

1. KLASIČNE TEORIJE MEĐUNARODNE TRGOVINE

Jedan od deset osnovnih principa ekonomike – Ten principles of Economics (Mankiw, 1997) da trgovina može biti korisna za sve one koji u njoj učestvuju.

Razlozi zbog kojih države učestvuju u međunarodnoj trgovini: prvo, države se međusobno razlikuju po mnogim obeležjima i mogu te razlike iskoristiti za specijalizaciju u onim aktivnostima koje relativno najuspešnije obavljaju. Ključni faktor koji na početku XXI veka ima uticaj je tehnologija. Drugo, države trguju radi postizanja efekta ekonomije obima u proizvodnji. Ako neka država proizvodi samo određen broj proizvoda ona ih može proizvoditi u većem obimu nego ako pokušava da proizvede sve ono što je potrebno njenim stanovnicima.

Ukoliko država ima zatvorenu privredu, tj. nema trgovine sa ostalim delom sveta, output je jednak dohotku. Sav nacionalni dohodak se raspoređuje na domaću privatnu i javnu potrošnju i investicije. Jedna imovina (aktiva) koja postoji u bilansu stanja su zalihe (stok) proizvodnih inputa. Način merenja outputa je na nivou države utvrđen **Sistemom nacionalnih računa** Ujedinjenih nacija (UN SNA) koji predstavlja konzistentan, koherentan i integrisan skup makroekonomskih računa i tabela zasnovan na usaglašenim konceptima, definicijama, konvencijama, klasifikacijama i procedurama. Veliki nedostatak sistema društvenog računovodstva koji proističe iz SNA je da nije uspeo da na odgovarajući način računovodstveno i bilansno odraziti značaj koji znanje i nevidljiva imovina imaju u savremenoj privrednoj aktivnosti.

Output na nivou države se iskazuje putem dva agregata: Bruto domaći proizvod i Bruto nacionalni dohodak.

Bruto domaći proizvod (Gross Domestic Product – GDP) je finalni rezultat privredne aktivnosti

na teritoriji jedne države i čini ga ukupna vrednost dobara i usluga proizvedenih na teritoriji jedne države u toku jedne godine. Može se dobiti na nekoliko načina:

1. sabiranjem bruto dodatne vrednosti svih privrednih jedinica rezidenata
2. zbrajanjem svih dohodaka u tekućoj proizvodnji (zarade zaposlenih, poslovni višak, amortizacija osnovnih sredstava) i posrednih poreza umanjениh za subvencije
3. sabiranjem vrednosti finalnih potrošnih dobara i usluga obračunatih po nabavnim cenaма i umanjениh za vrednost uvoza dobara i usluga

GDP predstavlja output koji je proizveden unutar granica date države u određenom vremenskom periodu i u zatvorenoj privredi jednak je GNP.

Bruto nacionalni dohodak (Gross National Product – GNP) je jednak zbiru GDP i netodohotka koji je ostvaren iz ostalog dela sveta.

Izvoz je prodaja u inostranstvu dobara i usluga proizvedenih u domaćoj državi, a uvoz prodaja na teritoriji domaće države proizvoda i usluga proizvedenih u inostranstvu.

U otvorenoj privredi postoje dva potencijalna izvora dobara i usluga: lokalna proizvodnja i uvoz, a četiri potencijalne upotrebe proizvoda i usluga: privatna potrošnja, javna potrošnja, investicije i izvoz.

Razvo teorije međunarodne trgovine

Apsolutne prednosti (Adam Smith – "Bogatstvo naroda") - Država treba da se specijalizuje za proizvodnju i izvoz proizvoda kod kojih ima najniže troškove radne snage. Apsolutne prednosti služe za upoređenje pojedinaca, firmi i država koji učestvuju u proizvodnji određenog proizvoda. Proizvođač koji troši manje inputa, tj. ima niže troškove za proizvodnju nekog proizvoda, ima apsolutne prednosti u proizvodnji tog proizvoda.

Komparativne prednosti (David Ricardo – Principles of Political Economy and Taxation 1817.)

- Država treba da se specijalizuje za proizvodnju i izvoz proizvoda kod kojih ima najniže relativne troškove, odnosno kod kojih ima komparativne prednosti u odnosu na ostale učesnike u međunarodnoj razmeni. Izbor da se proizvodi određeni proizvod znači smanjenje raspoloživih resursa za proizvodnju drugih proizvoda.

Oportunitetni trošak

jednog proizvoda je, dakle, količina proizvodnje nekog proizvoda od čije je proizvodnje potrebno odustati da bi se oslobodili resursi potrebni za proizvodnju dodatne jedinice nekog drugog proizvoda.

Država ima komparativne prednosti u proizvodnji određenog proizvoda ako je oportunitetni trošak tog proizvoda u odnosu na ostale proizvode niži u toj nego u ostalim državama. Kriva proizvodnih mogućnosti

ilustruje različite kombinacije proizvoda koje data privreda može proizvoditi.

Granica proizvodnih mogućnosti

pokazuje maksimalnu količinu jednog proizvoda koja se može proizvesti pri bilo kojoj datoj količini drugog proizvoda.

Marginalna stopa transformacije

predstavlja količinu proizvoda od čije proizvodnje treba odustati da bi se proizvodnja drugog proizvoda povećala za jedinicu.

Test na poređenju produktivnosti i trgovine SAD i Velike Britanije. SAD su imale veću produktivnost (apsolutne prednosti) a VB komparativne prednosti (veći izvoz u mnogim delatnostima).

Značaj: a) razlike u produktivnosti imaju značajnu ulogu u međunarodnoj trgovini i b) komparativne a ne apsolutne prednosti su osnova međunarodne trgovine.

Faktorska proporcionalnost (E.F. Heckscher, B. Ohlin) - Država će izvoziti proizvod u kome se intenzivno koristi faktor proizvodnje koji je relativno obilan i jeftin.

Sličnost tražnje (S. B. Linder) – Kompleksnost i diverzifikacija tražnje za proizvodima raste sa

rastom nivoa dohotka i utiče na strukturu međunarodne trgovine. Najintenzivnije međusobno trguju države sa sličnim nivoom razvijenosti i približnim nivoom dohotka per capita usled sličnosti tražnje.

Ciklus proizvoda (R. Veron) – Zastarevanje tehnologije koja se koristi u proizvodnji određenog proizvoda utiče na promenu države koja ima komparativne prednosti u proizvodnji datog proizvoda.

Imperfektnost tržišta i ekonomije obima (P. R. Krugman) - Imperfektnost tržišta faktora proizvodnje i samih proizvoda ima odlučujući uticaj na promene u strukturi proizvodnje i međunarodne trgovine, uključujući i intraindustrijsku razmenu.

Konkurentna prednost država (M. E. Porter) – Kompleksno shvaćena inovaciona aktivnost i tehnologija determinišu konkurentsku prednost država.

1. HECKSCHER-OHLINOV MODEL

Za razlike komparativnih prednosti između pojedinih zemalja bitne su razlike između raspoloživih proizvodnih resursa, pošto rad nije jedini proizvodni faktor proizvodnje. Da bi se jasnije objasnila uloga raspoloživosti faktora proizvodnje u međunarodnoj trgovini u narednom delu će biti prezentiran model u kome je razlika između resursa jedini uzrok trgovine. Taj model pokazuje da komparativne prednosti zavise od interakcije između resursa kojima država raspolaže (relativno obilje faktora proizvodnje) i tehnologije proizvodnje (koja je određena relativnom intenzivnošću sa kojom se pojedini faktori proizvodnje koriste u proizvodnji različitih proizvoda).

Teorija prema kojoj resursne razlike između država imaju najznačajniji uticaj na međunarodnu trgovinu je jedna od najvažnijih teorija u međunarodnoj ekonomici. Razvila su je dvojica švedskih ekonomista E.F. Heckscher i B. Ohlin. Pošto ova teorija pretpostavlja međusobnu vezu i uticaj između proporcija u kojima se različiti faktori proizvodnje raspoloživi u različitim državama i proporcija u kojima se oni koriste u proizvodnji različitih dobara takođe se naziva **teorija faktorske proporcionalnosti**

Definicija intenzivnosti zavisi od količnika resursa upotrebljenih u proizvodnji, a ne od količnika resursa prema outputu. Odnos faktorskih cena i cena proizvoda ima snažne distribucione efekte. Prema Stolper-Samuelsonovom efektu (1941) vlasnici faktora proizvodnje koji se intenzivnije koriste u proizvodnji proizvoda čija cena raste imaju dobit, dok ostali imaju gubitak. Shodno tome, u međunarodnoj razmeni u uslovima slobodne konkurencije vlasnici onih faktora proizvodnje kojima država relativno obiluje ostvaruju dobit, a vlasnici relativno oskudnog faktora proizvodnje gubitak.

Resursi i output

U konvencionalnom pristupu analizi alokacije resursa u privredi sa dva faktora koristimo boks dijagram. Alokacija resursa između dve privredne delatnosti može se predstaviti nekom tačkom unutar boksa. Pri datim cenama platna i hrane i uz datu ponudu faktora zemlje i rada moguće je odrediti koju količinu svakog od raspoloživih resursa privreda upotrebljava za proizvodnju svakog proizvoda. Time je determinisan i output svakog proizvoda na nivou privrede.

Sledeće pitanje je kako promene resursa na nivou privrede utiču na promenu outputa. Šta se

dešava kada ponuda jednog faktora proizvodnje, zemlje, na nivou privrede raste uz nepromenjene cene proizvoda i ponudu rada. Bitno pitanje u vezi sa prethodnim je kako resursi utiču na proizvodne mogućnosti privrede. Pomeranje krive proizvodnih mogućnosti od TT^1 ka TT^2

omogućava veću proizvodnju oba proizvoda nego pre povećanja ponude zemlje. Pomeranje krive je disproporcionalno, odnosno veće je na strani hrane nego platna,. Ovde imamo pristrasnu ili neravnomernu ekspanziju proizvodnih mogućnosti, kad se granica proizvodnih mogućnosti pomera u jednom smeru više nego u drugom. To podrazumeva pad outputa proizvodnje platna i veliko povećanje outputa proizvodnje hrane. Ova pojava je uočena i objašnjena u radu poljskog ekonomiste Rybczynskog zbog čega se i naziva Rybczynski efekat. Neravnomernost efekta povećanja resursa na proizvodne mogućnosti je osnova za razumevanje kako razlike u raspoloživosti resursa utiču na rast međunarodne trgovine. Privreda će, dakle, biti relativno efikasnija u proizvodnji dobara koja intenzivnije koriste faktore proizvodnje kojima država relativno obiluje.

Otvorena privreda

Država će izvoziti proizvod u kome je intenzivno korišćen faktor proizvodnje kojim ona relativno obiluje.

Trgovina i distribucija dohotka

Generalni zaključak o uticaju međunarodne trgovine na distribuciju dohotka je da vlasnici faktora kojim država obiluje ostvaruju dobitke od trgovine, a vlasnici faktora koji je oskudan u datoj državi ostvaruju gubitak.

Izjednačavanje faktorskih cena

Značajan broj autora je, u rešavanju problema izjednačavanja cena faktora proizvodnje u raznim državama posredstvom mehanizma međunarodne trgovine, koristio Heckscher-Ohlinov

model kao metodološku osnovu. Paul Samuelson je upravo u toj oblasti napravio značajnu dopunu Heckscher-Ohlinovog modela. Prema Samuelsonu međunarodna trgovina će dovesti do približnog izjednačavanja relativnih i apsolutnih prihoda homogenih faktora proizvodnje u različitim zemljama.

U stvarnosti svetske faktorske cene nisu izjednačene. Do izjednačavanja faktorskih cena u stvarnosti ne dolazi zbog neostvarivanja ljućnih pretpostavki modela (Krugman, Obstfeld):

- Obe zemlje proizvode oba proizvoda – to ne mora biti tačno.
- Pretpostavka o izjednačavanju faktorskih cena neće se održati ako države imaju različite tehnologije proizvodnje.
- Pretpostavka o potpunom izjednačavanju faktorskih cena zavisi od kompletne konvergencije cena proizvoda

Empirijske verifikacije Heckscher-Ohlinovog modela su trebale pokazati da pojedine države izvoze proizvode u čijoj se proizvodnji intenzivno koriste faktori kojima ta država obiluje, a uvoze one proizvode za čiju proizvodnju se intenzivno koriste relativno oskudni faktori te države.

Američka privreda je na vrhu razvijenih država prema količniku kapitala i rada u proizvodnji. Analiza stvarnih podataka nije dala rezultate u skladu sa teorijskim očekivanjima. Izvoz SAD je bio manje kapitalno intenzivan od uvoza. Taj rezultat je poznat kao paradoks Leontiefa i najznačajniji je empirijski dokaz protiv teorije faktorske proporcionalnosti. Ti pokazatelji ukazuju na SAD kao privredu sa radnom snagom visoke stručne kvalifikacije i komparativnim prednostima u sofisticiranim proizvodima.

Globalna privreda (Bowen, Leamer i Sveikauskas) - Ako je teorija faktorske proporcionalnosti tačna država bi izvozila one faktore proizvodnje kod kojih je faktorsko učešće veće od učešća u dohotku, a uvozila faktore kod kojih je niže. Za dve trećine faktora proizvodnje trgovina se, prema dobijenim rezultatima, odvija u predvidivom pravcu za udeo manji od 70%. To je potvrda Leontief paradoksa na višem nivou. Trgovina se često ne odvija u pravcu koji Heckscher-Ohlinov model pretpostavlja.

Trgovina Sever-Jug Pokazatelji koji se odnose na trgovinu između Severa i Juga su bliži pretpostavkama Heckscher-Ohlinovog modela, nego podaci za svet u celini. To potvrđuju podaci o trgovini između SAD i J. Koreje. Heckscher-ohlinov model je bolje prilagođen trgovini

između razvijenih i država u razvoju. Trgovina na rlaciji Sever-jug obuhvata tek oko 10% ukupne svetske trgovine.

Izgubljena trgovina – Treffer je u svom radu pošao od prevazilaženja nedostataka koje je uočio kod prethodnih testova. Kada se govori o trgovini proizvodima kao indirektnom načinu trgovine faktorima proizvodnje u vidu se ima pravac i smer a ne samo obim te trgovine. Trgovina faktorima proizvodnje je po pravilu manja nego što to Heckscher-Ohlinov model predviđa. Disparitet se javlja zbog netačne pretpostavke o velikomobimu trgovine radom između bogatih i siromašnih zemalja. Mnogi savremeni ekonomisti smatraju da se ovaj problem može rešiti samo napuštanjem pretpostavke modela o istovetnim tehnologijama. Računajući relativnu efikasnost proizvodnje u različitim državama Treffer je utvrdio da su tehnološke razlike u stvarnosti veoma velike. Tehnološke razlike su između zemalja često značajnije od same obilnosti ili oskudnosti određenog faktora.

1. STANDARDNI MODEL TRGOVINE

Standardni model trgovine je opšti model međunarodne trgovine u kome su ostali modeli specijalni slučajevi. Standardni model međunarodne trgovine treba da posluži kao osnova za analizu uticaja promene ključnih parametara na svetsku trgovinu i privredu.

Standardni model trgovine razvijen je polazeći od četiri osnovna odnosa:

- Odnos između granice proizvodnih mogućnosti i relativne krive ponude
- Odnos između relativnih cena i relativne ponude
- Svetska ravnoteža je determinisana svetskom relativnom ponudom i svetskom relativnom tražnjom
- Efekat odnosa razmene (terms of trade) – cena izvoza države podeljena sa cenom njenog uvoza – na blagostanje države

Proizvodne mogućnosti i relativna ponuda

Tržišna privreda, u kojoj ne postoje monopoli i ostale tržišne imperfektnosti, ima efikasnu proizvodnju ako maksimizira vrednost outputa pri datim tržišnim cenama. Vrednost outputa se može indicirati putem niza **izovrednosnih linija**, tj. linija duž kojih je vrednost outputa konstantna. Izovrednosna linija koja je udaljenija od koordinatnog početka odgovara većoj vrednosti outputa. Nagib izovrednosne linije je određen negativnom relativnom cenom platna. Privreda će proizvoditi najvišu moguću vrednost outputa u tački u kojoj je izovrednosna linija tangenta na granicu proizvodnih mogućnosti. Relativna ponuda platna raste sa rastom relativne cene platna.

Relativne cene i tražnja

Vrednost proizvodnje i potrošnje na nivou privrede je jednaka. Proizvodnja i potrošnja se moraju nalaziti na istoj izovrednosnoj liniji. Tačka izbora, ravnoteže na nivou privrede zavisi od preferencija potrošača koje se grafički mogu prikazati putem niza krivih indiferencije. **Kriva indiferencije**

predstavlja skup kombinacija potrošnje platna i hrane koje na isti način zadovoljavaju preferencije individualnog potrošača. Potrošnja na nivou date privrede će biti u tački u kojoj izovrednosna linija ima maksimalnu vrednost, a to je tačka u kojoj je izovrednosna linija tangenta na najvišu dostupnu krivu indiferencije. Kako ravnotežne tačke proizvodnje i potrošnje nisu iste, privreda će izvoziti platno (proizvodnja platna je viša od potrošnje) i uvoziti hranu (proizvodnja hrane je manja od potrošnje). Efekti rasta relativne cene platna – prv, kriva indiferencije date privrede će se pomeriti naviše. Privreda može povećati potrošnju oba proizvoda iako je smanjila proizvodnju jednog od njih. To utiče na rast blagostanja u datoj privredi. Ovaj efekat se naziva

dohodovni efekat

i on iskazuje težnju da se poveća potrošnja oba proizvoda. Drugo, promena relativnih cena utiče na pomeranje duž krive indiferencije u korist hrane. Relativna tražnja za platnom bi se smanjila. Ovaj efekat se naziva

supstitucioni efekat

(količnik relativne potrošnje platna u odnosu na hranu pada, relativna tražnja platna se smanjuje) promena kombinacije potrošnje na krivoj indiferencije. Generalni zaključak je da rast odnosa razmene (relativna cena platna P_c/P_f raste) povećava blagostanje države, a pad ga smanjuje.

Ekonomski rast i trgovina

Ekonomski rast znači pomeranje naviše granice proizvodnih mogućnosti zbog rasta raspoloživih resursa u državi ili efikasnijeg korišćenja postojećih resursa. Do **neravnomernosti rasta** dolazi kada tehnočkoški progres u jednom sektoru privrede povećava proizvodne mogućnosti za proizvodnju proizvoda tog sektora više nego kod proizvoda drugog sektora ili kada dođe do povećanja ponude raspoloživih faktora na nivou države (povećanje zaliha usled štednje i investisija). Rast disproporcionalno povećava proizvodne mogućnosti u korist proizvoda koji data država izvozi ako je rast neravnomeran u korist izvoza, a u korist proizvoda koji data država uvozi ako je neravnomeran u korist uvoza. Izvozno-orijentisan rast utiče na pogoršanje odnosa razmene države u korist ostalog dela sveta; uvozno-orijentisan rast utiče na poboljšanje odnosa razmene države na račun ostalog dela sveta.

Osiromašujući rast

je moguć samo uz zadovoljenje vrlo rigoroznih ekstremnih uslova (naglašeno izvozno-orijentisani rast mora biti kombinovan sa veoma oštrim nagibom krivih relativne ponude i tražnje zbog čega pogoršanje odnosa razmene premašuje pozitivne efekte rasta proizvodnih kapaciteta države) i da je zbog toga njegov značaj više teorijski nego praktični.

Međunarodni transfer dohotka

U međunarodnoj ekonomici je jedno od najvažnijih i kontroverznijih pitanja promena u relativnoj tražnji koja može prosteći iz međunarodnog transfera dohotka. U prošlosti transfer dohotka između država često se dešavao kao posledica ratova. Na važna pitanja uticaja međunarodnog transfera dohotka na odnose razmene država učesnica, ukazala je diskusija Keynesa i Ohlina (1929) o efektima koje bi plaćanje reparacije od strane Nemačke nakon I svetskog rata trebalo da ima na njenu privredu. Ako domaća država izvrši transfer dela svog dohotka stranoj državi njen dohodak će se smanjiti i moraće da smanji svoje troškove. Strana država može da poveća svoje rashode. Ta promena u troškovima je posledica pomeranja svetske relativne tražnje i efekta tog pomeranja na odnose razmene. Generalni zaključak je da transfer dohotka

pogoršava odnose razmene države davaoca ako ona ima više marginalnu sklonost potrošnji svog izvoznog proizvoda od države koja je primalac transfera.

Carine i izvozne subvencije

Uvozne carine (opterećenje uvoza) i **izvozne subvencije** (plaćanja domaćim proizvođačima koji prodaju robu u inostranstvu) imaju uticaj na odnose razmene koji se može analizirati putem standardnog modela trgovine. Pomoću uvoznih carina i izvoznih subvencija, kao državne intervencije u trgovini, kreira se razlika između cena po kojim se određeni proizvodi prodaju na domaćem i stranom tržištu. Carine i subvencije stvaraju razliku između cena po kojima se proizvodi prodaju na stranom tržištu (eksterne cene) i cena po kojima se proizvodi prodaju na domaćem tržištu (interne cene). Odnosi razmene će biti povoljni sve dok carine nisu visoke, odnosno ako se kreću oko optimalne carine kojom se maksimizuju neto dobici. Za male države, teorijski, to ne može imati veliki uticaj na odnose razmene i

optimalna carina

treba da se kreće oko nule. Carine i izvozne subvencije menjaju relativne cene proizvoda. Carine utiču direktno na rast interne relativne cene uvoznih proizvoda, dok izvozne subvencije direktno utiču na rast interne relativne cene izvoznih proizvoda. Pored direktnih postoje i njihovi indirektni efekti. Odnosi razmene ukazuju na paradoksalnu mogućnost. Carine mogu poboljšavati odnose razmene države (uz rast relativne cene izvoza na svetskom tržištu) sve dok interna relativna cena uvoznog proizvoda, nakon dodatka carine, pada. Izvozne subvencije mogu pogoršavati odnose razmene države sve dok interna relativna cena izvoznog proizvoda pada uprkos subvenciji. Mogućnost drugačijeg efekta u odnosu na očekivni, carina i izvoznih subvencija na interne cene proizvoda u datoj državi se naziva

Metzlerov paradoks

(1949). Uobičajeno je, ako ostavimo po strani Metzlerov paradoks, da carine poboljšavaju poziciju uvozno konkurentskih sektora privrede, a pogoršavaju poziciju izvozno orijentisanih privrednih sektora. Izvozne subvencije imaju suprotan efekat.

1. EKONOMIJE OBIMA I IMPERFEKTNJA KONKURENCIJA

Na perfektno konkurentnom tržištu ima mnogo prodavaca i kupaca od kojih nijedan ne reprezentuje veliki deo tržišta. Firme prodavci dobara i usluga smatraju da moraju prodavati svoje proizvode po tekućim cenama na koje nemaju uticaja (firme su **price takers**). Kada nekoliko firmi proizvodi određeni proizvod situacija je drukčija. Na imperfektno konkurentnom tržištu firme su svesne da mogu direktno uticati na cene svojih proizvoda i da veću količinu proizvoda mogu prodavati samo ako se smanje njihove cene (firme su **price setters**).

Imperfektna konkurencija je karakteristična za privredne delatnosti u kojima ima samo nekoliko velikih proizvođača i privredne delatnosti u kojima se svaki proizvođač od potrošača doživljava znatno drugačijim u odnosu na rivalske firme.

Monopol

Marginalni prihod je ekstra ili dodatni prihod koji firma ostvaruje prodajom dodatne jedinice proizvoda. Za monopolističku firmu marginalni prihod je uvek manji od cene. Da bi se prodala dodatna jedinica proizvoda moraju cene svih jedinica proizvoda biti niže (ne samo marginalne jedinice). Zbog toga se kriva marginalnog prihoda monopoliste uvek nalazi niže od krive tražnje.

Odnos između marginalnog prihoda i cene zavisi od dve bitne stvari. Prvo, zavisi od toga koliko jedinica outputa firma prodaje. Firma koja prodaje malu količinu proizvoda neće izgubiti mnogo zbog smanjenja cene tih proizvoda. Drugo, zavisi od nagiba krive tražnje, koji nam pokazuje koliko monopolist mora smanjiti svoju cenu ukoliko želi prodati dodatnu jedinicu proizvoda.

Prosečni troškovi proizvodnje su ukupni troškovi podeljeni sa outputom. Opadajući nagib krive odražava pretpostavku o postojanju ekonomije obima, tj. da što je viši output firme to su niži troškovi po jedinici proizvoda. Prosečni trošak teži beskonačnosti za nultu vrednost outputa, a približava se marginalnom trošku za veoma veliki output. Za razliku od uobičajene definicije profita kao viška prihoda nad rashodima, monopolističkim profitom se smatraju samo oni prinosi koji se kreću iznad normalne stope prinosa, tj. ako su prinosi kapitala firme viši od prinosa koji bi taj kapital ostvario u drugim privrednim delatnostima.

Monopolistička konkurencija

Situacije čistog monopola u praksi su retke. Tržišna struktura, koju karakterišu interne ekonomije obima, obično je oligopolska, nekoliko firmi koje su dovoljno velike da mogu uticati na cene, ali nijedna nema jasnu prednost u odnosu na druge. **Monopolistička konkurencija** je specijalan slučaj oligopola koji je jednostavniji za analizu. Model monopolističke konkurencije je prvi korak ka analizi uloge ekonomije obima u međunarodnoj trgovini. U modelima monopolističke konkurencije dve ključne pretpostavke se odnose na model međuzavisnosti. Prvo, pretpostavlja se da je svaka firma sposobna da proizvodi proizvode diferencirane u odnosu na svoje rivale.

Diferencijacija proizvoda

obezbeđuje da svaka firma ima monopol nad određenim proizvodom unutar privredne delatnosti i na taj način se, u izvesnom smislu, izoluje od konkurencije. Diferencijacija proizvoda se može vršiti po tri osnova: 1)

horizontalna diferencijacija

, kada svi proizvodi imaju slična ključna obeležja uz njihovu kombinaciju u različitim proporcijama koja potrošačima omogućava različit stepen preferencije prema pojedinim varijantama; 2)

vertikalna diferencijacija

, kada se proizvodi razlikuju na osnovu kvaliteta; 3)

tehnološka diferencijacija

, kada je osnov razlikovnja tehnološki progres u različitim fazama inovacionog i proizvodnog lanca. Drugo, svaka firma po pretpostavci polazi od cena svojih rivala kao datih, tj. zanemaruje uticaj vlastite cene na cene ostalih firmi. Modeli monopolističke konkurencije polaze od toga da se svaka firma u suočavanju sa konkurencijom i ponaša kao monopolista. Određivanje broja firmi i prosečne cene se, polazeći od Krugmana i Obstfeld, može izvršiti u tri koraka: 1) Broj firmi i prosečni troškovi; 2) Broj firmi i cene; 3) Ravnoteža broja firmi.

Monopolistička konkurencija i trgovina

7. RAČUNI NACIONALNOG DOHOTKA

Nacionalni dohodak evidentira sve doprinose stvaranju prihoda i outputa jedne zemlje.

Platni bilans pomaže da se prate promene u zaduženju zemlje i predvide izvozno-uvozne promene u konkurentskim delatnostima

Račun nacionalnog dohotka

GNP se prema načinu na koji se output troši deli na: *Potrošnja, Investicije, Državni izdaci i Tekući bilans*

Bruto domaći proizvod (GDP) predstavlja vrednost agregirane proizvodnje dobara i usluga u određenoj zemlji u datom vremenskom periodu – najčešće 1 godine (Parkin)

$$\text{GDP} + \text{neto zarada od faktora iz inostranstva} = \text{GNP}$$

Tokovi i zalihe

Tok (flow) predstavlja kvantitet po jedinici vremena (broj namernica koje su kupljene u toku jednog meseca). GDP takođe predstavlja tok

Zalihe (stock) predstavljaju kvantitet koji egzistira u određenoj tački vremena (broj kupljenih

proizvoda koje poseduje kupac, baš kao i iznos novca na štednom računu.

Kapital i investicije

Investicije predstavljaju kupovinu novog kapitala i one predstavljaju zalihe kapitala. Depresijacija (potrošnja kapitala) predstavlja opadanje zaliha kapitala, koje je nastalo usled zastarevanja ili habanja opreme.

Bruto investicije GI su iznos koji je potrošen na zamenu depresionisanog kapitala.

Neto investicije NI predstavljau razliku bruto investicija i depresijacije.

Nacionalne zalihe kapitala opadaju usled depresijacije i povećavaju se usled bruto investicija.

Neto izvoz

Razlika između vrednosti izvoza(X) i vrednosti uvoza (M) se naziva *Neto izvoz* NX

Ukoliko vrednost izvoza prelazi vrednost uvoza, neto izvoz je pozitivan zemlja ostvauje višak (suficit) dok je ostatak sveta u deficitu.

Jednakost dohotka, potrošnje i vrednosti proizvodnje

Kao osnovne relacije sistema nacionalnih računa, kao i pri merenju GDP koriste se:

- *agregatni dohodak* jednak je *agregatnoj potrošnji*

- *agregatna proizvodnja* jednaka je agregatnoj potrošnji = agregatnom dohodku

Da bi se razlikovala ukupna potrošnja GDP od drugih oblika potrošnje, potrošnja koja je u okviru GDP nazivamo finalna potrošnja. Potrošnja koja nije deo finalne potrošnje i kao takva nije deo GDP podrazumeva kupovinu: intermedijarnih dobara i usluga, korišćenih dobara i finansijske imovine.

Depresijacija kapitala, međunarodni transferi i indirektni biznis porez

Za izračunavanje GMP se ne uzimaju u obzir ekonomski gubitci, koji nastaju kao tendencija habanja mašina (*depresijacija*)

GNP – depresijacija = *neto nacionalni dohodak* (NNP)

Dohodak neke zemlje može uključiti vrednost poklona iz inostranstva, koji se naziva *unilateralni transfer*

Tipični primeri su penzije građana koji žive u inostranstvu, plaćanje reparacije i pomoć u obliku donacija zemljama pogođenim prirodnim katastrofama.

Nacionalni dohodak zavisi od prihoda koje proizvođači ostvare po osnovu prodaje svojih proizvoda i usluga. GNP se povećava plaćanjem cena od strane kupaca. Iznos prodajnog poreza se naziva **indirektni biznis porez**. Ovaj iznos se mora oduzeti od GNP da bi se izračunao pravi nacionalni dohodak.

Nacionalni dohodak je jednak: GNP – depresijacija + neto unilateralni transferi – indirektni biznis porezi.

Pošto je razlika između GNP i nacionalnog dohotka mala oni se često poistovećuju.

Računi nacionalnog dohotka zemalja sa otvorenom ekonomijom

Za razliku od zemalja sa zatvorenom ekonomijom u zemljama sa otvorenom ekonomijom štednja i investicije nisu obavezno jednake. Zemlje sa otvorenom ekonomijom mogu štedeti većim izvozom nego uvozom, i mogu prouzrokovati negativnu štednju, ukoliko manje izvoze nego što uvoze.

Potrošnja

Deo GNP koji je nastao kao rezultat kupovine privatnog sektora, radi ispunjenja trenutnih potreba naziva se *potrošnja*.

Investicije

Investicije su deo outputa koji koriste firme da bi smanjile sadašnju potrošnju radi proizvodnje dobara i usluga kojima sa povećavaju buduće proizvodne mogućnosti.

Investiciona štednja predstavlja deo GNP koji se koristi u cilju povećanja nacionalnih rezervi i kapitala.

Vladini izdaci

Svaka kupovina robe ili usluga od strane vlade neke zemlje, smatra se izdatkom vlada zemalja. U ove oblike kupovine spadaju troškovi za vojne potrebe, fondovi za istraživanje, popravku puteva, obrazovanje i drugo. U ovu kategoriju ne spadaju izdvajanja za socijalno osiguranje i pomoć nezaposlenim jer ne donose vladama zemalja nikakva dobra ili usluge zauzvrat.

Tekući račun i zaduženost zemalja

Razlika između izvoza dobara i usluga i uvoza dobara i usluga se naziva **bilans tekućeg računa** ili **tekući račun**.
U situaciji kada uvoz neke zemlje nadvisi njen izvoz, ona se suočava sa **deficitom tekućeg računa**, dok u suprotnom, kada ima veći izvoz ona ostvaruje **suficit tekućeg računa**.

Tekući račun se još može definisati kao razlika između **nacionalnog dohotka i potrošnje domaćih rezidenata**.

Potrošnja domaćih rezidenata se još naziva i *domaća apsorpcija* pa se može reći da je višak tekućeg računa razlika između dohotka i apsorpcije.

Štednja i tekući račun

Štednja je deo proizvedenog outputa koji nije potrošen od strane domaćinstava i vlade. U zemljama zatvorene privrede štednja je uvek jednaka investicijama.

Zemlje sa otvorenom privredom mogu štedeti većih zaliha kapitala, ali mogu štedeti i pribavljanjem inostranog bogatstva, dok zemlje sa zatvorenom privredom mogu štedeti samo stvaranjem zaliha kapitala.

Intertemporalna trgovina, uzimanjem zajma neka zemlja uvozi sadašnju potrošnju, da bi izvezla buduću potrošnju kada otplati zajam.

Višak tekućeg računa koji neke zemlje ostvaruju naziva se **neto strane investicije**.

Vladina i privatna štednja

Privatna štednja (štednja domaćinstava i biznisa) se definiše kao deo raspoloživog dohotka, koji je radije uštećen nego potrošen.

Neto potez predstavlja porez prikupljen od domaćinstava i firmi od strane vlada zemalja. **Neto porezi** su porezi umanjeni za vrednost vladinih transfera plaćanja.

Vladina štednja predstavlja razliku neto prihoda od poreza i vladinih izdataka.

Nacionalna štednja u zemljama otvorene ekonomije je jednaka zbiru privatne i vladine štednje.

Vladin budžetski deficit je jednak razlici vladinih rashoda i prihoda (neto poreza)

Platni bilans

Platni bilans u sistemu društvenih računa UN

Sistem društvenih računa Ujedinjenih nacija je zasnovan na studijama iz 1952. god. Njegova savremena struktura je određena prema zasebnoj metodološkoj studiji iz 1968 i premanjoj moguće ga je konsolidovati na sledeće bilansne račune

1. račun društvenog proizvoda
2. račun raspoloživog nacionalnog dohotka
3. račun akumulacije
4. račun inostranstva.

Prema Kovaču (1999) proizvodnja u svim privrednim granama i institucionalnim sektorima agregira se u **računu društvenog proizvoda**. Raspoloživi dohodak i njegova upotreba od strane privrednih subjekata i institucionalnog sektora, sažimaju se u

računu raspoloživog dohotka

. Sva akumulacija u sistemu se uliva u utvrđeni

račun akumulacije

, dok se ekonomske transakcije sa inostranstvom, koje su registrovane na brojnim osnovnim i dopunskim računima, iskazuju u

računu inostranstva

.

Račun inostranstva registruje sve transakcije koje čine strukturu platnog bilansa, pa se za bilans plaćanja može reći da je račun tokova u određenom vremenskom intervalu. Ovaj bilans ne iskazuje stanje deviznih rezervi, niti ukupne dugove i potraživanja zemlje prema inostranstvu.

Informacije o zbiru dugova i potraživanja određene zemlje, ogražavaju se u **obračunskom bilansu**

Definicije platnog bilansa

Prema Edströmu i Galbraithu definicija platnog bilansa je: *Platni bilans neke privrede je statistički iskaz za dati vremenski period: a) transakcije dobara, usluga i dohotka između date ekonomije i ostatka sveta; b) promena vlasništva i druge promene u "monetarnom zlatu" ekonomije, u Specijalnim pravima vučenja i pravnim obavezama ka ostatku sveta; c) neuzvraćen transfer i odgovarajuće protivstavke koje su potrebne za ravnotežu, u računovodstvenom smislu, svih ulazaka inostranih transakcijai promena koje nisu obostrano neutralizovane.*

Platni bilans ne pokazuje stanje fondova na početku i kraju obračunskog perioda, tojest ne beleži stanje međunarodnih obaveza i potraživanja neke zemlje, već samo promene u toku tog perioda.

Platni bilans uglavnom iskazuje transakcije u toku jedne godine, mada postoje zemlje koje objavljuju kvartalne prikaze.

Robne transakcije, odnosno uvozno-izvozne transakcije se uglavnom registruju po f.o.b. vrednovanju, što znači da je njihova vrednost jednaka ceni robe uvećanoj za troškove isporuke do nacionalne granice izvoznika.

Većina zemalja u svetu sastavlja platni bilans prema šemama koje je razvio IMF. Ove šeme se pojavljuju u dva oblika *standardnom* i *agregiranom* (skraćenom).

Računi platnog bilansa

Platni bilans neke zemlje prati plaćanja u, i primanja iz inostranstva. Postoje dva tipa transakcija koje se registruju u platnom bilansu:

- Uvozno-izvozne transakcije koje direktno utiču na **tekući račun**.
- Transakcije koje uključuju kupovine ili prodaje imovine. **Račun kapitala** registruje sve međunarodne prodaje ili kupovine imovine.

Račun platnog bilansa deli izvoz i uvoz u tri finalne kategorije:

- **Trgovinu robe**, koja obuhvata izvoz i uvoz robe
- **Prihodi od investicija**, koje čine međunarodne kamate, plaćanje dividendi i zarade od firmi u domaćem vlasništvu koje posluju u inostranstvu.
- **Druge usluge**

Neto unilateralni transferi su deo tekućeg računa, baš kao i nacionalnog dohotka.

Račun kapitala

Račun kapitala meri razliku između prodaje imovine inostranstvu i kupovine imovine koja je locirana u inostranstvu.

Kada neka država uzima pozajmicu iz inostranstva, ovakva transakcija ulazi u račun kapitala sa pozitivnim predznakom zato što zajam predstavlja **priliv kapitala**.

Kada neka država daje kredit drugoj ta transakcija se kjuži sa negativnim predznakom i predstavlja **odliv kapitala**.

Statistička neusklađenost platnog bilansa

Osnovni razlog zbog kojeg dolazi do statističke neuusklađenosti je što podaci iz različitih izvora, sa različitim stepenom tačnosti i dobijeni su u različitim momentima na različite načine.

Glavni uzročnik za statističku neusklađenost je račun kapitala, zbog poteškoća praćenja međunarodnih transakcija između rezidenata različitih zemalja.

Zvanične transakcije rezervi i obračunski bilans

U ovaj tip transakcija ubrajaju se i kupovine ili prodaje zvaničnih rezervi od strane centralne banke. **Centralne banke** zemalja su institucije koje su odgovorne za upravljanje zalihama novca i regulisanje nacionalnih finansijskih institucija i tržišta.

Zvanične međunarodne rezerve čini strana imovina koju zadržava i kontroliše centralna banka.

Zvanične rezerve su u prošlosti uglavnom bile u zlatu, dok su danas uglavnom bazirane na američkom dolaru. One mogu biti u obliku **blagajničkih zapisa**, državnih zapisa i dr. **Blagajnič**

ki zapisi

su hartije od vrednosti kojima se emitent obavezuje da će imaću u roku dospeća platiti nominalnu vrednost naznačenu na njemu.

Bilans transakcija zvaničnih rezervi predstavlja razliku između zvaničnih rezervi imovine neke zemlje u inostranstvu i zvaničnih stranih rezervi u toj zemlji.

Vođenje knjigovodstva bilansa transakcija zvaničnih rezervi se naziva **zvanični obračunski bilans** . Obračunski

bilans se u svetskoj literaturi naziva

bilansom aktive i pasive neke zemlje, odnosno bilansom zaduženosti

.

8. DEVIZNI KURS I DEVIZNO TRŽIŠTE

Parkin definiše **devizni kurs** kao "cenu po kojoj se jedna valuta menja za drugu". *Vrednost* predstavlja oblik bogatstva, način na koji se transferiše moć kupovine od sadašnjosti do budućnosti. Današnji odnos valuta je tesno povezan sa očekivanjima ljudi o *budućim* odnosima između posmatranih valuta.

DEVIZNI KURSEVI I MEĐUNARODNE TRANSAKCIJE

U međunarodnim okvirima postoji dva načina izražavanja vrednosti valuta određene zemlje.

1. *Direktni* ili *američki* način – kao cena strane valute u odnosu na domaću iskazana brojem jedinica domaće valute po jednoj jedinici strane valute

2. *indirektni* ili *evropski* način – kao cena domaće valute u odnosu na stranu iskazana brojem jedinica strane valute u odnosu na jednu jedinicu domaće valute.

Domaće i inostrane cene

Depresijacija valute predstavlja pad vrednosti jedne valute u odnosu na drugu.

Apresijacija je rast vrednosti jedne valute u odnosu na drugu.

Uvoz robe i usluga iz inostranstva je skuplji, a izvoz jeftiniji za inostrane partnere u slučaju depresijacije određene valute. U slučaju apresijacije situacija je obrnuta – uvoz robe i usluga je jeftiniji, dok je izvoz skuplji.

Devizni kurs i relativne cene

Tražnja uvoza i izvoza je pod velikim uticajem *relativnih cena*, kao što je npr. cena farmerki u odnosu na čokoladu. *Apresijacija valute određene zemlje doprinosi porastu relativnih cena izvoza i snižava relativnu cenu uvoza; depresijacija snižava relativnu izvoza neke zemlje i istovremeno povećava relativnu cenu uvoza.*

Devizno tržište

Tržište na kojem se obavlja trgovina međunarodnih valuta i međunarodnih finansijskih instrumenata naziva se **devizno tržište**. Devizno tržište je neformalno tržište, bez fizičke lokacije. Sve međunarodne transakcije na ovom tržištu se obavljaju preko telefonskih linija i elektronskih kompjuterskih mreža.

Banka za

međunarodne obračune

(Bank for International Settlement – BIS) je ukazala na značaj deviznih tržišta Singapura, Hong Konga, Švajcarske, Nemačke i Francuske. 20 banaka ostvaruje 50% ukupnog obima trgovine.

Učesnici na deviznim tržištima

1. **1. Komercijalne banke** predstavljaju centre devizne razmenene tržištu, zato što svaka merljiva međunarodna transakcija podrazumeva da se računi kreditiranja i dugovanja moraju registrovati u određenoj komercijalnoj banci. Veliki deo međunarodnih transakcija obuhvata razmenu *depozita banaka*. Trgovina između banaka u različitim zemljama naziva se *interbankarska trgovina* i obuhvata veći deo aktivnosti na deviznim tržištima.

2. **2. Korporacije**, odnosno MNC

3. **3. Nebankarske finansijske institucije** – brokerske, dilerske, osiguravajuće...

4. **4. Centralne banke** ponekad intervenišu na deviznim tržištima (utiču na devizne kurseve), a obim transakcija nije velik

Karakteristike deviznog tržišta

U svetu postoji nekoliko velikih finansijskih centara, u kojima se obavlja najveći obim devizne trgovine, a to su London, Nju Jork, Tokio, Frankfurt, i Singapur. Integracija najvećih svetskih finansijskih centara doprinela je da ne postoji značajna razlika između deviznog kursa u Nju Jorku i istog deviznog kursa u Londonu u istom danu i vremenu.

U svetu postoji tri glavna oblika tržišta: **spot**, **forward** (terminsko) i **swap** devizno tržište.

Spot devizno tržište je tržište na kome se biznis transakcije

moraju obaviti za dva biznis dana od zaključenja ugovora. Devizni kursevi na spot tržištima se nazivaju spot devizni kursevi.

Forward devizno tržište je tržište u okviru kojeg se transakcije obračunavaju u budućnosti (za 30, 90 dana, čak i za više od godinu dana). kada se potpiše ovaj ugovor, ugovorne strane se slažu da prodaju DEM za dinare određenog datuma u budućnosti po forward deviznom kursu koji je dogovoren od momenta potpisivanja ugovora.

Swap devizno tržište je ono na kojem se odvijaju simultane kupovine i prodaje inostranih valuta sa različitim datumima dospeća. Ovaj tip deviznog tržišta predstavlja kombinaciju spot i forward trgovine devizama.

Na spot deviznim tržištima se odvija oko 50% od svih deviznih transakcija.

Učesnici na deviznom tržištu se uglavnom bave arbitražom, trgovinom, hedžingom i špekulacijama. Hedžeri (hadgers) su uglavnom multinacionalne firme koje koriste offset tehnike kao što su forward ugovori, fjučersi (futures), opcije (options), svopove (swaps), kao i njihove kombinacije. Špekulanti su lica koja špekulišu sa porastom berzanskog kursa. Arbitraža koristi prednost imperfektnosti tržišta, u cilju ostvarivanja profita bez rizika.

Tražnja za inostranom valutom

Glavni faktor koji utiče na ulaganje određenog depozita u banke je predviđanje vrednosti tog depozita u budućnosti. Vrednost depozita inostrane valute u budućnosti zavisi od kamatnih stopa koje se nude i od očekivanih promena deviznog kursa neke valute u odnosu na drugu.

Stopa prinosa

Cilj štednje je omogućavanje buduće potrošnje. *Stopa prinosa* predstavlja procenat povećanja vrednosti tokom određenog vremenskog perioda.

Realna stopa prinosa

predstavlja stopu prinosa koja je izračunata na osnovu merenja vrednosti iste aktive na nekim deviznim tržištima. Realna stopa prinosa je veoma bitna, jer se samo po njoj može pretpostaviti kako će štednja uticati na buduću potrošnju.

Rizici i likvidnost

Deponenti daj prednost onoj aktivu koja donosi najveću realnu stopu prinosa. Neke vrste aktiva se vrednuju, pre nego po stopi prinosa, po sledeće dve karakteristike: po *riziku*, nepostojanosti valuta koja doprinosi bogaćenju onih koji "štede", i po *likvidnosti*, odnosno lakoći po kojoj se aktiva može prodati ili razmeniti za drugu.

- **Rizik** – realni prinos aktive se ne može lako predvideti
- **Likvidnost** – aktiva se razlikuje i po troškovima i brzini kojom štediše mogu raspolagati sa njom.

Kamatne stope

Da bi se izvršila komparacija stope prinosa dve valute, moraju se poznavati dve informacije:

- Prva – učesnici na deviznim tržištima moraju znati kako će se vrednost novca koji je deponovan promeniti kroz određeno vreme
- Druga – učesnici moraju znati kako će se promeniti devizni kurs, na osnovu čega se može izvršiti komparacija stopa prinosa merenih u različitim valutama.

Prva informacija je potrebna radi izračunavanja stope prinosa na deponovanu valutu, odnosno kamatne stope. *Kamatna stopa* je iznos određene valute, koju može zaraditi deponent, pozajmljivanjem jedinice valute na godinu dana.

Devizni kurs i stopa prinosa

Kamatne stope koje se nude za dinarske ili dolarske depozite govore koliko će se vrednosti dinara i dolara promeniti kroz godinu dana. Osim toga, da bi deponovali određenu valutu, potrebne su nam informacije o predviđenim stopama prinosa za dinare i dolare za godinu dana.

RAVNOTEŽA NA DEVIZNIM TRŽIŠTIMA

Devizno tržište je u ravnoteži kada depoziti svih valuta nude iste očekivane stope prinosa. Stanje koje odražava jednakost stopa prinosa na uložene depozite dve valute (ako se mere u istim mernimjedinicama) se naziva *stanje pariteta kamatnih stopa*. Depresijacija valute neke zemlje danas, *snižava* očekivanu stopu prinosa domaće valute deponovanu u obliku inostrane valute. Apresijacija domaće valute danas povećava očekivanu stopu prinosa domaće valute deponovane u obliku inostrane valute.

Efekti promene kamatne stope na tekući devizni kurs

Povećanje kamatnih stopa koje se plaćaju na depozite određene valute, uzrokuje apresijaciju te valute u odnosu na inostrane valute.

Isto tako rast očekivanih budućih kurseva je prouzrokovan rastom tekućih deviznih kurseva.

Promene ponude i tražnje valuta

Da bi se utvrdili faktori koji utiču na promenu deviznog kursa, prethodno treba odrediti faktore koji utiču na ponudu i tražnju za određenom valutom.

- Tražnja za valutom neke države, proističe iz tražnje za kupovinom robe i usluga te zemlje.
- Na ponudu dinara na deviznim tržištima će uticati tražnja za uvozom rezidenata iz SRJ.

Povećanje tražnje za uvozom će dovesti do povećanja tražnje za inostranom valutom, i na osnovu toga će doći i do povećanja ponude dinara na deviznom tržištu.

- ukoliko SRJ ima veću stopu inflacije od zemalja u inostranstvu, roba iz SRJ će biti manje konkurentna. Usled toga će doći do pada tražnje a robom i uslugama iz SRJ, a naravno i do pada tražnje za dinarima. Sevizni kurs dinara u odnosu na inostrane valute će pasti.

- Rast kamatnih stopa u SRJ će uticati na to da deponovanje domaće valute bude profitabilnije. Tražnja za dinarima se u tom slučaju povećava, što dovodi i do rasta deviznog kursa dinara.

- Na tražnju za određenom valutom mogu uticati i špekulanti koji mogu rast ili pad vrednosti neke valute.

Do **devalvacije** neke valute dolazi kada vlada određene zemlje odluči da snizi vrednost svoje valute.

Devizni kursevi će biti determinisani tražnjom i ponudom, ukoliko ne dođe do intervencije vlade određene zemlje. Režim deviznog kursa na koji ne utiče vlada zemlje naziva se – fluktuirajući ili

slobodni devizni kurs

.

Upravljanje sistemom deviznih kurseva

Vlade zemalja u svetu uglavnom koriste sistem **upravljanja deviznim kursem** na osnovu kojeg dozvoljavaju da devizni kurs fluktuiira samo u malom iznosu u okviru uskog opsega. neki autori nazivaju ovaj sistem *prljavo fluktuiranje*.

Fiksni devizni kursevi su određeni prema vrednosti druge valute (kao što je npr. dolar), korpi drugih valuta ili prema zlatu. Zlatni standard, Zlatni standard razmene i euro su primeri međunarodnih fiksnih deviznih kurseva.

INTERVENCIJE VLADA NA DEVIZNIM TRŽIŠTIMA

Vlade zemalja daju instrukcije centralnoj banci da uđe na devizno tržište u cilju kupovine valute ili radi uklanjanja nepotrebnih viškova valute.

Intervencije centralne banke neke zemlje mogu biti prikladne u kratkim periodima. Dugoročno gledano, banke ne mogu konstantno održavati vrednost svoje valute, jer će to prouzrokovati gubitak rezervi.

Devizni bilans

Devizni bilans predstavlja pregled svih međunarodnih finansijskih transakcija neke države, odnosno međunarodnih plaćanja i potraživanja jedne zemlje sa inostranstvom, u određenom vremenskom periodu. Devizni bilans pokazuje priliv i odliv deviza, kao i stanje likvidnosti zemlje prema drugim državama. Mali broj zemalja u svetu objavljuje devizni bilans. U međunarodnim okvirima ne postoji usaglašena i opšteprihvaćena šema i metodologija deviznog bilansa. Devizni bilans prikazuje efektivna plaćanja međunarodnih transakcija, što podrazumeva da u ovom bilansu ne postoje podaci o kretanju robe koja nije plaćena.

Platni bilans iskazuje izvoz robe u tekućem računu, a korišćenje odobrenog zajma u računu kapitala. Za razliku od platnog, devizni bilans ne prikazuje robu koja je izvezena na kredit, dok se dati kredit ne otplati u potpunosti.

Devizni bilans može biti od velike koristi za zemlje u kojim vlada oskudica deviza, jer on tačnije prikazuje priliv i odliv deviza nego platni bilans.

9. KONKURENTNOST U SAVREMENOJ SVETSKOJ PRIVREDI

PROMENA MEĐUSOBNOG ODNOSA I ZNAČAJA PRIVREDNOH SEKTORA

Sektori nacionalne privrede u smislu podele na primarni (poljoprivredni), sekundarni (industrijski) i tercijarni (uslužni), u novoj tehno-ekonomskoj paradigmi TEP dobijaju još i kvartarni i kvintarni sektor.

Tehnološki odgovori na krizu industrijske civilizacije početkom sedamdesetih godina, koja je pošteđela usluge, bili su dvojakog karaktera.

U prvoj fazi, osnovna osobina je bila segmentiranje reproduktionog procesa.

U drugoj fazi (osamdesetih godina XX veka) na značaju dobijaju procesi sistematizacije.

Usluge obuhvataju dve funkcionalno različite grupe (usluge kojima se zadovoljava proizvodna potrošnja – poslovne usluge kao što su transport, marketing... i usluge namenjene zadovoljavanju ličnih potreba stanovništva).

U novoj TEP došlo je do preusmeravanja zaposlenosti iz industrijskog u uslužni sektor.

Nova strukturna konfiguracija svetske privrede se oslanja na konkurentnost i komplementarnost svih sektora nacionalne privrede.

Konkurentnost i impulsi međunarodne razmene

Otvorena i integralna konkurentnost

Otvorena privreda je koncept koji se afirmisao pod uticajem dominantnih privreda u savremenoj svetskoj privredi, pre svega SAD. Položaj i uloga neke privrede više ne zavisi od bilo kog tipa segmentirane konkurentnosti (prema resursu ili proizvodu) nego od njene **integralne konkurentnosti**

. Sposobnost društva da uspešno stvara, održava i poboljšava, trajno i dinamički, konkurentsku prednost svojih privrednih subjekata harmonični razvojem i sinhronizovanim delovanjem, svih relevantnih elemenata, institucija, podсистema i funkcija naziva se *integralna konkurentnost*.

NACIONALNA PRIVREDA, KONKURENTNOST I TRANSNACIONALNE KOMPANIJE

TNC pad profitne stope nastoje osujetiti nizom parcijalnih akcija kao što su:

1. pojačano ulaganje u stalni kapital
2. određivanje transfernih cena robama, uslugama
3. vršenje pritiska na cene putem inflacije
4. transfer tehnološki zastarele tehnike u nerazvijene zemlje
5. ekstrakcija profita putem visokih kamatnih stopa finansijskog kapitala
6. špekulacije na finansijskim tržištima

Primarni istorijski subjekat, privreda u državnim granicama, kao nosilac koncepcije **integralnog**

razvoja

na svom teritorijalno području nije više i dominantni razvojni subjekat. Drugi tip subjekata moderne svetske privrede, TNC, svojom logikom

funkcionalnog razvoja

presecaju tkiva ekonomskih prostora država i u svoj sistem integrišu njihove segmente.

U **globalnoj konkurentnosti**, koja više nije zbir pojedinačnih konkurentskih prednosti, ekonomska skala uspešnosti nekog ekonomskog subjekta, vezana je za proizvodnju i prodaju na globalnom tržištu.

Procesi razmene proizvoda mogu se u uslovima dominacije TNC, u sistemu otvorene privrede, odvijati kao **intrakompanijska** ili **initerkompanijska razmena** ili razmena među nezavisnim subjektima.

Moguće su različite istorijske situacije u pogledu tehnologija koja se koristi u okviru TNC. *Prvi tip*

tehnologije TNC koriste, razvijaju ili preuzimaju od drugih, izvan delovanja tržišta za potrebe sopstvene proizvodnje.

Drugi tip

su one tehnologije koje se proizvode sa ciljem prodaje na tržištu.

Treći tip

su tehnologije koje TNC danas sve više razvijaju i koriste kao sredstva za ostvarenje globalne dominacije.

Opada značaj svetskog tržišta u ulozi artikuladora svetske privrede. Sve veći značaj dobijaju **intrakompanjske veze**

funkcionalnog karakterakje modifikuju delovanje tržišnih zakonitosti i principa.

OSNOVNA OBELEŽJA MEĐUNARODNE USPEŠNOSTI EKONOMSKIH SUBJEKATA

Pitanja koja su uvek interesovala teoretičare ekonomskog razvoja su:

- koji su osnovni faktori i determinante koje utiču na konkurentsku poziciju nacionalnih privreda
- Koja su osnovna obeležja ekonomskog subjekta koji poseduje osobine konkurentnosti u globalnim razmerama

Odgovor je *integralna konkurentnost* i *promena TEP* (sposobnosti društva da individualno ili kao celina kreativno reaguje na sve izazove u skladu sa vlastitim interesima i stalno unapređujući razvoj svih komponenti R&D kompleksa).

Značajan konceptijski pristup izučavanju **konkurentnosti** dat je u 1985 *Report of the Presidential Commission on Industrial Competitiveness* (OECD, 1992).

Definicija: "*konkurentnostne može biti definisana kao sposobnost nacionalne privrede da postigne pozitivan trgovinski bilans. Vrlo siromašne zemlje su u stanju da to učine sasvim dobro. Trgovinski bilans reflektuje vrednost dolara, internacionalne investicione tokove, međunarodnu krizu dugova i ostale aspekte, koji su slabo povezani sa fundamentalnom sposobnošću delatnosti jedne nacionalne privrede za efikasnu konkurenciju i stvaranje višeg standarda za svoje građane*".

"Konkurentnost za državu predstavlja sposobnost kojom može, pod pretpostavkom slobodnih i fer tržišnih uslova, proizvoditi dobra i usluge, koja upešno prolaze test internacionalnog tržišta uz istovremeno postizanje povećanja realnog prihoda svojih građana. Konkurentnost je baza za nacionalni standard življenja. To je takođe, osnovica za ekspanziju mogućnosti za zapošljavanje i sposobnosti države da odgovori internacionalnim obavezama."

Konkurentnost se ne meri samo trgovinskim delom već nizom indikatora:

- produktivnost rada
- realni rast nadnica
- realne ekonomije obima i prinosi kapitala angažovanog u privredi
- pozicija u svetskoj trgovini

The World Competitiveness Yearbook, iz Švajcarske, daje pregled konkurentnosti.

The **Global Competitiveness Report** priprema World Economic Forum u saradnji sa Harvardskim univerzitetom. Od 2000. godine The Global Competitiveness Report se sastoji od rangiranja država na osnovu dva indeksa:

- *The Growth Competitiveness Index (GCI)* se odnosi na merenje faktora koji doprinose budućem rastu privrede putem stope promena po stanovniku. Sastoji se od tri subindeksa: tehnološki nivo privrede, kvalitet javnih institucija, makroekonomski uslovi. Ovi faktori objašnjavaju zašto se razvoj i prosperitet u nekim državama odvijaju brže nego u drugim.

- *The Current Competitiveness Index (CCI)* se odnosi na identifikaciju faktora koji utiču na visok nivo tekuće produktivnosti i samim tim povoljne tekuće ekonomske performanse, iskazano nivoom GDP po stanovniku. Ovaj indeks odražava mikroekonomske osnoveposlovanja i sastoji se od indeksa koji se odnosi na kompanijsku sofisticaciju i indeksa koji meri kvalitet poslovnog okruženja. Ovi faktori objašnjavaju zašto neke države mogu postići i održavati viši nivo prosperiteta nego druge.

Nova konkurentna situacija zahteva:

- refokusiranje reprodukcionog procesa, reinoviranje sa stanovišta primene novih tehnologija
- uvođenje novih menadžment tehnika *tačno na vreme* (JIT) i *totalna kontrola kvaliteta* (TQM)
- redefinisane pozicije i značaja ljudskog kapitala
- restrukturaciju organizacione strukture

Uspešna firma poseduje:

- kvalifikovanu radnu snagu

- zahtevne kupce
- pouzdane dobavljače
- modernu tehnologiju

Firma funkcioniše u okviru tri bitne relacije:

- relacije između svog proizvodnog asortimana i zahteva tržišta
- relacije između nameravanog cilja i ciljeva konkurencije
- relacije koja se uspostavlja između realnih tehnoloških karakteristika firme i potencijala nove TEP

KONKURENTSKA OBELEŽJA JUGOSLOVENSKE PRIVREDE

Upoređenje strukture robnog uvoza i izvoza i model specijalizacije

Kao mera za upoređenje strukture uvoza i izvoza koristi se **koeficijent podudarnosti** (*coefficient conformity*)

kao kosinus ugla između vektora izvozne i uvozne strukture.

U slučaju potpune izjednačenosti koeficijent je 1 to bi ukazivalo na *intrasektorsku prirodu međunarodnih trgovinskih transakcija*

—visoku specijalizaciju. U drugom ekstremnom slučaju kada je koeficijent 0 radi se o potpunoj nepodudarnosti izvozne i uvozne sektorske strukture, što ukazuje na

intersektorski karakter uključenosti u međunarodne trgovinske transakcije.

U SRJ bliži 1 – intrasektorska trgovina

Iskazana komparativna prednost jugoslovenskog izvoza

Kao jedan od indikatora relativnog položaja pojedinih delatnosti u međunarodnoj razmeni koristi se RCA (Revealed Comparative Advantage) pokazatelj dotada **iskazane komparativne prednosti proizvoda ili delatnosti neke nacionalne privrede**, koji je izračunat prema podacima o izvozu po SITC.

Nosioci izvoza su stabilni tradicionalni industrijski proizvodi.

Tehnologija i međunarodna razmena

TEHNOLOŠKA OBELEŽJA MEĐUNARODNE RAZMENE ZEMALJA OECD

Istraživanja koja su vršena sredinom devedesetih godina XX veka su pokazale da podela na *visoke, srednje i niske tehnologije* (OECD, 1986) mereno količinom ulaganja u R&D prema ukupnoj proizvodnji, ne odgovara situaciji. Nova podela: visoko, srednje –visoko, srednje-nisko, nisko R&D intenzivne industrijske delatnosti (OECD, 1994).

TEHNOLOGIJA I MEĐUNARODNE TRGOVINSKE TRANSAKCIJE PRIVREDE SRJ

RELATIVNA POKRIVENOST UVOZA IZVOZOM I IZVOZNA ORIJENTACIJA JUGOSLOVENSKE PRIVREDE

Pokazatelj relativnog položaja pojedinih delatnosti može se izračunati **indikator relativne pokrivenosti uvoza izvozom**

.

Analiziranje izvozne orijentisanosti pojedinih grana i delatnosti se može vršiti i utvrđivanjem odnosa neto izvoza (razlika izvoza i uvoza) i ukupne spoljnotrgovinske razmene (zbir izvoza i uvoza) koji predstavlja **relativni spoljnotrgovinski saldo** (RSTS) i izražava se formulom Balassa. Relativni Spoljnotrgovinski saldo SRJ je negativan sem u 1989. godini.

ZAKLJUČAK

Konkurentne delatnosti u periodu 1980-1995 u SRJ su iz grupacije nisko ili srednje-nisko R&D intenzivnih industrijskih delatnosti. Proizvode ovih delatnosti karakteriše opadanje zančaja u međunarodnim trgovinskim transakcijama i nizak nivo razmenske vrednosti. Primarni proizvodi i niske tehnologije su postale dominantni deo jugoslovenskog izvoza.

Proces promene obeležja konkurentnosti privrede SRJ bi trebao obuhvatiti:

- *kratkorošćnu dimenziju* – postizanje što boljih rezultata u međunarodnoj razmeni polazeći od postojeće privredne strukture i profila izvozne orijentacije i ekspanzije

- *dugoročnu dimenziju* – promena strukture nacionalne privrede i uključivanje u međunarodnu razmenu u privrednim segmentima u kojima se na najbolji način kombinuju lokalna uspešnost, korišćenje domaćih resursa i visoka razmenska vrednost ekonomskih transakcija sa inostranstvom

Proces poboljšanja konkurentnosti bi trebao da se odnosi na sledeće aktivnosti:

- iskorišćavanje specifičnih potencijala koji mogu da se uspešno vlaorizuju na međunarodnom tržištu
- restrukturacija svih delatnosti uvođenjem nove TEP
- promena profila delatnosti koje nose značajna obeležja stare TEP i smanjenje njihovog značaja u privredi SRJ
- bogaćenje nacionalne privrede delatnostima koje su intenzivno povezane sa korišćenjem IT

Napomene koje se odnose na tabele jugoslovenske spoljne trgovine

SITC Standard International Trade Classification

10. GLOBALIZACIJA I MEĐUNARODNA RAZMENA

RESTRUKTURACIJA SVETSKE PRIVREDE

Kriza restrukturacije

Model odnosa razvijene – nerazvijene zemlje počeo je sedamdesetih godina iskazivati svoje krizne poremećaje . Kao i velika ekonomska kriza (1929 – 1933) i kriza sedamdesetih je kriza restrukturacije. Kriza je sveobuhvatna u mnogim oblastima:

1. kriza tehnološkog razvoja i promena TEP
2. kriza dominantnog organizacionog modela u ekonomiji i društvu
3. kriza prirodnog okruženja i čovekovog odnosa sa njim
4. kriza ekonomskog i društvenog sistema i okruženja
5. kriza čovekove životne i radne aktivnosti

Kriza restrukturacije svetske privrede otpočeta sedamdesetih godina imala je dve faze:

U prvom periodu je akcenat na poboljšanju performansi ekonomskog i društvenog sistema. Sistem se stihijski i haotično menja.

U drugoj fazi restrukturacija je dobila karakteristike organizovanog procesa i prelaza na novi modus rasta. Ova faza je obeležena procesom stabilizacije privreda razvijenih zemalja. taj proces je praćen velikim i stalnim transformacijama institucionalne, ekonomske i tehnološke prirode.

Promene koje se odvijaju duboke su po svom karakteru i značenju, a globalne i dugoročne po svojim implikacijama. brojni su radovi koji argumentovano pokazuju suštinski intervenicionističku prirodu moderne države i privrede. Tekst R. Kuttnera (1990) koji govori o drugom kraju ekonomije perfektne konkurencije, ali i završetku perioda rasta svetske privrede.

Početak sedamdesetih godina države su se našle pred izborom da ponove katastrofična obeležja Velike ekonomske krize tridesetih, ili da otpočnu sa restruktuiranjem čitavog

dominantnog modela u novom smeru, sa novim odnosima i institucijama. Kriza restrukturacije je obuhvatila sve delove svetske privrede istovremeno, a najviše je pogdila razvijene zemlje.

Odnosi na globalniom nivou se dalje usložnjavaju usled promena koje se dešavaju u zemljama koje su pripadale grupaciji zemalja *realnog socijalizma*.

Naisbitt i Aburdene (1990) smatraju da su na demisiju klasičnog socijalizma posebno uticali sledeći faktori:

1. globalizacija ekonomije u kojoj je nemoguće postojanje uspešne zatvorene, samodovoljne privrede
2. tehnološke promene koje su stvorile uslove za kvalitetno obavljanje poslovnih aktivnosti na globalnom nivou.
3. neuspešnost centralizovne u odnosu na tržišno orijentisnu ekonomiju
4. visoki troškovi državno-socijalističkog modela blagostanja
5. promene u radnoj snazi sa radikalnim smanjenjem industrijskih radnika (*plavih okovratnika*) koji su bili osnova svih socijalističkih projekata
6. novi značaj individue

Drucker (1995) kao glavni faktor sloma komunizma izdvaja nesposobnost da se upravlja pristupom informacijama.

SAD su želele da održe svoju ulogu usmerivača rasta svetske privrede. mehanizmi kojima se to postizalo su sistem fiksnih kurseva za smanjenje fluktuacije valuta, MMF radi obezbeđivanja likvidnosti država, Svetska banka radi finansiranja razvoja, i GATT odnosno WTO radi definisanja i sprovođenjapravila međunarodne trgovine.

"Mediteran je okean prošlosti, Atlantik je okean sadašnjosti, Pacifik je okean budućnosti" (John Hay).

Kriza vodeće pozicije SAD je vezana za promenu u komponentama koje su bile najvažnije za

njenu dominaciju u razdoblju nakon II svetskog rata:

1. samo američko tržište je osam puta veće od sledećeg po veličini
2. američka tehnologija je superiorna u mnogim oblastima
3. SAD su uspešnije nego ostale države
4. američki menadžeri su najbolji u svetu

Naisbitt i Aburdene smatraju da je opadanje moći SAD više mit nego realnost. Nasuprot njima P. Kennedy opadanje moći SAD smatra očitim i izazvanim *imperijalnim pregrejavanjem*. Visoka statusna izdvajanja neekonomskog karaktera za vojsku, spoljnu politiku, propagande i slične aktivnosti vode ka slabljenju pozicija i gubljenju statusa.

Imperijalno pregrejanje

je imalo snažan odraz na SSSR i uticalo na njegov raspad.

Glavne osobine inovacija (traganje, rizik, otkriće) su prožele ekspanziju trgovine i korišćenje prirodnih resursa, i postale su značajan faktor proizvodnje.

Novi modus rasta

Model odnosa subjekata svetske privrede zasnovan na pretpostavkama prethodnog modusa rasta (na nafti kao glavnom energetsom izvoru), je iscrpljen. Novi model tih odnosa se zasniva na sledećim osnovnim karakteristikama i promenama:

1. promena značaja energije kao ključnog faktora rasta
2. gubljenje značaja masovne proizvodnje kao osnovnog oblika proizvodnje
3. demasifikacija proizvodnje i individualizacija potrošnje
4. izmena uloga države i njenih institucija u privrednom životu
5. internacionalizacija, transnacionalizacija, odnosno globalizacija reproduccionog procesa, tj. proizvodnih, organizacionih i distributivnih sistema
6. dominacija razvojnog koncepta čiji su nosioci TNC
7. jačanje regionalnih i nadnacionalnih integracija
8. znatno ubrzanje tehnoloških i strukturnih promena u svetskoj privredi

9. jačanje uloge kompleksa koji obuhvata nauku, tehnologiju, organizaciju, informaciju, komunikaciju i obrazovanje, kao centralnog razvojnog jezgra
10. promocija informacije kao osnovnog razvojnog resursa i ključnog faktora TEP
11. produbljivanje strukturnih razlika između razvijenih i nerazvijenih zemalja

Nerazvijene zemlje koje reprezentuju 80% svetskog stanovništva obuhvataju samo 2% ukupnih svetskih IT troškova. Sam Tokio ima više telefona nego cela Afrika.

Informaciono siromaštvo u nerazvijenim zemljama ima različite forme:

1. planiranje uz nedostatak potrebnih činjenica
2. nepouzdana informacije o spoljnom dugu i siromaštvu
3. oskudna informaciona podrška za donošenje odluka na vrhu
4. neadekvatna finansijska kontrola, nepogodan sistem izveštavanja i monitoring sistem
5. nedovoljne informacije o performansama javnih preduzeća
6. limitiran pristup informacijama o razvoju ruralne populacije
7. ograničeni kanali za razmenu informacija za stručnjake i naučnike unutar i između država, te ograničen pristup nacionalnim statistikama i internacionalnim istraživačkim rezultatima
8. nezadovoljavajuća informaciona podrška delatnosti naučnih radnika
9. nedostatak informacija o prirodnim resursima
10. nedovoljno korišćenje domaćeg znanja
11. nezadovoljavajući pristup tekućim informacijama sa domaćeg i stranog tržišta

Strukturne promene

Naisbitt je naznačio osnovne pravce **megatrendove** koji menjaju obeležja funkcionisanja i razvoja u svetskoj privredi u osamdesetim godinama dvadesetog veka:

OD

KA

industrijskog društva

informacionom društvu

elektromehaničkih industrijskih tehnologija

high tech / high touch

nacionalne ekonomije

globalnoj ekonomiji

kratkoročnosti

dugoročnosti

centralizacije

decentralizaciji

institucionalne pomoći

samopomoći

predstavničke demokratije

participativnoj demokratiji

hijerarhija

umrežavanju

Severa

Jugu

mogućnosti izbora ili/ili

izbor između mnogo mogućnosti

Mnogi su se ostvarili ali je razlika između nerazvijenog Juga i razvijenog Severa ostala.

Za dekadu koja je na prelazu iz drugog u treći milenijum, najznačajnijimegatrendovi koji utiču na čovekovu radnu aktivnost i odnose i međusobne uticaje svetske subjekata svetske privrede sledeći:

1. snažan zamah globalne ekonomije u devedesetim
2. renesansa umetnosti
3. transformacije socijalističkih privreda u pravcu slobodnog tržišta i preduzetničke ekonomije
4. globalizacija životnog stila i kulturni nacionalizam
5. privatizacija države blagostanja
6. uspon zemalja na obodu Pacifika
7. dekada žena na liderskim pozicijama
8. doba biologije
9. preporod religije u novom milenijumu
10. trijumf individue

Caston i Tapscott su ključne odrednice promene paradigme u svetskoj privredi grupisali u nekoliko velikih grupa. oni smatraju da su za promene koje se odvijaju u svetskoj privredi bitni pomoci koji se dešavaju u tehničko-tehnološkom razvoju (*IT kao centralni element otvorenosti različitog tipa*), u organizacionoj strukturi, funkcionisanju i razvoju i u samom poslovnom okruženju preduzeća (*mrežna organizacija koja se temelji na informacionom sadržaju i koja posluje otvorenom, konkurentskom i dinamičnom tržištu*) te promene institucionalnog i političkog karaktera na globalnom nivou (*promena globalnih odnosa u pravcu otvorenog i promenljivog multipolarnog sveta*).

Kodama tvrdi da se pod uticajem visokih tehnologija menja celokupni okvir korporativnih strategija i da se promena paradigme (*paradigm shift*) može iskazati kroz koncept tehnološke fuzije. Ona ima značajan odraz u četiri oblasti:

1. kod kompanija iz oblasti prerađivačke industrije (*od proizvodne ka mislećoj organizaciji*)
2. na poslovnu dinamiku (*od mono ka multitehnološkoj osnovi*)
3. na R&D aktivnosti (*od vidljivih ka nevidljivim efektima i uticajima*)
4. na tehnološki razvoj (*od linearnog ka tražnjom artikulisanom procesu*)

Drucker smatra da se svetska privreda promenila u svojom osnovi i strukturi sredinom osamdesetih godina dvadesetog veka, a tri osnovne promene su:

1. Privreda primarnih dobara se *odvojila* od industrijske proizvodnje
2. U samoj industriji proizvodnja se *odvojila* od zapošljavanja
3. Cirkulisanje kapitala više nego trgovina postalo je pokretačka snaga svetske privrede.

U savremenoj svetskoj privredi *realna* ekonomija roba i usluga i *simbolična* ekonomija novca, kredita i kursnih stopa, ne samo da nisu neposredno povezane i zavisne jedna od druge, nego se sve više udaljuju jedna od druge.

Ključne tendencije: *internacionalizacija proizvodnih sistema i procesa, internacionalizacija finansijskih transakcija i internacionalizacija naučnoistraživačkog rada.*

GLOBALIZACIJA PRIVREDNIH AKTIVNOSTI

Koncept ekonomske globalizacije

Ekonomska globalizacija je najznačajnija snaga razvojnog perioda nakon II svetskog rata. Značaj međunarodne trgovine dobara i usluga zamenilo je kretanje kapitala. Otvoreno tržište, TNC i nove informacione tehnologije su postale ključne snage razvoja privrede.

Hatzichronoglou smatra da se globalizacija može podeliti u tri faze koje u savremenom razdoblju koegzistiraju:

1. rast međunarodne trgovine, posebno izvoza
2. preseljavanje proizvodnje, razvoj off-shore poslovanja i intenziviranje direktnih investicija
3. globalizacija tehnoloških inovacija putem multiplikacije R&D centara u inostranstvu

Ključne karakteristike globalizacije privrede, prema izveštaju OECD su:

1. rast konkurencije
2. internacionalizacija proizvodnje
3. promena oblika međunarodne trgovine
4. rastuća međuzavisnost između različitih nivoa globalizacije (direktne investicije, izvoz-uvoz, transfer tehnologije i transfer kapitala)

Osnovna obeležja globalizacije u devedesetim godinama dvadesetog veka:

1. globalizacija tržišta
2. globalizacija poslovnih aktivnosti
3. globalizacija konkurencije

Tri bitna elementa globalnog razvoja:

1. globalne kompanije
2. globalno tržište
3. globalna konkurencija

Adams pravi razliku između tri ključna pojma u integraciji privredne aktivnosti na svetskom nivou:

1. **Lokalizacija** – modifikacija proizvoda za lokalno tržište
2. **Internacionalizacija** – dizajniranje proizvoda, za sva tržišta bez bitnih promena
3. **Globalizacija** – svetska integracija

Frankel navodi niz faktora koji utiču na ekonomsku integraciju i trgovinu:

1. *Distanca i ostale geografske varijable*
2. *Lingvistički i kolonijalni faktori*

3. *Političko-vojni faktori*
4. *Zone slobodne trgovine*
5. *Zajedničko državno uređenje*
6. *Zajednička država*
7. *Valuta* (Euro od 01.01.2002. godine)

Globalizacijom proizvodnje i tendencijom ka stvaranju jedinstvenog privrednog svetskog prostora, derogira se autonomija i integralnost razvoja na nacionalnom ekonomskom prostoru.

Uticaj globalizacije na distribuciju dohotka u svetu se posmatra u okviru dijametralno suprotnih pristupa:

1. *konvergencija* – globalizacija će uticati na smanjenje razlika bržim razvojem privreda siromašnih zemalja
2. *divergencija* – globalizacija će uticati na povećanje razlika jer su koristi od globalizacije ograničene na razvijene zemlje i relativno mali broj novoindustrijalizovanih zemalja

Uicaj globalizacije na **nejednakost**:

1. dohodovni jaz će biti povećan zbog globalizacije tržišta
2. U državama koje su obilovale radom otvaranje ka međunarodnoj trgovini i međunarodnom kretanju kapitala je smanjilo nejednakost
3. U državama koje su oskudevale radom je povećalo nejednakost
4. više globalizacije - manje nejednakosti u svetu
5. nejednakost svetskog dohotka će biti manja u potpuno integrisanoj nego u potpuno segmentiranoj svetskoj privredi.

Internacionalizacija proizvodnje se ispoljava kroz (Hymer):

1. utvrđivanje strogih tehničkih normi i normi kvaliteta
2. tendenciju ka razvoju kompleksne robe sa visokom razmenskom vrednošću

Kroz razvoj prethodnih dveju osobina i sami proizvodni procesi dobijaju internacionalne osobine, a ne samo kroz diverzifikovanje i segmentaciju odgovarajućih proizvodnih jedinica na disperzirana i udaljena tržišta.

Dva talasa globalizacije

Stvarna **globalna privreda** je ona u kojoj postoji dominacija transnacionalnih firmi i finansijskih institucija koje obavljaju svoje aktivnosti na svetskom tržištu nezavisno od nacionalnih granica, nacionalnih političkih ciljeva i domaćih ekonomskih ograničenja.

Izučavanje **prvog talasa globalizacije** ima svoje intelektualno poreklo u radovima niza autora kao što su A. Smith, K. Marx, J. S. Mill, E. F. Heckscher, B. Ohlin, J. M. Keynes, V. I. Lenjin... Globalna integracija nije nova pojava.

Kao dve glavne pokretačke snage ekonomske globalizacije Frankel navodi smanjenje troškova transporta i komunikacija i potpuno ili delimično otklanjanje barijera za trgovinu i investicije.

Sachs i Warner su argumentovali tezu o savremenoj ekonomskoj globalizaciji kao svojevrsnom povratku na liberalni međunarodni poredak koji je postojao pre I svetskog rata.

1. *Prvo* od 1860 godine naovamo, niske carinske barijere i tehnološki napredak u transportu i komunikacijama na veliku daljinu stimulisali su rast izvoza i udela trgovine u ukupnoj ekonomskoj aktivnosti.

2. *Drugo* prihvatanje legalnih institucija u velikom broju država, uporedo sa širenjem zlatnog standarda, konvertibilne valute i finansijsko liderstvo V. Britanije, bilo je stimulativno za obimne i stabilne kapitalne tokove.

3. *Treće*, širenje kapitalističkih institucija, slobodne trgovine i kapitalnih tokova je generisao nove impulse rastu svetske privrede u celini. To je period konvergencije – bržeg rasta siromašnijih zemalja.

4. *Četvrto*, kraj tog perioda globalne integracije bio je rezultat političkih i ratnih šokova, socijalističke revolucije i razvoja nacizma.

Ovi autori smatraju da je svetska privreda na kraju dvadesetog veka slična svetskoj ekonomiji na kraju devetnaestog veka – **konvergencija**.

Ekonomska aktivnost tokom dva talasa globalizacije

Robni izvoz – period od 1870-1913. godine je razdoblje izuzetnog rasta međunarodne trgovine, dostigavši najvišu tačku 1913. godine koja nije nadmašena sve do sedamdesetih godina dvadesetog veka.

Međunarodna trgovina – razlika između udela trgovine nekim proizvodima u GDP i udela trgovine tim istim proizvodima u ukupnom outputu (dodatoj vrednosti) samih tih privrednih delatnosti je značajna.

Direktne strane investicije i kapitalni tokovi – iako su postojale i u prvom talasu globalizacije, svoj dominantan uticaj na oblike i intenzitet integracije svetskog tržišta suiskazale u poslednjoj četvrtini dvadesetog veka.

Trgovinske barijere – u prvoj polovini 19. veka bastion slobodne trgovine bila je V. Britanija. Smanjenje carina u Evropi kao rezultat prihvatanja klauzule o najpovlašćenijoj naciji.

Godine 1913. trgovinska politika razvijenih država se može opisati kao ostrva liberalizma okružena morem protekcionizma.

Rast i konvergencija – u prvom talasu globalizacije postojao je rast ali manji nego u drugom talasu. Panić je države podelio u nekoliko grupa prema sličnosti obeležja rasta i konvergencije u prvom talasu globalizacije. *Prva* je mala grupa rapidno industrijalizovanih

privreda - koje su jezgro zlatnog standarda.

Druga

je mala grupa država koje su postigle visok nivo dohotka putem izvoza hrane i sirovina.

Treća

je raznolika grupa država koje su imale beznačajnu poziciju u novoj međunarodnoj podeli rada.

Nove tehnologije – Bairoch smatra da je najznačajnija determinanta ekonomskog rasta sposobnost stvaranja, prihvatanja i primene novih tehnologija.

Zaključak Bairoch i Kozul-Wright smatraju da podaci o dva talasa globalizacije potvrđuju skeptični pogled na potpuno novi globalizovani svet. Kada se posmatraju dva ključna elementa tekuće debate o globalizaciji, liberalizacija trgovine i smanjenje uloge države, insistiranje na sličnosti između dva talasa globalizacije se može opisati kao istorijski mit. Posebno nije argumentovana teza o rastu i konvergenciji. Privredne aktivnosti, koje su bile nosioci privrednog rasta, su bile i izvori divergencije u svetskoj privredi.

11. INSTITUCIJE I MEĐUNARODNA TRGOVINA

KONCEPT I OBLICI REGIONALNIH EKONOMSKIH INTEGRACIJA

Usled smanjivanja barijera za obavljanje trgovine u drugoj polovini XX veka došlo je do ekspanzije različitih oblika *regionalnih ekonomskih integracija*, koje neki autori nazivaju – *regionalni ekonomski blokovi*

. današnje svetsko trgovinsko okruženje karakteriše nekoliko osnovnih oblika trgovinskih sporazuma, čijim nastankom dolazi do stvaranja određenih

regionalnih integracija

i to su

područje slobodne trgovine, carinska unija, zajedničko tržište i ekonomska unija.

Područje slobodne trgovine

Područje slobodne trgovine (free trade area –FTA) se formira u situaciji kada dve ili više zemalja pristanu na ukidanje internih barijera za obavljanje trgovine. **Primer – Evropsko ekonomsko područje (European Economic Area)** u okviru područja nalazi se 15 zemalja Evropske unije a Norveškom, Lihtenštajnm i Islandom.

Carinske unije

Carinske unje (custom union) predstavljaju logičan nastavak evolucije FTA, a stvaraju se u cilju eliminacije internih barijera za obavljanje trgovine između zemalja članica koje su uspostavile zajedničke eksterne barijere. **Primer – Carinska unija između EU i Turske.**

Zajedničko tržište

Zajedničko tržište podrazumeva ukidanje internih barijera i uspostavljanje zajedničkih eksternih barijera, kao i stvaranje zajedničkog tržišta, koje bi omogućilo slobodan protok svih faktora proizvodnje, uključujući i radnu snagu, kapital i informacije. **Primeri – Centralnoamerički integracioni sistem, Zajedničko tržište juga (Mercosur) i Andska zajednica.**

Ekonomska unija

Ekonomska unija je stvorena u cilju eliminacije internih i uvođenja zajedničkih eksternih barijera, te slobodnog protoka faktora proizvodnje.

Potuno razvijena

ekonomska unija

zahteva

intenzivnu politiku unije koja bi doprinela da različite države u njenom okviru postanu slične.

Veći stepen integracije ekonomske unije se postiže u slučaju kada zemlje članice formiraju zajedničku

centralnu vladu

.

Najznačajnije ekonomske regionalne integracije u svetu

SEVERNA AMERIKA

SAD i Kanada su 1988. godine potpisale *sporazum o slobodnoj trgovini* (U.S. –Canada Free Trade Agreement -

CFTA

) na osnovu koga je 1989. godine

formirano područje slobodne trgovine

.

Predstavinci SAD, Kanade i Mekska su 1992. godine potpisali severno-američki sporazum o slobodnoj trgovini (North American Free Trade Agreement - **NAFTA**), ali u okviru NAFTA ne postoji sporazum o zajedničkoj eksternoj carini i radnoj snazi i drugim pokretnim faktorima proizvodnje.

LATINSKA AMERIKA

Centralno-američki integracioni sistrtem (Central American Integration System – SICA)

Zemlje centralne Amerike – Karibi, Centralna i Južna Amerika i Meksiko, pokušavaju da ustanove zajedničko tržište (Central American Common Market – CACM).

Andska zajednica je formirana 1969. godineradi ubrzavanja razvoja emalja članica: Kolumbije, Perua, Ekvadora, Bolivije i Venecuele kroz procese ekonomske i društvene integracije. Prvo latino-američko područje slobodne trgovine je uspostavljeno 1992. godine.

Zajedničko tržište juga (Mercosur)

U martu 1991. godine vlade Argentine, Brazila, Paragvaja i Urugvaja su potpisale sporazum u kome je potvrđeno formiranje Zajedničkog tržišta juga (*Mercado Comun del Sur – Mercosur*). Iz među ovih zemalja eliminisane su interne carine i uspostavljen je sistem zajedničkih eksternih carina. Mercosur je potpisao sporazum sa Evropskom unijom, po kojem se uspostavlja *područje slobodne trgovine* do 2005. godine.

Karipska zajednica i zajedničko tržište (CARICOM) je formirana 1973. godine od sledećih država članica: Antikva i Bermude, Bahami, Belize, Dominikanska Republika, Grenada, Gvajana, Haiti (privremeni član), Jamajka, Monserat, Sv. Kits i Nevis, Sv. Llucija, Sv. Vincent i Grenadin, Surinam, i Trinidad i Tobago. Osnovni cilj CARICOM-a je stvaranje

Karipskog zajedničkog tržišta

, uspostavljena je carinska unija sa zajedničkin eksternim carinama. FTAA (Free Trade Area of America – Područje slobodne trgovine Amerike) bi predstavljalo područje koje bi bilo oslobođeno od carinskih stopa, a prostiralo bi se od Aljaske na severu do Cape Horn na jugu. Nakon trećeg Samita Amerike koji je održan u Santjagu (Čile) 1998. godine, FTAA je formalno lansirana. Uspostavljanje FTAA bi se odvijalo kroz tri faze:

1. standardizacija carinskih formi i deregulacija industrije
2. rešavanje mogućih sporova i pravila porekla
3. carine

AZIJSKO-PACIFIČKI REGION

Sa oko 56% od ukupne svetske populacije, 23 zemlje koje se nalaze u ovom regionu predstavljaju veoma značajan faktor na globalnom tržištu. Veći deo teritorije Japana čine planine, pa je stoga samo 3% od ukupne površine ove zemlje nastanjeno, dok privredna površina obuhvata 1,4% od ukupne površine Japana. Uprkos ovim činjenicama Japan proizvodi 14% od svetskog GNP.

Azijsko-pacifički region je jedan od najatraktivnijih regiona za investicije u svetskoj privredi zbog – broja stanovnika, zakonskih olakšica i jeftine radne snage.

južna Koreja, Tajvan, Singapur i Hong Kong se često nazivaju "*četiri azijska tigra*" ili *novointindustrializovane ekonomije*

(

Newly Industrialising Economies – NIEs)

. Veliki obim inostranih investicija i izvozno orijentisan industrijski program, su glavni akceleratori razvoja ovih zemalja.

Ostale četiri zemlje – Kina, Malezija, Indonezija i Tajlans su kao prioritet fokusirale industrijski razvoj, ali je jedino Kinabila relativno neugrožena krizom poznatom pod nazivom "Azijski grip" ("Asian fly") koja je otpočela jula 1997. godine.

ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) predstavlja preferencijalni trgovinski sporazum u južno-pacifičkom području, Japan nije član ove grupacije. ASEAN je uspostavljen 1967. godine kao organizacija za ekonomsku, političku, kulturnu i socijalnu kooperaciju između zemalja članica – potreba stvaranja **AFTA** (Asian Free Trade Area), smanjivanje carinski stopa sa 20% na 5%.

ZAPADNA EVROPA

Predstavljaju zemlje sa najrazvijenijim ekonomijama u svetu.

Evropska unija (EU) – Francuska, Nemačka, Italija, Belgija, Luksemburg i Holandija su 1951. godine započele proces ujedinjenja kroz ugovor o osnivanju *Evropske*

zajednice za ugalj i čelik u Parizu

(European Coal and Steel Community – ECSC), a 1957. godine u Rimu potpisale sporazum o osnivanju EEZ (European Economic Community). Iste godine je potpisan i sporazum o osnivanju

Evropske zajednice za atomsku energiju

(European Atomic Energy Community). Rimski sporazum je doneo raspored ukidanja internih tarifa i uvođenje eksternih tarifa i omogućio stvaranje zajedničke poljoprivredne politike i ukidanje nekarinskih barijera koje se odnose na slobodno kretanje ljudi, usluga i kapitala. Proces evropske integracije se nastavio, tako da su 1967. godine Evropska zajednica za ugalj i čelik, Evropska zajednica za atomsku energiju i EEZ usvojile jedinstvenu institucionalnu strukturu.

Velika Britanija je 1959. godine bila inicijator osnivanja regionalne grupe EFTA (Evropsko udruženje slobodne trgovine).

Evropska komisija je sačinila okvire programa za jedinstveno međunarodno tržište, u vidu Bele knjige (White Paper) koja je predložila 282 cilja razvoja pokrivajući različita pitanja: proizvodnja, usluge i industrije. Evropska komisija je 1.1.1987. godine usvojila Jedinstveni evropski akt (Single European Act) u kome su ciljevi i predložene mere iz Bele knjige zvanično potvrđeni. Osnovne namene ovog akta koje su sadržane i u Beloj knjizi bile su:

- uklanjanje fizičkih barijera (unutrašnjih granica) i carinske kontrole
- uklanjanje tehničkih barijera koje podrazumevaju stvaranje zajedničkog standarda proizvoda, stvaranje zajedničke tehničke regulative, stvaranje jedinstvenog međunarodnog biznis prava i otvaranje zaštićenog nacionalnog tržišta.
- uklanjanje fiskalnih barijera koje se uglavnom odnosi na vrednosne poreze i obavezujuće takse

Kontrola granica. Eliminacija kontrola granica koja je podrazumevala stvaranje zajedničkih taksi, kontrola poljoprivrede, veterinarska kontrola i kontrola transporta

Standardizacija. Evropska zajednica je stvorila čitav niz sopstvenih standarda, to je uticalo na testiranje proizvoda za različita nacionalna tržišta, što je dovelo do povećanja troškova i problema u marketingu.

Kraj protekcionizma za sve ugovore o nabavci. Evropska komisija je predložila vladama zemalja EU da daju prednost proizvodima koji imaju najmanje 50% evropskog sadržaja.

Usklađivanje taksi različite takse i porezi utiču na tokove trgovine i treba ih uskladiti.

Mastrihtski sporazum. Lideri 12 zemalja članica EEZ su 1991. godine potpisali ugovor kojim je nastavljen kontinuitet prema aktima donetim prethodne četiri decenije, koji je najviše doprineo jačanju moći Evropskog parlamenta, povećanju regionalnih fondova siromašnih zemalja članica EEZ i kreiranju okvira za zajedničku spoljnu politiku. Najznačajniji doprinos ovog sporazuma bio je određivanje roka za uspostavljanje evropske monetarne unije (EMU) do 1.1.1997. odnosno do 1.1.1999. godine.

Kriterijum konvergencije. Ekonomijesvih zemalja članica morale su da konvergiraju, to je prema Mastrihtskom sporazumu identifikovano kao **kriterijum konvergencije**

Savet ministara je odlučivao da li je većina zemalja bila spremna da prihvati pet različitih zahteva konvergencije:

- 1. Stabilnost cena – inflacija u granicama od 1,5% prosečne vrednosti u tri zemlje EEZ sa najmanjom inflacionom stopom**
- 2. Kamatna stopa – ne sme biti viša od kamata u tri zemlje članice sa najnižom stopom**
- 3. Deficiti – godišnji fiskalni deficit ne sme biti veći od 3% od bruto domaćeg proizvoda (GDP)**
- 4. Ukupan dug – ukupan javni dug ne sme biti veći od 60% bruto domaćeg proizvoda (GDP)**
- 5. stabilnost prometa novca – novac u prometu ne sme biti devalviran u protekle dve godine i treba da ostane u opsegu normalne fluktuacije (2,25%) od vrednosti osnovnog obračunskog kursa mehanizma razmene**

Nova ekonomska era u razvoju Evrope počela je sa 31. decembrom 1992. godine kada je EU

postala više nego područje slobodne trgovine, carinska unija ili zajedničko tržište.

Integracija evropskog tržišta – različite kulture su se pokazale kao najveći problem za stvaranje zajedničkog tržišta EU.

Osnova stvaranja zajedničkog tržišta ležala je u četiri najznačajnija načela:

- *Načelo slobode trgovine* (*sloboda kretanja robe*) – granične kontrole su elimiisane
- *Načelo slobode kretanja* *lica* – sloboda zapošljavanja i nastanjivanja
- *Načelo slobode vršenja usluga* – uspostavljanje zajedničkog tržišta usluga, najbrže se razvija i najteže se reguliše
- *Načelo slobode kretanja kapitala* – najvažnija odredba za integraciju i konkurentnost tržišta

Evropska monetarna unija. Sledeći stepen razvoja evropske ekonomske integracije predstavlja EMU (European Monetary Union). Vlade zemalja članica ne mogu samostalno formirati ni kamatne stope. EMU se može sagledati kroz tri glavna aspekta:

-
- 1. **Jedinstvena evropska valuta** – euro krajem 1999. godine
- 2. **Evropska centralna banka** (ECB) – kontroliše monetarnu politiku i preuzima uloge centralnih banaka u zemljama članicama
- 3. **Centralizovana monetarna politika**

Prednosti EMU:

-

1.

- *Smanjenje transakcionih troškova*. ne konvertuju se valute
- *Eliminacija određenog rizika* koji je povezan sa fluktuacijom deviznih kurseva
- *Povećanje konkurencije*
- *Veća makroekonomska stabilnost*
- *Smanjenje kamatnih stopa*
- *Povećanje obima investicija* EU u ostale zemlje sveta

Evropsko područje slobodne trgovine (EFTA) i Evropsko ekonomsko područje (EEA).

Velika Britanija je od prvih momenata ulaska u EEZ bila protiv zajedničkih ciljeva. U isto vreme kada je potpisan Rimski sporazum, VB je formirala Evropsko područje slobodne trgovine – **EFTA**

, zajedno sa Švedskom, Norveškom, Danskom, Švajcarskom, Austrijom i Portugalijom. Ove zemlje nisu bile voljne da ustupe svoj suverenitet zajedničkoj vladi. EFTA je podrazumevala odvijanje slobodne trgovine industrijske robe, ali ne i zajedničke carine i poljoprivrednu politiku.

U oktobru 1991. godine EEZ i EFTA potpisali su sporazum o stvaranju Evropskog ekonomskog područja (European Economic Area – **EEA**). EEA nije predviđala slobodnu trgovinu ni zajedničke carine, već samo slobodni protok dobara, usluga i kapitala. Austrija, Švedska i Finska su postale članice EU.

Centralno-evropska asocijacija za slobodnu trgovinu (CEFTA). Proces tranzicije u Centralnoj i Istočnoj Evropi je doprineo da se u junu 1991. godine formira Odbor za uzajamnu ekonomsku podršku (Council for Mutual Economic Assistance – **COMECON**

ili

CMEA

). Članice ove grupe su bile bivše komunističke zemlje Evrope, koje su ranijih godina bile članice Varšavskog pakta. Decembra 1992. godine Mađarska, Poljska i Čehoslovačka su potpisale sporazum o stvaranju Centralno-evropske asocijacije za slobodnu trgovinu (Central

European Free Trade Area – CEFTA).

BLISKI ISTOK

Biznis Bliskog Istoka se bazira na bogatstvu i cenama nafte. Saudijska Arabija sa 25% od ukupnih svetskih rezervi predstavlja najvažnije tržište u ovom regionu.

Odbor za kooperaciju arapskih zemalja Golfskog zaliva (GCC) predstavlja ključnu regionalnu organizaciju na Bliskom Istoku koja je osnovana 1991. godine – Bahrein, Oman, Saudijska Arabija, Kuvajt, Katar i UAR. U ovom regionu su osnovane još dve organizacije – Arapska Magreb unija (Arab Mahreb Union - AMU) koju su osnovali Maroko, Alžir, Mauritanija, Tunis i Libija; i Arapski odbor za kooperaciju (Arab Cooperation Council – ACC) koji su stvorili Egipat, Irak, Jordan i Severni Jemen.

AFRIKA

Ekonomska zajednica zapadno-afričkih država (ECOWAS – Economic Community of West African States) – stvaranje područja slobodne trgovine i zajedničkog kompjuterskog sistema za praćenje carinske i trgovinske statistike.

Južno-afrička zajednica za razvoj (SADC – South African Development Community) je osnovana 1992 godinesa ciljem ostvarivanja carinske unije.

MEĐUNARODNE ORGANIZACIJE I INSTITUCIJE

Prema osnivaču mogu biti:

- **međunarodne vladine organizacije** – nastajale su zaključivanjem međunarodnih ugovora, ali bez registracije u nekom od registara što je obaveza za nastanak statusa pravnog lica.
- **međunarodne nevladine organizacije**

Međunarodne organizacije u velikoj meri mogu da utiču na privredne odnose određenih država. UN su osnovane kao prevencija od budućih ratova, mogu da uvode restriktivne mere drugim državama.

Prema širini članstva:

- **globalne** – članice mogu biti države celog sveta - uglavnom su osnovane od strane vlada nekih država
- **regionalne** – pristup uslovljen geografskim položajem države

SVETSKA TRGOVINSKA ORGANIZACIJA

WTO – (World Trade Organisation) predstavlja globalnu organizaciju, čiji je cilj uspostavljanje pravila, tj. normi u međunarodnoj trgovini koje bi omogućile odvijanje slobodne i jedinstvene trgovine. WTO je nastala kao rezultat poslednje Urugvajске runde pregovora **GATT**, koja je započeta 1986. godine u Urugvaju a okončana 1994. godine u Maroku. Zaključivanje Urugvajске runde pregovora i stvaranje WTO se smatra trijumfom slobodne trgovine i povećanja regulisanja međunarodne trgovine.

Nastanak GATT. GATT ima korene u depresijaciji novca tridesetih godina XX veka. Krajem II

Svetskog rata (1944) predstavnici SAD, Velike Britanije i Kanade susreli su se u Bretton Woodsu sa ciljem da stvore međunarodnu instituciju koja će ojačati međunarodnu ekonomsku kooperaciju u posleratnom periodu. Na ovoj konferenciji su formirane dve organizacije:

- IMF (International Monetary Fund) – Međunarodni monetarni fond
- IBRD (International Bank for Reconstruction and Development) – Međunarodna banka za obnovu i razvoj

Treća institucija ITO (International Trade Organisation – Međunarodna trgovinska organizacija) je stvorena sa namenom da dopuni prethodne dve – da reguliše carine, kvote, standarde radnika, investicija, monopola i cena robe.

GATT je zaživeo 1.1.1948. godine kao privremeni sporazum o carinama i trgovini. Iako je imao privremeni status pokazao se vrlo efikasnim. Najznačajniji principi koje su koristile ugovarajuće strane su:

- **status najpovoljnije nacije** – bez primena dodatnih carina i ograničenja
- **princip nacionalnog tretmana** – strane firme imaju isti tretman kao i domaće u okviru zemalja GATT-a
- **princip konsenzusa** – sporovi će biti rešeni anonimnim sporazumom svih zemalja u sporu
- **zabrana diskriminacije i ograničenja, posebno kvantitativnih** koji imaju za cilj onemogućavanje uvoza robe koja dolazi iz zemalja potpisnica.

Zahvaljujući GATT-u carine na industrijsku robu su pale sa 40% na 5%.

Urugvajska runda.

Početkom 1983. godine SAD i privredno najrazvijenije zemlje sveta su insistirale na otvaranju

nove runde pregovora. Pravila koja su nastala pod okriljem GATT nisu obuhvatala sektor usluga, a pre svega bankarske i finansijske usluge, tako da je bilo nužno stvaranje globalnih trgovinskih pravila vezanih za uslužnu delatnost. Osim toga, stvaranje regionslnih ekonomskih i trgovinskih integracija otežavalo je drugim državama pristup na ta tržišta, čime je narušrn princip liberalizacije međunarodne trgovine. Pregovori su počeli 1986. godine i obuhvatali su liberalizaciju u spornim oblastima kao što su poljoprivreda, tekstilna industrija, usluge i investicije. Najvažniji pregovarači SAD i EU su usaglasili stavove i Urugvajska runda pregovora je zaključena 1994. godine u Maroku, potpisivanjem Finalnog akta i Sporazuma o uspostavljanju WTO, koji je stupio na snagu 1995. godine.

Razlike između GATT i WTO:

- GATT je imao privremeni status, i nikada nije bio stalna organizacija već međunarodni sporazum
- WTO ima trajan status pravnog lica
- WTO obuhvata 90% robne razmene u svetu
- U Urugvajskoj rundi pregovora, kada je formirana WTO, učestvovalo je 125 zemalja za razliku od prve runde osnivanja GATT, kada je učestvovalo svega 23 zemlje.

Sadržaj delovanja WTO

Zemlje članice WTO pristupanjem Sporazumu o osnivanju WTO (osnovni sporazum) su prihvatile obavezujuće sporazume koji se moraju primeniti bez izuzetka i koji su utvrdili okvire delovanja ove organizacije.

- **Opšti sporazum o carinama i trgovini iz 1994. godine (GATT je postao integralni deo WTO)** – sniženje carinskih stopa

- **Multilateralni sporazumi o trgovini robom** – sporazum o poljoprivredi, najvažniji rezultat Urugvajske runde, zato što su poloprivredni proizvodi imali visok stepen zaštite koji se zasnivao na necarinskim barijerama, kao što su subvencije.

Prva faza

– transformacija necarinske zaštite u carinsku, metodom tarifikacije.

Druga faza

– sniženje carina, 36% za razvijene zemlje, a 24% za zemlje u razvoju.

- **Sporazum za industrijske proizvode** – smanjenje uvoznih carina i povećanje broja carina koje se menjaju po osnovu koncesija.

- **Sporazum o tekstilu i odeći** – u savremenom razdoblju najveći proizvođači i izvoznici tekstila su Kina, istočnoevropske zemlje i Indija. Razvijene zemlje su smatrale da bi jeftin uvoz tekstilnih proizvoda iz tih zemalja izazvao poremećaje na njihovim tržištima. međunarodni sporazum o tekstilu doprineo je stvaranju kvota i carina koje su predstavljale sredstvo ograničenja uvoza iz zemalja u razvoju., ali se ova metoda pokazala lošom.

- **Sporazum o subvencijama i kompenzacijskim merama** – definiše ograničenja u subvencionisanju proizvodnje i izvoza da se ne bi remetili procesi međunarodne trgovine. Subvencije su podeljene u tri grupe:

1. **zabranjene subvencije** – koje su uslovljene izvoznim uspehom firme ili korišćenjem domaće proizvodnje
2. **subvencije koje nanose štete privredi druge zemlje** ili poništavaju koristi od članstva u WTO
3. **subvencije koje su dozvoljene** – oblik pomoći istraživačke delatnosti i pomoći nerazvijenim zemljama

Sve zemlje su obavezne da dostave svoje liste subvencija Komisiji za subvencije i da ih usaglase sa pravilima WTO.

Postoje i sledeći sporazumi:

- **Sporazum o sanitarnim i fitosanitarnim merama**
- **Sporazum o tehničkim preprekama trgovini**
- **Sporazum o antidampingu**
- **Sporazum o carinskoj vrednosti**
- **Sporazum o kontroli isporuke**
- **Sporazum o kontroli pre isporuke**
- **Sporazum o pravilima o poreklu**
- **Sporazum o procedurama za izdavanje uvoznih dozvola**
- **Sporazum o zaštitnom sistemu**
- **Opšti sporazum o trgovini uslugama** – sektor usluga predstavlja najbitniji privredni sektor razvijenih zemalja. WTO je obavezala zemlje članice na primenu klauzule najpovoljnije nacije čime se koncesije na uvoz usluga iz jedne zemlje primenjuju i na ostale zemlje. Ovaj sporazum podrazumeva rokove trajanja i izuzetke.

- **Sporazum o trgovinskim aspektima prava intelektualne svojine** – zaštita prava intelektualne svojine i to:

1. autorska prava
2. zaštita žigova i trgovinske marke
3. zaštita geografske oznake
4. zaštita industrijskog dizajne
5. zaštita pateneta
6. zaštita šeme integralnih kola
7. zaštita trgovinskih tajni i know-how
8. kontrola antikonkurentne prakse u ugovorima o licenci

Status, organi i nadležnost WTO. WTO ima status pravnog lica sa sedištem u Ženevi, i sa 134 zemlje članice. Udeo WTO u svetskoj trgovini je 90%.

Sekretarijat ima oko 500 zaposlenih. Njegova glavna namena je da obezbedi tehničku podršku za zasedanje komisija, da obezbedi pomoć za zemlje u razvoju, da analizira trgovinu u svetu i da objašnjava sporove u okviru WTO javnosti.

Ministarska konferencija je glavni organ WTO koji donosi odluke. Sastoji se od predstavnika svih zemalja članica i sastaje se jednom u dve godine.

Generalni savet bira se od predstavnika zemalja članica, a u periodu između dva zasedanja Ministarske konferencije preuzima njenu ulogu

Odbor za rešavanje sporova - ovo telo čine tri člana

Pod upravom Generalnog saveta su:

- Savet za trgovinu robama
- Savet za trgovinu uslugama
- Savet za trgovinske aspekte prava intelektualne svojine

Uticaj WTO na tokove međunarodnog poslovanja – kroz politiku smanjivanja carina i subvencija i usklađivanja trgovinskih politika treba da utiče na porast svetskog dohotka. Najveću korist bi imale SAD, EU i Japan.

UJEDINJENE NACIJE

Najznačajnija globalna međunarodna asocijacija, nastala je 1945. godine u San Francisku, gde su bili prisutni predstavnici 50 zemalja, a te godine je stupila na snagu Povelja UN i donet je Statut Međunarodnog suda pravde. UN imaju 189 članova, SRJ je postala član 1. novembra 2000. godine. UN se smatra *instrumentom suverenih i nezavisnih zemalja* članica, čiji suverenitet predstavlja osnovni princip Povelje UN.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development – Konferencija UN za trgovinu i razvoj).

UNCTAD je formiran 1964. godine. Osnovni cilj UNCTAD je stvaranje što bolje osnove za razvoj trgovine i ulaganja u zemlje u razvoju.

Poslovi koje obavlja UNCTAD mogu se podeliti u šest grupa:

1. *Globalizacija strategije i razvoja* se odnosi na istraživanje globalizacije svetske privrede
2. *Međunarodna trgovina robom* – pomoć zemljama u razvoju
3. *Investicije, tehnologija i razvoj preduzeća* – podstiče razvoj preduzetništva u zemljama u razvoju

4. *Usluge, infrastruktura i trgovačka efikasnost* – podstiče razvoj elektronske trgovine
5. *Međuresorska pitanja*
6. *Nerazvijene zemlje i zemlje bez pristupa moru*

UNCTAD je pripremio vodič za investiranje u manje razvijenim zemljama i stvorio Opšti preferencijalni sistem, po kojem se između zemalja u razvoju uspostavlja povlašćen status. Ali njegovi stavovi pravno ne obavezuju nikog, tako da se postavlja pitanje opravdanosti postojanja ove organizacije, a WTO je preuzela ulogu posrednika u rešavanju pitanja vezanih za trgovinu.

UNIDO (Organizacija UN za industrijski razvoj)

UNIDO je osnovan 1965. godine i deluje preko konferencija posvećenih industrijskom razvoju. Osnovni cilj je industrijalizacija nerazvijenih zemalja i zemalja u razvoju. Transfer tehnologije iz razvijenih u zemlje u razvoju. Povećanje standarda.

AZIJSKO-PACIFIČKA EKONOMSKA KOOPERACIJA (APEC)

U novembru svake godine predstavnici 18 zemalja na obodu Pacifičkog okeana se formalno sastaju da bi diskutovali o perspektivama slobodne trgovine. Članice APEC su Australija, Bruneji, Kanada, Čile, Kina, Hong Kong, Indonezija, Japan, Južna Koreja, Malezija, Meksiko, Novi Zeland, Papua Nova Gvineja, Filipini, Singapur, Tajvan, Tajland i SAD. 38% svetske populacije, 55% ukupnog svetskog outputa, i preko 70% svetske trgovine. Ukidanje ili smanjenje carina, eliminacija trgovinskih barijera, i ukidanje restriktivnih mera na poljoprivredne proizvode.

ORGANIZACIJA ZEMALJA IZVOZNICA NAFTE (OPEC)

(Organisation of Petroleum Exporting Countries) najpoznatiji kartel u svetu osnovan je 1960. godine od strane pet zemalja najvećih izvoznica nafte – Irak, Iran, Saudijska Arabija, Kuvajt i Venecuela. Stavovi koji se odnose na trajanje i uspeh OPEC:

- zasnovan na maksimiziranju profita zemalja članica (13 zemalja članica ima)
- Saudijska Arabija je dominantan proizvođač i zemlja koja diktira cenu nafte u okviru OPEC

ORGANIZACIJA ZA EKONOMSKU KOOPERACIJU I RAZVOJ (OECD)

(The Organisation for Economic Co-operation and Development) je institucija koju je osnovalo 18 najrazvijenijih zemalja sveta 1948. godine. Osnovna namena ove organizacije je bila u upravljanju donacijama iz SAD za ubrzanje razvoja evropskih zemalja. U okviru Maršalovog plana SAD su davale novčanu pomoć za rekonstrukciju evropskih tržišta, sa ciljem da pospeše izvoz iz SAD i da osiguraju direktne investicije u Evropi. Politika OECD je usmerena na:

postizanje najviše mogućeg nivoa i stope ekonomskog razvoja i zaposlenosti, podizanje životnog standarda

doprinos ekonomskoj ekspanziji zemalja članica, kao i zemalja u razvoju

omogućavanje ekspanzije multilateralne svetske trgovine na bazi nediskriminacije

OECD je prvi utvrdio pravilnik ponašanja u međunarodnom biznisu, poznat pod imenom Vodič za multinacionalna preduzeća, koji je finaliziran 1973. godine. Predstavnici zemalja članica rade u odborima OEDC za nadgeledanje ekonomske i socijalne politike koje utiču na svetsku trgovinu. Generalni sekretar saziva savet koji je zadužen za kontrolisanje trgovine u svetu i za druga pitanja.

Poslednjih godina OECD se bavi pitanjima koja se odnose na upravljanje međunarodnim biznisom. U tom cilju je kreiran Multilateralni sporazum o investicijama (Multilateral Agreement of Investment – **MAI**). Ova inicijativa je trebalo da stvori okvire za uspostavljanje pravila za nacionalne regulacije direktnih investicija u inostranstvu, kao i pitanja koja se odnose na multinacionalna preduzeća.

MEĐUNARODNI MONETARNI FOND

Jula 1944. godine predstavnici 44 zemlje su se sastali u Bretton Woodsu (New Hampshire) gde su doneseni i ustanocljeni osnovni zadaci i principi **IMF** (International Monetary Fund) sa ciljem da se kreira međunarodni monetarni sistem, na osnovu kojeg će se ubrzati proces zaposlenosti i ostvariti stabilnost cena u svetu.

Na konferenciji je donet sporazum o fiksnom deviznom kursu za konvertibilne valute koje su se mogle određivati po fiksnom deviznom kursu prema američkom dolaru i nevarijabilnoj ceni dolara u zlatu – 35\$ za uncu zlata. Zemlje članice su na osnovu ovog sporazuma držale svoje rezerve u obliku zlata ili dolara (Zlatni standard)

Članovi u sporazumu IMF su bili pod velikim uticajem posleratnog perioda koje je karakterisala velika nezaposlenost, ekonomska neintegrisanost i nestabilnost cena u svetu.

Dva osnovna člana *Articles of Agreement* IMF su promovisali fleksibilnost pri prilagođavanju eksterne ravnoteže:

- *Kreditne olakšice* IMF. IMF se založio za pozajmljivanje inostrane valute zemljama članicama, u situacijama kada su ostvarile deficite tekućeg računa. Međutim, ovo pozajmljivanje je uticalo na "stezanje" monetarnih ili fiskalnih politika zemalja. To je imlo suprotan efekat na domaću zaposlenost. Svakoj zemlji koja pristupi IMF se dodeljuje *kvota*, koja određuje doprinos te zemlje rezervama IMF, kao i pravo za korišćenje IMF resursa. Svaka zemlja članica IMF doprinosi fondu u određenom iznosu u zlatu, koji je jednak jednoj četvrtini utvrđene kvote. Ostatak od tri četvrtine kvote ima oblik sopstvene nacionalne valute zemlje. Svaka zemlja članica IMF ima mogućnost da kupi rezerve zlata za sopstvenu valutu, ali samo u iznosu uložnog zlata. Kupovine veće količine zlata od uložene su takođe moguće, baš kao i pozajmljivanje, ali samo uz superviziju makroekonomske politike zemlje od strane IMF.

- Prilagođavanje pariteta. Pored činjenice da su valute svih zemalja fiksne, one se mogu promeniti i devalvirati u odnosu na dolar. IMF nastalu situaciju platnog bilansa naziva - *fundamentalna ravnoteža*. Ova klauzula nije propisana u osnivačkom aktu. Po njoj je predviđeno obezbeđivanje zemlje koja je suočena sa permanentno negativnom međunarodnom tražnjom za svojim proizvodima. Devalvacija valute neke zemlje doprinosi povećanju nezaposlenosti, kao i ostvarivanju deficita tekućeg računa. Devalvacija u nekim slučajevima doprinosi poboljšanju zaposlenosti i povećanju tekućeg računa. Proces prilagođavanja može dovesti do iscrpljivanja međunarodnih rezervi zemlje.

Kvota određuju i glasačku moć zemalja članica IMF. Zemlje sa preko 15% ukupnog broja glasova, imaju pravo vetana odluke IMF. Zemlje sa najvećim brojem kvota su: SAD, Nemačka, Japan, Francuska i Velika Britanija. Kvote su podložne preispitivanju na svakih pet godina, kada se utvrđuje da li ih treba smanjiti ili povećati.

Osim prethodna dva zadatka IMF je definisao i druge zadatke i principe:

- razvijanje međunarodne monetarne koooperacije
- podržavanje stabilnosti međunarodne razmene
- povećavanje nivoa zaposlenosti i rast realnog dohotka
- ekspanzija međunarodnog biznisa
- pospešivanje međunarodnih multilateralnih odnosa

IMF je svetska organizacija sa 132 zemlje članice, koja je osnovana da bi vršila monitoring nad

monetarnim politikama u svetu, da bi pomagala ekonomski razvoj i ostvarivanje visokih stopa zaposlenosti, kao i radi obezbeđivanja stabilnosti deviznih kurseva u svetu. Ova organizacija omogućava finansijsku pomoć zemljama članicama koje su suočene sa platnobilansnim poremećajima. Zemlje moraju ispunjavati određene uslove da bi dobile pozajmice od IMF.

IMF pozajmice nisu u pravomsmislu zajmovi, već su to transakcije zamene jedne valute za drugu. Npr. ako zemlja članica ima lošu platnobilansnu poziciju i potrebu za jačom valutom, fond će promeniti određenu sumu svoje rezervne valute za valutu zemlje.