.¹⁵²

U definisanju konkurentnosti na makro nivou, ili na nivou zemalja, često se polazi od istraživanja koja sublimiraju dotadašnja teorijska saznanja o konkurentnosti (*Trabold, 1995; Porter, 1990; Fagerberg, 1996*), a koja se u načelu nisu značajno promenila ni do danas. Trabold¹⁵³ produbljujući saznanja navedenih, ali i drugih autora, analizira četiri značajna aspekta konkurentnosti:

- mogućnost prodaje na globalnom tržištu (izvoz);
- mogućnost privlačenja investicija (lokacija);
- mogućnost prilagođavanja nacionalne ekonomije, i
- mogućnost stvaranja i povećanja raspoloživog dohotka.

Da bi jedna nacionalna privreda bila konkurentnija u odnosu na privrede drugih zemalja, država treba da preuzima odgovarajuće mere makroekonomske politike koje omogućavaju osnovnim privrednim subjektima,

¹⁵² W. Bienkowski, (2006). "How much are studies of competitiveness worth? Some critical theoretical reflections on the issue", *The Second Economic Forum On "New Europe"*, Lancut, April.

¹⁵³ H. Trabold, (1995). 'Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft', *DIW-Vierteljahreshft* No. 2, Berlin, pp. 169–183.

odnosno kompanijama, da sprovode mere mikroekonomske politike sa kojim mogu da postignu najbolju moguću konkurentnost na svetskom tržištu.

Mikroekonomski faktori usmereni su na kompaniju radi postizanja što veće produktivnosti, a makroekonomski faktori su toliko brojni da je istovremeno napredak u svima retko izvodljiv. Svaka zemlja će imati svoje jedinstvene prednosti i slabosti. Zbog toga, da bi se razumela konkurentnost trebalo bi početi od razumevanja istinskih izvora prosperiteta. Prema Porteru, životni standard jedne nacije determinant je produktivnosti njene privrede, merene vrednošću proizvoda i usluga proizvedenih po jedinici ljudskog kapitala i prirodnih resursa. Produktivnost zavisi istovremeno i od vrednosti nacionalnih proizvoda i usluga, merenih cenama na slobodnom tržištu i od efikasnosti s kojom se oni proizvode. Produktivnost, takođe, zavisi i od sposobnosti privrede da mobilise ljudske resurse. Primera radi, neke evropske zemlje imaju visok nivo produktivnosti po času rada, ali visoka nezaposlenost dovodi do pada nacionalnog dohotka po stanovniku.¹⁵⁴

Uvođenjem dinamičkih elemenata, ekonomski razvoj posmatra se kao proces uslovljen nacionalnim performansama same zemlje, kao što su resursi, veličina zemlje, priliv inostranog kapitala, ekonomska politika zemlje, pa se tako i teorija komparativnih prednosti dopunjavala i prilagođavala društveno-ekonomskim prilikama. Procesi globalizacije su u velikoj meri uticali na promenu teorije komparativne prednosti u njeno usmeravanje u domenu konkurentnosti. Porter je identifikovao četiri osnovne determinante konkurentskih prednosti konkretnih sektora privrede jedne zemlje, koje predstavljaju kompleksan sistem i koje međusobno utiču jedna na drugu. Razradio je model konkurentskih prednosti na osnovi četiri faktora koji su međusobno povezani – poznati su pod nazivom *dijamant*.

Nacionalna konkurentnost, specifična za svaku zemlju, stvara se uzajamnim delovanjem četiri grupe faktora i dve dodatne varijable. Dve dodatne varijable su slučaj i državna uprava, dok su faktori:¹⁵⁵ uslovi faktora, srodne i prateće privredne grane – strategija, struktura i rivalstvo među preduzećima u industriji;

¹⁵⁴ V. Paraušić, D. Cvijanović, (2007). Competitiveness of Serbian economy measured by the indexes of competitiveness of the World Economic Forum 2007–2008, Zbornik Matice srpske za društvene nauke 2007, Volume Issue 123, pp. 155–172.

¹⁵⁵ M. E. Porter, (1998). Clusters and the New Economics of Competition, *Harvard Business Review*, November–December.

uslovi tražnje – kvalitet domaće tražnje, strategija, struktura; i rivalitet preduzeća – postojanje grupe (klastera) srodnih pratećih industrija u zemlji.

Osnove međunarodnih konkurentskih prednosti po Porteru¹⁵⁶ su:

- Odbacivanje statičkog prikaza faktora proizvodnje. Ističe karakter konkurencije.
- Potenciranje značaja postojećih konkurentnih prednosti nacije. Time se obezbeđuje mehanizam povećanja konkurentnosti pojedinih nacionalnih ekonomija na globalnom nivou.
- Nacionalne ekonomije ne postižu značajne rezultate na međunarodnom tržištu po osnovu tehnološkog i komercijalnog uspeha u određenim granama već, po pravilu, na bazi ostvarenih rezultata (*proizvodnih i komercijalnih*) u grupi uzajamno povezanih sektora proizvodnje.
- Razotkrivanje uspeha ili neuspeha nacionalnih ekonomija u ispoljavanju konkurentskih prednosti pojedinih privrednih grana (oblasti) gde se profilira kvalifikovana radna snaga, oblikuje poslovna i radna etika.
- Konkurentske prednosti nacije nose obeležje dinamičnih promena. One i predstavljaju osnovu globalne konkurentnosti nacionalnih ekonomija u svetu.

Pored dijamanta, pojam koji je nezaobilazan u analizi konkurentskih prednosti država je i –klaster. U ekonomsku i poslovnu literaturu koncept klastera, u smislu analize konkurentnosti, uveo je Porter, premda se o samoj pojavi povezivanja kompanija jedne privredne delatnosti raspravljalo mnogo ranije. Mikroekonomski pristup, formulisan na osnovu Porterove teorije konkurentskih prednosti, usredsređen je na mikroekonomske faktore konkurentnosti, zasnovane na analizi kvaliteta mikroekonomskog poslovnog okruženja, sofisticiranosti poslovanja i strategije preduzeća i stepena razvijenosti klastera.

Porterov koncept klastera potiče iz njegove uporedne analize međunarodne konkurentnosti.¹⁵⁷ Iz nje proističe da vodeće izvozne kompanije ne funkcionišu izolovano već kao deo šire grupe komplementarnih kompanija, čiji su oni uspešni međunarodni predstavnici. Ove grupe povezanih kompanija nazvane su klasteri. Porter je u klasterima video neke izvore konkurentskih prednosti ovih velikih izvoznika, rast produktivnosti baziran na razmeni informacija i korišćenju

¹⁵⁶ M. E. Porter, (2008). *On Competitin – Updeted and Expanded Edition*, Harvard Business Review.

¹⁵⁷ M. E. Porter, (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, A Division of Macmillan, Inc.

zajedničkih resursa i rast inovativnosti baziran na brznoj razmeni ideja i tehnoloških znanja.

Klasteri predstavljaju geografski koncentrisane skupove međusobno povezanih kompanija, specijalizovanih snabdevača, davalaca usluga i institucija povezanih unutar određene oblasti, prisutne unutar nacionalnog tržišta ili regiona.¹⁵⁸ Prema Porteru, klasteri podstiču produktivnost i zato su važni za kompanije, vlade i ostale zainteresovane privredne aktere. Klasteri se danas pominju u kontekstu usmeravanja ekonomske politike, zatim makroekonomske stabilizacije, privatizacije, otvaranja tržišta i snižavanja troškova poslovanja.

Iako se moglo očekivati da u savremenoj ekonomiji opada značaj geografske blizine, postoji još jedna snaga koja naglašava značaj blizine – znanje.¹⁵⁹ U poslovanju bogatom znanjem, raste značaj koncentracije istraživača, konsultanata i laboratorija na jednoj lokaciji. U koncentrisanom prostoru, gde su moguće intenzivne komunikacije, razmena ideja, prelazak ljudi iz jedne u drugu organizaciju, nastaje mogućnost da se fermentira sadržaj ponude koje udaljeni konkurenti (i klasteri) ne mogu lako da kopiraju ili prevaziđu. Države i vlade imaju poseban interes da uoče i podrže ove lokalne potencijale. Često to ne može sama država, ali zato mogu regioni ili gradovi. Dakle, i niži hijerarhijski nivoi države imaju potrebu da razvijaju svoje ekonomske strategije, a ne samo države. Pri tome, ovi nivoi predstavljaju različite nivoe aglomerisanja, a ti različiti nivoi aglomeracije imaju potencijal da razviju svoje klustere.¹⁶⁰

Vredan pažnje je nalaz stručnjaka WEF-a,¹⁶¹ o dvadeset najvažnijih faktora (ili „lokomotiva“) dugoročnog rasta i razvoja privrede i njene konkurentnosti:

1. makroekonomska stabilnost (niska inflacija, nizak budžetski deficit, stabilnost nacionalne valute i dr.);
2. povoljnost uslova osnivanja novih preduzeća;
3. povoljnost finansijskog sistema (razvijeno tržište kapitala, niske kamatne stope i dr.);

¹⁵⁸ S. Stamenković, i dr. (2003). *Konkurentnost privrede Srbije*, Jefferson Institute, Beograd.

¹⁵⁹ M. E. Porter, (1998). *Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions*, *On Competition*. Boston (MA): Harvard Business School Press.

¹⁶⁰ S. Stamenković, i dr. (2003). *Konkurentnost privrede Srbije*, Jefferson Institute, Beograd.

¹⁶¹ World Economic Forum, (2010). *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, New York.

4. visoka otvorenost prema spoljnom tržištu (niska carinska i vancarinska zaštita, izvoz bez fiskalnih i drugih prepreka i dr.);
5. kvalitet upravljanja javnim finansijama i kompetentan personal u javnom sektoru;
6. akumulacija finansijskog kapitala (visok nivo štednje, visoko učešće investicija u raspodeli domaćeg društvenog proizvoda i dr.);
7. niski porezi (na novododatu vrednost, na profit) i sistem oporezivanja koji pospešuje konkurentnost;
8. stimulisane inovacije (preko razvijenosti sistema naučnih institucija, razvijena saradnja privrede sa univerzitetima i institutima, podrška vlade naučnoistraživačkom radu, visok procenat izdataka za istraživanje i razvoj u odnosu na domaći društveni proizvod i dr.);
9. visok transfer tehnologije iz inostranstva (preko uvoza opreme i znanja, preko direktnih stranih investicija, kupovine licenci, lizinga i raznih viših i složenih oblika saradnje preduzeća sa inostranim partnerima);
10. razvijenost i brz napredak tzv. nove ekonomije (uključenost u internet, razvijenost e-mail poslovanja, stepen korišćenja računara i njihove povezanosti sa internetom);
11. kvalitet sistema obrazovanja (apsolutno i relativno visok broj visoko obrazovanih kadrova i kvalitet njihovog obrazovanja, sistem stručnog obrazovanja, obrazovanje uz rad i dr.);
12. privredna infrastruktura (kvalitet putne mreže, razvijenost luka, PTT saobraćaja, savremenost aerodroma, aviona, trgovačkih brodova i dr.);
13. pravna država i vladavina prava (nezavisno sudstvo, kvalitetni zakoni i njihovo poštovanje, efikasno sudstvo, niski troškovi suđenja i dr.);
14. nizak nivo korupcije (posebno pri javnim nabavkama, oporezivanju, odobravanju zajmova i sl.);
15. nizak nivo administriranja i jednostavnost pri administrativnim procedurama;
16. visok nivo i dinamičan razvoj konkurencije na domaćem tržištu (lakoća ulaska novih preduzeća na tržište, razbijanje monopola i dobro antimonopolsko zakonodavstvo i dr.);
17. nivo kvaliteta i kvantitet ponude domaćih proizvoda i usluga uopšte, a posebno profesionalnih usluga, ponuda rezervnih delova, mašina, IT i dr.);

18. kvalitet motivacije zaposlenih (menadžmenta, stimulatívni sistem nagrađivanja, ravnopravnost ženske radne snage);
19. fleksibilnost tržišta radne snage (liberalan sistem zapošljavanja i otpuštanja sa posla i sl.);
20. razvoj, nivo razvijenosti i vitalnost klastera.

Međunarodni pokazatelji konkurentnosti prikazani kroz rezultate Svetskog ekonomskog foruma i posledice krize izazvane pandemijom COVID-19

Neke zemlje imaju ogromna prirodna i stečena bogatstva, povoljan geografski položaj ili privilegovanu poziciju na tržištu, a druge nemaju ni resurse ni povoljnu poziciju. Konkurentnost pokazuje koliko su zemlje uspešne u korišćenju onoga što imaju na raspolaganju, a ne nužno da li imaju ili nemaju povoljne uslove i dobru startnu poziciju.

Problem utvrđivanja nivoa konkurentnosti nacionalne ekonomije i načina njenog povećanja posebno je dobio na aktuelnosti nakon globalne finansijske i ekonomske krize i značajnih promena do kojih je došlo u dinamici globalne ekonomije i privrednom razvoju velikog broja zemalja, uključujući i one koje bitno utiču na svetske ekonomske tokove.¹⁶²

„Konkurentnost je agregatni izraz globalnih svojstava – mikro, mezo i makro – specifičnih za svaku nacionalnu ekonomiju. Konkurentne prednosti su kombinacija korporacijski i sektorski specifičnih i opštih nacionalnih karakteristika”.¹⁶³ Na temelju ove definicije zasnovani su i modeli koji se koriste za merenje konkurentnosti različitih zemalja. Ono što stvara najveće poteškoće je poređenje, procena i ocena nacionalnih karakteristika.¹⁶⁴ Među najsofisticiranijim modelima za merenje

¹⁶² V. Leković, (2016). *Institucionalna determinisanost konkurentnosti nacionalne ekonomije: pouke za Republiku Srbiju*, Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.

¹⁶³ M. E. Porter, (2008). *Regional Competitiveness in a Global Economy*, The Summit for American Prosperity, *The Brookings Institution*, Washington, June 2008.

¹⁶⁴ A. Tošović-Stevanović, (2011). Upporedna analiza međunarodnih pokazatelja konkurentnosti, *Megatrend revija*, Međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju, broj 8 (4), Megatrend univerzitet u Beogradu.

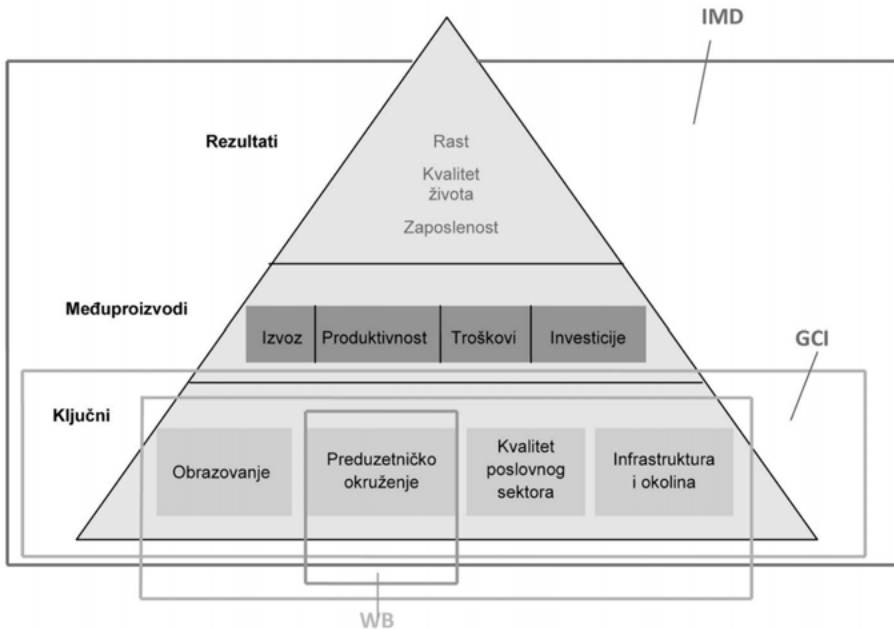
međunarodne konkurentnosti zemalja ističu se oni koje su razvili Svetski ekonomski forum, Institut za razvoj menadžmenta i model koji primenjuje Svetska banka.

U čemu je značaj dobro koncipiranog koncepta konkurentnosti? Ako je analiza konkurentnosti validna, onda indeksi konkurentnosti mogu da pomognu da se utvrde standardi za poređenja među zemljama. Određena rangiranja pomažu kreatorima ekonomske politike da oblikuju i evaluiraju nacionalne rezultate po pitanju konkurencije, što dalje pomaže kompanijama da poboljšaju konkurentnost nasuprot drugih. Takođe, ovo je od pomoći investitorima da alociraju resurse među zemljama, ali i istraživačima da prodiskutuju ekonomska pitanja na uporediv način.

Rezultati konkurentnosti prikazuju se u dosadašnjem ekonomskom rastu koji osigurava povećanje zaposlenosti, i u krajnjoj liniji podizanje kvaliteta života. Takođe, konkurentnost ukazuje na to koliki je potencijal za ostvarenje dugoročnog ekonomskog rasta i to putem učinka i potencijala za rast na nižim nivoima piramide. Na nižem nivou nalaze se međuproizvodi konkurentnosti – izvoz, produktivnost, troškovi i investicije. To su ekonomske veličine koje pokazuju učinak osnovnih faktora konkurentnosti, i koje u međusobnom delovanju znatno određuju rezultate konkurentnosti – ekonomski rast, zaposlenost i kvalitet života. Takođe, to su ključni pokazatelji održivosti ekonomskog rasta i relativno su lako merljivi, ali nisu ključni faktori nacionalne konkurentnosti. Ključni faktori konkurentnosti su: obrazovanje, preduzetničko okruženje, kvalitet poslovnog sektora, infrastruktura i okolina. Ovi se faktori mogu teže meriti, ali su osnova za formiranje razvojnih politika koje će imati za rezultat bolje plasmane na višim nivoima piramide.¹⁶⁵

¹⁶⁵ Nacionalno vijeće za konkurentnost Zagreb, (2009). Godišnji izvještaj o konkurentnosti Hrvatske.

Slika 1: Piramida konkurentnosti



Legenda: IMD – Godišnji izveštaj svetske konkurentnosti

WEF – Indeks globalne konkurentnosti

WB – Indeks lakoće poslovanja

Izvor: Nacionalno vijeće za konkurentnost Zagreb, 2009.

Pokazatelji pojedinih međunarodnih institucija u različitoj meri obuhvataju piramidu konkurentnosti (pogledati sliku 1). Indeks globalne konkurentnosti objavljuje Svetski ekonomski forum, indeks lakoće poslovanja objavljuje Svetska banka, a godišnji izveštaj svetske konkurentnosti objavljuje Institut za razvoj menadžmenta. Najšire je obuhvaćena procena konkurentnosti prema metodologiji WEF-a i IMD-a, koja takoreći u celosti obuhvata piramidu konkurentnosti.

Svetski ekonomski forum (*World Economic Forum – WEF*) je nezavisna međunarodna organizacija usmerena ka poboljšanju stanja u svetu angažovanjem poslovnih lidera radi kreiranja globalnih, regionalnih i privrednih razvojnih planova. Udružen kao fondacija 1971. godine sa sedištem u Ženevi,

Švajcarska, WEF je nezavisna, neprofitna organizacija koja nije povezana ni sa jednim političkim, stranačkim ili nacionalnim interesima.

Izveštaj WEF-a zasniva se na anketiranju kompanija i u istom formatu sprovodi se u svim zemljama koje su obuhvaćene istraživanjem. Na bazi ove ankete, kao i dodatnih sekundarnih podataka, zemlje se rangiraju po svojoj međunarodnoj konkurentnosti. Osim opšteg indeksa, studija daje rangiranje zemalja i po komponentama koje su od značaja za međunarodnu konkurentnost. To omogućava preciznu identifikaciju specifičnih prednosti i problema pojedinih zemalja u širem kontekstu.¹⁶⁶

Prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma u 2019. godini analizirana je 141 zemlja. Na osnovu novog revidiranog Indeksa globalne konkurentnosti *IGK 4.0*, oslanjajući se na analizirane rezultate, izveštaj pruža vodiče za unapređenje ekonomskog rasta, koji se smatra i dalje presudnim za poboljšanje životnog standarda. Indeks identifikuje prednosti i nedostatke svake analizirane ekonomije u cilju određivanja bitnih područja i oblasti za poboljšanja i praćenja njihovog napretka.

Metodologija revidiranog Indeksa globalne konkurentnosti *IGK 4.0* temelji se na analizi 12 stubova konkurentnosti: institucije, infrastruktura, usvajanje informaciono-komunikacione tehnologije (IKT), makroekonomska stabilnost, zdravlje, veštine, tržište dobara, tržište rada, finansijski sistem, veličina tržišta, dinamika poslovanja i sposobnost za inoviranjem. Stubovi konkurentnosti grupisani su u četiri srodne kategorije: podržavajuće okruženje, ljudski kapital, tržišta i ekosistem inovacija.

Indeks globalne konkurentnosti 4.0 stavlja naglasak na inovacije koje promovišu nove poslovne modele i ubrzavaju rast. Inovacije su od velike važnosti posebno za zemlje koje koriste prednosti visokih tehnologija. Kompanije u ovim zemljama kreiraju i razvijaju proizvode kako bi sačuvale svoje konkurentne prednosti. Ovo zahteva poslovno investiranje u istraživanje i razvoj, visokokvalitetne naučnoistraživačke institucije, saradnju u istraživanju između univerziteta i privrede i zaštitu intelektualne svojine.¹⁶⁷

Prosperitet države zavisi od privrednih aktivnosti koja moraju biti otvorena ka novim idejama, efikasna u prihvatanju promena, odlučna u izgradnji

¹⁶⁶ World Economic Forum, (2016). *The Global Competitiveness Report 2015–2016*, New York.

¹⁶⁷ <http://www.weforum.org>

inovacijskog ekosistema gde su inovacije prisutne na svim nivoima i gde su ulaganja u zaposlene predstavljene kao ključni faktor njihovog uspeha.

Tabela 18: Indeks globalne konkurentnosti za 2019. – prvih deset pozicija

Zemlja	Rezultat	Pozicija u 2019.	Promena u odnosu na 2018.
Singapur	84.8	1.	+1
SAD	83.7	2.	-1
Hong Kong	83.1	3.	+4
Holandija	82.4	4.	+2
Švajcarska	82.3	5.	-1
Japan	82.3	6.	-1
Nemačka	81.8	7.	-4
Švedska	81.2	8.	+1
Velika Britanija	81.2	9.	-1
Danska	81.2	10.	0

Izvor: World Economic Forum, 2019.

Prvih deset pozicija najkonkurentnijih zemalja u 2019. godini prikazano je u Tabeli 18. Prikaz deset najkonkurentnijih zemalja na svetu, prema Indeksu globalne konkurentnosti, iz godine u godinu je vrlo sličan, samo se njihove međusobne pozicije i rezultati menjaju. Singapur je zauzeo prvo mesto, a SAD drugo (na prvom mestu su bile godinu ranije), a zatim sledi Hong Kong, koji je među prvih deset najkonkurentnijih zemalja ostvario najveći uspeh za čak četiri bolje pozicije u odnosu na 2018. godinu. Evropske zemlje i dalje dominiraju među prvih deset zemalja na lestvici. Među prvih deset zemalja napredak je zabeležila Holandija, koja je imala napredak za dva mesta i Švedska sa jednom pozicijom bolje u odnosu na prethodnu godinu, dok je Nemačka pala sa trećeg na sedmo mesto u 2019. godini.

U 2019. godini Srbija je zauzela 72. poziciju na rang listi koja obuhvata 141. zemlju sa vrednošću od 60,9 (videti tabelu 19). Srbija je zabeležila poboljšanje kod osam stubova konkurentnosti i to kod institucija, infrastrukture, veština,

tržišta rada, finansijskog sistema, veličine tržišta, dinamike poslovanja i sposobnosti za inoviranjem. Najveći pozitivan doprinos ostvaren je u okviru stuba konkurentnosti dinamika poslovanja sa povećanjem za 2,2 poena u odnosu na 2018. godinu. Drugi najveći pozitivan uspeh ostvaren je u okviru stuba finansijski sistem sa povećanjem vrednosti indeksa za 1,5 poena u odnosu na rezultat iz 2018. godine. A zatim slede povećanje vrednosti indeksa od 1,1 poena na nivou stuba veličina tržišta, povećanje je za 0,9 poena na nivou stuba institucije, 0,8 poena na nivou stuba infrastruktura, kod stuba veštine 0,7 poena i dr. U oblasti makroekonomske stabilnosti Srbija je zadržala istu poziciju, dok je smanjenje vrednosti zabeleženo u oblastima usvajanje IKT, zdravstvo i tržište proizvoda.

Tabela 19: Indeks globalne konkurentnosti za Srbiju – 2019.

Stubovi konkurentnosti	2019.	2018.	Promena vrednosti
1. Institucije	52,5	51,6	↗
2. Infrastruktura	73,8	73,0	↗
3. Usvajanje ICT-a	52,6	56,9	↘
4. Makroekonomska stabilnost	75,0	75,0	=
5. Zdravstvo	79,0	81,5	↘
6. Veštine	68,2	67,5	↗
7. Tržište dobara	54,6	56,5	↘
8. Tržište rada	62,1	61,5	↗
9. Finansijski sistem	57,4	55,9	↗
10. Veličina tržišta	51,8	50,7	↗
11. Dinamika poslovanja	63,1	60,9	↗
12. Sposobnost za inoviranjem	40,2	39,7	↗

Izvor: World Economic Forum, 2019.

Iskazane vrednosti Indeksa globalne konkurentnosti za 2019. godinu Srbiju pozicioniraju u klub uspešnih zemalja, jer se nalazi u prvoj polovini rangiranih

zemalja. U poređenju sa zemljama Evrope i Evroazije pokazuje da postoji veliki prostor za napredak, iako za prosekom zemalja Evrope zaostaje za oko 10 poena.

Rezultati indeksa pokazuju da je nastavljeno jačanje makroekonomske i finansijske stabilnosti, ističe se napredak ostvaren u dinamici poslovanja, kao i poboljšanja konkurentnosti Srbije u oblasti obrazovanja i veština, analizirano kroz lakše pronalaženje obučenih radnika, zahvaljujući kvalitetu stručnih škola i obuka.

Zbog pandemije COVID-19 i globalnih napora potrebnih za suzbijanje zdravstvene krize i njenih socio-ekonomskih posledica, Svetski ekonomski forum u 2020. godini nije objavio rezultate Indeksa globalne konkurentnosti. Tek će se u izdanju za 2021. godinu ponovo analizirati rezultati različitih zemalja i rangirati njihova konkurentnost sa novim okvirom za usmeravanje budućeg ekonomskog razvoja.

U 2020. godini Svetski ekonomski forum odlučio se za objavljivanje posebnog izdanja koje ima za cilj da podrži strategije oporavka kreatora politike i da razmatra kontekst i prioritete nastale zbog posledica pandemije. Specijalno izdanje usmereno je na potrebu za kombinovanjem produktivnosti sa boljim standardom građana i očuvanjem životne sredine. Takođe, predstavljene su i preporuke kratkoročnog i dugoročnog oživljavanja privrede, kao i smernice za transformaciju ekonomije tokom narednih 4–5 godina. Izveštaj razmatra tri vremenska okvira i to kroz prioritete koji su nastali pre krize, prioritete koji su kritični za kratkoročno oživljavanje, i prioritete koji su od suštinske važnosti za dugoročnu transformaciju za bolje ishode zajedničkog prosperiteta i održivosti u budućnosti. Razlozi za ovakav pristup leže u činjenici da duboka ekonomska recesija koju je pokrenula pandemija COVID-19 i dalje ostavlja za sobom velike ekonomske i socijalne posledice. Svetski ekonomski forum (2020) navodi da stope nezaposlenosti ubrzano rastu u većini razvijenih zemalja i zemalja u razvoju, i da će prema poslednjim procenama između 88 i 115 miliona ljudi završiti u siromaštvu u 2020. godini. Posledice zdravstvenih i ekonomskih šokova iz 2020. godine uticale su na egzistenciju miliona domaćinstava širom sveta, poremetile poslovne aktivnosti i dodatno istakle slabosti i greške u sistemu socijalne i zdravstvene zaštite. Takođe, tokom krize izazvane pandemijom COVID-19, ubrali su se efekti četvrte industrijske revolucije i time istakli nedostaci i nepovezanost između ekonomskog sistema i društvene otpornosti.

U ovo turbulentno vreme, zaključak mnogih autora koji su učestovali u kreiranju preporuka za specijalno izdanje Svetskog ekonomskog foruma u 2020.

godini je isti, odnosno da je presudno ne razmišljati samo o tome kako se najbolje može podstaći privredni rast, već i podstaći intenzivno razmišljanje o redizajniranju ekonomskog sistema kako bi poboljšale ljudski razvoj i kompatibilnost sa životnom sredinom. Cilj je da se preduzmu proaktivni koraci u definisanju nove ekonomske agende za rastuće, produktivne, održive i inkluzivne ekonomije koje pružaju mogućnosti za sve.

Zbog ovakvih i sličnih kriza na globalnom nivou, preduslov da Srbija ne zavisi od promenljivih uslova i šokova na međunarodnom tržištu leži u unapređivanju konkurentnosti, što spada u prioritetne zadatke svake zemlje, jer je to od odlučujuće važnosti za ostvarivanje dinamičnih stopa ekonomskog rasta i održivog razvoja.

Koncept stvaranja zajedničke vrednosti i održivog razvoja u rešavanju problema nastalih kao posledica kriza

Nakon svetske ekonomske krize, od 2008. godine mnogobrojni ekonomisti ističu da je Porterova teorija stvaranja *zajedničke vrednosti* predvodila ponovnu procenu uloge i očekivanja kapitalizma. Prema Porteru i Krameru (2011) kroz koncept stvaranja zajedničke vrednosti opisuje se prvi korak ka novom obliku ekonomije koji uključuje sve faktore u zajednici i koji ukazuje na sinergiju kompanije, zaposlenih, klijenata i društva. Koncept zajedničke vrednosti ne predstavlja društvenu odgovornost, filantropiju ili održivost, već novi način da kompanije da postignu ekonomski uspeh. Cilj je da korporativna politika i poslovna praksa koje poboljšavaju konkurentsku prednost i profitabilnost kompanije, istovremeno unapređuju socijalne i ekonomske uslove za život u zajednicama u kojima posluju.

Poslednjih godina se javlja sve veći broj radova (*Werbel i Wortman, 2000; Porter i Kremer, 2011*) kojima se objašnjava da dobrovoljnim angažovanjem preduzeća na unapređenju društvene zajednice, preduzeća povratno mogu doprineti unapređenju svoje konkurentnosti. Upravo Porter i Kremer kroz svoj koncept i objašnjavaju da su privreda i društvo međusobno povezni i uslovljeni entiteti, jer stvaranjem problema društvu preduzeća povratno utiču na povećanje svojih troškova (npr. zagađenjem prirodne sredine povećavaju se troškovi sirovina preduzećima, podsticanjem rasne diskriminacije u društvu smanjuje se broj radno sposobnih stanovnika i povećavaju troškovi rada

preduzećima, davanjem mita i podsticanjem korupcije stvara se neloyalna konkurencija na tržištu koja ugrožava poslovanje preduzeća itd.). I suprotno, vođenjem računa o uticaju poslovanja na društvo i dobrovoljnim angažovanjem na rešavanju već nastalih problema preduzeća, povratno obezbeđuju pozitivne efekte i za svoje poslovanje.¹⁶⁸

Prema Porteru i Kremeru postoje tri dimenzije kreiranja vrednosti, koje su u današnjem poslovnom svetu neodvojive i njihova sinergija je neophodna za dugoročno održiv poslovni model:

1. preispitivanje proizvoda i tržišta;
2. preispitivanje lanca vrednosti;
3. omogućavanje razvoja lokalnih klastera.

Pojedini autori smatraju da se pod pojmom stvaranja zajedničkih vrednosti definiše ista ideja predstavljena kroz odgovorno poslovanje kompanija, dovođenjem u vezu sa stvaranjem ekonomske vrednosti za kompaniju. Za mnoge kompanije koje posluju u različitim sektorima, u ovom trenutku korporativna odgovornost postala je konkurentna nužnost, čije nesprovođenje ne mogu sebi da priušte. Globalna ideja o odgovornom poslovanju i održivom razvoju u kratkom vremenskom periodu prerasla je u svojevrсни svetski pokret.¹⁶⁹ Međutim, dok se u osnovi korporativne društvene odgovornosti nalaze: reputacija, eksterne zainteresovane strane, troškovi, posebno formirani departmani za korporativnu društvenu odgovornost i smanjenje rizika, koncept kreiranja zajedničke vrednosti podstaknut je korporativnom strategijom s ciljem ostvarenja konkurentne prednosti kroz nove poslovne mogućnosti i dugoročnu održivu promenu koja je inicirana na svim nivoima kompanije (pogledati tabelu 20).¹⁷⁰

¹⁶⁸ B. Predić, S. Stefanović, M. Ivanović Đukić, (2013). Strateški pristup korporativnoj filantropiji u funkciji konkurentnosti preduzeća, *Teme*, Ekonomski fakultet Univerzitet u Nišu, str. 363–382.

¹⁶⁹ T. Savić-Šikoparija, S. Čabrilo, (2014). *The role of corporate responsibility communication in creating sustainable competitiveness*, Third international science conference, Contemporary management challenges and the organizational sciences, Strategically focused organization and sustainable enterprise competitiveness, 24– 25 October, 2014, Bitola, Makedonija.

¹⁷⁰ M. Petković, S. Lazarević, J. Lukić, (2015). Značaj međuorganizacionih odnosa za kreiranje zajedničke vrednosti, SYNTHESES 2015 – Contemporary business and management, DOI: 10.15308/Synthesis-2015-369-374.

Tabela 20: Razlika između CSR i CSV

	Korporativna društvena odgovornost (CSR)	Kreiranje zajedničke vrednosti (CSV)
<i>Motivacija</i>	Korporativna reputacija	Konkurentska prednost
<i>Pokretači</i>	Eksterni stejkholderi	Korporativna strategija
<i>Merila</i>	Troškovi, standardna merila	Socijalna i ekonomska vrednost
<i>Menadžment</i>	Departmani za korporativnu društvenu odgovornost	Na nivou cele kompanije
<i>Društvene koristi</i>	Uspešni projekti	Dugoročna održiva promena
<i>Koristi za kompaniju</i>	Smanjenje rizika i rast gudvila	Nove poslovne mogućnosti

Izvor: Petković, Lazarević, Lukić, 2015.

Porter definiše konkurentnost kao sposobnost nacionalne ekonomije u korišćenju prirodnih resursa, fizičkog i ljudskog kapitala. Unapređenje konkurentnosti i uspešnije pozicioniranje kompanije na tržištu uslovljeno je odgovornim ponašanjem prema društvu, odnosno dugoročnim i strateški odgovornim poslovanjem, u cilju ostvarivanja dugoročne a ne kratkoročne dobiti.

Svetski ekonomski forum u poslednjih nekoliko godina izveštavanja sve više pažnje posvećuje posledicama koje klimatske promene ili nejednakosti donose globalnom ekonomskom rastu, privrednom sistemu, finansijama i trgovini.¹⁷¹ To je ranije bilo nezamislivo, jer su mnogi ekonomisti ekološke probleme smatrali više-manje nazadnim. Odjednom se ispostavilo da su poslednje dve decenije XX veka, kao i prve dve XXI veka, svetu donele mnogo više nespokoja u vezi sa dugoročnim problemima prirodnih ravnoteža, nego što to po sebi zaslužuje globalni ekonomski rast, odnosno smena konjunktura ili recesija. Gorući problem predstavlja eksplozija problema nejednakosti, socijalne patologije, siromaštva i socijalnog raslojavanja, a sve to u kombinaciji sa slabim ekonomskim rastom, visokom nezaposlenošću, ekološkim i resursnim problemima (voda, primarna hrana i energija), ili narastajuće socijalnim protivrečnostima. Došlo se do

¹⁷¹ Specijalno izdanje u 2020. godini usmereno je na potrebu za kombinovanjem produktivnosti sa boljim standardom građana i očuvanjem životne sredine.

verodostojnog stava da siromaštvo nije samo ekonomski i kulturni već i ekološki fenomen. Naime, siromašna društva, porodice i nacije izložene su daleko višim rizicima od nedostatka čiste vode, dostupne električne energije ili od pošasti klimatskih promena.¹⁷²

Povezanost ekonomskog sistema i prirodnog okruženja ogleda se, s jedne strane, u korišćenju i iscrpljivanju prirodnih resursa za potrebe proizvodnje i potrošnje i, s druge strane, u stvaranju reziduala, kao posledica realizacije proizvodnje i potrošnje koji se emituju i odlažu u prirodnu sredinu.¹⁷³ U odnosu na nivo ekonomske aktivnosti, prirodno okruženje postaje limitirano, a time i ekonomski relevantno.¹⁷⁴

Zbog toga je održivi razvoj predstavljen kao jedan od ključnih faktora za ekonomski rast i razvoj privrede. Održivi razvoj je razvoj koji zadovoljava potrebe sadašnjosti bez ugrožavanja mogućnosti budućih generacija da zadovolje svoje sopstvene potrebe.¹⁷⁵ Ideja o održivom razvoju danas je opšteprihvaćena u međunarodnim razmerama. Sve je počelo poznatom knjigom *Granice rasta* iz 1972. godine kada je Rimski klub ukazao na „dileme čovečanstva”, pre svega sa stanovišta ubrzanog iscrpljivanja najvažnijih prirodnih resursa. U Stokholmu je 1972. godine održana i Prva konferencija Ujedinjenih nacija o životnoj sredini, i ona se smatra prekretnicom u odnosu čovečanstva prema životnoj sredini. Koncept održivog razvoja usvojila je i Evropska unija 1990. godine, a Ujedinjene nacije 1992. godine na Drugoj konferenciji Ujedinjenih nacija o životnoj sredini održanoj u Rio de Žaneiru. Širenje industrijske proizvodnje i prekomerne potrošnje u svetu, koji danas broji oko šest milijardi ljudi, ozbiljno će oštetiti prirodne resurse od vitalnog značaja za ljudski opstanak. To još više važi za 10 milijardi ljudi koliko će svet brojati sredinom XXI veka. S druge strane, jaz sever-jug koji deli svetsku populaciju teško se može prevazići bez dodatne

¹⁷² S. Mihailović, P. Đukić, M. Mojsilović, (2019). Percepcija i svest građana o ciljevima održivog razvoja – *Obaveštenost i evaluacija ciljeva održivog razvoja* – Demostat, Beograd.

¹⁷³ D. Riznić, i dr. (2017). *Ekonomski aspekti održivog razvoja i uticaj na životnu sredinu*, Zbornik Međunarodne konferencije o obnovljivim izvorima električne energije – MKOIEE, [S.l.], v. 4, n. 1, p. 139–147, 2017.

¹⁷⁴ N. Trivić, (2007). Ekonomija i ekologija – jedinstvo i/ili suprotnost, *Anali Ekonomskog fakulteta u Subotici*, Subotica.

¹⁷⁵ J. M. Harris, (2009). Ekonomija životne sredine i prirodnih resursa: savremeni pristup, Data Status, Beograd.

industrijalizacije u zemljama u razvoju. Ovaj podatak mogao bi da bude od suštinskog značaja za očuvanje vitalnih resursa čovečanstva, kao mera globalnog mira i ljudskih sloboda. Kao što je definisano u Izveštaju Brundtlandove komisije iz 1992. godine na samitu UN u Rio de Žaneiru (Rio Deklaracija), održivi razvoj predstavlja pokušaj da se uhvati u koštac sa problemima održivog razvoja u praktičnom i političkom smislu. Održivi razvoj pokušava da propagira industrijsku proizvodnju i potrošnju širom sveta, uz istovremeno zaustavljanje procesa degradacije životne sredine. Dalje nastoji se da se ojača socijalna kohezija koju stalno potkopava industrijalizacija, erozija tradicionalnih društvenih veza i nazadovanje životne sredine.

Kritičari od samog početka posmatraju održivi razvoj kao nešto kontradiktorno. Ipak ta kontradikcija čini ovaj koncept privlačnim. Sve velike svetske korporacije osetile su potrebu da treba da se uključe, kako bi svi imali korist. Ako održivi razvoj bude mogao da napreduje iznad puke retorike, onda naponi moraju biti koncentrisani na ekološki održivu konverziju industrijske proizvodnje i potrošnje. Samo na taj način ovaj koncept može da se proširi na celo čovečanstvo uz očuvanje životne sredine.

Mnogo od onoga što bi trebalo da se uradi taksativno je navedeno još pre tri decenije. Sada postoji čitav niz tehnologija za iskorišćavanje energije iz obnovljivih izvora. Naučne i tehnološke investicije ipak se moraju drastično ubrzati ukoliko treba da se postigne stvarni napredak u vezi sa zatvorenim sistemima proizvodnje i „dematerijalizacije” privrede. Zadaci koji treba da se reše su teški i ne mogu biti jednostavno ostavljeni po strani. Jasno je, i čak napisano u izjavama Rio Deklaracije, da razvijene zemlje moraju da preuzmu vodeću ulogu u izmenama metoda industrijske proizvodnje. Oni su ti koji (uglavnom) žive iznad svojih mogućnosti u smislu zaštite životne sredine. Oni imaju i sredstva da aktivno sprovedu ovu konverziju, i treba da daju uzor za novu industrijalizaciju, a često i potreban hardver. Ipak, industrijske zemlje i njihove velike korporacije sprovode „tehnološku revoluciju” druge vrste čija je ekološka održivost (osim kod komunikacionih tehnologija) blago rečeno sumnjiva. Uopšteno govoreći, uprkos posvećenosti vodećih elita ka održivom razvoju, tretiramo životnu sredinu na način koji ne garantuje opstanak čovečanstva posle XXI veka. U prilog ovoj tvrdnji ide činjenica da se većina indikatora životne sredine pogoršala tokom poslednjih 15 godina.

Tržišni ideo obnovljivih izvora energije zauzima sve veći deo tržišta u poslednjih 20 godina. Veća ulaganja u energetske efikasnost, u privredu, zgrade

i transport, ima ogroman potencijal u međunarodnom poslovanju. Na primer, procenjuje se da će do 2030. godine 70% svetske populacije živeti u gradovima, koristiće 80% ukupne energije i stvaraće 70% globalne emisije gasova staklene bašte. Poslovne mogućnosti za pozitivan razvoj u ovoj oblasti su više nego očigledne. Kompanije kojima je održivi razvoj oslonac u poslovanju rade na tome da izgrade bolje, pametnije gradove, gde svaki pojedinac ima pristup tehnologijama, zdravstvenoj zaštiti, obrazovanju i komunikacijama. Treba pronaći način za izgradnju gradova sa nultom emisijom (*Zero Emission City*) i sa maksimalno energetski efikasnom infrastrukturom, što opet predstavlja potencijal za međunarodno poslovanje jer jedna kompanija sigurno nije u stanju da odgovori izazovima održivog razvoja.

Uobičajeno je da ekonomisti veoma malo poznaju nauku o životnoj sredini i zaštitu životne sredine, dok menadžeri ekoloških resursa veoma malo poznaju ekonomiju. Međutim, danas su ekonomski i ekološki sistemi toliko povezani i isprepletani, da sve veći broj ekonomista, naučnika i menadžera ekoloških resursa shvataju da moraju da rade na interdisciplinarnan način.

Prirodni resursi su u velikoj meri međusobno zavisni. Održivo korišćenje bilo kog resursa pozitivno će uticati na očuvanje drugih, a neodgovorno zagađivanje ili uništavanje jednog, prouzrokujeće degradaciju i drugih resursa. Savremeni svet je uveliko suočen sa potrebom globalne, zajedničke odgovornosti za razvoj u skladu sa potrebama ljudi i prirode, a na osnovu mogućnosti koje se pružaju radi očuvanja planete Zemlje i njene predaje budućim generacijama u prihvatljivom stanju. Pravo sadašnje generacije na iskorišćavanje resursa i zdravu životnu sredinu ne sme ugroziti isto takvo pravo narednim generacijama. Ostvarenje dugoročnih ciljeva održivog razvoja životne sredine podrazumeva integraciju i usaglašavanje ciljeva i mera svih sektorskih politika.¹⁷⁶

Kompleksni uslovi održavanja života na planeti Zemlji, jednim imenom nazvani – životna sredina – mogu biti ugroženi kako prirodnim, tako i društvenim činiocima. Sve mere namenjene očuvanju obnovljivih resursa možemo svrstati u:

¹⁷⁶ J. M. Hartwick, N. D. Olewiler, (1998). *The Economic of Natural Resources Use*, 2nd ed., Reading, Mass.: Addison Wesley Longman.

- pravne mere sprečavanja slobodnog pristupa i nekontrolisanog korišćenja resursa;
- kvantitativna ograničenja;
- ograničenja količine eksploatisanih resursa;
- ekonomske mere.¹⁷⁷

Jedan od glavnih prioriteta za dostizanje održivog razvoja odnosi se na zaštitu i unapređenje životne sredine i racionalno korišćenje prirodnih resursa. Usvajanje i primena Nacionalnih strategija održivog korišćenja resursa i dobara utićaće na smanjenje pritiska na prirodne resurse. U cilju integrisanja politike životne sredine u ostale sektorske politike, posebno u sektor prostornog i urbanističkog planiranja, potrebno je jačati kapacitete za primenu strateške procene uticaja na životnu sredinu, politiku, planove i programe u skladu sa zakonom.¹⁷⁸

Svedoci smo da je poslednje dve decenije došlo do velike promene u stavu svetske zajednice za očuvanjem i zaštitom životne sredine, a Agenda¹⁷⁹ je deo te promene i predstavlja međunarodni instrument za rešavanje ekonomskih i ekoloških problema, koji su danas povezani više nego ikada u istoriji čovečanstva. Odnos između međunarodne trgovine i zaštite životne sredine je veoma složen, budući da može rezultirati i konfliktima i međusobnom podrškom. Posebno je značajna povezanost pravnog sistema u okviru Svetske trgovinske organizacije i sistema međunarodnih sporazuma i konvencija u oblasti zaštite životne sredine. S druge strane, osnovni instrument regulisanja u oblasti zaštite životne sredine su međunarodni sporazumi i konvencije. Ekološka politika treba da pruži podsticaj

¹⁷⁷ J. M. Harris, (2009). *Ekonomija životne sredine i prirodnih resursa: savremeni pristup*, Data Status, Beograd.

¹⁷⁸ S. Blagojević, (2001). *Ekologija i ekonomski razvoj*, Ekonomski fakultet, Priština, 2001.

¹⁷⁹ Agenda za održivi razvoj UN iz 2015. godine sadrži *17 konkretnih ciljeva*: okončati siromaštvo za sve, okončati glad, obezbediti zdravlje i blagostanje za sve, obezbediti pristup kvalitetnom obrazovanju za sve, obezbediti rodnu ravnopravnost, obezbediti čistu vodu za sve (kao i kanalizaciju), održivu energiju, dostojanstven rad i privredni razvoj, obezbediti uslove za inovacije, industrijalizaciju i infrastrukturu, smanjiti nejednakosti, ostvariti održive gradove i naselja, održivu proizvodnju i potrošnju, intenzivirati akcije protiv klimatskih promena, ostvariti održivo korišćenje mora i okeana, napraviti održive ekosisteme, obezbediti mir, pristup pravnim i pravednim institucijama i ostvariti globalno partnerstvo. U okviru ovih ciljeva Agende navedeno je još 169 konkretnih zadataka i 241 indikatora.

za inovacije i da promoviše ekonomsku efikasnost i produktivnost. U tom smislu, pravila spoljne trgovine ne treba da ograničavaju već da promovišu sposobnost zemalja da razviju i primene mere zaštite životne sredine, kako na nacionalnom tako i na nadnacionalnom nivou. Zapravo, ekološka ekonomija podrazumeva pozitivan odnos između slobodne trgovine, ekonomskog rasta i ekološke politike. Strategija slobodne trgovine, odnosno globalnog partnerstva kao jednog od ciljeva Agende, može dovesti do situacije u kojoj svi učesnici dobijaju, jer slobodna trgovina promoviše ekonomski rast i dovodi do blagostanja u svim zemljama (izvoznicama i uvoznicama). Slobodna trgovina omogućava potrošačima da odaberu „ekološke” proizvode i uspostavlja najbolju klimu za multilateralnu saradnju s ciljem rešavanja ekoloških problema (*Muradian, & Martinez-Alieri, 2001*). Ekonomski rast omogućava državi da prikuplja poreze za ostvarenje različitih ciljeva, uključujući smanjenje zagađenja i zaštitu životne sredine, smanjenje siromaštva, kvalitetnijeg obrazovanja, a sve su to upravo ciljevi Agende.

U XXI veku svest o ulozi i značaju ulaganja u održivi razvoj je veoma prisutna kod velikog broja zemalja. Međutim, tokom pandemijske krize mnoge međunarodne institucije (UNCTAD, WEF, WB...) u okviru svojih analiza i preporuka u 2020. godini, održivi razvoj su isticale kao jedan od osnovnih prioriteta za brži oporavak nakon krize i dugoročnih planova za unapređenje stanja životne sredine. Pojedini autori ističu da nas je upravo kašnjenje u implementaciji principa održivog razvoja (uspostavljanje balansa između ekonomskih, ekoloških i socijalnih ciljeva) i dovelo do krize, i da će biti još dalekosežnijih posledica ukoliko se odmah ne promeni svest o tome i ne preduzme nešto.

Da bismo mogli da identifikujemo i unapredimo nova rešenja, najpre treba da razumemo uticaj pandemije na ljude, institucije, poslovanje i životnu sredinu u kojoj živimo (UNDP, 2020). Globalni odgovor UN-a na COVID-19 krizu koncipiran je za podršku vladama koje gledaju dalje od trenutnog oporavka, imajući na umu dugoročne razvojne ciljeve i Agendu 2030, i može se identifikovati u pet širokih oblasti oporavka: zdravstveni sistem, socijalna zaštita, radna mesta, ekonomija (uključujući zelenu ekonomiju) i ukupna otpornost. U tim aspektima kriza je pokazala da postoje rešenja koja istovremeno mogu pomoći u borbi protiv pandemije, kao i u napretku ka održivom razvoju. E-trgovina se istakla kao trenutni odgovor privrednih subjekata na mere zabrane kretanja; pametan rad (uključujući rad od kuće uz pomoć tehnologije) ubrzao je povezanost sa međunarodnim zajednicama mnogo više nego pre krize; primena tehnologije povećala je protok informacija i pomogla u upravljanju

komunikacijama sa više zainteresovanih strana; a privremeni pad zagađenja vazduha (izazvan merama fizičkog distanciranja, smanjenjem putovanja i ograničenjem javnih aktivnosti) može da posluži kao polazna osnova za izgradnju održivih gradova i posle ovog perioda oporavka.¹⁸⁰

Kada je Srbija u pitanju, veoma je važno proceniti koliko je stanovništvo informisano i upoznato s ciljevima održivog razvoja, i koliko su im ti ciljevi bitni za njih kao individue, ali i za društvo.

U istraživanju javnog mnjenja građana Evropske unije, krajem 2016. godine, *Percepcija i svest građana* (EB 455), dobijen je podatak da dve petine ispitanika (41%) izjavljuje da je čulo ili pročitao nešto o ciljevima održivog razvoja, a to je za 5% više nego 2015. godine. Pritom, od tih 41% približno dve trećine (29%) kaže da je čulo za OR ali da baš i ne zna tačno šta je to, dok jedna trećina (12%) tvrdi da zna šta je održivi razvoj. U navedenom istraživanju, građani Srbije su na pitanje: *Kad se kaže održivi razvoj, na šta prvo pomislite ili možda ne znate šta je to?* – dali sledeće odgovore: 57% je odgovorilo da ne zna šta je to, dok je 43% navelo neki odgovor – polovina tih odgovora predstavlja manje ili više tačan odgovor.¹⁸¹

S obzirom na to da se Srbija ne oslanja u velikoj meri na sektore koji su najviše pogođeni krizom (poput turizma i investicionih proizvoda na finansijskom tržištu), kao i relativno slabom integracijom u globalne mreže lanaca snabdevanja, ozbiljnost uticaja na srpsku privredu ublažena je otpornom makroekonomskom sredinom. Privredna društva pokazala su kratkoročnu otpornost relativno brzim operativnim i finansijskim prilagođavanjima.

Međutim, vladine mere podrške privrednim društvima tokom krize bile su slepe za ekološke kriterijume, propuštajući važnu priliku da podrže transformaciju Srbije ka zelenijoj ekonomiji. Prilike, međutim, leže u zelenom oporavku u kontekstu procesa pristupanja Srbije EU. EU će uskoro zakonski urediti svoj prelazak na ciljeve neto nulte emisije do 2050. godine, razdvajajući rast od upotrebe resursa i ne izostavljajući nikoga u ovom procesu. Ovaj „Zeleni dogovor” EU, čiji ciljevi su usklađeni sa Agendom 2030, verovatno će uticati na Srbiju bez obzira na tempo njenog napretka ka punopravnom članstvu u EU.

¹⁸⁰ UNDP, (2020). Human development report 2020, United Nations Development Programme, USA, 2020.

¹⁸¹ S. Mihailović, P. Đukić, M. Mojsilović, (2019). *Percepcija i svest građana o ciljevima održivog razvoja – Obaveštenost i evaluacija ciljeva održivog razvoja* – Demostat, Beograd.

Oporavak Srbije od COVID-19, ako je prilagođen za podršku zelenijoj, manje resursno intenzivnoj i manje zagađujućoj ekonomiji, trebalo bi da pomogne Srbiji da postane konkurentnija na globalnom tržištu i otpornija na buduće šokove i krize. S druge strane, regionalni ciljevi dekarbonizacije i razdvajanja rasta od upotrebe resursa i energetskeg intenziteta mogli bi dugoročno da poboljšaju kvalitet vazduha i smanje emisiju gasova staklene bašte u Srbiji.¹⁸²

Inovacije i tehnološki razvoj u doba krize

Da bi se postigao uspeh u globalnoj ekonomiji neophodno je prihvatanje novog načina razmišljanja nastalog pod uticajem brojnih promena koje se, kada je reč o ekonomskom rastu i konkurentnosti privreda, pre svega zasniva na kreativnosti i novom znanju iz kojih proističu inovacije.

Inovacije čine osnovu razvoja kada privreda iscrpi mogućnosti rasta baziranih na prirodnim resursima i akumuliranim sredstvima kroz proces korišćenja tih resursa.¹⁸³

Može se reći da su poslednjih godina inovacije postale važna pretpostavka za sticanje konkurentne prednosti svake zemlje, bez obzira na stepen njene razvijenosti. Svaka privreda u svetskim razmerama ima svoje karakteristike koje u većem ili manjem procentu određuju njene inovativne sposobnosti.¹⁸⁴ Zemlje različitog stepena razvijenosti takmiče se za globalnu konkurentsku poziciju na razne načine. *Sepashvili* (2016) je mišljenja da uspeh zemlje u razvoju nauke i tehnologije, ali i u komercijalizaciji naučnih rezultata određuje njenu poziciju na svetskom tržištu a posebno, u svemu tome, naglašava značaj većeg investiranja u istraživanje i razvoj.¹⁸⁵

¹⁸² UNDP, (2020). Human development report 2020, United Nations Development Programme, USA, 2020.

¹⁸³ A. Tošović-Stevanović, (2009). *Konkurentne prednosti i inovacije*, Zadužbina Andrejević, Beograd.

¹⁸⁴ N. Ristić, V. Vukajlović, P. Brazaković, (2016). Inovacije kao pokretački faktor razvoja privrede, *Ekonomija: teorija i praksa*, Beograd.

¹⁸⁵ A. Tošović-Stevanović, V. Pavlović, M. Dajić, (2018). *Innovation as a determinant of economic growth and competitiveness of countries*, 30th International Scientific Conference on Economic and Social Development, Belgrade.

Promene u strukturi privrede su stalne. Nova tehnologija, kao rezultat inovacije, ima za posledicu pojavu novih kompanija i novih grana. Praćenjem životnog ciklusa proizvoda i kompanija mogu se pratiti i strukturne promene u nacionalnoj i međunarodnoj ekonomiji.¹⁸⁶

Međunarodna trgovina obezbeđuje brži i lakši transfer tehnologije između zemalja na različitim krajevima sveta. Takav način funkcionisanja i poslovanja preduzeća, tj. transfer tehnologije, donosi preduzeću brojne prednosti i olakšava mu razvojni put. Razvojno orijentisana preduzeća koja u konkurentskoj trci žele zauzeti prva mesta moraju konstantno da se menjaju, inoviraju i usvajaju nova znanja. U skladu s tim, treba da izvrše strukturne promene u preduzeću, usvoje nova znanja i primene novu, bolju i savremeniju tehnologiju. Tehnologija značajno unapređuje poslovne procese kao i funkcionisanje preduzeća i sve češće je preduslov za rast i razvoj.¹⁸⁷

Tehnološke promene bitno utiču na promenu ekonomije. Uočljiv je njihov uticaj na rast i razvoj kompanija i svake pojedine grane. Tehnološke promene doprinose i strateškim promenama ekonomije. One dovode u pitanje postojeću konkurentsku prednost kompanija, ali i kreiraju novu koja je jača od postojeće prednosti.

Kod značajnih tehnoloških promena nije jednostavno sagledati koje se koristi mogu očekivati, ne samo za potencijalne kupce novih proizvoda ili usluga, već i za samu kompaniju kao inovatora tih promena. Ali i pored toga kompanija mora da primenjuje tehnološke promene, inače može biti zatečena, a kao posledica javiće se izgubljeno vreme, kašnjenje u novim investicijama i nestabilnost u konkurentskoj poziciji na tržištu.

Efekat tehnoloških promena nije isti u svakoj delatnosti. U nekim delatnostima, promene se tretiraju kao mogućnost da se poboljša strateška pozicija na tržištu, ali za neke kompanije mogu biti, čak i opasnost. U svakom slučaju, bez obzira na prethodnu tvrdnju, tehnološka promena je jedan od pokretača konkurencije. Kompanije koje imaju vodeću poziciju na tržištu, postigle su to upravo eksploatacijom tehnoloških promena. Tehnološke promene ne

¹⁸⁶ A. Tošović-Stevanović, (2010). High technology as a source of competitive advantages, *Management – Journal of Management Theory and Practice*, No. 55, Faculty of Organizational Sciences, Belgrade.

¹⁸⁷ M. Mirković, Lj. Milovanović, (2015). Međunarodni transferi tehnologije i znanja kao podsticajnih faktora razvoja preduzeća, *Economics*, 2015.

snižavaju samo troškove poslovanja, što je nekad bio njihov cilj, već osposobljavaju firmu da menja svoju tržišnu orijentaciju, a u slučajevima novih tehnologija i otvaraju nova tržišta.¹⁸⁸

U XXI veku tehnologija je osnovni izvor konkurentskih prednosti. To je izraženo kod firmi sa visokim tehnologijama. Nauka omogućava nova rešenja, a potom automatizaciju procesa proizvodnje i rada, fleksibilnost organizacije, kreiranje savremenih sistema, specijalizaciju i nov pristup kvalitetu proizvoda i usluga. Da bi se sve ovo moglo ostvariti, u kompaniji je glavno pitanje mogućnost pristupa novim tehnologijama. U razvijenim privredama, to je oslonac na vlastitu istraživačku i razvojnu aktivnost, a u nerazvijenim, putokaz je prema onima koji su to već postigli.

Sa prepoznavanjem tehnologije, kao važne odrednice u konkurentskom rivalstvu privrednih delatnosti visokih tehnologija, naučnici i ljudi iz prakse počeli su sa poslovnim strategijama koje spajaju tehnologiju i strategiju. Tehnološki izbori određuju karakter i obim tehnoloških sposobnosti firme i njene postavke raspoloživih proizvoda i procesa.

Veza između tehnoloških izbora i konkurentskih prednosti. Tehnološki izbori u raznim domenima omogućavaju stvaranje konkurentskih prednosti na tri načina:¹⁸⁹ stvaranjem fundamentalno novih poslova, menjanjem pravila rivalstva i postojećih domena konkurencije i podrškom postojećim poslovima.

- *Stvaranje fundamentalno novih poslova.* Firme ulažu u osnovno i primenjeno istraživanje koje im omogućava otkrivanje prilika za nove poslove. Mnogi novi poslovi pojavili su se iz tehnoloških mogućnosti koje su ugrađene i plasirane na tržište u obliku proizvoda i usluga.
- *Menjanje pravila rivalstva u postojećim domenima konkurencije.* Firme takođe koriste tehnologiju da bi izmenile pravila rivalstva u postojećim domenima konkurencije. U tim slučajevima, funkcionalnost kupaca nije nova na tržištu, ali razvojem tehnološke sposobnosti proizvoda ili konfiguracije lanca vrednosti, firme mogu steći tržišne pozicije na štetu njihovih konkurenata.

¹⁸⁸ G. Radman, i dr. (2003). *Razvoj inovativnosi i tehnologije*, Nacionalno vijeće za Konkurentnost, Zagreb.

¹⁸⁹ Ibid.

- *Podrška postojećim poslovima.* Ova opcija obuhvata inovacije proizvoda i procesa. Inovacija proizvoda može da se usmeri na poboljšanje proizvoda ili prihvaćenosti kod kupaca. Inovacije procesa mogu da se usmere na poboljšanje u procesima proizvodnje ili na korišćenje različitih ili novih sirovina. Obe su orijentisane na poboljšanje konkurentskog položaja firme u postojećim domenima konkurencije.

Za veze između tehnoloških izbora, strategija i konkurentskih prednosti posebno su značajna pojedina svojstva sadašnjeg talasa tehnološkog napretka. Digitalne tehnologije omogućavaju preduzećima brzu promenu veličine, što granice i mogućnosti kompanija čini sve većim, čime se dovode u pitanje tradicionalni obrasci proizvodnje. Novi modeli poslovanja – preduzeća koja posluju na digitalnim platformama – postepeno se razvijaju od startupova do globalnih giganata, često sa malim brojem zaposlenih ili neznatnim materijalnim sredstvima. Ta nova vrsta organizacije preduzeća iziskuje da se rešavaju pitanja privatnosti, konkurencije i oporezivanja. Pristup tržištu putem platformi omogućava da efekti tehnologije brže nego ikada dopru do većeg broja ljudi, a pojedincima i preduzećima potreban je samo dobar pristup internetu da bi svoju robu i usluge mogli da prodaju putem onlajn platformi. Takvo širenje poslovanja donosi ekonomske mogućnosti milionima ljudi i menja načine sticanja i održavanja konkurentске prednosti.

Uticaj inovacija na unapređenje privrednog razvoja i konkurentnost privrede

Inovatori ili inovacione firme su firme koje su uvele nove ili poboljšane proizvode ili usluge na tržište, ili nove ili poboljšane procese. Firme mogu biti inovaciono aktivne bez uvođenja inovacije na tržište (inovacija može biti komercijalno neisplativa ili inovacioni projekat još nije završen). Potrebno je imati u vidu da je inovacija *nova za firmu koja je uvodi* bez obzira na to da li je ona nova konkurentima – domaćim ili stranim.¹⁹⁰ Ono što je pri tome ključno, jeste da li firma ostvaruje ekonomski efekat, odnosno da li komercijalizuje inovaciju.

¹⁹⁰ G. Radman, i dr. (2003). *Razvoj inovativnosti i tehnologije*, Nacionalno vijeće za Konkurentnost, Zagreb.

Jedan od glavnih pokretača ekonomskog rasta je difuzija ili širenje inovacija kroz ekonomiju. Širenje inovacija nije jednostavan proces koji se odvija samoautomatizmom tržišta. To je složen proces u kome pored tržišta, kao ključnog mehanizma, moraju biti prisutni i brojni netržišni elementi, kao što su razvijeni sistem podrške R&D i saradnje između kompanija ili između kompanija i infrastrukturnih organizacija. Produktivnost se ne mora automatski poboljšati ako zemlja ulaže u R&D i inovacije. Tehnologija i tehnološke promene se ne pretaču automatski u produktivnost, a time i u konkurentnost. Na primer, difuzija informacionih tehnologija (IT) ne podiže automatski produktivnost, ako njena upotreba nije usmerena na ključne nosioce poslovnog procesa, odnosno na one aspekte poslovnog procesa koji stvaraju vrednost kupcu. Produktivnost može biti i rezultat smanjenja zaposlenosti i ne mora biti nužno vezana za uvođenje novih tehnologija. Ovo znači da je važno razumeti koji faktori određuju inovativnost zemlje i kako se u stvarnosti odvija inovacioni proces.

Inovacija se vrlo često zamenjuje sa invencijom (nova ideja), međutim između ta dva pojma postoji bitna razlika. Inovacije su proces transformacije tih ideja u praktičnu upotrebu. Definicije inovacija mogu se razlikovati, ali prema *Tiddu i Bessant* sve naglašavaju važnost dovršavanja razvoja i praktične upotrebe novih saznanja, a ne samo izum odnosno invenciju. Inovacija je upotreba novih tehnoloških i tržišnih znanja kako bi se ponudili novi proizvodi ili usluge koje potrošači žele. Invencija je za autore *Tidda i Bessanta* samo prvi korak dugog procesa koji vodi do rasprostranjivanja i efikasnije upotrebe dobre ideje i kako bi invencija postala inovacija, invencija se mora konvertovati u proizvod ili uslugu koju potrošači žele. Inovacija prema *Cakaru i Erturku* podrazumeva oboje, invenciju i komercijalizaciju, ili drugim rečima uspešnu konceptualizaciju i plasman novih proizvoda i usluga na tržištu.¹⁹¹

Inovaciona sposobnost se manifestuje u promenama i poboljšanjima starih i iznalaženju novih proizvoda i usluga, novim dostignućima marketinga, novim formama distribucije i kanala prodaje i novim potencijalima ekonomije obima – bilo po veličini, bilo po raznovrsnosti.¹⁹² Inovaciona sposobnost firme ne zavisi samo od unutrašnjih karakteristika firme već i od konteksta: organizacija,

¹⁹¹ T. Baković, D. Ledić-Purić, (2011). Uloga inovacija u poslovanju malih i srednjih poduzeća, *Poslovna izvrsnost*, 5(2), str. 27–42.

¹⁹² D. Vujisić, V. Spasić, (2012). Inovativnost – ključna determinanta unapređenja konkurentnosti, *Zbornik radova Pravnog fakulteta u Nišu*, br. lix.

institucija i regulativa koje okružuju firmu. Ovo znači da ne postoji jedan nosilac inovativnosti, već čitav kompleksni skup organizacija jedne zemlje koje čine njen inovacioni sistem.¹⁹³

Na makro nivou problem inovativnosti zemlje je određen kvalitetom interakcije između R&D, potražnje za inovacijama, apsorpcionom sposobnošću i difuzijom znanja i inovacija putem tržišta i putem netržišne saradnje. Inovativnost jedne zemlje rezultat je interakcije između pojedinih komponenti koje su potrebne da bi zemlja imala razvijenu inovacionu sposobnost.

Inovacioni sistemi zemalja se razlikuju u tome koliko su razvijene pojedine komponente i na koji način se nivo razvijenosti u jednoj komponenti kompenzuje razvijenošću u drugoj komponenti. Ključne promene u shvatanju inovacija prisutne u savremenoj privredi vezane su za područje inovacija i ulogu države. Područje inovacija, definitivno, više nije isključivo vezano za tehničko-tehnološki progres. Ogromno polje inovacija leži u različitom kombinovanju postojećih tehnoloških rešenja i stvaranju nove vrednosti za potrošača. Savremeni način upravljanja inovacijama podrazumeva sistemski pristup, razmišljanje o tome koji sve segmenti društva podstiču ili ograničavaju inovativnost.¹⁹⁴

Država ima ulogu u podsticanju inovativnosti. To dokazuju primeri svih razvijenih privreda u kojima se investira u inovacione centre. U Nemačkoj i Francuskoj država finansijski pomaže razvoj brojnih tehničkih koledža i univerziteta. U SAD država finansira skupe laboratorije sa vrhunskim tehnologijama, poklanjajući ih univerzitetima, podstičući ih da svoje usluge i mogućnosti ovih odlično opremljenih laboratorija stave u funkciju okolnog biznisa. Ono što ekonomisti posebno očekuju od inovacija jeste brzo prilagođavanje ostalog dela privrede onome što inovatori rade (imitacija). Možda upravo u tome i treba tražiti ključ uspeha nekih vrlo inovativnih privrednih sistema kao što je Japan. Japanski preduzetnici su počeli svoj put ka uspehu tako što su se osposobili da vrlo brzo kopiraju uspešne prakse, pre svega iz SAD. Kasnije su tome dodali posvećenost kvalitetu i kao logična posledica došlo je do generisanja obilja inovacija.¹⁹⁵

¹⁹³ G. Radman, i dr. (2003). *Razvoj inovativnosti i tehnologije*, Nacionalno vijeće za Konkurentnost, Zagreb.

¹⁹⁴ S. Stamenković, i dr. (2003). *Konkurentnost privrede Srbije*, Jefferson Institute, Beograd.

¹⁹⁵ Ibid.

Može se reći da je istraživanje i razvoj postalo suštinski i vodeći uslov naučnog i tehnološkog napretka, što za rezultat ima tehnološke promene koje mogu dovesti do poboljšanja životnog standarda i privrednog rasta. Dinamika i fleksibilnost visoko razvijenih zemalja u postindustrijskom društvu direktno je povezana sa razvojem naučne i tehnološke revolucije i efikasnim korišćenjem njenih dostignuća (Popkova, Yurev, Stepicheva, Denisov, 2015. p. 58). Razvijene privrede u svetu nalaze se ispred nerazvijenih, pre svega zato što su u mogućnosti da izdvajaju značajna sredstva za naučna istraživanja. Nedostatak sredstava za istraživanje i razvoj, ali i sve veća zavisnost bogatih ekonomija od nove tehnologije u savremenoj privredi, u značajnoj meri produbljuje jaz između razvijenih i nerazvijenih zemalja. Pod uticajem globalizacije manje razvijene zemlje, zarad podizanja nivoa nacionalne konkurentnosti, moraju da prihvate određene imperativne koji im se nameću u tržišnoj utakmici. Williams i Woodson (2012, p. 221.) naglašavaju da su inovacije u nedovoljno razvijenim zemljama podložne različitim izazovima, od nedovoljnog kapitala do loše infrastrukture neophodne za njihovu realizaciju, u odnosu na industrijski razvijene zemlje, te da kao takve ne mogu imati pozitivan doprinos na razvoj njihovih privreda. Pored kapitala i stvaranja adekvatne infrastrukture za nerazvijene zemlje je od velikog značaja i privlačenje kvalifikovane radne snage, jer intelektualni kapital i inovativnost ne mogu jedno bez drugog, pre svega zbog toga što se pomoću znanja može doći do novih, profitabilnih ideja. Karakteristika moderne ere je rapidno ubrzanje razvoja,¹⁹⁶ za koje su neophodne nove veštine i znanje.

Prema WEF-u (2020), podsticanje i širenje ulaganja u istraživanje i inovacije može kreirati nova tržišta budućnosti i podstaći veći ekonomski rast, pri čemu se navodi i da su Finska, Japan, SAD, Južna Koreja i Švedska bolje pripremljene u odnosu na druge zemlje za razvoj takvih tržišta u svetu. Ono što je tim povodom važno istaći jeste i činjenica da su se upravo zemlje, koje su na ovaj način usmerene u svom ekonomskom razvoju, brže snašle i prilagodile okolnostima koje je zadesila kriza sa pandemijom COVID-19.

U cilju bolje analize i sagledavanja stepena razvoja i ulaganja u inovacije u različitim zemljama, predstavimo rezultate Svetske organizacije za intelektualnu svojinu (WIPO), prikazane kroz Globalni indeks inovacija (GII).

¹⁹⁶ A. Živaljević, N. Vrcelj, A. Tošović-Stevanović, (2015). Is quality of higher educational institutions in Western Balkan real?, *Industrija*, Vol. 43, No. 1, 2015.

Globalni indeks inovacija za 2020. godinu prikazuje globalne inovacione trendove za 131 ekonomiju, u cilju izveštavanja godišnjeg poretka svetskih ekonomija po inovacionom kapacitetu i proizvodnji. Proces rangiranja obuhvata nekoliko kategorija – institucije, ljudski kapital i istraživanje, infrastrukturu, sofisticiranost tržišta i poslovanja, znanje i tehnologije i kreativnost. Srbija je prema izveštaju rangirana na 53. mestu, što predstavlja za četiri mesta bolju poziciju u odnosu na prethodnu godinu. U odnosu na grupu zemalja razvrstanu prema prihodima, Srbija se u grupi sa višim srednjim prihodima od 37 zemalja našla na desetom mestu. Oblasti u kojima je ostvarila značajan napredak odnose se na rezultate zasnovane na tehnologiji i znanju, međutim ono na čemu treba više raditi i gde je nezadovoljavajući stepen ranga, odnosno pozicije prikazan na ovom indeksu, odnosi se na nedovoljnu saradnju univerziteta i industrije, zatim razvoj naučno-tehnoloških klastera, uvoz visoke tehnologije, energetske efikasnost i dr.

Na liderskoj poziciji Globalnog indeksa inovacija u 2020. godini nalazi se Švajcarska, već desetu godinu za redom. Zahvaljujući adekvatnim inovacionim kapacitetima, Švajcarska je veoma uspešna u transformisanju svojih raspoloživih resursa u raznovrsne, profitabilne inovativne proizvode. Švajcarska postiže dobar rezultat u sedam oblasti indeksa, i to posebno u oblastima koji se odnose na velika ulaganja u istraživanje i razvoj, i zbog inovativnog poslovnog sektora. Kao i prethodnih godina pored Švajcarske, među prvih pet zemalja su ponovno Švedska, SAD, Velika Britanija i Holandija. Kod ovih zemalja ističu se rezultati ostvareni zahvaljujući odličnim performansama koje se tiču primene patenata i visoko tehničkih proizvoda, razvijenoj infrastrukturi, inovativnom poslovnom sektoru i odnosu broja patenata i BDP.

Razlike koje postoje u intenzitetu primene inovacija od zemlje do zemlje, *Porter i Stern* (GII 2020) objašnjavaju po dva osnova. S jedne strane, firme i privatni sektor su krajnji pokretači inovacija a, s druge strane, one su pod pritiskom lokalne politike i javnosti, odnosno ističu da intenzitet inovacija zavisi od interakcije između strategija privatnog sektora i politike i javnih institucija.

Globalni lideri inovacija po regionima – tri najbolje pozicije po regionima (GII 2020):

1. Severna Amerika

- SAD
- Kanada

2. Evropa

- Švajcarska
- Švedska
- Velika Britanija

3. Jugoistočna Azija i Okeanija

- Singapur
- Koreja
- Hong Kong, Kina

4. Severna Afrika i Zapadna Azija

- Izrael
- Kipar
- Ujedinjeni Arapski Emirati

5. Južna Amerika i Karibi

- Čile
- Meksiko
- Kostarika

6. Centralna i Južna Azija

- Indija
- Iran
- Kazahstan

7. Podsaharska Afrika

- Južna Afrika/Mauricijus (Mauricijus je ove godine rangiran u okviru Južne Afrike)
- Kenija
- Ujedinjena Republika Tanzanija

I u 2020. godini liderske pozicije po regionima nastavljaju se menjati. U poslednjih nekoliko godina, ekonomije kod kojih je primećen značajan napredak u pogledu inovacija su Kina, Vijetnam, Indija i Filipini. Sve četiri zemlje nalaze se u prvih 50.

Pored Singapura, iz grupe azijskih zemalja među prvih deset zemalja našla se i Koreja na 10. mestu, što se može videti u tabeli 21, gde su predstavljene četiri kategorije najbolje pozicioniranih zemalja prema nivou dohotka.

Tabela 21: Deset najbolje rangiranih zemalja prema nivou dohotka

Visoki dohodak (49 zemalja)		Srednji viši dohodak (37 zemalja)	
1.	Švajcarska	1.	Kina
2.	Švedska	2.	Malezija
3.	SAD	3.	Bugarska
4.	Velika Britanija	4.	Tajland
5.	Holandija	5.	Rumunija
6.	Danska	6.	Rusija
7.	Finska	7.	Crna Gora
8.	Singapur	8.	Turska
9.	Nemačka	9.	Mauricijus
10.	Koreja	10.	Srbija
Srednji niži dohodak (29 zemalja)		Niski dohodak (16 zemalja)	
1.	Vijetnam	1.	Ujedinjena Republika Tanzanija
2.	Ukrajina	2.	Ruanda
3.	Indija	3.	Nepal
4.	Filipini	4.	Tadžikistan
5.	Mongolia	5.	Malavi
6.	Moldavia	6.	Uganda
7.	Tunis	7.	Madagaskar
8.	Maroko	8.	Burkina Faso
9.	Indonezija	9.	Mali
10.	Kenija	10.	Mozambik

Izvor: World Intellectual Property Organization, 2020.

Ekonomije sa najboljim performansama u Globalnom indeksu inovacija još uvek su najvećim delom iz grupe sa visokim prihodima. Kina je jedini izuzetak – drugi put zaredom zauzima 14. mesto i ostaje jedina ekonomija sa srednjim dohotkom u prvih 30 zemalja GII. Malezija je druga najinovativnija ekonomija iz iste kategorije i zauzima 33. mesto.

Po prvi put su se među prvih 50 zemalja našle Indija (48) i Filipini (50). Indija je sada na trećem mestu među zemljama iz grupe sa nižim srednjim dohotkom, a među njima se nalazi i Indonezija (85) u prvih deset.

Međutim, ono što je važno istaći jeste činjenica da je izveštaj Globalnog indeksa inovacija za 2020. godinu izašao tokom krize sa pandemijom COVID-19 i da su upravo sada, više nego ikad, inovacije neophodne i to pre svega kroz ulaganje u zdravstvo za pronalaženje vakcina. Ova pandemija je važan podsetnik da istraživanje, razvoj zdravstva i inovacije zdravstvenog sistema nisu luksuz, već potreba.

S obzirom na vanredne okolnosti do kojih je dovela kriza COVID-19, nameće se i pitanje u vezi sa finansijskim sredstvima koja su neophodna za inovacije. Da li će ih i u kojoj meri biti u odnosu na ulaganja u zdravstvo i inoviranje zdravstvenog sistema, kao i koliki će biti uticaj trenutne krize na novoosnovana preduzeća, preduzetnički kapital i druge izvore finansiranja inovacija? To su teme o kojima se takođe bavi izveštaj Globalnog indeksa inovacija iz 2020. godine, ukazujući da i pre krize nije uvek bilo lako obezbediti neophodna sredstva za ulaganje u inovacije. Još u prošlogodišnjem izveštaju Globalnog indeksa inovacija ukazano je na smanjenje stope privrednog rasta, što je direktno imalo uticaja da se u nekim od tehnološki vodećih zemalja izdvajanja za istraživanje i razvoj počnu smanjivati, kao i podrška javnosti tehničkom progresu. Zbog toga se smatra da će nakon krize situacija u prvom talasu oporavka biti neizvesna. Biće teže ostvariti investicije i inovacije i za države i za kompanije, ali smatra se da one neće nestati. Uvek će postojati fondovi, neprofitne organizacije koje ulažu u inovacije, kao i podrška države. Takođe, tokom ove krize naglašena je potreba i interesovanje za inovativna rešenja za oblasti zdravlja, ali istovremeno i za područja kao što su rad na daljinu, obrazovanje na daljinu, e-trgovina i dr.

Tokom krize sa pandemijom nije se promenila činjenica da potencijal za revolucionarne tehnologije i inovacije nastavlja da obiluje. Možda je samo jasnije u kom pravcu taj razvoj treba više usmeravati, više ulagati u istraživanje i razvoj kako bi se osigurala konkurentnost u budućnosti. Pažnja će svakako biti fokusirana na istraživanje i razvoj u zdravstvo, ali takođe i u digitalizaciju, jer je

od nje zavisio opstanak mnogih privrednih grana i delatnosti tokom pandemije. Kriza je kod mnogih zemalja dovela do intenzivnije upotrebe inovacija u sektore u kojima do sada nije bila intenzivna njihova upotreba, i podstakla je primenu inovacija u organizaciji poslovanja kompanija i (re)organizacije proizvodnje lokalno i globalno. Ono što je takođe važno istaći jeste i činjenica da su se zemlje, koje su na ovaj način usmerene u svom ekonomskom razvoju, brže snašle i prilagodile okolnostima koje su zadesile ceo svet sa pandemijom COVID-a.

Specifičnosti i uticaj MNK i SDI na privredni razvoj i tendencije, i pravci kretanja nakon kriznih perioda

U XXI veku ekonomski odnosi koji dominiraju savremenim poslovanjem karakterišu se dominacijom multinacionalnih kompanija. Samo ekonomije koje su otvorene i spremne da prihvate novu logiku poslovanja i tržišta mogu da se u punom smislu priključe i prilagode svoju strukturu, kao i institucije, svim aspektima novonastalih odnosa. Pojam tradicionalnih domaćih tržišta izgubio je svoju suštinu i suočava se sa realnošću da ne mogu biti sačuvana i izolovana od novonastale globalne konkurencije, već isključivo kao deo svetskih globalnih ekonomskih kretanja i celine kao okvira za proizvodnu i tržišnu ekspanziju.¹⁹⁷

Globalno poslovanje ovih preduzeća predstavlja najznačajniji oblik internacionalizacije poslovanja. Osnovni pokretači svih oblika globalne ekonomske integracije svakako su tehnološke promene i proces internacionalizacije proizvodnje. Multinacionalne kompanije dominiraju svetskim tržištem kapitala, roba i usluga, raspolažu najsavremenijom tehnologijom, znanjem i svojom mobilnošću omogućavaju kretanje između različitih država. Poslovna filozofija zasniva se na shvatanju da je ceo svet jedinstveno tržište, čemu se one prilagođavaju u svojim poslovnim aktivnostima koje obavljaju u više zemalja sveta i kontinenata. Pronalaze mesta gde je proizvodnja najjeftinija i prodaju tamo gde postoji adekvatna tražnja.

Ovakvom tendencijom stalnog rasta multinacionalne kompanije su potvrdile da su ravnopravan pandan izvozu i da ostvaruju dominaciju nad ukupnom

¹⁹⁷ S. Baletić, (2000). *Regionalizam versus globalizacija*, zbornik radova PMB, Ekonomski fakultet, Podgorica.

trgovinom u svetu. Prodaja preko njihovih filijala postaje dominantan način trgovanja u svetu. Sada, multinacionalne kompanije predstavljaju glavni izvor spoljnih investicija, što se posebno odnosi na zemlje u razvoju, na čiju ekonomiju ostvaruju snažan uticaj. One postaju vodeći „agenci“ ekonomije, a njihove odluke imaju značajne posledice.¹⁹⁸

Brojne su definicije multinacionalnih kompanija, a možda jedna od najjednostavnijih jeste da su multinacionalne kompanije (ili transnacionalne kompanije, multinacionalna preduzeća) preduzeća koja obavljaju različite poslovne operacije u dve ili više zemalja, i imaju važnu ulogu u svetskoj trgovini i investicijama jer su nosioci globalizacije i internacionalizacije proizvodnje i trgovine.¹⁹⁹

Multinacionalne kompanije čine grupa ekonomskih jedinki koje nezavisno od pravnog oblika ili sektora poslovanja deluju u dve ili više zemalja, i to u sistemu odlučivanja koji omogućava da se uz pomoć jednog ili više centara odlučivanja vodi konkretna politika i zajednička strategija. Te su jedinice povezane vlasničkim vezama ili na neki drugi način, tako da jedna ili više njih mogu imati značajan uticaj na poslovanje ostalih, posebno kad je reč o raspodeli znanja, resursa i odgovornosti.²⁰⁰

Menjaju se granice odnosa između multinacionalne kompanije i nacionalne države, gde MNK prema stepenu ekonomske aktivnosti postaju značajnije od nacionalnih ekonomija. Nova dinamika traži istraživanja novih načina saradnje: formalne (inovaciona saradnja) i neformalne (razmena informacija), gde važno mesto imaju razmena informacija, stvaranje znanja u cilju proizvodnje novih proizvoda i pružanja novih usluga prevashodno na najrazvijenijim tržištima.²⁰¹

Osnova organizacije svih MNK je, ipak, veći broj privrednih društava, odnosno mreža, grupe preduzetničkih lica koji se na međunarodnoj sceni javljaju kao jedinstvena ekonomska celina. Mreža između nacionalnih kompanija članica grupe čine labave veze ili čvrste, u kojima se kompanija ponaša kao prava globalna kompanija gde matična kompanija, centrala, sprovodi upravljačku poslovnu strategiju i politiku uz upotrebu svojih globalnih moći i resursa, koji su raspoređeni između matične kompanije i filijala na više nacionalnih tržišta u više država.

¹⁹⁸ A. Ćirić, (2004). *Spoljno-trgovinsko poslovanje u uslovima globalizacije*, Zbornik radova Pravnog fakulteta, Niš.

¹⁹⁹ M. Grgić, V. Bilas, (2008). *Međunarodna ekonomija*, Zagreb: Lares plus, 2008.

²⁰⁰ UN, (1983). *Commission on Transnational Corporations: report on the special session*, 1983.

²⁰¹ M. Dabić, (2007). *Uloga multinacionalnih kompanija u promicanju tehnološkog razvoja zemalja u tranziciji*, Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, godina 5, 2007.

Potrebe potrošača nisu uvek iste u različitim državama, a državna regulativa takođe može otežati poslovanje na različitim tržištima. Zbog toga, multinacionalne kompanije često moraju prilagođavati svoje proizvode prilikom nastupa na određenom tržištu, a to proizvodi veće troškove. Dakle, kompanije koje posluju međunarodno moraju naći pravi balans između globalnog i lokalnog. Iz tog razloga, predstavilićemo osnovne strategije koje multinacionalne kompanije koriste kako bi opstale na globalnom tržištu, kao i faktore koji utiču na izbor odgovarajuće strategije.

Specifičnosti strategija MNK

Kompanije koje posluju na međunarodnom tržištu suočavaju se sa pritiscima da odgovore na zahteve i potrebe potrošača na različitim nacionalnim tržištima. Kada su klijenti jedne kompanije iz različitih zemalja ili regiona sveta, oni najčešće imaju različite potrebe i zahteve za proizvodima i uslugama. U tom slučaju, kompanije koje posluju na različitim svetskim tržištima, moraju da donesu odluku koju će strategiju primeniti. Kada kompanija odluči da se fokusira na zadovoljenje potreba potrošača zasnovanih na regionalnim i nacionalnim razlikama, tada je ona usvojila *strategiju lokalne adaptacije*. Druga alternativa je da kompanija obraća pažnju na sličnosti na međunarodnim tržištima i locira proizvodne jedinice tamo gde može da postigne visok kvalitet i niske cene, što predstavlja *strategiju globalne standardizacije*.²⁰²

Kompanije koje prihvate strategiju lokalne adaptacije, stavljaju akcenat na prilagođavanje svoje organizacije i proizvoda lokalnim ili regionalnim (različitim) zahtevima. One se koncentrišu na zadovoljenje potreba lokalnih potrošača tako što usklađuju proizvode ili usluge njihovim zahtevima. Prednosti koje ova strategija koristi proizilaze iz kulturoloških razlika kod potrošača i njihovih različitih potreba, na koje kompanije mogu da se fokusiraju. Tu su, takođe, i faktori koji proističu iz socijalnih institucija, kao na primer religijski i politički sistem. Tako u nekim zemljama postoje propisi po kojima se traži od kompanija da vlasništvo dele sa nekom lokalnom kompanijom, a neke države zahtevaju da se roba proizvodi u državi u kojoj se i prodaje.

²⁰² J. B. Cullen, K. P. Parboteeah, (2010). *International business: strategy and the multinational compan.* Routledge.

Multinacionalne kompanije koje su okrenute strategiji globalne standardizacije smanjuju troškove korišćenjem standardizovanih proizvoda, promocije i distribucionih kanala na svakom tržištu na kom posluju. Pored toga, globalno orijentisane kompanije traže tržišta gde mogu postići najniže troškove i najbolji kvalitet, i tu lociraju određene sektore svoje kompanije (proizvodnja, distribucija i dr.).²⁰³ Na primer, kompanije *Nike* i *Reebok* koriste azijsku jeftinu radnu snagu za proizvodnju svojih proizvoda, dok se aktivnosti istraživanja i razvoja obavljaju u matičnoj državi gde je i rukovodstvo kompanije.

Međutim, primena bilo koje od ovih strategija ne garantuje uspeh multinacionalnoj kompaniji. Potrošači će možda biti spremni da plate višu cenu za određene proizvode i usluge kako bi zadovoljili svoje potrebe, ali ukoliko potrošači ne vide nikakvu veću vrednost u jedinstvenim proizvodima ili uslugama, biće zainteresovani za proizvode i usluge koji su proizvedeni u zemljama sa jeftinom radnom snagom i zbog toga su jeftiniji. Upravo zbog toga, kompanije moraju pažljivo da odaberu, da li će njihovi proizvodi i procesi biti globalno ili lokalno orijentisani. Ovakav problem izbora stateške orijentacije se naziva *globalno-lokalna dilema*. Za većinu firmi balansiranje između globalnog i lokalnog je stalni proces, koji zahteva kontinuirano prilagođavanje i usavršavanje kako bi se održali ili poboljšali konkurentski uslovi poslovanja.

U praksi, mnoge kompanije kombinuju nacionalnu i regionalnu strategiju. Postoji mnogo država, od kojih neke imaju veoma mali tržišni potencijal, da bi se svaka tretirala kao različito tržište. Samim time, neke kompanije primenjuju nacionalni pristup kod velikih zemalja kao što je SAD ili Japan, dok prema Jugoistočnoj Aziji primenjuju regionalni pristup. Retko se dešava da kompanije koje posluju na globalnom tržištu usvoje samo jednu od navedenih multinacionalnih strategija. Kompanije koje obavljaju više od jednog posla najčešće biraju različitu strategiju za svaki od njih. Čak i manje kompanije, sa samo jednim poslom, mogu kombinovati više strategija kako bi prilagodili svoje proizvode različitim tržištima. Takođe, državna regulativa u oblasti proizvodnje i prometa proizvoda i usluga, kao i troškovi prelaska s jedne na drugu strategiju, mogu sprečiti organizaciju da u potpunosti usvoji jednu od strategija.

²⁰³ M. Porter, (1986). Changing patterns of international competition, *California Management Review*, 28, p. 2.

Internacionalni menadžeri kompanija, koje posluju međunarodno, moraju pažljivo analizirati situaciju u kojoj se kompanija nalazi, kao i proizvode kompanije, kako bi adekvatno formulisali i odabrali odgovarajuću multinacionalnu strategiju.

Izbor multinacionalne strategije (transnacionalne, nacionalne, međunarodne, regionalne ili njihove kombinacije) zavisi od odnosa između potrebe za lokalnom adaptacijom ili potencijalnih prednosti, u troškovima ili kvalitetu, od globalne standardizacije. Kako bi se odredilo da li je za kompaniju bitnija lokalna adaptacija ili globalna standardizacija, ključno je odrediti nivo globalizacije industrijske grane u kojoj ona posluje. Sliku o stepenu globalizacije određene industrije daju nam *pokretači globalizacije*.²⁰⁴ Oni definišu karakteristike industrije koje ukazuju na to kada će MNK biti uspješnija ukoliko koristi globalno orijentisane, a kada lokalno orijentisane strategije. Ovi pokazatelji se odnose na prirodu tržišta, strukturu troškova u industriji, zakonodavstvo u određenoj državi i ponašanje konkurenata. Svaku od ovih oblasti kompanija mora da preispita pre nego što se odluči za neku multinacionalnu strategiju.²⁰⁵

Kada se kompanije nadmeću u globalizovanoj industriji, multinacionalne i međunarodne kompanije obično su uspješnije nego domaći ili regionalni stratezi. Oni skoro uvek mogu da ponude jeftinije ili kvalitetnije proizvode ili usluge korišćenjem jednoobraznih proizvoda ili usluga, marketing aktivnosti ili izvora sa niskim troškovima i visokim kvalitetom. Ovde se nameće pitanje kako se međunarodni menadžeri odlučuju da li da koriste multinacionalnu ili međunarodnu strategiju.

Ako izabere multinacionalnu strategiju, a ne međunarodnu, međunarodni menadžer mora da veruje da koristi od ovih raštrkanih proizvodnih aktivnosti kompenzuju troškove koordinacije složene organizacije kompanije. Na primer, uz transnacionalni pristup kompanija može uraditi istraživanje i razvoj u jednoj zemlji, delove može da proizvodi u drugoj, završno sklapanje u nekoj trećoj, a prodaju u nekoj potpuno novoj zemlji. Koordinacija ovih aktivnosti preko nacionalnih granica i u različitim delovima sveta je skupa i teška. Transnacionalni strateg, ipak, predviđa da će ove raštrkane aktivnosti koje se tiču jeftine i kvalitetne radne snage i sirovina kompenzovati teškoće i troškove koordinacije, u cilju proizvodnje boljih i jeftinijih proizvoda. Nasuprot transnacionalnom strategu, međunarodni menadžer koji prihvata međunarodnu strategiju smatra

²⁰⁴ G. S. Yip, (2002). *Total Global Strategy II*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

²⁰⁵ Ibid.

da centralizacija ključnih aktivnosti, kao što su istraživanje i razvoj, smanjuje troškove koordinacije i doprinosi ekonomiji obima. Uštede na troškovima u ekonomiji obima tada više utiču na jeftine ili kvalitetne sirovine ili radnu snagu, nego što transnacionalni strateg može da nađe na nekoj lokaciji na svetu. U praksi, na svetskoj konkurentskoj sceni, najveće multinacionalne kompanije, kao što su IBM, GE i Siemens, ne preuzimaju isključivo međunarodnu ili transnacionalnu strategiju. Umesto toga, one kombinuju oba pristupa u zavisnosti od kompanija koje poseduju ili od proizvoda koje proizvode.

Izbor načina ulaska na međunarodno tržište

Multinacionalne kompanije imaju više opcija u svom procesu plasiranja i prodaje proizvoda ili usluga na međunarodnom tržištu, a strategije koje se bave izborima u vezi ulaska na međunarodno tržište, zovu se ulazne strategije.²⁰⁶ Ne moraju sve kompanije poslovati na međunarodnom tržištu, ali je potrebno da planiraju i usmeravaju svoj rast i opstanak u odnosu na globalnu konkurenciju, jer nijedna kompanija ne može zasnivati svoju budućnost na pretpostavci da „poseduje” domaće tržište na kome posluje i svaka kompanija mora da postane konkurentna u globalnim okvirima, bez obzira da li svoje poslovanje usmerava na domaće ili međunarodno tržište.²⁰⁷ Većina proizvodnih i uslužnih kompanija ostaće na domaćem tržištu, ali mnogi drugi će se odlučiti za formiranje strategije poslovanja usmerene na ulazak na međunarodno tržište.

Kompanije koje ulaze na međunarodno tržište suočavaju se sa pritiscima pronalazjenja adekvatnog proizvoda ili usluge koje će ponuditi potrošačima na izabranom tržištu i koji će zadovoljiti njihove potrebe. S obzirom na različite potrebe i želje potrošača, u zavisnosti od zemalja ili regiona kome pripadaju, kompanije imaju dva pristupa. Kada kompanija odluči da se fokusira na izlaženje u susret potrebama potrošača na osnovu nacionalnih i regionalnih razlika, ona usvaja, prema rečima *Cullena i Parboteeah*,²⁰⁸ strategiju lokalne saosećajnosti

²⁰⁶ S. Milačić, A. Tošović-Stevanović, (2014). Izbor ulaznih strategija multinacionalnih kompanija, *Anali ekonomskog fakulteta u Subotici*, Vol. 50, broj 31/2014, ISSN: 0350-2120, UDK 330, str. 229–242.

²⁰⁷ R. R. Franklin, (1998). *Entry Strategies for International Markets*. New York: Lexington Books.

²⁰⁸ J. B. Cullen, K. P. Parboteeah, (2010). *International business: strategy and the multinational compan*. Routledge.

(*local responsiveness strategy*). A kada kompanija odluči da ne naglasi lokalne razlike i locira svoje operacije i aktivnost bilo gde u svetu, koristeći standardizovane proizvode, ona usvaja strategiju globalne integracije (*global integration strategy*). Prilikom odlučivanja između lokalne adaptacije ili globalne integracije (globalno – lokalne dileme), jedan od načina utvrđivanja povoljnijih uslova za poslovanje kompanije jeste razumevanje stepena globalizacije industrije u kojoj kompanija posluje i obavlja svoje aktivnosti.

Takođe, prilikom odabira optimalne strategije ulaska na strana tržišta, neophodno je uzeti u obzir:²⁰⁹ veličinu i rast tržišta, rizik, političko okruženje, strukturu konkurencije, lokalnu infrastrukturu, ciljeve kompanije, potrebu za kontrolom, interne resurse i sposobnosti kompanije, fleksibilnost i dr. Multinacionalne kompanije mogu da lociraju bilo koji deo svog poslovnog lanca i aktivnosti u bilo kom delu sveta, što znači da jedna kompanija može da radi istraživanje i razvoj u jednoj zemlji, proizvodnju u drugoj zemlji, prodaju u trećoj, a post-prodajne usluge u četvrtoj zemlji. Osnovna funkcija ulaznih strategija je da spozna i obezbedi mehanizme kako bi se dobro odvijali svi ti delovi poslovnog lanca na lokacijama koje nisu njihove domaće.

Postoji nekoliko najzastupljenijih ulaznih strategija za multinacionalne kompanije i to su: izvoz, licence, franšize, strateške alijanse i direktne strane investicije.

Izvoz – Izvoz je najlakši način da se neki proizvod proda kupcima u drugoj zemlji. Kompanije često započinju svoju inostranu aktivnost upravo kao pasivni izvoznici (kompanije koje tretiraju inostrane porudžbine kao domaće porudžbine). *Cullen i Parboteeah* smatraju da su mnoge male kompanije počele svoju međunarodnu poslovnu aktivnost upravo kao pasivni izvoznici, i tek potom razvili međunarodno poslovanje kroz osmišljene strateške aktivnosti, a ima i nekoliko primera velikih kompanija koje se isključivo bave pasivnim izvozom.

Kada kompanija u svom poslovanju počne da primenjuje više od pasivnog izvoza, kompanija se usredsređuje na dve osnovne strategije aktivnog izvoza:²¹⁰ indirektan (posredni) i direktan (neposredni). Indirektni izvoznici koriste znanje i kontakte kompanija posrednika koji su neophodni za izvoz u određenu zemlju.

²⁰⁹ M. Kotabe, K. Helsen, (2004). *Global marketing management*. Third Edition John Wiley & Sons, Inc.

²¹⁰ V. Terpstra, R. Sarathy, (1999). *International Marketing*. 8th Edition, South-Western Pub.

Manje kompanije i izvoznici koji tek ulaze na tržište, koji tragaju za izvoznim opcijama bez komplikacija, često favorizuju ovaj pristup.

Za razliku od indirektnog izvoza, direktan izvoz je agresivnija izvozna strategija i prema rečima *Franklina* (1998) najaktivniji oblik ulazne izvozne strategije, gde izvoznik sam preuzima poslove posrednika i uspostavlja direktan kontakt sa klijentima na međunarodnom tržištu. Da bi proizvod došao do krajnjih potrošača, kompanije obično u početku koriste lokalne predstavnike, distributere i prodavce, a ukoliko žele da prodaju svoje proizvode direktno krajnjim korisnicima odlučuju se za osnivanje filijale u stranoj zemlji.

Potencijalni profit je veći kod direktnog izvoza, za razliku od pasivnog izvoza, ali su veća i ulaganja i veći je rizik. S tim u vezi, menadžer mora da odluči da li veći potencijal profita kod direktnog izvoza može da neutrališe veće finansijske rizike i veća ulaganja koja su povezana sa ovom strategijom.²¹¹

Izvoz je najjeftinija i najjednostavnija ulazna strategija, ali ne mora da znači da je i uvek najprofitabilnija. Ipak, izvoz je obično prvi korak za internacionalizaciju kompanije, dok kod već definisanih multinacionalnih kompanija predstavlja strategiju za minimalan rizik ili testiranje novog tržišta. Zbog toga, mnoge multinacionalne kompanije nastavljaju sa izvozom uz kombinaciju nekih drugih strategija.

Licence i franšize – Međunarodno licenciranje je ugovorni sporazum između davaoca licence u jednoj zemlji i korisnika licence u drugoj zemlji. Davalac licence ima neku vrednu imovinu koju će korisniku licence omogućiti da koristi po određenoj ceni. Ova imovina uključuje patente, žigove, know-how tehnologije ili naziv kompanije koja daje licencu korisniku licence u zamenu za honorar ili neki drugi oblik nadoknade.

Kao i izvoz, davanje licence predstavlja jedan od lakših, jeftinijih i manje rizičnih načina za predstavljanje u inostranstvu. Zbog toga je licenciranje često atraktivno za manje kompanije i kompanije sa ograničenim kapitalom. Međutim, kada se steknu uslovi i velike multinacionalne kompanije takođe koriste licenciranje kao ulaznu strategiju. Prilikom razmatranja međunarodnog licenciranja, menadžeri često analiziraju tri faktora:²¹²

²¹¹ R. R. Franklin, (1998). *Entry Strategies for International Markets*. New York: Lexington Books.

²¹² J. B. Cullen, K. P. Parboteeah, (2010) *International business: strategy and the multinational compan*. Routledge.

1. Karakteristike svojih proizvoda. Kompanije koje daju licence za stariju tehnologiju izbegavaju da odaju potencijalnim konkurentima tajne svojih inovacija. Koristeći licencu, oni nastavljaju da profitiraju od svojih ranijih investicija. Kao takav, ovaj model ulazne strategije je vrlo pogodan ako multinacionalne kompanije imaju proizvode koji su relativno stari, ili su u fazi da će uskoro biti zastareli i zamenjeni nekom novom tehnologijom.

2. Karakteristike odabrane zemlje u kojoj će proizvod biti licenciran. Karakteristike lokalnog tržišta koje dodaju troškove jednom proizvodu često čini licenciranje atraktivnijim od običnog (direktnog ili indirektnog) izvoza, odnosno drugih ulaznih strategija. Na primer, ako zemlja ima trgovinske barijere, kao što su carine, to će povećati troškove gotovom proizvodu. Ovi troškovi povećavaju konačnu cenu robe, što može da smanji potražnju. U ovakvoj situaciji je mnogo bolje preneti nematerijalno znanje kroz licence nego fizički uneti gotov proizvod.

3. Prirodu njihove kompanije. Ako kompaniji nedostaju adekvatni finansijski, tehnički i upravljački resursi da direktno izvoze ili investiraju u inostranstvo, licenciranje može biti atraktivna ulazna strategija. Nema potrebe za angažovanjem posrednika za izvoz. Nema potrebe za ulaganje u bilo kakvu infrastrukturu ili sopstveni sektor za upravljanje izvozom. Dakle, davaocu licence je samo potrebna stručnost prilikom izbora tržišta, a svi troškovi poslovanja su praktično preneseni na korisnika licence kroz zadatke i odgovornost. Zato licenciranje opcija za niske troškove zahteva malo od davaoca licence, i zbog toga je najatraktivnija za manje multinacionalne kompanije ili one koje imaju nekoliko proizvoda u ponudi.

Međunarodni franšizing (poseban licencni ugovor) je sveobuhvatni ugovor o licenciranju između davaoca franšize (davaoca licence) i korisnika franšize (korisnika licence). Davalac franšize praktično daje licencu korisniku franšize za korišćenje celokupnog poslovnog modela. Poslovni model obično uključuje žigove, organizaciju poslovanja, tehnologije, know-how, kao i obuku.

Većina multinacionalnih davaoca franšize zahteva od korisnika da prati stroga pravila i procedure. To pruža standardizovane proizvode ili usluge. U zamenu za poslovni model, davalac franšize dobija naknadu, što je obično deo prihoda od korisnika franšize.

Kandidati za međunarodnu franšizu su kompanije sa sledećim atributima:²¹³

²¹³ Ibid.

- Novi ili jedinstveni poslovni model mora da zadovolji potrebe potrošača na mnogim tržištima. Proizvodi ili usluge moraju da privuku potencijalnog kupca franšize zato što su novi ili drugačiji.
- Mora da postoji visok stepen kontrole nad proizvodima i uslugama. Franšizer je uspeo kada proizvede dosledan proizvod svojim potrošačima.
- Brendovi koji se mogu lako identifikovati i koji su poznati na međunarodnom tržištu.
- Sistemi moraju biti laki za kopiranje i ponavljanje više puta.
- Sistemski operativni sistemi i procedure moraju biti dobro razvijeni i laki za obuku.
- Mora postojati predvidiv potencijal visoke profitabilnosti za svaku jedinicu, tako da davalac franšize može da privuče kupce franšize.
- Franšiza mora biti finansijski pristupačna u ciljanim zemljama.

Međunarodne strateške alijanse – Međunarodne strateške alijanse (*International strategic alliance*) predstavljaju dve ili više kompanija iz različitih zemalja koje su odlučile da se zajednički angažuju u poslovnim aktivnostima. Ovi zajednički poduhvati mogu da se bave bilo kojom aktivnošću od zajedničkih istraživanja i razvoja, do zajedničke proizvodnje, zajedničke prodaje i dr.

Postoje dve osnovne mogućnosti za međunarodne strateške alijanse:²¹⁴ zajedničko međunarodno ulaganje (*International joint venture*), odnosno podjednak udeo u vlasništvu i saradnja zasnovana na nejednakom ulaganju koja se naziva međunarodna kooperativna alijansa (*International cooperative alliance*).

Tokom poslednjih decenija međunarodne strateške alijanse su postale jedan od popularnijih ulaznih strategija za multinacionalne kompanije. Čak i najveće multinacionalne kompanije koje imaju finansijske resurse i iskustva u direktnom međunarodnom poslovanju sve češće se okreću međunarodnim strateškim alijansama kao ulaznoj strategiji.

Multinacionalne kompanije koriste strateške alijanse iz više razloga. Većina razloga polazi od logike da kada dve ili više kompanija imaju različite sposobnosti, kombinacijom istih mogu lakše da ostvare konkurentске prednosti.

²¹⁴ P. Beamish, A. Morrison, A. Inkpen, & P. Rosenzweig, (2003). *International Management*. New York: McGraw-Hill.

Kao osnovni razlozi za formiranje strateških alijansi navode se:²¹⁵ bolji pristup kapitalu, veća tehnička kritična masa, deljenje rizika i odgovornosti, bolji odnosi sa stratezijskim partnerima, koristi od transfera tehnologije, smanjeni troškovi istraživanja i razvoja, korišćenje distributivnih veština, pristup marketinškim snagama, pristup tehnologiji, standardizacija, korišćenje sporednih proizvoda, obučavanje u menadžmentu.

Strane direktne investicije – Strane direktne investicije su najviši stepen internacionalizacije. Strane direktne investicije znače da multinacionalna kompanija poseduje, delimično ili u celini, poslovnu jedinicu u drugoj zemlji. Kod zajedničkih ulaganja takođe imamo vlasništvo, ali se razlikuje po tome što kod stranih direktnih investicija nova kompanija predstavlja sastavni deo multinacionalne kompanije.

Kada se kompanija stvara od nule to se naziva *greenfield investicija (greenfield investment)*. Kao najznačajnije prednosti izgradnje i otvaranja nove filijale u inostranstvu u sopstvenom vlasništvu mogu se označiti sledeći kriterijumi:²¹⁶ obezbeđivanje upravljačke kontrole, zaštita tehnološke prednosti, obezbeđivanje globalne racionalizacije proizvodnog sistema, mogućnost centralizovane koordinacije procesa odlučivanja, kao i izbegavanje sukoba korporativnih kultura.

Strane direktne investicije takođe znače i kupovinu već postojeće kompanije u inostranstvu, akvizicije ili spajanje već postojećih kompanija u inostranstvu. Spajanje i preuzimanje (*mergers and acquisitions*) može dovesti do delimičnog vlasništva stranih kompanija.

Više o stranim direktnim investicijama biće predstavljeno u nastavku monografije.

Nastup na strana tržišta MNK

Da bi se na pravi način izvršio izbor ulaznih strategija multinacionalnih kompanija na međunarodno tržište neophodno je, pre svega, postaviti osnovna pitanja u pogledu: stratezijske namere u vezi kratkoročnih i dugoročnih ciljeva; mogućnostima kompanije da održi poslovanje na stranom tržištu; propisima

²¹⁵ S. Cvetković, S. Ribač, (2004). Stratezijske alijanse i inovaciona sposobnost preduzeća, *Ekonomске teme*. vol. 42, br. 3, str. 89–97.

²¹⁶ B. Rakita, (2006). *Međunarodni biznis i menadžment*. Beograd: Ekonomski fakultet.

lokalne vlade koji su od značaja za poslovanje kompanije, njene proizvode i usluge; karakteristikama proizvoda koji dominiraju na nekom ciljnom tržištu; geografske udaljenosti i kulturoloških razlika; uspostavljanja ravnoteže između rizika i kontrole.

Naime, ako je glavni strateški cilj što brže ostvarivanje profita, onda menadžeri u multinacionalnim kompanijama biraju onu strategiju koja će im najbrže vratiti uloženi novac. Pravi se projekcija nekoliko ulaznih strategija kako bi se dobila jasna finansijska slika svakog projekta. Profit je najčešći cilj, ali nije jedini, jer cilj može biti i pristup novim tehnologijama ili detaljno upoznavanje tržišta.

Sledeća bitna stvar koja se razmatra jesu realne mogućnosti kompanije, odnosno koju od ulaznih strategija kompanija može da realizuje finansijski, a koja odgovara njenim zahtevima i planovima.

Prema rečima *Teixeira i Grande*,²¹⁷ većina kompanija nakon analize zasnovane na troškovima odlučuju se za zajednička ulaganja, jer druge opcije zahtevaju veći finansijski napor i rizik. Ali kada su ulazni troškovi veoma visoki, MNK će odabrati strategiju M&A ili grinfield investicije.

Prilikom međunarodnog poslovanja multinacionalna kompanija može da se susretne sa različitim propisima i zakonima na određenom tržištu. Carine i druge barijere mogu značajno da utiču na ulaznu strategiju (kod izvoza direktno utiče na povećanje cene proizvoda). Takođe, treba videti kako zakoni definišu vlasničke odnose u ovakvim situacijama, jer u nekim zemljama većinski vlasnik može da bude samo domaća kompanija.

Faktor koji utiče na izbor strategije jeste i ciljno tržište, odnosno sposobnost i znanje menadžera da na adekvatan način pronađu put do potrošača, tj. kako i gde će se prodavati proizvod, karakteristike proizvoda i dodatna adaptacija i prilagođavanje (pakovanje, oznake, boja, ukus i dr.).

Na ulaznu strategiju dosta mogu uticati kulturološke razlike i geografska udaljenost. Kulturološke razlike između dve zemlje analiziraju se prema verovanju, stavovima i vrednostima, i ukoliko su razlike velike često se dešava da multinacionalne kompanije izbegavaju strane direktne investicije već koriste zajednička ulaganja, jer lokalni partner zna kako da se izbori sa karakteristikama

²¹⁷ A. Teixeira, M. Grande, (2012). Entry mode choices of multinational companies (MNCs) and host countries' corruption: A review. *African Journal of Business Management*, Vol. 6(27), pp. 7942–7958. Preuzeto sa sajta <http://www.academicjournals.org/AJBM>

tržišta. Takođe, i velike razdaljine mogu da stvore visoke troškove transporta, jer čak i kod direktnih stranih investicija nekada je potrebno isporučiti određene komponente za proizvodnju.

Za lakši pristup istraživanju i razvoju, kao i pristup komplementarnoj imovini, *Teixeira* i *Grande*²¹⁸ smatraju da će MNK koristiti strategiju zajedničkog ulaganja. Oni takođe izdvajaju stav *Suna* (1999), koji smatra da je za MNK komplikovan transfer tehnologije i upravljanje kompanijom u nedovoljno poznatom poslovnom okruženju, sa različitom kulturom i velikom udaljenošću, jer povećava poslovnu neizvesnost i nepredvidivost ishoda poslovanja. Takođe navodi i jezičku barijeru, koja utiče na teži ulazak na međunarodno tržište, što se upravo prevazilazi kroz podršku partnera po osnovu strategije zajedničkog ulaganja. Kompanije izbegavaju strane direktne investicije i partnerstva dok vlada ne pokaže određenu stabilnost, jer ako dođe do promene vlade i politika prema stranim kompanijama može da se promeni. Kao i politički, ekonomski sistem zemlje takođe može da bude nestabilan i rizičan za multinacionalne kompanije. Kompletno međunardno poslovanje je otežano u slučaju velikih oscilacija valute. Inflacija utiče na profitabilnost i čini strane direktne investicije i alijanse još riskantnijim i manje privlačnim poslovnim poduhvatom. U ovakvim situacijam najčešće se bira licenciranje ili izvoz, mada ukoliko postoji potencijal za ostvarivanje ekstremno visokog profita onda dolaze u obzir direktne strane investicije i alijanse.²¹⁹

Ulazak na tržište po osnovu strategije zajedničkog ulaganja može da prevaziđe nedostatke, odnosno nedovoljno poznavanje institucija zemlje domaćina i da smanji nesigurnost i neizvesnost zbog političkih razlika između domaće i strane zemlje. Strategija zajedničkog ulaganja pogoduje i za zaštitu od državnih intervencija i političkih ograničenja u pogledu poslovanja stranih kompanija u odnosu na domaće.

I na kraju, kada se pravi izbor ulazne strategije, menadžeri moraju da odluče koji nivo kontrole žele u poslovanju na međunarodnom tržištu. Bitni segmenti za kontrolu uključuju kvalitet proizvoda i cenu, promotivne i marketing aktivnosti, gde i kako je proizvod prodat i slično. U zemljama sa dobro razvijenim pravnim sistemom zaštite, ugovor o franšizingu pruža adekvatnu kontrolu. U drugim zemljama čak i kompanije koje su sklonije franšizingu mogu da koriste direktne

²¹⁸ Ibid.

²¹⁹ Ibid.

strane investicije i grade sopstvene filijale, pošto one najčešće pružaju najveću kontrolu. Za kompanije koje poseduju razvijenu tehnologiju i inovacije, najčešći oblik strategija su greenfield investicije ili M&A, zbog kontrole specifičnih resursa kompanije, na osnovu kojih se stvara i održava konkurentnost na međunarodnom tržištu, a što ne bi bilo moguće u okviru strategije zajedničkog ulaganja, gde se znanje prenosi na partnera.²²⁰

Etičko i društveno odgovorno poslovanje MNK

Na svom putu da se bolje pozicioniraju na globalnom tržištu, multinacionalne kompanije suočavaju se sa različitim izazovima. Trudeći se da što bolje razumeju lokalna tržišta i uslove poslovanja na njima, moraju da izađu na kraj i sa sve većim kontrolama i analizama njihovog rada i poslovnih navika. Zato i same multinacionalne kompanije pokušavaju da pronađu načine da odgovore na ove, poslednjih godina dramatične, pozive za poboljšanje uslova rada, a istovremeno ostanu konkurentne na različitim lokalnim tržištima. Međunarodna etika i društvena odgovornost glavni su problemi sa kojima se multinacionalne kompanije hvataju u koštac.

Društveno odgovorno poslovanje (*CSR – Corporate Social Responsibility*) je koncept u okviru koga kompanije integrišu u svoje poslovanje i interakciju sa svim akterima (*stakeholders*) društvene sredine i izazove vezane za prirodnu okolinu, na dobrovoljnoj osnovi. Društveno odgovorno poslovanje (DOP) predstavlja koncept po kome privredni subjekti, koji ga usvajaju svesno i dobrovoljno, nadilaze svoju primarnu funkciju sticanja i raspodele profita i ostvaruju pozitivan uticaj na svoje radno, društveno i prirodno okruženje. DOP, u suštini, predstavlja svest o novom položaju i značaju koje kompanije imaju u savremenom, globalnom društvu i odgovornosti koja iz nje proizilazi. To je, zapravo, proces u kome kompanije usklađuju svoje odnose sa najraznovrsnijim društvenim akterima koji mogu, mada i ne moraju, imati uticaja na njihovo poslovanje.²²¹

Da bismo bolje razumeli etičke izazove koji stoje pred multinacionalnim kompanijama, potrebno je sagledati pitanja koja sebi postavljaju menadžeri

²²⁰ J. B. Cullen, K. P. Parboteeah, (2010) *International business: strategy and the multinational compan.* Routledge.

²²¹ U. Atanacković, (2011). Društveno odgovorno poslovanje kao savremeni koncept biznisa, *Škola biznisa*, Broj 1/2011.

MNK svih nivoa. „Da li odlagati otpad u reke, ako je to prihvatljivo u zemlji u kojoj se posluje, a uprkos zagađenju koje taj postupak proizvodi?“, „Da li dati mito, vladinom činovniku, da bi se osigurala prednost nad konkurencijom?“, „Da li manje platiti zaposlene radnike ženskog pola, jer sve multinacionalne kompanije to rade?“... Način na koji MNK odgovaraju na pitanja ovog tipa, definiše i njihov odnos prema etici. To znači da će svesna odluka menadžera MNK da na tržište plasira proizvod koji je štetan, ili da manje plati radnike ženskog pola, i te kako imati posledice na ljude. U prvom slučaju, plasiranje opasnog proizvoda nanosi štetu ljudima, a u drugom smanjena primanja mogu dovesti u pitanje nečiju egzistenciju. Poslovna etika i odnos prema njoj odlučiće, da li će odgovor na ova pitanja biti ispravan ili ne.²²²

Tri glavna problema o kojima se najviše razmatra u kontekstu društveno odgovornog poslovanja su prava radnika, zaštita životne sredine i mito i korupcija. Na primeru Kine, kao jedne od zemalja sa jakim privrednim rastom, možemo videti da su u toj najmnogoljudnijoj zemlji prava radnika na izuzetno niskom nivou, a prosečan radnik zarađuje malo. Iako je još 1994. godine u Kini donet zakon po kome radnici imaju pravo na ugovor o radu, mnogi radnici i dalje nemaju takav ugovor, ni osnovna prava. Kineska vlada radi na uvođenju novih propisa, kojima bi ugovor o radu bio obavezan, međutim velike multinacionalne kompanije (npr. *Procter & Gamble*) aktivno lobiraju protiv donošenja ovakvih propisa.

Međunarodna poslovna etika

Međunarodna poslovna etika složenija je za analizu od domaće poslovne etike, jer zavisi od velikog broja faktora koji utiču na nju. Sama činjenica da se poslovi odvijaju preko granica, odnosno u drugim zemljama, govori o kompleksnosti izazova koje pred menadžere stavlja ovakav način poslovanja. Institucionalne i kulturološke razlike do kojih dolazi su izvor različitih oprečnih mišljenja i načina poslovanja, naročito ako se u obzir uzme i to da su pojedine multinacionalne kompanije čak i moćnije od nekih država u kojima posluju, te se opravdano postavlja etičko pitanje zloupotrebe te moći.

²²² J. B. Cullen, K. P. Parboteeah, (2010). *International business: strategy and the multinational compan.* Routledge.

Na primer, američka kompanija *Wall-Mart* ima prihode koji su veći od mnogih zemalja (Finska, Argentina, Venecuela). Zatim, *General Electric* i *Ford* zarađuju više od godišnjih budžeta Izraela, Pakistana ili Rumunije. Ovo znači da velike kompanije poseduju značajna finansijska sredstva kojima i te kako mogu da utiču na uslove poslovanja u zemljama ovog tipa. Neke države nude razne poreske olakšice stranim kompanijama, što takođe šteti domaćoj privredi.

Zbog ovoga su MNK stalno izložene kritikama. Najčešće se kritikuje zloupotreba prirodnih i ljudskih resursa, odnosno protivljenje MNK donošenju propisa koji doprinose poboljšanju prava radnika i uslova rada, kao i štetan uticaj koje mogu da proizvedu na okolinu (smatra se da koriste slabo regulisana ili neregulisana pitanja zaštite životne sredine, te su kao takve među najvećim zagađivačima vazduha i vode). Međutim, postoje i mišljenja da multinacionalne kompanije ostvaruju i pozitivne efekte. Tako je preko 200 miliona ljudi u Kini podignuto preko granice siromaštva, a životni standard u zemljama istočne i jugoistočne Azije ima tendenciju konstantnog rasta.²²³ Neke kompanije idu i korak dalje od svojih zakonskih obaveza i usvajaju programe društveno odgovornog poslovanja. Društveno odgovorne kompanije vode računa ne samo o svojim zaposlenima, već rade i za dobrobit potrošača, dobavljača i drugih.

Prava radnika – Kao što smo već pomenuli, prava radnika su jedno od ključnih etičkih pitanja na koja današnje multinacionalne kompanije moraju da odgovore. Na primeru Kine videli smo da su prava radnika u toj zemlji, uprkos jakom privrednom rastu, na izuzetno niskom nivou. Većina radnika nema ugovor o radu, ne mogu da formiraju sindikate, rade u teškim uslovima, nemaju ni osnovne mehanizme zaštite od samovolje poslodavaca, pa mogu biti otpušteni bez ikakvih razloga i bez otpremnine.

Kako bi odgovorile na učestale kritike, MNK preduzimaju brojne korake da bi osigurale poštovanje propisa o radu. Poboljšanja su vidljiva, a multinacionalne kompanije sve više sarađuju sa međunarodnim organizacijama za zaštitu prava radnika (*Social Accountability International*, *Fair Labor Association*) u cilju daljeg poboljšanja uslova rada. Ove organizacije razvile su mnogobrojne kodekse ponašanja koji, između ostalog, zabranjuju dečji ili prekovremeni rad.²²⁴

²²³ R. Meredith, S. Hoppough, (2007). "Why globalization is good," *Forbes*, 179(8), pp. 64–8.

²²⁴ A. Bernstein, (2005). "A major swipe at sweatshops," *BusinessWeek*, May 23, 3934, p. 98.

Naravno ovakve napore treba i dalje širiti. U poslednje vreme nema toliko naslova u medijima o „fabrikama znoja“ ili dečijem radu, ali to ne znači da je problem rešen. Mnoge velike kompanije još uvek ne saraduju sa pomenutim međunarodnim organizacijama, a i one koje to čine imaju određene problem u toj saradnji (nerešena pitanja nadnica, poslovnih tajni, inspekcija).²²⁵

Zagađenje životne sredine – Zagađenje životne sredine je jedan od najvećih problema sa kojima se suočava moderno ljudsko društvo, a odgovorno ponašanje multinacionalnih kompanija je imperativ u naporima da se njegovi efekti smanje. U zemljama u razvoju, mediji, javnost i ekološke organizacije vrše jak pritisak na multinacionalne kompanije da se ponašaju odgovorno. Vlade ovih zemalja donose propise koji strogo kažnjavaju prestupnike, a nagrađuju kompanije koje poštuju propise.

U visoko razvijenim zemljama ovakvi propisi su već doneti, a kompanije su stimulisane da prate tzv. zelene trendove. Nažalost, situacija u nerazvijenim zemljama je izuzetno loša, a multinacionalne kompanije su ovde sklonije kršenju ekoloških zakona. U nekim slučajevima multinacionalne kompanije, koje kao što smo pomenuli imaju na raspolaganju veća finansijska sredstva od pojedinih država, mogu lako finansijski kompenzovati učinjenu štetu.

Ponašanje multinacionalnih kompanija često je pod lupom medija, a ekološki problemi koje stvaraju odmah se objavljuju. Zbog toga, da bi izbegle negativni publicitet, one i same počinju da vode računa o prirodnoj sredini.

Mito i korupcija – Korupcija je zloupotreba poverene moći radi ostvarivanja lične dobiti i jedna je od najkritičnijih tačaka, etičkih problema današnjice. Korupcija je u najširem smislu svaki oblik zloupotrebe vlasti radi lične ili grupne koristi, bilo da se radi o javnom ili privatnom sektoru.²²⁶ Do korupcije dolazi kada neko primi mito i učini neko delo koje je inače propisima zabranjeno.

Pojam mita se takođe odnosi i na davanje poklona ili finansijskih sredstava činovnicima, ne bi li ubrzali neke redovne procese ili radi ostvarivanja koristi. Međunarodna transparentnost (*Transparency International*) sastavlja *indeks percepcije korupcije* određenih zemalja, koji ukazuje na to kolika je razlika u percepciji korupcije u javnom sektoru na bodovnoj skali od 0 do 100. Pri tome,

²²⁵ Ibid.

²²⁶ www.transparency.org

0 – predstavlja zemlju koja se percipira kao visoko korumpirana, a ocena 100 – zemlja percipirana kao najmanje korumpirana.

Nivo korupcije u svetu značajno varira. Prema organizaciji *Transparency International* za 2020. godinu najmanje korumpirane države su Danska, Novi Zeland, Finska, Singapur, Švedska i Švajcarska. Danska ima jaku vladavinu prava, snažno civilno društvo i jasna pravila ponašanja javnih činovnika. Takođe, dostupnost informacija je temelj transparentnosti.

Može se primetiti da su zemlje sa većim stepenom korupcije one koje su ujedno i siromašnije, što i nije iznenađujuće. Naime, ove zemlje pretežno kanališu finansijska sredstva na izgradnju infrastrukturnih projekata (brane, elektrane) umesto u izgradnju škola. Ovakav vid neefikasne raspodele i korišćenje javnih fondova, dovodi do višeg nivoa siromaštva. Međutim, iako bogatije zemlje imaju manju tendenciju da budu korumpirane, ni one nisu pokazale napredak u borbi protiv korupcije.²²⁷

Rezultat korupcije često je gubitak javnih sredstava, s obzirom na činjenicu da poslove dobijaju samo velike kompanije a one često povećavaju vrednost ugovora za iznos mita koji su dale. Siromašnije zemlje u ovakvoj situaciji plaćaju više cene za proizvode, a kompanije na tržište plasiraju proizvode slabijeg kvaliteta kako bi pokrile troškove podmićivanja. Sve ovo dovodi do povećane javne potrošnje, proizvoda slabijeg kvaliteta, nelojalne konkurencije i neracionalne raspodele sredstava.

Pored finansijskih, korupcija ima i negativne političke efekte. Građani gube poverenje u institucije i propise koji omogućavaju ili podstiču korupciju.

Etički relativizam protiv etičkog univerzalizma – Menadžeri MNK u rešavanju etičkih izazova pristupaju na dva načina. S jedne strane, tu je stanovište *etičkog relativizma* po kome svako individualno društvo ima pravo na svoje interpretacije etičkih pitanja. Zbog toga, ako je u nekoj državi dečji rad ili davanje mita prihvatljivo, oni će smatrati da je zapošljavanje dece, odnosno podmićivanje i za ove kompanije prihvatljivo, čak i ako je to protivzakonito u matičnim zemljama. Doveden do ekstrema etički relativizam postaje pogodni relativizam, što je slučaj zloupotrebe ove vrste pristupa, po kome se multinacionalne kompanije ponašaju kako im odgovara pravdajući to kulturnim razlikama u različitim zemljama.

²²⁷ Ibid.

Nasuprot tome, *etički univerzalizam* zastupa tezu da moralne i etičke vrednosti ne poznaju granice država, da su u svim slučajevima iste, odnosno univerzalne. Ekstremni etički univerzalizam takođe može biti problem. Univerzalizovanje moralnih vrednosti dovodi do kulturnog imperijalizma, te se može doći do situacije u kojoj zaposleni u multinacionalnim kompanijama sa nipodaštavanjem gledaju na kulturu zemlje u kojoj posluju, i ona za njih postaje inferiorna. Na ovaj način se kultura matične zemlje (koja se smatra univerzalnom) nameće i zemljama u kojima MNK posluju.²²⁸

Donaldson (*Thomas Donaldson*), svetski poznat ekspert za međunarodnu poslovnu etiku, smatra da multinacionalne kompanije imaju veliku moralnu odgovornost i da treba da zastupaju stanovište etičkog univerzalizma, bazirano na moralnim jezicima. Moralni jezici su osnovni način razmišljanja ljudi o etičkim pitanjima. Ljudi ih koriste kako bi objasnili svoje odgovore na etičke dileme.²²⁹

Kao tri glavna moralna jezika pominju se: zaštita interesnih grupa, prava i obaveze i društveni ugovor. Predlaže se i tzv. preventivna etika, odnosno poslovna praksa kojom se izbegavaju negativne posledice. Ovim načinom poslovanja kompanije bi zadržale svoja prava, ali bi imale i određene dužnosti (na primer, isplata nadnica odgovarajućih visina). Prirodu ovih odnosa definiše društveni ugovor koji kompanija ima sa svim interesnim grupama. Da bi ovi predlozi mogli da funkcionišu, neophodno je postojanje univerzalnog kodeksa ponašanja koji bi služio kao vodič multinacionalnim kompanijama.

Biti društveno odgovoran, znači voditi računa o dobrobiti svih interesnih grupa (potrošača i dobavljača). To znači da društveno odgovorne kompanije neće samo reagovati na već nastale etičke probleme, već će svojim zaposlenima unapred obezbediti uputstva, kako se ponašati u skladu sa etičkim normama i aktivno će raditi na izgradnji sistema koji će osigurati da poslovi kompanije ne utiču negativno na društvo.

²²⁸ J. B. Cullen, K. P. Parboteeah, (2010) *International business: strategy and the multinational compan.* Routledge.

²²⁹ T. Donaldson, (1992). "The language of international ethics," *Business Ethics Quarterly*, 2, pp. 271–81.

Multinacionalne kompanije i trendovi na globalnom tržištu tokom kriznih perioda

Multinacionalne kompanije u današnjem poslovnom ambijentu predstavljaju jedan od najvećih izvora investicija, inostranstvu i jednog od najvećih poslodavaca. Organizacija UN u okviru UNCTAD-a organizovala je posebnu komisiju koja prati sve dostupne podatke o MNK, u okviru WIR-a. Prema tim podacima, danas u svetu ima oko 60.000 multinacionalnih i transnacionalnih kompanija, sa oko 500.000 njihovih filijala. Preko njih se odvija najveći deo poslova širom sveta. Podaci su sledeći: od tri milijarde dolara, koliko je u 1972. iznosio ukupan svetski bruto nacionalni dohodak, multinacionalne i transnacionalne kompanije ostvarile su 500 milijardi dolara, i to izvan zemalja u kojima im je sedište, a od toga samo američke kompanije ostvaruju gotovo polovinu.²³⁰

Multinacionalne kompanije vrlo često imaju budžete koji su višestruko veći od bruto domaćeg proizvoda pojedinih zemalja. To im daje snažan uticaj na lokalne, ali i na svetsku ekonomiju, pa zbog toga često igraju važnu ulogu u međunarodnim odnosima, pogotovo u doba globalizacije. Veličina i snaga najvećih svetskih multinacionalnih kompanija vidljiva je iz veličine ukupnog prihoda koji ostvaruju, broja zaposlenih, kao i veličine imovine kojom raspolažu. Vrlo često možemo primetiti da ukupni prihodi ovih kompanija premašuju BDP velikog broja zemalja, gde manje od 10% multinacionalnih kompanija ubiraju preko 80% ukupnih profita.

Analizirajući uticaj MNK na svetsku ekonomiju, možemo izdvojiti sledeće. Prodaja filijala MNK još 1990. godine premašila je svetski izvoz za 15%. Ovaj trend je nastavljen i početkom XXI veka. U periodu pre velike krize koja je zahvatila svetsku privredu, prodaja filijala MNK dostigla je 143% svetskog izvoza. Nakon krize dolazi do blagog pada, pa je u 2011. godine prodaja filijala MNK iznosila 127% svetskog izvoza. Međutim, tokom 2012. godine prodaja filijala MNK dostigla je 140% svetskog izvoza, a tokom 2013. godine 149%, i premašila nivo iz perioda pre krize.²³¹

²³⁰ UNCTAD, (2019). World Investment Report 2019, UN, New York and Geneva, 2019.

²³¹ Đ. Ćuzović, (2015) *Transnacionalne kompanije kao pokretači procesa globalizacije*, International Scientific Conference: Globalisation Challenges and the Social-Economic Environment of the EU.

Prema podacima dobijenim iz *World Investment Report-a* iz 2013. godine, o ulozi i značaju multinacionalnih kompanija danas u svetu, posmatrajući 100 najvećih vidljivo je da najveći broj multinacionalnih kompanija dolazi iz SAD, Japana i Evropske unije, odnosno više od 70% od 500 najvećih svetskih multinacionalnih kompanija. Međutim, ipak najveći broj multinacionalnih kompanija ima sedište u SAD, a zatim sledi Kina i Japan, kao i zemlje Evropske unije – Holandija, Nemačka i Velika Britanija.²³²

U 2019. godini stope internacionalizacije prvih 100 MNK ostale su nepromenjene. Prisutan je pad stope MNK u industrijskom sektoru, kao i porast MNK iz domena tehnologije i telekomunikacija. Farmaceutske kompanije takođe su proširile poslovanje u inostranstvu (*GlaxoSmithKline*, *Novartis AG*, *Tesaro*). Pored farmaceutskih kompanija izdvajaju se i druge kompanije koje su ostvarile značajan porast poput *Amazona* koji je nastavio ulazak na nova tržišta, *Coca-Cola* koja je proširila svoju proizvodnu mrežu u Africi i ušla na evropsko tržište kafe, tehnološka kompanija *Huawei*, koja je nastavila da širi svoje globalne operacije, mada malo sporijim tempom nego 2018. godine. Među novim kompanijama koje su ušle na listu prvih 100 nalazi se građevinska kompanija *Vinci* (Francuska), kompanija specijalizovana za vađenje zlata *Barrick Gold* (Kanada), kao i *Legend Holdings* (Kina) kroz svoju aktivnost finansiranja i ulaska u zajednička ulaganja sa uspešnim tehnološkim start-up kompanijama. A među kompanijama koje su zabeležile znatno smanjenje svog poslovanja u inostranstvu, što je rezultiralo izlaskom sa liste, nalaze se *DowDuPont* (SAD), *Johnson Controls International* (Irska) i *Reckitt Benckiser* (Velika Britanija). Kod ovih kompanija došlo je do spajanja i rekonfiguracije svojih preduzeća.

Stepen internacionalizacije koji UNCTAD svake godine meri tzv. TNI indeksom (*Transnationality Index – TNI*) rangira se prvih 100 kompanija na osnovu tri kriterijuma. Stepen internacionalizacije se meri kao aritmetička sredina sledeća tri procenta: 1) odnosa inostrane naspram ukupne imovine, 2) odnosa inostrane i ukupne prodaje, i 3) odnosa zaposlenih u inostranstvu i ukupnog broja zaposlenih. Na osnovu rezultata sagledanih u poslednjih deset godina može se приметiti period stagnacije od 65%,²³³ što je praćeno i globalnim kretanjem FDI.

²³² UNCTAD, (2013). *World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Switzerland, 2013.

²³³ UNCTAD, (2020). *World Investment Report 2020, International Production Beyond the Pandemic*, Geneva, 2020.

Stagnacija je takođe objašnjena i promenom sastava liste, sa novim učesnicima na tržištu u razvoju koji počinju od nižih nivoa internacionalizacije.

Udeo tehnoloških i digitalnih MNK u ukupnoj inostranoj prodaji u prvih 100 i dalje se povećava, kao i njihov udeo u imovini. A trend ka jačoj ulozi tehnoloških i digitalnih kompanija u prvih 100 se nastavlja i uključivanjem pet kompanija sa tržištem u razvoju: *Hon Hai* (Tajvanska provincija Kina), *Samsung* (Republika Koreja), *Tencent* (Kina), *Huawei* (Kina) i *Legend Holding* (Kina). Ulasci novih kompanija iz Kine bili su među najbržim kompanijama koje su internacionalizovale svoje poslovanja i pogurale prosek u njihovoj industriji. Nasuprot tome, *Apple* (SAD) je opao za 12 mesta na rang listi, nakon što je smanjio svoju stalnu imovinu (koja uključuje dugoročna ulaganja, nekretnine, postrojenja, opremu i nematerijalnu imovinu) u Kini za preko 30%. Kao razloge za ovakav postupak kompanija je navela trgovinske tenzije, ali i više strukturnih faktora kao što su niža lokalna potražnja, veći troškovi radne snage i rizik od preterane centralizacije proizvodnje u jednoj zemlji.

Stagnacija u broju tehnoloških MNK delimično se objašnjava dvema podudarnim strategijama za kojom tragaju lideri u industriji. Prvo, veliki tehnološki multinacionalni proizvođači učvršćuju svoju poziciju u novim tehnologijama kupovinom uspešnih start-upova. Drugo, oni nastavljaju vertikalnu integraciju, odnosno uključivanje i stvaranje sadržaja za njihove platforme ili proširivanje na maloprodaju i druge usluge. Uprvo je veliki gigant *Apple* primer za ovakav pristup poslovanju, jer se tokom prošle godine bavio brojnim malim poslovima ukupne vrednosti manje od milijardu dolara za sticanje malih kompanija sa veštačkom inteligencijom. A ovaj trend se samo intenzivirao tokom krize izazvane pandemijom, gde su tehnološke kompanije koristile svoje velike rezerve gotovine za kupovinu manjih preduzeća, od kojih su mnoga bila drastično pogođena krizom. U maju 2020. godine velike tehnološke MNK su najavile 15 akvizicija, što je daleko više od proseka koji je bio u 2019. godini. Takođe, pandemija bi mogla ojačati dominantni položaj kompanija iz sfere digitalne tehnologije zbog intenzivnog korišćenja i prelaska na rešanja koja nudi e-trgovina.

Prema istraživanju koje sprovodi *Fortuna*, takođe se navodi da su pre deset godina, banke i energetske kompanije dominirale svetom. Međutim, to danas nije više slučaj. Među prvih deset kompanija su pretežno tehnološke kompanije koje predvodi *Apple* na prvom mestu. Takođe, mesto u prvih deset najvećih

multinacionalnih kompanija danas zauzimaju devet američkih kompanija, dok je pre deset godina bilo pet.

Tokom pandemije neke od najvećih kompanija na svetu postale su veće, a neke manje. Na osnovu analize koju sprovodi *Global Finance*, prikazaćemo deset najboljih kompanija na svetu prema tržišnoj kapitalizaciji u 2020. godini.

*Tabela 22: Deset najvećijih kompanija prema tržišnoj kapitalizaciji*²³⁴

Rang	Kompanija	Zemlja	Sektor	(\$ mlrd.)
1.	<i>Apple</i>	SAD	Tehnološki	1,971
2.	<i>Saudi Aramco</i>	Saudijska Arabija	Energetski	1,956
3.	<i>Amazon</i>	SAD	Potrošački	1,592
4.	<i>Microsoft</i>	SAD	Tehnološki	1,546
5.	<i>Alphabet</i>	SAD	Tehnološki	1,116
6.	<i>Alibaba</i>	Kina	Potrošački	863
7.	<i>Facebook</i>	SAD	Tehnološki	795
8.	<i>Tencent</i>	Kina	Tehnološki	724
9.	<i>Berkshire Hathaway</i>	SAD	Finansijski	496
10.	<i>Taiwan Semiconductor</i>	Tajvan	Sektor poluprovodnika	405

Izvor: Global Finance, 2021.

Prema tržišnoj kapitalizaciji predstavljeno je deset najvećih svetskih kompanija (videti tabelu 22). U samom vrhu već nekoliko godina zaredom nalaze se *Apple*, *Amazon* i *Microsoft*. S obzirom na to da se procena zaliha kompanije

²³⁴ Novembar 2020.

može brzo promeniti, upravo se kod navedenih kompanija to može najlakše analizirati kroz njihove uspone i povremene neusphe, a potom ponovo preuzimanje vođstva, odnosno vraćanja na vrh rang liste. U poslednje dve godine, to se najčešće dešavalo kompanijama *Apple* i *Microsoft*, a ono što je kompaniji *Apple* dalo veliku prednost jeste prelazak i na softver i usluge, pored hardvera po kome su prepoznatljivi. Ove dve kompanije, kao i *Berkshire Hathaway* i *Amazon* takođe, preživele su i finansijsku krizu i vratile se na poslovnu scenu čak i jače.

Međutim, ono što je važno istaći jeste da i pored odabira uspešne strategije (i po pitanju proizvoda, vremena plasiranja, kao i same organizacije i upravljanja), na ukupnu dolarsku vrednost izdatih akcija kompanije može uticati bezbroj drugih nepredvidivih faktora kao što su pandemija i politika, o čemu najbolje možemo posvedočiti u 2020. godini. Ali za ovako velike i uspešne kompanije, fokusiranje na stalno promenljive cene akcija i raspoloženje investitora, a ne na utemeljene i čvrste osnove, može dovesti u zabludu. Procena je da čak i u ovom burnom i neizvesnom periodu, mnoga preduzeća kojima se trguje javno nisu doživela prevelike promene u pogledu tržišnog udela, novčanog toka ili broja zaposlenih, nego što su bila pre godinu dana. Samo su se njihovi izgledi za rast promenili u odnosu na trenutne okolnosti. Ali i oni, kao što znamo, mogu relativno brzo da evoluiraju.

Tabela 23: Prvih deset kompanija na listi Fortune Global 500²³⁵

Rang	Kompanija	Zemlja	Prihodi (\$ mil.)	Prihodi (% promene)	Profit (\$ mil.)	Profit (% promene)
1.	<i>Walmart</i>	SAD	523,960	1.9	14,880	123.1
2.	<i>Sinopec Group</i>	Kina	407,010	-1.8	6,793	16.2
3.	<i>State Grid</i>	Kina	383,910	-0.8	7,970	-2.5
4.	<i>China National Petroleum</i>	Kina	379,130	-3.5	4,443	95.7
5.	<i>Royal Dutch Shell</i>	Norveška	352,110	-11.2	15,840	-32.2

²³⁵ Mart 2020.

Rang	Kompanija	Zemlja	Prihodi (\$ mil.)	Prihodi (% promene)	Profit (\$ mil.)	Profit (% promene)
6.	<i>Saudi Aramco</i>	Saudijska Arabija	329,780	-7.3	88,211	-20.5
7.	<i>Volkswagen</i>	Nemačka	282,760	1.6	15,540	8.5
8.	<i>BP</i>	Velika Britanija	282,620	-7.0	4,030	-57.1
9.	<i>Amazon</i>	SAD	280,520	20.5	11,590	15.0
10.	<i>Toyota Motor</i>	Japan	275,290	1.0	19,096	12.4

Izvor: Global Finance, 2021.

Tabela *FORTUNA* predstavlja drugu rang listu u kojoj se koriste pokazatelji koji nisu tržišna kapitalizacija, kako bi se utvrdilo koja je kompanija zaista najveća. Od 1995. godine, godišnja lista *500 kompanija Fortune* svrstava vodeće svetske korporacije po prihodu. Iako rangiranje za 2020. godinu ne odražava uticaj pandemije i dalje pruža mogućnost za analizu na najvažnije dugoročne trendove na globalnim tržištima.

U 2019. godini 500 vodećih kompanija ostvarile su učinak (sa zajedničkim prihodima) od 33,3 milijarde dolara (rast od 2% u odnosu na 2018. godinu), dok je *Walmart* sedmu godinu zaredom opisan kao najveća kompanija po prihodu. U istraživanju kojim je obuhvaćeno 225 gradova i 32 zemlje, Kina je imala najviše kompanija na spomenutoj listi – čak 133, i to pet više u odnosu na 2018. godinu. SAD su se održale stabilno sa 121, a Japan sa 53 kompanije.

U odnosu na prethodnu analizu i prikaz deset najkapitalizovanijih kompanija na svetu *Apple*, kao nosilac prve pozicije, na listi Fortune našao se na 12. mestu. Pri rangiranju kompanija prema prihodu, tehnološke kompanije ne stoje tako dobro kao kada su rangirane prema njihovoj tržišnoj vrednosti. Samo jedna od pet velikih tehnoloških kompanija – *Amazon* – nalazi se na mestu broj 9 (i time ulazi u prvih 10), a zatim je *Alphabet* na mestu 29, *Microsoft* na 47, a *Facebook* čak na 144. mestu.

Iza *Valmarta* u prvih deset kompanija prema rangiranju Fortune (videti tabelu 23) nalazimo kineske energetske korporacije *Sinopec*, *State Grid* i *China National Petroleum* (odnosno na drugom, trećem i četvrtom mestu), zajedno

sa *Royal Dutch Shell* (5), *Saudi Aramco* (6), *Volkswagen* (7), *British Petroleum* (8) i *Toyota Motor* (10).

Na osnovu upoređivanja rezultata ove dve rang liste, nameće se pitanje značajnog investiranja u tehnološke kompanije i start-up kompanije, ako generišu manje prihoda od automobilskih, energetske, hemijske ili farmaceutskih giganta. A među prvim odgovorima ističe se da tehnološke kompanije imaju mnogo veći potencijal za rast, kao i da je uspeh i interesovanje za manjim kompanijama sve prisutnije, jer se njihovi akcionari nadaju da će ove kompanije biti „sledeći Amazon”.

S obzirom na to da je teško u potpunosti utvrditi veličinu, uticaj i prosperitet kompanije u odnosu na drugu kompaniju u bilo kom trenutku, lista *Forbes Global 2000* u svom 18. godišnjem izdanju koristi višedimenzionalni pristup. Rangira najveće svetske kompanije koristeći rezultate kompozitnih indikatora, odnosno podjednakim odmeravanjem prihoda, profita, imovine i tržišne vrednosti.

Tabela 24: Prvih deset kompanija na listi *Forbes Global 2000*.²³⁶

Rang	Kompanija	Zemlja	Prihodi (\$ mlrd.)	Dobit (\$ mlrd.)	Sredstva (\$ mlrd.)	Tržišna vrednost (\$ mlrd.)
1.	<i>ICBC</i>	Kina	177	45	4,323	242
2.	<i>China Construction Bank</i>	Kina	162	39	3,822	203
3.	<i>JPMorgan Chase</i>	SAD	143	30	3,139	292
4.	<i>Berkshire Hathaway</i>	SAD	255	81	818	455
5.	<i>Agricultural Bank of China</i>	Kina	149	31	3,698	147
6.	<i>Saudi Aramco</i>	Saudijska Arabija	330	88	398	1,685

²³⁶ April 2020.

Rang	Kompanija	Zemlja	Prihodi (\$ mlrd.)	Dobit (\$ mlrd.)	Sredstva (\$ mlrd.)	Tržišna vrednost (\$ mlrd.)
7.	<i>Ping An Insurance Group</i>	Kina	155	19	1,219	187
8.	<i>Bank of America</i>	SAD	112	24	2,620	209
9.	<i>Apple</i>	SAD	268	57	320	1,286
10.	<i>Bank of China</i>	Kina	135	27	3,387	113

Izvor: Global Finance, 2021.

Zbog krize izazvane pandemijom, zajedničko kod svih navedenih kompanija jeste da su kumulativne tržišne vrednosti opale za više od 4% u odnosu na pokazatelje od prošle godine, kao i dobit za 2,9% i to kod čak 2.000 najvećih kompanija na svetu (videti tabelu 24). Istraživanje je takođe pokazalo rezultate slične listi *Fortune 500* po pitanju razvoja i dominacije kineskih kompanija. Prema broju kompanija koje se nalaze na rang listi i dalje preovlađuje broj kompanija iz SAD – 588, zatim Kina 324 kompanije, Japan (217), Velika Britanija (77), Kanada (61), Južna Koreja (58), Francuska (57), Nemačka (51), Indija (50) i Tajvan (43) čine ostatak posle prvih deset zemalja sa najviše učesnika na rang listi.

Pandemija COVID-19 uticala je na sve kompanije, pa tako i na najveće multinacionalne kompanije. Funkcionalna integracija među geografski rasprostranjenim aktivnostima u okviru procesa proizvodnje dovela je do stvaranja nove paradigme globalnih lanaca vrednosti (*Global value chain – GVC*), pa su upravo u prekidu lanca snabdevanja među prvima pogođene upravo multinacionalne kompanije u industrijama sa intenzivnim GVC-om. U proseku je prvih 100 kompanija predvidelo pad za 39 procenata u 2020. godini, izuzev farmaceutskih i tehnoloških MNK koje su bile najmanje pogođene. Kod tri kompanije iz navedenih oblasti je čak zabeležen i porast zarade – *Takeda Pharma* (Japan), *NTT* (Japan) i *Microsoft* (SAD). S druge strane, krizom su najviše pogođene ekstraktivna i automobilska industrija.

Posledice krize pandemije COVID-19 na finansijske rezultate u 2020. godini pojedine multinacionalne kompanije bi mogle da rešavaju restrukturiranjem

lanca snabdevanja i preseljenjem nekih aktivnosti, što bi rezultiralo smanjenjem aktivnosti ili čak zatvaranjem proizvodnih pogona u inostranstvu.

Mnoge multinacionalne kompanije odložile su investicije da bi uštedele novac, što dovodi u pitanje i posledice krize zahvaćene pandemijom po pitanju zaštite i opstanak na radnom mestu. Prema analizi Svetske banke (2020) globalne i nacionalne mere suzbijanja virusa, od socijalnog distanciranja do zatvaranja poslovnih subjekata, dovode do poremećaja na strani ponude i smanjuju prihode i potrošnju domaćinstava, što predstavlja dvostruki šok ponude i potražnje.

Poput Evrope i ostatka sveta, i za Zapadni Balkan i za Srbiju se u 2020. predviđa recesija, a kako je još uvek prisutno širenje virusa COVID-19, globalna tržišta kapitala tonu, dok brojne kompanije smanjuju procene zarade kao posledicu pada potražnje i poremećaja lanaca snabdevanja.

Strane direktne investicije – karakteristike i efekti

Prema definiciji Ujedinjenih nacija (*United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD*), strane direktne investicije (SDI) su investicije koje podrazumevaju dugoročni angažman i pokazuju trajan interes i kontrolu od strane rezidenta u jednoj privredi (investitora) nad preduzećem u drugoj zemlji, koja se razlikuje od domicilne zemlje nosioca ulaganja.²³⁷

Strane direktne investicije predstavljaju ključni pokretač međunarodnih ekonomskih integracija. Uz adekvatan okvir ekonomske politike, strane direktne investicije mogu obezbediti finansijsku stabilnost, privredni rast i uopšte prosperitet jednog društva.²³⁸

Jensen (2003) navodi da su SDI veoma važan činilac globalne ekonomije i vodeća komponenta strategija ekonomskog razvoja, kako u razvijenim tako i u zemljama u razvoju.²³⁹ Podržavajući navedeno, *Noorbakhsh, Paloni i Youssef*

²³⁷ UNCTAD, (2004). World Investment Report: The Shift Towards Services, UN, New York and Geneva, 2004.

²³⁸ R. Kastratović, (2016). Uticaj stranih direktnih investicija na privredni i društveni razvoj Srbije, *Bankarstvo*, 2016, vol. 45, br. 4, doi: 10.5937/bankarstvo1604070K

²³⁹ N. M. Jensen, (2003). Democratic governance and multinational corporations: Political regimes and inflows of foreign direct investment. *International Organization*, 57(3), pp. 587–616.

(2001) dodaju da SDI nisu samo izvor finansijskih sredstava i novih radnih mesta, već one takođe mogu biti i medijum za sticanje novih veština, tehnologije, organizacionih i menadžerskih sposobnosti, kao i sredstvo za kreiranje strategije savremenog tržišnog pristupa.²⁴⁰

Strane direktne investicije su kategorija prekograničnih ulaganja kojima se stvara dugoročni odnos između dva entiteta.²⁴¹ Direktni investicioni odnosi nastaju kada investitor poseduje kapital koji mu daje pravo na 10% ili više glasačke moći u preduzeću sa direktnim investicijama. Vlasništvo nad 10% običnih akcija ili glasačkih prava je kriterijum za utvrđivanje postojanja odnosa direktne investicije. Ovih 10% predstavlja smernicu koju treba koristiti za određivanje razlika između direktne investicije i portfolio investicije. Na primer, investicija se klasifikuje kao direktna ako nerezident odluči da kupi 10% ili više akcija u rezidentnom preduzeću. Sve ostale kapitalne transakcije, sa te tačke, smatraju se direktnom investicijom. S druge strane, ako nerezident u rezidentnom preduzeću kupuje akcije manje od 10%, to će se smatrati samo portfolio investicijom sve dok nerezident u budućnosti ne kupi više akcija. Sve ostale dodatne akcije od tog trenutka mogu rezultirati direktnom investicijom u skladu sa platnim bilansom.²⁴²

Ovaj oblik međunarodnog finansiranja omogućava širi uticaj na ukupan privredni rast, privrednu strukturu i njenu formu, platni bilans, nivo zaposlenosti, privredne stabilnosti, a ostvaruje i brojne druge efekte, u ekonomskoj, društvenoj, političkoj i socijalnoj sferi. Koristeći SDI multinacionalne kompanije vrše razmeštaj svojih diversifikovanih sistema proizvodnje, kao i ostalih brojnih poslovnih funkcija po inostranstvu. Mreža koju razvijaju savremene multinacionalne kompanije zasnovana je na dodeljivanju poslova koje periferni proizvodni lokaliteti mogu da izvrše na najkvalitetniji, najbrži i najjeftiniji način. Koristeći maksimalno razne pogodnosti resursa – geografske, poreskih uslova i drugo, zemlje domaćini ostvaruju ekstra profite i na taj način jačaju sopstvene konkurentne prednosti i kompetentnosti.

²⁴⁰ F. Noorbakhsh, A. Paloni, & A. Youssef, (2001). Human capital and FDI inflows to developing countries: New empirical evidence. *World Development*, 29(9), pp. 1593–1610.

²⁴¹ International Monetary Fund, (2003). Foreign Direct Investment Statistics: How Countries Measure FDI 2001. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fdis/2003/fdistat.pdf> s.23

²⁴² M. Duce, (2003). Definitions of Foreign Direct Investment (FDI): a methodological note. <https://www.bis.org/publ/cgfs22bde3.pdf>

Mnoge empirijske studije i analize pokazale su da su SDI, što se posebno odnosi na zemlje u razvoju, značajan izvor kapitala i predstavljaju efikasnu dopunu domaćim privatnim investicijama, zatvarajući prazan međuprostor (gap) između niskog nivoa domaće štednje i naraslih potreba za investicijama. Naravno da obim investicija nije od ključne važnosti, jer je njihov doprinos samo deo niza agregatnih koristi od priliva SDI gde se prevashodno misli na transfer savremenih tehnoloških rešenja, upravljačkih i organizacionih formi, otvaranje novih radnih mesta i drugo.²⁴³

Strane direktne investicije proizvode niz pozitivnih (*spillover*) efekata čime značajno podstiču institucionalni i ekonomski razvoj zemalja u koje se investira i pomažu povećanju njihove konkurentnosti u okviru svetskih ekonomskih tokova.²⁴⁴ Da bi uspešno proizvele niz pozitivnih promena neophodno je da zemlja koja je predmet investiranja poseduje specifične prednosti koje podrazumevaju manje troškove, pristup tržištu, obilje prirodnih resursa, odgovarajuću tražnju i dr.

Da bi implementacija SDI bila efikasna neophodno je da ona podrazumeva postojanje značajnog stepena uticaja i kontrole koju ispoljava strani investitor ili roditeljska kompanija u odnosu na primaoca investicija. SDI bi trebalo da preduzimaju individualni preduzetnici ili poslovni entiteti.

Strane direktne investicije – SDI, imaju tri komponente:²⁴⁵

1. *investiranje u akcije*, kada strani investitor kupuje deo akcija kompanije u zemlji koja nije njegova matica;
2. *dobit koja se ponovo investira*, obuhvata direktne udele investitora (proporcionalno direktnom učešću u dobiti) onih prihoda koji nisu distribuirani kao dividende od strane filijala, ili prihoda koji nisu doznačeni direktnom investitoru. Takvi zadržani profiti od strane filijala, ponovo su investirani;

²⁴³ P. Enderwick, (2005). "Attracting desirable FDI: theory and evidence" Transnational Corporations, Vol 14, 2005.

²⁴⁴ A. Chowdhury, G. Mavrotas, (2006). "FDI and Growth: What Causes What?", The World Economy, 2006.

²⁴⁵ A. Ćirić, (2008). Transnacionalne kompanije kao oblik poslovanja na međunarodnom tržištu, *Pravo i privreda*, Beograd, 2008.

3. *pozajmice unutar kompanije* ili transakcije dugom unutar kompanije, odnose se na kratkoročne ili dugoročne pozajmice sredstava između roditeljskih firmi i stranih filijala.

Motivi investitora za SDI – Odluka o ulaganju na jednoj lokaciji zavisi od mnogo različitih faktora, kao što su ekonomski, politički, socijalni ciljevi i ciljevi investitora. Izbor lokacije zavisi od motiva za obavljanje investicione aktivnosti. Najpopularnija teorija koja se koristi za objašnjenje motivacije za direktne strane investicije razvio je Džon Daning. Njegova teorija govori da postoje četiri razloga zbog kojih multinacionalne kompanije odlučuju da šire svoje poslovanje u inostranstvu:²⁴⁶

1. Traženje tržišta – Investitori žele da prošire svoju bazu kupaca i dobiju pristup novim lokalnim i regionalnim tržištima za svoje proizvode i usluge. Investitori su motivisani veličinom tržišta, prognozom razvoja tržišta, tržišnim učešćem ili konkurencijom. Oni mogu imati proizvode i usluge sa kojima mogu da konkurišu postojećim kompanijama. Može se desiti da su kompanije u nekim periodima zasićene domaćom prodajom, ali da će investicija u inostranstvu doneti veći napredak od drugih investicija na domaćem tržištu. Ove vrste ulaganja obično se odnose na tehničku robu.
2. Traženje resursa – Investitori ulažu radi pristupa novim resursima, kao što su prirodni resursi, sirovine i komplementarni proizvodni faktori, jeftina radna snaga itd., i koji nedostaju u domaćoj zemlji. Faktori koji utiču na ovu investicionu odluku su pristupačnost, troškovi i kvalitet prirodnih resursa, kao i infrastrukturni razvoj i dostupnost zajedničkog ulaganja sa stranim kompanijama. Oni se odlučuju za ulaganje u mesto gde je proces proizvodnje jeftiniji. To se odnosi na investitore koji zavise od prirodnih resursa, kao što su naftna industrija, proizvođači guma i hemijske kompanije.
3. Traženje veće efikasnosti – Strane direktne investicije kod traženja efikasnosti obično su vezane za troškove proizvoda i veliki naglasak je na faktorima kao što su kompetentnost i profesionalna radna snaga, razvoj osoblja, konkurentnost povezanih kompanija, kvalitet lokalne infrastrukture i institucija itd. Ove SDI su motivisane nižim troškovima produktivnosti, efikasnijoj proizvodnji, saradnji proizvodnih procesa sa drugim stranim

²⁴⁶ C. Fruman, (2016). *Why Does Efficiency-seeking FDI matter?* <http://blogs.worldbank.org/psd/why-does-efficiency-seeking-fdi-matter>

kompanijama, specijalizacijom, ekonomijom obima itd. Strane direktne investicije koje traže efikasnost nalaze se u zemljama sa kvalifikovanom, disciplinovanom radnom snagom i dobrom tehničkom i fizičkom infrastrukturom.

4. Strateško sticanje imovine – Investitori su zainteresovani za sticanje strateških sredstava (brendovi, ljudski kapital, distributivne mreže, nove tehnologije itd.) koji omogućavaju kompaniji da se takmiči na određenom tržištu. Ovo se postiže spajanjima i akvizicijama i može uključivati uspostavljanje partnerstva sa drugim stranim kompanijama koje su specijalizovane za određene aspekte proizvodnje. Svrha ovoga je, na primer, sticanje i dopuna nove tehničke baze umesto korišćenja postojećih sredstava.

Prema državi investitora i državi destinacije, strane direktne investicije se dele na:²⁴⁷

- unutrašnje strane direktne investicije, ili strane direktne investicije u posmatranoj ekonomiji, tj. investicije stranaca u kompanije rezidente (čija su sedišta) u posmatranoj ekonomiji;
- spoljne strane direktne investicije, ili strane direktne investicije u inostranstvu, tj. investicije rezidenata u kompanijama filijalama u inostranstvu.

Najčešći oblici pojavljivanja stranih direktnih investicija su:²⁴⁸

- *Greenfield investicije* koje predstavljaju takav oblik ulaganja sredstava koja se koriste za izgradnju novih ili proširenje postojećih objekata. One su posebno značajne za zemlje u tranziciji, jer na taj način dobijaju mogućnost da obezbede nove proizvodne kapacitete kao i nova radna mesta, a istovremeno da izvrše transfer savremenih tehnologija i *know-how*. Ovakvim aranžmanom investitor se obavezuje da na zakupljenom zemljištu izgradi nove objekte, fabrička postrojenja, zgrade, hale i da omogući odgovarajuće funkcionisanje javnih komunalnih usluga.
- *Brownfield investicije* predstavljaju oblik ulaganja u kupovinu zemljišta, kao i svih pratećih objekata koji su bili u upotrebi u industrijskoj proizvodnji ranije u zemlji koja je domaćin. Po tome se i razlikuju od greenfield investicija.

²⁴⁷ D. Marković, (2017). *Međunarodne akvizicije*. Beograd: Ekonomski fakultet, str. 55.

²⁴⁸ J. Kozomara, (1997). „Direktne strane investicije: Nezaobilazne TNK”, Poslovni krug, Beograd, novembar 1997, str. 49–52.

- *Merdžer* predstavlja oblik spajanja dve ili više kompanija, gde jedna ostaje nepromenjena dok druge prestaju čak i da postoje, a svoja prava i obaveze prenose na novonastalu. Ovo je način kojim se proširuje proizvodni kapacitet preduzeća, gde ono povećava svoju sposobnost i ostvaruje veće iznose profita, pa ima veći potencijal otpora konkurenciji. Postoji tri tipa merdžera:
 - Horizontalni – kada se integrišu kompanije koje su bile konkurentske, tj. proizvodile i prodavale iste/slične proizvode.
 - Vertikalni – gde se spajaju kompanije koje se bave različitim fazama proizvodnje ili prodaje istog proizvoda. Mogu imati varijantu spajanja unazad, kada se spajaju dobavljači i proizvođači i integraciju unapred, kada dolazi do spajanja proizvođača i distributera.
 - Konglomeratski – nastaje kada se integrišu kompanije koje nisu poslovale u isto, niti sličnoj delatnosti, ali su promenile svoj portfolio i spojile se u jedinstvenu kompaniju.
- *Akvizicija* je oblik spajanja, gde jedna kompanija kupuje drugu tako da preduzeće koje je kupac na sebe preuzima sve obaveze i sva sredstva te druge kompanije. Akvizicija može biti prijateljska, kada se kupac i prodavac dogovaraju kroz pregovore o kupovini, ili neprijateljska akvizicija, kada kupac ne obavesti preduzeće koje kupuje već nastupa samoinicijativno i realizuje kupovinu.
- *Protok SDI* predstavlja kapital koji obezbeđuje strani direktni investitor za SDI kompaniju ili obrnuto. SDI zaliha predstavlja vrednost dela kapitala i rezervi koje je obezbedila roditeljska kompanija, plus mrežna zaduženost filijala u odnosu na roditeljsku kompaniju.²⁴⁹

Ulaganje finansijskih resursa teče u skladu sa kriterijumom profitabilnosti, gde se kao najveći investitori javljaju MNK iz razvijenih, zapadnih zemalja, koje imaju mogućnost da fleksibilno prilagode svoju poslovnu strategiju u skladu sa ekonomskim, političkim, sigurnosnim i brojnim drugim situacijama i globalnim promenama.

Preduzetnički kapital, koji se najčešće ulaže u obliku inostranih direktnih ulaganja, predstavlja takvu vrstu izvora kod koga vlasnik zadržava pravo kontrole nad filijalom koja se nalazi u inostranstvu, u vidu direktne ili delimične kontrole,

²⁴⁹ J. Madir, (2010). Prikupljanje kapitala i međunarodni ugovori, *Pravno okruženje poslovanja*, Mate, Zagreb, 2010.

u zavisnosti od vrednosti uloženog kapitala, zakonodavstva dotične države, zainteresovanosti koja postoji za pojedina ulaganja i drugo.²⁵⁰ Realizacija SDI ostvaruje se osnivanjem sopstvenih preduzeća u drugim zemljama (filijale) ili brojnih predstavništava, samostalnih preduzeća, raznih svojinskih i nesvojinskih oblika partnerstva i zajedničkih kompanija. Ovakvi oblici direktnog finansiranja imaju niz prednosti koje se prevashodno ogledaju u mogućnosti zaobilaznja carinskih barijera, jeftine radne snage, brojnih poreskih olakšica itd. Tokom nekoliko dekada prošlog veka trend je bio da se veći deo SDI zaliha i tokova u sve većoj meri koncentrisao u industrijalizovanim zemljama.

Razvijene zemlje predstavljaju i najvažnije izvorište svih stranih direktnih investicija. Istovremeno predstavljaju i najveće primaoce investicija. Oko 90% ukupnih odliva za strane investicije otpada na ove zemlje, a oko 80% ukupnih priliva stranih direktnih investicija u svetu. Sa rastom učešća zemalja u razvoju ovaj procenat se kontinuirano smanjuje.²⁵¹

Dominantno učešće u strukturi odliva svakako ima pet najrazvijenijih zemalja – SAD, Velika Britanija, Nemačka, Francuska i Japan, a što se tiče priliva dominantni su, pored SAD i Velike Britanije, i Luksemburg, Belgija i Kina. Usmeravanje SDI prevashodno se vrši u zemlje koje imaju veliko tržište, visoku stopu rasta GDP-a, visok nivo sigurnosti i profitabilnosti investicije. SDI ima izrazito visok i dinamičan rast u odnosu na rast realnog GDP-a razvijenih zemalja.

Najmanje razvijene zemlje dobijaju manje SDI od razvijenih zemalja, bilo da se analize vrše na osnovu ukupnog SDI ili prema merama *per capita*, ili prema odnosima i razlikama između SDI koji se porede sa indikatorima za određenu, domaću ekonomiju, kao što su GDI ili GDP – i tada imaju tendenciju ka još manjim vrednostima. Razlike između ukupnih iznosa SDI tokova ili zaliha su velike, ali su zato razlike usled veličine domaće ekonomije značajno manje.

Strane direktne investicije i sposobnost zemalja da ih privuku, smatraju se jednim od najvažnijih pojedinačnih pokazatelja kompetitivnih osobina neke zemlje, s obzirom na činjenicu da strane kompanije nisu spremne da investiraju u ekonomije od kojih ne očekuju sigurne povratne efekte i profit.

²⁵⁰ D. Kragulj, (2009). *Uvod u ekonomsku analizu, mikroekonomija i makroekonomija*, Ekonomija, Beograd, 2009.

²⁵¹ D. Bubnjević, (2009). *Trgovina XXI veka*, Zrenjanin, Art projekat, 2009.

Analizirajući podatke o obimu svetske trgovine i njene konkurentnosti od strane Svetske trgovinske organizacije,²⁵² došlo se do rezultata koji pokazuju izrazito ili povećanje ili smanjenje učešća u svetskom izvozu, što se odnosi na pojedine zemlje. Što se tiče učešća u svetskom izvozu, koje predstavlja meru konkurentnosti, došlo je do pada kod razvijenih zemalja. Iako su ostale najznačajniji izvoznici, one u povećanju svog učešća u ukupnom svetskom izvozu prilično zaostaju za zemljama u razvoju. Razlog treba, delimično, tražiti u činjenici da su MNK u velikoj meri forsirale podizanje filijala u velikom broju zemalja i organizovanje proizvodnje u njima. Njihove aktivnosti mahom su bile usmerne na osvajanje stranih tržišta organizacijom proizvodnje u filijalama stranih zemalja. Rezultati analiza pokazuju pad učešća razvijenih zemalja u svetskom izvozu najvećim delom zbog njihove orijentacije na osvajanje stranih tržišta, putem organizovanja proizvodnje u filijalama koja se, kasnije, statističkom obradom i rezultatima pripisuje zemljama u kojima se filijale nalaze.

Aspekt spoljne trgovine matične zemlje ukazuje da direktne investicije koje preduzimaju multinacionalne kompanije indirektno predstavljaju specifičnu formu izvoza. Naime, MNK umesto proizvodnje koju bi vršile u matičnoj zemlji i vršenja klasičnog izvoza dobara i usluga, direktno investiraju u inostranstvu osnivajući svoje filijale. Preko njih, proizvođači i prodajući proizvode na tamnošnjim lokalnim tržištima, kao i drugim, one vrše indirektni izvoz, zbog čega se odlivi direktnih investicija iz zemlje matice uz pomoć MNK poistovećuju sa izvozom. Kompanija je svoje poslovne aktivnosti oko proizvodnje i prodaje svojih proizvoda premestila u druge zemlje, preko svojih filijala koje su u njima organizovane.

Prenoseći deo sopstvene proizvodnje na filijale u inostranstvu MNK vrše indirektni izvoz, za čiju vrednost umanjuju direktan izvoz iz matične zemlje. Ovaj izvoz filijala MNK preti da smanji izvoz matične zemlje kao i njeno ukupno učešće u svetskom izvozu i time ugrozi nacionalnu konkurentnost. Osim toga, i preseljenje sopstvene proizvodnje u inostranstvo za matičnu zemlju predstavlja zamenu dela izvoza. Usled toga, izvozni robni koeficijenti ovih zemalja imaju stalnu tendenciju pada, a s druge strane, prodaja posredstvom filijala raste. Međutim, to ne znači da su matične zemlje smanjile svoj udeo u međunarodnoj trgovini, ali se njihov nastup na tržištu značajno izmenio.

²⁵² WTO, (2012). International Trade Statistics, 2012, www.wto.org

Zbog toga, razvijene zemlje ne vrše više klasičan izvoz već proizvode robe u svojim filijalama, čija prodaja je namenjena:²⁵³

- prodaji koja će se vršiti na lokalnom tržištu;
- izvozu u treće zemlje;
- prodaji na tržištu matične zemlje, gde se prodaja vrši nezavisnim subjektima na tom tržištu i snabdevanju matične kompanije, i
- prodaji drugim filijalama, u drugim zemljama, iste MNK.

Uticao koji vrše MNK na matične zemlje, budući da kontrolišu više od polovine ukupnog svetskog prometa robe usluga i novca, izuzetno je veliko. Takva činjenica otvara mogućnost da MNK povratno kontrolišu i države u kojima posluju tako što stvaraju sopstvene regulative, koje su u potpunosti kreirane u skladu sa njihovim potrebama i na taj način postižu tzv. regulatorni imunitet kompanija. Kao glavni akteri u oblasti međunarodnih trgovinskih odnosa MNK zaključuju brojne ugovore sa subjektima javnog i privatnog prava. Na taj način utiču na formiranje sasvim posebnog pravnog sistema, tzv. transnacionalno pravo koje se javlja kao doktrinirani pristup *lex mercatoria*.²⁵⁴ Savremeno poslovanje time postaje period tzv. „pravog korporativnog kolonijalizma” u kome se, paralelno, kreiraju brojni pravni mehanizmi koji imaju mogućnost da omogućе, ali istovremeno i onemogućе, globalizaciju moći MNK.

Nosioци odgovornih državnih funkcija, vlade zemalja i druga odgovorna tela moraju biti u određenoj meri na oprezu prilikom sprovođenja politike priliva stranih direktnih investicija. Zemlje u koje se slivaju investicije moraju obezbediti da njihova država bude dovoljno atraktivna kao krajnja destinacija za inostrani kapital, a da svojim aktivnostima i sposobnošću izbegne mogućе negativne posledice.

Strane direktne investicije uvek podrazumevaju sasvim novu poslovnu aktivnost i pokretanje poslovanja van matice, u inostranstvu. U cilju savladavanja ove osnovne prepreke i lokacije na koju se vrši transfer biznisa neophodno je izvršiti i prenos tehnologije u konkretnu zemlju domaćina. Transfer se vrši u oblasti tehničkih znanja, ali i veština iz menadžmenta i marketinga. Ovim investicijama daje se podstrek poslovanju celokupne nacionalne ekonomije, s obzirom na činjenicu da se domaći ekonomski subjekti uvek, pod uticajem i velikim pritiskom konkurencije, trude da vode svoje aktivnosti po ugledu na

²⁵³ M. Unković, (2010). *Međunarodna ekonomija*, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010.

²⁵⁴ A. Ćirić, (2010). *Međunarodno i trgovinsko pravo*, Pravni fakultet Niš, 2010.

novog tržišnog rivala. Ove investicije odličan su podstrek za porast konkurentnosti ukupne privrede. Kada se izgrade novi kapaciteti u okviru investicionih aranžmana domaće tržište postaje znatno bolje snabdeveno. Svi ekonomski viškovi se izvoze, što sve zajedno utiče na znatno poboljšanje imidža zemlje domaćina.

Clipa (2011) navodi da se u mnogim zemljama u razvoju, u kojima akumulacija kapitala predstavlja problem, upravo SDI pojavljuju kao „spasioci” koji nude jedino prihvatljivo rešenje. Posebno ističe da zemlje koje na vreme shvate da su SDI „nužno zlo” u procesu tranzicije, biće sposobne da na pravi način iskoriste mnogobrojne prednosti koje ove investicije pružaju, kao i da na vreme reaguju na moguće probleme i reše ih primenom planskog pristupa.²⁵⁵

Tokovi i tendencije kretanja stranih direktnih investicija izazvanih krizom

Krajem XX i početkom XXI veka tokovi stranih direktnih investicija doživljavaju izuzetnu ekspanziju. Najveći priliv SDI u svetu ostvaren je u 2017. godini sa iznosom od 2.099 milijardi dolara. Prema podacima UNCTAD-a (2010), kao posledica svetske ekonomske krize, u 2008. godini dolazi do smanjenja globalnih SDI aktivnosti (1.770 milijardi USD), a u 2009. godini čak na 1.114 milijardi USD, što je pad za skoro 50% u odnosu na 2007. godinu. Iz ovoga možemo uvideti da su tokovi stranih ulaganja u periodu svetske ekonomske krize (2008–2010) imali silazni trend.

Svetska ekonomska kriza donela je negativne efekte u globalnim tendencijama direktnih stranih investicija sa najnižom vrednošću u 2009. godini. U 2008. godini u svetu je bez posla ostalo 34 miliona zaposlenih, zabeležen je privredni pad od 1,1% BDP-a, što se kasnije odrazilo i na strane investicije.²⁵⁶ Prilivi stranih direktnih investicija su u 2009. godini značajno opali i kod razvijenih i ekonomija u razvoju, kao i kod ekonomija u tranziciji. Ovaj globalni pad se odrazio i na slabe ekonomske performanse u mnogim delovima sveta, kao i na smanjene finansijske sposobnosti multinacionalnih kompanija.

²⁵⁵ P. Clipa, (2011). *Competitiveness through Foreign Direct Investment*. Romania: Alexandru Ioan Cuza University, Faculty of Economics and Business Administration.

²⁵⁶ UNCTAD, (2009). *World Investment Report*. Geneva, 2009.

Opadajući profiti su rezultirali u manjim reinvestirajućim zaradama i kreditima unutar kompanija preusmeravanjem tokova stranih investicija na razvijene zemlje. Prema izveštaju UNCTAD-a (2010), među prvim pomacima u oporavku nakon krize, priliv stranih direktnih investicija je bio znatniji kod zemalja u razvoju, nego u razvijenim zemljama, sa tendencijom još bržeg pomaka u prilivima stranih investicija prema ekonomijama u razvoju i tranziciji. Što se tiče odliva stranih direktnih investicija, svetska ekonomska kriza je pre svega rezultirala promenama u pogledu odliva stranih direktnih investicija iz razvijenih zemalja, što se odrazilo i na odlive iz ekonomija u razvoju i tranziciji, a što je dovelo i do opadanja profita, povećanja finansijskih pritisaka na matične kompanije i ponovno preusmeravanje dividendi i kredita iz stranih filijala ka sedištim multinacionalnih kompanija.

Prema podacima UNCTAD-a iz 2010. godine²⁵⁷ ukazivalo se već na blagi oporavak. Odlivi stranih direktnih investicija u svetu porasli su za oko 20% u prvom kvartalu 2010. godine, uključujući i glavne investitore (Nemačka, Švedska, SAD), što se u velikoj meri odrazilo i na jačanje ekonomskog rasta, poboljšanje profita multinacionalnih kompanija, kao i bolje uslove za poslovanje na globalnom tržištu. Međutim, nejednak regionalni uticaj krize na direktna strana ulaganja potisnuo je udeo ekonomija u razvoju i tranziciji u globalnim stranim odlivima na rekordnu visinu. Odlivi direktnih stranih investicija iz ekonomija u razvoju i ekonomija u tranziciji bili su manji u odnosu na njihov udeo u prilivima stranih ulaganja.²⁵⁸

Negativan uticaj svetske ekonomske krize na tokove stranih direktnih investicija bio je uslovljen pojačanom percepcijom rizika u periodu krize, što je rezultiralo teže dostupnim kreditnim sredstvima, profitima kompanija koji su bili sve niži, a to je dodatno ograničavalo finansiranje multinacionalnih kompanija na investicione projekte u inostranstvu.

Nakon oporavka od posledica svetske ekonomske krize, tokove stranih direktnih investicija karakteriše usporeni rast. Prema Praščeviću (2017)²⁵⁹ stanje globalne ekonomije karakterišu niske stope rasta svetske ekonomije, koja

²⁵⁷ UNCTAD, (2010). World Investment Report – Investing in a Low-Carbon Economy. Geneva, 2010.

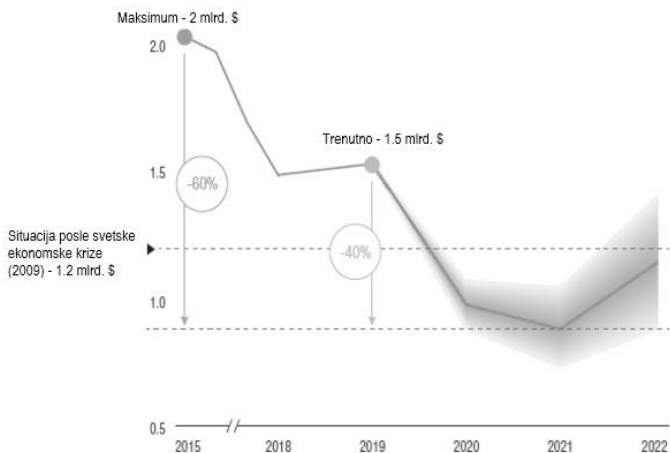
²⁵⁸ UNCTAD, (2011). World Investment Report. Geneva, 2011.

²⁵⁹ A. Praščević, (2017). Od globalne ekonomske krize do krize globalnog kapitalizma, *Ekonomске ideje i praksa*, broj 24.

značajno zaostaje za decenijom pre krize – prosečna stopa od 2012. godine je 2,5%, za razliku od predkriznih 3,4% (1998–2007). Ovakve tendencije se duguju niskim stopama rasta u mnogim regionima sveta – prvenstveno u razvijenim ekonomijama, ali i padu ekonomija u tranziciji, pa i usporavanju ekonomija sa nastajućim tržištima. To se duguje značajnom usporavanju rasta investicija u mnogim vodećim ekonomijama, ekonomijama u razvoju i naročito ekonomijama u tranziciji.

U 2020. godini, globalna ekonomija se našla usred teške krize izazvane pandemijom COVID-19. Kao rezultat pandemije smatra se da će globalni tokovi stranih direktnih investicija biti pod velikim pritiskom, i prema prvim prognozama očekivanja su da će se globalni tokovi SDI smanjiti i do 40% u 2020. godini, u odnosu na njihovu vrednost u 2019. godini od 1,54 milijardi dolara (videti grafikon 10). Ovakva situacija dovela bi SDI na ispod milijardu dolara, po prvi put od 2005. godine, čime bi se nivo investicija spustio znatno ispod nivoa dostignutog tokom globalne finansijske krize, poništavajući time ionako nejasan rast u međunarodnim investicijama tokom protekle decenije.²⁶⁰

Grafikon 10: Globalni priliv SDI za period 2015–2019. i prognoza za 2020–2022.



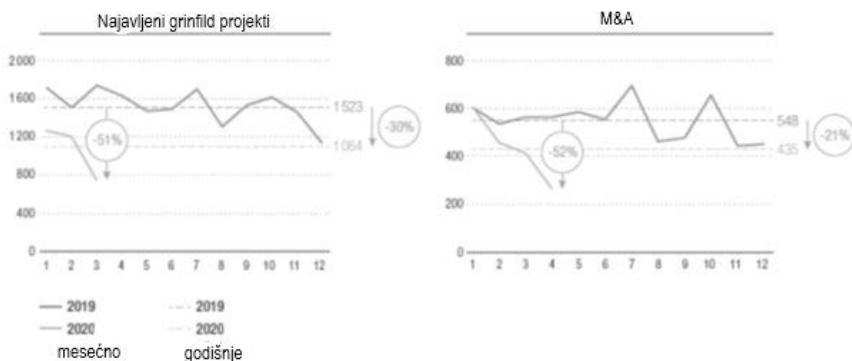
Izvor: UNCTAD, World Investment Report 2020.

²⁶⁰ UNCTAD, (2020). World Investment Report 2020, *International Production Beyond the Pandemic*, Geneva, 2020.

Prema izveštaju UNCTAD-a, u 2021. godini predviđa se dalji pad za dodatnih 5–10% i oporavak tek u 2022. godini. Očekuje se da će projektovani pad biti gori od onog koji je prezentovan dve godine nakon globalne finansijske krize. Na najnižem nivou (1,2 milijarde dolara) od 2009. godine, globalni tokovi SDI bili su za oko 300 milijardi dolara veći od najniže prognoze za 2020. godinu. Pad izazvan pandemijom pratiće nekoliko godina negativnog ili stagnirajućeg rasta, što predstavlja dugoročni trend opadanja. Očekivani nivo globalnih SDI tokova u 2021. godini predstavljali bi pad od 60% u odnosu na 2015. godinu, odnosno pad sa dve milijarde dolara na manje od 900 milijardi dolara. Izgledi nakon 2021. godine su krajnje neizvesni, a tome će dodatno doprineti ekonomska i geopolitička nesigurnost, kao i uticaji daljih pravaca i novih talasa COVID-19, što bi dodatno doprinelo povećanju ekonomske neizvesnosti.

Rani pokazatelji SDI u prvim mesecima 2020. godine pokazuju oštro opadanje (videti grafikon 11). Brojevi najavljenih grinfild projekata u martu, i M&A u aprilu, smanjile su se za preko 50% u poređenju sa istim mesecima u 2019. godini. Revizije zarade preliminarno su upozorenje na potencijalni uticaj pandemije na SDI kroz reinvestiranu zaradu. Posledice pandemijske krize direktno su uticale i na najuspešnijih 5.000 multinacionalnih kompanija širom sveta, koje čine veći deo globalnih stranih direktnih investicija, a koje su od predviđenih godišnjih zarada zabeležile smanjenja u proseku za 40%, pri čemu su neke industrije zabeležile i znatne gubitke. Uslužne delatnosti na koje su direktno uticale mere distanciranja i zaključavanja su među najviše pogođenim, posebno usluge smeštaja i usluživanja hrane (94%), prevoz i skladištenje (63%), kao i putnički avio-prevoznici koji će pretrpeti velike gubitke. Pad industrijske proizvodnje i spoljnotrgovinske razmene robom pretrpeće velike posledice revizijom zarade naniže od oko 70%. Takođe, predviđa se da će se zarade prepолоviti u okviru automobilske i tekstilne industrije, koje intenzivno koriste izvore unutar globalnog lanca vrednosti, i koje su tokom pandemijske krize bile pogođene šokovima i ponude i tražnje na tržištu. Ono što se može uočiti jeste da sve industrije za koje se predviđaju veliki gubici i za koje se smatra da će izgubiti 30 i više procenata zarade, čine skoro 70% stranih direktnih investicija u svetu.

Grafikon 11: Najavljeni grinfield projekti i M&A



Izvor: UNCTAD, World Investment Report, 2020.

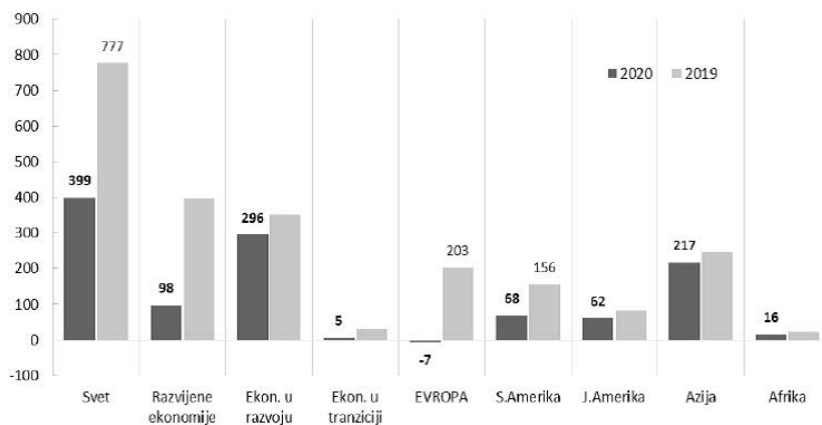
Tokovi stranih direktnih investicija ka zemljama u razvoju posebno će biti pogođeni, kao što su investicije u izvozno orijentisane sektore i investicije robne razmene. S obzirom na to da se predviđaju dugoročnije posledice i više od neposrednog uticaja na investicione tokove stranih direktnih investicija, smatra se da bi pandemijska kriza mogla biti katalizator za proces strukturne transformacije međunarodne proizvodnje u ovoj deceniji i prilika za veću orijentisanost ka održivom razvoju. Zbog toga se i u Izveštaju o svetskim ulaganjima, u okviru UNCTAD-ove²⁶¹ baze podataka, gde se inače tokovi SDI prezentuju u neto iznosu koji se dobija kada se od vrednosti potraživanja oduzme vrednost dugova koji nastaju pri realizaciji kapitalnih transakcija između matične kompanije (koja predstavlja investitora) i njene filijale u inostranstvu, tj. u drugoj zemlji van matične zemlje investitora, u 2020. godini (30 godina od prvog izveštaja), izdvojilo po prvi put novo poglavlje o ulaganju u ciljeve održivog razvoja. Budući da održivi razvoj zavisi od globalne političke klime, ova analiza je ukazala na dosta propusta i na nedovršene planove u vezi održivog razvoja definisanih ciljevima iz 2015. godine, sa rokom izvršenja do 2030. godine.

Međutim, posledice pandemije COVID-19 nisu jedine uticale na promene koje će uslediti u vezi sa tokovima SDI. Nova industrijska revolucija, pomeranje

²⁶¹ UNCTAD, (2019). World Investment Report. Geneva, 2019.

ka politici ekonomskog nacionalizma i trendovi održivog razvoja imaće dalekosežne posledice po konfiguraciju međunarodne proizvodnje u deceniji do 2030. Navedene promene doneće velike izazove za zemlje u razvoju zbog razvojnih strategija koje su zavisile od privlačenja SDI. Očekivana transformacija međunarodne proizvodnje takođe donosi neke mogućnosti za razvoj, kao što su izgradnja regionalnih lanaca vrednosti i ulazak na nova tržišta putem digitalnih platformi, ali za korišćenje ovih mogućnosti biće potreban dodatni pomak u razvojnim strategijama. Investicije usmerene ka iskorišćavanju proizvodnih faktora, resursa i jeftine radne snage ostaće važni, ali će se njihov opseg ulaganja smanjivati. Jačaće se promovisanje i usmeravanje ulaganja u održivi razvoj, u projekte usmerene ka ulaganju u obnovljive izvore energije, vodosnabdevanje i kanalizaciju, hranu i poljoprivredu, kao i naravno u zdravlje i zdravstvenu zaštitu, i to ne samo kod razvijenih zemalja već i kod zemalja u razvoju i tranziciji. Ono što će takođe biti zajedničko kod sve tri grupe zemalja jesu i snažne mere u borbi za postizanjem što manjeg pada privrednih aktivnosti i rasta nezaposlenosti, kao posledica prekida lanca snabdevanja i proizvodnje, i značajno smanjene ponude i tražnje na globalnom nivou.

Grafikon 12: Priliv SDI po regionima u prvih šest meseci 2020. i 2019. godine, u mlrd US\$²⁶²



Izvor: Nikolić, 2020.

²⁶² Oktobar 2020.

Prema rezultatima UNCTAD-a pandemijska kriza je najteže pogodila Evropu. Ističe se da je ovo čak najlošiji registrovani rezultat za Evropu od kada se vodi statistika u vezi priliva i odliva stranih direktnih investicija. Registrovan je odliv stranih investicija u iznosu od sedam milijardi dolara. Za 17% smanjene su najavljene grinfild investicije, a M&A za 5%.

U okviru EU27 (bez Velike Britanije) pad u prvom polугоđu iznosi 29% – SDI su sa prošlogodišnjih 186 mlrd US\$ svedene na 133 mlrd US\$. Holandija je najteže pogođena i tu je neto priliv SDI negativan (-86 mlrd US). Značajno dezinvestiranje registruje se i u Italiji, gde je npr. samo Vodafone (V. Britanija) iz Telecom Italia SpA izvukao preko 4,2 mlrd US\$. Cela Italija je u prvom polугоđu 2020. ostvarila neto priliv SDI od jedva dve milijarde US\$, što je uporedivo sa rezultatom u Srbiji.²⁶³

Međutim, pandemija nije pogodila sve evropske zemlje podjednako. Prema proceni UNCTAD-a neke zemlje su nadmašile rezultat iz predkriznog perioda. To je slučaj sa Irskom, gde je priliv SDI krajem juna premašio 75 mlrd US\$, što je za 10 mlrd US\$ više nego u istom periodu prošle godine. SDI su povećane i u Nemačkoj (za 15%).²⁶⁴

Ovakav trend sledila je i Kina, sa relativno stabilnim prilivom stranih direktnih investicija. Prema UNCTAD-u (2020) u prvoj polovini godine pad je bio veoma skroman, da bi nakon toga direktne investicije čak i porasle za 2,5%, sa ulaganjem u e-trgovinu, specijalizovane tehnološke usluge i istraživanje i razvoj.

Zemlje koje se u velikoj meri oslanjaju na strane direktne investicije, a u tu grupu spada i Srbija, smanjeni obim priliva SDI značajnije će uticati na njihov dalji privredni rast. Prema analizama ekonomista u Srbiji, i u narednoj godini može se očekivati smanjeni obim stranih direktnih investicija, jer se i na globalnom nivou neće oporaviti tokovi investicija, što direktno upućuje na stvaranje uslova za rast domaćih privatnih ulaganja.

U Srbiji se i posle svetske ekonomske krize iz 2008. godine osetio snažan uticaj smanjenog obima priliva stranih direktnih investicija, zbog povećanog rizika od ulaganja i smanjenog pristupa finansijskim resursima na globalnom nivou. U odnosu na najveći priliv SDI ostvaren u 2006. godini, priliv je prepolovljen u 2007.

²⁶³ I. Nikolić, (2020). *Aktuelnosti u ekonomskoj politici*, Uticaj pandemije na priliv SDI i međunarodnu investicionu poziciju Srbije, Makroekonomske analize i trendovi, br. 310, 2020.

²⁶⁴ Ibid.

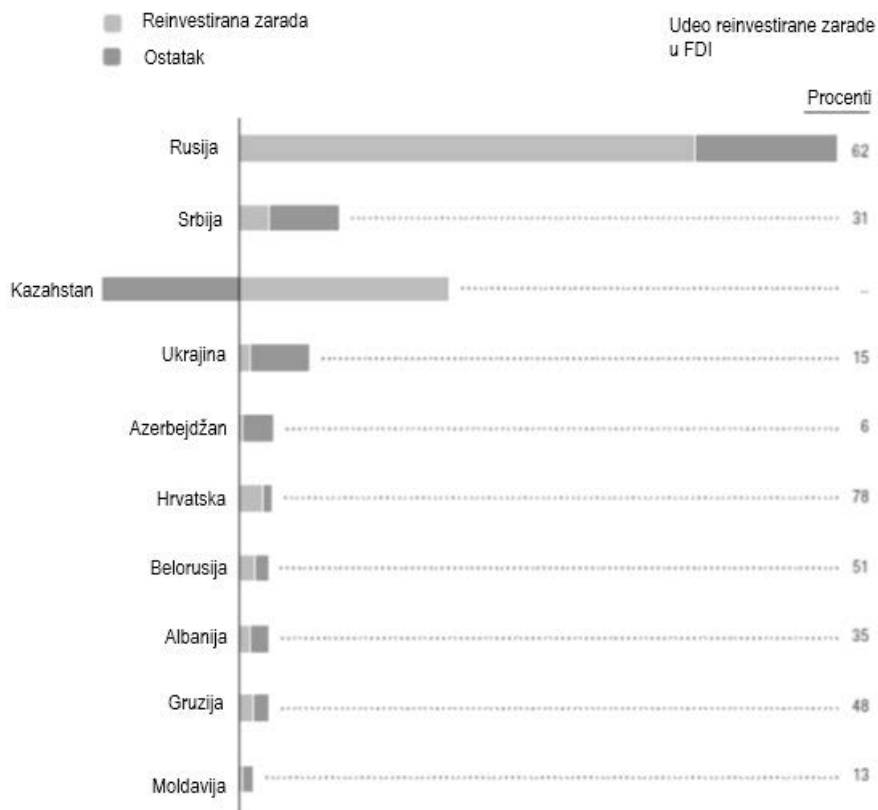
i 2008. godini i tek nakon 2000. godine počinje ponovo osetniji priliv stranih direktnih investicija u Srbiji.

U periodu tokom pandemijske krize, prema analizi koju je sproveo Nikolić (2020), neto priliv stranih direktnih investicija u Srbiji iznosio je tokom prvog polugodišta 1.605 miliona US\$ (za 324 miliona dolara ili za 16,8% manje nego u istom periodu 2019. godine), dok je priliv po osnovu SDI nerezidenata u Srbiju iznosio 1.639 miliona US\$ (za 460 miliona dolara ili za 21,9% manje). Neto priliv SDI u Srbiju (u periodu januar–avgust 2020), omogućava u potpunosti pokrivanje deficita tekućeg računa platnog bilansa (103,7%), a prema prvim procenama, oko 60% SDI uloženo je u razmenljive sektore, pre svega prerađivačku industriju (32,9%) i saobraćaj (20,7%), za kojima slede građevinarstvo (13,7%) i finansijski sektor (7,0%). Najviše investicija u Srbiju došlo je iz evropskih zemalja (iz zemalja EU oko 68,4% i Rusije oko 5,3%) i azijskih zemalja (oko 20,2%), pre svega Kine (oko 18,9%).²⁶⁵

Analizirajući zemlje u tranziciji, UNCTAD predviđa pad priliva SDI od oko 38%. Stepem predviđene kontrakcije sličan je svetskom proseku. Prema prognozama smatra se da će do rasta priliva doći tek 2022. godine. Kod zemalja u tranziciji, udeo reinvestirane zarade u ukupnim SDI (88% u 2018, 66% u 2019) veći je od prosečnog udela na globalnom nivou (oko 50%), što će rezultirati posebno negativnim uticajem na ukupni priliv u region.

²⁶⁵ Ibid.

Grafikon 13: Udeo reinvestirane zarade



Izvor: UNCTAD, World Investment Report 2020.

Priliv SDI u ekonomije u tranziciji povećao se u 2019. godini (za 59%, na 55 milijardi dolara), zbog većih priliva u Rusiju, Ukrajinu i Kazahstan. Tokovi SDI u ostalim zemljama u regionu su blago opali (za 3%, na 18 milijardi dolara). U jugoistočnoj Evropi prilivi su ostali praktično nepromenjeni i iznosili su 7,2 milijarde dolara (-3%). Povećanja su registrovana u Bosni i Hercegovini i Srbiji, ali smanjenja su bila registrovana u Crnoj Gori i Severnoj Makedoniji.

Prema UNCTAD-u (2020), u okviru ekonomija u tranziciji, Srbija je drugi najveći primalac SDI sa povećanjem od 4% u 2019. godini na 4,3 milijarde dolara. Ovo povećanje je uglavnom rezultat rasta akcijskog kapitala, a vrednost

reinvestirane zarade ostala je praktično nepromenjena. Kroz strane direktne investicije značajne projekte privukle su sledeće oblasti: građevinarstvo (28%), transport (16%), trgovina (8%) i IKT (5%). Značajne investicije usmerene su u srpski automobilski klaster sa projektima britanske Eseks Jurop (*Essex Europe*) i japanskog Jazakija (*Yazaki*), a 5% priliva ostvareno je i kroz proizvode od guma i plastike u saradnji sa nemačkim proizvođačem guma Kontinental (*Continental*). Više od polovine SDI u 2019. godini potekao je iz EU.

Tokom pandemijske krize nekoliko zemalja, među kojima je i Srbija (Kina, Tajland...), preduzele su određene korake u cilju ublažavanja administrativnih tereta za firme i smanjenje birokratskih prepreka, za ubrzanje proizvodnih procesa i dostava robe tokom pandemije, a sve u cilju olakšavanja investicija. Mere su uključivale ubrzanje odobrenja za ulaganja u radno intenzivne i infrastrukturne projekte, brža odobrenja za zdravstvenu zaštitu i preduzeća za medicinsku opremu i smanjenje od naknade za prijavu investicija. Drugi primeri su produženje važenja lične dokumentacije, kao i dozvole boravka i rada za legalno prisutne strance do kraja pandemije (bez obnavljanja tokom pandemije).

S obzirom na to da su globalne SDI pale zbog toga što su multinacionalne kompanije odlagale investiranja kako bi sačuvale gotov novac, ono što se u narednom periodu može očekivati, u pogledu budućih tokova SDI, jeste da će kompanije vrlo teško plasirati novac kroz investicije van svojih zemalja iz razloga prioritarnog osposobljavanja svojih ekonomija.

Istražujući buduće tokove i kreatanja SDI, izveštaj UNCTAD-a razmatra perspektive industrije i ekonomske aktivnosti i strukturira analizu oko tri međusobno ključna faktora za prevazilaženje krize, a to su – nove tehnologije, političko okruženje i održiv razvoj – u koje će se usmeriti najveća pažnja u budućem periodu.

III DEO
FINANSIJE, NOVAC I DRUŠTVO

Kriza finansija ili kriza društva!

Finansijske krize predstavljaju ispadanja sistema iz ravnoteže izazvanih neočekivanim, iznenadnim preokretima na globalnom, nacionalnom ili regionalnom finansijskom tržištu. Po pravilu nastupaju u talasima. Prvi talas predstavlja udar na finansijski i bankarski sektor. Iako snažan, ovaj talas najpre pogađa države u kojima postoji razvijeno finansijsko tržište. Prenosi se efektom zaraze (*contagion effects*) na druge države. U drugom talasu kriza pogađa i realni sektor privrede. Konačno, treći talas uzrokuje strukturne probleme i rezultat je pogrešnih koraka u kreiranju ekonomske politike. Danas, dominiraju geostrateški i politički uticaji, nad ekonomskim. To krize čini daleko neizvesnije, manje predvidive, razornije po ekonomije, sa dubljim posledicama po države, tržišta, kompanije, domaćinstva i pojedince. U takvim okolnostima ekonomske teorije postale su nedovoljne. Nemoćne da kontrolišu enormno, neefikasno, trošenje novca od strane vlasti, interesnih grupa ili/i pojedinaca. Otuda ne iznenađuju česti istupi političara koji nam sugerišu da ekonomske teorije više nisu potrebne, da iste treba izbaciti iz udžbenika. Više puta ponovljena izmišljotina postala je istina! Tako da danas, udžbenici iz ekonomije obiluju studijama slučaja, umesto teorijskim doktrinama i naučnim postulatima, ili ekonomskim mehanizmima. Dominira i projektno upravljanje, zasnovano na hijerarhijskim algoritmima različitih metoda i modela, uz upitne pretpostavke, kao i prognoze zasnovane na provizornim brojkama i neutemeljenim očekivanjima. Odsustvo ekonomskih mehanizama i društvenih i socijalnih relacija udaljava privredne sisteme od ravnoteže. Tako na primer, odsustvo automatskog mehanizma prilagođavanja ograničava adekvatnu realokaciju resursa u globalnim tokovima, i uskraćuje kreatore ekonomske politike da upotrebom mera i instrumenata ekonomskih politika donesu veću korist ekonomijama i građanima. Brojne teorije više nemaju uporište u ekonomskim i finansijskim tokovima, poput teorije kamatnih pariteta, teorije monetarnog prilagođavanja deviznog kursa, ili čak Filipsove krive. Uzrok tome su unapred ugovoreni poslovi i cenovni ratovi. Do pred krizu 2008. godine,

pa i tokom krize, pojedini teorijski koncepti bili su primenjivi samo u razvijenim ekonomijama. Poslednjih godina, čak ni kod njih. Da budemo načisto, nije problem u ekonomskoj teoriji. Problem postoji u pristupu, pretpostavkama na kojima se zasniva analiza, pogrešnim zaključcima (postavljenim namerno ili slučajno), i begu vladajućih struktura od jedinog kontrolnog mehanizma upravljanja ekonomijom i novcem.

Postajemo svedoci novih tokova u kojima se pogrešne mere ekonomskih politika i međunarodnih institucija opravdavaju kroz postojanje novih teorijskih koncepata. Sve više su u ekonomiji zastupljena poređenja, a sve manje predviđanja. Moderna monetarna teorija je nova teorija zasnovana ne na doktrinama, principima, i pretpostavkama, koje bi je činile teorijom kao takvom. Pogrešne i ekonomske neracionalne odluke se i danas opravdavaju manjkom likvidnosti, zabranjenim direktnim podsticajima, odsustvom demokratije, uz delom objektivne probleme poput emigrantske krize u EU, terorizam ili pandemiju COVID-19. Da, nasušna je postala potreba, opravdati sopstvene pogrešne poteze, i usput zaraditi. Koga briga za pokolenja!

Međutim, da pogrešne konstatacije postaju koncepti nije novina, ponajmanje usamljeni primer u ekonomskoj istoriji. Čak bi se, s pravom, moglo posumnjati da su posredi očigledne namere. Pogledajmo to kroz dva eklatantna primera! Prvi se odnosi na koncept tzv. „nevidljive ruke tržišta” koji je Adam Smit koristio kao metaforu. Metaforu koja je prerasla u teoriju i paradigmu tržišta.²⁶⁶ Drugi se, po rečima Miljkovića,²⁶⁷ odnosi na prihvatanje Vilijamsonovog vašingtonskog konsenzusa kao svojevrsnog manifesta neoliberala. To je prihvaćeno kao spasonosni univerzalni koncept izvlačenja ugroženih ekonomija u tranziciji, za sva vremena i sve ekonomije. Svedoci smo ishoda i rezultata svih preduzetih mera. Nažalost, negativnih! Bez izuzetka! Neodrživost Vašingtonskog konsenzusa, vidljiva i tokom 1990-ih,²⁶⁸ dokumentovana na brojnim naučnim skupovima, uz konstruktivne predloge adekvatnih mera ekonomskih politika i

²⁶⁶ V. Pavlović, G. Knežević, (2019). *Koncepti vrednovanja i finansijsko izveštavanje – Evolucija, ciljevi, implikacije*, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Prištini sa privremenim sedištem u Kosovskoj Mitrovici, str. 22–23.

²⁶⁷ D. Miljković, (2007). *Međunarodne finansije*, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu, str. 385–386.

²⁶⁸ J. Stiglitz, (1998). *Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies and Processes*, *UNCTAD News*, January, p. 6.

teorija, bila je zanemarena. Uz to, nastavljena je njegova primena.^{269, 270} Srbija je, s početka XXI veka, okusila gorku pilulu, kao i brojne druge tadašnje zemlje u tranziciji.²⁷¹ Retoričko je pitanje, da li možemo više da očekujemo od aktuelne Moderne monetarne teorije?!? Ili je to novi manifest liberala!?!

Dosadašnja iskustva nam govore da je ceo globalni (ne)sistem kreiran da urušava ekonomije i umesto procesa konvergencije, u kome bi sve ekonomije beležile rast a manje razvijene nešto brži, razvio proces divergencije i rastuće nejednakosti. Nakon raspada Bretonvudskog sistema u kome je postojala iole samoregulišuća ekonomska ravnoteža, uz raskalašnu dominaciju SAD, (ne)sistem je koncipiran na pregovaranju i konsultacijama velikih igrača – G2, G7, G8, G20. I po ko zna koji put, manjina odlučuje o većini, u svoje ime, i za sopstveni račun. Čemu onda briga o novim krizama? Menjaju se samo modaliteti, sve ostaje isto. Najbolji primer su krize u SAD koje se dirigovano ponavljaju svakih deset godina (od 1971. godine do danas). I to, neizostavno, kolaps finansijskog sistema se leči novim pumpanjem novca, i uvek unutar (ne)sistema, u odsustvu regulative, a podrškom međunarodnih institucija i interesnih grupacija koje se bore za nadmoć.

Sve veći broj država napušta ranije koncepte rasta i razvoja privreda zasnovanih na specifičnim sistemima ranog upozoravanja na krize, tzv. vodećim indikatorima (*leading indicators*). Takvi koncepti bili su sveobuhvatni jer su analizirali rast ekonomija, napredak industrija, analizu sektora i zapošljavanje

²⁶⁹ O. Kovač, V. i Ristanović, (2011). *Ekonomija regiona sveta*, Megatrend univerzitet, str. 14–15.

²⁷⁰ To je bio spisak političkih, ne ekonomskih recepata. Zapaženo učešće uzimale su međunarodne institucije svojim labavim preporukama o zaduživanju, dok su države dužnice naivno preuzimale otplatu dugova bez sagledavanja posledica. U zaduženim ekonomijama banke, uglavnom sa stranim vlasništvom, prisvajale su platni sistem i spasavale kapital svojih centrala, dok je ispomoć dolazila iz državne kase. Zapravo, lek je bio pragmatičan za inostrane banke, a katastrofalan za države. Najbolji primer predstavlja Argentina, koja je kritikovana kao netržišna ekonomija sa pogrešnim merama ekonomskih politika (1980-ih), da bi bila primer za udžbenike nakon primene navedenih recepata (1990-ih), pa ponovo kritikovana (2000-ih) zbog tih istih recepata koji su ispoljili svoje prave, negativne efekte.

²⁷¹ Poslednjih decenija došlo je do korekcije u razmatranju termina zemalja u tranziciji. Tranzicija podrazumeva kontinuirani proces ekonomskog i društvenog razvoja države, što automatski pokazuje da su sve ekonomije u procesu tranzicije. Otuda su i UN prihvatile novi termin za ove ekonomije – ekonomije u nastajanju. Akcenat nije na nastajanju ekonomija, već njihovom prilagođavanju tržišnoj privredi zasnovanoj na aktuelnom poretku neoliberalizma.

radne snage, kao i obrazovanje budućih kadrova u skladu sa razvojnim konceptima pojedinih privrednih grana. Cilj takvog pristupa²⁷² u SFRJ, 1970-ih godina viđenoj tržišnoj ekonomiji,²⁷³ bio je ravnomeran razvoj sektora industrije, obrazovane kvalifikovane radne snage i ravnoteže na tržištu roba, usluga i radne snage. O tome danas može da mašta EU! Projekcije i prognoze tadašnjeg napredovanja ekonomija bile su koncipirane na teorijskim osnovama i imale uporište u bazičnim ekonomskim mehanizmima i teorijama, podržavanim od međunarodnih institucija. Učestale turbulencije na finansijskim tržištima i politička previranja onemogućila su precizne ocene stanja u kojima se privreda nalazi, prognoze ekonomskih tokova i analize budućeg razvoja. Suprotno tome, novije pristupe odlikuju tri scenarija – optimistička, realna i pesimistična ocena ekonomskih tokova, gde njihov široki okvir često predstavlja alibi za pogrešno preduzete korake u ekonomskoj politici.

Kada analiziramo krize unazad, sve do nastanka prvih banaka, može se uočiti glavni uzročnik svih potonjih kriza – zamena zlatnog i srebrnog novca papirnim banknotama. To je trenutak, kada je skupi novac zamenjen jeftinim novcem. Koncept bankarskog poslovanja nije se značajno promenio. Promenili su se alati, bankarski proizvodi, menjala se regulativa, ali uvek u docnji za bankarskim proizvodima. Menjali su se oblici vlasništva, ali poslovna filozofija nije. Savremeno međunarodno bankarstvo zasnovano je na bazičnim bankarskim postulatima, samo što je arsenal banaka i dijapazon bankarskih proizvoda višestruko uvećan. Međutim, taj koncept se ili ne razume ili prećutkuje. Pogledajmo jedan primer. Za trenutak se moramo vratiti par vekova unazad. Banknote su vekovima bile sredstvo plaćanja u Ujedinjenom Kraljevstvu (Engleska i Škotska), kasnije i u njihovim kolonijama. Njihovo izdavanje pratile su menice koje su se ranije naplaćivale, pa su bankari zarađivali dvostruko. Problem je nastajao u onim slučajevima kada je vrednost emitovanih banknota prevazilazio vrednost srebra i zlata (BOX 1). Takav koncept je važio duži period. Vremenom su, uz velike zarade

²⁷² Koncept planske privrede je kritikovan decenijama u SFRJ. Mnogi su nadolazeći raspad države pravdali pogrešnim planskim pristupom razvoju. Ako je planski pristup zaista bio pogrešan odakle danas zahtevi EU da pripremamo sedmogodišnje, i to regionalne planove razvoja?

²⁷³ Prva ekonomija sa kojom je 1970-ih godina Evropska zajednica (tada Carinska unija) potpisala trgovinski ugovor bila je SFRJ. Važno je navesti da su postojali preduslovi za takav ugovor. Jedan od njih je bio da je ekonomija tržišno orijentisana. Vidimo, da tada komunistički sistem nije predstavljao ograničenje za potpisivanje jednog takvog sporazuma.

bankara, i trgovci i poslovni ljudi uspevali da se okoriste o važeći sistem, pa su zloupotrebljavali menice kao jemstvo za odobrene banknote. Emitovane su nove menice pred sam rok dospeća, na drugog ili trećeg trgovca, ili u drugu banku, u istom ili drugom gradu. Taj proces je objašnjavao Adam Smit²⁷⁴ nazivajući ga pribavljanje novca putem opticaja (*raising money by circulation*). I zaista, ovaj proces je decenijama trajao između Londona i Edinburga, sve do trenutka uvođenja regulative. Emitovanje papirnog novca je nastavljeno i po britanskim kolonijama, kasnije u brojnim državama Komonvelta, potom i novonastalim ekonomijama. Danas smo svedoci postojanja neregulisanog evrodeviznog tržišta.²⁷⁵ Tržišta na kome se promeću sve valute (dolar, evro, jen, rublja, franak) u okviru koga banke nemaju kriterijum obaveznih rezervi.

BOX 1: (Ne)vidljivi novac, nekad i sad

Banka emituje desetogodišnje obveznice u vrednosti od 100 miliona nekih jedinica novca. Pri tome, važi pravilo da je količina proizvoda koja se može kupiti i prodati istovetna kao i pre emitovanja obveznica. Ista je i novčana vrednost tih proizvoda, pre i posle emitovanja obveznica. Nezaobilazna je i činjenica da za emitovanje obveznica nije potreban nikakav preduslov, osim želje da se poveća vrednost kapitala ili profita banke. To je bila strana ponude!

Pogledajmo stranu tražnje. Imaoci obveznica dužni su da plate dospelu kamatu na navedeni iznos novca (zarada banke). I tu nema nikakvog spora! Mora i banka od nečega da živi, zar ne?! Pri tome, važno je napomenuti da je zanemarena visina kamatne stope. To, dalje, znači da se deset uzastopnih godina jedan deo tih obveznica (u novcu) vraća u banku na isplatu, što implicira da je veliki deo novca banke i dalje u opticaju. Svakako, ne i ceo početni iznos

²⁷⁴ A. Smith, (1776). *The Wealth of Nations*, W. Strahan and T. Cadell, London.

²⁷⁵ Evrodevizno tržište je neregulisano tržište. Ceo koncept se pripisuje frakcionalnom rezervnom sistemu, zbog čega je ukupan obim evrokreditnog tržišta mnogo veći od položenih depozita (Miljković 2007, str. 332; Kovač i Ristanović 2011, str. 64). Evrodevizno tržište se ne odnosi na tržište EU, već je to tržište na kome se promeću evrovalute, evrokrediti i evroobveznice. Evrovaluta je američki dolar kojim se trguje na finansijskom tržištu u Japanu (valuta kojima se trguje izvan zemlje u kojoj je ona nacionalna valuta). Evroobveznica je obveznica japanske firme u SAD denominirana u funtama (obveznica jedne kompanije denominirana u valuti druge zemlje, a njome se trguje u trećim zemljama). Evrokredit je kredit koji se odobrava od prikupljenih evro depozita. (Ristanović 2017a, str. 46).

od 100 miliona odobrenih novčanih jedinica! Nalazimo se u situaciji da sa, na primer, polovinom tih para mogu nesmetano obavljati funkcije koje inače obavlja količina 100 miliona novčanih jedinica (emitovanih kroz obveznice). Drugim rečima, banke zaista poseduju na tržištu obveznice ukupne vrednosti od 100 miliona (sa pripisanom kamatom), ali opticaj od recimo 50 miliona jedinica novca može biti sasvim dovoljan da se zadovoljavaju povremene aktivnosti banke – ista količina potrošnih dobara i profit. Znači, da se polovina od emitovanog novca kroz obveznice može „izvući“ iz banke. Tu ne bi bio problem, niti za banku niti za imaoce obveznica, pa ni za državu da se ta polovina „izvučenog“ novca raspodeli svim učesnicima ravnopravno. Zapravo, svima bi bilo bolje i pojedinačno, a kolektivno gledano još u većem obimu. Ne! Ovako je pojedinac ostao uskraćen za gro svog rezultata rada koji završava kao bankarski posao. U ovom poslu zarađuje samo banka, država dobija svoj deo kroz poreze i ostale dažbine, a na gubitku je pojedinac. Izuzev, ako kupac obveznice nije velika kompanija koja sama od sebe kupuje emitovane obveznice. Suština je da velike količine novca nisu vidljive, osim na papiru. Okorišćavaju se pojedine finansijske institucije, podržane domaćom

i međunarodnom (ne)regulativom, a sve se realizuje kroz preporuke međunarodnih tela kako bi privid korektnog bankarskog poslovanja ukazivao na podizanje poverenja u banke.

Napred navedeni primer je jednostavan kako bi se približio čitaocima. U primeru je navedena samo jedna hartija od vrednosti (obveznica), sa više-godišnjim dospećem, jednim prodavcem obveznice i samo jednom transakcijom na primarnom tržištu. Dubljom analizom, a koja bi uključila niz iteracija preko sekundarnog tržišta (ili neregulisanog tržišta), ili plaćanja različitim vrednosnim papirima, kao i veći broj učesnika, suočili bi se sa realnijom, ali bolnijom slikom po pojedinca i društvo u celini. Tako se kroz međunarodno važeće standarde, direktive i procedure u pojedinim ekonomijama promeću papiri, a „izvučen“ novac nalazi uporište na drugim tržištima, u drugim državama, na drugim kontinentima, gde biva korisno uposlen i višestruko uvećan. Možda ovakav koncept prevazilazi načela zdravog razuma, ali je on realnost koja se temelji na pojavi stalnih kriza. Suočili smo se **in Vivo** zloj sudbini, u kojoj je običan život postao kriza – novca, morala, etike, vere, države, društva, međunarodne zajednice, jednakosti, ravnopravnosti... Svega!!!

Postojanje kriza nije novina. Od kada je sveta postoje krize. Čak, postoje egzaktni zapisi. Od brojnih kriznih perioda ovde ćemo izdvojiti one krize sa krupnim posledicama po ekonomiju, društvo i države. Ekonomski istoričari navode da je Evropu pogodila produžena kriza 1300-ih godina, koja je započela krizom u crkvi (svađa Pape Bonifacija VIII i kraljeva, pre svih kralja Francuske Filipa IV),²⁷⁶ sa katastrofalnim posledicama gladi,²⁷⁷ izbijanja zaraznih bolesti,²⁷⁸ i brojnim nasilnim ratovima širom Evrope.²⁷⁹ Demografska katastrofa, izazvana pojavom kuge, tokom XIV veka dovela je do smrti polovine stanovnika Evrope za samo pet godina. Potom, i bankarska kriza u renesansnoj Veneciji 1499–1500.²⁸⁰ Krize su, i ranije, često pratile ratove. Iz građanskog rata u Engleskoj, *Rata ruža*, i pored velike politike nestabilnosti Engleska je uspela da se obogati izvlačenjem bogatstva iz svojih kolonija, razvijanjem sopstvene industrije i povećanjem izvoza. I Francuska je iz rata izašla bogatija jer je razvijala trgovinu preko svojih kolonija. Zapravo, visoki troškovi rata morali su biti finansirani crpenjem resursa iz kolonija, odakle su čak dovlačili i ljude da ratuju, jer je rastao broj žrtava domicilnog stanovništva. Depopulacija (negativni demografski tokovi) je nepovoljno uticala na tržištu radne snage, dok je u industrijskim centrima dovodila do rasta zarada. Istovremeno, na istoku Evrope podstican je razvoj

²⁷⁶ Avinjsko papinstvo je poznato nakon što je kralj Filip IV zapretio Kolegiju kardinala da se izabere francuski kardinal Klement V za papu 1305. godine. Potom je sedište katoličke crkve iz Rima preseljeno u Avinjon (južna Francuska). Sedište katoličke crkve se vraća u Rim 1378. godine, ali to ne priznaju francuski kardinali i dolazi do tzv. velikog raskola (postoje dvojica papa).

²⁷⁷ U periodu 1315–1322. godina nepovoljne ciklične klimatske promene uticale su na sezonske useve i Evropu je zadesila *Velika glad*. Feudalna struktura je počela da se urušava, a izgladneli radnici i seljaci podižu pobune. Lokalni sukobi su urušili feudalni sistem. Sa lokalnih sukoba prešlo se u ratovanje za osvajanje susednih teritorija, radi ubiranja novih resursa.

²⁷⁸ Putem svile iz Azije u Evropu došle su Bubonska kuga nazvana Crna smrt (limfni čvorovi postaju crni, a smrtnost nastupi za 2–3 nedelje), Pneumonična kuga (infekcija respiratornog sistema, sa smrtnim ishodom 2–3 dana) i Septikemička kuga (infekcija krvi, kod koje smrt nastupa u toku jednog dana).

²⁷⁹ Stogodišnji rat između Engleske i Francuske (1336–1453) bio je najduži i najveći rat u Evropi, ranije Punske ratovi i sukob Rimske republike i Kartagine (264. p.n.e. – 146 p.n.e.).

²⁸⁰ J. Kittler, (2012). Too Big To Fail The 1499–1500 banking crisis in Renaissance Venice, *Journal of Cultural Economy*, Volume 5, 2012 – Issue 2: Financial Panics and Crises, pp. 165–178.

kmetstva, kako bi se branilo radnicima da napuste vlasnike. Svega nekoliko primera ukazalo je na učestalost pojave krize (rata) u ne tako davnoj istoriji. Ali je uvek bilo onih koji su zadovoljno trljali ruke!

Danas nas nemoć pojedinaca vraća u staro vreme kada je poklič *Sila je uvek u pravu!* bio mučna svakodnevnica. Apostrofirana nemoć je u kontekstu nemogućnosti, ne nesposobnosti, da se bilo šta podvede pod plašt društvenog otelotvorenja, moralnog i etičkog čina. Suprotno tome, nameće se (ne)sistem vrednosti u kome upravo vlada sila. Kategorije društvenog života su postale mit i skrajnute leže pored tehnoloških dostignuća koji su se prelili kroz novčane kanale u beskrajne tokove nemilosrđa i patetike. Narušavamo harmoniju dokazanog konteksta sistema vrednost jer danas *Snaga caruje a um klade valja!* Ali ne i da *Sila Boga ne moli!* Pravila proizilaze iz uzvišenih ideala neoliberalne vrednosne mantre i deo su šireg narativa (na žalost po nas, zvaničnog) u kome maštoviti propovedači mitova kreiraju (ne)sistem, pronalazeći sebi utopište u kome grabežljivo stiču bogatstvo, moć i slavu, ne hajući za cenu. Kreiranje ekonomskog ambijenta upotrebom sile i manipulatorske propagande je kamuflirano decenijama unazad kroz akademsku zajednicu, u okviru koje se falsifikuju izveštaji i kreira javno mnjenje kakvo treba da odgovara postojećem (ne)sistemu – prepunom ukaza i kreiranih navika. Trebalo je vreme da septičan sistem izađe na videlo. A to šta nas tek čeka da spoznamo, ili nećemo uspeti ili nećemo doživeti.

FED kroz krizu

Osnovni uzroci globalnih kriza XXI veka su dugoročni i kompleksni. Nisu uzrokovani samo kratkoročnim odlukama kreatora ekonomskih vlasti, a gde jesu bili su pod političkim pritiscima ili su doneti naprečac. Danas, desetine ili stotine milijardi dolara plasmana imaju pokriće (obezbeđenje) u svega nekoliko milijardi dolara. Na ekonomskom fakultetu se učilo da takve okolnosti nameću probleme sa krupnim posledicama za bankarski sektor i celu ekonomiju. Iako upoznati sa time, svetska ekonomija se suočavala sa prekomernim leveridžom! Odluka da se smanji kamatna stopa na rizičnu aktivu na 1% još 2003. godine, uzrokovala je prekomernu tražnju za rizičnom aktivom, time i odliv kapitala iz zemalja u razvoju. I ona je mogla biti promenjena u trenutku kada je rastuća potražnja za obveznicama bila očigledna. Na tržištu obveznica došlo je do rasta cena

obveznica (pa i cena akcija) i pada kamatnih stopa. Uljuljkani kreatori ekonomske politike očekivali su dobrobiti instant mera, u veri da će rast cena na tržištu akcija odgovarati vlasnicima krupnog kapitala, a pad kamatnih stopa privredi. Pogrešili su! Još jedan krupan problem postojao je u SAD. Proces sekjuritizacije (pretvaranje kreditnih potraživanja u hartije od vrednosti) je značajno porastao. To se prelilo i na tržište nekretnina, gde su do stambenih kredita mogli doći i klijenti sa niskom kreditnom sposobnošću. Već 2006. godine, globalna ekonomija je pogođena tačkom preokreta na tržištu nekretnina i cene nekretnina su dramatično pale. Banke su se suočavale sa gubitkom plasmana u hipotekarne kredite, a investitori po inerciji „bežali” u manje rizičnu državnu aktivu.

Tri decenije duga ekspanzija globalnog tržišta kapitala (do početka 2000-ih) imala je za rezultat učetvorostručen obim svetske finansijske aktive u odnosu na svetski BDP. Velika disproporcija eskalirala je u krizu leta 2007. godine, da bi krajem 2008. godine usledio krah globalnog finansijskog tržišta. Ekspanzija globalnog tržišta bila je isključivo rezultat napredne informacione i telekomunikacione tehnologije, liberalizacije finansijskog tržišta i inovacija u finansijskim proizvodima i uslugama. Finansijska globalizacija je preokrenula tokove kapitala. Pometnja između multinacionalnih institucija, uzrokovana nestabilnost valuta i iznenada uvećani troškovi kapitala u pojedinim državama ugrozili su tržište hartija od vrednosti (HoV) i tržište nekretnina, uzrokujući bilansne neravnoteže. Sa neuspehom giganta *Lehman Brothers*-a, u septembru 2008. godine, dramatično raste odobravanje kredita finansijskim institucijama i povećava se njihovo učešće u portfelju FED-a. Pored kredita finansijskim institucijama, učešće u portfelju FED-a povećala su i preostala dva alata – obezbeđenje likvidnosti ključnim kreditnim tržištima i kupovina dužničkih HoV. Štaviše, FED je proširio arsenal politika i alata promenom strukture bilansa aktive. Sa ciljanom kamatnom stopom blizu nule, kreditne olakšice su igrale vodeću ulogu u promovisanju oporavka – prvobitno probranih tržišnih učesnika, naposletku i tržišta. Oporavak privrede, ipak nije bio prioritet!

Ne zadugo, krajem 2008. godine, počela je da se smanjuje ukupna veličina portfelja jer su počele da propadaju kreditne olakšice, jedna za drugom. Svesni potencijalnih problema, monetarne vlasti su avgusta 2008. godine, kroz program terminskih aukcijskih olakšica, davale na aukciju 84-dnevne zajmove (pored već ranije odobranih 28-dnevnih) finansijskim institucijama u opštem dobrom finansijskom stanju. Federalne rezerve su preduzele korake da povećaju količinu likvidnosti dostupnu većem broju finansijskih institucija, ne samo kroz diskontni

prozor. I ne samo jakih finansijskih institucija.²⁸¹ Tada su FED produžile valutne *swap* linije prema ECB i SNB, ostavljajući im mogućnost pribavljanja sredstava za likvidnost kroz kredite u svojim valutama. I ovaj program je doživeo neuspeh.

Likvidnost je ponovo postala deficitarna. Da bi nadomestili nedostatak kolaterala FED su proširili uslove zaduživanja (*The Term Securities Lending Facility, TSLF*) i vrste kolaterala na državne HoV (*Primary Dealer Credit Facility, PDCF*). Nanovo su produžavane valutne *swap* linije prema centralnim bankama u Japanu, Kanadi i Velikoj Britaniji. Ishod već poznat – *Tresla se gora rodio se miš*. Program je bio neuspešan! Preciznije, selektivan! Poslednje dve decenije finansijsko posredovanje se pomerilo sa bankarskog kreditiranja ka tržištima kapitala (najviše tržištu investicionih fondova). Zbog toga se od FED-a zahtevalo da ciljaju specifična tržišta, jer su mnoge kompanije zavisile od kratkoročnog i dugoročnog finansiranja. Pojedine kompanije, kao i pojedinci, obogatili su se na teret poreskih obveznika i dogovorene ekspanzivne monetarne politike. Olakšice su omogućavale bankama da finansiraju kupovine vrednosnih papira iz novčanih sredstava. Ideja je bila da se omogući uredno povlačenje sredstava iz novčanih fondova, kao i sprečavanje likvidacije imovine po nepovoljnim cenama, čime bi se izbegla destabilizacija neto vrednosti imovine fonda. Istovremeno, FED su najavile komercijalne instrumente za finansiranje HoV (*Commercial Paper Funding Facility, CPFF*).²⁸² Ovim putem FED su davale tromesečne zajmove kompanijama (d.o.o.), koje su zauzvrat kupovale komercijalne zapise, i to od izdavača koji ispunjavaju uslove (novo-izdavani, visoko ocenjeni komercijalni zapisi denominovani u američkim dolarima, nesigurni i zaštićeni imovinom sa rokom otplate od tri meseca). Preduzeće je trebalo da plati početnu naknadu, kao i naknade prilikom svake kupovine. Ovaj program započeo je oktobra meseca 2008. godine, a prekinut je februara meseca 2010. godine. Na vrhuncu, ovaj komercijalni instrument je imao 350 milijardi dolara zaostalih kredita. Ispostavilo se, još jedan neuspešan program! Ali za koga? Da stvar bude gora, usledilo je još nekoliko linija sličnih olakšica. Prva nova serija pozajmica FED-a imala je za cilj stabilizovanje određenih kompanija i njihove imovine (aktive).²⁸³ Da bi

²⁸¹ The Fed – Term Auction Facility (TAF) (federalreserve.gov) (pristupljeno: 20.11.2020).

²⁸² Vidi: R. G. Anderson, and C. S. Gascon, (2009). The Commercial Paper Market, the Fed, and the 2007–2009. Financial Crisis, *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, November/December 2009, 91(6), pp. 589–612.

²⁸³ Prvi primer je zajam JP Morgan-u, koji je podržan od paketa HoV koje su dobijene za preuzimanje *Bear Steering*-a u martu 2008. godine. Paket se sastojao uglavnom od

dotatno povećali likvidnosti i kredite za potrošnju i mali biznis, FED su u saradnji sa Trezorom uvele Termanske olakšice za zajmove imovinom obezbeđenim HoV (*Term Asset-Backed Securities Loan Facility, TALF*). Ovde se radilo o uobičajenim instrumentima koji se koriste za finansiranje različitih potrošačkih i poslovnih pozajmica – autokreditima, studentskim kreditima, potrošačkim kreditima, kreditima za opremu, kreditima za finansiranje premija osiguranja, kreditima za koje garantuje administracija za mala preduzeća itd. Ovaj paket je dostigao 48 milijardi dolara. Potom su usledili planovi FED-a za kupovinu direktnih obaveza u vezi stambene izgradnje državno sponzoriranih preduzeća (*Government-Sponsored Enterprises, GSE*) – *Fannie Mae, Freddie Mac and the Federal Home Loan Banks*. Namera je bila da se sa rastom potražnje za ovim obavezama utiče na rast cena HoV, i potom pad kamatnih stopa po kojima se plaćaju hipoteke. Cilj FED-a je bio da se poboljša dostupnost kredita za kupovinu kuća, odnosno kao podrška tržištu stambene izgradnje i finansijskom tržištu uopšte. Do septembra meseca 2014. godine ocene su da je FED upumpao 4,5 milijardi dolara na finansijska tržišta SAD.²⁸⁴

Krajem 2016. godine FED je pokrenuo program kupovine obveznica u vrednosti od tri milijarde dolara, s ciljem da se smanji dugoročna kamatna stopa i podstakne korporativno zaduživanje. I ponovo neočekivani rezultat – nizak rast investicija, niska produktivnost i stagnacija zarada. To ne treba da iznenađuje jer je monetarna ekspanzija napravila ambijent podsticanim za kratkoročno finansiranje aktive (obveznica i akcija), pre nego investiranje u realnu ekonomiju. Kriva prinosa je bila ravna što je suzilo margine banaka, potom uticalo na pad investicija i smanjenje BDP-a. Programi narednih godina imali su istu logiku – pomoć moćnim kompanijama pod izgovorom zaštite celokupnog tržišta.

stambenih i poslovnih hipotekarnih HoV. Prema inicijalnom dogovoru prvih milijardu dolara gubitaka snosile su poslovne banke. Drugi primer je kompanija AIG. Kod ove kompanije bile su zastupljene dve linije. Prema prvoj, HoV su menjali za kolateral u gotovinu, koji bi potom investirali u hipotekarne dužničke proizvode (gde su veći prinosi nego na tradicionalne dugoročne HoV). Prema drugoj, produžena je kreditna zaštita (kreditni svop) na milijardu dolara vrednu kolateralizovanu dužničku obavezu (*Collateralized Debt Obligation, CDO*). Sa problemima u stanogradnji i padom kreditnog rejtinga AIG-a brojni zajmoprimci HoV su zaustavili dalje investiranje, a držaoci svopova su definisali nivoe kolaterala na nivoe koji su pretili solventnosti kompanija. Neuspeli pokušaj spašavanja AIG-a, FED je rešila novim kreditom AIG-u za otkup gotovine i stabilizaciju vrednosti HoV.

²⁸⁴ www.ekonomskeanalize.com Koliko dolara je FED upumpao tokom krize?

ECB kroz krizu

Problem u EU proizilazio je iz površnih političkih odluka i zanemarivanja specifičnosti i struktura država članica. Primena istovetnih mera i instrumenata ekonomske politike nije bila adekvatna za sve ekonomije, pa čak ni za države centra. Pojedine vlade su se ponašale mimo pravila koja su važila za područje sa zajedničkom valutom. Francuska nije imala fiskalnih problema, ali je imala mali trgovinski deficit izazvan gubitkom konkurentnosti. Nemačka je imala najnižu inflaciju, daleko ispod inflacije u Francuskoj, ali je inflacija odstupala od ciljanog nivoa od +/-2%, dok je inflacija u Španiji i Italiji bila blago iznad 2%. Francuska je imala najniže troškove pozajmljivanja. Grčka je ulaskom u evropsko kolo preko noći dobila povoljne uslove pozajmljivanja. Onda ne iznenađuje tolika želja Grčke za zaduživanjem – najpovoljniji uslovi zaduživanja do tada. Kada se sagledaju samo napred navedene karakteristike pomenutih država, bez dublje strukturalne analize, jasno je da iste mere nisu nikako mogle davati željene rezultate, niti za celinu EU, niti za države članice. Inače, različite stope inflacije država članica mogu izazvati značajne poremećaje u relativnim cenama sa stanovišta odnosa razmene, dok se brzina prilagođavanja razlikuje između država članica.

Tokom krizne dve decenije ECB je preduzela niz programa monetarnih olakšica. Mere poput mera centralnih banaka ostalih razvijenih ekonomija – SAD, Japana, Kanade, Velike Britanije. Početne godine krize nisu davale željene rezultate. Evropska unija se suočavala sa sopstvenim slabostima i preduzimala brojne inicijative da iznađe rešenje problema prilagođavanja. Uglavnom na štetu perifernih država, a u korist država centra.

Kada je kriza pogodila SAD (propast kompanije *Lehman Brothers*), ECB je vodila politiku niskih kamatnih stopa i koristila glavne operacije refinansiranja (nedeljne), kako bi obezbedila likvidnost bankarskog sistema. Čak je 2011. godine ECB blago podigla kamatne stope. Taj izlet je bio kratkog daha, jer je izostao očekivani napredak ekonomija. Širenje paketa kvantitativnih olakšica snižavalo je stopu prinosa na obveznice. Investitori su gomilali nemačke obveznice zbog boljeg prinosa, dok su špekulanti na berzama trljali ruke.

Evropska centralna banka pažljivo je ulazila u poslove kvantitativnih olakšica. Brojne banke su ubrzano povećavale količine kapitala u bilansima, iako su im do tada kroz programe olakšica bile na raspolaganju milijarde evra. Uvođeni su stres testovi kao kontrolni mehanizmi u bankama, ali sa zakašnjenjem (tek krajem 2013. godine), prethodno upoznati s njihovim nedostacima. Koje su manjkavosti

stres testova? Recimo, stres testovi ne mere uticaj deflacije, pa se jasno ne mogu videti prihodi preduzeća i domaćinstava u odnosu na njihove dugove. Proceduralno, iz testiranja su izostavljene nemačke državne banke, jer su ostale u nadležnosti nacionalnih regulatora (postojale indicije da su posedovale veće količine rizične aktive). Prvi rezultati testova nisu bili tako loši. Posebno zbog činjenice da je smanjenje kamatnih stopa ublažilo strah iz aspekta boniteta i solventnosti banaka. Najveći problem je bio što su banke držale neproporcionalno visoke dugove svojih država. Očigledno je, pre uvođenja kontrole i supervizora na nivou EMU, postojao period velikih tolerancija unutar bankarskog sistema EU. Ta tolerancija nije dopuštala bankama da prodaju ili rekonstruišu dugove tako lako, iz straha od velikih gubitaka. Rizik poslovanja je kontinuirano rastao.

Mere kvantitativnih olakšica su se postepeno širile unutar EU. Uvođenje programa otvorenih monetarnih transakcija (*Outlight Monetary Transaction, OMT*) krenulo je usled poremećaja transmisionih mehanizama monetarne politike ESCB-a. Poremećaji su bili izazvani posebnom situacijom državnih obveznica koje su izdale pojedine države članice, kako bi očuvali „jedinственost“ monetarne politike. Drugim rečima, to je bio program kupovine obveznica od strane ECB-a na sekundarnom tržištu obveznica, pod određenim uslovima od strane država članica. Program je prihvaćen 2012. godine, uz protivljenje Nemačke. Program ECB-a za Grčku, hitna pomoć za likvidnost (*Emergency liquidity assistance, ELA*), podrazumevao je povoljna likvidna sredstva za Grčku (19 centralnih banaka određivalo je kamatnu stopu, uz odgovarajući kolateral – državne obveznice sa prihvatljivim kreditnim rejtingom). Rizik je prelazio na nacionalne centralne banke u slučajevima kada se kolaterali nisu mogli obezbediti. Irska i Kipar su delile sudbinu Grčke.

Širenjem selektivnih mera za pojedine države članice problemi su se gomilali. Toliko značajno da su ugrožavali opstanak valutne unije. Novonastale okolnosti nametale su krupne promene. Krenulo se sa revizijom Lisabonske strategije (*Treaty on Stability, Coordination and Governance, TSCG*).²⁸⁵ Postavljeni cilj bio je jasan – jačanje koordinacije i konvergencija, gde bi po ugovoru bilo obezbeđeno glatko funkcionisanje EMU za različite države. Rigorozna fiskalna

²⁸⁵ Nova pravila upravljanja deficitom i dugom podrazumevala su 0,5% strukturalni deficit, smanjenje duga po prosečnoj godišnjoj stopi od 5%, program strukturnih reformi zadužene članice, penale za neusklađenost države članice, *ex-ante* makroekonomska koordinaciju.

pravila ograničavala su ponašanje članica i prebacivala teret krize na njih. Tako je revizija davala suprotne efekte. Nagomilani problemi u bankarskom sektoru nametali su ključno pitanje – kako banke da pronađu količine kapitala kako bi ispunile nove standarde? Pojedine banke su mogle do privatnog kapitala preko tržišta, ali lošijim bankama je trebala pomoć države. Alterantivni izvor kapitala, kao zaštitna mera, uveden je oktobra 2012. godine kroz Evropski mehanizam za stabilnost (*European Stability Mechanism, ESM*). Mehanizam je bio komplementaran sa TSCG-om i povezan sa zahtevima MMF-a. Šta nam govori ovo poslednje? Da važi praksa MMF-a, prema kojoj je dobijanje novca uslovljavano primenom određenih političkih mera – *konsolidacija, pa finansijski fondovi*. Treća ključna odluka, za koju se odlučila ECB, vezivala se za otvaranje nekonvencionalnih mera monetarne politike. Pored snižavanja kamatnih stopa i upumpavanja novca za rešavanje problema banaka i upravljanje dugom, ECB je snizila racio rezervi (sa 2% na 1%) i ublažila uslove hipoteka. Time je izostala provera funkcionisanja transmisionih mehanizama monetarne politike, što je praksa usled primene nestandardnih mera.

Dubina problema sa kojom su se suočavale države članice EU, i neiscrpnii negativni efekti krize, i dalje su držali tržište nelikvidnim. Tokom 2012. i 2013. godine nastupili su novi pokušaji ECB-a da se nadomeste recesioni efekti čvrste politike i poveća manevarski prostor državama u skladu sa suverenim dugom. U 2014. godini u senci kvantitativnih olakšica (*Quantitative Easing, QE*) ostale su Operacije ciljanog dugoročnog refinansiranja (*Targeted Longer-Term Refinancing Operations, TLTROs*).²⁸⁶ Ove operacije imale su za cilj racionalno rešenje – da poboljšaju funkcionisanje transmisionih mehanizama monetarne politike (poboljšanje finansijske stabilnosti banaka i jačanje kreditiranja realne privrede). Bankama su nuđeni četvorogodišnji krediti uz zahtev da ih usmeravaju u kredite privredi i domaćinstvima, uključujući stambene hipotekarne kredite. Kredite su banke bile u obavezi da vrate do septembra 2016. godine, uz redovno izveštavanje. Istina, ove mere su pomogle da se zaustavi opadanje bankarskih kredita, ali nisu podstakle nova kreditiranja.

Novi ciklus Operacija ciljanog dugoročnog refinansiranja (*Targeted Longer-Term Refinancing Operations, TLTRO II*), iz marta 2016. godine, imao je za cilj da

²⁸⁶ Inicijalne operacije sprovodile su se 18. septembra i 11. decembra 2014. godine, sa dodatnim operacijama u martu, junu, septembru i decembru 2015. godine, i u martu i junu 2016. godine. <https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/omo/tltro/html/index.en.html> (pristupljeno: 12.12.2020; 21:29).

ECB novac prosledi bankama kako bi ga one dalje pozajmljivale drugim učesnicima na tržištu. Kao i ranije, banke su obezbedile svoje bilansne pozicije a potom izbegavale rizična potraživanja realnog sektora, tako da je planirani lanac prosleđivanja novca nadalje prekidan. Profitabilnost bankarskog sektora u evrozoni ostala je relativno niska u 2016. i 2017. godini, jer su strukturne neefikasnosti i dalje ometale profitabilnost u mnogim zemljama. Srednji odnos troškova i prihoda ostao je relativno stabilan na ispod 60%, što ukazuje da su postojali naponi da se poboljša troškovna efikasnost. U 2018. godini monetarne finansijske institucije bile su najveći zajmodavci i zajmoprimci, ali i najveći vlasnici i emitenti dužničkih HoV. Poslednje u nizu kvantitativnih operacija iz marta 2019. godine, Operacije ciljanog dugoročnog refinansiranja (*Targeted Longer-Term Refinancing Operations, TLTRO III*) ostale su na istoj relaciji.

Tokom 2020. godine uglavnom je akcenat postavljan na podršku ekonomijama usled negativnih efekata pandemije COVID-19. Sve države istupale su sa brojnim paketima pomoći (poreske olakšice, finansijska podrška, prolongiranje u otplati dugovanja, zaštita zaposlenih, podrška likvidnosti, promena kompozicije kapitala kod banaka itd.). Privremena podrška za ublažavanje rizika od nezaposlenosti u vanrednim situacijama (*Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency – SURE*) postala je dostupna državama članicama EU za borbu protiv negativnih ekonomskih i socijalnih posledica izbijanja koronavirusa. Finansijska pomoć do 100 milijardi evra, u obliku zajmova dodeljenih pod povoljnim uslovima, bila je namenjena za rešavanje naglog povećanja javne potrošnje za očuvanje zaposlenosti. Konkretno, oni su pokrivali troškove koji su bili direktno povezani sa finansiranjem nacionalnih šema skraćenog radnog vremena i drugih sličnih mera kao odgovora na pandemiju koronavirusa, uključujući i samozaposlene.²⁸⁷ Cilj ovih mera bio je da zaštiti potražnju, smanji individualne patnje od nezaposlenosti, skrivene troškove i gubitke ljudskog kapitala. Olakšice su bile namenjene i sektoru bankarstva, iako kriza nije došla iz finansijskog sektora, s obzirom na činjenicu da banke imaju ulogu katalizatora za oporavak od krize.

Vođenje jedinstvene monetarne politike iz Frankfurta, uz sve manjkavosti, može se posmatrati kao optimalno rešenje za EMU. Međutim, za EU je važno

²⁸⁷ https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/financial-assistance-eu/funding-mechanisms-and-facilities/sure_en (pristupljeno: 23.12.2020. 16:19).

pitanje fiskalne koordinacije i jedinstvene fiskalne politike EU. Sveukupna integracija, kao poslednja faza regionalne integracije, obuhvata i fiskalnu integraciju. Zašto onda izostaje? Problem je u nacionalnim fiskalnim politikama koje se mogu razlikovati, zbog strukturalnih specifičnosti država članica, zbog različitih faza poslovnih ciklusa u kojima se nalaze države, kao i obima devijacije tekućeg stanja i normalnog nivoa ili tendencija. Sprovođenje fiskalne politike od strane država članica (budžetski deficit, dug) bilo je ograničavano brojnim pravilima. Evropska komisija je donela niz protokola o postupku u slučaju prekomernog deficita, kao korektivnu ruku Pakta za stabilnost i rast. Iako su Ugovorom o funkcionisanju EU jasno navedena fiskalna pravila, bilo je pretnji sudskim postupcima za one koji nisu primenjivali fiskalna pravila i procedure. Istini za volju, procedure su iz godine u godinu bile sve složenije, ali su prihvatane objektivne okolnosti – trenutni ekonomski uslovi, tempo prilagođavanja koji odgovara ekonomskim uslovima, stepen fleksibilnosti ekonomije, fazu poslovnog ciklusa u kojoj se nalazi ekonomija itd. U tom pogledu, zahtevano je od članica blagovremeno ispunjavanje srednjoročnih budžetskih ciljeva (*Medium-Term Budgetary Objectives, MTOs*). Članice su bile obavezne da ažuriraju ciljeve svake tri godine. Ukoliko ciljevi nisu bili dostignuti, države članice su bile u obavezi da smanje strukturni deficit za najmanje 0,5% BDP-a. Latentan pritisak Nemačke na Evropsku komisiju, da se strožije primenjuje kontrola, čak i uz sudske pretnje, urušavao je objektivnost, s jedne, i odlučnost članica, s druge strane. Kriza poverenja je dovela do produblivanja i prolongiranja finansijske krize u EU. Trijumf nerazumevanja!

Neprekidan pritisak iz Brisela i Frankfurta, kome su države članice bile izložene, vodio je bojazni od realizacije postavljenih ciljeva. Uz pojačane eksterne rizike, to je otežavalo provođenje adekvatnih mera i instrumenata zajedničke ekonomske politike. Različiti prioriteti u ekonomskim politikama između različitih država članica ugrožavali su jedinstvo unije, dok su integracije postale rudimentarne. Dominirali su nacionalni interesi.

Evropska unija, tačnije ECB, načinila je niz pogrešnih koraka na samom početku krize, što se manifestovalo u prolongiranju krize i krupnijim posledicama. Jedna od pogrešaka je ciljanje inflacije i zapostavljanje kursa evra pod udarim krize.²⁸⁸ Druga, veoma važna, jeste započinjanje reforme finansijskog sistema

²⁸⁸ Velika Britanija i SAD su pojačale podsticajne mere unutar ekonomija i blago smanjile vrednost sopstvenih valuta kako bi se efikasnije borile protiv krize. Izveštaj STO (WTO, 2020) potvrđuje široku razliku između vezanih i primenjenih carina za kritične proizvode

usred krize. Ekonomski razum nameće, a teorija potvrđuje da se kriza finansira, a stabilnost koristi za prilagođavanje privrede. Treća, a krupna greška, bila je masovno odobravanje kredita za likvidnost. Iako su negativni efekti ispoljeni na kratak rok, kroz rast budžetskog deficita država članica EU, dugoročno zaduživanje je pogoršalo ekonomske performanse u celosti. Konačno, ne svakako ni manje važna od prethodno navedenih grešaka, je u visokoj dokapitalizaciji i visokim garancijama.²⁸⁹ Labava monetarna politika, posebno konvencionalna, vodila je ka smanjenju kamatne stope duž cele krive prinosa, generišući neku vrstu neprirodnog pritiska na finansijski rizik. Regulatorni alati mogu biti u stanju da malo ublaže taj višak, ali je jedini način da se poveća kamatna stopa (kako bi svi skriveni mehurovi nestali). Čvrsta monetarna politika nosi cenu sa sobom, ali ako sprečava finansijski višak moguće je izbeći visoke troškove za ekonomiju. Dve su stvari ključne. S jedne strane, ključno je razumeti funkcionisanje čvrste monetarne politike, dok je, s druge strane, ključno utvrditi postojanje mehura, tj. finansijskog balona, i rešiti njegovo postojanje. Nije jednostavno prepoznati i utvrditi postojanje finansijskog balona pošto investitori smatraju da rast cena ne znači opasnost na finansijskom tržištu. Tako se i ponašaju na tržištu. Otuda, kreatori ekonomske politike nužno moraju da preduzimaju adekvatne korake. Prepoznavanje trenutka kada treba obuzdati rast cena na finansijskom tržištu je prelomna tačka. Sledi, utvrđivanje adekvatnih radnji u vezi sa prelomnom tačkom. To se odnosi na regulatornu politiku – da li monetarna politika može ili ne da vrati unazad kreditne indikatore? Čvrsta, nasuprot labavoj, monetarna politika podrazumeva strogu regulativu što sprečava mehure. Konačno, važan detalj je optimizam kreatora monetarnih vlasti – da li će mehur izazvati trošak manji od onog kojeg potencijalno može izazvati? Iskustva pokazuju da centralne banke poslednjih decenija nisu našle za nužno da „izduvaju” finansijske balone

neophodne u borbi sa COVID-19 pandemijom (dijagnostički testovi, medicinska oprema, aparati i instrumenti, dezinfekciona sredstva i sredstva za sterilizaciju, zaštitna odeća, transportna sredstva i ostale medicinske potrepštine, bez lekova), i da se u proseku na ove medicinske potrepštine naplaćuje carina od 9,6 procenata.

²⁸⁹ Paradoksalno je to da je sprovođenje pogrešnih mera ekonomske politike unutar EU trajalo niz godina. Pod udarima krize nije racionalno ciljati inflaciju na tako niskom nivou, posebno ne zapostaviti kurs evra dok na deviznom tržištu drugi učesnici masovno utiču različitim instrumentima (vraća se protekcionizam). Kontinuirano odobravanje kredita za likvidnost uzrokovalo je visoke budžetske deficite u brojnim ekonomijama, dok je visoka dokapitalizacija pratila reforme u finansijskom sektoru.

kako bi preuzeli strukturni oporavak (rast) ekonomije. Centralne banke su brinule o finansijskom tržištu, ali nisu preduzimale adekvatne regulatorne alate, ili ne u skladu sa potrebnim fiskalnim merama. Preduzimale su nekoliko radnji: 1) smanjivale nominalni BDP kako bi obuzdavali poskupljenja aktive; 2) neuspešno vraćale BDP na trend liniju; i 3) pretile čvrstom politikom kako bi pravdale preduzimane mere za bušenje balona. Alibi pred širokim auditorijumom za vođenje monetarne politike centralne banke su nalazile u održavanju nominalnog BDP-a na trend liniji. Suprotno merama s početka 2000-ih.

Kriza u globalu

Posmatrano iz današnje perspektive jednostavno je identifikovati uzroke krize. Da li smo je mogli predvideti ili ne? Ovo retoričko pitanje ostaje otvoreno i posle toliko godina. Početak novog milenijuma je obećavao. Svet je išao uzlaznom putanjom. Uoči prvih udara krize stanje u svetskim okvirima ukazivalo je na blagostanje (indikator privrede bili su iznad očekivanja). Ipak, pozitivne okolnosti, kao i u bajkama, kratkog su veka. Zavedeni obilato visokim stepenom likvidnosti, istorijski najnižim kamatnim stopama, visokim nivoom rastuće samodovoljnosti, pozitivnim javnim finansijama, globalnim rastom, ali oslabljenom tržišnom disciplinom, prevideli smo podgrevanje neravnoteže na svim tržištima. Nije učinjeno dovoljno za ekonomije do 2006. godine, kada su stope rasta ekonomija i svetske ekonomije bile visoke. Prvi naponi učinjeni su tek početkom 2007. godine, kada se već nazirala nelikvidnost na finansijskom tržištu. Tako je u avgustu 2007. godine organizovan sastanak centralnih banaka Amerike, Evrope i Japana oko pitanja likvidnosti međunarodnog finansijskog tržišta.²⁹⁰ Zaključak sastanka bio je da suma od 150 milijardi dolara dovoljna da se stabilizuju prilike na finansijskom tržištu. Zvanično, ekonomska kriza nastupa početkom 2008. godine što pokazuje da su zaključci sa navedenog sastanka bili pogrešni. Do danas su upumpani triloni dolara u finansijska tržišta. Loša početna ocena!

²⁹⁰ Jedna od najranijih manifestacija krize dogodila se na nezaštićenim kratkoročnim tržištima finansiranja, pošto su finansijske institucije povećale svoju potražnju za likvidnim sredstvima i smanjile pozajmice na međubankarskim tržištima. Početni skup politika FED-a dizajniran je za ublažavanje problema likvidnosti na ovim tržištima i primenio je tradicionalne alate centralne banke (Brave and Genay, 2011, p. 4).

Neravnoteža se od 2007. godine efektom zaraze prenosila, preko finansijskih tržišta u bogatim i razvijenim ekonomijama, potom i na druge države (balon na tržištu nekretnina u Španiji, Irskoj, Grčkoj). Detaljnija analiza pojedinih finansijskih pokazatelja ukazivala je na neodržive lekove. Bilansne pozicije unutar bankarskog sektora bile su pozitivne, ali alarmantne. Na strani aktive, hipertrofija imovine i kredita banaka bila je neodrživa. Brz rast imovine beležile su Irska, Španija i Grčka, sa preko 15% godišnje. Samo je u Irskoj imovina banaka u 2007. godini bila sedam puta veća od BDP-a (u Španiji i Grčkoj 2,7 puta i 1,5 puta, respektivno). Slično je bilo u Nemačkoj gde je imovina beležila godišnji rast od 2,9%, a krediti 2,4%, što je odgovaralo nominalnom rastu privrede od 2,5%. Na strani pasive, postojalo je preveliko oslanjanje na finansijska tržišta da zadovolje rastuću tražnju za kreditima. Krediti su se sve više odobrali kroz labave kriterijume. Ranjivost aktive pratila je ranjivost pasive. Uz to, gro javnog duga bilo je posledica zaštite neravnoteža koje su dolazile iz privatnog sektora. Posledično, povlačenje kapitala usled rizičnih okolnosti pokrenulo je *perpetuum mobile*. Svet je zapao u krizu koja traje do današnjih dana. Kriza kao da nije ni prestala! Problemi su se gomilali. Nadovezivali, jedan na drugi! Prezentovanje pogrešnih, kao i prikriivanje stvarnih, pokazatelja privrede u pojedinim državama, vodilo je pogrešnim odlukama i neadekvatnim merama ekonomske politike. Ekscentričnost je postala deo svakodnevnice. Akumuliranje svih neravnoteža dalje je vodilo ekonomije u zaduživanje (promenila se struktura dužnika). Usledila je dužnička kriza. Danas, recesija izazvana pandemijom COVID-19.

Jedna od najupečatljivijih posledica krize je pad prekograničnih tokova kapitala (SDI, kupovina i prodaja vlasničkih i dužničkih HoV, kao i prekograničnih depozita i pozajmljivanja). Pad tokova kapitala je već u 2008. godini bio na nivou iz 1991. godine. Značajno je povećano povlačenje prekograničnog kapitala, gde su se banke, kompanije i finansijske institucije odlučno odredile na povraćaj novca u matične zemlje i ulaganje u državne HoV. Najveće odlive imamo u Velikoj Britaniji i Zapadnoj Evropi. Istočna Evropa je nastavila sa političkom i budžetskom podrškom stranim bankama. Slično je bilo u državama Latinske Amerike. Kreatori ekonomskih politika u ovim zemljama vagali su između koristi stranih banaka (podizhu konkurentnost, podstiču veću efikasnost finansijskog poslovanja) i troškova neočekivanog smanjivanja finansiranja.

Posledično, korporativni sektor je značajno uzdrman. Aktivnosti privatnog sektora bile su usporene što je ugrožavalo poslovanje kompanija. Slabije kompanije pribegavale su otpuštanju radnika, dok su jače odlagale investicije u

opremu. Veliki investitori napuštali su evrozonu, a štednja je pratila odliv kapitala (u SAD, Švajcarsku i Nemačku).

Japan je prva ekonomija koja je najpre započela sa QE početkom 2000-ih godina. Dugogodišnji nizak rast ekonomije posledica je deflacije, koja otežava kreatorima ekonomske politike upravljanje državom. Pravilo je da ekonomija sa niskom inflacijom otežano upravlja zaradama i cenama. Kada tome dodamo činjenicu da se velike količine kapitala koncentrišu u rukama malog broja kompanija i ljudi, onda je problem značajno složeniji. Problem je svakako predstavljao rastući javni dug Japana, ali ne zbog apsolutne visine duga (u odnosu na visinu BDP-a), koliko zbog sporog rasta prihoda. Stabilizacija je održavana isključivo agresivnim korišćenjem mera fiskalne politike.

Rusija je u nepovoljnijem položaju. Netrpeljivost SAD prema Rusiji je izazvala gubitak međunarodnog značaja tokom 1990-ih godina. Snishodljivo ponašanje prema ruskoj naciji ovekovečeno je kroz „Alternativne budućnosti za Rusiju do 2017. godine”, Centra za strateška i međunarodna istraživanja iz Vašingtona, novembra 2007. godine.²⁹¹ Lista želja se nije obistinila, uz brojne pokušaje (dramatično obaranje cene nafte, rat valutama, spekulacije monetarnim agregatima). Ideja ekonomskog urušavanja Rusije, međunarodnog poniženja, i izazivanja apatije među Rusima, imala je za cilj stvaranje unilateralnog svetskog poretka, kome svojom politikom prkosi lider Rusije, Vladimir Putin. Kreatori ekonomske politike bili su 2009. godine fokusirani na novu strategiju razvoja i razvoj realnog sektora, dok je centralna banka imala za cilj stabilizaciju deviznog kursa i očuvanje vrednosti rublje, usled pritisaka na cenu nafte na svetskom tržištu i spekulacija na deviznom tržištu. Putin je više puta isticao značaj širenja uticaja Rusije preko Evroazijske ekonomske unije, kao jedinstvenog ekonomskog prostora Rusije, Belorusije i Kazahstana (od 2012.), kasnije i Jermenije i Kirgistana (od 2015.), koji omogućava slobodu kretanja ljudi, robe, usluga i kapitala.²⁹² Razlog je jednostavan: nedovoljna iskorišćenost sopstvenih kapaciteta, niske domaće cene i ograničena unutrašnja tražnja. Potom slede povoljne godine za Rusiju – raste cena nafte na svetskom tržištu, raste izvoz žitarica i tržište deonica postaje atraktivno. Za razliku od ostalih iz G-20, Rusija nije smanjivala penzije, niti socijalnu potrošnju, ali su rast produktivnosti i povoljni tokovi na svetskom

²⁹¹ A. Kuchins, (2007) Alternative futures for Russia to 2017. the Center for Strategic and International Studies, Washington, D.C.

²⁹² Novi Zeland je pokazao veliko interesovanje za ovu uniju.

tržištu omogućili čak rast zarada. Rusija je ojačala bilateralne odnose sa Kinom, sa idejom da povećaju učešće u jugoistočnoj Evropi.²⁹³ Vremenom, jača i uticaj zemalja BRIK(S),²⁹⁴ uz najavu priprema za sporazume sa Kinom, Brazilom, Indijom o plaćanju roba i usluga u nacionalnim valutama.²⁹⁵ Turska je uzela kredit za naoružavanje u rubljama, kao i Venecuela, Iran, a Kipar za finansiranje duga. Takođe, Japan je pokazivao interesovanje za ovim kreditima. Rast poverenja uticao je na rastuća investiciona ulaganja, bez američkog novca i tehnologije. Prema britanskom magazinu *The Banker*²⁹⁶ učešće banaka zemalja BRIK povećao se sa 4,2% na 16%, i to iz Kine sa 9% na 84%, Indije sa 12% na 31%, Rusije 4% na 30% i Brazila sa 16% na 18%. Njih je odlikovao državni kapital, visok nivo imovine i visoke profitne stope.

Prema analizi OECD-a,²⁹⁷ države članice imale su nepovoljne rezultate – ekonomska aktivnost je ostala neujednačena i slaba, vladao je nizak stepen poverenja, slabile su bilansne pozicije privatnog sektora, fiskalna konsolidacija je ostajala nedovršena, pojedine ekonomije bile su prezadužene, stopa nezaposlenosti je bila dvocifrena u nekoliko zemalja a inflacija toliko niska da su porasli pritisci deflacije. U takvim okolnostima bile su otežane intervencije u delu zarada (uz rigidnost zarada nadole) ili opšteg nivoa cena. Dugotrajno niska tražnja je vodila rastu nezaposlenosti i niskim investicijama. Stope rasta BDP-a su bile niske.

Perspektive Kine ogledale su se u rastućem uticaju na globalnom tržištu, uz tendenciju povećanja tog uticaja zahvaljujući držanju američkih državnih HoV. Kinezi sprovode veoma promišljenu politiku, jer su svesni činjenice da se zaduživanje Amerike preko državnih HoV preliva u potrošnju, a najveći obim potrošnje vezuje se za proizvode sa kineskog tržišta. Recimo i to da, od ukupnog

²⁹³ Rusija kroz izgradnju gasovoda i jačanje Mediteranske flote, dok Kina preko izgradnje infrastrukture (putevi, mostovi, brze pruge, aerodromi).

²⁹⁴ Akronim BRIK odnosi se na početna slova država jedne grupacije – Brazila, Rusije, Indije i Kine. Tokom 2016. godine priključuje im se Južnoafrička Republika. Akronim je proširen je na BRIKS. Postojale su i druge grupacije država (BIITS – Brazil, Indija, Indonezija, Turska i Južnoafrička Republika; MINT – Meksiko, Indija, Nigerija i Turska i dr.)

²⁹⁵ Ideja uzajamnog kreditiranja u nacionalnim valutama ima za cilj smanjenje rizika prilikom naglog kolebanja deviznih kurseva, smanjenje rizika viška dolara, i niže cene ugovora.

²⁹⁶ *The Banker, UK magazine, August 2010.*

²⁹⁷ OECD, (2014). *OECD Economic Surveys: Euro Area. OECD Publishing*, p. 14.

spoljnotrgovinskog deficita SAD čak 3/4 „otpada” na Kinu. Više nego logično – Kinezi finansiraju sopstveni izvoz, uz pripadajuću kamatu na državne HoV koja se isplaćuje iz budžeta SAD. Višestruka korist za Kinu! Kina je odolevala međunarodnim pritiscima i uslovljavanjima od strane SAD godinama, povećavajući svoj pozitivan trgovinski i finansijski bilans sa SAD. U izveštaju Svetske banke i Razvojnog istraživačkog centra Kineskog državnog saveta (*Kina 2030: Izgradnja modernog, harmoničnog i kreativnog društva sa visokim prihodima*), iznose se argumenti za novu razvojnu strategiju Kine za rebalans uloge vlade i tržišta, privatnog sektora i društva, sa visokim dohotkom do 2030. godine.²⁹⁸ Višedecenijski ubrzani rast Kine ne dovodi nas u sumnju da li će Kina prevazići SAD, već koje godine će se to desiti.²⁹⁹

Narodna banka Kine je krajem 2014. godine, nakon pada industrijske proizvodnje i neto SDI, odlučila da obezbedi 81 milijardu dolara za pet najvećih komercijalnih banaka, s ciljem da poveća kreditiranje. Plan je podrazumevao i snižavanje kamatne stope kao podsticaja za rast privrede. Srećna okolnost za kinesku privredu bila je u tome što su krediti rasli sporije od javnog duga, i što je stroga regulativa terala banke na veću kapitalizaciju (tzv. adekvatnost kapitala). Pri tome, obim loših kredita je veoma nizak (oko 1% aktive banke) zbog visoke kapitalizacije, pa nema bojazni od kolapsa kakav je zadesio finansijski sektor na zapadnoj hemisferi. Strah da će javni dug urušiti kinesku privredu i bankarski sektor mogu sejati samo zlonamerni ili loši poznavaoци prilika. Polovinu duga Kine činila su dugovanja kompanija, a većina njih su u državnoj svojini. Vredno je i pomena da je bankarski sektor strogo regulisan, da je nivo kapitalizacije visok, da je naviješe pozajmljivanja pod neposrednom kontrolom državnih banaka, kao i da je nivo deviznih rezervi visok i nema straha od iznenadnog odliva kapitala koji bi urušio ekonomiju. Obazriva monetarna politika sa opreznim QE bila je podržavana fiskalnim merama. Manevarski prostor je bio širok, tako da pritisci potencijalnih zombi preduzeća ili slabih kompanija nisu mogli ugroziti ekonomsku vitalnost sistema.

Iz današnje perspektive Kina je vodila nešto drugačiju monetarnu politiku od razvijenih ekonomija (zahvaljujući visokom trgovinskom suficitu i visokim

²⁹⁸ World bank, (2012). *China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society, WB Paper*, Washington D.C.

²⁹⁹ G. Nikolić, P. Petrović, (2019). *Poluskriiveni ekonomski fenomeni*, Institut za evropske studije, str. 146.

deviznim rezervama). Programski podsticaji i kvantitativne olakšice bili su realizovani kroz kratkoročne operacije na otvorenom tržištu, srednjoročne kreditne instrumente i direktne kredite državnim bankama. Međutim, treba naglasiti da Narodna banka Kine nije u potpunosti nezavisna institucija. Ključne mere donosi državni vrh (Državni kabinet ili savet). Narodna banka Kine je kupovala velike količine aktive kako bi poboljšala bilansne pozicije državnih banaka. Otuda, u Kini kamatna stopa ne predstavlja ključnu determinantu privrednog rasta. Veći značaj daju direktnoj kreditnoj kontroli. Vlada je postepeno podizala obim kredita koje stavljaju bankama na raspolaganje, uz istovremeno ograničavanje i pooštavanje pozajmica preko vanbilansnih pozicija. Kako je vremenom opadala inflacija rasli su troškovi realnog pozajmljivanja. Bilo je i propusta, naročito 2015. godine. Podsticaji su išli najvećim delom u državna preduzeća. Politika podsticanja cena akcija bila je izražena. U kombinaciji sa akcijom snižavanja zahtevanih margina, takve odluke su olakšavale i uticale na rast kupovine akcija pozajmljenim novcem. Cilj je bio da se pomogne državnim preduzećima koji bi dug platili višim cenama akcija. Međutim, usledio je balon. I u Kini, uticaj berze je bio dominantniji nego realnog sektora. Ulaganja u privredu većinom su se realizovala kroz investicionu potrošnju, konkretno infrastrukturnu, što je standardni lek za slabe ekonomije ili ekonomije koje imaju problema sa rastom privrede. Kineskoj ekonomiji je dobro dolazio visok nivo domaće akumulacije. Uglavnom je taj višak završavao u SAD.³⁰⁰ I druge ekonomije su to koristile kao način dolaska do jeftinog pozajmljivanja, i time ublažavale pritisak krize. Kasnije su uznapredovala kineska ulaganja u ostale ekonomije Latinske Amerike i Afrike.

Netrpeljivost koja je postojala između pojedinih ekonomija unutar međunarodnih odnosa uglavnom je rešavana pribegavanjem međusobnim restriktivnim merama. Danas je dovoljno da postoji i najmanji stepen neusaglašenosti po nekom pitanju i da se pribegne sankcijama. Repriza sankcija SAD–Rusija zasnovana je na različitim ograničenjima, a procenjeni troškovi sankcija su u periodu 2014–2017. godina narasli na 280 milijardi dolara. Ranijih godina su pojedinim merama sankcionisana međunarodna plaćanja, pa su ekonomije izbacivane iz sistema SWIFT-a. Otuda ne iznenađuje to što su svoje sisteme plaćanja razvili Kinezi (*CIPS*) i Rusi (*SPFS*). Sankcije SAD prema Rusiji iz

³⁰⁰ Gomilanje deficita SAD je posledica globalne prezasićenosti štednje (vidi: B. Barnanke, (2005). The global saving glut and the US current account deficit, *BIS Review* 16/2005).

druge polovine 2019. godine podrazumevale su izbacivanje Rusije iz svih američkih bankarskih usluga, onemogućavanje finansiranja duga i zabranu kupovine američkih proizvoda iz domena biohemijskog naoružanja. Postoje mišljenja da se iza ovakvih mera kriju slabosti SAD – slabljenje dolara, višegodišnji spor rast ekonomije, unutrašnja nejednakost, vojno jačanje pojedinih država itd. Slično je sa sankcijama EU prema Rusiji. Ove sankcije se obično ublažavaju tokom jesenjih meseci, zataškavaju u zimskim mesecima i ponovo podgrevaju s proleća. Razlog je jednostavan! Energente EU uvozi iz Rusije. Da ne naglašavamo izopštavanje pojedinih kompanija ili pak proizvoda iz asortimana ograničene trgovine. I svemu tome treba dodati kontramere Rusije prema SAD i EU.

Međunarodne prilike budile su nacionalizam. Odgovor brojnih ekonomija na krizu bio je i podsticanje sopstvenih grana privrede, s obzirom na to da su zakazali finansijski tokovi. Usledile su površne mere usled kratkovidnosti kreatora ekonomskih politika. Naime, produbljivanje deficita budžeta pritiskalo je vlasti da povećaju udeo građevinarstva i infrastrukture u novododatoj vrednosti, kako bi kroz rastuće poreske prihode punili budžet. Na prvi pogled, prava odluka! Istovremeno, bolji su efekti od aktivne poreske politike. Ali, samo kratkoročno! Pogrešna realokacija raspoloživih resursa bila je posledica loše procene rizika sa tržišta. Podsticanje sektora privrede (i pojedinih industrijskih grana, poput auto-industrije) koji brzo daju vidljive rezultate zanemarila je celokupnu razvojnu strategiju. Fiktivni kapital je stvarao značajne ekonomske viškove koji su nepovoljno uticali na proizvodne investicije, ugrožavajući stabilnost kroz nekontrolisano zaduživanje. Širenje suverenog i bankarskog rizika prelilo se na rastući rizik države. Možda je rešenje postojalo (da je bilo političke volje) u podsticanju kupovine HoV između institucija unutar EU. Recimo, da je EIB finansirala infrastrukturne projekte, a za tu svrhu emitovala obveznice koje bi ECB kupila na sekundarnom tržištu. Ili, to nije bio cilj!?!

Kriza suverenog duga vodila je neodrživim javnim finansijama. Zato je bilo nužno vratiti kredibilitet fiskalnoj politici. Teorijski, nemoguće je postići (opštu) ravnotežu privrede samo merama fiskalne politike – *dva cilja jedna mera*, i pored želje Brisela i Frankfurta. Adekvatnoj fiskalnoj politici bila je potrebna barem jedna funkcija centralne banke, i to kreditora krajnje instance. Međutim, sve funkcije centralnih banaka su ograničene u uslovima krize. Čak su i mere fiskalne politike bile diskutabilne. Naročito, njihovo sprovođenje.

Činjenica je da je tek dvadesetih godina XXI veka svet postao policentričan. Sada već stara floskula *Dolar je naša valuta ali vaš problem*, postala je otrcana.

Uticaj SAD u svetskim okvirima se smanjuje postepeno. Raste kineski! Amerika je prinuđena da prihvati Kinu kao globalnog igrača, zbog pretnji preuzimanja pozicije svetskog lidera. Svaka integracija na azijskom i azijsko-pacifičkom prostoru smanjivala je konkurentnost SAD za nekoliko procenata godišnje. Istovremeno, koristi od Transpacifičkog sporazuma i sličnih sporazuma ostali su u domenima korporativnog sektora, ne pojedinaca i domaćinstava. Strah SAD od rastućeg uticaja država Azijsko-pacifičkog regiona posebno je porastao od izbijanja svetske krize 2007. godine. To je period rastućeg uticaja zemalja BRIKS. Ovo je imalo odraza na promenu glasačke strukture unutar MMF-a (povećan udeo glasova zemalja u razvoju, za skromnih 6%). Potom je kreiran BRIKS forum, nezavisna međunarodna organizacija koja je imala za cilj da podstiče komercijalnu, političku i kulturnu saradnju između država BRIKS. To ih je koštalo 75 milijardi dolara kreditne pomoći MMF-u (tzv. dokapitalizacija MMF-a), namenjenom za pomoć evropskim bankama. Godine 2013. razvija se ideja o fondu od 100 milijardi dolara namenjenom za stabilno devizno tržište i tržište valuta.³⁰¹ Na sastanku u Fortalezi (Brazil), u julu 2014. godine, BRIKS je potpisao dugo očekivani dokument o stvaranju Razvojne banke BRIKS-a sa fondom od 100 milijardi američkih dolara i rezervnog deviznog fonda vrednog više od 100 milijardi američkih dolara. Potpisani su i sporazumi o saradnji između izvozno-kreditnih agencija BRIKS-a i u vezi sa inovacijama, stabilnim razvojem i infrastrukturnim projektima, uz obezbeđivanje bankarskih garancija. Izjava Putina da je međunarodni monetarni sistem mnogo zavisi od monetarne i finansijske politike američkih vlasti, i da zemlje BRIKS žele to da promene odjeknula je svetom.³⁰² U prilog tome, stoji činjenica da je krajem oktobra 2014. godine smanjen udeo američkih državnih vrednosnih papira, i to za Brazil na 261,7 milijardi dolara; Indiju na 77,5 milijardi dolara; Kinu na 1,25 biliona dolara; za Južnu Afriku na 10,3 milijarde dolara. Izlazak iz dolarskih HoV beleže i investicioni fondovi, čak i Svetska banka. Izgledi da će svet krenuti ka institucionalizaciji globalnih tokova i transformaciji međunarodnih institucija, bez dominacije SAD, ipak je ostala u senci globalne ekonomsko-finansijske krize. Tome je najviše doprineo pad kreditnog rejtinga SAD 2011. godine na listama

³⁰¹ Kina je izdvojila 41 milijardu dolara za taj fond; Brazil, Indija i Rusija po 18 milijardi dolara; i Južnoafrička Republika 5 milijardi dolara.

³⁰² L. Westcott, 2014. BRICS Conference Plots a Challenge to Western Economic Domination, Newsweek, 15 July, <http://www.newsweek.com/brics-conference-plots-challenge-western-economic-domination-259093> (pristupljeno, 11.11.2020).

svetskih rejting agencija. Šta je uzrok bežanja iz državnih obveznica SAD? Suština finansijskog poslovanja je posed sigurnih oblika aktive u svom portfoliju sa manjim rizikom, i to aktive koja je lako utržiava. Kina nije insistirala na zameni za druge HoV, već je udvostručila rezerve zlata. Kod privatnih investitora, koji ne moraju da drže dolarske obveznice, utočište su nalazile u drugim valutama (korpe valuta), i to valuta koje su najlikvidnije i bez ograničenja u pogledu kretanja kapitala. Čak je značajno poraslo interesovanje investitora za ulaganje u prestonice država BRIKS-a (Moskva dominira, sledi je Sao Paolo). Sledeće značajnije širenje na globalnom planu usledio leta 2016. godine kada je Nova razvojna banka emitovala zelene obveznice.³⁰³ Širenje na globalnom finansijskom tržištu nisu prihvatile velike sile sa odobravanjem. Napredak pojedinih država, posebno BRIKS-a, poticao je iz: 1) niskog potencijalnog rasta OECD (usled niskih investicija i visoke nezaposlenosti), 2) sporijeg rasta svetske trgovine, 3) zadržavanja protekcionističkih mera (primenjivanih od strane razvijenih ekonomija),³⁰⁴ i 4) postojanja viška kapaciteta u brojnim industrijskim sektorima (manje razvijenih, naročito brzorastućih ekonomija). Brzorastuće ekonomije (*Emerging Markets*) kao što su Izrael, Poljska, Češka, Čile, Južna Koreja, bile su više izložene eksternim šokovima, što se odrazilo na pogoršanje kreditnih aktivnosti i gubitak kredibiliteta. Bile su suočene sa padom vrednosti domaćih obveznica i porastom vrednosti dolarskih obveznica.³⁰⁵ Posledično, rastao je javni dug meren dolarima. Ove ekonomije nisu mogle agresivno nastupati na pritisak inflacije i valutnu zaštitu (izuzev Kine i Indije koje raspolažu sa dovoljno alata kojima amortizuju udarce). Javni dug je, iako ranije ignorisan, postao paket reformskih mera svih država, posebno onih koje su ušle u aranžmane sa MMF-om. Države afričkog kontinenta crpljene su zbog prirodnih resursa (rude, minerali, nafta, uranijum, zlato, dijamanti). Kolonijalni pritisci su dominantni tokom krize, a interesi su već uvreženo bili jednosmerni. Velike sile koristile su

³⁰³ First RMB-Denominated Green Financial Bond – New Development Bank (ndb.int) (pristupljeno: 13.12.2020. 2:46).

³⁰⁴ U periodu od 2008. do maja 2010. godine u svetu je uvedeno blizu 700 trgovinskih mera, uključujući i oko 500 diskriminatorskih. Od tog broja, na zemlje G20 odnosi se oko dve trećine (Pelević i Ristanović, 2011). Izveštaji STO pokazuju da je u periodu novembar 2009–oktobar 2010. uvedeno preko 200 novih uvoznih barijera i da je sredinom oktobra 2010. godine oko 1,2% ukupnog svetskog uvoza bilo pokriveno ovim merama (WTO, 2010).

³⁰⁵ Slični problemi postoje i u drugim ekonomijama, gde su stranci držali i do 50% stokova državnih obveznica – Brazil, Turska, Indonezija, Malezija, Meksiko.

pasivnu poziciju Afrike i nastavlja da se bogate. Periodično iskoči po neka afrička ekonomija sa visokim stopama rasta, ali ubrzo biva skrajnuta.

Prolongiranje svetske finansijske krize posledica je dobrim delom prikrivenih bilansnih pozicija brojnih finansijskih institucija, koje u svojim knjigama nisu predstavili realne gubitke. Zapravo, brojne obveznice bez pokrića ležale su u finansijskim institucijama, a dokapitalizacija je bila nedovoljna. Ovim se opravdava postojanje moderne monetarne ekonomije. Iako je ovo daleko od doktrine, nova dokapitalizacija (koja je nastavljena i u narednim godinama, pa i do danas) uspešno je opravdana ovim nazovi teorijskim konceptom. Problemi su, naizgled ukazivali na nelikvidnost, a stvarno stanje na nesolventnost.

Nastavak krize do današnjih dana, sa buktanjem pandemije COVID-19, uz brojne političke i strateške uticaje, samo pomaže razvijenim ekonomijama i pojačava divergenciju – razvijene ekonomije biće još bogatije, nerazvijenije ekonomije još siromašnije. Gep koji postoji povećavaće se. Globalno posmatrano, ekonomije BRIKS-a su izgubile na značaju poslednjih godina na svim poljima, zbog male međusobne razmene. Pozicije Rusije i Kine danas su ostale zapaženije u odnosu na Indiju, a još više na Brazil i Južnoafričku Republiku. Kina je sa resursno-intenzivne prešla na tehnološki intenzivnu industriju, gde je ustupila mesto višoj potrošnji i na uslugama zasnovanoj ekonomiji. To je omogućilo da pređe iz grupe siromašnih ekonomija u srednje razvijenu grupu zemalja. Raste značaj i Turske, kao važne karike u zapadnoj Aziji. Ostalim ekonomijama se diktiraju pravila igre.

Velika akumulacija deviznih rezervi brzorastućih ekonomija, pre svih Kine ali i Indije, Južne Koreje, Rusije, i drugih doprinosila je globalnoj prezasićenosti štednje. Otuda se svet suočavao sa padom kamatnih stopa i rastom zaduživanja (javnog i privatnog). Globalnoj ekscentričnosti doprinosile su manipulacije sa valutama i kamatnim stopama, ali i odstupanje uvozne tražnje od izvoza (iz brzorastućih ekonomija). Regionalno su se formirale integracije i trgovinski sporazumi koji su vodili sve većoj frakcionalizaciji globalne ekonomije, što dodatno usporava razvijene ekonomije.

Sa ove distance, a iz napred navedenih zapažanja, možemo apostrofirati četiri osnovna uzroka kriza na globalnom nivou, i to: 1) asimetrične informacije na finansijskom tržištu, 2) prekomeran broj pogrešnih mera zaštite na tržištima svih država, 3) sprovođenjem univerzalnih mera lečeni su simptomi umesto bolesti, 4) prilagođavanje samo ekonomija koje su pogođene krizom, iako ih one nisu izazvale.

Strukturni problemi kao uzroci kriza

Izvori krize su mnogobrojni. Najvećim delom proizilaze iz učinjenih grešaka. Problemi nastaju dodatnim pogrešno definisanim i sprovedenim merama i instrumentima. Pogledajmo to sa stanovišta EU, gde najznačajniji strukturni problemi proizilaze iz optimalnog valutnog područja. U prvu grupu grešaka postavio bih pitanje masovne deindustrijalizacije. Ne samo da je industrija, sa kapitalom i tehnologijom „otišla” ka resursno jeftinijim destinacijama, već ih je pratio odliv inženjera i stručnog osoblja. Ogoljena industrija sa sve slabijom vezom sa obrazovnim sistemom kreirao je nepovoljan ambijent koji se sada, posle više od dve decenije, obio o glavu jednoj razvijenoj Nemačkoj. Ovakve ekonomske, rekao bih „instant” greške imale su snažne reperkusije na ostale ekonomije EU. Politika stezanja kaiša je druga problematična mera. Ishod restriktivne fiskalne politike uticao je na dramatičan pad privredne aktivnosti u uslovima odsustva potražnje, što je bilo praćeno visokim stopama nezaposlenosti i zaduživanjem (posebno u mediteranskim državama članicama). Treća grupa grešaka odnosi se na finansijski sektor, jer je sa odlivom kapitala bankarski sektor oslabio, zaduženost je porasla, dok se definisani fiskalni ciljevi nisu poštovali.³⁰⁶ Tu bih naglasio „kruto” ciljanje inflacije na nivou oko +/-2%, što je neprihvatljivo za uslove krize (ovakvih razmera). Ne treba prenebregnuti činjenicu da je zanemarivana politika deviznog kursa, za razliku od SAD ili VB koje su upravljale svojim valutama (deprecijacija dolara i funte tokom krize). U uslovima svetske krize pogrešna je odluka da se započne sa reformama finansijskog sistema. Najdalje se otišlo sa masovnim odobravanjem kredita za likvidnost, što je u kratkom roku prouzrokovalo porast budžetskog deficita država članica EU, visoku dokapitalizaciju banaka, visoke garancije (pri emitovanju obveznica i davanju

³⁰⁶ Prema Ugovoru o funkcionisanju Evropske unije, član 4, države članice moraju strogo poštovati propisane fiskalne mere uz naglašavanje odgovornosti za njihovo nepoštovanje. Nepoštovanje tih mera trajalo je godinama, da bi se u aprilu 2012. godine pribeglo pritiscima i direktivi o obavezujućoj primeni fiskalnih mera za države članice uz sudske pretnje za države članice, jer ne poštuju zakonom utvrđene mere. Razlog pojačane regulacije i nadzora finansijskih institucija u tom trenutku izazvan je problemima u koje su zapale države članice sa upravljanjem javnim dugom i fiskalnom politikom. Postavlja se pitanje zašto je trebalo toliko vremena da se preduzmu takve mere? Koje je opravdanje da se toleriše neodgovornost država članica u tako dugačkom periodu?

zajmova, kao stimulativne mere), a time i monetarnu ekspanziju (koja je dodatno gurala referentnu kamatnu stopu nadole).

Suficitarne ekonomije EU, poput Nemačke i Holandije, nisu imale dovoljno visoke suficite da pokriju deficite Grčke i Portugalije. Prve dve ekonomije nisu imale ni potrebe, a ni interese da se prilagođavaju i svoj pozitivan bilans dele sa drugim članicama. Prilagođavanje, po pravilu,³⁰⁷ podnose slabije ekonomije (unutar regionalne integracije, kakva je EU – pogledati BOX 2), tako da se niža konkurentnost druge dve države, u kojima je evro nacionalna valuta, nikako nije mogao rešavati politikom deviznog kursa (deprecijacijom evra, u ovom slučaju), već isključivo smanjenjem zarada i bogatstva u nacionalnim ekonomijama. Visok deficit pratile su i niske investicije. Neto investiciona pozicija je bila nepovoljna i odražavala je pad investicija u svim ekonomijama, posebno u Grčkoj, Irskoj, Kipru, Portugaliji, ali i Španiji (za 2012. godinu, -115,9%, -137,8%, -141,1%, -119,3% respektivno).³⁰⁸ Sve to je dovelo do problema na tržištu radne snage, što je najžešće pogodilo Španiju. Oporavak periferije nije bio na vidiku. Države periferije su sporo usvajale reforme. Otuda je postojao konstantan pritisak na rast ekonomija kroz ubrzano smanjenje budžetskog deficita i oštriju fiskalnu politiku.

³⁰⁷ Takozvano, deficitarno prilagođavanje rezultira padom cena, smanjenjem proizvodnje i BDP, smanjenjem zarada i porastom nezaposlenosti nacionalnih ekonomija (Slovačka, Češka, Poljska, Hrvatska, Mađarska i dr.).

³⁰⁸ Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/mips_sa/default/table?lang=en (06.11.2020. 21:05).

BOX 2: Da li rešenje neravnoteža u EU treba tražiti u mehanizmu deflatornog prilagođavanja?

Nemci greše jer na visok suficit platnog bilansa, koje ostvaruju uz nekoliko ekonomija EU, treba da odgovore inflatornim prilagođavanjem, kroz povećanje investicija u svojoj ekonomiji i porast zarada, što bi podstaklo i povećalo potrošnju*. Nasuprot suficitarnim ekonomijama, ekonomije sa visokim deficitom u platnom bilansu treba da odgovore deflatornim prilagođavanjem. Po pravilu, kad postoje neuposleni kapaciteti (višak nezaposlenosti, i usporavanje proizvodnih kapaciteta), viša stopa inflacije, od npr. 4% ne bi škodila suficitarnim ekonomijama. Utoliko bi ekonomije periferije mogle da teže nultoj inflaciji, što bi pozitivno uticalo na konkurentnost unutar EU. Takva

kretanja odgovarala bi ciljanom nivou inflacije od oko 2%. Novonastale okolnosti u kojima su ekonomije periferije bile konkurentnije unutar EU, na periferiji EU vodile bi rastu BDP (jer raste izvoz usled rasta konkurentnosti), a posledično i rastu potrošnje. Kako je najveći deo potrošnje perifernih ekonomija usmeren na uvoz (intraindustrijska trgovina čini preko 70% ukupne razmene EU), to bi porasla potražnja za suficitarnim (nemačkim) proizvodima, posledično povećalo (nemački) izvoz i konačno (nemački) BDP. Ali, očigledno je Nemcima više od individualne potrošnje (realnog sektora cele EU) odgovaralo poslovanje na sekundarnom tržištu hartija od vrednosti perifernih država članica EU. Prolongiranje primene deflatornog mehanizma prilagođavanja kod ovih poslednjih ekonomija vodilo je kontinuiranom zaduživanju, što je odgovaralo bogatim ekonomijama EU. Napred navedeni mehanizam mogao je ispoljiti kroz rast potrošnje (rastuću tražnju unutar EU) pozitivan efekat i sa stanovišta rasta vrednosti evra. Istovremeno, mogao je poslužiti i kao kontrolni mehanizam. Ekonomije periferije bi uspele da iz povećanog obima razmene izvuku koristi. Povećali bi sopstvenu proizvodnju i zaposlenost, što bi automatski minimiziralo ekonomske i socijalne probleme. Smanjio bi se pritisak nezaposlenih na državni budžet, državna kasa bi se brže punila i rastao bi životni standard. Ostaje pitanje, ko bi se onda zaduživao? Kao i, ko bi zelenašio?

* Predsednik Evropske komisije gospodin Baroso se zalagao 13.11.2013. godine da će Nemačka podržati domaću tražnju. Ovim istupom započeta je temeljna revizija Evropske komisije o visokom i upornom suficitu tekućeg bilansa Nemačke i njegovom uticaju na funkcionisanje evropske privrede. Ta kontrola je uvek postojala kod preostalih država Evro zone. Evropska komisija se obavezala da do proleća 2014. godine izade sa detaljnom analizom nemačke ekonomije. To je bio prvi put da se nadgledala Nemačka. Nemci su bili ogorčeni na odluku Evropske komisije, jer su suficit poistovećivali sa dominacijom unutar Evro zone.

Po pravilu, procesi multiplikacije podstiču ekonomske procese i osnažuju efekte preduzetih mera ekonomskih politika, kako bi zajedno vodili rastu autputa i smanjenju nezaposlenosti. S tim da efekti multiplikacije zavise od faze poslovnog ciklusa u kome se nalazi privreda.

Svakako, takav trend bi morao da potraje nekoliko godina dok se performanse Evro zone ne vrate na pred-krizni nivo, nivo pre 2007. godine. Oporavak Evro zone je spor i neujednačen. Eko-

nomije EU su postale anemične. Krupniji zaokret od aktuelne ekonomske politike nije realno očekivati zbog nulte kamatne stope, niske inflacije i dugog perioda recesije. Ranije procene autora, iz 2012. godine, po kojima će kriza trajati punih 10 godina (do 2017), i da će tek nakon 2020. godine biti dostignute performanse makroekonomskih varijabli od pre krize, obistinile su se! Sa navedenim mehanizmom, zaokret je realan, ali ostvariv u srednjem roku.

Izvor: Ristanović, 2017b.

Visoka zaduženost država članica dodatno je otežavala funkcionisanje na finansijskom tržištu, jer je postojala visoka neizvesnost i nestabilnost, a što je povećalo premije za kreditni rizik. Troškovi zaduživanja su rasli, a banke su bile uskraćene za finansiranje unutar evrozone. Iz straha da će to izazvati smanjenje kreditiranja domaćinstava i nefinansijskih institucija od strane kreditora iz evrozone, poseglo se za novim merama – dugoročnim operacijama refinansiranja.³⁰⁹ Takve mere su izazvale dodatne probleme. U decembru 2011. godine ECB je obezbedila 489,2 milijarde evra kreditnim institucijama u veri da će uraditi nešto korisno. Druga intervencija je usledila nedugo zatim, 29.02.2012. godine sa 529,5 milijarde evra za 800 kreditnih institucija. To je ukazivalo na očigledan strukturni problem – dugoročno refinansiranje. Pojedine države su posegle za novcem i poraslo je zaduživanje (npr. Grčka je udvostručila dug za svega četiri godine). Najveća pomoć državam je dolazila preko Evropskog fonda za finansijsku stabilnost (*European Financial Stability Facility, EFSF*)³¹⁰ i Evropskog

³⁰⁹ ECB (2012a) Monthly bulletin. March 2012, European Central Bank, p. 37.

³¹⁰ Ovaj fond je kreiran od strane država članica evrozone kao privremeni mehanizam za rešavanje kriza u junu 2010. godine (Irskoj, Portugalu i Grčkoj). Pomoć je finansirana putem obveznica i drugih dužničkih instrumenata na tržištima kapitala. EFSF ne pruža nikakvu dalju finansijsku pomoć, jer je ovaj zadatak obavljao isključivo ESM. Ipak, EFSF nastavio je da radi kako bi: 1) primao otplate kredita od zemalja korisnica; 2) vršio isplate kamata i glavnice vlasnicima EFSF obveznica; 3) obrtao neizmirene EFSF obveznice, jer je rok dospeća zajmova Irskoj, Portugaliji i Grčkoj bio duži od roka dospeća obveznica koje je izdao EFSF.

stabilizacionog mehanizma (*European Stability Mechanism, ESM*).³¹¹ Misija EFSF-a i ESM-a je bila zaštita finansijske stabilnosti u Evropi pružanjem finansijske pomoći zemljama evrozone.³¹² Dve institucije imale su različitu strukturu upravljanja, ali su delile isto osoblje i kancelarije smeštene u Luksemburgu. Obezbedile su 295 milijardi evra finansijske pomoći za pet država kroz pet programa.³¹³ Inicijativa za rešavanje finansijske pozicije EU došla je od predsednika Evropskog saveta Herman Van Rompua, koji je objavio izveštaj o bližoj fiskalnoj i bankarskoj uniji³¹⁴ koji predviđa trezor evrozone koji bi srednjoročno izdavao zajednički dug. Dva dana kasnije, na samitu EU (26.6.2012.

³¹¹ Ideja ovog mehanizma je da obezbeđuje sredstva programskim državama na finansijskim tržištima, bez opterećenja budžeta građana. ESM to čini prodajom zapisa i obveznica investitorima širom sveta. Na samom početku osnivanja raspolagao je sopstvenim kapitalom vrednosti od 80 milijardi evra. Odobravanje sredstava državama članicama podrazumeva primenu strogih mera (oštre programske reforme). Kroz tzv. Sistem ranog upozoravanja, ESM timovi kontinuirano nadgledaju sposobnost (procenu efikasnosti programa) država da izmiruju zajmove. Inače, ESM je do sada pozajmila stotine milijardi evra programskim zemljama. Ipak je uspešnost izostala jer je bilo nužno osnovati Odbor za nadzor bankarskog sektora evrozone.

³¹² Postojala je i alternativna pomoć, samo što nije realizovana zbog viših ciljeva (ili interesa). Naime, Kina je nudila Španiji i Portugaliji da im otkupi veći deo deonica javnih investicija, ali bez uspeha jer su prste umešale SAD i Francuska. Bilo je i nepristojnih ponuda. Recimo, ponuda Kine da otkupi španske akcije MMF-a ili kvote SB-e za pokrivanje celokupnog duga države. Ipak, teško se odreći povlašćenog položaja kod odlučivanja u tako značajnim i dominantnim institucijama.

³¹³ Irskoj (trogodišnji EFSF kredit vrednosti 17,7 milijardi evra, decembar 2010 – decembar 2013, period vraćanja 2029–2042), Portugaliji (trogodišnji EFSF kredit vrednosti 26 milijardi evra, maj 2011 – maj 2014, period vraćanja 2025–2040), Španiji (jednogodišnji ESM za dokapitalizaciju bankarskog sektora vrednosti 41,3 milijardi evra, decembar 2012 – decembar 2013, period vraćanja 2022–2027), Kipru (trogodišnji ESM kredit vrednosti 6,3 milijardi evra, april 2013 – maj 2016, period vraćanja 2025–2031), i Grčkoj (trogodišnji ESM kredit vrednosti 61,9 milijardi evra, avgust 2015 – avgust 2018, period vraćanja 2034–2060; i trogodišnji EFSF kredit vrednosti 141,8 milijardi evra, maj 2012 – jun 2015, period vraćanja 2023–2070). Izvor: <https://www.esm.europa.eu/financial-assistance> (pristupljeno: 13.11.2020. 11:47).

³¹⁴ Izveštaj je sačinjen u dobroj nameri predsednicima Komisije, Evrogrupe i Evropske centralne banke, s ciljem jačanja EMU arhitekture u narednoj deceniji, zasnovanoj na integrisanim okvirima za finansijski sektor, budžetska pitanja i ekonomsku politiku, uz jačanje demokratskog legitimiteta i odgovornosti. <https://www.consilium.europa.eu/media/33785/131201.pdf>

godine), nemačka kancelarka Merkel se žustro usprotivila ideji zajedničkih obveznica EU, zajedničkoj garanciji za depozite i zajedničkom fondu za sanaciju banaka. Nasuprot njoj, italijanski premijer Monti insistirao na stvaranju „zaštitnog zida” protiv širenja dužničke krize širom EU, time i manjih pritisaka na italijanski dug. Šta je, u stvari, bila ekonomska pozadina? Raspon (*spread*) između nemačkih obveznica i obveznica koje emituju druge članice koje (primorane stabilizacionim ugovorima) poštuju pravila budžeta EU je bio visok. Italijani su se zalagali da se taj raspon ograniči, što je decidno odbijao *Jens Weidmann* tadašnji šef nemačke Bundesbank banke. U čemu se ogledala politička pozadina? Političke tenzije su se povećavale i pre samita (i godinama posle), tako da nije bio ispunjen minimalni nivo konvergencije potreban da EMU efikasno funkcioniše. Jedinstvo i koordinacija u skladu sa zajedničkim pravilima, zarad ispunjenja zacrtanih zajedničkih ciljeva podrazumevali su široki konsenzus (jača demokratska osnova i podrška građana) koji je, razume se, izostajao. Isti, izostaje i danas.

Možda paradoksalno izgleda, ali ima i onih koji profitiraju tokom trajanja krize. Po pravilu, obim kapitala bogatih pojedinca se povećava, ali raste i broj siromašnih. Recimo, u SAD 2012. godine 1% najbogatijih davalo je 19% ukupnog nacionalnog dohotka, što je najviše od 1928. godine. Takođe, 10% najviših zarada činilo je 48,2% ukupnog nacionalnog dohotka. Nakon što su prihodi na svim nivoima opali kao rezultat recesije u periodu 2009–2012. godina, rast dohotka je usporen od početka oporavka, pri čemu je najvećih 1% zabeležio alarmantan udeo u ekonomskom rastu. Tokom ovog perioda, prosečni prihod najnižih 99% u SAD je zapravo opao za 0,4 procenta. Suprotno tome, prosečni prihod preostalih 1% popeo se za 36,8%. U tom periodu ispoljene su značajne nejednakosti po državama, pa je 1% najvećih prosečnih prihoda bio višestruko puta veći od preostalih 99%. Najveći ratio najvišeg i najnižeg prihoda bio je u državama Konektikat i Njujork, 51% i 48,4% respektivno, a najniži na Aljasci i Majamiju 15,3% i 14,6% respektivno. To pokazuje da je najvećih 1% prihoda u SAD imalo veliki značaj za oporavak ekonomije.³¹⁵

Daleko značajniji globalni problem, pomalo skrajnut, vezuje se za manipulisanje LIBOR-a. Praksa je da LIBOR ocenjuju 16 najjačih banaka zapadne

³¹⁵ E. Sommellier, and M. Price, (2015) The Increasingly Unequal States of America: Income Inequality by State, 1917 to 2012, *EARN Report*, Economic Analysis and Research Network, January 26, 2015.

hemisfere.³¹⁶ Iako se bankarski sistem hvali savremenim tehnologijama i e-bankarskim poslovanjem, pristup ocenjivanja LIBOR-a je unazadio bankarski sektor i poljuljao poverenje u banke. Kako je sve to došlo u periodima krize, pokriveno brojnim političkim i geostrateškim pričama širom sveta, sve je brzo otišlo u zaborav. Čak i menadžeri banaka, koje su dokazano učestovale 2013. godine u manipulativnom ocenjivanju vrednosti LIBOR-a, završili su kalendarske godine sa visokim (milionskim) bonusima, a banke sa sudskim presudama (u milijardama dolara). Klima straha predstavljala je niz dugoročnih rizika u finansijskom sistemu. To je učinilo težim upravljanje bankama, a supervizorima otežalo procenu budućih rizika. Pored tržišnih i kamatnih rizika sve više su dominirali operativni rizici.

Monetarna ekspanzija je bila ključna mera ekonomskih politika kod svih razvijenih država. Na sastanku Saveznog komiteta za otvoreno tržište (*The Federal Open Market Committee – FOMC*) od 18.9.2013. godine bila je doneta odluka da se nastavi sa kupovinom (85 milijardi dolara) novca od Trezora i hipotekarnih obveznica štampanim novcem.³¹⁷ To je bila politika kvantitativnog popuštanja (*Quantity easing, QE*). Bernarke ih naziva „kreditnim olakšicama“ da bi ih razlikovao od japanskih kvantitativnih olakšica, koje su se više odnosile na političke akcije o količinama rezervi (mlaka politika QE), nego na mix-u aktive. Sa olakšicama je rasla nejednakost u prihodima unutar ekonomije (10% najvećih zarada imaju najveće učešće od 1917. godine). Postoji konsenzus da je kupovina obveznica uticala na pad troškova zaduživanja, rast ekonomije i pad nezaposlenosti. Iskustva poslednjih nekoliko godina su pokazala da su sa QE povećani bilansi centralnih banaka u razvijenim ekonomijama na trilion dolara. Ističe se nadolazeća nejednakost sa QE, preko kanala portfolija, jer razvijene ekonomije raspolažu sa većom finansijskom aktivom od ostalih ekonomija. Dalje širenje QE išlo je na štetu manje razvijenih ekonomija, kroz pad prihoda i rast nezaposlenosti. Uz nadolazeću nejednakost, vodeći problem je predstavljala neusaglašenost fiskalne sa monetarnom politikom. Labavu monetarnu politiku pratila su pooštavanja finansijskih uslova poslovanja i fiskalne restrikcije, što je

³¹⁶ Praksa je da 16 glavnih banaka, uključujući Bank of America, Barclays, Citibank, Deutsche Bank, JPMorgan Chase i UBS učestvuju u obračunu kamatne stope LIBOR, na bazi sedam rokova dospelca (prekonoćena/spot, nedeljna, i jednog, dva, tri, šest i 12 meseci), kotiranih za depozite svake od pet glavnih valuta – CHF (švajcarski franak), EUR (evro), GBP (funta sterlinga), JPI (japanski jen) i USD (američki dolar).

³¹⁷ <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20130918b.htm>

odvlačilo investitore i izazvalo pad BDP-a. Zapravo, investitori nisu bili skloni preuzimanju (investicionog) rizika u potrazi za opadajućim prinosom. Najveći problem nastaje onog trenutka kada se ukine QE, jer će brojni učesnici na tržištu, pa i država, biti uveliko zavisni od ovakvog vida finansiranja ekonomije i rešavanja gorućih privrednih problema. Slično insulinu, jeftin novac (QE) pomaže u borbi protiv slabosti, iako nije lek!

Konačno, ali veoma važno, jeste pitanje merenja privrednih pokazatelja. Potpuno je iluzoran trend merenja privrednih pokazatelja preko berzanskih indeksa, kada se dnevna kretanja berzanskih indeksa na berzi menjaju višestruko, u oba pravca. Promenljivost indeksa i neizvesnost sa berze prenosi se na investitora, dalje na banke, sve do države, domaćinstava i pojedinaca. Odlučivanje biva zamagljeno od neprekidnog lutanja i proveravanja vrednosti indeksa i njihovih pravaca kretanja u svakom trenutku. Otuda, u ambijentu smo u kome tržište pre ukazuje na probleme nego na kretanje ekonomske politike.

Banke tokom kriznih godina

Početak 2000-ih brojne velike banke su prezentovale lažne gubitke – *Deutsche Bank, HVB, UBS, NatWest*, na konto čega su dobijale kredite velikih novčanih iznosa. Uglavnom novac poreskih obveznika ili direktna davanja centralnih banaka. Sporadične akcije, poput panamskih papira (*Panama Papers*)³¹⁸ i sličnih raskrinkavanja, ubrzano su zamaskirana. Samo su pojedinci postajali kolateralna šteta. Čak ni Wikileaks (*WikiLeaks*),³¹⁹ sa milionima obelodanjenih tajnih manipulativnih i zakulisnih radnji, nije značajnije promenio tok svetske politike niti poslovanja. Kroz neregulisano evrotržište promeću se milioni dolara. Više se *off-shore* bankarstvo³²⁰ ne drži u tajnosti – dopušteno je

³¹⁸ Panama papiri predstavljaju 11,5 miliona objavljenih poverljivih dokumenata sa detaljnim informacijama o 214.000 off-shore preduzeća od strane panamskog korporativnog servisnog provajdera Mosak Foneska. Ovi papiri su razotkrili masovne kriminalne, koruptivne i nelegalne radnje tajnih kompanija i političara.

³¹⁹ Wikileaks je međunarodna neprofitna medijska organizacija koja objavljuje nedostupne materijale iz anonimnih izvora. Preko veb-sajta Sanšajn pres dostupna je baza podataka sa više od 1,2 miliona tajnih dokumenata.

³²⁰ Off-shore banke su banke koje su regulisane međunarodnom bankarskom licencom i povezane su sa drugim strukturama (kompanijama, fondovima...). Najpoznatije su: Jyske

u hedž poslovima, u SAD pronalazimo države koje su poreski rajevi (Dakota i Nevada), a pravila poslovanja određuju WTO i OECD, uz garantovanje stroge privatnosti. Diskrecija zagarantovana!

Dominaciju u bankarskom sektoru dugo godina imale su banke zapadne hemisfere (pogledati tabelu 25). Mereno prema obimu imovine kojom raspolažu, u grupu od deset najbolje rangiranih banaka 2010. godine ulazile su šest evropskih, tri američke i jedna kineska banka. U 2019. godini imamo potpuno drugačiju sliku, i dominaciju banaka sa istoka – četiri kineske i jedna japanska, iza kojih slede jedna britanska i četiri američke banke.

Tabela 25: Rang banaka po obimu imovine (milioni dolara)

31.12.2010.			31.12.2019.		
Banka	Država	Aktiva	Banka	Država	Aktiva
BNP Paribas	Francuska	2.669.906	ICBC	Kina	4.307.502
Deutsche Bank	Nemačka	2.546.272	China Construction Bank Corporation	Kina	3.638.950
HSBC Holdings	VB	2.454.689	Agricultural Bank of China	Kina	3.559.126
Barclaus	VB	2.331.943	Bank of China	Kina	3.257.474
The Royal Bank of Scotland Group	VB	2.275.479	Mitsubishi UFJ Financial Group	Japan	3.096.333
Bank of America	SAD	2.268.347	HSBC Holdings	VB	2.715.152
Credit Agricole	Francuska	2.129.248	JPMorgan Chase	SAD	2.687.379

Bank (Gibraltar) Ltd., HSBC (Hong Kong), Credit Andora (Andora), Bankquede (Luksemburg), Abu Dabi Commercial Bank (UAE), Multibank (Panama), Danske Bank (Estonija), Balkanska investiciona banka u Republici Srpskoj (Litvanija), Karlovačka Banka (Hrvatska) i dr.

31.12.2010.			31.12.2019.		
JPMorgan Chase	SAD	2.117.605	Bank of America	SAD	2.434.079
ICBC	Kina	2.032.131	Citigroup	SAD	1.951.580
Citigroup	SAD	1.913.902	Wells Fargo & Co	SAD	1.927.555

Izvor: The Banker Database

Šta je to uticalo na izmene na rang listi? Osnovno je filozofija poslovanja. Istočne ekonomije odlikuje „materinski pristup“ poslovanju – visoka efikasnost i sigurnost poslovanja, visina kapitala i nulte greške. Uloga države, kao zaštitnika, je velika i važna. Sigurnost u poslovanju ogleda se u visini imovine kojom banka raspolaže. Kineske banke zauzimaju prva četiri mesta na rang listi za 2020. godinu, dok američke banke zauzimaju peto do osmog mesta (pogledati tabelu 26). Kineske banke su najveće na svetu po rangu kapitala prvog reda (osnovni kapital – *Tier1*) i ostvaruju najveću dobit, ali američke su 40% efikasnije u upotrebi imovine.

Tabela 26: Rang banaka po adekvatnosti kapitala (milioni dolara, % y0y), 2020. godina

Banka	Država	Tier1	Promena u %
ICBC	Kina	380.189,3	12,6
China Construction Bank Corporation	Kina	316.121,9	10,0
Agricultural Bank of China	Kina	277.607,7	14,3
Bank of China	Kina	258.431,3	12,4
JPMorgan Chase	SAD	214.432	2,6
Bank of America	SAD	188.492	-0,3
Wells Fargo & Co	SAD	158.949	-5,3
Citigroup	SAD	155.805	-1,5

Banka	Država	Tier1	Promena u %
HSBC Holdings	VB	148.359	0,8
Mitsubishi UFJ Financial Group	Japan	143.728,8	-2,1

Izvor: The Banker Database

Takođe, američke banke imaju veći prinos na imovinu i kapital od kineskih banaka (pogledati tabelu 27).

Tabela 27: Prinosi na imovinu (ROA) i kapital (ROE)

Države	Broj banaka	ROA	ROE
Kina	136	0,89	12
SAD	169	1,24	14,5
Japan	87	0,22	4,26
UK	25	0,42	8
Nemačka	25	0,09	2

Izvor: The Banker Database

Ovakva slika međunarodnog bankarstva ne ide na ruku evropskim bankama. To samo pokazuje da su preduzimate mere (*ESM, EFSF, i dr.*)³²¹ iz Frankfurta i Brisela davale loše rezultate,³²² merljive i vidljive kroz rejting

³²¹ Pravila nisu bila jasna, osim što je važila neuobičajena praksa – slom banke nije rešavan regulativom centralne banke, već mehanizmima iz Brisela. Unutar njih nije bilo limita, pregovaranja, suda u slučaju sporova, revizora, primene važeće regulative, odobravana su sredstava po zahtevu u roku od sedam dana itd. Do nužnih sredstava banke su ipak dolazile zaobilaznim putem, preko ruke koja ih mije! Na prvi pogled može se uočiti da troškove finansiranja snosi Nemačka pošto najviše uplaćuju u stabilizacione fondove, ali su koristi postojanja EU veći usled rastuće tražnje za nemačkim proizvodima.

³²² Jedna od pogrešnih mera koja je primenjivana dugi niz godina bila je obaveza država članica da kupuju obveznice ili oproste dug ekonomijama koje su u problemima. Tako je Kipar, zbog politike Brisela bio prinuđen na oprost duga prezadužene Grčke (kroz

agencije. Monetarnim injekcijama i budžetskom pomoći banke su obezbedile svoje bilansne pozicije, i čekale povoljne okolnosti za zaradu na tržištu, umesto da su sredstva dalje plasirala ka realnom sektoru privreda u kojima su poslovale. Istovremeno, Evropska agencija za bankarstvo (*The European Banking Agency*) je insistirala na smanjivanju zavisnost centralnih banaka za kreditima ECB.³²³ To je provociralo odluku o nužnoj potrebi restrukturiranja banaka, što je bila pogrešna mera u takvim okolnostima. Ipak, bankama je bilo dobro! Vrednost aktive banaka evrozone 2015. godine bila je niža nego 2008. godine (za oko 5 milijardi evra). Pri tome, vrednost aktive fondova novca i investicionih fondova povećana je za preko šest milijardi evra, što je rast učešća u ukupnoj aktivni banaka za 40%.

Samit G-8 iz maja 2012. godine (Kemp Dejvid, SAD) trebao je da opravda dvojni strategiju EU – politiku štednje i ciljani privredni rast. Posebno zbog bojazni i pritisaka SAD da usporavanje članica EU ne ugrozi ekonomske interese SAD. Cela priča se, kao i mnogo puta pre, a ispostaviće se i kasnije, svela na rigorozne mere štednje i to bez pozitivnih rezultata. Mantra monetarnih paketa pomoći državama išla je preko banaka, koje su umesto da plasiraju novac u privrede, peglale svoje bilansne pozicije. Iza navodnog restrukturiranja banaka u EU ipak se krila strategija zaštite banaka. Ishod takvih zaštitnih mera bankarskog sektora doveo je do porasta zaduživanja realnog sektora, tj. države. Poverenje u banke bilo je poljuljano. Berzanski indeksi su odgovorili negativnim trendom, povlašćeni su depoziti iz banaka, a brojne banke izgubile su dotadašnji kreditni rejting (u Španiji 16 banaka, u Italiji 26 banaka), ugrožavajući sistem u celini.³²⁴

obveznice), što je dostiglo čak četvrtinu BDP-a Kipra. Inače, Kipar je tada kritikovan od strane Brisela da vodi politiku koja pogoršava javne finansije, u trenutku kada su banke bez novca. Ili je to bila reakcija na dokapitalizaciju kiparskih banaka ruskim kapitalom i ruskim kreditom od 2,5 milijarde dolara na period od 4,5 godine.

³²³ I Žan Klod Juncker je tokom plenarne sednice zasedanja Evropskog parlamenta 2014. godine insistirao na smanjivanju zavisnosti za fondovima (sa temom *Novi početak za Evropu: Maja agenda za radna mesta, rast, pravičnost i demokratske promene*), i koliko ona utiče na stabilnost i rast ekonomija. <https://www.eesc.europa.eu/resources/docs/jean-claude-juncker---political-guidelines.pdf>

³²⁴ Ovaj trend je nastavljen i u narednom periodu, i pored sprovedenih dokapitalizacija (u nekoliko navrata). Neregulisani bankarski sistem u Španiji je isprovocirao odobravanje kredita bez obezbeđivanja pokrića. Finansijski fijasko u Španiji pratio je kolaps na tržištu nekretnina i odliv kapitala (65 milijardi evra u martu 2012. godine). Španija neprestano postaje nacija „gradova duhova” – sa praznim stambenim blokovima, ulicama i vrtovima

Rešenje problema je prevaljeno na države članice EU, čime se pojačala podela na centar EU i mediteransku periferiju.

Regulativa unutar bankarskog sektora se menjala. Pokatkad se međunarodna regulativa prilagođavala pojedinim državama. Tako su krajem 2015. godine Bazelskim standardima uvedene novine – prilikom ocene kreditnog rizika zabranjeno je korišćenje procena agencija za kreditni rejting, dopušteno je utvrđivanje kreditnog rizika preko veličine zajma, a ne vrednosti imovine. Cilj ovakvih mera bilo je sprečavanje lančanih zloupotreba usled gubitka poverenja celokupnog međunarodnog bankarstva, kao i svih institucija i učesnika na međunarodnom bankarskom tržištu.

Brojni bankarski giganti (*JP Morgan, Goldman Saks, UBS, Barclays*) kritikovali su regulativu i novi Bazel III pošto su bili stava da im je ogranično ranije profitabilno poslovanje preko FICC-a (*Fixed Income, Currencies and Commodities*). Kako su centralne banke (posebno FED početkom 2001. godine) počele agresivno da smanjuju troškove pozajmljivanja – cene nekretnina su rasle, dok su hipotekarne stope padale – troškovi poslovanja FICC-a su porasli. Prema ocenama Boston Consulting Group, banke su 2014. godine od FICC-a prihodovale manje nego 2005. godine (čak 23% manje nego u 2010. godini).³²⁵ Takođe, smanjen je i udeo prihoda FICC-a u ukupnim prihodima banke sa 55% iz 2010. godine na 49% u 2014. godini. Sa tendencijom daljeg smanjivanja u narednim godinama.

BOX 3: Island

Nakon gomilanja imovine najjačih banaka i nedostatka nadzora nad njihovim poslovanjem, tokom kriznih godina, centralna banka Islanda je odlučila da poveća kamatne stope. Umesto da obeshrabri ovakve aktivnosti banaka, usledio je neočekivani preokret.

Odlično pitanje je: za koga neočekivan? Strani kapital je ušao u ekonomiju Islanda zbog visokog prinosa islandske imovine. Istovremeno, islandske kompanije su gomilale dugove zbog ranije uzetih jeftinih kredita, pa je spoljni dug rastao. I to nije bio problem sve dok je islandska kruna

prepunim korova u koje su se trebale preseliti živahne zajednice (<https://www.dailymail.co.uk/news/article-2102074/Spain-haunted-ghost-towns-built-boom-years-unemployment-tops-5million.html>, 07.11.2020, 20:30).

³²⁵ Global Capital Markets 2014: The Quest for Revenue Growth (bcg.com) (pristupljeno: 04.11.2020, 21.32).

bila jaka, a inflacija niska. Ali kada je 2008. godine počelo da izostaje kratkoročno finansiranje banaka iz inostranih sredstava, kapital je počeo da izlazi iz ekonomije. Kruna je oslabila, a inflacija je povećana. Usledila je iznuđena kontrola tokova kapitala. Nije sprečen negativan rast ekonomije, ali je sprečen potpuni slom ekonomije. Da li je postojalo bolje rešenje? Da. Tadašnja vlast je bila u prilici da spreče

strane investitore da prodaju imovinu deno-miniranu u krunama, pranje kruna preko off-shore centara, i odliv kruna. Suprotno tome, odobravane su aukcije kroz koje su strani investitori vraćali krunu u islandsku ekonomiju kroz dugoročne depozitne račune, kupovinu obveznica ili evra sa diskontom, s ciljem da se zadrži vrednosti krunu uz postepeno vraćanje unutar ekonomije.

Važno je pomena da je negativna kamatna stopa ispoljavala nepovoljne reperkusije na banke i bankarski sektor u celini. To je uticalo na pad profitabilnosti banaka. Velike bankarske gigante spasavale su države kako bi sačuvale nacionalne bankarske sisteme. Pri tome, centralne banke razvijenih ekonomija morale su da prate jedna drugu. Naime, ako ECB ne bi pratila FED u pogledu pravca kretanja kamatne stope to bi se nepovoljno odrazilo na devizni kurs i inflaciju. Na primer, kada ECB ne bi ispratila povećanje referentne kamatne stope FED-a porasla bi razlika između dve kamatne stope na štetu ECB, što bi kratkoročno gledano uticalo na pad vrednosti evra i veći inflatorni pritisak unutar evrozone. Kako su se održavale kamatne stope na niskom nivou izlaz je bio u daljem zaduživanju. Centralne banke su pratile troškove zaduživanja uz individualnu podršku obveznica država članica. Dalje zaduživanje samo je pogoršavalo imovinu bankarskog sektora uz pretnje povlačenja depozita. Posledično, smanjen je broj raspoloživih kredita i stanovništvu i firmama.

Uslovi krize nametali su bankama sigurnije poslovanje. Mirnu luku banke su pronalazile u sopstvenim HoV, voljnije nego da ulaze u rizična potraživanja. To je, s druge strane, stvaralo nepovoljnu situaciju iz aspekta rizika države i bankarskog rizika. Kako? S početka, državni rizik je rastao sa ekonomskim šokom, što je uticalo na pad vrednosti aktive i promenu očekivanja investitora. Dalje, šok je smanjivao tržišnu vrednost državnih obveznica, što je pogoršavalo bilansne pozicije banaka i vrednost na tržištu kapitala.

Da li ovde postoji prostor za upućivanje kritika kreatorima monetarnih vlasti na previše ekspanzivnim merama monetarne politike? Iskustva pokazuju da restriktivna monetarna politika nije bila adekvatno rešenje za rešavanje

finansijskih kriza u razvijenim ekonomijama, posebno iz Velike depresije tokom tridesetih godina XX veka. Ostaje otvoreno pitanje zašto centralne banke brojnih razvijenih zemalja nisu reagovala sa bržim rastom kredita? Monetarna stabilizacija usledila je tek sa padom kamatne stope na vrednost blisku nuli tokom 2008. godine. Problemi su postojali i na međubankarskom tržištu zbog brojnih zloupotreba pojedinih banaka učesnica na tom tržištu. Brojne, uglavnom manje, banke su imale značajno veći obim kredita nego što je bio rast kredita. Takođe, pojedine banke su se previše zaduživale na međubankarskom tržištu. Ni to čak ne bi bio problem da nije dolazilo do čestih neusklađenosti između kratkoročnog međubankarskog zaduživanja i dugoročnog međubankarskog kreditiranja. I tu su podbacile centralne banke jer su imale mehanizme da to kontrolišu i regulišu – na primer, mogle su da povećaju troškove zaduživanja i na taj način obuzdaju nesrazmerno zaduživanje/kreditiranje. Ipak, bilo je i krupnijih zloupotreba. Recimo, manje banke su prodavale svoja potraživanja uz usmeni dogovor ili za obećanje da će ih otkupiti. Međutim, kako su znali da će ova imovina biti otkupljena i kao takva ponovo se naći u bilansima banke, ta imovina je evidentirana kao čista prodaja, čime je relaksirana kreditna linija. Zaustavljanjem rasta kredita centralne banke su mogle povećati kamatnu stopu iznad granice. Ali nisu. Danas, izrazite ekspanzivne mere monetarne politike izazvane pandemijom pretekst su moderne monetarne teorije.

Od nelikvidnosti realnog sektora do zaduživanja države

Banke su bile opsednute svojim bilansnim pozicijama svih godina krize. Nisu bile spremne da ulaze u rizična potraživanja realnog sektora. Čak ni onda kada su im namenski doturana sredstva od strane centralnih banaka. Teret krize pao je na države i mere fiskalne politike.

Stroge mere štednje i rast poreza, niža državna davanja i smanjena transferna plaćanja dodatno su usporavale privrede EU. Negativno su uticale na agregatnu tražnju, proizvodnju i posledično BDP. Pad industrijske proizvodnje beležile su i razvijene ekonomije EU, ali i ostatak razvijenog sveta (SAD, VB, Japan). Transferna davanja su uvek ispoljavala negativne efekte na privredu, osim u kratkom roku. Naknade za nezaposlene činile su ih manje zainteresovanim i manje aktivnim u potrazi za poslom. Takav pristup nije ostavljao prostor da se prilagođavanjem nadnica rešavaju problemi na tržištu rada – nije postojala mobilnost radne snage niti fleksibilnost nadnica. Problem je postojao i u dužini trajanja radne nedelje i

nivou produktivnosti rada. Inače, u uslovima recesije raste produktivnost, ali samo zato što se časovi rada smanjuju više nego što se smanjuje output. Istovremeno, smanjuje se tražnja za radnom snagom što smanjuje plate i ostale dodatke zaposlenima.³²⁶ Da je postojala fleksibilnost, nadnica bi na tržištu rada olakšala sektorsku realokaciju kreiranja zapošljavanja i smanjila nezaposlenost.³²⁷ Pri tome, fleksibilnost nadnica ne postoji kod kolektivnog pregovaranja, pa nema ni prilagođavanja nadnica u uslovima krize (recesije, deflacije).

Ostvarivanje predloženih rigoroznih budžetskih mera bilo je moguće ostvariti jedino da je privreda bila uposlena, da su uposleni svi kapaciteti. Kamerunova izjava sa jednog od samita savršeno oslikava to stanje: *šta štedeti ako nema odakle da se štedi?* Po pravilu, restriktivne mere smanjuju privrednu aktivnost i usporavaju privredni rast, jer nema podsticaja za investicije, potrošnju i štednju. Realni i direktni podsticaji su izostajali godinama unazad. Investicije su opadale zbog nepovoljnog poslovnog ambijenta i tržišne neizvesnosti. Investitori su bili zabrinuti zbog nepovoljne spirale slabljenja ekonomija, nesigurnih banaka i pogoršanja državnih finansija, ali i sporadičnog gubljenja poverenja u zajedničku valutu. Potrošnja, ali i štednja, bila je ograničena smanjenim raspoloživim dohotkom. I ponovo, teret krize padao je na državu – da podstiče realan sektor kroz ograničenu javnu potrošnju. To je imalo za posledicu dramatičan porast duga. Niko nije mario za dug! Bitno je bilo da banke očuvaju svoje bilanse i obezbede gazdama profite a dugove će, po pravilu, vratiti država. Zašto bi država trošila novce na socijalna davanja, zdravstvo i obrazovanje – sektore koje najviše pogađaju restriktivne mere, kada krizu trpe i banke. Da stvar bude gora, predlog je bio da vraćanje poverenja u banke podrazumeva da države zajednički finansiraju garancije za bankarske poslove.

Zaduživanje država je bila neminovnost, s obzirom na to da je izostajao novac iz evropskog stabilizacionog mehanizma. Države članice EU mogle su računati na uobičajene državne obveznice iz tog fonda spasa. Nasuprot tome, suočavale su se sa rastućim troškovima zaduživanja. Iako su investitori jadikovali zbog solventnosti kod svojih vlada, briga je bila usmerena na dolazeće izbore. Kontinuirano su preduzimane sporadične i selektivne mere,³²⁸ umesto sistemskih

³²⁶ V. Ristanović, (2017b). Anomalije tržišta Evrozona, *Kultura polisa*, god. XIV (2017).

³²⁷ IMF, (2010): World Economic Outlook, *Rebalancing Growth*, Washington, D.C., p. 9.

³²⁸ Monti je u Italiji uveo stroge poreze i podigao starosnu granicu za odlazak u penziju. Međutim, punjenje budžeta nije teklo željenom dinamikom. Globalna administracija nije

rešenja koja bi uključivala uzajamno zaduživanje i pomeranje ka bankarskoj uniji, sa širokom kontrolom i većim stepenom odgovornosti banaka. Ipak, zaduživanje treba posmatrati detaljnije. Svakako i najmanje zaduživanje je problematično za ekonomiju, ali i za buduće generacije.

Brojni autori su pokazali da dugoročno zaduživanje i u velikom obimu utiče negativno na privredni rast. Jedino razlike postoje u stepenu negativnog uticaja. Naime, rast zaduženosti države istiskuje investicije i usporava privrednu aktivnost, tj. smanjuje BDP. *Reinhart* i *Rogoff*³²⁹ su analizirali podatke različitih ekonomija, u periodu od 1790. do 2009. godine, i zaključili da nivo zaduženosti države prema BDP-u zavisi od stepena razvijenosti ekonomije, ali je zajedničko svim ekonomijama da je rast zaduženosti povezan sa usporavanjem privredne aktivnosti. Prema opštoj oceni zaduženost do 60% nema previše uticaja na privrednu aktivnost i usporava godišnji rast oko dva procentna poena, dok je za zaduženost od 90% i više procenata stopa rasta prepolovljena. *Kumar* i *Jaejoon* u velikoj meri potkrepljuju nalaze Reinharta i Rogofa kroz analizu, koja obuhvata 38 zemalja u periodu 1970–2007. godina, i otkrivaju da povećanje početnog odnosa duga prema BDP-u od 10 procentnih poena povezano je sa usporavanjem godišnjeg rasta realnog BDP-a po glavi stanovnika od oko 0,2 procentna poena. Postoje i neki dokazi o nelinearnosti, sa samo visokim nivoom duga (većim od 90% BDP-a) koji imaju značajan negativan efekat na rast. *Caner* i ostali³³⁰ potvrđuju nalaze Reinharta i Rogofa, koristeći podatke Svetske banke iz 99 zemalja tokom perioda 1980–2008. godine, i procenjuju da postoji prekretnica u kojoj javni dug počinje negativno uticati na nivo rasta. *Checherita-Westphal* i *Rother*,³³¹ koristeći podatke AMECO baze podataka Evropske komisije, istražuju vezu između odnosa

smanjivala rashode, a reforma tržišta radne snage je izostala. Italijanska vlada se borila da pojača izvoz, osnaži banke i postavi povoljan ambijent za aukciju novih HoV. „Patriotske obveznice”, ciljano nuđene građanima i malim štedišama, pokazale su visok nivo solidarnosti i poverenja građana i skupljeno je 27 milijardi evra, što ipak nije bilo dovoljno. Tako Italija postaje sledeća ekonomija koja traži pomoć od EU.

³²⁹ C. M. Reinhart, and K. S. Rogoff, (2010). Growth in a Time of Debt, *NBER Working Paper* No. 15639.

³³⁰ M. Caner, T. Grennes, and F. Koehler-Geib, (2010). Finding the Tipping Point – When Sovereign Debt Turns Bad, World Bank Conference on Debt Management, March 29, 2010.

³³¹ C. Checherita-Westphal, and P. Rother, (2012). The impact of high government debt on economic growth and its channels: An empirical investigation for the euro area, *European Economic Review*, vol. 56, issue 7, pp. 1392–1405.

duga prema BDP-u u 12 evropskih zemalja od 1970. do 2011, i utvrđuju da negativni efekat rasta visokog duga može započeti na nivoima od oko 70–80% BDP-a, a da je interval poverenja potpuno negativan na 90–100% BDP-a. *Cecchetti* i ostali³³² otkrivaju u analizi 18 zemalja OECD-a u periodu od 1980. do 2010. godine prag duga od 85% BDP-a, i da svako dalje povećanje od 10 procentnih poena smanjuje rast trenda za više od 0,1 procentnih poena. Koristeći bazu podataka Svetske banke o pokazateljima svetskog razvoja, u periodu od 1970. do 2008. godine, *Alfonso* i *Jalles*³³³ pronalaze negativan efekat odnosa duga za zemlje sa nivoom duga većim od praga od 90% i blago pozitivan efekat za zemlje sa nivoom duga manjim od 30%. *Mencinger* i ostali³³⁴ ispituju direktni efekat veće zaduženosti na ekonomski rast za 25 zemalja EU od 1980. do 2010. godine. Rezultati modela su ukazivali na statistički značajan nelinearni uticaj odnosa javnog duga i BDP-a, gde se pozitivni efekat akumuliranog javnog duga pretvara u negativan efekat između oko 80 i 94% za stare države članice, i oko 53–54% za države EU koje su nedavno postale članice. Istraživanje *Herdona* i ostalih³³⁵ osporava analizu i rezultate rada Reinharta i Rogofa, i navode da se odnos duga i rasta BDP-a značajno razlikuje i u zavisnosti od vremenskog perioda kada se taj odnos analizira, i ne nalaze dokaze o pragu duga od oko 90% BDP-a, iako (kao i drugi naučnici) nalaze nelinearnu vezu između javnog duga i rasta. Da postoje razlike u stopama rasta zavisno od perioda u kome se analiziraju, pokazali su *Ristanović* i ostali³³⁶ na uzorku od 61 države u periodu od 1953. do 2007. godine. Kroz panel dinamički opšti metod momenta (GMM) ocenili su efekte realnih i monetarnih determinanti na privredni rast kroz različite potperiode. Realne determinante rasta BDP-a (realni nivo BDP po glavi stanovnika, privatna potrošnja, investicije, državna potrošnja, izvoz i uvoz) imaju uticaj na ekonomski rast u svim

³³² S. Cecchetti, M. Mohanty, and F. Zampolli, (2011). The real effects of debt, , *BIS Working Papers No 352* from Bank for International Settlements.

³³³ A. Alfonso, J. T. and Jalles, (2019). Sovereign Ratings and Finance Ministers' Characteristics *REM Working Paper 072–2019*.

³³⁴ J. Mencinger, A. Aristovnik, & M. Verbic, (2014). The Impact of Growing Public Debt on Economic Growth in the European Union. *Amfiteatru Economic*, 16(35), pp. 403–414.

³³⁵ T. Herdon, M. Ash, and P. Pollin, (2013). Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff, *Workingpaper Series No 322*. Political Economy Research Institute.

³³⁶ V. Ristanović, N. Tasić, I. Nikolić, (2018). Determinants of economic growth in the pre-crisis period, *Industrija* Vol. 46, No. 3, p. 138.

državama, bez obzira na njihov stepen razvijenosti, dok monetarne determinante (inflacija, kamatna stopa i strane direktne investicije) imaju važniju ulogu u razvijenim državama.

Ipak, za ekonomiju je važnije pitanje visine troškova servisiranja duga i mogućnosti da se dug u celosti izmiri. Ako je moguće realizovati rast koji prevazilazi troškove zaduživanja, onda nema bojazni od visine zaduživanja. Zaduhivanje zarad proizvodnih ulaganja uvek je isplativo. Neproduktivno zaduhivanje predstavlja porast javnog duga bez obzira na nivo zaduženosti u odnosu na BDP.

2020

Finansijska tržišta nisu mirovala ni početkom 2020. godine. Ubrzo su zapala u novu nestabilnost. Najveći problem predstavlja oslanjanje globalne ekonomije na buduću stopu rasta zasnovanu na QE. Centralne banke su u naprednim ekonomijama (*FED, ECB, BoE i BoJ*) iskrivile cene imovine, što je dovelo do nerealnih ekonomskih i berzanskih procena. Nije izostao ni valutni rat. Suprotno, podgrevao je rizik na imovinu. Valutni rizik se produbljivao unutar tržišta kapitala i obveznica, s obzirom na rastuću neizvesnost većine investitora. Zabuna je nastala na finansijskom tržištu već u drugoj polovini 2019. godine kada su obveznice i akcije zamenile uloge – obveznice su postale akcije, akcije su postale obveznice. U takvim okolnostima, investitori su jurili za cenama, a ne za prinosom. Što je u suprotnosti sa ekonomskom logikom tržišta!

Američki dolar je oslabio 2020. godine iz nekoliko razloga. Prvi razlog neposredno je vezan za izbore. Izborna godina obično vuče za sobom promenu kamatnih stopa od strane FED-a. Drugo, intenzitet trgovinskog rata s Kinom nije ublažen, i kreirao je veliku neizvesnost. Bolji izgledi su bili na strani Kine, jer je imala širi arsenal mera i instrumenata monetarne i fiskalne politike. U obe ekonomije je smanjen BDP, usled opadanja razmene, prerađivačke industrije, stagnacije trgovine na malo i neizvesnosti na finansijskom tržištu. Treći momenat je važan i odnosi se na dalje pozajmice Trezora (skoro bilion dolara u drugoj polovini 2019. godine). I konačno, FED je preuzeo tržište REPO papira i upumpao tri biliona dolara u periodu 16.09. –15.12.2019. godine. Nova tranša od 2,9 biliona dolara realizovana je do 18. januara 2020. godine, čime je FED preuzeo kontrolu nad bankarskom industrijom. Posle gubitka kontrole nad tržištem,

pojačana je panika i porasla je neizvesnosti učesnika na tržištu. Očekivanja su vodila naglim preokretima kapitala, sa negativnim reperkusijama na globalnu ekonomiju.

Brexit je nedovršena priča. Izlazak je realizovan, ostali su brojni nedovršeni segmenti. Natezanja će se konačno završiti postepenim vraćanjem u normalu. Posledice će tek biti vidljive, i najverovatnije da će mali učesnici na tržištu sa obe strane trpeti veće gubitke sa novim tržišnim prilagođavanjima, isprepletani novim relacijama VB–EU. Sve to vreme, dok Brisel cedi suvu drenovinu, Velika Britanija realizuje bilateralne pregovore sa brojnim državama. Uglavnom, državama Komonvelta.

Zlato je ostalo u portfelju imovine mnogih investitora u 2020. godini. Ono je nadmašilo ostale plemenite metale. Zlatom se trgovalo po ceni i preko 2.000 USD/oz, uzimajući u obzir mnoge egzogene promenljive, kao što su kupovine od strane Centralnih banaka, QE i negativne kamatne stope. Zlato je jedina imovina sa nultim rizikom za drugu ugovornu stranu. Godina 2020. počela je sa tržištem bikova (*Bull market*) u zlatu, što je treći put u istoriji žutog metala.³³⁷ Ograničavanje kretanja i zatvaranje privreda, doveli su učesnike na tržištu do velikih gubitaka, pada profita i rastuće neizvesnosti. To je uticalo na rast cene zlata na svetskom tržištu, uz povremena iskakanja, kao posledice vojno-političkih pitanja (raketni napad Irana na vojne baze u Iranu, i politički pritisak SAD) i zdravstvenih odluka (objava pojavljivanja vakcine), ili psiholoških efekata (pad poverenja u vladu), pre nego ekonomskih kriterijuma. Početkom 2020. godine cena zlata na azijskim berzama dostigla nivo od 1.611,42\$/oz (prvi put nakon 2013. godine).³³⁸ Najnižu cenu zlato je imalo sredinom marta kada je MMF izašao sa saopštenjem da još država razmatra apliciranje za pomoć. Na pad cene zlata znatno je uticalo smanjeno ulaganje u dragocene metale usled manjka likvidnosti na tržištu novca.³³⁹ Cena zlata je dostigla rekordni nivo 2.075,47\$/oz u avgustu 2020. godine,³⁴⁰ nakon čega sledi kontinuirani pad. Na dan 18. decembra 2020. godine

³³⁷ Izvor: Economist, Market Intelligence Report, WSJ, FT, University of Chicago Library, USA.

³³⁸ NBS, (2020a). Pregled dešavanja na svetskom finansijskom tržištu, Sektor za monetarne i devizne operacije, 6–10. januar 2020, Narodna banka Srbije, str. 7.

³³⁹ NBS, (2020b). Pregled dešavanja na svetskom finansijskom tržištu, Sektor za monetarne i devizne operacije, 16–20. mart 2020, Narodna banka Srbije, str. 7.

³⁴⁰ Na rast cene zlata značajno su uticali sledeći faktori: nesigurnost u globalnoj ekonomiji, tenzije između SAD i Kine, pad stopa prinosa državnih obveznica SAD, širenje pandemije

cena zlata je bila na nivou 1.884,20\$/oz. Do kraja godine, na blagi rast cene zlata uticali su rast broja zaraženih od virusa korona, pooštavanje mera ograničenja kretanja širom sveta, načelni dogovor o novom paketu mera fiskalne podrške u SAD, slabljenje dolara, neizvesnost oko Brexita, tenzije u Persijskom zalivu, kao i američke sankcije Turskoj zbog nabavke ruskog raketnog sistema S-400.³⁴¹

Tržište nafte ostalo je top tema u svim glavnim medijskim izveštajima zbog dramatičnog smanjenja proizvodnje na energetsom tržištu u prvoj polovini 2020. godine (nakon blagih oscilacija izvan očekivanog trenda novembra 2019). Turbulencije kreću izražajnije sa proglašavanjem pandemije u Kini. Svetska ekonomija usporava, i smanjuje se potražnja. Rusija zagovara stanovište da ne treba smanjivati proizvodnju nafte. Pregovori OPEC članica i Rusije početkom marta meseca 2020. godine ostaju kratkog daha (početak pregovora 5. mart, propadanje pregovora 8. mart). Produbljuju se posledice pandemije, potražnja za naftom na svetskom tržištu se smanjuje, pregovori i dalje nisu obnovljeni. Usledile su negativne cene nafte – cena američke sirove nafte pala je za više od 300% na svega -0,40 dolara po barelu za samo nekoliko sati (to je prisililo proizvođače nafte da plaćaju kupcima pošto su skladišni kapaciteti prepuni!). Sa rastom tražnje u drugoj polovini godine cene nafte su postepeno rasle i dostigle 60 dolara po barelu. Kao i uvek, cenu nafte determinišu vrednost dolara i geopolitički rizik. Takođe, niz godina finansijski derivati (naftni fjučersi) preuzimaju dominaciju determinisanja cena nafte na svetskom tržištu nad klasičnom ponudom i tražnjom na tržištu nafte.

Početak 2020. godine godine nije ukazivao na pandemijsku recesiju. Očekivanja su išla u pravcu globalne stagnacije. A svet je krenuo u nova pravila igre. Međunarodne institucije su poštovale pravila više od 30 godina, da bi poslednjih godina propala logika miksa monetarne i fiskalne politike, a zagovarala se nova podela rada. Svedoci smo nove reorganizacije globalne ekonomije koja će se bazirati na promeni demografske slike sveta, brzom promeni tehnološkog napretka i produbljivanju ekonomskih integracija. Takav kontekst će podrazumevati prilagođavanje budžeta prilagođenom rastu, uz blagovremeno

virusa korona u svetu, niske i negativne kamatne stope, rasprostranjene novčane i fiskalne stimulative mere, pad vrednosti dolara, kao i povećana inflatorna očekivanja zbog ogromne ponude novca. NBS (2020c) Pregled dešavanja na svetskom finansijskom tržištu, Sektor za monetarne i devizne operacije, 3–7. avgust 2020, Narodna banka Srbije, str. 7.

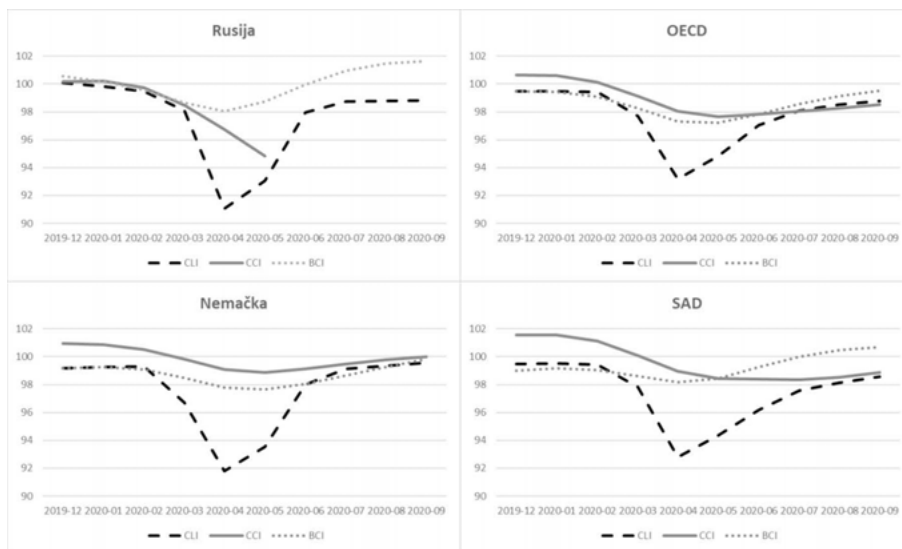
³⁴¹ NBS, (2020d). Pregled dešavanja na svetskom finansijskom tržištu, Sektor za monetarne i devizne operacije, 14–18. decembar 2020, Narodna banka Srbije, str. 7.

ažuriranje globalnih pravila. Preduzimaće se koordinirane političke akcije radi vraćanja samopouzdanja, inkluzivnog rasta, životne sredine i standarda građana. I sve to u uslovima prisutne neizvesnosti, nedostatka poverenja i izvesno većeg rizika. Pravidnog života! Brojkama se manipuliše, zloupotrebljava se poverenje, a ishod ne obećava. Mahinacije na finansijskim tržištima uzele su maha, a pitanje je koliko je još toga javno nedostupno.

Posledice COVID-19 na svet

Posledice pandemije COVID-19 su velike, i biće dugotrajne. Likvidnost je ugrožena i pored velikih novčanih davanja. Korporativan sektor će takođe trpeti probleme likvidnosti i u 2021. godini. Svakako i solventnosti! Nezaposlenost je dostigla visoke stope već u 2020. godini. Tokom prvih tri kvartala 2020. godine i razvijene ekonomije su ostvarile negativne profitne stope unutar korporativnog sektora (pogledati sliku 2). Dramatičan pad indeksa zabeležen je u aprilu mesecu 2020. godine. Ovi indeksi su jasno odražavali kretanje ekonomije na bazi poslovnih ciklusa, poslovnog ambijenta i očekivanja pojedinaca i domaćinstava. Oporavak je tekao različito od ekonomije do ekonomije. Postepeno se vraćalo poverenje u poslovanje, najviše u Rusiji i SAD. Kina je brz oporavak od pandemije valorizovala pozitivnim stopama privrednog rasta – dominantno najbrže rastuća ekonomija u 2020. godini.

Slika 2: Indeksi korporativnog sektora tokom perioda pandemije COVID-19



Izvor: TRADING ECONOMICS

Note: Kompozitni vodeći indikator (CLI), Indeks poslovnog poverenja (BCI), Indeks poverenja potrošača (CCI)

Budući da je BDP najistaknutiji pokazatelj ekonomske aktivnosti, kvartalne procene rasta BDP-a privukle su veliku pažnju javnosti da bi se procenila ozbiljnost ekonomskog uticaja pandemije COVID-19. Ceo svet je trpeo posledice pandemije. Stope rasta BDP-a su bile negativne. Iako su najveće posledice u prvom kvartalu 2020. godine trpele Francuska (-5,9%), Italija (-5,5%) i Španija (-5,2%), u drugom kvartalu 2020. godine pad ekonomija u većini država je bio dvocifren – Velika Britanija-19,8%; EU-11,8% (Španija-17,8%; Hrvatska-15%; Mađarska 14,6%; Grčka-14%; Italija-13%; Portugalija-13,9%; Francuska-13,7%; Kipar-12,8%; Rumunija 12,2%; Austrija 12,1%; Belgija-11,8%; Malta-11,6%; Bugarska 10,1%); Kanada-11,5%; dok je jednocifren rast beležen kod SAD-9%; Japana-8,2%; Švajcarske-7,3%; Australije-7%; Norveške-5,1%; Rusije-3,2%. Srbija je, prema procenama Eurostata, imala negativan uticaj pandemije na GDP – u prvom kvartalu 2020. godine od-0,5%; u drugom kvartalu 2020. godine od-9,2%. (pogledati Grafikon 14)

Grafikon 14: Stope rasta BDP, 2020 q1 i q2, q0q, sezonski prilagođeni podaci, %



Izvor: EUROSTAT

Napomena: EU27 – 27 država članica Evropske unije, EA19 – 19 članica evrozone, BE – Belgija, BG – Bugarska, CZ – Češka Republika, DK – Danska, DE – Nemačka, EE – Estonija, IE – Irska, GR – Grčka, ES – Španija, FR – Francuska, HR – Hrvatska, IT – Italija, CY – Kipar, LV – Letonija, LT – Litvanija, LU – Luksemburg, HU – Mađarska, MT – Malta, NL – Holandija, AT – Austrija, PL – Poljska, PT – Portugalija, RO – Rumunija, SI – Slovenija, FI – Finska, SE – Švedska, UK – Velika Britanija, CH – Švajcarska, RS – Srbija, RU – Rusija, CA – Kanada, US – Sjedinjene Američke Države, CR – Kostarika, BR – Brazil, CL – Čile, CO – Kolumbija, JP – Japan, SK – Koreja, IL – Izrael, AU – Australija, NZ – Novi Zeland.

Razlike između ekonomija postoje unutar strukture BDP-a. Kod većine država najveći pad beležila je finalna potrošnja domaćinstava (pogledati Tabelu 28). Razumljivo, zbog ograničavanja kretanja i zatvaranja trgovina, zarad suzbijanja širenja COVID-19. Potrošnja domaćinstava opala je za 11,8% u evrozoni i za 11,4% u EU, i to najviše u Francuskoj (13,7%) i Italiji (13,0%). Kod ostalih razvijenih država najveći pad je pogodio V. Britaniju (-19,8%), Kanadu (-11,5%), nešto manje SAD (-9,0%) i Japan (-8,2%). Države OECD-a beležile su prosečan pad BDP-a od 10,6%. S druge strane, izdaci za potrošnju opšte države pokazali su mešovitu sliku, sa značajnim razlikama među državama, ali su najveći u razvijenom delu sveta (VB, Kanadi, Italiji, Francuskoj i SAD, -15,0%, -7,5%, -6,8%, -6,0% i -6,0% respektivno). Za evrozonu i EU, opšta država je opala za 6,3%, odnosno 6,6%, dok je za države OECD-a taj pad nešto viši, -6,8%.

Tabela 28: Dekompozicija rasta BDP-a, rashodni pristup, doprinosi rastu (q2-2020), u procentima

	EU27	EA19	FR	DE	IT	JP	SK	CA	UK	US	OECD
BDP stopa rast, q0q	-11.4	-11.8	-13,7	-9,8	-13,0	-8,2	-3,2	-11,5	-19,8	-9,0	-10,6
Privatna potrošnja	-6.3	-6.6	-6,0	-5,8	-6,8	-4,4	0,7	-7,5	-15,0	-6,0	-6,8
Bruto fiksni kapital	-0.5	-0.5	-3,3	-1,5	-2,9	-0,7	-0,1	-3,2	-3,9	-1,3	-2,4
Javna potrošnja	-3.4	-3.8	-2,5	0,5	0,1	-0,1	0,2	-0,6	-2,8	0,2	-0,2
Promena zaliha	-0.3	-0.1	0,9	-0,1	-1,2	0,3	0,1	-2,0	-1,7	-0,9	-0,4
Spoljna ravnoteža	-0.9	-0.8	-2,4	-2,9	-2,3	-3,3	-4,1	1,9	3,5	0,2	-0,8

Izvor: OECD data

Napomena: EU27 – 27 država članica Evropske unije, EA19 – 19 članica evrozone, FR – Francuska, DE – Nemačka, IT – Italija, JP – Japan, SK – Južna Koreja, CA – Kanada, UK – Velika Britanija, US – Sjedinjene Američke Države, OECD – Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj

Za ostale glavne stavke rashoda, bruto investicije, izvoz i uvoz, evidentiran je značajan pad u većini država. Dok su bruto investicije u osnovni kapital opale za 0,5% i u evrozoni i u EU, Francuskoj (-3,3%) i Italiji (-2,9%), nagli pad beleže V. Britanija (-3,9%) i Kanada (-3,2%). Takav razvoj događaja često se objašnjava posebnim faktorima, poput aktivnosti multinacionalnih preduzeća. Kriza COVID-19 generalno je negativno uticala na eksternu neravnotežu u ekonomijama koje su više otvorene i zavisne od spoljne trgovine – Južna Koreja, Velika Britanija, Japan, Nemačka, Francuska i Italija.

Posledice pandemije dugo vremena će se odražavati i to negativno na globalnu ekonomiju. Većina analiza se zasniva na finansijskim pokazateljima i gubicima koji su nastali u periodu izolacije radnika i zaustavljanja brojnih aktivnosti. Isto tako, prognoze se vezuju za finansijske gubitke, iako je bankarski sektor, u celosti i finansijski, u nepovoljnijoj poziciji (gledano kroz bilanse) nego u kriznoj 2008. godini. Zasljepljenost materijalnim gubicima ili očekivanim nivoima profita ostavili su u senci zaposlene, tj. radnike. Za trenutak ću finansijski aspekt (opisan napred) posledica COVID-19 ostaviti po strani, a akcenat postaviti na radnika. Zašto? Razlog je jednostavan. U senci ovih, uglavnom, finansijskih posledica pandemije ostao je položaj radnika. Najveći gubitak pretrpeli su radnici, prvi u lancu reprodukcije, a posredno i njihovi poslodavci. Konačno, država u celosti. Svetska ekonomija! Objektivno govoreći, dobrim delom su bile iznete prognoze o nadolazećem padu zaposlenosti i rastu nezaposlenosti, kao i gubicima postojećih radnih mesta, uz male izgleda za kreiranje novih radnih mesta (osim u oblastima IT, farmacije, biotehnologije). Ali je detaljna analiza izostala. Radnik, zaposlen kod poslodavca, suočavao se sa višemesečnim prekidom rada, ranih navika, rutine. Tako da je i poslodavac zapadao u finansijske probleme u uslovima ograničenog poslovanja. Pomoć države je postojala, ali samo toliko da se opstane na tržištu i spreči otpuštanje radnika. A radnik?!? Radnik je bio danima zatvoren bez aktivnosti, bez motiva da podiže sopstvena znanja, kompetencije, veštine, sve više je lenjstvovao, čime je umanjivao sopstvenu efikasnost. Takav radnik s redovnim otpočinjanjem posla neće biti u punom kapacitetu na radnom mestu. E, tu se pojavljuje značajno veći finansijski gubitak poslodavca, iako je počeo sa obavljanjem redovnih aktivnosti u okviru registrovane delatnosti. Poslodavci su se suočili sa gubitkom produktivnosti rada. Zapravo, radnik u novim radnim uslovima nije ostvarivao dovoljan nivo efikasnosti, jer je odsustvo sa posla (nerad) uticao negativno na njega (i psihički, i fizički). To znači da poslodavac ne može da ostvari zadovoljavajući nivo produktivnosti rada da bi postigao obim posla koji je ostvarivao pre obustave

rada uzrokovane pandemijom. Kako je pritisnut subvencijama vlade, tj. uslovljen subvencijom da ne smanjuje broj zaposlenih i/ili ne menja nivo zarade, jedinični troškovi rada postajali su visoki za poslodavca koji još nije počeo da ostvaruje zadovoljavajući ili očekivani nivo profita. Takav poslovni ambijent, uz poslovno okruženje u kome nisu sve okolnosti bile potpuno tržišne, poslodavac je imao problem podizanja produktivnosti rada u svojoj kompaniji. I to će trajati dugi niz meseci, da dostigne nivo produktivnosti i profitabilnosti pre pandemijskog zatvaranja. Da bi pojasnili napred navedeno, napravimo paralelu radnika sa sportistom. Odsustvo sportiste sa sportskog terena u dužem vremenskom periodu utiče nepovoljno na mentalni sklop. Utreniranost pojedinaca ili uigravanje tima zahteva vreme, dok neredovan trening i neadekvatni uslovi rada dovode sportiste do povreda i odsustvovanja sa terena. Isto je sa radnikom! Radnik zapada u individualni, ali i kolektivni problem koji će se sa docnjom dodatno pretvoriti u finansijski gubitak (i poslodavca i ekonomije, konačno i samog radnika). To govori da akcenat u periodu višenedeljne obustave rada (zbog pandemije) treba staviti na radnika, održavanje njegovog mentalnog sklopa, podizanja njegovih znanja i veština (na primer, online obukama, konsultacijama, jednostavno razgovorom). Ne! Umesto toga, društva su bila opterećena ekonomijom, a ekonomija finansiranjem, pa je radnik ostao u zapečku. Dovoljno je pogledati pojedinca (čitaj radnika) da ograničen u četiri zida, sa gro neproverenih informacija, sa raznih strana, prati negativne posledice pandemije na gubitke u finansijskim krugovima, ekonomijama, korporativnom sektoru, pa tek onda na život i zdravlje pojedinaca. Strah od virusa prikrivao je uvedene standarde u medicini na globalnom nivou, koji se predstavljaju kroz brojke, indekse, indikatore, bez brige za populaciju i društvo.³⁴²

³⁴² Svetska zdravstvena organizacija (WHO, 2020) meri zdravstveni sistem preko brojnih indikatora fokusirajući se na udeo troškova u budžetu ili BDP-u – o broju zdravstvenih ustanova na 10.000 stanovnika, o broju kreveta na 100.000 stanovnika, o broju medicinskog osoblja i udelu nemedicinskog osoblja u zdravstvenom sistemu, unapred definisanim stepenom opremljenosti zdravstvenih ustanova na broj stanovnika, udelu rashoda za i drugim trivijalnim indeksima. Ispostavilo se trivijalnim u trenucima pandemije kada je zdravstveni sistem preopterećen, i kada nedvosmisleno pokazuje manjkavosti ranijih odluka i rešenja na globalnom nivou. Neefikasnost i nefunkcionalnost zdravstvenih sistema, čak i u razvijenom svetu, posledica je pogrešne percepcije o opstanku zdravstvenog fonda i obrazovanju lekara. Umesto da je robotika i tehnologija kreirana kao ispomoć lekarima, zdravstveni sistemi se nalaze u ćorsokaku broja zdravstvenih radnika, broja zdravstvenih centara i ustanova, i nekompetentnih nosilaca zdravstvenih funkcija koji odmeravaju brojke, ne sistem u celosti.

Pogledajmo na trenutak podatke o gubicima nastalim po osnovu rada usled epidemije po različitim ekonomijama! Produktivnost rada je važan ekonomski pokazatelj, i vredan je pomena jer je usko povezan sa ekonomskim rastom, konkurentskim performansama preduzeća i privrede, poslovnim rezultatima unutar ekonomije. Tokom drugog kvartala 2020. godine sve ekonomije su beležile pad produktivnosti rada (pogledati Tabelu 29).

Tabela 29: Realna produktivnost rada, po zaposlenom, sezonirani podaci

	2019		2020	
	q3	q4	q1	q2
EU-27	0,3	-0,1	-3	-8,9
EU-19	0,2	-0,1	-3,4	-9,2
Poljska	1,4	0,6	-1	-7,9
Mađarska	1	0,6	-0,2	-9,7
Rumunija	1,2	-0,1	1,4	-9,6
Bugarska	0,6	0,2	1,4	-9,2
Hrvatska	0,2	-0,4	-1,6	-13,2
Slovenija	0,5	0,2	-4,8	-7,6
Portugalija	0,1	0,8	-3,7	-10,7
Litvanija	2,4	-0,3	-1	-4
Češka Republika	0,7	0,6	-3,3	-7,4

Izvor: Eurostat

Odsustvo zaposlenih sa posla (neefektivnost) i pad proizvodnih aktivnosti (neefikasnost) odrazili su se negativno na novododatu vrednost kompanija i privrede u celini (pogledati Tabelu 30). Prema podacima tabele, već je poslednji kvartal 2019. godine ukazivao na pad novododate vrednosti. U evrozoni i EU taj pad je u drugom kvartalu 2020. godine iznosio -11,9 i -11,6%, respektivno. Od ekonomija iz okruženja i Centralno-istočne Evrope sve su beležile visoki pad novododate vrednosti. Jedino Litvanija i Rumunija imaju manji pad novododate

vrednosti (-5,9% i -7,2%, respektivno) od Srbije (-9,2%). Pad je zabeležen i u apsolutnom izrazu, mereno milionima dolara iz 2010. godine kako bi bili u poziciji da poredimo ekonomije. Štaviše, ograničene poslovne aktivnosti zbog COVID-19 uticale su na manju naplatu poreza, uz rastuće izdatke i subvencije za podršku tokom pandemije.

Tabela 30: Novododata vrednost, sezonirani podaci, %BDP

	2019		2020		2020 q2
	q3	q4	q1	q2	mil. evra (2010)
EU-27	0,3	-0,1	-3	-11,6	2.424.817,6 (q0q▼11,6%)
EU-19	0,3	0	-3,4	-11,9	2.059.715,0 (q0q▼11,9%)
Mađarska	1	0,6	-0,4	-14,7	99.567,0 (q0q▼14,7%)
Rumunija	-0,2	0,2	-1,8	-7,2	39.730,3 (q0q▼7,2%)
Češka Republika	0,4	0,3	-2,4	-9,4	39.395,9 (q0q▼9,4%)
Portugalija	0,4	0	-2,9	-13,3	35.593,2 (q0q▼13,3%)
Poljska	0,9	0,7	-0,8	-9,2	23.987,8 (q0q▼9,2%)
Bugarska	0,4	0,7	0,3	-9	9.443,7 (q0q▼9,0%)
Hrvatska	0,5	0,4	-0,4	-12,5	9.247,4 (q0q▼12,5%)
Litvanija	0,7	0,8	0	-5,9	8.378,2 (q0q▼5,9%)
Slovenija	0,4	-0,2	-1,2	-11,9	8.336,7 (q0q▼11,9%)
Srbija	2,4	1,8	-0,9	-9,2	7.448,3 (q0q▼9,2%)

Izvor: Eurostat

Negativne stope rasta novododate vrednosti imale su za rezultat pad BDP-a (pogledati Tabelu 31), posebno visok pad tokom drugog kvartala 2020. godine. U prvom kvartalu 2020. godine, rast BDP-a je bio -3,7% u evrozoni, i -3,3% u EU-27. Drugi kvartal 2020. godine donosi dodatna pogoršanja, i kvartalni BDP se smanjio za 11,8% u evrozoni, i 11,4% u EU-27.

Tabela 31: Bruto domaći proizvod, sezonirani podaci

	2019		2020	
	Q3	Q4	Q1	Q2
EU-27	0,4	0,1	-3,3	-11,4
EU-19	0,3	0,0	-3,7	-11,8
Mađarska	1,0	0,6	-0,4	-14,6
Rumunija	0,8	1,4	0,0	-12,2
Češka Republika	0,5	0,4	-3,3	-8,7
Portugalija	0,4	0,7	-3,9	-13,9
Poljska	1,2	0,2	-0,3	-9,0
Bugarska	0,5	0,4	-3,3	-8,7
Hrvatska	0,4	0,3	-1,3	-15,0
Litvanija	0,7	0,8	0,0	-5,9
Slovenija	0,8	0,4	-4,7	-9,9
Srbija	2,1	1,6	-0,5	-9,2

Izvor: Eurostat

U ekonomijama iz okruženja i Centralno-istočne Evrope najveći pad je bio zabeležen u Hrvatskoj, Mađarskoj i Rumuniji (kao i Portugaliji). Bolje rezultate od Srbije ostvarile su Litvanija, Češka Republika, Bugarska i Poljska. Ishod ovakvih privrednih tokova ispoljio je negativne posledice na zaposlenost u svim ekonomijama EU.

Dok stopa zaposlenosti odražava stepen poverenja ljudi u državu, dotle stopa nezaposlenosti odražava (ne)sposobnost države o stepenu iskorišćenosti radne snage. U uslovima pandemije (pogledati tabelu 32) EU se suočavala sa padom zaposlenosti, dok je nezaposlenost ostala gotovo nepromenjena. Podsticajima su EU članice uspevale da ublaže veći udar na nezaposlenost.

Tabela 32: Zaposlenost i nezaposlenost, sezonirani podaci, stope rasta

	Zaposlenost				Nezaposlenost			
	2019		2020		2019		2020	
	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
EU-27	0	0,2	-0,3	-2,7	6,6	6,5	6,5	6,7
EU-19	0,1	0,2	-0,3	-2,9	7,4	7,3	7,2	7,3

Izvor: Eurostat

Budući da je zaposlenost u radnim satima opala znatno oštrije nego kod zaposlenih, pad produktivnosti rada bio je izraženiji za radnike nego za odrađene sate. Porast jediničnih troškova rada bio je veći usled pada produktivnosti rada, ali i po radnom satu.

Vratimo se na finansijski aspekt i posledice pandemije na finansijski sektor u svetu. Ovde nije poenta da se umanjuju finansijske posledice, ali je vredno pomena neosnovana primena pojedinih mera i preduzetih koraka u svim ekonomijama. Jedno je kod svih isto, a to je da je bankarski sektor u povoljnijoj bilansnoj poziciji nego u toku prethodne krize, a da su finansijska tržišta i berze doživele blagi pad. Navodim blagi, jer pored značajnog pada poslovne aktivnosti i nepovoljne kotacije akcija, dominira novi poslovni manevar investitora u keš. Dakle, novac je tu, neaktivan, i relativno jednostavno ga je vratiti na tržište. Da li to znači da veliki investitori znaju pravo stanje globalnih društveno-ekonomskih tokova? Da li to opravdava sumnje autora da postoje mere koje se sprovode potpuno pogrešno? Da, postoje i zasnovane su na pogrešnim osnovama! Bankarski sektor najviše trpi u delu kreditne politike – niže otplate anuiteta, rastućeg zaduživanja tokom pandemije, i dalje niske profitabilnosti i visokih strukturnih troškova. Međutim, nepovoljne okolnosti su ublažene, pre svega, garancijama vlada, povoljnijim bilansima, smanjenim nivoom problematičnih kredita (*Non-Performing Loans*), višim zaštitnim slojem kapitala (*Capital buffers*),³⁴³ višim zaštitnim slojem likvidnosti

³⁴³ Nivo zaštitnog sloja kapitala je visok, izražen racionom osnovnog akcijskog kapitala Tier 1 (*Common Equity Tier 1 – CET1*) dostigao 15% u decembru 2019. godine, što je što je za šest procentnih poena više od nivoa iz 2009. godine. Vredno je pomena da je osnovni akcijski kapital prvog nivoa komponenta kapitala prvog reda, koja se sastoji uglavnom od običnih akcija u posedu banaka ili drugih finansijskih institucija. Ova mera kapitala je

(*Liquidity buffers*)³⁴⁴ itd. Pumpanje velikih količina novca u privredu kroz različite mere vlada, što direktnim helikopter novcem, što preko tržišta HoV, ima za cilj da obezbedi dovoljnu likvidnost. Međutim, takve mere će jednog trenutka biti poražavajuće za ekonomije, iako još uvek imamo situaciju niskih kamatnih stopa (tzv. zamku likvidnosti), nisko targetirane inflacije, deviznog kursa koji odstupa od realnog deviznog kursa. U takvim okolnostima, primena brojnih mera je pod znakom pitanja, zbog samih ishoda! Recimo, osetljivost banaka se zasniva na stres testu za 2018. godinu, koji nije nužno tačan zastupnik uticaja ove krize na kreditni rizik. To, zaista, ne može odražavati pravo stanje stvari kod bankarskih poslova. Isto tako, poređenje zaštitnih slojeva kapitala sa gubicima je ograničeno u uslovima kreditnog rizika, kakav je eskalirao tokom pandemije. Još je interesantnije pitanje aktive bankarskog sektora. Rizikom ponderisana aktiva (*Risk-weighted assets*) odražava aktivu iz decembra 2019. godine i ne uključuju njihovo očekivano širenje usled npr. uticaja ove krize na kreditni rizik. U ovim ocenama nisu uključeni potencijalno ublažavajući efekti profita od rezervisanja, moratorija zajma, javnih garancija i, uopšte, fiskalne i monetarne politike. Konačno, profiti nisu razmatrani. Prilika je da sami čitaoci uoče da li je finansijski sektor spremno dočekao pandemijsku krizu?!? Očigledno je, da se stabilnost finansijskog sektora, pa i bankarskog, merena obimom zaštite kapitala i finansijskih poslova u kratkom roku, bespotrebno stavlja u poziciju najveće žrtve posledica COVID-19. Konačno, bilo bi nekorektno zaobići sledeće detalje. Banke su ušle u krizu sa čvrstim profilima finansiranja, zahvaljujući većem oslanjanju na finansiranje depozita, povoljnim uslovima finansiranja u 2019. godini, pa i početkom 2020. godine, i značajnim stepenom iskorišćenosti sredstava koje su im stavile na raspolaganje centralne banke.

uvodena 2014. godine kao sredstvo predostrožnosti za zaštitu ekonomije od finansijske krize. Tada planirani minimalni nivo CET1 za banke do 2019. godine bio je postavljen na 4,50%.

³⁴⁴ Nivo zaštitnog sloja kapitala je veoma visok, izražen koeficijentom pokrivenosti likvidnosti (*Liquidity Coverage Ratio – LCR*), za decembar 2019. godine, iznosio je 150%. To pokazuje da je udeo visoko likvidnih sredstava u posedu finansijskih institucija, čime se osigurava stalna sposobnost za ispunjavanje kratkoročnih obaveza. Ovo je, u osnovi, generički stres test koji ima za cilj da predvidi šokove na celom tržištu i osigura da finansijske institucije poseduju odgovarajuću zaštitu kapitala, da izbegnu bilo kakve kratkoročne poremećaje likvidnosti, koji mogu zadesiti tržište.

Mere oporavka

Kao odgovor na krizu, EU je učinila veliki iskorak kako bi podstakla rast svojih ekonomija. Početkom juna 2020. godine preduzete su brojne stimulativne mere. Nemačka vlada, fiskalno stroga ekonomija, najavila je stimulativni paket od najmanje 130 milijardi evra, ECB je saopštila kupovinu dodatnih 600 milijardi evra u obveznicama, dok je „fond za oporavak” imao budžet od 750 milijardi evra.

Pitanje je može li politika otkloniti ozbiljnu slabost: da su zemlje koje su izložene najvećoj ekonomskoj šteti takođe one sa najmanje fiskalnog prostora. Program Nemačke bio je relativno skroman sa 9% BDP-a, što je veće od američkog udela. Francuska, Italija i Španija su imale manja izdvajanja i strožije mere, a tokom leta rizikovale su da izgube vredne prihode od turizma, uz visoke stope državnog duga.

Poštovanje fiskalnih pravila unutar EU moglo bi se oceniti veoma niskom ocenom. Odsustvo koordinacije pri sprovođenju fiskalne politike zemalja članica je prisutno još od stvaranja prvih dokumenata. U Lisabonskoj strategiji, na samom početku Ugovora o funkcionisanju Evropske unije, u članu 4, govori se o stepenu harmonizacije fiskalnih politika, kao i u Protokolu 12 o prekomernom deficitu. Zemlje članice su olako prihvatile ove propise i jednom labavom politikom dovele celu EU u probleme. Čak je poslovanje ECB često u suprotnosti sa postavljenim pravilima – član 123 Lisabonskog ugovora zabranjuje ECB da pozajmljuje vladama zemalja članica. Kada tome dodamo i član 126 Ugovora o funkcionisanju EU, po kome se prati razvoj stanja u budžetima zemalja članica, posebno sa stanovišta budžetske discipline, onda je jasno zašto zemlje EU ne uspevaju da razreše probleme javnih finansija (budžetskog deficita i javnog duga).³⁴⁵

U uslovima krize, kada je neizvesnost u ekonomiji svakodnevna, država brojnim intervencijama nastoji da očuva ili podstiče zapošljavanje kako bi sačuvala privredu i kompanije. I za to ima rezona! – ako time čuva radna mesta, održava stabilnost i dostojanstvo pojedinaca. Međutim, takve mere ili politike

³⁴⁵ Dva kriterijuma su ovde presudna. Prvi se odnosi na udeo planiranog ili aktuelnog budžetskog deficita u BDP-u, dok se drugi odnosi na udeo javnog duga u BDP-u. Pravilo je da ukoliko zemlja članica probije dozvoljenu repenu vrednost (u skladu sa Protokolom 12 to je deficit budžeta od 3% BDP-a, odnosno nivo javnog duga od 60% BDP-a), Savet ministara EVROZONI razmatra nivo budžetskog deficita, odnosno javnog duga i ako ga potvrdi, zajedno sa preporukom Komisije EVROZONI, predlaže korektivne mere zemlji članici koja se našla u problemu javnih finansija.

uvode zabrinutost sa stanovišta stvarnih troškova i efikasnosti po državu. Troškovi za državu rastu ako se subvencije iskoriste za one pojedince kojima ne bi bila potrebna subvencija, što je čist gubitak. Efikasnost je pogođena usled pogrešnog izbora ciljne grupe nezaposlenih. Pozitivni (dugoročni) efekti bi se pojavili kada bi se tim subvencijama podstakli na zapošljavanje nezaposleni sa berze rada ili za otvaranje novih radnih mesta. Stoga, visina i dužina trajanja subvencija mora biti u korelaciji sa strukturom nezaposlenih na tržištu rada. Potpuno je jasno, kada se već subvencionise zapošljavanje da se ono realizuje poštujući princip efikasnosti, u najvećoj mogućoj meri. Drugim rečima, subvencije treba da budu usmerene i privremene, uvedene kroz programe kratkoročnih podsticaja. Dobar primer su programi kratkoročnog radnog vremena kojima su pribegavale pojedine razvijene ekonomije. Nemačka je koristila ovakve programe kako bi stabilizovala zaposlenost. Time ostavljaju prostor poslodavcima da izbegnu nepotrebne troškove, a zaposlenima da se prekvalifikuju. Ipak, malo je pozitivnih primera među članicama EU.

Nefinansijski sektor nije imao podršku centralnih banaka i vlada kao banke, pa su i posledice ozbiljnije. U periodu od marta do maja 2020. godine, zajmovi banaka u evrozoni prema nefinansijskom sektoru porasli su za 250 milijardi EUR. Regulatorne i nadzorne olakšice omogućavaju apsorpciju gubitaka i potencijalnih pozajmica, ali u zavisnosti od klase imovine (0,6 do 1,3 miliona evra). Međutim, strah od smanjenja vrednosti može ograničiti upotrebu zaštitnih slojeva kapitala. Kritika koju upućuje nefinansijski sektor odnosi se na pogrešan pristup fokusiran na kapital zasnovan na riziku, ne uzimajući u obzir druge dimenzije upravljanja kapitalom. Potrebna je višedimenzionalna analiza i uravnotežena pomoć po svim koordinatama. Poučen ranijim iskustvima, svestan potencijalnih posledica pandemije, nefinansijski sektor je na nivou EU istupio sa predlozima i zahtevima upućenim ECB-u:

1. Aktiviranje mera za brzo popravlanje situacije;
2. Fragmentacija različitih oblika javnih garancija u svakoj državi članici;
3. Sekjuritizacija potrebna više nego ikad, i
4. Fragmentacija.

Isto tako i u bankarskom sektoru nužne su korekcije, a koje se odnose na kapital banaka:

- Upotrebiti zaštitne slojeve kapitala (*engl. Capital buffers*);
- Smanjiti potrebu za makroprudencijalnim merama;

- Delimično pokrivati zahtev stuba 2 (*Pillar 2 Requirement – P2R*), instrumentima koji nisu CET1;
- Ograničiti isplatu dividendi;
- Privremeno poslovanje banaka ispod nivoa upravljanja stubom 2 (*Pillar 2 Guidance – P2G*).³⁴⁶

Budžeti u uslovima COVID-19 pandemije

Kao odgovor na pandemiju COVID-19 mnoge države su reprogramirale svoje postojeće budžete, aktivirale rezerve za nepredviđene slučajeve i usvojile dopunske budžete. Da bi dalje mobilisali resurse i ubrzali hitnu potrošnju, mnoge države su takođe stvorile namenske vanbudžetske fondove COVID-19. Govorimo o državama sa različitim tipovima upravljanja javnim finansijama, pravnim okvirom i nivoom prihoda.

Motivi za stvaranje ovakvih fondova su nedvosmisleni jer podrazumevaju: 1) uspostavljanje centralizovanog upravljanja i kontrole, 2) prikupljanje i udruživanje javnih i privatnih resursa, i 3) sektorsko i regionalno sprovođenje hitne potrošnje. Često su sve ove mere van standardne budžetske prakse, i s pravom izazivaju sumnje u zloupotrebe, korupciju, sivu ekonomiju.³⁴⁷ Čak i transparentno sprovedene, pojedine mere mogu zamagliti razumevanje vladinih fiskalnih operacija. Još uvek je rano izvući zaključke iz različitih pristupa, ali je MMF generalno skeptičan kad je u pitanju širenje takvih sredstava.

U kontekstu krize COVID-19, upravljanje javnim finansijama je otežano. Vlade tragaju za merama koje će omogućiti brže programiranje i isplatu sredstava nego

³⁴⁶ Zahtevani Stub 2 (*Pillar 2 Requirement – P2R*) predstavlja zahtevani nivo kapitala preko nivoa kapitala Stuba 1, a koji se primenjuje kako bi pokrivaio rizike koji su ili potcenjeni ili nisu obuhvaćeni minimalnim zahtevanim kapitalom (poznatim kao Stub 1). Nivoi P2R su obavezujući, a njihovo kršenje može imati direktne pravne posledice za banke. Oni se određuju putem postupka nadzora i evaluacije supervizije (*Supervisory Review and Evaluation Process – SREP*). Kapitalna potražnja koja proizilazi iz SREP-a takođe uključuje P2G, koje bankama ukazuje na adekvatan nivo kapitala koji treba da se održi kako bi se pružilo dovoljno zaštite da izdrže stresne situacije. Za razliku od P2R, P2G nije pravno obavezujući.

³⁴⁷ Vidi: V. Ristanović, (2018). Shadow Economy – Impotence or Lifestyle, International Scientific Conference: Archibald Reiss Days, Belgrade, 2–3 October 2018, Vol. (1), p. 43.

što bi to bilo moguće u okviru konvencionalnog budžetskog procesa, uz pojednostavljene postupke izvršenja i nabavki. Siromašne ekonomije se suočavaju sa izazovima niskih kapaciteta i ranjivosti u upravljanju, ako podležu povišenim standardima transparentnosti i odgovornosti. Interesantno je da su kod bogatih ekonomija uglavnom sredstva podrške dolazila iz javnog sektora, kroz finansijsku podršku vlade javnom i korporativnom sektoru (Kanada, Finska, Luksemburg, Čile, Japan, Australija). Sa mnogim fondovima COVID-19 uspostavljenim za primanje dobrovoljnih priloga od privatnog sektora i/ili razvojnih partnera. Celokupnu situaciju komplikuje nužna koordinacija velikog broja sektora i područja, kao što su zdravstvo, socijalne službe, unutrašnja bezbednost, granična bezbednost, i lokalne samouprave i regioni.

Za uspostavljanje fondova COVID-19 korišćeni su različiti pravni instrumenti. U mnogim državama proističu iz predsedničkih uredbi (Azerbejdžan, Kolumbija, Obala Slonovače, Tunis), u drugim ih je zakonodavno telo uspostavilo novim zakonom (Austrija, Italija, Meksiko, Litvanija), izmenama i dopunama postojećeg zakona (Nigerija) ili odlukama saveta ministara (Liban, Mauritanija). U nekim zemljama u okviru tradicije Britanskog Komonvelta nastali su na osnovu propisa izdatih od Ministarstva finansija i dozvoljenih zakonom o budžetu (Gana, Kenija, Mauricijus). Obim fonda u Bocvani definisan je veoma detaljno i uključuje intervencije kao što su subvencije zarada, garancije za kredite, stvaranje strateških rezervi žita, medicinske opreme i evakuacije stanovništva.

Stvoreni su mnogi fondovi koji posluju odvojeno od bankarstva, finansijskog upravljanja i van granica redovnih kanala upravljanja javnim finansijama. U pojedinim državama, kao alternativa korišćenju vanbudžetskog aranžmana, operacije fonda COVID-19 usko su povezane sa budžetskim procesom. Mada, ima i onih država koje su kreirale kombinovani model, shvativši da mogu da uključe neke elemente svojih redovnih procesa upravljanja javnim finansijama u upravljanje fondovima.

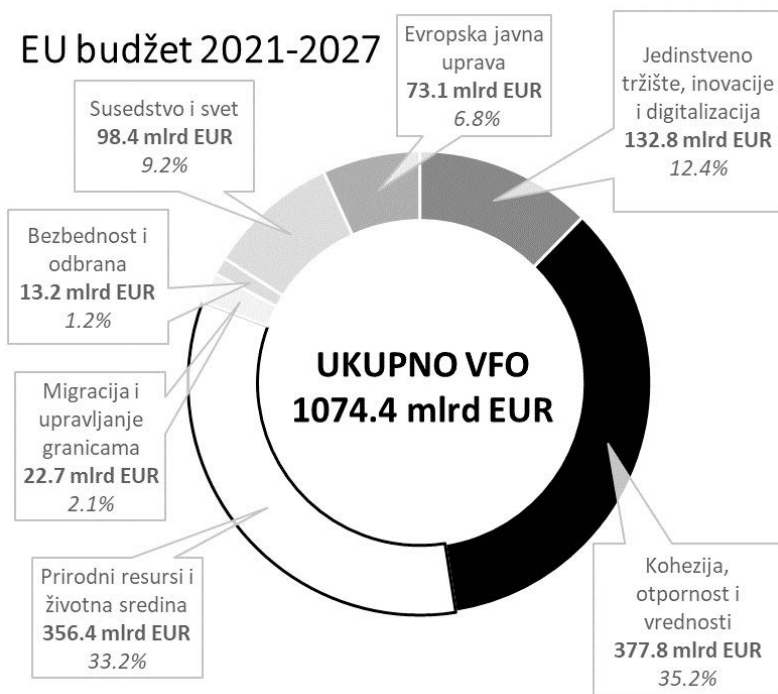
Zakazao konsenzus država članica prilikom usvajanja budžeta EU

Čelnici EU su u budžet za naredni fiskalni period 2021–2027. godina uključili i sredstva za oporavak od posledica pandemija COVID-19 na evropske ekonomije. Tako je ukupan budžet EU iznosio preko 1,8 biliona evra, uključujući 750 milijardi evra za oporavak. Prvobitno je budžet sadržao samo višegodišnji finansijski okvir.

Predlozi budžeta i preliminarne pripreme strukture budžeta započete su u redovnoj proceduri čelnika EU još početkom 2018. godine. Kako nalaže praksa sastavljanja sedmogodišnjeg budžeta za 27 država članica, započinje se sa predlozima strukture po budžetskim pozicijama (linijama). Kreatori ekonomske politike organizuju sastanke na kojima se razgovara o detaljima. Tako je sa izbijanjem pandemije, i recesionim posledicama po privrede EU, odlučeno da se kreira Fond za oporavak i uključi u budžet.

Unutar EU su postavljena pravila i raspodela sredstava iz budžeta EU neće biti kao ranije. Promenila se struktura i uveden je novi višegodišnji finansijski okvir (VFO) vredan 1.074 milijarde evra (pogledati Grafikon 15). Kohezionu politiku i poljoprivredu ostaju dominantne u budžetu (preko direktnih davanja). Holandija je zagovarala manja izdavanja i rashode u poljoprivredi, iako će to pogoditi ekonomije koje u većem procentu BDP-a imaju zastupljenu poljoprivredu (mediteranske države i Poljsku). Stoga su se brojne ekonomije, poput Austrije, Danske i Švedske (naročito zbog korekcija paušalnih iznosa usled smanjenog BDP-a), izjasnile protiv izdvajanja više novca za budžet EU, naročito nakon izlaska Velike Britanije (skratiće budžet EU za oko 10 milijardi evra godišnje). Nemačka i Francuska žele da popune taj manjak, ali pod uslovom da prioritet ostane na kohezionu politici, uslovljenoj strogim poštovanjem ekonomskih vrednosti. Promenjene su i druge budžetske pozicije, što za Srbiju i nije od velikog značaja, jer kao država kandidat i dalje možemo pristupati samo pretpripravnim sredstvima (što nije zanemarljivo, pretpripravna pomoć državama Zapadnog Balkana je saldirana na 14,5 milijardi evra). Inače, novca na budžetskoj liniji proširenja nema. Interesantno je da, koliko god da se menja preraspodela novca, za administraciju ostaje cifra do 6,8% (naravno, bez obzira na rezultate).

Grafikon 15: Višegodišnji finansijski okvir unutar budžeta EU za ciklus 2021–2027. godina



Izvor: Kalkulacije autora na bazi podataka EU

Izlazak Velike Britanije iz EU doveo je do redistribucije budžeta, ne samo iz aspekta raspodele već i prikupljanja sredstava. Ovo drugo posebno boli ekonomije EU koje beleže pad BDP-a. Takozvani gornji nivo sopstvenih sredstava biće povećan sa 1,20% na 1,40% iznosa bruto nacionalnog dohotka EU-27. Velika Britanija je država koja je bila neto uplatilac u budžet EU. Zbog planiranih potencijalnih pozajmica ekonomijama pogođenim posledicama krize COVID-19, preko tržišta kapitala, gornja granica sopstvenih sredstava biće privremeno povećana za dodatnih 0,6 procentnih poena, kako bi se pokrile sve obaveze EU proizašle iz ovog zaduživanja dok se sva pozajmljena sredstva ne vrate. Odluka takođe pojednostavljuje izračunavanje sopstvenih resursa EU na osnovu poreza na dodatu vrednost i uvodi novi sopstveni resurs EU od 1. januara 2021. godine – *doprinos država članica zasnovan na nerekicliранom otpadu od plastične ambalaže*.

Lideri EU odlučili su da podrže drugu radnu verziju budžeta od 1.074 milijarde evra za narednih sedam godina, uključujući 750 milijardi evra za podršku ekonomskom oporavku od pandemijske recesije u evropskim ekonomijama. Definisani su i precizirani rokovi za korišćenje sredstava i raspodela kroz različite programe EU (390 milijardi evra sredstava biće utrošeno za nepovratnu podršku, povratnu podršku putem finansijskih instrumenata ili za rezervisanje budžetskih garancija i srodnih izdataka, a 360 milijardi evra biće iskorišćeno za zajmove državama članicama). Konačni zaključci Evropskog saveta o budućem budžetu EU takođe uključuju i političke smernice o zaštiti budžeta EU i oporavku ekonomija. Saglasno članu 2 Ugovora o Evropskoj uniji, zadatak Evropskog saveta jeste da obezbedi zaštitu finansijskih interesa Unije, kao i poštovanje vladavine zakona. Ostaje da se vidi da li će primena tih mehanizama biti objektivna i pravična, uz jednak tretman država članica EU. Bojazan postoji jer su se pojedine države članice, poput Mađarske i Poljske, drznule za vetom prilikom usvajanja budžeta EU, zbog kritika i optužbi za nepoštovanje vladavine zakona, ugrožavanja migracione politike, podrivanja sistemskih rešenja, ukidanja demokratske slobode, ograničavanja sloboda civilnog društva, odmeravanja klimatske politike sebi svojstveno... Sve nabrojano su vrednosti na kojima počiva EU.

Predsedavajući Savetu EU, Šarl Mišel, pozivao se na vladavini zakona u EU, dok je predstavnik Holandije insistirao na usvajanju postojećeg budžeta i pored uloženog veta od strane dve članice EU, Mađarske i Poljske. Mesecima je trajala zbrka oko usvajanje ukupnog budžeta EU, kao i Fonda za obnovu od posledica COVID-19 pandemije. Podsetimo da je predlog budžeta usvojen u julu mesecu 2020. godine, ali je zapao u milosti Orbana i Moravječkog zbog pritiska i kritika slabljenja vladavine prava i odsustva demokratije u Mađarskoj, odnosno Poljskoj. I pored usvojene druge verzije budžeta, Orban ističe da se sačeka ratifikacija po državama članicama EU (u skladu sa nacionalnim ustavnim zahtevima), dok Moravječki insistira na uspostavljanju jedinstva EU koje će sprečiti zaobilaženje Ugovora o EU, jer trenutna politika stvara presedan i ugrožava sve države članice i budućnost čitave Unije. Pritisci za usvajanje bili su sve snažniji zbog isplata sredstava iz Fonda za pomoć članicama zbog pandemije, planiranom za januar 2021. godine. Dok je španska delegacija insistirala na hitnoj podeli sredstava iz Fonda, holandska delegacija je predlagala okončanje problema usvajanjem Fonda kroz okrnjen sastav, sa saglasnih 25 država članica EU. Sličnu tezu je zastupala i francuska delegacija.

Spor je isprovocirao brojne nesuglasice, teške reči, skriveno lobiranje i ucene pojedinih članica, čak i čudnovate predloge oko nužnog usvajanja budžeta. Netrpeljivost koja proizilazi iz ovako važnog pitanja za glomazni aparat EU ugrožava buduće egzistiranje EU na postojećim premisama. Dvokolosečna EU već decenijama pokazuje dvostepeno odlučivanje, pregovaranje, i raspodelu između država članica centra i država članica periferije. Postajemo svedoci novih preporuka i pored zagarantovanog prava veta kod odlučivanja o budžetu.

Kompromis je ipak postignut kada se u sve pregovore uključila kancelarka Nemačke, Angela Merkel. Uspela je da ubedi premijere Mađarske i Poljske da povuku višenedeljni veto prilikom glasanja za budžet EU i Fond za oporavak od pandemije. Očigledno, budžet je talac ovog kompromisa!

Da nema novca za proširenje, ali ima za institucionalnu podršku državama Zapadnog Balkana, potvrdio je Komesar za budžet i ljudske resurse Ginter Etinger maja 2018. godine. Ništa se nije promenilo ni u jednoj od novih verzija budžeta, niti na do sada realizovanim sastancima čelnika EU (čak pet na temu budžeta). Nova, druga radna verzija budžeta, usvojena u četvrtak 10.12.2020. godine, potvrdila je ranije namere zvaničnika iz Brisela. Za proširenje nema opredeljenih sredstava, ali biće svega par miliona evra za unapređenje institucionalnih kapaciteta balkanskih država. Prioritetne oblasti u budžetu nisu vezane za integracije, već za zelenu energiju i inkluziju, i dodatnu digitalizaciju, pa se ni sa tih pozicija ne može očekivati povlačenje novca za proširenje. Ostavljen je, još tada, prostor da ako baš bude prilike da neka od država kandidata dostigne sve potrebne kriterijume i bude prihvaćena kao članica, da će sredstva biti obezbeđena kroz programski budžet. Ali samo, ako!

U međuvremenu je, 5.2.2020. godine, Evropska komisija iznedrila papir sa novom metodologijom za proširenje, namenjenom za Severnu Makedoniju i Albaniju. Trenutno nema otvaranja, očitio ni zatvaranja, poglavlja za Srbiju, što nedvosmisleno navodi na zaključak da nam članstvo u EU izmiče za godine posle 2027. godine, i bez (neplanskog) novca za proširenje iz budžeta EU. Potencijalno članstvo Srbije (i Crne Gore) u EU do 2025. godine navođeno je 2018. godine u strategiji Evropske komisije za Zapadni Balkan i Sofijskoj deklaraciji. Ipak, bi prividno! Nekako u isto vreme, pljuštala su obećanja o potencijalnom članstvu i pripremani prvi obrisi budžeta EU, bez para za proširenje. To pokazuje dve stvari – ili da nismo dovoljno vešti da prepoznamo i pronađemo stvarne namere (čak zapisane, i javno dostupne) čelnika EU ili je nekome u interesu da javnost ne bude blagovremeno i ispravno informisana (slično se dešavalo devedesetih).

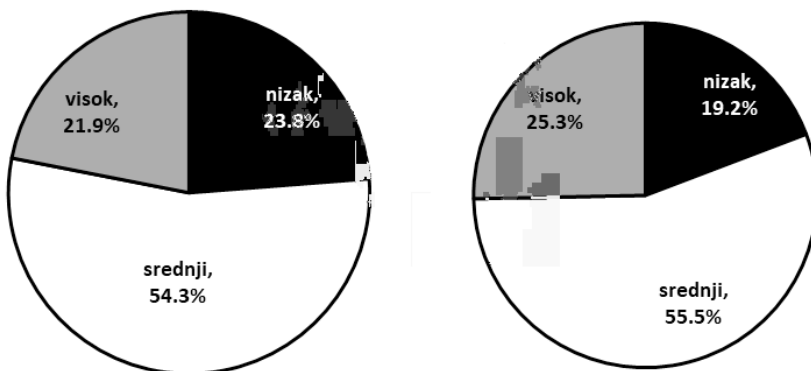
Doduše, možda će se neko seti i zaviriti u preliminarni budžet EU polovinom 2025. godine, podeliti sa rajom na kojoj ruti (godini) će biti Srbija!

Koliko su Evropljani zadovoljni sobom?

Građani EU su zadovoljni životom unutar EU, prema podacima Eurostat-a za 2013. i 2018. godinu. To nam govori da su stanovnici zadovoljni tržištem, vladavinom prava, sprovedenim sistemskim rešenjima, bankarskim sektorom, institucijama, kao i sprovedenim merama tokom kriznih godina.

Slika 3 pokazuje da je 2013. godine 21,9% stanovništva EU-28 bilo visoko zadovoljno svojim životom, 54,3% je ocenilo osrednje svoje celokupno zadovoljstvo životom u EU, i 23,8% je prijavilo nizak nivo životnog zadovoljstva. U 2018. godini struktura se neznatno promenila. Procenat stanovništva sa niskim zadovoljstvom života u EU u nekoliko godina smanjen je u korist preostale dve grupe, i to više u korist onih koji su sa visokim zadovoljstvom nego srednjim zadovoljstvom.

Slika 3: Zadovoljstvo životom u EU-28 (% stanovništva po nivou zadovoljstva)



2013

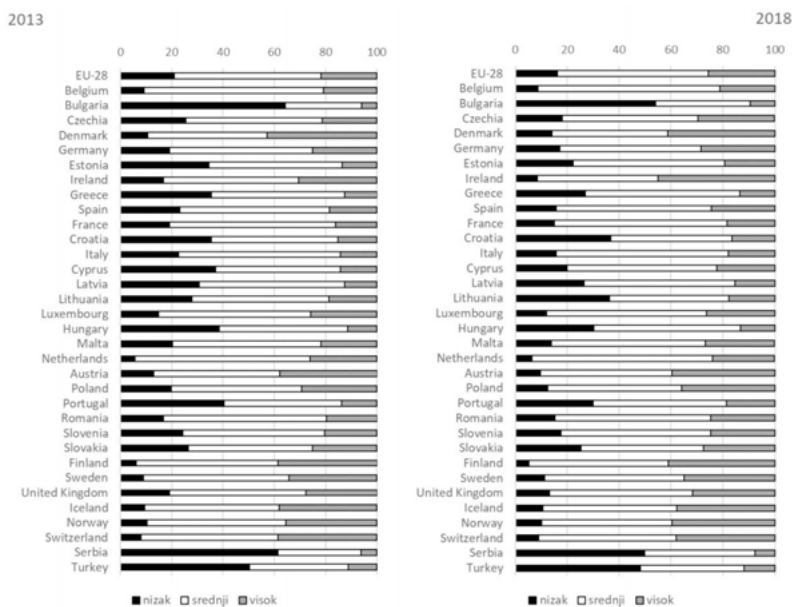
2018

Izvor: Eurostat

Uopšteno posmatrano, zadovoljstvo kvalitetom života u EU je povećano u poslednjih par godina. Najmanju svest o kvalitetu života imaju manje obrazovani stanovnici, i to u manje razvijenim državama. Nasuprot njima, visokoobrazovano stanovništvo ima veću razvijenu svest, ali su im zbog većih zarada dostupnije brojne pogodnosti i širi asortiman proizvoda i usluga.

Slika 4 pokazuje da su 2013. godine razlike među zemljama u udelu ljudi sa niskim zadovoljstvom kvaliteta života bile značajne. Oni su se kretali od 5,6% u Holandiji do 64,2% u Bugarskoj. Procenat ljudi koji se izjasnio da je visoko zadovoljan kvalitetom života kretao se od 5,9% u Bugarskoj (slede Mađarska sa 11,3% i Letonija sa 12,6%) do 42,7% u Danskoj. U 2018. godini procenti su blago promenjeni. Kod stanovnika koji nisu bili zadovoljni kvalitetom života procenti su se kretali od 5,2 u Finskoj i 6,3% u Holandiji do 54% u Bugarskoj. Procenat ljudi koji su se izjasnili kao visoko zadovoljni kvalitetom života kretao se od 9,5% u Bugarskoj (slede Mađarska sa 13,1% i Grčka sa 13,5%) do 45% u Irskoj, 41,3% u Danskoj i 41,1% u Finskoj.

Slika 4: Zadovoljstvo kvalitetom života u EU, po državama članicama



Izvor: Eurostat

Zadovoljstvo kvalitetom života u Srbiji, najbliže odgovara zadovoljstvu stanovnika Bugarske. U 2013. godini većina stanovnika je nisko zadovoljno kvalitetom života, čak 61,4%, dok je visoko zadovoljno kvalitetom života svega 6,2% stanovništva. Promena u strukturi u 2018. godini je značajna – nezadovoljno kvalitetom života u Srbiji je 49,9% stanovnika, dok je visoko zadovoljno kvalitetom života 7,5%. Rumunija beleži rast zadovoljstva životom u EU, i to sa četvrtinom stanovnika koji su visoko zadovoljni životom u zajednici. U Hrvatskoj je takođe zabeleženo rastuće zadovoljstvo životom u EU, s tim da je nepovoljna struktura jer je zastupljen visok procenat stanovnika koji su nisko zadovoljni životom u zajednici (35,3% i 36,8%, respektivno). Interesantno je to što je tokom posmatranog perioda porastao procenat stanovnika koji su visoko zadovoljni kvalitetom života u svim državama EU, osim u Holandiji, Danskoj i Litvaniji, za 2,2, 1,4 i 1,2 procentna poena, respektivno. S druge strane, zabeležen je pad kod stanovnika sa niskim nivoom zadovoljstva u svim državama EU, osim u Holandiji, Danskoj, Hrvatskoj i Litvaniji, za 0,7, 3,5, 1,4 i 8,3 procentna poena, respektivno.

I pored rastućeg opšteg zadovoljstva kvalitetom života u EU, ceo posmatrani period prate brojni problemi s kojim se suočavaju stanovnici EU, a koje su sami apostrofirali kao važne. To su: nezaposlenost, kriminal, ekonomska situacija, sistem zdravstvene zaštite, imigracije, inflacija, terorizam, penzije, poreska politika i obrazovni sistem.

Nova monetarna teorija

Poslednjih dvadesetak godina, a naročito sa problemima likvidnosti i prezaduženosti, delom nagomilanih prethodnom krizom ili novim pandemijskim usporavanjem svetske privrede, velika pažnja se poklanja Modernoj monetarnoj teoriji (MMT). Sve veće pozivanje na MMT povlače brojne kontroverze među ekonomistima, teoretičarima i kreatorima ekonomske politike. S pravom se postavlja pitanje – da li je to zaista novi monetarni koncept, ili je to modifikovani model monetizacije budžetskog deficita, poznat odranije. Ili je to paravan za monetarni ekspanzionizam zapada! Nešto, poput, (neo)liberalnog koncepta ili politike liberala. Sve mi više izgleda da su, sada već decenije kriza samo pretekst MMT-i.

Šta, zapravo, predstavlja moderna monetarna politika!?! To je heterodokсна makroekonomska teorija, koja nosi sa sobom drugačije razmatranje ekonomske

politike. Pristalice MMT smatraju da se kod država, sa potpunom kontrolom nad sopstvenim „fiat” novcem, javna (državna) potrošnja mora posmatrati na drugačiji način. Umesto da se porezi posmatraju kao prihod, a državna potrošnja kao trošak, oni smatraju da je fiskalna politika samo prikaz koliko novca država ulaže u ekonomiju ili uzima od ekonomije. Drugim rečima, težnja je da se fiskalna politika posmatra na sličan način koji sada važi za monetarnu politiku. To znači da javnu potrošnju ne treba ograničavati nivoom budžetskog deficita, već sagledati da li ta potrošnja održava punu zaposlenost u ekonomiji, uz razuman nivo inflacije. Ideja je da državna potrošnja, kolika god ona bila, može i treba da se pokrije štampanjem novca, s ciljem da porezi ograniče inflaciju, kontrolom novčane mase.

Ovaj koncept u osnovi podriva tradicionalni stav po kome finansiranje budžetskog deficita gotovim novcem predstavlja neodgovorno ponašanje vlade (sem u slučaju finansiranja rasta), jer ugrožava nivo javnog duga i stopu inflacije. Prema MMT-u, neravnotežu u budžetu, posebno mali suficit/deficit ugrožava privredni rast, te ga je potrebno preduprediti štampanjem novca. Državni dug predstavlja novac koji je vlada uložila u ekonomiju, a deficit je posledica nenaplaćenog poreza koji će biti u budućnosti naplaćen. Da li je ovaj postulat održiv? Naravno da nije, osim ako je privredni sistem uređen i savršeno funkcioniše. Neodrživost ovog postulata najjednostavnije je objasniti na primeru Srbije. Praksa je već godinama unazad da poreski dužnici, bili pojedinci ili privredna društva, nakon niza godina neplaćanja poreza mogu biti oslobođeni plaćanja celog duga, ako ga izmire u celosti, ili čak oslobođeni dela duga ako isti izmire u ratama. To se pravdalo činjenicom da je izvršena barem delimična naplata, i da pojedinac odnosno privredno društvu može nesmetano dalje da funkcioniše. Prateći logiku MMT to bi značilo da je naplaćen samo jedan deo poreza, što bi predstavljalo manjak u budžetu i produbljivanje javnog duga, uz postojanje inflatornog pritiska.

Zagovornici MMT-a prihvataju da je inflacija mogući ishod ovakvog pristupa. Još veći problem, priznaju oni, može nastati pod pritiskom aktuelne politike. Često se Japan izdvaja kao najbolji primer. Mada, zaboravlja se da je istočnjačka kultura života i poslovanja zasnovana na čvrstim etičkim kodeksima, materinskoj poslovnoj filozofiji i strogim političkim pravilima. Jedino ograničenje nalazimo u dostupnosti raspoloživih resursa u ekonomiji (radnika, građevinskog materijala itd.). Ukoliko potrošnja vlade, tj. ulaganje u ekonomiju prevazilazi raspoložive resurse, to može uticati na rast inflacije ako je vlast neoprezna u donošenju svojih odluka.

Kod poreza, MMT ističe da je to prikupljeni novac koji vlada troši na obrazovanje, infrastrukturu, finansiranje programa socijalne zaštite i druge javne potrebe. Istovremeno, to je novac koji vlada vraća ekonomiji. Veruje se da porezi obveznike neprekidno podstiču na potražnju za novcem. Zato smatraju da je to slika ulaganja vlade, na čemu se neprekidno potencira u javnosti. Emitovanje obveznica smatraju pogrešnom političkom odlukom, koju treba zameniti štampanjem novca, kada već vlada može sama da ga kreira. Prodajom obveznica vlada se igra sa kamatnim stopama preko centralne banke i crpi višak rezervi. Nezaposlenost je takođe politička odluka vlade prema MMT-u. Oni time opravdavaju nisku potražnju za raspoloživim resursima. Otuda, vlada treba da kreira radna mesta kojima će uposliti sav višak nezaposlenosti kako bi kontrolisala inflaciju. Konačno, značaj argumenta MMT-a o tome da državni rashodi prethode poreskim prihodima u velikoj meri je precenjen.

Ostaje pitanje – da li je MMT deo indoktrinacije savremene ekonomije ili dogma novog ekonomskog poretka, kao i da li će otuda svetska populacija ostati rezignirana usled nemoći da promeni bilo šta unutar globalnog sistema. Ili je u pitanju informan pristup kojim se zamagljuje ekonomska realnost. Ili je u biti efemeran proces!

Sa teorijskog stanovišta, MMT je endogena teorija novca i odbacuje kvantitativnu teoriju novca (da inflacija zavisi od novčane mase). Zagovara stanovište da tražnja za novcem pokreće ponudu novca, tj. banke daju kredite. Po njima, potražnja za novcem pokreće potražnju za kreditima. Novac se ulaže u proizvodnju i robni kapital pa rastu troškovi i iskorišćenost radne snage. Tako nastaje nova vrednost, a iz nje raste novčani kapital. Po MMT proizvodnja vrednosti je uslovljena apstraktnim fiskalnim kapacitetom novca i hijerarhijom posredovanja. Zastupaju stanovište piramidalne strukture novca – bez vrednosti i bez viška vrednosti. Ako bi prihvatili koncept MMT, onda je nužno da novac bude u neposrednoj vezi sa produktivnim sektorom. Samo tako ima smisla zastupanje napred navedenog koncepta. A da li su svi sektori unutar privrede produktivni? Ili su iznad proseka produktivnosti? Drugim rečima, monetizacija deficita ima smisla, kao i u prošlosti, samo kada se postigne puna uposlenost kapaciteta unutar ekonomije. Ovako, MMT postoji samo da opravda neograničeno državno trošenje za održavanje prividne pune zaposlenosti.

Novi globalni regionalizam – kritika

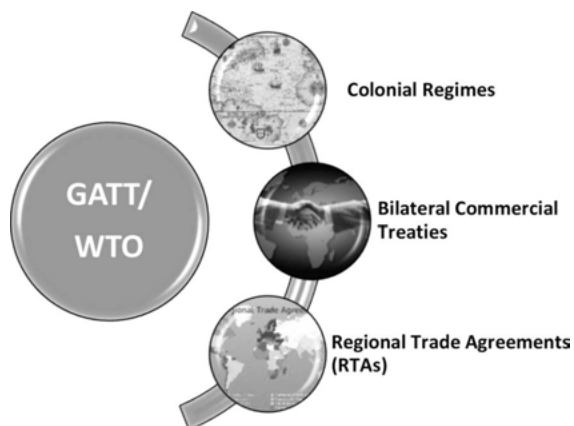
Posle Balija, 2013. godine, akcija liberalizacije trgovine nije u okviru STO već regionalnih integracija: EU–Kanada, Transpacifičko partnerstvo, Amerika–EU, EU–MERCOSUR i dr. Regionalni dogovori su postali bolje rešenje nego multinacionalni, jednostavniji su za pregovaranje a lako se mogu pretočiti u globalne. Bilateralni pregovori su još više dominantni.

Ova konstelacija stvari na globalnoj trgovinskoj mapi ne iznenađuje, s obzirom na činjenicu da su najveće i najrazvijenije ekonomije prve na listi država koje ne poštuju pravila STO. Uloga STO sve više je arbitrarna u trgovinskim sporovima, kako na bilateralnoj tako i na multilateralnoj osnovi. Ova pravila donose razvijene ekonomije i odnose se na male nerazvijene ekonomije. Na primer, postoje desetine sporova između SAD i EU, jer obe strane krše pravila STO o poljoprivredi, intelektualnoj svojini, biotehnologiji itd. I ništa, godinama! Ovakvi sudski sporovi mere se milijardama dolara.

Nova reorganizacija globalne ekonomije podrazumeva i nove trgovinske tokove između država. Novi trgovinski regionalizam je opisan kroz tri koncepta:

1. Kolonijalne režime – Brexit (zemlje Komonvelta)
2. Bilateralne komercijalne ugovore – Turska i EFTA (Island, Lihtenštajn, Norveška i Švajcarska)
3. Regionalne trgovinske sporazume (RTA) – bivši NAFTA danas USMCA.

Slika 5: Globalna trgovina u budućnosti



Da li je ovaj kontekst samo pokušaj ili realan plan stvaranja novog poretka globalne trgovine?!? Vreme će pokazati!

Kolonijalni režimi ili Brexit

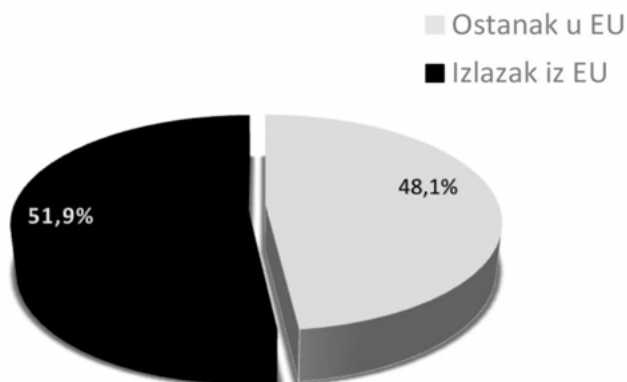
Priču o Brexit-u započecu jednom anegdotom. Naveliko sam, tokom juna meseca 2018. godine pripremao predavanja za gostovanje na meksičkom univerzitetu Monterey (karta je bila datirana, ako se ne varam, za kraj septembra), kada sam došao do veoma interesantnog dokumenta na zvaničnom sajtu STO. Nisam očekivao da će sadržina teksta toliko uticati na moju percepciju o budućim globalnim ekonomskim tokovima, ponajmanje o pozadini izlaska Velike Britanije iz zagrljaja Evropske unije. Ili sam samo bio iznenađen tim apokrifom! Naočigled sadržine teksta, do kojeg nanovo nisam uspeo da dođem, niti da isti ponovo pročitam, to je bila samo jedna od verzija novih tokova i strukture globalne trgovine. Najinteresantnije je to što su događaji koji su usledili u bliskoj budućnost sve to potvrdili. Čak sam u Meksiku bio svedok jednog od tih događaja, novog sporazuma o zoni slobodne trgovine u konstelaciji poretka iz napred navedenog teksta. Ovo je prilika da sagledamo nešto drugačiji koncept u kontekstu savremenih globalnih tokova, bez intencije da autor insistira na jedino ispravnom (dis)kursu. U pozadini nije ni nametanje stava čitaocima. Autor još manje insistira da se čitaoci slože sa autorovom percepcijom, posebno jer izostaje polemika. Ideja je da se sagleda širi kontekst globalnih tokova, promisli o pozadini već realizovanih globalnih dešavanja, čega smo i sami svedoci, a ne da se probudi crv sumnje ili zadene priča o novoj zaveri.

Čak sam verovao da će ishod napuštanja EU biti tokom vladavine gospođe Mei, koja je naočigled svih bila poistovećivana sa gvozdenom lejdi, gospođom Tačer. Podrška je izostala, ali ne i njenom nasledniku, gospodinu Džonsonu. Sa ekonomskog stanovišta to jeste racionalno, s obzirom na činjenicu da su članice u obavezi da uplaćuju godišnje apanaže u budžet EU (poslednja uplata VB odnosila se na 2019/2020. godinu, u neto iznosu od 9,4 milijarde funti).

Kolonijalni režim trgovine je podrazumevao vraćanje na staro britansko imperijalističko carstvo. I zaista, sa napuštanjem EU i potpisivanjem sporazuma o tranziciji u pregovorima sa EU, Velika Britanija je aktivno i agresivno krenula u pregovaranje i potpisivanje trgovinskih sporazuma sa brojnim državama sveta, napuštajući spoljnotrgovniske ugovore EU (sa 72 države). Interesantno je da su

prvi pregovori sklopljeni sa državama Komonvelta (pogledati tabelu 33). I to ne treba da iznenađuje s obzirom na status kraljice Elizabete II i njenih sadašnjih ovlašćenja u državama Komonvelta – Kraljica, ali sada kao Elizabeta I, neposredno učestvuje u kreiranju vladajućih koalicija! Ovaj iskorak je u stvari Brexit. Hajde da, za trenutak, uključimo političko pitanje – referendum. Referendum, sa pitanjem *Da li bi Ujedinjeno Kraljevstvo trebalo da ostane član Evropske unije?*, u Velikoj Britaniji je održan u junu 2016. godine. Zanimljivo je da je pred referendum bilo vrlo malo rasprave o tome šta bi izlazak Velike Britanije iz EU konkretno značio i koliko će ih koštati. Ishod referenduma je pokazao želju većine od 51,8% stanovnika koji su glasali za napuštanje iz EU.

Grafikon 16: Ishod referenduma



Prema statistikama, ovakvom ishodu referenduma doprineli su glasači iz populacije starijeg stanovništva, koji tradicionalno podržavaju kraljevsku porodicu. U prošlosti se kraljevska moć protezala i na kolonijalne države, a Velika Britanija se vekovima bogatila. Starije generacije pamte to vreme, pa su tako i glasale na referendumu. U tabeli su prikazane sve 54 države, različitih nivoa razvijenosti, koje pružaju tržište od čak 2,5 milijarde potrošača (pet puta veće tržište od EU). Brojne su razvijene ekonomije poput Kanade,³⁴⁸ Australije, Novog

³⁴⁸ Da li treba da iznenadi preseljenje princa Harija sa porodicom u Kanadu? Da li je glumačka karijera vojvotkinje Megan u Kanadi toliko značajna da porodici obezbedi život dostojan

Zelanda. Takođe, ovde su i Indija, Južna Afrika, Nigerija, sve brzorastuće ekonomije. Pobrojane su i privrede bogate resursima. Na spisku se mogu pronaći države tzv. poreski rajevi. I za najprobirljivije, ima se rašta potruditi!

Tabela 33: Države Komonvelta

Afrika	Azija	Amerika i Karibi	Evropa	Pacifik
Bocvana	Bangladeš	Antigva i Barbuda	Kipar	Australija
Kamerun	Bruneja	Bahami	Malta	Fidži
Gambija	Indija	Barbados	Velika Britanija	Nauru
Gana	Malezija	Belize		Novi Zeland
Kenija	Pakistan	Kanada		Papua Nova Gvineja
Svazilend	Singapur	Dominika		Samoa
Lesoto	Širi Lanka	Granada		Solomonska ostrva
Malavi		Gvajana		Tonga
Mauricijus		Jamajka		Tuvalu
Mozambik		Sent Lucija		Vanuatu
Namibija		Sveti Kits i Nevis		
Nigerija		Sveti Vinsent i Grenadi		
Ruanda		Trinidad i Tobago		

kraljevića? Ili je izbor države Komonvelta samo alibi za život i rad sa druge strane Atlantika? A da li će Kanada snositi deo tih troškova? Inače, Hari i Megan su naveli da nadalje neće biti „viši“ članovi britanske kraljevske porodice. Zanimljivo je da su se odrekli svih privilegija kraljevskog trona. A još zanimljivije je to što, saglasno kraljevskim protokolima i tradiciji, o budućnosti Arčija, naslednika i sina princa Harija, ipak odlučuje kraljevska porodica u Velikoj Britaniji. Za sada finansiraju život i biznis iz prihoda Vojvodstva Kornvola, koje je ustanovljeno 1337. godine, a prema srednjovekovnoj povelji Čarls ima prava na prihode koji se ostvaruju od imovine (u 2019. godini iznosili oko 21,6 miliona funti). Hari je nasledio i deo novca od pokojne majke princeze Dajane. Dovoljno za „običan“ početak!

Afrika	Azija	Amerika i Karibi	Evropa	Pacifik
Sejšeli				
Siera Leone				
Južna Afrika				
Uganda				
Tanzanija				
Zambija				

Izvor: Britanica

Velika Britanija je sa novim ugovorom o izlasku iz EU okrenula novi list u međunarodnim odnosima nakon Brexita. To je i razumljivo sa stanovišta novog statusa i samostalnog delovanja unutar međunarodnih odnosa, izvan integrisanog područja EU. Tome treba dodati i staru britansku praksu da se svakih par godina rangiraju spoljnotrgovinski partneri u skladu sa svojim nacionalnim interesima. Iako novi poslovi sa novim državama nisu bili ranije spremni, ekspresno se potpisuju, i pored činjenice da se Velika Britanija do kraja 2020. godine nalazi u tranzicionom periodu u odnosima sa EU.³⁴⁹ Trenutno traju pregovori između predstavnika Velike Britanije i EU u pokušaju da se obezbedi sporazum o slobodnoj trgovini nakon Brexita-a.³⁵⁰ Ukoliko se dogovor ne postigne biće uvedene takse za veliki broj roba iz uvoza i izvoza, što će svakako uticati na rast cena, kako za firme tako i za potrošače obe strane. Polovina robne razmene realizuje se sa EU, oko 10% sa ekonomijama koje imaju ugovore sa EU (više od 70 država) i preostalih 40-ak procenata sa ostatkom sveta. Britanija ne sedi skrštenih ruku, već pregovara sa brojnim partnerima. Prvi ugovor nakon Brexita sa velikom ekonomijom Velika Britanija je potpisala 23. oktobra 2020. godine, i to sa Japanom.³⁵¹ Koliko je za Veliku Britaniju značajan ovaj Sporazum o

³⁴⁹ Velika Britanija je u jedanaestomesečnoj tranziciji – osmišljenoj kako bi obe strane imale vremena da pregovaraju o novom trgovinskom sporazumu. Iako se vodi da je napustila EU početkom 2020. godine, njeni trgovinski odnosi ostaju isti do kraja godine.

³⁵⁰ Uprkos insistiranju britanskog premijera Borisa Džonsona da dogovor bude postignut do 15. oktobra, i dalje postoje značajne razlike. Jedino u čemu su saglasne obe strane su pitanja radnika, konkurencije i zaštite životne sredine.

³⁵¹ UK and Japan sign historic free trade agreement – GOV.UK (www.gov.uk).

sveobuhvatnom ekonomskom partnerstvu između Velike Britanije i Japana (CEPA) govori to da je nazvan istorijskim ugovorom o slobodnoj trgovini. Ugovor prevazilazi postojeći sporazum sa EU, s poboljšanjima u oblastima kao što su digitalni podaci, finansijske usluge, hrana i piće, i kreativna industrija. Ugovorom je dogovoreno da će 99% britanskog izvoza biti oslobođeno carina, a vlada u Londonu (Odsek za međunarodnu trgovinu³⁵²) očekuje da će sporazum dugoročno doprineti 0,7% BDP-a. Usledilo je potpisivanje trgovinskih ugovora sa Tunisom, Izraelom, Lebanonom, Švajcarskom, Farskim Ostrvima, Centralnoafričkom republikom, Gruzijom, Jordanom, Palestinom, Čileom, Marokom, Južnom Korejom, Singapurom, Ukrajinom, Obalom Slonovače, Novim Zelandom, sa državama istočne i južne Afrike,³⁵³ pacifičkim ekonomijama,³⁵⁴ Andskim državama,³⁵⁵ Centralnom Amerikom, kao i sa trgovinskim blokom CARIFORUM.³⁵⁶ Već 21. novembra 2020. godine organizovan je *online* sastanak sa čelnicima Kanade, u okviru koga je dogovoren novi trgovinski ugovor. Sporazum otvara put započinjanju pregovora 2021. godine o novom trgovinskom sporazumu UK–Kanada – nulte carine na britanske automobile, hranu i piće, konditorske proizvode, ribu i morske plodove, sa potencijalom da se prošire na oblasti poput digitalne trgovine, životne sredine i ekonomskog osnaživanja žena.

Tokom jedanaestomesečnog Sporazuma o povlačenju VB iz EU (do 31. decembra 2020. godine), Velika Britanija je produžila učešće na jedinstvenom tržištu i carinskoj uniji EU tokom tranzicije. To čak i ne predstavlja neku novinu, budući da je prema Ugovoru o funkcionisanju EU Velika Britanija u obavezi da izvrši uplatu u budžet EU i za 2020. godinu. Prevelike tenzije oko trajanja ili roka pregovora ostaju u okvirima politike, ne i ekonomije. Čak i da se ne postigne

³⁵² The UK–Japan Comprehensive Economic Partnership – Benefits for the UK, The UK–Japan Comprehensive Economic Partnership: benefits for the UK October 2020 (publishing.service.gov.uk).

³⁵³ Države obuhvaćene ovim ugovorom su: Madagaskar, Mauricijus, Sejšeli i Zimbabve.

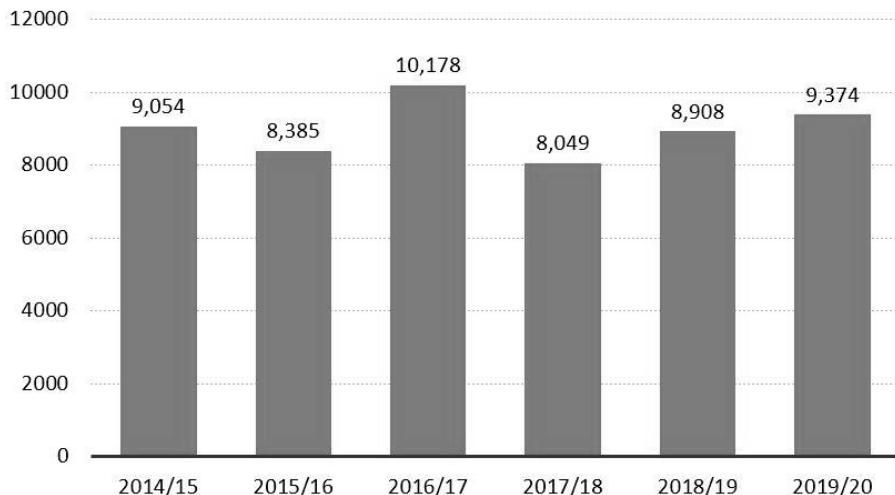
³⁵⁴ Pacifičke ekonomije koje su obuhvaćene ovim ugovorom su Fidži i Papua Nova Gvineja.

³⁵⁵ Andske zemlje koje su obuhvaćene ovim sporazumom su: Kolumbija, Ekvador i Peru.

³⁵⁶ Trgovinski blok čine sledeće države: Antigua i Barbuda, Barbados, Belize, Komonvelt Bahami, Komonvelt Dominika, Dominikanska Republika Grenada, Republika Gvajana, Jamajka, Sveti Kristofer i Nevis, Sveta Lucija, Sveti Vinsent i Grenadini, Republika Trinidad i Tobago.

dogovor, i pokrene ono što se naziva Brexit bez dogovora, trgovinski odnosi Velike Britanije i EU biće regulisani trgovinskim pravilima Svetske trgovinske organizacije (STO).

Grafikon 17: Britanski neto doprinos budžetu EU, milioni funti



Izvor: EU Komisija

Šta će doneti vraćanje na pravila STO? U velikoj meri carine i druga trgovinska ograničenja biće uvećane, što će povećati troškove robe i usložiti propise, uveliko povećavajući finansijska i administrativna opterećenja za kompanije. Necarinske barijere uključuju kvote i carinske provere usklađenosti sa različitim propisima, što će delom usporiti realizovanje trgovine. Brexit bez dogovora će prouzrokovati brojne gubitke, ali i dobitke. Oko 50% izvoza iz Velike Britanije (skoro 300 milijardi evra godišnje) odnosi se u razmenu sa EU.³⁵⁷ To će svakako uticati negativno na

³⁵⁷ Iako je prosečna carinska stopa na robu za najpovlašćenije nacije 3,2%, carine na neke proizvode iz Velike Britanije biće znatno više. Prosečne carine EU na uvoz biće 11,1% na poljoprivredne proizvode, 15,7% na životinjske proizvode i 35,4% na mlečne proizvode. Carine EU mogu dostići 189% na neke mlečne proizvode i 116% na životinjske proizvode (KCL, 2020). Carine Velike Britanije na poljoprivredne proizvode u proseku će iznositi oko 16%, a posebno su namenjene zaštiti domaćih proizvođača govedine, jagnjetine, živine i svinjskog mesa (UKDT, 2020). Za automobile proizvedene u Velikoj Britaniji, koji se prodaju

bruto domaći proizvod (BDP) VB u narednim godinama.³⁵⁸ Istovremeno, Velika Britanija je treće najveće izvozno tržište za Francusku, Nemačku i Holandiju, što svakako nije zanemarljivo. Pad funte bi značajno smanjio britanske troškove razmene u odnosu na konkurente, posebno u razmeni sa državama članicama EU. Ono što ostaje kao teret je da snage aglomeracije vezuju finansijske kompanije, povezujući profesionalne službe i radnike u Londonu. Sumnjam da je vladajuća elita u Velikoj Britaniji olako donela odluku da napusti EU. Ustaljena višedecenijska praksa britanske spoljnotrgovinske politike, po kojoj se glavni trgovinski partneri biraju prema nacionalnim interesima, garancija je da su napravili dobru računicu. Ipak, ako se dogovore, VB i EU mogu sačiniti bilateralan ugovor kojim bi obema stranama bile odobrene povlašćene stope niže od onih koje zahtevaju pravila STO. Slične dogovore VB treba da realizuje i sa 72 države sa kojima EU ima sporazume o trgovini. Složen posao, prema istraživanju Kraljevskog koledža iz Londona,³⁵⁹ jer će spoljnotrgovinski partneri morati da procene uticaj Brexit-a na njihove odnose, izvor proizvoda i međunarodne lokacije za operacije i finansiranje.

Posebno zabrinjava efekat *Brexit-a bez dogovora* na finansijski sektor, kako zbog veličine ovog sektora u Velikoj Britaniji tako i zbog složenosti propisa koji ga regulišu.³⁶⁰ Odvajanje bankarskih i finansijskih usluga povećaće operativne i

u EU, carina bi iznosila 10%, što bi godišnje iznosilo 5,7 milijardi funti i povećavalo prosečnu cenu automobila iz Velike Britanije koji se prodaju u EU za 3.000 funti. Više od 30 proizvođača automobila, uključujući *Honda Motor Co.*, *Toyota Motor Co.* i *Jaguar Land Rover Ltd.* (deo *Tata Motors Ltd.*) suočavaju se ne samo sa značajnim carinama već i sa logističkim pitanjima jer će carinske kontrole na granicama verovatno usporiti transport preko kanala (Paris, 2020).

³⁵⁸ Procenjuje se da će se britanski BDP i prihod po stanovniku smanjiti za 3,3% do 4,0% tokom narednih 10 godina (KCL, 2020; RF 2020). Uz indirektno uticaje, to smanjenje raste na 7,6% do 8,1% u BDP-u Velike Britanije i prihodu po stanovniku (KCL, 2020). Za EU, direktni troškovi *Brexit-a bez dogovora* smanjiće BDP za 0,7% tokom 10 godina. Čak i ako se postigne sporazum EU–UK bez carina, indirektni troškovi Brexit-a i dalje bi smanjili BDP Velike Britanije za najmanje 1%, a BDP EU za najmanje 0,2% nakon 10 godina. Prema proceni studije vlade Velike Britanije (*Visit Europe from 1 January 2021*), sa *Brexit-om bez dogovora*, samo bi papiri koštali preduzeća 15 milijardi funti (20,1 milijarde dolara) godišnje.

³⁵⁹ KCL, (2020). *The U.K. in a Changing Europe: What would 'trading on WTO terms' mean?*, Economic and Social Research Council (ESRC), King's College London (pristupljeno: 01.12.2020).

³⁶⁰ Usluge, uključujući finansijske usluge, čine više od 80% BDP-a Velike Britanije, dok finansijske usluge čine više od polovine izvoza usluga u EU u 2019 (Ward, 2020).

regulatorne troškove. Bez novog sporazuma, britanske firme biće uskraćene za privilegije EU za tzv. pasoširanje koje omogućavaju firmi koja je ovlašćena od jedne članice EU da posluje u ostalim zemljama bez traženja dodatnih ovlašćenja.

Poslovanje će postati skuplje koliko zbog dokumentacije i administracije koja prati robnu razmenu, vremena utrošenog na graničnim i carinskim terminalima, nevidljivim troškovima trgovinskih usluga itd. Ovi troškovi će smanjiti prihod i negativno uticati na razmenu.

Jedno od područja koje pokazuje poteškoće jesu pitanja klirinških kuća (CCP). Centralne klirinške kuće (CCP) su klirinške kuće za evropsku trgovinu derivatima (slične američkim organizacijama za kliring derivata, DCO). Brojne klirinške kuće su repo kliringe denominirane u evrima iz Velike Britanije prenele u Francusku. Neizvesnosti oko konačnog ishoda pregovora primoralo je banke sa sedištem u Velikoj Britaniji da osnivaju pravna lica i premeštaju osoblje u EU (Nemačku, Irsku, Holandiju i Francusku). Kompanije su odmah reagovale, pa su *JP Morgan & Chase Co.* preselili približno 230 milijardi dolara (200 milijardi evra), ili gotovo 10% svog ukupnog bilansa stanja, iz Velike Britanije u svoju filijalu u Frankfurt. Takođe, *Goldman Sachs Group Inc.* i *Morgan Stanley* su preselili zaposlene i započele poslovanje u EU. Međutim, takve okolnosti su bile inicirane prvim utiscima o potencijalnim problemima velikog biznisa. Današnje okolnosti više idu na ruku finansijskih nego robnih tokova. Ishodi pregovora, ako se uopšte okončaju 31.12.2020. godine, će dakako uticati na konačan ishod pozicioniranja filijala ili centrala.

Dve činjenice za Veliku Britaniju lebde u vazduhu kao ishodi napuštanja EU. Prvo, napuštanje EU podrazumeva i izlazak iz budžeta EU, dok bi ekonomija i životni standard bili u porastu. Međutim, takva politika će stvoriti velika ekonomska previranja jer bi se sektori, poput poljoprivrede i proizvodnje, iznenada suočili sa poplavom jeftinog uvoza iz inostranstva (konkurencijom). Drugo, napuštanjem EU međunarodna trgovina bi se smanjila, a konkurentnost bi uništila domaće proizvođače, što bi dovelo do smanjenja BDP-a, dok će funta gubiti vrednost u odnosu evro. I pored navedenog, konačan ishod Brexit-a zavisice od stavova EU, ali i dešavanja unutar EU. Zadugo, *The City* će ostati glavni finansijski centar Evrope. Inače, on čini 11% GDP-a Velike Britanije. Brojne kompanije će promeniti mesto svog sedišta, ali će gro kapitala ostati u Londonu.

Šteta od napuštanja EU može se izračunati jednostavnim, ali grubim, računom. Pretpostavimo da će Brexit smanjiti trgovinu Velike Britanije sa EU za trećinu, na oko 10% BDP-a. Ako je elastičnost potražnje oko 2, to bi zahtevalo

trgovinske troškove oko 12 procenata uvoznih cena (carina = 12%). Ako Velika Britanija ostvaruje privredni rast od oko 2%, trošak će jednostavno biti oko 0,24% BDP-a. Koristeći prosek uvoza od 12,5%, dolazimo do ukupnog troška od 3% BDP-a. Da li je onda izlazak skup?

Bilateralni komercijalni ugovori

Poslednjih godina beleži se sve veći broj bilateralnih sporazuma. Na primer, Rusija i Kina su realizovale zajednički projekat vredan više od 100 milijardi dolara, koji je obuhvatio međusobnu trgovinu, ekonomsku saradnju, zajednička ulaganja itd. Takođe, Rusija i Japan realizuju gradnju nove transsibirske železnice, dugu preko 9.289 kilometara (5.772 milje). Cela transakcija biće realizovana u nacionalnim valutama, ne u dolarima! Dakle, Amerikanci ne mogu očekivati porast ni tražnje dolara ni provizije banaka od konverzija nacionalnih valuta u dolare za realizaciju ovog posla. Takođe, to znači da Amerikanci moraju da pronađu drugi način da sačuvaju vrednost dolara. Poznatim receptima su uspevali!

Bilo je i neočekivanih dogovora. Dugogodišnji pregovori između EU i Turske bez ishoda, tj. prolongiranja konačnog statusa članstva više od 30 godina, naterali su Tursku da odlučno potpiše sporazum sa državama EFTA o modernizaciji i proširenju slobodne trgovine. Slična bilateralna saradnja razvijala se na istoku. Samo u 2018. godini, posle niza godina netrpeljivosti i mešanja zapada, predsednici Severne i Južne Koreje su se susreli u nekoliko navrata. Cilj ovih susreta bio je da u budućnosti povećaju razmenu i podstaknu ulaganja u obe zemlje. Takođe, po najavi SAD da napuštaju Transatlantsko trgovinsko i investiciono partnerstvo, EU je obnovila bilateralni ugovor sa Japanom.

Bilateralni ugovori prevazilaze čak i dobru praksu. Unutar EU imamo da nacionalni interesi prevladavaju nad zajedničkim interesom EU. Nemačka pregovara sa američkom vladom o izdvajanju nemačkih kompanija iz američkih sankcija Iranu. U pitanju su osiguravajuće kompanije koje na Bliskom istoku osiguravaju razmenu nafte na svetskom nivou. Kod Poljaka, poljoprivredni sektor je pogođen čvrstim sankcijama koje je EU nametnula Rusiji (što se ne odnosi na kombi vozila nemačkog proizvođača *Mercedes Benz*-a). Slično je sa Holandijom. Jedinствена politika EU navodi na primenu strogih fiskalnih mera, o šta su se oglušile pojedine članice kako bi sačuvale privrede i građane (budžetski deficit u Italiji se povećao izvan dopuštenih okvira).

Razmotrimo ovaj novi trgovinski bilateralni komercijalni ugovor – ugovor potpisan od strane Turske i država članica EFTA (Island, Lihtenštajn, Norveška i Švajcarska) juna meseca 2018. godine. U osnovi, želja ugovornih strana bila je modernizovati i proširiti 27 godina stari ugovor, radi ažuriranja i jačanja trgovinskih odnosa. Interesantno je da su Stokholmskom konvencijom, s kraja 1994. godine, Austrija, Finska i Švedska istupile iz Konvencije o osnivanju Evropske asocijacije za slobodnu trgovinu.³⁶¹

Ciljevi Sporazuma (član 1) su, između ostalog, promovisanje, kroz širenje recipročne trgovine, harmoničan razvoj ekonomskih odnosa između ugovornih strana. Sporazum uključuje odredbe koje se odnose na ukidanje carina i drugih trgovinskih barijera, kao i druge trgovinske discipline kao što su pravila konkurencije, zaštita intelektualne svojine, javne nabavke, državni monopoli, državna pomoć, i plaćanja i transferi. Osniva se Zajednički komitet koji nadgleda Sporazum.

Modernizovani sporazum o slobodnoj trgovini između EFTA i Turske podrazumeva sveobuhvatnu pokrivenost, uključujući trgovinu robom, pravila o poreklu, olakšavanje trgovine, SPS, TBT, trgovinu uslugama, konkurenciju, zaštitu prava intelektualnog vlasništva i trgovinu i održivi razvoj.

Inicijativa za potpisivanje ovog ugovora bila je ekonomske prirode. Bilateralna trgovina robom EFTA i Turske neprekidno se povećavala od 2001. godine i dostigla više od osam milijardi evra u 2017. godini. Glavni izvoz EFTA u Tursku su plemeniti metali, farmaceutski proizvodi, mašine i mineralno gorivo. Uvoz robe iz Turske sastoji se uglavnom od vozila, brodova i odeće. Sa kombinovanom populacijom od preko 13 miliona i kombinovanim BDP-om većim od bilion USD, države EFTA su deveti najveći svetski trgovac robom i peti najveći trgovac komercijalnim uslugama, kao i značajni akteri u oblasti stranih direktnih investicija. Pored Evropskog ekonomskog prostora (EEA) i bilateralnih sporazuma između Švajcarske i EU, države EFTA danas imaju 28 zaključenih sporazuma o slobodnoj trgovini (FTA) sa ukupno 39 partnerskih zemalja širom sveta.

Zanimljivo je da su ovi pregovori i potpisivanje ugovora uznapredovali baš kada su intenzivirane kritike i pojačani pritisci na Tursku iz Brisela (aprilski izveštaji EK o napretku država regiona ka članstvu u EU). Sporna pitanja vezana su za susednu politiku, migrante, izbeglice, krijumčarenje ljudi, kupovinu vojne

³⁶¹ Turkey | European Free Trade Association (efta.int) (pristupljeno: 30.12.2020. 02:04).

opreme i naoružanja itd. Tačke sporečavanja se protežu na brojna pitanja, i uvek stoje na *stand-by*. Kritike se upućuju Turskoj i za pogoršanja uslova u sudovima, zatvorima i ekonomiji.

Ovde nije mesto kritici bilateralnog pregovaranja. Naprotiv! Zdušno isto podržavam. Naročito zbog činjenice da se radi u većem stepenu o pitanjima nacionalnog interesa. Prednosti bilateralnog pregovaranja prevazilaze nedostatke za jednu privredu – smanjivanje ili eliminisanje carina, uvoznih kvota, izvoznih ograničenja i drugih trgovinskih barijera podstiču trgovinu, investicije, i razvoj ekonomije.

Regionalni (hegemoni) sporazumi

I ovoga puta je bilo pompezno – istorijski sporazum! Tako je naslovljen Severnoamerički sporazum o slobodnoj trgovini između Amerike, Kanade i Meksika. Izmena starog (NAFTA) i uvođenje novog (USMCA) sporazuma o slobodnoj trgovini između SAD, Kanade i Meksika, rezultat je pritisaka SAD na preostale dve članice. Štaviše, i napravljen je u interesu SAD. A i prva slova akronima se odnose na inicijale Amerike.

Prvobitnim sporazumom iz 1994. godine bile su snižene carine na robe kojima se najviše trguje i usluge, definisana su pravila koje pokrivaju bezbednost hrane, prava intelektualne svojine i sporove. Doprinos je bio veliki. Trgovina između tri zemlje trostruko je povećana, a političke veze dodatno ojačane. Novi ugovor je akcenat stavio na promene pravila o radu i zaštiti životne sredine, kao i promene koje donosi *online* biznis i napredak tehnologije.

Amerika je želela da dodatno poboljša svoje pozicije u zoni. Iako je dominirala od 1994. godine sa NAFTA, Amerika je redovno tvrdila da taj sporazum ugrožava američke poslove i industriju. Otuda nastaje potreba za novim formatom zone. Prve mere ticaće se promene u tarifama prilikom izvoza/uvoza automobila. Svakako, ograničenja koja su skorije postavljena ostalim državama ostaju na snazi i Kanadi i Meksiku do isteka zadatog roka. Čemu onda sporazum? Da li je to razlog prolongiranja ratifikacije navedenog sporazuma?

Većina mera će se primenjivati od 2020. godine. To znači da sva ograničenja koja je SAD nametnula drugim ekonomijama (tarife na čelik i aluminijum, carine na automobile) važiće i za Kanadu i Meksiko. Pri tome, postoji klauzula da SAD mogu revidirati ugovor jednostrano za šest godina.

Kanada je učinila veliki ustupak otvarajući tržište mleka i mlečnih proizvoda, vina, žita i drugih proizvoda za američke farmere. Velika prepreka razvoju Kanade bile su i carine na čelik i aluminijum. One su zadržane i pored inicijalnih pregovora (godinu ranije u Argentini – Samit G20) i ratifikacije sporazuma od strane Meksika.

Meksiko je sa NAFTA-a sporazumom uspešno podigao auto-industriju, na štetu poljoprivrede. Razvoj industrije automobila logičan je rezultat povoljnijih nižih troškova proizvodnje u Meksiku. Prvobitan pokušaj slabljenja meksičke poljoprivrede doveo je erupcije industrije automobila koji su se izvozili u SAD. Deficit od razmene uticao je da glavno pitanje bude način na koji će se smanjiti gubici SAD. Rešenje u novom sporazumu pronađeno je ponovo na štetu ostalih. Većim delom Meksikanca! Amerikanci su insistirali da troškovi proizvodnje automobila unutar NAFTA moraju biti povećani sa 62,5% na 75% ukupne cene. To je dovelo do povećanja proizvodnih troškova, a dobavljači su bili prinuđeni da se prilagođavaju. Dodatno se insistiralo na učešću u proizvodnom lancu onih fabrika čija je satnica čak 16 dolara, što je dvostruko veće nego u meksičkim fabrikama automobila. Ovo u velikoj meri podseća na tenderska nadmetanja u Srbiji! U Meksiku su ubrzane reforme na tržištu rada, gde je najveći pomak viđen u kolektivnim pregovorima (i opet, radi zaštite poslodavaca, a ne radnika) i zabrani (zlo)upotrebe dečjeg rada.

Amerika je novim sporazumom izdejstvovala pristup kanadskom tržištu mleka i mlečnih proizvoda, uspela da ukine poreze na uvoz automobila, carine na čelik su zadržane itd. Recimo, isti sporazumi se različito manifestuju na različite države. Tako je odeljak 232 carine za nacionalnu bezbednost – koji bi ukinuo carine od 20 do 25 odsto na automobile i automobilske delove koji se u SAD uvoze iz sveta, a koji bi se odnosili i na Kanadu (na vozila, ali ne na auto delove). Meksiko je osigurao sporazum o ukidanju 232 carine, sve dok njihov izvoz automobila odgovara američkoj proizvodnji. Ako je za utehu Kanadi i Meksiku nova ponuda neće stupiti na snagu odmah, dok je većina ključnih odredbi započeta 2020. godine.

Kanada je učinila ustupke jer je želela na svojoj teritoriji da očuva Poglavlje 19, koje omogućava poseban postupak rešavanja sporova. S druge strane, Meksiko i Kanada dobijaju garanciju da ih Tramp neće zaobilaziti carinama na automobile. Trampove carine na čelik ostale su na snazi, poboljšana su radna i ekološka prava, povećana je zaštita intelektualne svojine, dok je manevarski prostor investitora sužen kroz poglavlje 11. Meksiko je bio zadovoljan većim izgledima za unapređenje statusa radnika auto-industrije, uz garantovanje

suvereniteta u oblasti energetike i elektroindustrije. Svakome po nešto, a nekome sve!

Tržište radne snage na globalnom nivou

Tržište radne snage je kontrolisano tržište. Nalazi se u začaranom trouglu – država, poslodavci, sindikati – gde se određuju pravila, delom i funkcionisanje tržišta radne snage. I to nije novijeg datuma. Tako je bilo i ranije! Tokom srednjeg veka profesionalne organizacije kvalifikovanih radnika (zanatlija) formirale su cehove (sindikalne organizacije) po gradovima, koje su gradske vlade prepoznale kao način kontrole radnika. Time je kontrolisan kvalitet rada radnika, i istovremeno se davala podrška gradskoj vlasti kako bi se stekle privilegija za cehove. Doseljenici u gradove, u potrazi za poslom postajali su konkurencija radnicima, podrivajući cehovski sistem. Tokom XV veka razvija se trgovina na velike daljine. Velike države su se bogatile i razvijala se neka vrsta prototipa kapitalizma.

Problemi nezaposlenosti proizilaze iz postavljenog sistema koji deluje na tržištu rada svake države. Recimo, države članice EU su poznate po brojnim visokim davanjima nezaposlenima na tržištu rada, u poređenju sa SAD. Transferna davanja su takođe veoma raznovrsna – nadoknade, socijalne protekcije i socijalne zaštite, prevremeno penzionisanje itd. Međudržavni obrasci u finansiranju i troškovima naknada za nezaposlene su složeni i potpuno različiti. Analiza različitih izdataka koji se odnose na nezaposlene u okviru Evropske komisije za članice EU u 2010. godini pokazala je velika odstupanja među članicama.³⁶² Dok osiguranje od nezaposlenosti ne postoji u Luksemburgu, odgovornost osiguranika da uplate svoje doprinose postoji u Danskoj. Međutim, učešće poslodavaca u finansiranju osiguranja za slučaj nezaposlenosti izraženo je su među državama izvan evrozone. Nivoi rashoda se kreću od manje od 0,5% BDP-a kod država sa niskom potrošnjom, do Belgije koja je 2010. godine trošila skoro 4% BDP-a. Razlike su bile izražene i kod dužine trajanja i visine izdataka za nezaposlene. Belgija je imala najduže trajanje i najveće troškove. Francuska,

³⁶² I. Esser, T. Ferrarini, K. Nelson, J. Palme, and O. Sjöberg, (2013). Unemployment Benefits in EU Member States, Employment, Social Affairs & Inclusion, European Commission.

Španija i Finska, među zemljama evrozone, kao i Danska izvan evrozone, imale su duge periode trajanja ovih izdataka. Nemačka je imala visoke nivoe rashoda u odnosu na dužinu trajanja davanja. Portugalija pokazuje obrnuti obrazac gde se visoki nivoi zamene ne odražavaju u nivoima izdataka za naknadu za nezaposlene. Do današnjih dana sve države su smanjivale izdatke za nezaposlene (Eurostat)³⁶³, pored činjenice da postoje strukturne razlike. Izdaci za naknade povezane sa nezaposlenošću nisu koherentni samo sa relativnom velikodušnošću sistema u pogledu vrsta dostupnih naknada i nivoa i trajanja davanja, već i sa načinom na koji se ciljaju i veličinom odgovarajućih ciljnih grupa. U 2017. godini izdaci širom EU-27 za naknade povezane sa nezaposlenošću iznosili su 174 milijardi EUR, što je ekvivalentno 1,3% BDP-a. Nivo potrošnje varirao je između država članica EU, u rasponu od 2,2% BDP-a u Finskoj do manje od 0,5% u Estoniji, Hrvatskoj, Malti, Mađarskoj, Poljskoj i Rumuniji. U zemljama koje nisu članice EU, opseg ovog odnosa bio je od visokih 1,0% u Švajcarskoj do 0,3% u Velikoj Britaniji i Turskoj, do 0,1% u Severnoj Makedoniji,³⁶⁴ kao i 0,7% u Norveškoj, 0,6% u Srbiji i 0,5% na Islandu (Eurostat)³⁶⁵. Azijski region ima potpuno drugačiju poslovnu filozofiju, pa je i tržište radne snage drugačije koncipirano. Azija i Pacifik kao region (globalno) imaju najviše zaposlenih, u odnosu na radno sposobno stanovništvo. Zapravo, odnos zaposlenosti i broja stanovnika i dalje je veći nego u bilo kom drugom regionu sveta, i iznosi 59,7% (u poređenju sa 58,6% na globalnom nivou). U Aziji i na Tihom okeanu još uvek postoje milioni zaposlenih koji primaju platu, ali im nedostaju beneficije za zaposlenje i imaju malu sigurnost posla. Za 2017. godinu izdaci za druge naknade iznosili su u proseku oko 5% BDP-a.³⁶⁶

Zakon o radu u brojnim zemljama predstavljao je okidač za proteste radnika, ali i za pitanje stvarnog funkcionisanja EU. Ako se za trenutak vratimo na koncept valutnog područja ili valutne integracije, jedan od osnovnih elemenata za neometano funkcionisanje je fleksibilnost svih faktora proizvodnje, uključujući

³⁶³ Eurostat, (online data code: SPR_EXP_SUM.)

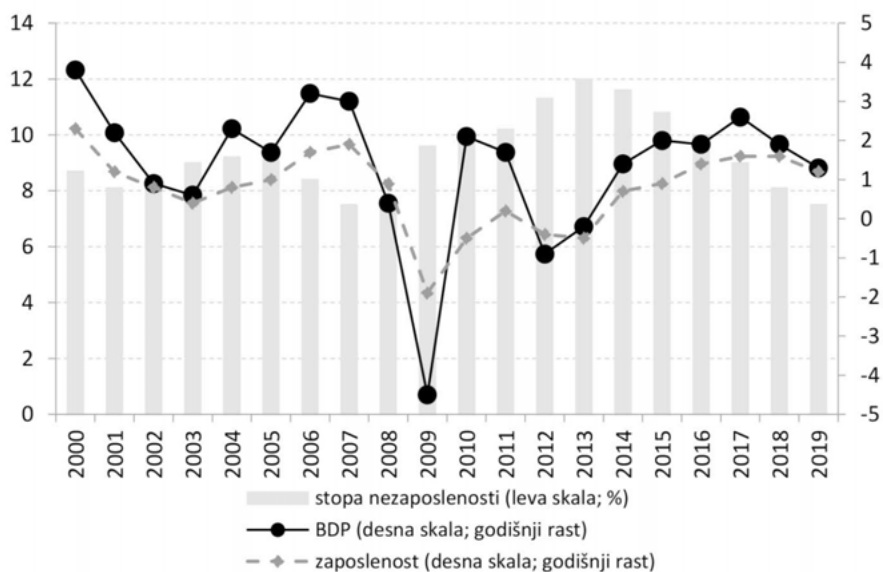
³⁶⁴ Eurostat, (2020). Social Protection Statistics – Unemployment Benefits Statistics Explained, Statistics Explained.

³⁶⁵ Eurostat, (online data code: SPR_EXP_SUM).

³⁶⁶ ILO, (2018). *Asia-Pacific Employment and Social Outlook 2018: Advancing decent work for sustainable development*, Regional Economic and Social Analysis, Unit International Labour Organization, Bangkok.

tržište radne snage. Odsustvo fleksibilnost rada godinama unazad, pa i decenijama, proizvodi nižu produktivnost rada u Evropi nego što je u SAD. Početne godine ekonomsko-financijske krize bile su kobne za radna mesta u evrozoni. Do sredine 2010. godine u evrozoni je izgubljeno skoro četiri miliona radnih mesta. Smanjenje ukupne zaposlenosti variralo od države do države, i kretalo se u rasponu od -16% do -0,4%.³⁶⁷ Trend smanjenja zaposlenosti je prekinut nakon 2013. godine sa rastom BDP-a, i padom nezaposlenosti' (pogledati grafikon 18).

Grafikon 18: BDP, zaposlenost i nezaposlenost



Izvor: kalkulacije autora

Velika odstupanja postojala su i u samoj strukturi radne snage. Najvećim padom zaposlenosti bili su pogođeni pojedini sektori privrede (industrija i građevinarstvo), niskokvalifikovani radnici (sa nižim stepenom obrazovanja) i mladi (od 16. do 24. godine), kao i privremeno uposleni radnici. Rastao je i

³⁶⁷ ECB, (2012b). Euro Area Labour Markets and the Crisis, *Occasional Paper Series* 138, p. 7.

procenat dugogodišnje nezaposlenih. Međutim, nije ovde cilj da se čitaoci opterete brojkama, niti da se preuzimaju zvanične površne analize nezaposlenosti kojima se konstantno prikivala prava slika tržišta radne snage. Tako je, recimo, zapostavljan problem docnje u prilagođavanju plata na recesiona kretanja u privredi,³⁶⁸ kao i problem ranijih migracija iz zemalja novih članica EU. Uobičajena je praksa da u ekonomijama centra EU postoji veća tražnja za radnom snagom i da su zarade više, što su koristili svi radno sposobni građani sa periferije EU. Rigidnost zarada nadole je predstavljala prepreku za obnavljanje konkurentnosti, naročito za ekonomije koje su pre krize akumulirale velike eksterne neravnoteže. Da bi se izbeglo deflatorno prilagođavanje nužno je bilo da postoji veći stepen fleksibilnost nadnica na tržištu radne snage, jer je samo na taj način moguće olakšati sektorsku realokaciju kreiranja zapošljavanja i smanjiti nezaposlenost. Sektorski šokovi su zamagljivali uticaj smanjenog outputa na nezaposlenost. Špekulacije su nastavljanje, nelikvidnost je počela da preti poslovanju nakon čega je usledila obustava ulaganja i izgradnje, te gašenje radnih mesta. Ovde je nezaobilazno i pitanje stabilnosti finansijskog tržišta, jer su radnointenzivne grane oslonjene na bankarske kredite. Kako su se problemi u realnom i finansijskom sektoru nagomilavali tako je problem nezaposlenosti prerastao u strukturnu nezaposlenost. Vraćanje poverenja u tržište radne snage moguće je ako institucionalni kapaciteti na tržištu rada postanu efikasni, ako se uvede reforma praćena adekvatno postavljenim i sprovodljivim zakonodavstvom, i umanjiti neizvesnost na tržištu rada.

Problem nezaposlenost u evrozoni treba tražiti u odstupanju aktuelnog BDP-a od potencijalnog outputa. U evrozoni ta odstupanja su se, pri niskoj ciljanoj inflaciji, odrazila na značajno usporavanje privrednog rasta, a posledično i na povećanje stope nezaposlenosti iznad prirodne stope nezaposlenosti. To je situacija koja odražava deflatorni output gap, a koji bi se mogao posmatrati kroz sporiji rast agregatne tražnje od rasta agregatne ponude, što bi dalje vodilo usporavanju inflacije i pritisku na deflaciju.^{369, 370}

³⁶⁸ Prilagođavanje plata krenulo je pre u javnom sektoru nego u privatnom sektoru zbog fiskalne konsolidacije u nekim zemljama evrozone. Dugogodišnji radni ugovori uticali su takođe na nefleksibilnost zarada i sporije kretanja radnika između različitih sektora privrede (od sektora koji su u padu ka onima koji beleže rast).

³⁶⁹ V. Ristanović, (2014). Agonija nezaposlenosti u Evrozoni, *Megatrend revija*, 2/2014.

³⁷⁰ V. Ristanović, (2017b). Anomalije tržišta Evrozone, *Kultura polisa*, god. XIV (2017).

Vremenom su postali značajni oni transmisioni mehanizmi koji su imali veće efekte na realni sektor. Pod takvim uslovima, složenost kreiranja ekonomske politike raste. Procena uticaja šokova na kretanje deviznog kursa i uvozne inflacije na domaću inflaciju je mehanizam koji se naziva *pass-through* efekat. Ovaj mehanizam je jedan od glavnih izazova za monetarne vlasti, jer vrši direktan uticaj na opšti nivo cena (inflaciju) u ekonomiji, i naglašen je u ekonomijama u kojima centralna banka primenjuje strategiju ciljanja inflacije. Ovo je posebno karakteristično za otvorene ekonomije u kojima je devizni kurs izuzetno osetljiv na tokove stranog kapitala. Monetarni (inflatorni) ciljevi tada postaju neostvareni upravo zbog šokova povezanih sa kolebanjem deviznog kursa.³⁷¹

Vlade brojnih članica EU su se utrkivale oko uvođenja strogih mera, kako bi se dodvorile neoliberalnim moćnicima u Briselu i Vašingtonu. Restriktivne mere i tzv. stezanje kaiša nisu davali očekivane rezultate,³⁷² čak su pojedine države sprovodile nepopularne regulatorne mere pod izgovorom reformskih mera na tržištu rada. Uspešnost reformi na tržištu radne snage ne ogleda se u njihovom broju ili trajanju. U Španiji su u veoma kratkom vremenskom intervalu sprovedene tri reforme. One nisu dale očekivane rezultate jer su bile površinske. Španija je prvi niz mera sprovodila ukidanjem prava radnika i smanjivanjem trajanja radnog vremena, time i zarada. Drugi niz mera je usmeren na penzionere – produžen je prag za odlazak u penziju (sa 65 na 67 godina), kao i prava na sticanje penzije (sa 15 na 35 godina). Novi reformski paket je bliži granici zdravog razuma – otpremnine su smanjene, otpuštanje radnika je dopušteno usled pada prihoda preduzeća, kontrola kolektivnog otpuštanja je ukinuta, probni rad je produžen, zarade su smanjene, nepoštovanje kolektivnog ugovora je dopušteno ako postoje opravdani ekonomski razlozi itd. Suštinskih promena nije bilo niti jedanput. Takođe, izostala su prilagođavanja institucija tržišta rada. Naočigled bolnih mera, posledice su bile dramatičnije! Povećani su nezaposlenost i budžetska izdavanja. Usledio je pritisak na javni dug nakon čega

³⁷¹ N. Tasić, V. Ristanović, (2018). Exchange rate “Pass-through” on prices in Serbia in the post-crisis period, *Industrija* Vol. 46, No. 2, pp. 117–129.

³⁷² Zapravo, tu su se krili problemi brojnih članica EU. Preporuka restriktivnih mera ekonomija odražavala se na istiskivanje investicija i pad potrošnje unutar Unije. Takvo ugrožavanje javne politike oslabilo je ekonomije članice, a time celu Uniju. Fiskalna konsolidacija je mogla dati pozitivne rezultate samo da se uvodila postepeno i u skladu sa performansama privreda – povećanjem kredibiliteta fiskalne politike, stabilizacijom tržišta i reformom upravljanja unutar EU.

je država krenula u smanjivanje izdavanja za zdravstvo i školstvo. Neuspešan pokušaj ogledao se u smanjivanju deficita uz uštede u budžetu. I kola su se „sломila“ na zaposlenima. Usledilo je novo otpuštanje i rast nezaposlenosti. Slična situacija je bila u Grčkoj. Nedovoljan rast ostalih OECD ekonomija dodatno je pogoršavao sliku na tržištu rada EU. Generalno, na tržištu rada kod ovih ekonomija gotovo da nije bilo promena u poslednjih dvadeset godina.

Kulminacija španskog problema usledila je nakon spekulacija sa nekretninama, visoke konkurencije između banaka pri odobravanju stambenih kredita, pa delom i po prelasku na evro. Spekulacije su nastavljane, nelikvidnost je počela da preći poslovanju nakon čega je usledila obustava ulaganja i izgradnje. Pad privredne aktivnosti i usporavanje ekonomije uvlačilo je ekonomije u dugove. Po trećinu su dugovale banke i privatna preduzeća, dok je ostatak duga predstavljao dug domaćinstava i državni dug. Država je bila prinuđena da preuzme dug kako bi spašavala ekonomiju. Iz istih razloga i u Portugaliji država preuzima privatni dug. Takođe, u Grčkoj raste zaduživanje države.

U Nemačkoj je sproveden proširen program rada poslova sa nepunim radnim vremenom. Proces prilagođavanja na tržištu rada dao je rezultate jer je smanjen broj sati po zaposlenom, što nije imalo negativne reperkusije na stopu nezaposlenosti. Istovremeno, u Nemačkoj je strožija politika zaštite zaposlenih nego što je ona u SAD.

Velika kriza koja je pogodila realni sektor unutar EU, kroz višemesečne stope pada BDP-a, uticale su na rast stopa nezaposlenosti. Najveći trošak krize trpele su mediteranske države, privrede periferije EU koje najveći deo BDP-a stvaraju iz tercijarnih delatnosti. Industrijska proizvodnja je opadala, veliki broj malih trgovina i proizvođača je bankrotirao. Siromaštvo je uzimalo maha, a sve veći broj migranata sejao je strah po bezbednost i radna mesta. Nije više bio problem u neaktivnosti radnika, već u nedostatku volje. To je posebno izraženo i zbog političkih tenzija koje su dolazile sa izborima u pojedinim državama. Neizvesnost i gubitak posla uticale su na promenu percepcija o EU. Među članicama pojavljuje se sve veći broj evroskeptika! Optimisti su odlučivali. Nemačka kancelarka gospođa Merkel je dala izjavu za novinsku agenciju Rojters, 22. aprila 2013. godine, da države evrozone moraju žrtvovati deo suvereniteta i prepustiti kontrolu EU institucijama u nekim političkim domenima, ako blok zaista želi da prevaziđe svoju dužničku krizu i pridobije strane investitore.³⁷³

³⁷³ <https://www.reuters.com/article/eurozone-merkel-idUSL5N0D92AS20130422>

Rast zaposlenosti mogao se očekivati samo oporavkom autputa, jer po pravilu, sa stanovišta ekonomske politike svaki oporavak prati veći broj privremenih ugovora, tj. ugovora sa nepunim radnim vremenom.³⁷⁴ Iako je u evrozoni bilo blagog oporavka privredne aktivnosti tokom 2010, pa i 2011. godine, stvaranje novih radnih mesta nije bilo značajno izraženo. Glavni razlog je bio prisutna makroekonomska neizvesnost koja je pratila privredna kretanja u ekonomijama evrozone. Drugim rečima, velika neizvesnost ne dozvoljava da se privredna aktivnost toliko razvije da dođe do brzog rasta zaposlenosti čime bi se eliminisali postojeći problemi nezaposlenosti. U prilog tome stoje ostvarene niske stope privrednog rasta upravo u zemljama nosiocima privrede evrozone, Nemačkoj i Francuskoj. Čak su i predviđanja MMF-a vrlo često revidirana.

Ključni reformski potezi su se odnosili na reformu tržišta radne snage. Mere su se zasnivale na deregulaciji tržišta rada i politici direktnih intervencija zarada (preko smanjivanja ili zamrzavanja zarada) u javnom sektoru. Bez obzira da li su države članice pregovarale sa EU trojkom ili MMF-om, reforma tržišta radne snage bila je sastavni i obavezujući deo. Kao rezultat ovih politika, zajedno sa slabljenjem tržišta Unije kroz visoku nezaposlenost i eksterni politički pritisak, nominalni jedinični troškovi rada viđeni su kao asimetrično prilagođavanje.³⁷⁵ Kako su nominalni jedinični troškovi rada glavni srednjoročni faktor za određivanje nivoa cena, onda ne iznenađuje to što je EMU dostigla nisku stopu inflacije nakon izbijanja krize suverenog duga. Nije dugo trajao ovaj koncept deregulacije tržište rada. Umesto toga favorizovana je reorganizacija tržišta rada, stabilizovanje sindikata i asocijacija poslodavaca, širenje regulative kolektivnog

³⁷⁴ Sve savremene krize pokazale su da je primena privremenih ugovora jasno izražena tokom poslovnih ciklusa. U periodu recesije takvi ugovori su prvi na meti i ljudi sa privremenim ugovorima prvi ostaju bez posla, dok u periodu oporavka dolazi do povećanja broja ovakvih ugovora, što nedvosmisleno pokazuje da privredni rast prati novo zapošljavanje. Takav primer imali smo u Japanu i Švedskoj tokom 1990-ih u različitim fazama poslovnog ciklusa. Često privremeni ugovori mogu uticati na neizvesnost kod firmi i poslodavaca, jer ukoliko nisu adekvatno uključeni u program zapošljavanja i kreiranja novih radnih mesta (kroz stepenastu zaštitu zaposlenih od gubitka radnog mesta i postepeno a ravnomerno podizanje troškova otpuštanja radnika od strane poslodavaca tokom trajanja ugovora novo-zaposlenog radnika), ta neizvesnost se može povećati. Adekvatna primena ovih programa bila je prisutna u Nemačkoj, pa i Francuskoj. Otuda, Nemačka je beležila niže stope nezaposlenosti od ostalih zemalja evrozone.

³⁷⁵ Logično, kada je produktivnost rada dolazila sa smanjenjem zaposlenosti, a ne rastom nacionalnog dohotka.

pregovaranja, regulative za snižavanje zarada itd. Novi koncept je trebao da obezbedi jednostavniju prekograničnu koordinaciju kod određivanja nadnica i da bude pomoć u određivanju minimalnih zarada. Više minimalne zarade mogu biti motivacija za radnike, i uticati na porast produktivnosti. Dalji (pozitivan) uticaj na BDP je pod znakom pitanja jer će poslodavci gledati da apsorbuju troškove većih zarada.

Koliko Marksova teorija konflikta objašnjava današnji svet?

Možda je trenutak da savremene ekonomske tokove i relacije predstavimo kroz spektar socijalne teorije Marksa, posebno u situaciji kada se sve manje poštuje ekonomska teorija, pošto navodno bezuspešno meri trenutne (s)tokove u ekonomiji. Situacija i vreme u kome živimo oslikavaju aspekte Marksove teorije konflikata, a to je nejednakost unutar društva – nejednaku raspodelu resursa, statusa i moći. Takva preraspodela unutar društva imala je za posledicu raslojavanje društvene zajednice i socijalnu nejednakost. Ekonomska teorija je pod velom kritike danas. Kvazi analitičari i političari ističu da ne odražava stvarne ekonomske tokove, baš zato što je jedini kontrolor kreiranja ekonomskog života kojim upravljaju političari i interesne grupe. Ponajviše i zbog toga što su ekonomske prilike isprepletane političkim, geostrateškim i interesnim motivima, više nego ekonomskim. Uz to, vekovima se urušavaju osnovni postulati socijalnog života relacije među društvenim jedinkama. Gde je tu Marks?

Tobože, u pitanju je otac komunizma, kako ga nazivaju brojni teoretičari, ali Namac – Karl Marks. Prema Marksu (XIX vek), društvo se deli u dve grupe i to: grupu koja kontroliše ili buržoazija, i kontrolisanu (potlačenu) grupu ili proletarijat. Prema tadašnjem stanovištu proletarijat (većina) je radio u fabrikama, dok je buržoazija (manjina) trošila i kontrolisano definisala potrošnju proletarijatu. Zapravo, buržoazija je rasipala sopstvenu potrošnju, dok je ograničavala potrošnju proletarijata – većina je upravljala manjinom. Savremeno doba samo potvrđuje tu praksu. Iako su faktori proizvodnje, uz znanje, tehnologiju i resurse, prošireni ljudskim kapitalom i socijalnom kulturom (idejama i kreativnošću), i dalje je sve u rukama vladajuće buržoazije i dominantne manjine. Čak se te relacije (5%:95% = bogati:siromašni) opravdavaju kroz delovanje međunarodnih institucija kao deo svakidašnjice. Inače, kako objašnjava Marks, kao i njegovi sledbenici, konflikti između grupa su sasvim

normalni i da nastaju uglavnom kada jedna grupa stiče nadmoć nad drugom, ali da uglavnom nastaju kao posledica oskudica resursa kojima raspolažu obe grupe. Zapravo, kapitalisti nameću neizdržive zahteve za potlačenu grupu nakon čega po pravilu dolazi do nasilja. Dominantna grupa nameće pravila koja idu u njihovu korist, i ne uočava da možda čini nešto loše. Čak i ne shvata nedostatke druge grupe i nameće neshvatljive zahteve, ne uočavajući da su više privilegovani. Tako, potlačena grupa smatra da ne postoji jednakost i postaju frustrirani, što vodi nezadovoljstvu i stvaranju neprijatelja. Dakle, sa obe strane postoji prirodni ljudski instinkt prema sukobu. Suština nije u tome da li je sukob dobar ili loš, potreban ili ne, već da je nezaobilazni društveni fenomen i aspekt ljudske prirode. Po ovoj teoriji, očigledno je da će sukoba biti dokle god bude ljudi. Da li je moguće da u savremeno doba nećemo uspeti da ovakve instinkte kontrolišemo?

Kako po Marksu ravnoteža nije moguća, obe grupe zapadaju u cikluse nezadovoljstva. Kulminacija nezadovoljstva potčinjene grupe se prenosi na ulice. Kao da nas Marks danas posmatra! Sistem postaje destruktivan i nameće očiglednu nejednakost. Nejednakost koja po pravilu čini razliku između dve grupe još većom. Pri tome, razlika između grupa se održava tako što se kontroliše potčinjena grupa (ili nagrađivanjem, ili likvidiranjem). Potčinjena grupa je neprekidno frustrirana i netrpeljivost postepeno raste. Zato je nužno da potonja pronađe nove resurse kako bi poboljšala svoju poziciju i smanjila postojeću razliku. Ideja da sindikalno udruživanje potčinjenih radnika omogućí im bolje pozicije zamrla je toliko brzo koliko su predstavnici sindikata ušli u začarani trougao država–poslodavci–sindikati. Sve to vreme, grupa koja kontroliše, tj. dominantna grupa ne sedi skrštenih ruku, već se trudi da nametne nove resurse, kako bi održala svoju dominaciju – *status quo*. Tako da u današnje doba ipak ne dolazi do promene u pogledu dominacije dve grupe, što odstupa od Marksove teorije konflikata. Odsustvu ravnoteže doprinose institucije koje su po pravilu potčinjene grupi koja kontroliše.

Savremeno doba u potčinjene svrstava siromašne i one sa nižim dohotkom, dok grupa koja kontroliše uključuje bogate i one sa višim dohotkom. To se odražava i na obrazovanje, kao ključnu determinantu rasta i razvoja ekonomije koja jasno ukazuje da razlike između ove dve grupe ljudi postoje. Obrazovanje u razvijenim i bogatim ekonomijama nudi veće mogućnosti za mlade, dok su mladi u siromašnim ekonomijama uskraćeni za napredovanje. Ograničavanje obrazovanja ima dalekosežne posledice koje uglavnom nameću dominantne

grupe, čime direktno kontrolišu domete potčinjene grupe. To se dalje odražava i na tržištu radne snage, gde siromašne i potčinjene grupe rade više za manje novca. Nedostaci kod potčinjenih postoje i u resursima, i u znanju, i u mogućnostima za napredovanje. Dakle, zaostajanje postoji jer su dometi ograničeni i kontrolisani. Otuda su potlačeni skloni koruptivnim poslovima, prostituciji, ranoj trudnoći i tome slično, dok su dominantni okrenuti savremenoj nauci, koledžima i dostupnim stipendijama, hedonizmu. Očigledno je da teorija konflikata u ovom domenu nema prostora, kao u domenu pozicije muškarca i žene, gde se težnja ravnopravnosti usmerava ka većoj ulozi žena u poslovnom svetu i većoj ulozi muškaraca u kućnim poslovima. Tu je potpuno jasna promena u dominaciji između grupa i cikličnim kretanjima grupa.

Možda je po Marksu kapitalizam najnepovoljniji za većinu ili proletarijat, ali kao i danas proletarijat stvara proizvod, a manjina ili buržoazija ga raspodeljuje. Otuda nejednakost. I ona će postojati dokle god potčinjene grupe mogu prodavati jedino svoj rad, i to u obimu i po ceni koju dominantni nameću. U pogledu finansijskih resursa, vlade nastoje da upravljaju preraspodelom resursa između bogatih i siromašnih. Ponovo, sukobom! Vlade imaju nekoliko mehanizama za uticanje na raspodelu resursa, uključujući progresivne poreze, minimalne zarade, podsticaje, posebne programe, socijalnu pomoć i propise.

Društva su težila i jedva se izborila da pojedinac ili radnik pređe trnovit put od roba do građanina, jer je robovlasnički sistem ugrožavao život radnika koji je radio po 16 do 20 časova dnevno. Danas je taj građanin prividno građanin, jer su mu sve više ograničena prava radnika, sve duže radi (pokatkad i dva posla istovremeno) da bi dovoljno zaradio za život, penzioni i zdravstveni fond, i obaveze prema državi. Da li je to savremeno robovlasničko društvo u kome živimo i radimo? Da li će svet prepoznati da je život božiji dar u kome treba imati radno vreme, ali i porodicu, socijalni i društveni život, i konačno slobodno vreme? Ili je ovo poslednje privilegija elite koja se okorištava o većinu!

Poslednja finansijska kriza nam je pokazala da je jaz između bogatih i siromašnih narastao, dok socijalno nezadovoljstvo raste. Danas, posebno naglašeno, kada se zagovara socijalno distanciranje kao ključan način borbe protiv pandemije COVID-19. Populizam ulazi u centar zbivanja. Sa rastom podela između bogatih i siromašnih, rastu tenzije, politika postaje podeljena, a pozornica je postavljena za sukob.

Mnoge vrste društvenih sukoba tokom istorije mogle su se objasniti bazičnim načelima teorije konflikata. Marks i njegovi sledbenici verovali su da je društveni

sukob sila koja na kraju pokreće promene i razvoj u društvu. Da li smo danas svedoci novih promena društvenog poretka? I, kakvog? Ako je verovati istoriji, ostaćemo na istom kursu. Prema teoriji konflikata elita će ponovo uspostaviti sisteme zakona, tradicija i drugih društvenih struktura kako bi dalje podržavala sopstvenu dominaciju, otežavajući ili ograničavajući pristup svojim redovima. S druge strane, kako su radnička klasa i siromašni izloženi lošijim uslovima, kolektivna svest podizaće svest o nejednakosti, što bi potencijalno moglo rezultirati revoltom, štrajkom, ili sukobom. Ako bi se nakon pobune uslovi prilagodili tako da favorizuju zabrinutost proletarijata, sukobljeni krug bi se na kraju ponovio. Buržoazija bi postala agresor i pobunjenik, podstičući povratak struktura koje su ranije održavale svoju dominaciju.

Vredi naglasiti da je teorija konflikata napredovala od Marksa. Danas je čine četiri osnovne pretpostavke koje je korisno razumeti: konkurencija, revolucija, strukturalna nejednakost i rat. Konkurencija je konstanta, pokatkad i neodoljiv faktor u skoro svakom ljudskom odnosu i interakciji. Ona postoji kao rezultat oskudice u resursima, uključujući materijalne resurse – novac, imovinu, robu i još mnogo toga. Revolucija nastaje kao ishod sukoba između društvenih klasa. I ona se ne dešava kao rezultat postepenog prilagođavanja, već se pojavljuje kao simptom sukoba između ovih grupa. Strukturalna nejednakost je nejednakost moći. Na taj način neki pojedinci i grupe samo po sebi razvijaju više moći i nagrade od drugih. Rat je objedinjavač ili kao „sredstvo za čišćenje” društava. On je rezultat kumulativnog i rastućeg sukoba između pojedinaca i grupa, kao i između čitavih društava.³⁷⁶

Novi milenijum – (ne)prilika za Srbiju

Početak novog milenijuma delom obećavao sjajnu budućnost za Srbiju. Zašto samo delom, ako je u pitanju sjajna budućnost? Iz razloga što su očekivanja dramatično prevazilazila realnost. Obećanja su bila mistifikacija stvarnog stanja i onoga što je usledilo. A kako je stvarno bilo?

Početak novog milenijuma Srbija je otpočela novu trgovinsku politiku, koja je bila sprovedena merama ekonomske politike – brzom privatizacijom,

³⁷⁶ <https://www.investopedia.com/terms/c/conflict-theory.asp>

liberalizacijom cena i kretanja kapitala, kao i reformisanjem poreskog i finansijskog sistema. To je bio zajednički put kojim su krenule i druge tranzicione ekonomije u centralnoj i istočnoj Evropi, tj. put transformacije od centralno-planske ka otvorenoj tržišnoj ekonomiji. Brza liberalizacija cena, precenjena nacionalna valuta³⁷⁷ i porast domaćih zarada u evrima, jer je devizni kurs bio u *de facto* fiksnom režimu, doveli su do visokog trgovinskog deficita. Stoga je najvažniji cilj bio podsticanje međunarodnih trgovinskih aktivnosti. Domaće kompanije imale su priliku da promovišu svoju saradnju sa inostranim partnerima i poboljšaju svoj izvoz. Podsticanjem rasta privatnog sektora, srpska ekonomija uspela je da beleži rast tokom poslednje decenije. Preduzete reforme doprinele su rastu ukupne razmene Srbije, ali, neočekivano,³⁷⁸ brzom porastu uvoza,³⁷⁹ i shodno tome visokom trgovinskom deficitu.³⁸⁰

Fiskalne stimulative mere u Srbiji tokom poslednje finansijske krize su dobrim delom zakasnele. Uglavnom zbog pogrešnih percepcija političara i samozvanih analitičara – prilika za srpsku privredu, očekivani rast srpske privrede, priliv gomile investicija itd. Drugim delom bile su rezultat nasleđenih, a pogrešnih, mera s početka 2000-ih godina, pa su usledili negativni efekti istovremeno sa nadolazećom svetskom ekonomskom krizom 2008. godine. Opet se potvrdila stara parola – jedno zlo uvek prati drugo, tako da Srbija nije imala zavidnu situaciju. Kriza se prometala između privreda preko finansijskih tržišta. Dakle, negativni efekti svetske finansijske krize nisu trebali da ugroze ekonomiju, s obzirom na to da Srbija nije imala razvijeno finansijsko tržište. Međutim, svetska kriza je bila izvrstan alibi za posledice pogrešnih ekonomskih i političkih odluka i mera tokom transformacije privrede u tržišnu ekonomiju. Pogrešne percepcije

³⁷⁷ Ekonomisti su bili podeljeni u stavovima povodom potcenjenosti i precenjenosti valute. Nakon početne devalvacije i prihvatanja režima upravljanog fluktuiranja neosporna je aprecijacija relnog deviznog koja je sugerisala precenjenost nacionalne valute. Autor zauzima stav da je valuta ipak bila precenjena, iako ne negiraju da je deo te precenjenosti bio posledica Balaša-Samuelsonovog efekta.

³⁷⁸ Neočekivano za tadašnje kreatore ekonomske politike.

³⁷⁹ Najveći problem za sektor proizvoda koji su predmet razmene (*tradable goods*) u Srbiji potiče od uvoza proizvoda koji su na svetskom tržištu skuplji od srpskih izvoznih proizvoda. Drugim rečima, srpski uvoz vrednosno značajno prevazilazi srpski izvoz i trgovinski deficit pogoršava platnobilansnu sliku Srbije niz decenija.

³⁸⁰ V. Ristanović, D. Miljković, S. i Barjaktarević, (2019). Izvozni potencijal Srbije u EU, *Megatrend revija*, Vol. 16 (1) 2019, str. 2.

ekonomskih eksperata i političara o tokovima u svetu i zemlji, navele su kreatore ekonomskih politika na mere koje su bile unapred osuđene na propast. Posledice su, naravno, po ustaljenoj praksi pale na privredu i na građane. Prihvatanje univerzalnih MMF pravila³⁸¹ i težnja ka, ispostaviće se, prividnoj podršci EU kroz mere rigoroznih budžetskih ušteda (odomaćene kroz tzv. floskulu, stezanje kaiša), i suprotno brojnim ekonomijama, Danske, Luksemburga, Mađarske, Holandije, Češke,³⁸² pokazale su se kao pogrešne. Navedene ekonomije su povećavale budžetske deficite, odnosno smanjivale suficite u budžetima kako bi relaksirale svoje ekonomije u trenucima kada monetarne mere ne pružaju očekivane efekte u realnoj ekonomiji.

Podsticaji države treba da budu u većem stepenu zasnovani na nacionalnim interesima – usmereni na pokretanje privrede, jačanje industrije i uvođenje naprednih tehnoloških sektora. Tačnije, treba da budu onakvi kakvi su u razvijenim državama – čisti podsticaji. Univerzalne mere su globalistički pamflet kako manje razvijene ekonomije ne bi štitele svoje industrije i bile manje konkurentne bogatim ekonomijama i njihovom krupnom kapitalu. Isto tako, ograničavanje štampanja novca, pod izgovorom da monetizacija vodi ekonomiju u propast, koristi se za zastrašivanje umesto podsticanje privrede.

Pandemija COVID-19 potvrdila je da su pravila u svetu teledirigovana – tamo negde definisana, a određena i postavljena kao uzansa ostalima. Policentričan svet je pokazao da nije samo EU podeljena na centar i periferiju, već da je svet podeljen na bogate i siromašne (države, ljude). Dok razvijene ekonomije

³⁸¹ Međunarodni monetarni fond (MMF) je izgubio status objektivne institucije međunarodnog karaktera. Dok je osnovana kao institucija koja se bavi finansiranjem ili prilagođavanjem platnog bilansa država članica, finansiranjem međunarodnih plaćanja u svetu i nadzorom politike deviznog kursa, sada je to akcionarsko društvo koje sprovodi srednjoročne programe strukturnih reformi i to politikom uslovljavanja, kroz stabilnost finansijskog sistema zemlje i održavanje kapaciteta za vraćanje duga. Sličnu sudbinu MMF-a deli i Svetska banka. Nekada institucija velikog kapaciteta koja projektnim finansiranjem podstiče razvoj manje razvijenih ekonomija, a danas akcionarsko društvo koje se bavi finansiranjem programa strukturnih reformi. Takođe, kod OECD postoji sličnost. Dok je prvobitno podsticao investicije u korist države domaćina, danas podržava stranu krupnog kapitala, kreira ambijent za povoljni poslovni rezultat kompanije i to bez kriterijuma performansi (racionalne upotrebe resursa, zapošljavanja lokalnih radnika, očuvanje životne sredine itd.).

³⁸² U to vreme češki predsednik Klaus, inače euroskeptik, zbog stanja u EU insistirao na nacionalnim interesima i zadržavanju krune – „*ne želimo evro*”.

šampaju novac i pumpaju ga u tržišta (što u kešu, što posredno preko tržišta novca i obveznica), dotle siromašne ekonomije čekaju signale. I to, prvi, bez bojazni od potencijalnih promena cena ili kamatnih stopa, potonji u strahu da ne pogreše i naljute vlasnika kapitala. Bogata manjina je privilegovana, siromašna većina zdušno trpi. Za sve to vreme produbljuje se gep između njih, u korist manjine ali na štetu većine.

Najbolje rezultate tokom krize postigli su oni koji su vodili računa o nacionalnim interesima, a to su radile sve razvijene ekonomije. Teško je za manje razvijene da ulažu dovoljno novca kada ga nemaju u meri da redovno servisiraju obaveze. Još je teže kada se treba štedeti ispod minimuma neophodnog za život i rad. Brojke pokazuju velike padove kod razvijenih ekonomija, daleko veće nego kod manje razvijenih, što odgovara obimu kapitala kojim raspolažu. Ali će i njihov oporavak biti brži. Zašto je to tako? Suština je u strukturi BDP-a.

Dakle, svet nastavlja proces divergencije. Umesto konvergencije, naredne decenije kraseći ekonomski procesi koji će produbljavati jaz bogatih i siromašnih. Srbija je ostvarila negativne stope rasta ekonomije i pad novododate vrednosti u prvoj polovini 2020. godine. Saglasno napred navedenom, u strukturi BDP-a nalaze se tzv. *non-tradable* proizvodi. To su proizvodi koji su namenjeni samo za sopstveno tržište – hrana, piće, usluge šišanja, zubara itd. Dakle, u uslovima zatvaranja ekonomija potrošačima su na raspolaganju domaći proizvodi i sve što je proizvedeno u Srbiji. Raste tražnja za ovim proizvodima, ali raste i elastičnost tražnje za njima. Izvozni sektor je zamro tokom pandemije, pa priliva deviza nema i dolazi do pada BDP-a. U tim proizvodima nema novododate vrednosti pa je ekonomija usporena. Posledice pandemije COVID-19 su usporile ekonomiju, uz napore države da tražnju i privredne sektore podstiče brojnim merama.

Kod razvijenih ekonomija situacija je suprotna. Kod njih je širok asortiman izvoza i visoka elastičnost inostrane tražnje, pa je zatvaranje ekonomija zbog pandemije dramatično smanjilo tražnju. Posebno, što u strukturi BDP-a dominiraju tzv. *tradable* proizvodi. Sa otvaranjem ekonomija oporavak ovakvih ekonomija biće višestruko brži, a stope rasta veće. Uz to, bogate ekonomije imaju razvijena finansijska tržišta, kroz koja će se prometati kapital koji je velikim delom bio povučen sa tržišta zbog krize. Dakle, bogatiji će do većih rezultata doći brže.

Problem nastaje onog trenutka kada se ponovo pokrene razmena na globalnom nivou, kada elastičnost inostrane tražnje dominira. Spremnost i brzina prilagođavanja takvim uslovima odrediće budući BDP. Brz pristup na inostrana tržišta za traženim proizvodima, u dovoljnom obimu može dati veće stope rasta

Srbiji. Ukoliko to izostane, imaćemo niske stope rasta i duže će trajati vraćanje na vrednosti makroekonomskih indikatora pre pandemije.

Tabela 34: BDP i novododata vrednost u Srbiji, sezonirani podaci

	2019	2020		
	Q3	Q4	Q1	Q2
BDP	2,1	1,6	-0,5	-9,2
Novododata vrednost	2,4	1,8	-0,9	-9,2

Izvor: Eurostat (21.09.2020)

Ovo je period finansiranja ekonomije. Nikako prilagođavanja! Kreatori ekonomske politike treba da budu odlučni da se finansiraju sva ekonomska žarišta i da se održava kvalitet života radnika i obrazovni sistem (prekvalifikacija). To je muštra za period tokom globalne pandemije. Potrebno je zadržati nivo produktivnosti i kvalitet ljudskog kapitala.

Pitanje finansiranja tokom krize nije problem. Za to postoji nasušna potreba. Problem nastaje onog trenutka kada se, s pravom, pitamo gde nabaviti novac za finansiranje. Ili još preciznije, gde se zadužiti? Po kojoj ceni? Kako sve to vratiti sutra? Bogatije i razvijenije ekonomije su ponovo u prednosti. Više je razloga – imaju visok kreditni rizik i jeftinije se zadužuju; imaju razvijeno finansijsko tržište; poseduju kvalitetnije i sigurnije hartije od vrednosti; viši nacionalni dohodak, potpunu slobodu upotrebe mera i instrumenata ekonomskih politika. Dakle, sve što manje razvijene ekonomije nemaju. Potonje mogu jedino da povećavaju zahvate iz sopstvene ekonomije, tj. poreze i dažbine građanima i firmama, ili u najbolju ruku da intenziviraju proizvodne procese unutar ekonomije, uz adekvatnu realokaciju resursa. Kod poreskih opterećenja ekonomska slika je potpuno jasna. Njihovim rastom smanjuje se raspoloživi dohodak građana i profit kompanija. To dalje vodi snižavanju potrošnje i agregatne tražnje. Posledično se smanjuje investiciona potražnja, pa i javna potrošnja (raste evazija poreza, građani i kompanije manje troše pa je manja naplata PDV-a, kompanije prelaze u sivu zonu da bi zadržale profitne stope). Veći problem, a koji se često zaboravlja, namerno ili slučajno, jeste pitanje konkurentnosti. I to, međunarodne konkurentnosti! Skriveni problemi nose veće posledice, jer imaju snažne

negativne efekte. Sa većim poreskim opterećenjima domaći proizvodi postaju skuplji i manje konkurentni inostranim proizvodima i na domaćem i na inostranom tržištu. Ovakav scenario je najgori mogući za jednu ekonomiju. Potpuno je jasno da će bogatije ekonomije izaći iz krize još bogatije. To je ekonomska istorija više puta nedvosmisleno pokazala.

Druga opcija, proizvodnja tehnološki intenzivnih proizvoda (za šta su opet potrebne velike količine novca), i/ili intenziviranje poljoprivredne proizvodnje je daleko bolje rešenje. Posebno za manje razvijenu ekonomiju. Ali zahteva vreme (što političarima ne odgovara). Intenziviranje proizvodnje podrazumeva prvo strategiju razvoja ekonomije, potom strategiju razvoja industrije, strategiju razvoja izvoza,³⁸³ podsticajnu poresku politiku, nadasve adekvatan obrazovni sistem i paket niza drugih mera i instrumenata.³⁸⁴ Ovde je najvažnije pitanje implementacije strategije i blagovremenog ažuriranja strateških dokumenata, a u skladu sa svetskim trendovima i raspoloživim kapacitetima. Iza toga, potrebno je obezbediti tehnologiju i proizvodne procese koji odgovaraju intenzivnoj proizvodnji. Zatim, obrazovane radnike koji će primenjivati te procese. Struktura proizvodnje i proizvoda mora da odgovara zahtevima tržišta, kako bi veća elastičnost tražnje za proizvodima doprinosila ekonomiji obima. Adekvatan menadžment i marketing dolaze u poslednjoj fazi, fazi plasmana proizvoda. Samo takvim iskorakom moguće je odgovoriti na konkurentnom globalnom tržištu i zaraditi devize, potrebne za otplatu dugova ili novo finansiranje buduće proizvodnje.

Srbija treba dodatno da se angažuje na intenziviranju proizvodnog procesa, ako je opredeljena ka EU. Razlog je jednostavan! Sticanje većih koristi od troškova ulaskom u EU moguće je samo dostizanjem tehnološki intenzivne proizvodnje i razmene tih proizvoda, jer se najveći procenat razmene članica EU realizuje upravo kroz intraindustrijsku razmenu.³⁸⁵ Sa višim stepenom tehnološkog

³⁸³ V. Ristanović, D. Primorac, G. and Kozina, (2020). Applying Gravity Model to Analyse Trade Direction, *Technical Gazette* (Print: ISSN 1330-3651, Online: ISSN 1848-6339), Vol. 27/No. 5, 2020 DOI: 10.17559/TV-20200217101315, p. 1675.

³⁸⁴ V. Ristanović, D. Miljković, i S. Barjaktarević, (2019). Izvozni potencijal Srbije u EU, *Megatrend revija*, Vol. 16 (1), UDK 33 ISSN 1820-3159, str. 22.

³⁸⁵ V. Ristanović, D. Primorac, i A. Tošović-Stevanović, (2020). Primjena gravitacijskog modela u analizi vanjskotrgovinske razmjene Srbije i zemalja EU-a: Poučci iz iskustva republike Hrvatske, *Ekonomski misao i praksa*, DBK. God XXIX. (2020) br. 2., str. 595, DOI: 10.17818/EMIP/2020/2.13.

razvoja, koji obezbeđuje rast privrede i u srednjem roku, konkurentnost se postiže efikasnijom upotrebom faktora proizvodnje. Rast konkurencije Srbija može najbrže da postigne preko rasta produktivnosti kapitala (istraživanje i razvoj) i rada (obrazovanje), a ne kroz troškovnu konkurentnost. U tom pogledu, ključno je ugledanje na druge ekonomije i tržište, stvaranje veće dodate vrednosti i širi asortiman izvoza i proizvodnje.

Budućnost treba bazirati na dve grane. Prema prvoj, stalan prosperitet države podrazumeva:

- Dosledne vladine finansije;
- Dobro funkcionisanje finansijskog tržišta;
- Operativan platni sistem;
- Adekvatnu regulativu;
- Pouzdano nadzorno telo;
- (Danas aktuelnu) prilagodljivost privrede neizvesnostima i globalnim izazovima.

Drugo, kreatori ekonomske politike treba da uspostave:

- Adekvatan makroekonomski i poslovni ambijent;
- Konkurentnu privredu, sektore, grane;
- Podsticajnu poresku politiku (šira poreska baza i niže stopa), uz smanjenu birokratiju;
- Jaču odgovornost i javnost rada,
- Fleksibilnu ekonomiju, spremnu za brzu transformaciju.

Zaokret u globalnoj ekonomiji

Napred su izneta brojna zapažanja o globalnim tokovima i krizama koje kontinuirano, već dve decenije, ugrožavaju svetsku privredu. Obilje različitih aspekata i navodi brojnih zvaničnih izvora pokazali su široki spektar analize autora. Očigledno je da je autor ovog dela posvetio pažnju velikim delom na finansijske posledice krize, na tokove i relacije ključnih aktera na finansijskom tržištu, pri tome uzimajući u obzir širi kontekstualni okvir globalne ekonomije, realnog sektora, delom i društvenog života i života radnika. Posmatrano u celini,

ovaj deo je predstavljen na specifičan način, iznošenjem konkretnih i proverenih činjenica, sa zvaničnim izvorima i jasnom predstavom o sveukupnom okviru – globalnim tokovima u prve dve decenije XXI veka.

S pravom se može reći i da je ovaj deo kritički postavljen, u kome se nedvosmisleno navode propusti i ukazuje na potencijalna rešenja. To su uglavnom objektivna rešenja, koja bi imala pozitivan kolektivni ishod, ne selektivan i individualan rezultat, a na štetu opšteg. Možda ovo poslednje zvuči altruistički, ali je činjenica da je odsustvo konvergencije, o kojoj autor govori, imalo za posledicu širenje gepa između bogatih i siromašnih, u korist prvih i/ili na štetu drugih. Procesi prilagođavanja u ovako postavljenom globalnom poretku su jednosmerni.

I ovaj period, kao i svi raniji krizni periodi, pokazali su trend istiskivanja države sa tržišta u uslovima ekspanzije, pa čak i stagnacije, ali i nedvosmisleno okretanje državi u trenucima krize – trenucima kada manjka likvidnost. Poslednje krize odlikuje praksa po kojoj finansijska pomoć nije išla direktno državama. Novac, umesto da je direktno stavljan na raspolaganje državama, nuđen je banka i prometan kroz finansijska tržišta. Umesto do jeftinog novca, njima namenjenog, države su od banaka dobijale taj isti novac samo uvećan za interes banaka. To je uticalo na rast zaduživanja. Ko mari, ionako se državni dugovi plaćaju iz budžeta parama građana. Teret ranijeg istiskivanja države, danas je postao trošak građana!!!

Uzged, finansijski magnati su u brizi za svojim bilansima zanemarili planirane tokove namenjenih finansijskih sredstava, izbegavajući rizična potraživanja realnog sektora. Tako je realni sektor zapadao u novi krug nelikvidnosti, dok je bankare interesovao profit uz sređene bilanse. Ekonomije su grcale u problemima. S jedne strane, opala je privredna aktivnost a time i BDP. S druge strane, dostupnost finansijskim sredstvima bilo je ograničeno jer su se brojni investitori povlačili sa tržišta čekajući povoljnije prilike. S treće strane, produktivnost rada je opadala, a pumpanje novca u privredu bilo je nedovoljno da pokrene inflaciju, iako su cene rasle za brojne proizvode (i danas rastu!). Uz sve to, država je reagovala paketima pomoći, koju su uglavnom završavali u bankarskom sektoru, zadužujući se kod istih tih banaka na sekundarnom tržištu hartija od vrednosti. Na ovaj način državi su sužavani kanali pomoći ostalim javnim delatnostima poput zdravstva, obrazovanja, kulture. Dominirao je princip stezanja kaiša i restriktivnih mera, koje su pogađale redom sve sektore privrede. Tako da je država i ovaj put bila zao gospodar.

Međutim, iznenađenje je nastupilo sa novim izveštajem Svetske trgovinske organizacije (World Trade Report 2020), u kome je jasno i nedvosmisleno, već u uvodnom delu, navedeno da je potrebno zameniti postojeći koncept otvorene ekonomije i tržišta koje determiniše ključne sektore razvoja ekonomije umesto države. Decenijama je bilo uvreženo mišljenje da vlade nemaju dovoljno znanja o složenim ekonomijama, da su podložne političkim odlukama ispred ekonomskih, i da su brojne intervencije zapravo pogoršavale stvari. Ipak, poslednjih godina, kreatori ekonomske politike zagovaraju novi **operativni sistem** koga bi činile državne institucije – finansijski sistem, pravne strukture i regulatorni okvir, a bez koga tržište neće moći da funkcioniše. Uz to, industrijske politike se kroz tržište i konkurenciju više oslanjaju na inovacije. Konačno, vlade treba da ustroje koncept u kome će javna dobra, poput obrazovanja, zdravstva i politike zapošljavanja, davati već značaj za budući rast i razvoj ekonomija. Ova dobra više nisu pasivna i neutralna, već naprotiv mogu aktivno uticati na politike vlade po pitanju budućeg razvoja. Posebno u sektorima za koja tržišta nemaju interes niti kapacitet.

Da li je ovaj, napred navedeni koncept, samo probni balon ili nagoveštaj novog objektivno pravednijeg vremena? Vremena u kome se države mogu oslanjati na sopstvene karakteristike i nove poslove, napredovati kroz inovacije, tehnologiju i digitalizaciju. Koliko je snažno poverenje međunarodnih institucija?

ZAKLJUČAK

Monografija „Krizna svetske ekonomije na početku XXI veka” ukazuje na permanentno prisustvo krize u savremenim ekonomskim tokovima. Borba nacionalnih država i međunarodnih organizacija sa negativnim efektima krize dolazi naročito do izražaja u sadašnjem trenutku kada se već ima utisak da se krize nastavljaju jedna na drugu. Iako govorimo o savremenim tokovima i dostignućima moderne ekonomije, ipak su svi akteri još uvek nedovoljno pripremljeni i sposobni za brže prilagođavanje privrede, društva i čitavih sistema na sve negativne efekte koje je najnovija kriza proizvela.

Autori su tokom svojih istraživanja ispratili iz više aspekata tokove krize i otkrili tendencije jačanja protekcionizma, rasta regionalizacije svetske privrede, promena trgovinskih i drugih politika, jačanja uticaja Kine u globalnoj privredi, probleme u funkcionisanju i moguća rešenja krize Svetske trgovinske organizacije i drugo. Posebno je ukazano na značaj ulaganja u inovacije i tehnološki razvoj u doba krize, tendencije i pravce stranih direktnih investicija, rastući uticaj inovacija i tehnološkog razvoja na ekonomske tokove. Analiza finansijskog dela svetske privrede, kao i analiza tržišta rada zašli su dublje i šire u problematiku ekonomske krize, koja je dovela do manjka tražnje, pada životnog standarda i celokupnog usporavanja svetske privrede.

U okviru monografije izneti su brojni primeri mera i reakcija država, kao i organizacija, na širenje i prelivanje razornih efekata krize na sisteme upravljanja u državi, u okvirima regiona i u svetskim okvirima. Problematika globalnih trgovinskih tokova u vreme krize, konkurentnosti, finansija, stranih direktnih investicija, regionalnih sporazuma, tržišta rada samo su deo kompleksne materije koja je obrađena na prethodnim stranicama.

Tokom istraživanja uočeno je da je trend viših stopa rasta međunarodne trgovine u odnosu na svetsku proizvodnju doživeo prekid upravo tokom 2008. godine izbijanjem svetske ekonomske krize. Kriza je uticala na ekonomski rast

nacionalnih privreda širom sveta, a njen negativan uticaj posebno su osetile zemlje u razvoju, koje su se suočile sa smanjenom tražnjom za robom koju izvoze, smanjenjem finansijskih tokova, smanjenjem investicionih priliva i smanjenjem doznaka iz inostranstva. Kriza je takođe podstakla strah od obnavljanja protekcionizma i naglasila potrebu za sigurnim i stabilnim trgovinskim okruženjem koji bi trebalo da obezbedi Svetska trgovinska organizacija. Razarajući efekti svetske ekonomske krize mogu se uočiti i po vidljivoj krizi liberalnog međunarodnog poretka. Privrede zemalja širom sveta doživele su usporavanje razvoja zbog pooštavanja uslova za dobijanje kredita i zbog pada međunarodne trgovine. Postojeći visok stepen međusobne povezanosti između finansijskih tržišta i tržišta robe i usluga zauzvrat je bio sveprisutan faktor negativnih efekata krize na sve regione sveta.

Globalna kriza izazvana pandemijom COVID-19 dovela je do mnogih ekonomskih poremećaja u svetu. Došlo je do pada obima svetske trgovine u 2020. godini. Pandemija COVID-19 uništila je trgovinu određenim vrstama dobara, istovremeno podstičući trgovinu drugom robom. Sve dalje procene su krajnje oprezne zbog nemogućnosti predviđanja trajanja pandemije i nemogućnosti predviđanja mera vlada država u sprečavanju širenja virusa. Uočeno je i prisustvo geopolitičke nesigurnosti, kao i sve više rastući protekcionizam. Dosadašnji tokovi svetskih kriza takođe jasno pokazuju koliko su zemlje u razvoju zavisne od privrednog rasta bogatih zemalja. Sa padom sopstvene privredne aktivnosti uvoz bogatih zemalja drastično je opao, što se odrazilo na niži izvoz i privrednu aktivnost zemalja u razvoju. Ovaj rezultat je posledica trenutnog oblika trgovinskih tokova i činjenice da se privrede u razvoju još uvek suočavaju sa visokim barijerama za ulazak na tržišta drugih zemalja u razvoju, što ometa trgovinu između nerazvijenih zemalja. Nesigurnost trgovinske regulative i trgovinske politike politički i ekonomski najjačih zemalja sveta, doprinose nesigurnosti u projektovanom oporavku međunarodne trgovine nakon što se izborimo sa COVID-19 pandemijom. Napetosti između dve velike svetske ekonomije – SAD i Kine – i dalje su velike, prisutna je visoka tenzija, pa je moguće da završetkom borbe protiv virusa sukobi ove dve ekonomije eskaliraju. Za sada, proces oporavka trgovine je zaostao u mnogim drugim velikim ekonomijama u odnosu na kineski oporavak. Porast svetske trgovine tokom poslednje decenije uglavnom je bio podstaknut porastom trgovine između zemalja u razvoju. Međunarodna trgovina robom postaje sve više povezana sa uvozom i izvozom zemalja u razvoju. Trgovinski sistemi usmereni na Aziju i trgovinsko pozicioniranje Azije u poslednje vreme, posebno nakon

nakon finansijske i COVID-19 krize, mogu u sve većoj meri oblikovati globalne trgovinske trendove.

Neuspeh u postizanju glavnih ciljeva runde iz Dohe u okviru Svetske trgovinske organizacije ostaje veliki problem za regulisanje međunarodne trgovine. Oživljavanjem protekcionizma nakon krize došlo je do destimulirajućih efekata na oporavak uzdrmanih privreda daljim kočenjem trgovinskih i finansijskih tokova. Već sama pretnja povratka protekcionizma ugrožava snažan rast svetske trgovine koji može biti ključan za održavanje razvoja i ekonomskog oporavka, kao i podrške za stvaranje poslova. Kada se posegne za restriktivnim trgovinskim politikama, posebno ako se to odvija kroz mere pojedinih država pa onda kontramere drugih država, to vodi najčešće do nepredvidive eskalacije. Za vreme od početka Dohe do danas, dogodile su se brojne promene u međunarodnoj trgovini, geopolitičke snage i trgovinski interesi su se promenili, broj STO članica je u stalnom porastu, a za razliku od Urugvajске runde, puno zemalja članica STO traži aktivno učešće u pregovorima. Ove promene su neizbežno otežale postizanje konsenzusa. Trgovinski sporovi postaju sve složeniji sa modernizacijom društva i poslovanja. Kriza Apelacionog tela uz krizu multilateralnih trgovinskih pregovora dovela je do konsenzusa velikih sila oko toga da je došlo vreme da se STO reformiše. Ipak, još uvek postoji puno neslaganja oko toga kako i šta reformisati, odakle započeti, šta su prioriteti i drugo.

Kao rezultat nemogućnosti postizanja značajnijeg napretka u multilateralnim trgovinskim pregovorima ubrzano su se počeli stvarati i širiti bilateralni i regionalni trgovinski sporazumi, putem kojih je bilo lakše za države da direktno ostvaruju svoje trgovinske interese. Aktivna realizacija nove politike Evropske unije upravo se ogleda u pregovaranju sa mnogim zemljama i blokovima u svetu i potpisivanjem sveobuhvatnih sporazuma o trgovini. S druge strane, ekonomski razvoj Kine učinio je ovu zemlju sve privlačnijim ekonomskim partnerom u prve dve decenije XXI veka, pre svega trgovinskim, ali sve više i investicionim partnerom. Kina od 2000-te godine ostvaruje suficit u trgovini. Kina je uspešan primer zemlje kod koje je liberalizacija trgovine podstakla ekonomski rast, a sa članstvom u STO i uklanjanje dobrog dela nesigurnosti izlaska na međunarodno tržište i posledično podsticanje inovacija. Integracija Kine u glavne svetske tokove uglavnom se izvodila pod kineskim uslovima i u skladu sa kineskim potrebama. Treba takođe imati u vidu da se značajan procenat kineskog izvoza sastoji od prerađivačke trgovine. Čak i pre pandemije COVID-19, Kina je snažno započela prelazak sa radno intenzivne proizvodnje na aktivnosti i proizvodnju koja dodaje

veću vrednost, što im je otvorilo je prostor za nove tehnološki intenzivne proizvodne uspehe. Kina je u ovom trenutku u potpunosti okrenuta upotrebi veštačke inteligencije, IT industrija i razvoju visokotehnoloških proizvoda. Jačanje uticaja Kine se može sagledati i kroz nove inicijative i integracije. Inicijativa „Pojas i put” koja se sastoji od „Ekonomskog pojasa puta svile” i „Pomorskog puta svile za XXI vek” predviđa povezivanje država i postrojenja kroz ulaganja u lučku infrastrukturu, kopnene transportne kanale, pruge, energetska i informacionu infrastrukturu. Kina je, između ostalog, pokrenula i format saradnje sa zemljama centralne i istočne Evrope, kao i stvaranje najvećeg trgovinskog sporazuma na svetu – Regionalnog sveobuhvatnog ekonomskog partnerstva. Zaista značajan deo međunarodne trgovine odvija se u okvirima regionalnih integracija. Regionalna liberalizacija međunarodne trgovine polovinom XX veka bila je tek u povelju, dok se već na početku 2021. godine može se uvideti veliki porast trgovinskih sporazuma. Slabljenje poverenja u efikasnost STO i ostvarenje multilateralnih sporazuma u okviru ove organizacije očigledno su doveli do toga da se zemlje sve više okreću regionalnim pregovorima i dogovorima. Revidirana je i NAFTA, odnosno uspostavljen je novi trgovinski sporazum između Kanade, Meksika i Sjedinjenih Država. Takođe CEFTA danas predstavlja jedinstvenu zonu slobodne trgovine u Jugoistočnoj Evropi. Po ugledu na Evropsku uniju i njene „zeleno linije”, zemlje CEFTA regiona koje imaju zajedničke granice, njih šest (bez Moldavije) dogovorile su se o uspostavljanju „zelenih koridora”. Uspostavljanje efikasnijeg transporta i bržeg prelaska granice za svu kriznu robu, iz domena prehrane i zaštite zdravlja je veoma dobra reakcija na pandemiju.

Na osnovu identifikovanja ključnih ekonomskih i društvenih protivrečnosti, koje proizilaze iz sprovedenih (ne)kvalitetnih mera od strane zvaničnih institucija širom sveta tokom svetske ekonomske krize i sada tokom pandemijske krize, moguće je sagledati i buduće pravce političkih, društvenih i ekonomskih odluka i mera. One će direktno uticati na rast društvenog i ekonomskog blagostanja, kao i na rešavanje problema rastućeg siromaštva koje je nakon svake krize sve veće i veće, zbog čega je problem ekonomske nejednakosti jedan je od ključnih izazova savremene privrede u XXI veku.

Do promena i poteškoća u utvrđivanju nivoa konkurentnosti jedne zemlje i stepena njenog privrednog razvoja, posebno je dobilo na značaju nakon svetske ekonomske krize i nakon dalekosežnih i dalje aktuelnih posledica pandemijske krize. Zalaganje za koncept stvaranja zajedničke vrednosti i održivog razvoja u cilju unapređenja konkurentnosti predstavlja jednu od ideja gde se kroz

korporativnu politiku i poslovnu praksu koje poboljšavaju konkurentsku prednost i profitabilnost kompanije, istovremeno unapređuju socijalni i ekonomski uslovi za život u zajednicama u kojima posluju. Kriza je pokazala da postoje rešenja koja istovremeno mogu pomoći u borbi protiv pandemije, kao i u napretku ka održivom razvoju, a globalni odgovor UN-a na COVID-19 krizu koncipiran je na podršku vladama koje gledaju dalje od trenutnog oporavka, imajući na umu dugoročne razvojne ciljeve i Agendu 2030.

Analizirajući značaj i ulogu inovacija tokom kriznih perioda, utvrđeno je da se tokom svake globalne krize nikada ne dovodi u pitanje značaj i efikasnost ulaganja u tehnološki razvoj i inovacije, već se samo menja i usmerava fokus njihovih istraživanja. A nakon pandemijske krize, samo je jasnije u kom pravcu taj razvoj treba više usmeravati, zbog čega će pažnja svakako biti fokusirana na istraživanje i razvoj u zdravstvo, ali takođe i u digitalizaciju, jer je od nje zavisio opstanak mnogih privrednih grana i delatnosti tokom pandemije.

Predstavljajući specifičnosti i uticaj MNK i SDI na privredni razvoj i tendencije, i pravce kretanja nakon kriznih perioda, ističe se da je pandemija COVID-19 uticala na sve kompanije, pa tako i na najveće multinacionalne kompanije, a posledice krize pojedine multinacionalne kompanije mogle bi da rešavaju restrukturiranjem lanca snabdevanja i preseljenjem nekih aktivnosti, što bi rezultiralo smanjenjem aktivnosti ili čak zatvaranjem proizvodnih pogona u inostranstvu. Takođe, kao rezultat pandemije, smatra se da će i globalni tokovi stranih direktnih investicija biti pod velikim pritiskom, a očekuje se da će projektovani pad biti gori od onog koji je prezentovan dve godine nakon globalne finansijske krize. S obzirom na to da se predviđaju dugoročnije posledice i više od neposrednog uticaja na investicione tokove stranih direktnih investicija, smatra se da bi pandemijska kriza mogla biti katalizator za proces strukturne transformacije međunarodne proizvodnje u ovoj deceniji i prilika za veću orijentisanost ka održivom razvoju.

Precizno su definisani brojni finansijski tokovi, ukazano je na sprovedene mere i instrumente ekonomskih politika, primenu regulatornih propisa, ustaljenih i uvreženih pravila, međunarodnih standarda itd. Istovremeno, nedvosmisleno je ukazano na brojne propuste, pogrešne mere i preduzete korake, ishitrene ali i kontinuirano pogrešne odluke i rešenja, statusne razlike i interesne namere. Kritičkim pristupom prikazan je dominantan položaj finansijskog sektora u uslovima krize. Dominacija je precizno apostrofirana u odnosu na realni sektor, državu, ljudski kapital, životnu sredinu, inovacije, konkurenciju, pojedinca itd. Time je definisana pozadina takvih aktivnosti – stabilni i uravnoteženi poslovni bilansi.

Globalni tokovi trgovine su prezentovani u svetlu kriznih ekonomsko-finansijskih dešavanja, sa svim posledicama po ekonomije i svet u celini. Osnovna odlika globalne krize je da ne bira ekonomije – da pogađa sve ekonomije, bez obzira na njihovu strukturu, veličinu tržišta i stepen razvijenosti. U poslednje dve decenije sve ekonomije su zapadale u probleme. Jedne u većoj, druge u manjoj meri. Sve su se suočavale s padom privredne aktivnosti, usled poremećaja u tokovima novca, pogoršanju produktivnosti rada, nepristupačnim izvorima finansiranja, ugrožavanju ljudskog kapitala, kao i asimetričnih informacija sa tržišta. Interes za investiranje njima nije bio dovoljan, iako sa izbijanjem krize država uvek predstavlja prvi zid odbrane od negativnih efekata krize. Mnogi su se o to okoristili! Poražavajuće je to što su državni paketi finansijske pomoći uglavnom završavali u bankarskom sektoru. A paradoksalno je to što su se države upravo zaduživale kod istih tih banaka da bi novac raspodeljivali unutar privrede. Na ovaj način državi su sužavani kanali pomoći ostalim javnim delatnostima, dok je zaduživanje po visokim kamatnim stopama kod tih banaka neposredno i nepotrebno crpelo budžet. Tako je u brojnim, zlonamernim izvorima država i ovaj put bila zao gospodar.

Autori su pokazali da je glavni motiv interes finansijskih moćnika, i da se njihovi apetiti nisu smanjivali ni tokom poslednjih kriza. Kontinuitet u njihovoj (individualnoj) doslednosti, i globalnoj (kolektivnoj) nedoslednosti doprinio je da razlike postaju sve veće. Raste broj siromašnih država. Zarad „sitnih” interesa sve više se zloupotrebljavaju prirodni resursi, realizacija raspoloživih resursa ostala je neadekvatna, uz zanemarivanje uslova života i ugrožavanje životne sredine. Međunarodne institucije su, pasivnim pristupom i prećutno, stale u odbranu globalnih interesa koja su u rukama manjine, dok većina trpi. I to nije odlika samo ove krize, niti savremenog doba! Nedvosmisleno su autori potvrdili jedinstvenu odliku svih kriza, da tokom kriznih vremena jedna pomoć dolazi od strane države – investicije, donacije, javna dobra, obrazovanje, zdravstvo, finansijska podrška i dr. Sve ostalo su interesi.

Svetske ekonomske krize su postale neminovnost savremene globalne privrede. Sa sigurnošću se može tvrditi da će u bliskoj budućnosti doći do još većih strukturnih promena svetske privrede, kao i da će se posledice krize osećati u narednim godinama i da će se ekonomisti, kao i drugi stručnjaci, uhvatiti u koštac sa mnogobrojnim promenama koje nam slede, kako u načinu odvijanja poslovanja tako i u međunarodnom, regionalnom i nacionalnom regulisanju ekonomskih kretanja.

LITERATURA

- Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada. <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between.7/11/2020>.
- Alfonso, A. and Jalles, J. T., (2019). Sovereign Ratings and Finance Ministers' Characteristics *REM Working Paper 072-2019*.
- Anderson, R. G. and Gascon C. S., (2009). The Commercial Paper Market, the Fed, and the 2007-2009 Financial Crisis, *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, November/December 2009, 91(6), pp. 589–612.
- Antevski, M., (2007). Efekti regionalne ekonomske integracije u Evropi tipa Sever-Sever i Sever-Jug. *Ekonomski Anali/Economic Annals*, 52.
- Antevski, M., (2008). *Regionalna ekonomska integracija u Evropi*. Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd.
- Antevski, M., Jelisavac Trošić, S., Rapaić, S., (2013). Ekonomski odnosi Kine i Evropske unije, *Međunarodna politika*, God LXIV, vol. 64, br. 1152, oktobar–decembar 2013, str. 36–54, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd.
- Arsić, M., (2020). Uticaj pandemije na spoljnu trgovinu i strane direktne investicije u svetu u 2020. godini. *Kvartalni monitor* br. 63, oktobar–decembar 2020. str. 64–67.
- Atanacković, U., (2011). Društveno odgovorno poslovanje kao savremeni koncept biznisa, *Škola biznisa*, Broj 1/2011.
- Baković, T., Ledić-Purić, D., (2011). Uloga inovacija u poslovanju malih i srednjih poduzeća, *Poslovna izvrsnost*, 5(2), str. 27–42.
- Baletić, S., (2000). Regionalizam versus globalizacija, zbornik radova PMB, Ekonomski fakultet, Podgorica.

- Bank of England, (2019). In focus – Trade protectionism and the global outlook. Monetary Policy Report – November 2019. <https://www.bankofengland.co.uk/monetary-policy-report/2019/november-2019/in-focus-trade-protectionism-and-the-global-outlook>.
- Beamish, P., Morrison, A., Inkpen, A., & Rosenzweig, P., (2003). International Management. New York: McGraw-Hill.
- Bernstein, A., (2005). “A major swipe at sweatshops”, *BusinessWeek*, May 23, 3934, p. 98.
- Bhagwati, J., Krishna, P., & Panagariya, A., (2014). The world trade system: trends and challenges. *May. Unpublished paper, Department of Economics, Columbia University.*
- Bienkowski, W., (2006). “How much are studies of competitiveness worth? Some critical theoretical reflections on the issue,” The Second Economic Forum On “New Europe”, Lancut, April.
- Bjelić P., Jelisavac Trošić S., Popović Petrović I., (2010). Savremena međunarodna trgovina, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd.
- Blagojević S., (2001). Ekologija i ekonomski razvoj, Ekonomski fakultet, Priština, 2001.
- Brattberg, E., & Le Corre, P., (2020). The EU and China in 2020: more competition ahead.
- Brave S. A. and Genay, H., (2011). Federal Reserve Policies and Financial Market Conditions during the Crisis, *Working Paper 2011–04*, Federal Reserve Bank of Chicago.
- Bubnjević, D., (2009). Trgovina XXI veka, Zrenjanin, Art projekat, 2009.
- Bussière, M., Pérez-Barreiro, E., Straub, R. & Taglioni, D., (2011). Protectionist responses to the crisis: Global trends and implications. *The World Economy*, 34(5), pp. 826–852.
- Cai, P., (2017). Understanding China’s Belt and Road Initiative, *Lowy Institute Analysis*, March 2017.
- Caner, M., Grennes, T. and Koehler-Geib, F., (2010). Finding the Tipping Point – When Sovereign Debt Turns Bad, World Bank Conference on Debt Management, March 29, 2010.
- Cecchetti, S., Mohanty, M. and Zampolli, F., (2011). The real effects of debt, BIS *Working Papers No 352* from Bank for International Settlements.

- CEFTA, (2021). CEFTA region becomes one market, <https://cefta.int/news/cefta-region-becomes-one-market/>
- CEFTA, <https://statistics.cefta.int/goods>.
- Checherita-Westphal, C. and Rother, P., (2012). The impact of high government debt on economic growth and its channels: An empirical investigation for the euro area, *European Economic Review*, vol. 56, issue 7, pp.1392–1405.
- Chor, D. & Manova, K., (2012). Off the cliff and back? Credit conditions and international trade during the global financial crisis. *Journal of international economics*, 87(1), pp. 117–133.
- Chorev, N. & Babb, S., (2009). The Crisis of Neoliberalism and the Future of International Institutions: A Comparison of the IMF and the WTO. *Theory and society*, 38(5), pp. 459–484.
- Chowdhury, A., Mavrotas, G., (2006). “FDI and Growth: What Causes What?”, *The World Economy*, 2006.
- Ćirić A. (2008). Transnacionalne kompanije kao oblik poslovanja na međunarodnom tržištu , *Pravo i privreda*, Beograd, 2008.
- Ćirić, A., (2004). Spoljnotrgovinsko poslovanje u uslovima globalizacije, *Zbornik radova Pravnog fakulteta*, Niš.
- Ćirić, A., (2010). *Međunarodno i trgovinsko pravo*, Pravni fakultet Niš, 2010.
- Clark, J., (1994). Debt Reduction and Market Reentry under the Bradey plan, *FRBNY Quarterly Review/Winter 1993–94*.
- Clipa, P., (2011). Competitiveness through Foreign Direct Investment. Romania: Alexandru Ioan Cuza University, Faculty of Economics and Business Administration.
- Cohen-Setton, J., (2015). Why Is Global Trade Slowing Down? World Economic Forum. <https://www.weforum.org/agenda/2015/09/why-is-global-trade-slowing-down/>
- Cooperation agreements and MoUs under the Belt and Road Initiative, <https://www.beltroad-initiative.com/memorandum-of-understanding-belt-and-road-initiative/>
- Cullen, J. B., Parboteeah, K. P., (2010). *International business: strategy and the multinational compan*. Routledge.

- Ćuzović, Đ., (2015). Transnacionalne kompanije kao pokretači procesa globalizacije, International Scientific Conference: Globalisation Challenges and the Social-Economic Environment of the EU.
- Cvetičanin, N., (2017). Creation of the Order of the 21st Century, in: Duško Dimitrijević, Huang Ping (eds.) *Initiatives of the 'New Silk Road' – Achievements And Challenges*, Institute of International Politics and Economics.
- Cvetković, S., Ribač, S., (2004). Strategijske alijanse i inovaciona sposobnost preduzeća, *Ekonomске teme*. vol. 42, br. 3, str. 89–97.
- Dabić, M., (2007). Uloga multinacionalnih kompanija u promicanju tehnološkog razvoja zemalja u tranziciji, *Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu*, godina 5, 2007.
- Damen, M., (2020). The EU's central position, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/160/the-european-union-and-its-trade-partners,10-2020>.
- Damen, M., (2020). Trade policy and orientation, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/160/the-european-union-and-its-trade-partners>.
- Delegation of China, (2019, May 13). China's proposal on WTO reform, Beijing.
- Dimitrijević, D., Jakanović, N., (2016). Chinese Investments in Serbia and the New Silk Road, in Dimitrijević, D., (ed.) *Danube and the New Silk Road*. Institute of International Politics and Economics.
- Directorate-General for Trade (European Commission), (2011). Trade, growth and world affairs – Trade policy as a core component of the EU's 2020 strategy, 2011.
- Donaldson, T., (1992). "The language of international ethics", *Business Ethics Quarterly*, 2, pp. 271–81.
- Duce, M., (2003). Definitions of Foreign Direct Investment (FDI): a methodological note. <https://www.bis.org/publ/cgfs22bde3.pdf>
- Đuričin, D., (2005). Strategija konkurentnosti Srbije 2005–2010, Kopaonik biznis forum 2005.
- ECB, (2012a). Monthly bulletin. March 2012, European Central Bank, ISSN 1561-0136 (print), ISSN 1725-2822 (online), pp 37–39.
- ECB, (2012b). Euro Area Labour Markets and the Crisis, *Occasional Paper Series* 138, p. 7.

- Enderwick, P., (2005). "Attracting desirable FDI: theory and evidence", *Transnational Corporations*, Vol 14, 2005.
- Esser, I., Ferrarini, T., Nelson, K., Palme, J. and Sjöberg, O., (2013). Unemployment Benefits in EU Member States, *Employment, Social Affairs & Inclusion*, European Commission.
- European Commission, (2015). *Trade for All, Towards a more responsible trade and investment policy*, European Union.
- European Commission, (2016). The European Union explained: Trade, <http://bookshop.europa.eu/en/trade-pbNA0216154/>, retrieved 12 April 2019.
- European Commission, (2018). DG Trade Statistical Guide, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf. June 2018.
- European Commission, (2019). EuroStat. News release 49/2019. <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/9677750/6-18032019-AP-EN.pdf/6fce968a-cc9f-494d-a19c-e04576e42fa9>.
- European Commission, (2020). Eurostat, Main EU trade partners in services in 2019: the USA and the UK, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/ddn-20210224-2?redirect=%2Feurostat%2Fweb%2Finternational-trade-in-services%2Fpublications>, 24/02/2021.
- European Commission, (2020). International trade in services, Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_services#Main_services_traded, retrieved 14 October 2020.
- European Commission, EU position in world trade, <http://ec.europa.eu/trade/policy/eu-position-in-world-trade/>, pristupljeno 12 aprila 2020.
- European Commission, European economic forecast (spring 2020), Institutional Paper 125, May 2020.
- European Commission. (2018). WTO modernization, Introduction to future EU proposals, Concept paper, Brussels. 2018, September 18.
- European Parliament, (2020). The European Union and its trade partners: Imports and exports, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/160/the-european-union-and-its-trade-partners>.
- Eurostat, (2020). Social Protection Statistics – Unemployment Benefits Statistics Explained, Statistics Explained (<https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/>) – 04/11/2020.

- Evenett, Simon J., (2012). Statistics of distortion: Trade policy intervention during the crisis, <https://www.intracen.org/article/Statistics-of-distortion-Trade-policy-intervention-during-the-crisis/>, 01 Oct. 2012.
- Fan, X., (2020). Agree or Agree to Disagree: China–EU Comprehensive Agreement on Investment (CAI) Negotiation and the ISDS Reform. *The Chinese Journal of Comparative Law*.
- Financial Times, Bali breathes life into global trade: Rich countries should not give up on multilateralism, Internet: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/69a7c63e-5e83-11e3-a44c-00144feabdc0.html#axzz373k9QczY> 14/12/2020.
- Franklin, R. R., (1998). *Entry Strategies for International Markets*. New York: Lexington Books.
- Fruman, C., (2016). Why Does Efficiency-seeking FDI matter? <http://blogs.worldbank.org/psd/why-does-efficiency-seeking-fdi-matter>
- Garcia Herrero A. & Xu J., (2016). China's Belt and Road initiative: can Europe expect trade gains?. Bruegel Working Paper, Issue 5.
- Geithner, T., Nankani, G., (eds.) (2002), *Market Access for Developing Country Exports – Selected Issues*, IMF and World Bank, Washington.
- General Administration of Customs People's Republic of China, <http://english.customs.gov.cn/>. 14/02/2021.
- Georgiadis, G. & Gräßl, J., (2016). Growth, real exchange rates and trade protectionism since the financial crisis. *Review of International Economics*, 24(5), pp. 1050–1080.
- Global Trade Alert Reports, <https://www.globaltradealert.org/reports>, Accessed 17/02/2021.
- Grgić, M., Bilas, V., (2008). *Međunarodna ekonomija*, Zagreb: Lares plus, 2008.
- Harris, J. M., (2009). *Ekonomija životne sredine i prirodnih resursa: savremeni pristup*, Data Status, Beograd.
- Hartwick, J. M., Olewiler, N. D., (1998). *The Economic of Natural Resources Use*, 2nd ed, Reading, Mass.: Addison Wesley Longman.
- Herdon, T., Ash, M. and Pollin, P., (2013). Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff, *Workingpaper Series No 322*. Political Economy Research Institute.

- Hoekman, B., (2015). Trade and Growth – End of an Era? In B. Hoekman (Ed.), *The Global Trade Slowdown: A New Normal?* (pp. 3–20). London: Centre for Economic Policy Research.
- ILO, (2013). *III Report of the Conference, 19th International Conference of Labour Statisticians*, Geneva, 2–11 October 2013, ICLS/19/2013/3 International labour organization Department of Statistics.
- ILO, (2018). *Asia-Pacific Employment and Social Outlook 2018: Advancing decent work for sustainable development*, Regional Economic and Social Analysis, Unit International Labour Organization, Bangkok, ISBN 978-92-2-132100-2 (print), 978-92-2-132101-9 (web pdf).
- IMF, (2003). *The IMF and recent capital account crises: Indonesia, Korea, Brazil* – [Washington, D.C.]: International Monetary Fund, 2003.
- IMF, (2010). *World Economic Outlook, Rebalancing Growth*, Washington, D.C.
- Institute for Security and Development Policy, (2016). *The Belt & Road Initiative*, ISDP Backgrounder, October 2016.
- Institute for Security&Development Policy, (2018). *Breaking the Mould: Trump's China Policy*. Focus Asia, Perspective&Analysis, <http://isdpeu/content/uploads/2018/02/Trump-China-FA.pdf>, 08/05/2019.
- International Monetary Fund, *World Economic Outlook*, October 2020.
- International Monetary Fund, (2003). *Foreign Direct Investment Statistics: How Countries Measure FDI 2001*. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fdis/2003/fdistat.pdf> s.23
- International, F. M., (2009). *World Economic Outlook: April 2009: Crisis and Recovery*. International Monetary Fund.
- Irwin, D., (2015). *Free Trade Under Fire* (4th ed.). Princeton: Princeton University Press. 10.2307/j.ctt9qh0ch.
- Jelisavac Trošić, S., (2015). *Pregovori u okviru GATT i STO*, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd.
- Jelisavac, S., (2006). *Intelektualna svojina: međunarodna trgovina pravima intelektualne svojine*. Institut za međunarodnu politiku i privredu.
- Jelisavac, Trošić S., Todić, D. & Stamenović, M., *Svetska trgovinska organizacija, životna sredina i sistem zdravstvene zaštite*. Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2018.

- Jelisavac, Trošić, S., (2019). Sporazum o ekonomskom partnerstvu između Evropske unije i Japana, u: Proroković, D., Jović-Lazić, A., (ur). Integracioni procesi u Evroaziji. Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, str. 86–103.
- Jelisavac, Trošić, S., (2021). What is the Role of the European Union in Reshaping the Future of the World Trade Organization?, in: Katarina Zakić and Birgül Demirtaş (eds.) *Europe in Changes: the Old Continent at a New Crossroads*, pp. 425–444. Institute of International Politics and Economics and Faculty of Security Studies at the University of Belgrade, https://doi.org/10.18485/iipe_euchanges.2021.ch21.
- Jelisavac, Trošić, S., (2018). Serbia's Sustainable Development Strategy and Industrial Policy for the European Union and the World Trade Organization. in: M Yülek (ed.), *Industrial Policy and Sustainable Growth*, Springer, Singapore, pp. 263–284. https://doi.org/10.1007/978-981-10-5741-0_23.
- Jelisavac, Trošić, S., (2020). Trgovinski rat između Sjedinjenih Američkih Država i Kine i urušavanje Svetske trgovinske organizacije, *Nacionalni interes*, Godina XVI, vol. 38, Broj 2/2020, Institut za političke studije, DOI: <https://doi.org/10.22182/ni.3822020.8>, str. 145–171.
- Jelisavac, Trošić, S., & Jović Lazić, A., (2020). Ekonomske posledice COVID-19 i mere podrške privredi Republike Srbije, u: Zoran Jeftić, Mihajlo Kopanja (ur), *Zarazne bolesti kao globalni bezbednosni izazov – pandemija COVID 19: stvarnost i posledice*, str. 94–118. Univerzitet u Beogradu, Fakultet Bezbednosti, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, https://doi.org/10.18485/fb_covid19.2020.ch6.
- Jelisavac, Trošić, S. & Stojanović-Višić, B., (2018). EU budget and budget of Serbia: Impact on Serbia's accession to the EU. *Ekonomika preduzeća*, 66(3-4), pp. 266–282.
- Jelisavac, S., (2009). Pregovori o tržišnom pristupu u okviru Svetske trgovinske organizacije, *Međunarodni problemi*, godina LXI, broj 3, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, <http://www.doiserbia.nb.rs/img/doi/0025-8555/2009/0025-85550903319J.pdf>,
- Jensen, N. M., (2003). Democratic governance and multinational corporations: Political regimes and inflows of foreign direct investment. *International Organization*, 57(3), pp. 587–616.

- Jingying, S. Synergy, (2017). Effect of China`S Belt and Road Initiative and Sustainable Development Goals: China`S Experiences and Implications, in: Dimitrijević, D. & Ping, H. Initiatives of the 'New Silk Road' Achievements and Challenges. Institute of International Politics and Economics.
- Jojić, S., (2020). Inicijativa „Pojas i put”– ekonomska i politička dimenzija. *Godišnjak FPN, 14(23)*, str. 163–179. p. 166.
- Jojić, S., (2020). Inicijativa „Pojas i put”– ekonomska i politička dimenzija. *Godišnjak FPN, 14(23)*, str. 163–179.
- Jovancai, A., Tošović-Stevanović, A., (2013). The influence of education and labor force on competitiveness of enterprises and economy growth, *Megatrend revija, Međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju* 2013, broj. 10/4, pp. 83–94.
- Jović-Lazić, A., (2020). Kontroverze politike SAD prema Kini u Trampovoj eri. *Kontroverze spoljne politike SAD i međunarodnih odnosa u Trampovoj eri*, str. 149–156.
- Kandić, U., Izjava državnog sekretara u Ministarstvu trgovine, turizma i telekomunikacija <https://startit.rs/na-onlajn-trgovinu-u-srbiji-potroseno-duplo-vise-novca-2020-nego-2019-godine-33-milijarde-dinara/>. 15/03/2021.
- Kastratović, R., (2016). Uticaj stranih direktnih investicija na privredni i društveni razvoj Srbije, *Bankarstvo, 2016, vol. 45, br. 4*, doi: 10.5937/bankarstvo1604070K.
- KCL, (2020). *The U.K. in a Changing Europe: What would 'trading on WTO terms' mean?*, Economic and Social Research Council (ESRC), King's College London (pristupljeno: 01.12.2020).
- Kee, H. L., Neagu, C. & Nicita, A., (2013). Is protectionism on the rise? Assessing national trade policies during the crisis of 2008. *Review of Economics and Statistics, 95(1)*, pp. 342–346.
- Kittler, J., (2012). Too Big To Fail The 1499–1500 banking crisis in Renaissance Venice, *Journal of Cultural Economy, Volume 5, 2012 – Issue 2: Financial Panics and Crises*.
- Komazec, S. & Petrović, D., (2014). *Globalna monetarna kriza i novi geopolitički i finansijski odnosi u svetu*. Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd.

- Kotabe, M., Helsen, K., (2004). *Global marketing management*. Third Edition John Wiley & Sons, Inc.
- Kovač, O. i Ristanović, V., (2011). *Ekonomija regiona sveta*, Megatrend univerzitet, ISBN 978-86-7747-444-7.
- Kovačević, R., (2020). Svetska privreda, trgovina Evropske unije i robni izvoz Srbije pre pandemije koronavirusa (Covid-19) (The World Economy, Trade of the European Union and Serbia's Merchandise Exports Before the Coronavirus (Covid-19) Pandemic). *Ekonomске ideje i praksa*, (38), pp. 7–25.
- Kozomara, J., (1997). „Direktne strane investicije: Nezaobilazne TNK”, *Poslovni krug*, Beograd, novembar 1997, str. 49–52.
- Kragulj, D., (2009). *Uvod u ekonomsku analizu, mikroekonomija i makroekonomija*, Ekonomija, Beograd, 2009.
- Krugman, P. R., (1987). Is Free Trade Passé?. *Journal of Economic Perspectives* 1(2).
- Kuchins, A., (2007). *Alternative futures for Russia to 2017*. the Center for Strategic and International Studies, Washington, D.C. ISBN 978-0-89206-522-6.
- Kumar, M. S. and Woo, J., (2010). *Public Debt and Growth*, *IMF Working Paper* 10/174.
- Labonté, R., Gleeson, D. & McNamara, C. L., (2020). USMCA 2.0: a few improvements but far from a 'healthy' trade treaty. *Globalization and health*, 16, 1–4.
- Leković, V., (2016). Institucionalna determinisanost konkurentnosti nacionalne ekonomije: pouke za republiku Srbiju, Unapređenje konkurentnosti privrede Republike Srbije, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
- Levchenko, A. A., Lewis, L. T. & Tesar, L. L., (2010). The collapse of international trade during the 2008–09 crisis: in search of the smoking gun. *IMF Economic review*, 58(2), pp. 214–253.
- Madir, J., (2010). *Prikupljanje kapitala i međunarodni ugovori*, Pravno okruženje poslovanja, Mate, Zagreb, 2010.
- Madrick, J., (2015). *Seven Bad Ideas: How Mainstream Economists have Damaged America and the World*, Vintage Books. New York.
- Marković, D., (2017). *Međunarodne akvizicije*. Beograd: Ekonomski fakultet, str. 55.

- Martin, A. & Mercurio, B., (2017). Doha dead and buried in Nairobi: lessons for the WTO. *Journal of International Trade Law and Policy*. Vol. 16 Issue: 1, pp. 49–66, doi: 10.1108/JITLP-01-2017-0001.
- McDougall, R., (2018). *Crisis in the WTO: Restoring the Dispute Settlement Function*. CIGI Papers No. 194.
- Međunarodna organizacija rada, (2010). *Sindikati i socijalni dijalog u vreme krize: Slučaj Srbije*.
- Mencinger, J., Aristovnik, A. & Verbic, M., (2014). The Impact of Growing Public Debt on Economic Growth in the European Union. *Amfiteatru Economic*, 16(35), pp. 403–414.
- Meredith, R., Hoppough, S., (2007). “Why globalization is good,” *Forbes*, 179(8), pp. 64–8.
- Mihailović, S., Đukić, P., Mojsilović, M., (2019). Percepcija i svest građana o ciljevima održivog razvoja – Obaveštenost i evaluacija ciljeva održivog razvoja, Demostat, Beograd.
- Mikaberidze, T., (2015). New Forms and Trends of International Trade Amid the Global Crisis. *Local versus Global*, p. 327.
- Milačić, S., Tošović-Stevanović A., (2014). Izbor ulaznih strategija multinacionalnih kompanija, *Anali ekonomskog fakulteta u Subotici*, Vol. 50, broj 31/2014, ISSN: 0350-2120, UDK 330, str. 229–242.
- Miljković, D., (2007). *Međunarodna ekonomija*, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beograd, ISBN 86-403-0820-9.
- Ministarstvo finansija Republike Srbije, <https://www.mfin.gov.rs/aktivnosti/ekonomske-mere-za-pomoc-privredi-i-gradjanima/>.
- Mirković, M., Milovanović, Lj., (2015). Međunarodni transferi tehnologije i znanja kao podsticajnih faktora razvoja preduzeća, *Economics*, 2015.
- Nacionalno vijeće za konkurentnost Zagreb, (2009). Godišnji izvještaj o konkurentnosti Hrvatske.
- National Development and Research Commission, (2015). Vision and Actions on Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21st-Century Maritime Silk Road. National Development and Research Commission of the People’s Republic of China. Retrieved from Internet: http://en.ndrc.gov.cn/news_release/201503/t20150330_669367.htm

- NBS, (2020a). Pregled dešavanja na svetskom finansijskom tržištu, Sektor za monetarne i devizne operacije, 6–10. januar 2020, Narodna banka Srbije.
- NBS, (2020b). Pregled dešavanja na svetskom finansijskom tržištu, Sektor za monetarne i devizne operacije, 16–20. mart 2020, Narodna banka Srbije.
- NBS, (2020c). Pregled dešavanja na svetskom finansijskom tržištu, Sektor za monetarne i devizne operacije, 3–7. avgust 2020, Narodna banka Srbije.
- NBS, (2020d). Pregled dešavanja na svetskom finansijskom tržištu, Sektor za monetarne i devizne operacije, 14–18. decembar 2020, Narodna banka Srbije.
- Nikolić, G. i Petrović, P., (2019). Poluskriveni ekonomski fenomeni, Institut za evropske studije.
- Nikolić, I., (2020). Aktuelnosti u ekonomskoj politici. Uticaj pandemije na priliv SDI i međunarodnu investicionu poziciju Srbije, Makroekonomske analize i trendovi, br. 310, 2020.
- Noorbakhsh, F., Paloni, A. & Youssef, A., (2001). Human capital and FDI inflows to developing countries: New empirical evidence. *World Development*, 29(9), pp. 1593–1610.
- OECD, (2005). The changing nature of manufacturing. Science, Technology and Industry Scoreboard, OECD, Paris, 2005.
- OECD, (2014). OECD Economic Surveys: Euro Area. *OECD Publishing*.
- OECD, (2019). Unleashing the Transformation Potential for Growth in the Western Balkans, OECD, Paris.
- OECD, (2021). COVID-19, international mobility and trade in services: The road to recovery, 22. January 2021, https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=1060_1060132-r39k8it7q7&title=COVID-19-international-mobility-and-trade-in-services-The-road-to-recovery.
- Padoan, P. C., Sila, U. and Van den Noord, P., (2012). Avoiding debt traps: Fiscal consolidation, financial backstops and structural reforms *OECD Journal: Economic Studies*, vol. 2012, issue 1, pp. 151–177.
- Paraušić, V., Cvijanović, D., (2007). Competitiveness of Serbian economy measured by the indexes of competitiveness of the World Economic Forum 2007–2008, Zbornik Matice srpske za društvene nauke 2007, Volume Issue 123, pp: 155–172.

- Paris, C., (2020). Britain Braces for Logistics Havoc as Brexit's Final Act Looms, *The Wall Street Journal*. Britain Braces for Logistics Havoc as Brexit's Final Act Looms – WSJ (pristupljeno: 11.12.2020).
- Pavlović, V. i Knežević, G., (2019). *Koncepti vrednovanja i finansijsko izveštavanje – Evolucija, ciljevi, implikacije*, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Prištini sa privremenim sedištem u Kosovskoj Mitrovici, ISBN 978-86-80127-92-7.
- Pelević, B. i Ristanović, V., (2011). (Neo)protekcioinizam i svetska ekonomska kriza. *Srpska politička misao*, br. 4/2011, pp. 237–255.
- Petković, M., Lazarević, S., Lukić, J., (2015). Značaj međuorganizacionih odnosa za kreiranje zajedničke vrednosti, *SYNTHESIS 2015 – Contemporary business and management*, DOI: 10.15308/Synthesis-2015-369-374.
- Petrakis, P. E. (2020). The Major Macrosocial Trends. In *The New Political Economy of Greece up to 2030* (pp. 113–141). Palgrave Macmillan, Cham.
- Porter, M., (1986). Changing patterns of international competition, *California Management Review*, 28, p. 2.
- Porter, M. E., (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, A Division of Macmillan, Inc.
- Porter, M. E., (1998). *Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions*, On Competition. Boston (MA): Harvard Business School Press.
- Porter, M. E., (1998). Clusters and the New Economics of Competition, *Harvard Business Review*, November–December.
- Porter, M. E., (2008). *On Competitin – Updated and Expanded Edition*, Harvard Business Review.
- Porter, M. E., (2008). Regional Competitiveness in a Global Economy, The Summit for American Prosperity, *The Brookings Institution*, Washington, June 2008.
- Prašćević, A., (2017). Od globalne ekonomske krize do krize globalnog kapitalizma, *Ekonomске ideje i praksa*, broj 24.
- Predić, B., Stefanović, S., Ivanović Đukić, M., (2013). Strateški pristup korporativnoj filantropiji u funkciji konkurentnosti preduzeća, *Teme*, Ekonomski fakultet Univerzitet u Nišu, str. 363–382.

- Protocol of Amendment to the United States-Mexico-Canada Agreement. <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/protocol-amendments>. 2019.
- Radisavljević, L., (2021). Da li je Inicijativa pojas i put kineska verzija Maršalovog plana?, <http://cmjp.rs/da-li-je-inicijativa-pojas-i-put-kineska-verzija-marsalovog-plana/>.
- Radman, G. i dr., (2003). Razvoj inovativnosti i tehnologije, Nacionalno vijeće za Konkurentnost, Zagreb.
- Rajin, D., Tošić, J. & Radojević, T., (2018). CEFTA agreement as a vehicle for economic cooperation in see. *Ekonomika preduzeća*, 66(5-6), pp. 356–370.
- Rakita, B., (2006). Međunarodni biznis i menadžment. Beograd: Ekonomski fakultet.
- Reinhart, C. M. and Rogoff, K. S., (2010). Growth in a Time of Debt, *NBER Working Paper* No. 15639.
- Republički zavod za statistiku, Republika Srbija, <https://www.stat.gov.rs/sr-Latn/>.
- Republički zavod za statistiku, (2021). Saopštenje za javnost, 29.1.2021. Spoljnotrgovinska robna razmena, decembar 2020.
- Republički zavod za statistiku, broj 23 – god. LXXI, 29.01.2021. ST13.
- RF, (2020). *Rand Europe: Economic Implications of Brexit*. Rand Corporation (pristupljeno: 01.12.2020).
- Ristanović, V., Primorac, D. and Kozina G., (2020). Applying Gravity Model to Analyse Trade Direction, *Technical Gazette* (Print: ISSN 1330-3651, Online: ISSN 1848-6339), Vol. 27/No. 5, 2020 DOI: 10.17559/TV-20200217101315, pp. 1670–1677.
- Ristanović, V., Tasić, N. i Nikolić, I., (2018). Determinants of economic growth in the pre-crisis period, *Industrija* Vol. 46, No.3, pp. 133–143, DOI: doi:10.5937/industrija46-18540.
- Ristanović, V., (2014). Agonija nezaposlenosti u Evrozoni, *Megatrend revija*, 2/2014.
- Ristanović, V., (2017a). *Monetarna ekonomija*. Beograd: Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, ISBN 978-86-6069-170-7.
- Ristanović, V., (2017b). Anomalije tržišta Evrozone, *Kultura polisa*, god. XIV (2017).

- Ristanović, V., (2018). Shadow Economy – Impotence or Lifestyle, International Scientific Conference: Archibald Reiss Days, Belgrade, 2–3 October 2018, Vol. (1), pp. 37–50, ISBN 978-86-7020-404-1.
- Ristanović, V., (2019). *Bankarsko poslovanje*, Beograd: Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, ISBN 978-86-6069-138-7.
- Ristanović, V., Miljković, D. i Barjaktarević, S., (2019). Izvozni potencijal Srbije u EU, Megatrend revija, Vol. 16 (1) 2019 UDK 33 ISSN 1820-3159, str. 1–25, DOI:10.5937/MegRev1901001R.
- Ristanović, V., Primorac, D. i Tošović-Stevanović, A., (2020). Primjena gravitacijskog modela u analizi vanjskotrgovinske razmjene Srbije i zemalja EU-a: Poučci iz iskustva republike Hrvatske, *Ekonomska misao i praksa*, DBK. God XXIX. (2020.) br. 2. (579-600), DOI: 10.17818/EMIP/2020/2.13.
- Ristić, N., Vukajlović, V., Brazaković, P., (2016). Inovacije kao pokretački faktor razvoja privrede, *Ekonomija: teorija i praksa*, Beograd.
- Riznić, D. i dr., (2017). Ekonomski aspekti održivog razvoja i uticaj na životnu sredinu, Zbornik Međunarodne konferencije o obnovljivim izvorima električne energije – MKOIEE, [S.l.], v. 4, n. 1, p. 139–147, 2017.
- Rose, P., and Hudgins, S., (2005). *Bank Management and Financial Services*, 3rd ed. New York, USA: McGraw-Hill.
- Savić-Šikoparija, T., Čabrilo, S., (2014). The role of corporate responsibility communication in creating sustainable competitiveness, Third international science conference, Contemporary management challenges and the organizational sciences, Strategically focused organization and sustainable enterprise competitiveness, 24–25 October, 2014, Bitola, Makedonija.
- Seul L., Prabhakar D., (2021). COVID-19 Non-Tariff Measures: The Good and the Bad, through a Sustainable Development Lens, UNCTAD Research Paper No. 60, UNCTAD/SER.RP/2021/3, February 2021.
- Smith, A., (1776). *The Wealth of Nations*, W. Strahan and T. Cadell, London.
- Sommeiller, E. and Price, M., (2015). The Increasingly Unequal States of America: Income Inequality by State, 1917 to 2012. *Earn Report*, January 26, Economic Analysis and Research Network.
- Sommellier, E. and Price, M., (2015). The Increasingly Unequalstates of America: Income Inequality by State, 1917 to 2012, *EARN Report*, Economic Analysis and Research Network, January 26, 2015.

- Stamenković, S. i dr., (2003). Konkurentnost privrede Srbije, Jefferson Institute, Beograd.
- Stanciu, S., (2015). Conjunctural trends in the evolution of European and international trade legislation, during the post-crisis period. *Scientific Papers Animal Science and Biotechnologies*, 48(1), pp. 349–354.
- Stanojević, N., (2016). Russian food products market: New CEFTA export opportunity. *Industrija*, 44(4), pp. 175–196.
- Stiglitz, J., (1998). Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies and Processes, *UNCTAD News*, January, pp. 6–7.
- Tasić, N. i Ristanović, V., (2018). Exchange rate “Pass-through” on prices in Serbia in the post-crisis period, *Industrija* Vol. 46, No.2, pp. 117–129. DOI: 10.5937/industrija46-17176.
- Teixeira, A., Grande, M., (2012). Entry mode choices of multinational companies (MNCs) and host countries’ corruption: A review. *African Journal of Business Management*, Vol. 6(27), pp. 7942–7958. Preuzeto sa sajta <http://www.academicjournals.org/AJBM>.
- Terpstra, V., Sarathy, R., (1999). *International Marketing*. 8th Edition, South-Western Pub.
- The Banker, *UK magazine*, August 2010.
- Tianping, K., (2017). The Belt and Road Initiative: Progress and Challenges, In: Dimitrijević, D. & Ping, H. *Initiatives of the ‘New Silk Road’ Achievements and Challenges*. Institute of International Politics and Economics.
- Tošović-Stevanović, A., (2009). Konkurentske prednosti i indeks nacionalne inovacione sposobnosti, *Finansije – Časopis za teoriju i praksu finansija*, broj 1–6/2009, Ministarstvo finansija Republike Srbije, Beograd.
- Tošović-Stevanović, A., (2009). Konkurentske prednosti i inovacije, *Задужбина Андрејевић*, Београд.
- Tošović-Stevanović, A., (2010). High technology as a source of competitive advantages, *Management – Journal of Management Theory and Practice*, No. 55, Faculty of Organizational Sciences, Belgrade.
- Tošović-Stevanović, A., (2011). Uperedna analiza međunarodnih pokazatelja konkurentnosti, *Megatrend revija*, Međunarodni časopis za primenjenu ekonomiju, broj 8 (4), Megatrend univerzitet u Beogradu, str. 449–463. ISSN 1820-3159, UDK 33.

- Tošović-Stevanović, A., Pavlović, V., Dajić, M., (2018). Innovation as a determinant of economic growth and competitiveness of countries, 30th International Scientific Conference on Economic and Social Development, Belgrade.
- Trabold, H., (1995). 'Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft', DIW-Vierteljahresheft No. 2, Berlin, pp. 169–183.
- Trivić, N., (2007). Ekonomija i ekologija-jedinstvo i/ili suprotnost, Anali Ekonomskog fakulteta u Subotici, Subotica.
- UKDT, (2020). Public Consultation MFN Tariff Policy – The U.K. Global Tariff, *Government Response and Policy*, U.K. Department of Trade, U.K. Government (pristupljeno: 01.12.2020).
- UN, (1983). Commission on Transnational Corporations: report on the special session, 1983.
- UN/WTO, (2020). 8th Report on international travel restrictions, <https://webunwto.s3.eu-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/2020-12/201202-Travel-Restrictions.pdf>.
- UNCTAD, (2004). World Investment Report: The Shift Towards Services, UN, New York and Geneva, 2004.
- UNCTAD, (2009). World Investment Report. Geneva, 2009.
- UNCTAD, (2010). World Investment Report – Investing in a Low-Carbon Economy. Geneva, 2010.
- UNCTAD, (2011). World Investment Report. Geneva, 2011.
- UNCTAD, (2013). World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development, Switzerland, 2013.
- UNCTAD, (2019). World Investment Report 2019, UN, New York and Geneva, 2019.
- UNCTAD, (2020). World Investment Report 2020, International Production Beyond the Pandemic, Geneva, 2020.
- UNDP, (2020). Human development report 2020, United Nations Development Programme, USA, 2020.
- United Nations, *International Trade Statistics Yearbook Volume I, Trade by Country*, New York, 2020.
- United Nations, (2021). Key Statistics and Trends in International Trade 2020.

- Unković, M., (2010). Međunarodna ekonomija, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010.
- USTR, (Office of the United States Trade Representative). (2020). 2020 Trade Policy Agenda and 2019 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program, Washington.
- Vasyurenko, L., Kuksa, I., Danylenko, V. & Jing, W., (2020). A compendium of globalization trends in world trade: Justification of a two-tire model of business processes. *Accounting*, 6(4), pp. 501–508.
- Vlada Srbije, (2020). „Odluka o proglašenju vanrednog stanja”. *Službeni glasnik RS*, br. 29/2020-3, Beograd, 15. marta 2020.
- Vujić, D., Spasić, V., (2012). Inovativnost – ključna determinanta unapređenja konkurentnosti, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Nišu, br. lix.
- Wang, L. & Li, Y., (2021). The negotiation of EU–China comprehensive agreement on investment and its potential impact in the post-pandemic era. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, pp. 1–8.
- Ward, M., (2020), Statistics on U.K.-EU Trade, *Briefing Paper*, no. 7851, House of Commons Library.
- Westcott, L., 2014. BRICS Conference Plots a Challenge to Western Economic Domination, *Newsweek*, 15 July, <http://www.newsweek.com/brics-conference-plots-challenge-western-economic-domination-259093> (pristupljeno: 11.11.2020).
- WHO, (2020). *World health statistics 2020: monitoring health for the SDGs, sustainable development goals*, ISBN 978-92-4-000510-5 (electronic version), ISBN 978-92-4-000511-2 (print version).
- Williamson, J., (1990). *Latin American adjustment: how much has happened?*, Washington, D.C.: Institute for International Economics
- WITS, (2021). WITS, [https://wits.worldbank.org/countryprofile/en/chn#:~:text=China%20had%20a%20total%20export,the%20Most%20Favored%20Nation%20\(MFN\).](https://wits.worldbank.org/countryprofile/en/chn#:~:text=China%20had%20a%20total%20export,the%20Most%20Favored%20Nation%20(MFN).)
- Workman, D., (2021). China’s Top Trading Partners, <http://www.worldstopexports.com/chinas-top-import-partners/>. Accessed 18/02/2021.
- World bank, (2012). *China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society*, *WB Paper*, Washington D.C. ISBN (paper): 978-0-8213-9545-5.

- World Economic Forum, (2010). *The Global Competitiveness Report 2009–2010*. New York.
- World Economic Forum, (2016). *The Global Competitiveness Report 2015–2016*. New York
- WTO, (2010). *World Tariff Profile 2010*, Geneva, November 2010. ISBN 978-92-870-3742-8.
- WTO, (2012). *International Trade Statistics, 2012*, www.wto.org
- WTO, (2020). *Annual Trade Outlook*, <https://www.wto.org/>.
- WTO, (2020). *COVID-19 and world trade*, https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/covid19_e.htm.
- WTO, (2020). *World Tariff Profile 2020*, Geneva, November 2020. ISBN 978-92-870-5038-0 (print), ISBN 978-92-870-5039-7 (pdf).
- WTO, (2020). Trade shows signs of rebound from COVID-19, recovery still uncertain https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr862_e.htm, 6 October 2020.
- WTO, (2020). WTO successfully concludes negotiations on China’s entry, https://www.wto.org/english/news_e/pres01_e/pr243_e.htm. 26.09.2020.
- WTO, Dispute settlement activity — some figures, Chart 8, https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispustats_e.htm.
- WTO, Disputes by member. https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm. Accessed 12/01/2021.
- WTO, https://www.wto.org/english/news_e/pres21_e/pr876_e.htm
- WTO, *International Trade Statistics 2012*, WTO, Geneva,
- WTO, *World Trade Report 2010*, Trade in natural resources, World Trade Organization, Geneva, 2010.
- WTO, (2019). Report of the TPRB From the Director-General on Trade-Related Developments, Mid-October 2018 to Mid-May 2019, WT/TPR/OV/W/13, 8 July 2019.
- WTO, (2021). Appellate Body, https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/appellate_body_e.htm. Accessed 21. January 2021.
- WTO, (2021). World trade primed for strong but uneven recovery after COVID-19 pandemic shock, https://www.wto.org/english/news_e/pres21_e/pr876_e.htm, 31 March 2021.

- Yip, G. S., (2002). Total Global Strategy II, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Zhang Y., Zou Y., (2020). China Footprint: Who benefits from China's trade policy?, https://news.cgtn.com/news/3451444d34557a6333566d54/share_p.html 17.11.2020.
- Živaljević, A., Vrcelj, N., Tošović-Stevanović, A., (2015). Is quality of higher educational institutions in Western Balkan real?, *Industrija*, Vol. 43, No.1, 2015., DOI:10.5937/industrija43-6983.

CIP- Каталогизacija у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

338.124.4(100)"20"
339.5"20"

ЈЕЛИСАВАЦ Трошић, Сања, 1973-

Kriza svetske ekonomije na početku XXI veka / Sanja Jelisavac Trošić, Aleksandra Tošović-Stevanović, Vladimir Ristanović.- Beograd : Institut za međunarodnu politiku i privredu, 2021 (Novi Sad : Mala knjiga +).- 340 str. : graf. prikazi, tabele ; 24 cm

"...u okviru naučnoistraživačkog projekta 'Srbija i izazovi u međunarodnim odnosima 2021. godine'..."--> impresum.- Tiraž 150.- Napomene i bibliografske reference uz tekst.- Bibliografija: str. 321-340.

ISBN 978-86-7067-287-1

1. Тошовић-Стевановић, Александра, 1979- [аутор] 2. Ристановић, Владимир, 1975- [аутор]
а) Економска криза-- У свету-- 21в б) Међународна трговина-- 21в

COBISS.SR-ID 50716681



ISBN 978-86-7067-287-1