

EKONOMSKA DIPLOMATIJA

Izdavač

Institut za ekonomsku diplomaciju, Beograd

Za Izdavača

Prof. dr Miroslav Raičević

Autor

Miroslav Raičević

Recenzenti

Akademik prof. dr Branislav Šoškić

Prof. dr Budimir Lazović

Tihomir Bogićević

Tehnički urednik

Julijana Tomović-Stojanović

Korektura

Jelena Simović

Štampa

Vojna štamparija, Beograd

Miroslav M. Raičević

ID = 131195916

EKONOMSKA DIPLOMATIJA ECONOMIC DIPLOMACY



Beograd, 2006.

Sva prava zadržana. Ni jedan deo knjige ne može biti reproducovan, presnimavan ili prenošen bilo kojim sredstvom, elektronskim, mehaničkim, za kopiranje, za snimanje ili na bilo koji drugi način, bez prethodne pismene saglasnosti autora.

TEORIJA I PRAKSA



DEO PRVI **POJAM I RAZVOJ** **EKONOMSKE DIPLOMATIJE**

Međunarodna ekonomska saradnja je kroz vekove bila arhitekta mira ili nepredvidivi konstruktor sukoba. Zato je uloga ekonomskog faktora u međunarodnim odnosima rasla uporedo sa razvojem svetskog tržista, sa internacionalizacijom privrednih aktivnosti i povećanom međuzavisnošću aktera svetskih privrednih kretanja. U tom procesu nastajući i razvijajući se, ekonomska diplomacija, kao jedna od naj sofisticiranijih aktivnosti države i ostalih učesnika u internacionalnoj privrednoj saradnji i biznisu, otkriva (sve izraženiji) paradoks: što razvijenija privreda i država, značajnija je uloga ekonomske diplomacije u njima, i obrnuto.

Nezavisno od toga da li radimo u institucijama čija aktivnost posredno ili neposredno utiče na nacionalnu ekonomsku diplomaciju, ili smo aktivni učesnici i kreatori internacionalnih poslovnih operacija, potrebno je da se upoznamo sa njenim razvojem i perspektivama, sa naučnim i praktičnim postignućima u ovoj oblasti i njihovoj primeni u savremenom svetu.

1

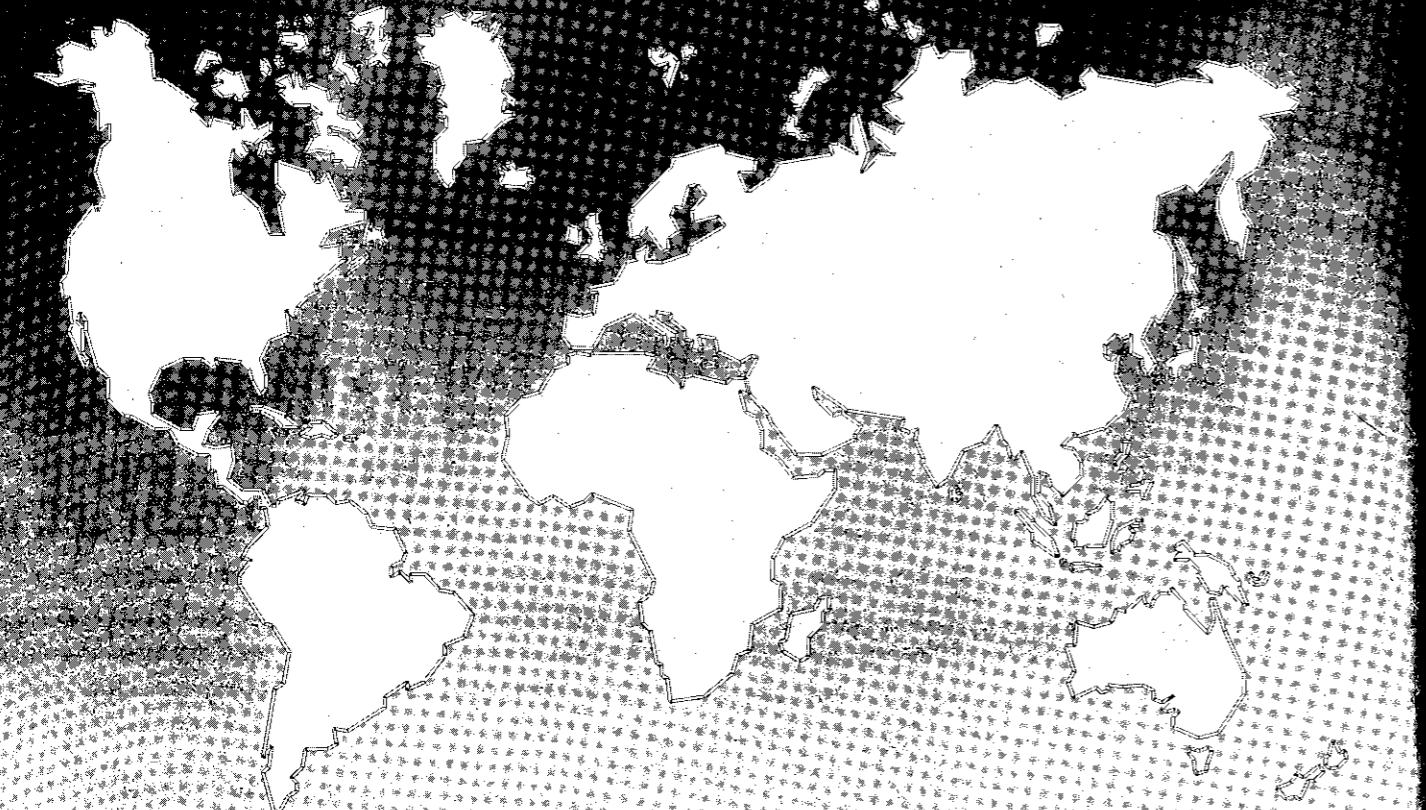
GLAVA O POJMU EKONOMSKE DIPLOMATIJE

Sposobnost ljudske vrste da zacrtava mnogo bolju budućnost zavisi od njene sposobnosti da prihvati složene ideje, da se osloboди od nekada paralizućeg stiska prošlosti i da razvije upitan stav o suprostavljenim pogledima na međunarodnu realnost.

Čarls V. Kegli Jr.
Judžin R. Vitkoč

Ciljevi:

- Odrediti pojam ekonomske diplomacije
- Utvrditi uslove nastanka i razvojne tendencije ekonomske diplomacije
- Detektovati razlike i sličnosti u shvatanjima u svetu vodećih škola ekonomske diplomacije



1 POJAM EKONOMSKE DIPLOMATIJE

Nova ekonomска дипломатија је данас један од најмоћнијих градитеља сарадње и мира у свету.

Dvadeset први век је започео профилисањем процеса глобализације, његовог економског и политичког сегмента. Снаžење међувисности националних економија и привредних кретања на глобалном нивоу поставило је нове изазове утемељиваčима савремених приступа међunarодном пословању и непосредним учесnicima u међunarodnim економским односима.

Није давно прошло време када се морало доказивати да економска дипломатија постоји; додуše, још увек, у многим земљама, па и најуј, економска дипломатија нema место које заслужује u обrazовном систему, нити су макроекономске активности адекватно прilagođene заhtevima које nameće концепт нове економске дипломатије. Још veću штету nanosi vulgarizacija ili lansiranje stereotipnog shvanjana економске дипломатије i njene uloge u visokoj politici.

Razvoj svetske привреде i sve оштриje nadmetanje привредних subjekata na svetskom tržištu, дoprинели су pojavi специфичне активности државе i njenih привредних subjekata u области internacionalног бизниса i међunarodnih економских односа – развоју трговинске i, потом, економске дипломатије. За то постоји valjan razlog.

Није neophodno posebno istraživanje da bi se prepoznaла ogromna улога економских фактора u националним стremljenjima. Ova činjenica je често i neopravдано запоставljena. Још od pečinskог doba, наши preci su ratovali, udruživali se zbog lova ili okupacije plodnih teritorija. Trebalо je pokazati како су veliki istorijski ratovi, под različitim izgovorima bili u suštini ratovi za dominaciju nad трговаčkim putevима, за osvajanje sirovina, radi уmanjivanja ili povećavanja carinskih dažbina.¹

Sa stanovišta теорије, концептуалне основе економске дипломатије se razlikuju od земље до земље; то je uslovijeno specifičnostima proisteklim iz praktičnih dejstava i relacija u овој sferi, dostignutim нивоом привредног i društvenог развоја земља, njihovim националним интересима, улогом i местом u svetskim привредним tokovima i ukupnim међunarodним односима.

Time su za akademске rasprave отворена brojna pitanja. Međutim, stvarnost nameće изазове i потребе да se u међunarodној привредној сарадњи i пословању reaguje efikasno, fleksibilno i u складу sa turbulentnim kretanjima u internacional-

1. Opširnije: Henri Hauser, *Economic et Diplomatic*, Librairie du Recueil Sirey, Paris, 1937.

Diplomacija se nalazi u procesu transformacije, saglasnom novim izazovima i zadacima koje nadeću prilike i interesi učesnika u međunarodnim ekonomskim odnosima.

nom poslovnom okruženju. Naime, *promene se događaju na makroekonomskom i mikroekonomskom nivou, menjaju se zahtevi prema pojedincima koji učestvuju u analizi, podršci ili realizaciji internacionalnih poslovnih operacija*. Klasičan koncept spoljne trgovine odlazi u istoriju, ostaju retrogradnim neznanje i nespremnost mnogih aktera da se aktivno uključe u dinamičan i beskompromisan svet savremenog međunarodnog poslovanja. Iako ih oni možda i ne žele, promene će svakako stići i do njih, ali neopravданo skupe – izraženo u propuštenom strukturnom prilagođavanju i razvoju.

Kako se ove promene odražavaju na relaciju: *diplomatija – tržiste*, jedno je od najvažnijih problema kojim se danas teorija ekonomske diplomacije bavi.

Ovim istraživanjima u punoj meri doprinose teorija i praksa internacionalnog biznisa. Uslovi u kojima funkcionišu kompanije u inostranstvu, snažno zavise od politike svoje zemlje (matične zemlje, zemlje donora) i zemlje domaćina (recipienta), menjajući se istovremeno sa promenama državnih prioriteta i relativne moći partnera. Poslednja zavisi od takvih faktora kao što su promene konkurenetskog okruženja, resursi, podrška javnog mnjenja, napor i akcije preduzete zajedno sa drugim zemljama.²

Odatle i proishodi odavno poznati stav da je diplomacija prethodnica biznisa i veoma značajan učesnik u postizanju njegovih ciljeva i rezultata.

Analizirajući odnos diplomacije i ekonomije, kroz vreme, ispostavlja se da su početkom XX veka i diplomacija i ekonomija došle na istu poziciju, iako su pretrpele značajne promene. Ekonomska diplomacija je oformljena i počela je doživljavati promene, oblasti njene primene su postale mnogobrojne, tako da je proizašlo neočekivano pitanje: da li je ona počela da preovlađuje u međunarodnim odnosima, potisnuvši sve ostalo?

Iako postoje zagovornici stava da je ekonomska diplomacija "potisnula sve ostalo", ona ne dominira međunarodnim odnosima. Naime, nije moguće internacionalni biznis potpuno izjednačiti sa ekonomskom diplomacijom, niti je politička diplomacija do te mere nestala iz međunarodnih odnosa. Ovakav stav je isuviše jednostavan.

Pre svega, ekonomska diplomacija je učvršćivala svoju ulogu u međunarodnim odnosima, u meri u kojoj je tradicionalna diplomacija sve češće uspevala da izbegne oružane sukobe kao način regulisanja međudržavnih odnosa³. Diplomacija je primala značajniju ulogu u uspostavljanju međuzavisnosti različitih sila koje utiču na karakter bilateralnih i multilateralnih odnosa u svetu, pri čemu ekonomski faktor dobija sve više na značaju. Radi se o ekonomiji i spoljnoj politici u smislu dve sile različitih odlika, pri čemu je spoljna politika počela da predstavlja pouzdan oslonac uspeha ekonomije jedne zemlje.

U međunarodnim odnosima i spoljnoj politici, ekonomski interesi su uzimani u obzir sve vreme, ali je vrlo dugo njihova uloga bila drugorazredna, sa stanovišta

2. John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, *International Business – Environments and Operations* (sixth edition), AWPC – Delo, Moskva, 1998, str. 396.

3. Ги Каррон де Каррье, *Экономическая дипломатия, дипломатия и рынок*, MGIMO, Moskva, 2003, str. 48.

"visokih politika". Sa protokom vremena ekonomski interesi su dobijali sve više na značaju, tako da je istorija ekonomske diplomacije upravo istorija njenog prodiranja u međudržavne odnose i njene uloge u spoljnoekonomskom pozicioniranju pojedinih zemalja i njihovih privrednih subjekata. U tom smislu je najdalje otisla Francuska škola ekonomske diplomacije, u kojoj se posebno naglašava sledeće: podižući ekonomsku diplomaciju na nivo jednog od glavnih faktora delovanja u međunarodnim odnosima, istorija je u isto vreme promenila oblast njene primene i arsenal njenih sredstava; usled tog se XX vek smatra periodom u kom je promenjena ključna karakteristika delovanja u ovoj oblasti.

Naime, početak XX veka, karakterističan po sukobima i razaranjima ogromnih razmara, doprineo je evoluciji do tada primenjivane trgovinske diplomacije u ekonomsku diplomaciju koja je doživela globalni slom između dva svetska rata (kao koncepta međunarodne saradnje i praktične aktivnosti). Zahvaljujući upravo ovom negativnom iskustvu, ekonomska diplomacija svojim burnim razvojem tokom druge polovine proteklog stoljeća dokazuje svoju ulogu i mesto u savremenom svetu.

Savremena ekonomska diplomacija odražava novu filozofiju međunarodnih (ekonomskih) odnosa.

1.1 O POJMU KLASIČNE EKONOMSKE DIPLOMATIJE

Uprkos impresivnom razvoju, do kraja prošlog veka ekonomsko-diplomatski koncept zadržavao je karakteristike klasičnog. Njegove odlike upućuju na uspostavljanje sve značajnije uloge ekonomskog faktora u međunarodnim odnosima, ali i na značajne razlike u shvatanju uloge i značaja ekonomske diplomacije za nacionalne spoljnoekonomske aktivnosti, razvoj i pozicioniranje zemlje u međunarodnom kontekstu.⁴

U suštini, različito je shvatan i podržavan proces ekonomizacije diplomacije. Osim otvorenosti nacionalnih privreda i njihovih izvozno-orientisanih razvojnih strategija, naučno-tehnički progres i globalizacija su doprineli proširivanju ekonomskih funkcija i zadataka klasične diplomacije. To se odrazilo na funkcionalni aparat koji prati realizaciju diplomatskih ciljeva, formirajući, u većem ili manjem stepenu, zadatke i metode diplomatskog delovanja.

Proces ekonomizacije diplomacije uslovio je sintagmu *ekonomska diplomacija*, koju u prošlom veku lansira francuska škola, a koju, prema osnovnim performansama, privata i (nekada sovjetska, a sada) Ruska škola ekonomske diplomacije.

Ekonomizacija diplomacije se odvijala uporedno sa potrebnama preduzeća i država za što intenzivnijim učešćem u svetskim (privrednim) kretanjima. Sa promenama u svetskoj privredi menjale su se i forme delovanja u sferi klasične ekonomske diplo-

4. O razvoju ekonomske diplomacije će biti više reči u drugom delu ovog poglavљa.

matije, ali su njeni generalni ciljevi, u osnovi, ostajali isti. Nasuprot, menjaju se, u smislu usavršavanja, mehanizmi realizacije ovih ciljeva.⁵

Iako bi, sledeći logiku internacionalizacije, sve zemlje trebalo da, u skladu sa svojim realnim potrebama, ekonomsko-diplomatski deluju na međunarodnom planu, ovu aktivnost odlikuje ranije pomenut paradoks: što razvijenija privreda – veći značaj ovog procesa, i obrnuto. Ovoj pojavi moguće je priključiti još jednu opasnost po shvatanje i ustrojstvo mehanizma ekonomske diplomatijske: radi se o mišljenjima da je ekonomska diplomacija, pre svega, isključiva aktivnost diplomatske infrastrukture zemlje, što je apsolutno nepodudarno sa savremenim teorijskim rešenjima i organizacionim dizajnom mehanizma ekonomske diplomatijske.

U Američkoj školi (internacionalnog) menadžmenta ekonomizacija diplomatijske nosi razumljivu diferenciju u odnosu na poimanja dve ranije navedene škole (Francuska i Ruska), koje se mogu zajedničkim imenom, uključiv Britansku školu ekonomske diplomatijske, definisati kao Evropska. Naime, Američka škola naglašava *diplomatizaciju biznisa*, polazeći od snage i veličine svojih transnacionalnih kompanije, sa jedne strane, i faktičke *ekonomizacije nacionalne diplomatijske*. Snagu i značaj ovakve orientacije najbolje ilustruje činjenica da se takav proces odvija u razvijenoj i moćnoj zemlji, u kojoj ekonomski interes ima apsolutni prioritet, u kojoj se sa krajnjim pragmatizmom, vrhunskom organizacijom i efikasnošću pristupa njihovoj realizaciji na makro i mikroekonomskom nivou.

Pristup američke škole internacionalnog biznisa i menadžmenta otvorio je put novim, progresivnim i pragmatičnim shvatanjima uloge ekonomske diplomatijske i njene povezanosti sa kategorijom internacionalnog biznisa. Za nju je karakteristično shvatanje internacionalnog biznisa, kojeg Daniels definiše kao "bilo koju privrednu operaciju koju realizuju dve ili više zemalja". Ova opštost upućuje na mogućnosti, a ne na neodređenost.

U tom smislu, važno je ukazati da internacionalni biznis lansira, preko makro-organizacionog aparata države, svoje potrebe i interes u sferu ekonomske diplomatijske, u svojstvu njenih oblasti interesovanja, delovanja i zadataka.

Bez obzira na to da li smo menadžeri, aktivno inkorporirani u proces donošenja odluka u uslovima internacionalne konkurenčije, ili smo građani zainteresovani za međunarodno poslovanje radi dostizanja naših ličnih ciljeva, korisno je znati zašto postoji internacionalni biznis, kakva preimuntva ostvaruju firme učestvujući u njemu, šta razlikuje ovaj vid poslovanja od čisto "domaćih" poslovnih operacija i kako ove, internacionalne operacije utiču na opšti položaj zemlje u međunarodnom ekonomskom sistemu.⁶ Ovaj stav jasno ukazuje na vezu internacionalnog biznisa, internacionalnih poslovnih operacija i međunarodnog položaja zemlje, čime uloga ekonomskog faktora u međunarodnim odnosima dobija preciznije određenje.

Savremena ekonomska diplomacija uvažava vezu između internacionalnog biznisa, internacionalnih poslovnih operacija i međunarodnog položaja zemlje.

5. Prof. dr Miroslav Raičević, *Ekonomsko-diplomatski mehanizmi SRJ i njihov doprinos ekonomskim odnosima sa inostranstvom*, Ekonomski anali (Ekonomski fakultet, Beograd), 10/2001, str.199-214.

6. John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, citirano delo, str. 1.

Precizno odrediti suštinu i najopštije karakteristike ekonomske diplomatijske predstavlja težak zadatak, ne samo zbog složenosti predmeta istraživanja, već i zbog činjenice da druga polovina dvadesetog veka predstavlja period njenog burnog razvoja, promena ekonomsko-diplomatskog delovanja u smislu načina i dizajniranja i ekonomsko diplomatskog mehanizma. Osobitu teškoću predstavlja analiza odnosa između vlade (neke zemlje) i stranih kompanija.

Obratimo pažnju na zemlju domaćinu i njen odnos sa velikim kompanijama.

Svi su saglasni sa zaključkom da vlade i preduzeća mogu imati suprotne stavove i interes. Ukoliko ovakvo raznoglasje zapadne u krajnost, onda može doći do sloma "sarađničkih odnosa" između sfere biznisa i vlade ove ili one zemlje, ako: 1) firme otkažu svaku aktivnost u takvoj zemlji; 2) vlade zabrane obavljanje nekih aktivnosti preduzeća ili konkretnih poslovnih operacija, ili ukinu svoju saglasnost (ili podršku) istim.

U praksi se ovo retko događa, zbog: 1) interesa kompanija i međusobnih, neekonomskih i ekonomskih, uticaja njihovih matičnih zemalja; 2) zbog interesa zemalja domaćina (ekonomskih i političkih), uključiv i njihovu bojazan od osvetničkih akcija. Bez obzira na to, pomenuti konflikti, različitog intenziteta, postoje; bilo bi sasvim pogrešno ignorisati ovu činjenicu i biti aktivan učesnik međunarodnog poslovanja.

Najvažniju praktičnu osnovu za nesmetano odvijanje saradnje na relaciji država – strana kompanija predstavlja mogućnost da oba aktera mogu kontrolisati svoju aktivu.⁷

Bez obzira na pomenute opasnosti i teškoće, tri su motivacije za učešće firmi u internacionalnom biznisu: povećanje profita, dostupnost resursa, diversifikacija izvoza, profita i snabdevanja.⁸

Sa druge strane, šta su najvažniji razlozi zemlje domaćina kojima se ona rukovodi u otvaranju sopstvenog privrednog prostora inostranim kompanijama? Akademski odgovori mogu započeti od prednosti otvorenog tržišta, slobodnog trgovanja, dobrobiti od zdrave konkurenčije ... a Farge i Louis posebno naglašavaju, sa pravom, da u pregovorima posebnu ulogu imaju resursi sa kojima inostrano preduzeće ima namenu da stvarno nastupi na tržište zemlje domaćina.⁹

Još su precizniji Daniels i Radebaugh. Oni smatraju da su najvažnije "aktive preduzeća", sa stanovišta internacionalnog biznisa, one koje se odnose na:

- 1) tehnologiju,
- 2) nivo finalizacije proizvoda,
- 3) sposobnost izvoza gotovih proizvoda,
- 4) specifičnost proizvodnje pokrenute u zemlji – recipientu.¹⁰

7. John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, citirano delo, str. 1-6.

8. Isto, str. 6.

9. Nathan Fagre and Louis T. Wells, *Bargaining Power of Multinationals and Host Governments*, Journal of International Business Studies, V.8/n. 2/1982/p.9-23.

10. J. D. Daniels, Lee H. Radebaugh, citirano delo, str. 398-399.

Aktive o kojima je ovde reč, karakteristične su za izvozno orijentisane, velike transnacionalne i multinacionalne kompanije. Njihova pažnja fokusirana je na mogućnosti i uslove angažovanja svojih potencijala na tržišta drugih zemalja, pre svega, kroz izvozne operacije ili direktno investiranje.

Sa druge strane, potencijalna saradnja može biti snažno obeshrabrena – ili lažnim predstavama koje strana preuzeća imaju o poslovnom okruženju u nekoj državi ili poslovnim prilikama u zemlji domaćinu.

To može biti posledica nerazumevanja, pogrešnih predstava i sporosti državne birokratije u odnosu na potencijalnu saradnju sa inostranim poslovnim sistemima. Poznato je da interne prepreke ulasku stranog kapitala u zemljama u razvoju i u zemljama u tranziciji postoje i različitog su intenziteta.

Ovu pojavu nazivamo *pasivnim doprinosom zemlje sopstvenom siromaštvu*.

U tom smislu opravdavamo davno iznesen Grejsov stav da ... nije važno koliko se strana kompanija ponaša odgovorno u zemlji – domaćinu, na nju će uvek posmatrati sa izvesnom skepsom ako ona sama ne uzmogne da najširoj javnosti predoči informaciju o svojoj delatnosti, planovima i ciljevima.¹¹ To je jedan od odgovora generalnog menadžmenta takve firme na nerazumevanja, postojeća i buduća ograničenja u zemlji domaćinu.

Međutim, to je samo jedna strana problema; druga je vezana za spoljnoekonomsku strategiju zemlje domaćina i nivo njenog privrednog razvoja. Internacionalni biznis ne podrazumeva samo interes jedne strane; naprotiv. Kakvi su i koji interesi zemlje – domaćina, interesi i potrebe njenih preuzeća – ovim pitanjima treba dodati karakteristike sociokulturalnog i pravno-političkog okruženja u zemlji domaćinu i internacionalne dimenzije ovih, za međunarodni biznis važnih performansi zemlje. Zato i nije moguće celovito analizirati savremenu ekonomsku diplomaciju vezujući se, isključivo, za teoriju i praksu internacionalnog biznisa.

U retkim istraživanjima veze između diplomacije i ekonomije, sa stanovišta nastanka i razvoja ekonomsko-diplomatskog koncepta, ipak postoje rezultati na osnovu kojih je moguće sagledati najopštije odlike klasične ekonomске diplomacije.

U kratkom spoljnoekonomskom rečniku (*Международные отношения*, Moskva, 1984, str. 220-221), ekonomска diplomacija je objašnjena kao: "Specifična oblast savremene diplomatske aktivnosti vezana za korišćenje ekonomskih problema u smislu objekta i instrumenta borbe i saradnje u međunarodnim odnosima. Ekonomska diplomacija, kao i diplomacija uopšte, sastavni je, organski, deo spoljne politike, odnosno međunarodne delatnosti države; spoljna politika pre svega opredeljuje ciljeve i zadatke ekonomske diplomacije, koja predstavlja sveukupnost praktičnih mera, a takođe i formi, sredstava i metoda korišćenih za ostvarivanje spoljne politike". U poznatom ruskom specijalizovanom "Дипломатическом словаре" iz 1984. godine, pojam ekonomske diplomacije nije uopšte obuhvaćen.

11. *Corporate Citizenship: Outstanding Examples Worldwide*, Top Management Report, 1979, str. 2.

Preciznije određenje ekonomske diplomacije, karakteristično za 80-te godine prošlog veka, daje Evropska škola klasične ekonomske diplomacije koju u Francuskoj promovišu Hauser, Coper, a u Rusiji (odnosno bivšem SSSR-u) sa posebnim uspehom Ornatiski, koji *ekonomsku diplomaciju shvata kao korišćenje državnih diplomatskih instrumenata i metoda, a takođe i ekonomskih mera i instrumenata (trgovinska politika, kreditno-monetarna, tehnološka i sl) na bilateralnoj i multilateralnoj osnovi radi obezbeđivanja razvoja nacionalne privrede i obezbeđivanja i zaštite spoljnoekonomskih interesa zemlje*.¹²

Definiciji ekonomske diplomacije, odnosno internacionalne biznis diplomacije, američka škola pristupa sa krajne pragmatičnog polazišta, pri čemu su bitni elementi vrlo slični ili podudarni kod autora.¹³ Ona obuhvata aktivnost države na promociji i zaštiti interesa nacionalnih firmi na međunarodnom planu, pregovore sa vladama (kako firmi, tako i države) u čijim zemljama američke kompanije poslju, izbegavanje konflikata na domaćem i internacionalnom planu, prikupljanje informacija; potom, globalno pozicioniranje američke izvozne ekspanzije preko državnog diplomatskog aparata, a uz sadejstvo američkih preuzeća. I jedna i druga definicija, ukazuju na zajedničke osnove.

Uzimajući u obzir sva tri gledišta, koja odlikuje naglašen institucionalizam, u najopštijem smislu *klasična ekonomska diplomacija predstavlja specifičnu aktivnost države i drugih učesnika ekonomsko-diplomatskog procesa koja ima za cilj doprinos ukupnom spoljnoekonomskom pozicioniranju zemlje i internacionalizaciji njenih privrednih subjekata, u skladu sa nacionalnim interesima zemlje, njenim najvažnijim ciljevima privrednog i društvenog razvoja*.

Naglašeni institucionalizam i realpolitički uticaj na poimanje ekonomske diplomacije je u teoriju prodro iz prakse.

Vlade mnogih zemalja u ne tako davnoj prošlosti, bile su sklone da neposredno utiču na poslovne aktivnosti preuzeća objašnjavajući to vojno-političkim ciljevima; ponekad one štite svoja preuzeća, obezbeđujući na taj način proširivanje sfere sopstvenog uticaja u inostranstvu, nekada odustaju od podrške svojim preuzećima zbog opasnosti da neka (u tom slučaju) neutralna zemlja ne počne delovati u korist neprijateljskog bloka.¹⁴

Od uticaja visoke politike na međunarodnu ekonomsku saradnju nije moguće napraviti potpunu distancu. Političke protivurečnosti nisu nestale; njih je nužno uzimati u obzir pri formulisanju i realizaciji i spoljnoekonomskе strategije zemlje i internacionalne poslovne strategije preuzeća.¹⁵

Ovde nije reč samo o zemljama koje nemaju ekonomsku i političku snagu kojom bi značajno uticale na privredna i politička kretanja u svetu, već i o zemljama koje to zaista mogu i to i čine. Naravno, razlikuju se pristupi zemalja shodno njihovim nacio-

Klasična ekonomska diplomacija predstavlja specifičnu aktivnost države i drugih učesnika ekonomsko-diplomatske aktivnosti koja ima za cilj doprinos spoljnoekonomskom pozicioniranju zemlje i internacionalizaciji njenih privrednih subjekata u skladu sa nacionalnim interesima i najvažnijim ciljevima privrednog i društvenog razvoja.

12. И.А. Орнатский, *Экономическая дипломатия*, Москва, 1985, str. 3.

13. Mery McBryde, US Environment, MIM, New York, 1992; George M. Taoka, Don R. Breemen, *International Business*, HCP, New York, 1991; James H. Taggart, Michael C. McDermott, *International Business*, HPC, New York, 1993.

14. John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, citirano delo, str. 421-422.

15. John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, citirano delo, str. 423.

nalnim stremljenjima, zavisno od nivoa društveno-ekonomskog razvoja, ali i u zavisnosti od situacije. Nekada je za neku zemlju ograničavanje privredne saradnje svojih preduzeća sa preduzećima neke druge, male i neuporedivo ekonomski slabije zemlje, gotovo beznačajno, a za ovu drugu – pogubno. Zato je od posebnog značaja za malu zemlju, kakva je naša, pravilno i razborito shvatanje prednosti i nedostataka koje donosi međunarodna privredna saradnja.

Kako domaća politička, privredna i napsletku ukupna društvena stvarnost produkuju pritiske različitog intenziteta usmerene na vlast i koncept međunarodnih aktivnosti zemlje, uključiv i ekonomske, vlast je obavezna da reaguje na njih, ali to čini različito. U takvim uslovima dobrobiti od međunarodne privredne saradnje mogu biti shvatane i tumačene na različite načine, ili što je još gore, neće biti uopšte prepoznate.¹⁶ Ovo je jedna od najznačajnijih oblasti taktičkog delovanja ne samo klasične, već i savremene ekonomske diplomatijske, i to u dva strateška pravca: delovanje na nivou (matične) zemlje i na nivou (njenih) preduzeća. U osnovi ovih aktivnosti su detekcija i afirmacija poslovnih prilika i sigurnost ulaska nacionalnih preduzeća u međunarodne poslovne aktivnosti. Otuda i toliki značaj ekonomskega faktora u međunarodnim odnosima.

Klasična ekonomska diplomacija, kroz ekonomizaciju diplomatskih aktivnosti, doprinela je uspostavljanju specifičnog organizacionog dizajna, koji je podređen generalnim ciljevima ekonomske diplomatijske. Makroorganizacija savremenih država, čija je privreda otvorena i izvozno orijentisana, obuhvata organizacioni i sistem koordinacije usmeren na realizaciju ekonomsko-diplomatskih ciljeva, proisteklih iz nacionalnih ekonomske interesa.¹⁷ Zato su i u ministarstvima inostranih poslova vršene određene "podele poslova", koje na dobar način ilustruju odnos zemalja prema ekonomskoj diplomatijskoj. U narednoj tabeli prikazani su podaci o Austriji i Grčkoj, koji govore i o neposrednim nosiocima odgovornosti za ekonomsko-diplomatsku aktivnost i o ljudskim resursima angažovanim na obavljanju ovih zadataka. Posebno je ilustrativan primer Grčke, koja u DKP-ima angaže 150% više ljudi na ekonomsko-diplomatskim poslovima, nego što ih angaže u zemljama.

Osnovna karakteristika organizacionog dizajna klasične ekonomske diplomatijske sadržana je u njegovoj podeli na *internal segment*, specifičan za svaku zemlju, i *eksterni segment*, koji obuhvata diplomatsko-konzularna predstavninstva i druge organizacije kojima su povereni različiti zadaci iz ekonomske diplomatijske (Tabela 1).¹⁸

16. Opširnije: F.T.Haner, *Rating Investment Risks Abroad*, (Business Horizons, 4/1979, p. 18-23); Carmen D. Chase, James L. Kuhle and Carl H. Walther, *The Relevance of Political Risk in Direct Foreign Investment* (Management International Review, v.28/n.3/1988, p. 31-38), (prema: John D. Daniels, Lee H. Radelbaugh, *International Business – Environments and Operations* (sixth edition), AWPG – Delo, Moskva, 1998).

17. Organizacioni mehanizmi ekonomske diplomatijske blće analizirani u šestom poglavljju.

18. Strukture MIP-ova drugih država i organizacija ekonomskega sektora, Ministarstvo za inostrane poslove, SEPEI, 27.1.2003. godine, str. 1-2.

Tabela 1: Struktura Ministarstva inostranih poslova Grčke i Austrije i mesto sektora za ekonomske poslove u njihovom poslovanju

Zemlja	Broj zaposlenih u MIP-u	Ukupan broj zaposlenih	Sektor za ekon. poslove	Broj zaposlenih na ekonomskim poslovima	Organogram MIP-a	NAPOMENA
	u zemlji	u DKP		u zemlji	u DKP	
Austrija	710	730	1440	da	62	prilog
Grčka	1000	1500	2500	da	40	100

Sekcija za ekonomske poslove i evropske integracije najavlji deo MIP-a i koordinira aktivnosti svih drugih relevantnih ministarstava iz ove oblasti

Generalna direkcija za bilateralne ekonomske odnose, bilateralnu saradnju i razvojnu politiku ima 5 direkcija:
b1 – direkcija međunarodnih ekonomskih odnosa sa susedima i mediteranskim zemljama,
b2 – direkcija međunarodnih ekonomskih odnosa sa susednim zemljama,
b3 – direkcija regionalne ekonomske saradnje,
b4 – direkcija međunarodnih organizacija za ekonomske i monetarne poslove,
b5 – direkcija razvojne politike. Takođe postoji i Sektor za poslove EU (4 direkcije)

Izvor: Strukture MIP-ova drugih zemalja i organizacije ekonomskega sektora, Ministarstvo inostranih poslova SCG, SEPEI, 2003.

1.2 O POJMU SAVREMENE EKONOMSKE DIPLOMATIJE

U organizacionom dizajnu klasične ekonomske diplomatijske, diferencirala su se dva njegova dela:

- internal segment
- eksterni segment

Ovu diferencijaciju nasleduje i usavršava savremena ekonomska diplomatijska.

Savremenu ekonomsku diplomatijsku nije moguće objasniti fokusirajući se isključivo na aktivnosti države, niti su nivoi delovanja i organizacioni dizajn istovetni onima koje je lansirala klasična ekonomska diplomatijska. Jednostavno, došlo je do promena u svim segmentima ekonomsko-diplomatske aktivnosti i njene međuzavisnosti sa akterima međunarodnog poslovanja.

Promene u svetskoj privredi su korenite, od početka procesa globalizacije pogotovu. Usled toga diplomatsko delovanje mora da se rukovodi novim pravilima, saglasnim sa povećanjem broja učesnika u ovoj aktivnosti, njihovim različitim odlikama i motivima, i, napsletku, izmenjenim ciljevima same ekonomske diplomatijske.

Početak XXI veka je državama nametnuo potrebu prilagođavanja novim realnostima¹⁹. U oblasti ekonomske diplomatijske, konačan cilj, sa stanovišta države, ne svodi se na prosti mehanički zbir interesa nacionalnih preduzeća, što se moglo reći (uz ograde od nacionalnih specifičnosti i političkog faktora) za ranije usvojene i primeđnjivane koncepte ekonomske diplomatijske; zbog toga je ona prestala da biva slična jednom složenom, visoko sofisticiranom mehanizmu preko kojeg direktno deluju ekonomski operatori.

19. Opširnije: Ги Каррон де ла Каррье, Экономическая дипломатия, дипломатия и рынок, MGIMO, Moskva, 2003.

Ukoliko jedna država zaista želi da odgovori na ova pitanja i izazove, uvođeći nove principe odnosa i saradnje na relaciji visoka-niska politika, mora pokrenuti promene u svom skupom, birokratizovanom i tromom aparatu. Da bi to učinila, mora znati čemu se, zapravo, prilagodava, koji i kakav mehanizam će tome doprineti.

Ovakve promene otvaraju sledeće pitanje: *Kakve mogućnosti, zadatke i ulogu imaju države u međunarodnim ekonomskim odnosima i internacionalnom biznisu, kako će savremena država formulisati i primenjivati koncept sopstvene ekonomske diplomatijske da bi omogućila, očuvala ili poboljšala moć i značaj svoje privrede i njenih subjekata u svetskim privrednim kretanjima, kao i sopstveno mesto i ulogu u međunarodnim odnosima?*

Otuda i toliko prisustvo ideje, kod mnogih analitičara, o potrebi spoznavanja odgovora na sledeće pitanje: kako savremena ekonomska diplomacija otkriva i prati nove pojave u životu, odnosno na koji način se teorija i praksa ekonomske diplomatijske bave izučavanjem stvarnosti, kakvi su njeni strateški, taktički i operativni zadaci, kakva je uloga realizacije ovih zadataka u pripremi nacionalnih privreda za buduća događanja?

Naravno, niti jedno od pomenutih oblasti nije odvojeno od sagledavanja procesa u svetskoj privredi i ključnih tendencija na nacionalnim ekonomskim prostorima. Od skora, sve više nestaju nacionalne karakteristike preduzeća i njihove produkcije. To je jedna od važnih karakteristika savremenog internacionalnog biznisa. Sa druge strane, politička i ekonomska vlast u pojedinim državama manifestuju sve slabiju vezu, usled čega može da se dovede u pitanje dominacija jedne ili druge kategorije.

To uzrokuje, u savremenim internacionalnim odnosima, sve naglašeniju ekonomsku komponentu. Stoga, diplomacija politička i diplomacija ekonomska nastoje da, sa promenljivim uspehom, prate odatle proistekle ciljeve, postavljajući *nove operative zadatke ekonomsko-diplomatskom korpusu i pojedincima koji u ovoj oblasti deluju*.

Pristupajući ovim problemima sa visokom (ili nedovoljnom) operativnom efikasnošću brojni akteri ekonomske diplomatijske upadaju u mehanicizam, na taj način otvarajući nova pitanja. Naime, De la Carriere se sa pravom pita: nije li princip direktnog lansiranja novih ciljeva i zadataka diplomatskoj infrastrukturi zemlje zastareo šablon? Ne ponavljaju li ovim šablonom zemlje zablude koje su preživele hladni rat, ili su one same pristalice starog, etatizovanog pristupa ekonomsko-diplomatskim aktivnostima? Ne proizilazi li odatle da ekonomska diplomacija nije ništa više od lažnog puta koji služi prostoj dekoraciji skrivenog poslovnog života na kojem i diplomatice i vlade mogu delovati samo površno?²⁰

Ova pitanja nisu karakteristična samo za Francusku školu ekonomske diplomatijske, već su i predmet preispitivanja brojnih autora i praktičara. Razloga za to ima više.

Diplomata je obavezan da poznaje zemlju u koju odlazi da bi obavljao poverene poslove. Međutim, danas je on ne manje obavezan da izvanredno poznaje ekonomiku sopstvene zemlje, *nacionalne ekonomske interese, prioritete u toj oblasti i nosioce tih prioriteta* – kako bi mogao da njima efikasno doprine. Bez toga diplomata nije u situaciji da sopstvene nacionalne interese “zaštiti kao obrazovan čovek”.²¹

Fokusirajući ovu problematiku u svetskoj naučnoj i stručnoj literaturi, preovlađuje stav da je *spoljnoekonomska politika države*²², kroz sve vekove postojanja diplo-

20. Општије: Ги Каарон де ла Каарье, *Экономическая дипломатия, дипломатия и рынок*, MGIMO, Москва, 2003.

21. Академик И.Д. Иванов, коментаријући радove из домена теорије ekonomske diplomatijske, заузима још острiju poziciju po ovom pitanju: он сматра да је пitanje poznavanja ekonomskih interesa sopstvene zemlje i njenih prioritetenih (националних) ekonomskih interesa, пitanje PISMENOSTI diplomate.

22. Овде se имају u виду шири aspekti spoljnoekonomskih aktivnosti države od delovanja u sferi spoljnotrgovinske politike.

matske službe, bila u svojoj osnovi *produžetak “unutrašnje” ekonomske politike*; ili je, kako posmatra jedan broj autora, spoljnoekonomska politika projekcija i specifični deo sistema realizacije najvažnijih nacionalnih ekonomskih i drugih interesa.

Pristup svetskom tržištu neophodan je razvojni uslov otvorenih privreda, kojem se prikujuju:

- sposobnost zemlje da obezbedi dugoročnu slobodu robne razmene,
- adekvatna administrativna kontrola tržišta,
- obezbeđenje i poštovanje pravila konkurenčije,
- na pravu zasnovano rešavanje konfliktata.

Objašnjenja su prihvatljiva: prošlo je vreme severnoafričkih razbojnika, najrazličitijih dogovora o uspostavljanju slobodnih trgovачkih puteva, sporazuma o boravku hrišćana u muslimanskim zemljama (trgovci)... današ se ovi problemi rešavaju bez zaoštravanja odnosa između država, bez korišćenja vojnih ili ekonomskih pritiska kakvi su bili karakteristični za period do XX veka. *Pristup svetskom tržištu, odnosno svim njegovim segmentima, neophodan je razvojni uslov otvorenih privreda*; sada ovaj uslov ne zavisi samo od bezbednosti moreplovnih puteva ili od mogućnosti da se na tržištu neke konkretnе zemlje nađe određena inostrana roba, već od sposobnosti zemlje da obezbedi dugoročnu slobodu robne razmene, što uključuje adekvatnu administrativnu kontrolu tržišta, obezbeđenje i poštovanje pravila konkurenčije i na pravu zasnovanog rešavanja konfliktata²³. Kako to zemlje postižu?

Bez obzira na činjenicu da je multilateralnost karakteristika svetske privrede, regionalizam je u ekspanziji, oslonjen na savremene raznovrsnosti uticaja i dobровoljno pristupanje regionalnim integracijama, na balans partnerskih interesa u tom procesu i na njihovu spremnost na saradnju sa svetom.

Trgovinski sporazumi se zaključuju sve češće. Ali, u većini slučajeva oni su prestali da budu bilateralni. Još uvek nije nestala tradicija podrške svojim preduzećima i preduzetnicima, iako su oni poslujući po svetu, postigli izvesnu nezavisnost od sopstvene države. Usled toga stari metodi informisanja države o aktivnostima svojih preduzeća, još stariji metodi podrške, uključiv i određene načine manipulacije svojim privrednim subjektima, uveliko su odživele svoj vek. Zato je, iako je cilj ekonomske diplomatijske ostao sličan predašnjem, neophodno pribegnuti potpuno novim načinima za njegovo dostizanje. Na kraju, ekonomske poluge i diplomatski arsenal toliko su međuzavisni u svojim delovanjima na kretanja i procese u međunarodnim odnosima, da se u Francuskoj pokreće pitanje – da li, uopšte, diplomacija može postojati bez sadašnje tesne veze sa privredom?

Umesto rasprava na ovu temu, kojima literatura obiluje, sada kada ekonomska diplomacija ulazi u novi razvojni period, svrshishodnije je ukazati na njene početne osnove.

Prvo, ka diplomatijski se pribegava, u načelu, u onim državnim odnosima koji ne znače rat. Odavna poznato razumevanje diplomatijske nju određuje kao realizaciju spoljne politike države, posredstvom odgovarajućeg korišćenja informacija i pregovora, a sa osloncem na “inostrani” aparat. Na taj način ona se razlikuje od svake privatne inicijative (kako se najčešće naziva “diplomatija preduzeća”, ili “biznis diplomacija”)²⁴.

Dруго, ekonomsku diplomatu ne treba posmatrati samo kao korišćenje ekonomskih instrumenata i poluga u međunarodnim odnosima. Sankcije ili korišćenje boljih

23. Ги Каарон де ла Каарье, *Экономическая дипломатия, дипломатия и рынок*, MGIMO, Москва, 2003; Nikolas Bayne and Stephen Woolcock, *What is Economic Diplomacy? (The New Economic Diplomacy)*, APL, 2003, str. 3-19.

24. Ги Каарон де ла Каарье, citirano delo str. 48-52.

ekonomskih pozicija nisu ništa više od sredstava pritisaka; zato ih analitičari malo razlikuju od demonstracije vojne sile, pogotovo kada je njihov cilj prevashodno politički.

Treći ugao gledanja na karakteristike ekonomske diplomatijske fokusira – ekonomsku korist. *Ekonomski rezultat predstavlja osnovnu razliku između ekonomske i klasične diplomatijske, odakle proističe upotreba sredstava i instrumenata koje treba u ekonomskoj diplomatijskoj primeniti, a koje ne.²⁵*

Ovaj kriterijum se odlikuje jednostavnosću i racionalnošću, no primenjivati njega *pravovremeno* znači susresti se sa neverovatno složenom stvarnošću. Zašto? Zato što isključivanje generalne diplomatske strategije iz analize ekonomske diplomatijske, koja ima ekonomske zadatke, znači površno gledati na put ka postignuću političkih rezultata. Sa druge strane, ukoliko bi se rukovodili isključivo strateškom diplomatskom opcijom, onda bi mogli doći do zaključka da su svi pritisci, blokade i sankcije, korisni kao metode u spoljnoj politici. To se u savremenoj teoriji međunarodnih odnosa posmatra kao relativna retkost. Ali ... ukoliko se, primenom diplomatske strategije, želi dugoročno oslabiti nečija privreda, istrošiti snaga protivnika, ukoliko se on želi naterati da odustane od neprijateljskih aktivnosti – takvi pritisci i aktivnosti mogu da budu predmet aktivnosti u oblasti ekonomske diplomatijske, smatra De la Carriere. Na kraju, njegova koncepcija polaznih osnova ekonomske diplomatijske ispravno fokusira trijangular: diplomacija – ekonomski instrumenti i oružje ekonomske diplomatijske – ekonomski rezultat.

1.2.1 Nova ekonomska diplomacija

Imajući u vidu pomenuta tri najbitnija polazišta, De la Carriere definiše novu ekonomsku diplomatijsku kao *ostvarivanje ekonomskih ciljeva sredstvima diplomatijske, nezavisno od toga pribegava li ona ili ne ekonomskim instrumentima radi njihovog dostizanja²⁶*.

Ova definicija ukazuje na novi, drugaćiji odnos visoke politike prema ekonomskim pitanjima.

Naravno, nije iscrpena debata o međuodnosu ekonomske i političke diplomatijske; u osnovi brojnih rasprava se nalaze specifična poimanja ekonomske diplomatijske i njenog položaja i uloge u međunarodnim aktivnostima jedne zemlje; to se, pre svega, odnosi na njen status subjekta ili objekta. Tako, ruska škola *ekonomsku diplomatijsku* posmatra kao savremeni sistem međudržavnog regulisanja svetske privrede²⁷. U tom kontekstu ekonomska diplomatijska prevashodno ima status objekta, dok De la Karcrova definicija potencira ekonomski rezultat, a time i status subjekta.

Anglo-američka škola ekonomske diplomatijske, u težnji da pronikne njenu suštinu subjekta, fokusira (osim teorijskih osnova, učesnika i višestepenosti) i procese

25. Najveći broj analitičara se zalaže za redukciju ekonomskih pritisaka, eliminaciju primene ekonomskih sankcija kao prakse u međunarodnim odnosima. Ali, ovo nije samo "akademsko pitanje".

26. Ги Каррон де ла Карриер, цитирано дело, str. 52.

27. В.Д. Щетинин, *Экономическая дипломатия*, Moskva 2001, str. 24.

donošenja odluka u vladama i međunarodnim institucijama, a koje se tiču ekonomsko-diplomatskog sistema jedne zemlje i mehanizama za sprovođenje odluka u ovoj oblasti. Na taj način autori dolaze do značajnog problema u shvatanju diplomatijske, do njenih stereotipa. O čemu je reč?

Ukratko: pojam *diplomacija* ima široko i fleksibilno značenje; zato što dozvoljava široku interpretaciju, neophodno je tragati za užom definicijom, a da bi se pojasnilo ono što jeste i ono što nije uključeno u ideju o *ekonomskoj diplomatijskoj*²⁸. Pre toga je značajno određenje samog pojma diplomatijske.

Pojam *diplomacija* uveden je u Francuski jezik preko starogrčke reči *diploma* koja je sačinjena od dve reči: *diplo*, što znači "presavijen na dva dela" i sufiksa *-ma* što znači "predmet". Presavijeni dokument značio je privilegiju – najčešće dozvolu za putovanje – za donosioca, i ovaj termin se vremenom ustalio označavajući dokumenta kojima su vladari odobravali ovakve povlastice. Kasnije, termin *diplomacija* počeo je da se vezuje za sve zvanične državne dokumente, naročito za međudržavne sporazume. Termin *diplomacija* je docnije počeo da se poistovećuje sa međunarodnim odnosima, i polako je izgubio svoje prvobitno značenje presavijenog dokumenta (osim u izučavanju starih rukopisa). U XVIII veku francuski termin *diplomata* počeo je da se vezuje za osobu ovlašćenu da pregovara u ime države.²⁹

Diplomatijska je ustanovljena metoda uticanja na odluke i ponašanje stranih vlada i ljudi putem dijaloga, pregovora i drugih mera.³⁰

S obzirom na to da se u modernoj državi pregovaranjem s drugim međunarodnim subjektima bave posebno obučeni ljudi, ono se naziva i diplomatijskom, jer su diplomati najčešći pregovarači ... Treba imati u vidu da reč *diplomacija* ima i druga značenja. Jedno se izjednačava sa spoljnom politikom uopšte, mada je diplomatijska samo jedno od sredstava te politike. Drugo pod diplomatijskom podrazumeva skup profesionalnih službenika za održavanje međunarodnih odnosa i svega što oni rade.³¹

Bul smatra da klasično shvatanje diplomatijske podrazumeva *diplomatijsku* kao upravljanje odnosima između država i drugih entiteta, bazirano na spoljnoj politici, a koje sprovode zvaničnici miroljubivim sredstvima.³²

Noviju, vrednu pažnje, definiciju daje Barston: *diplomacija se bavi menadžmentom relacija između država i između država i drugih učesnika*.³³

Kao što smo ranije napomenuli, u funkciji potpunijeg sagledavanja pojma i karakteristika ekonomske diplomatijske, analitičari smaraju da je neophodno da se odbace zbunjujući stereotipi koji se dovode u vezu sa pojmom diplomatijske.

28. Opširnije: Marshall, P., *Positive Diplomacy*, Palgrave, Basingstoke, 1999.

29. Enciklopedija Britanica, elektronsko izdanje (2005).

30. Isto.

31. Vojin Dimitrijević, Radoslav Stojanović, *Međunarodni odnosi*, Novinsko-izdavačka ustanova Službeni list SRJ, Beograd, 1996, str. 309.

32. Bull, H. (1977/1995), *The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics*, 1st edition, 1977, 2nd edition 1995, Macmillan, London and Basingstoke.

33. Opširnije: Barston, R.P. (1997), *Modern Diplomacy*, 2nd edition, Longmans, London & New York. Posebno obratite pažnju na Barstonovo naglašavanje menadžmenta relacija ...

- Prvi stereotip se odnosi na stav da se diplomatijom bave samo diplomate, odnosno ljudi iz ministarstva spoljnih poslova.
- Svet poznaje i drugi stereotip, prema kojem diplomacija boluje od nedostatka moći; ona je nedefinisana aktivnost koja vodi ka lošim, a nekada besmislenim, kompromisima. U literaturi se u funkciji dokazivanja ovog stereotipa može često susresti sledeći primer: u vreme dok je bila Britanski premijer, Margaret Tačer je rekla na jednom međunarodnom skupu: "Svi znaju da ja nisam diplomata. Već ih imamo previše".
- Treći stereotip se odnosi na poimanje da je diplomacija elitistička, da je vodi establišment koji čine privilegovani zvaničnici. Pojam "zvaničnici" je već našao svoje mesto u "klasičnoj definiciji" koja je ranije, u ovom radu, citirana (Bull H., 1995).
- Četvrti stereotip je sadržan u stavu da je diplomacija nešto tajanstveno i netransparentno, usled čega diplomate izlaze u javnost samo da bi objavili da su nekakav dogovor postigli ili ne.³⁴

Analiza nove ekonomске diplomatijske zahteva sagledavanje stereotipa (koji se dovode u vezu sa pojmom diplomatijske i tenzije između ekonomije i politike).

Niti jedan od ovih stereotipa se ne može odnositi na ekonomsku diplomaciju.

Savremenu, novu ekonomsku diplomaciju, kako je s punim pravom lansiraju u svet teorije i prakse i britanski autori, karakterišu neosporne "produktivne" tenzije između ekonomije i politike, pogotovo u onim državama koje prihvataju značaj i daju odgovarajuću ulogu ekonomsko-diplomaticim aktivnostima. U tom smislu, navećemo nekoliko stavova, karakterističnih za britanske autore:

1. Najvažnija, "velika" tenzija je sadržana u međudoboru svetske privrede i svetske politike. Kao što nema perfektnog tržišta, tako ni svet nije perfektan: u idealnom svetu države bi jednostavno mogle odvojiti ekonomiju i politiku. Ali, to prosto nije moguće. Realnost upućuje na težnju vlada da uspostave nekonfliktan odnos između ekonomije i politike na domaćem i internacionalnom planu. Osim realpolitičkih nevolja koje nameću odnosi u svetu, vladama pričinjavaju teškoće povremene divergencije sopstvenih političkih i ekonomskih ciljeva (na međunarodnom planu).
2. Druga velika tenzija proizilazi iz saznanja da ono što za ekonomiste ima smisla, za političare predstavlja – teškoću. Na primer, većina ekonomista tvrdi da države imaju ekonomsku korist od uklanjanja barijera spoljnoj konkurenciji. Međutim, ljudi koji na ovaj način izgube zaštitu koju im obezbeđuju ove barijere, glasniji su u protestima od onih koji imaju korist od njihovog uklanjanja. To stvara političku barijeru. A, radi se o biračima.

34. Postoji još niz stereotipa koje različiti autori nabrazaju i obražazu; međutim, da bi se stekla potpunija slika o karakteristikama savremene ekonomске diplomacije nije potrebno niti korisno kritizerski se odnositi prema klasičnoj diplomaciji. Naprotiv, smatramo da je celosnodišnje sagledavanje njene mogućnosti, koje su, sasvim sigurno, od velike koristi upravo ekonomsko-diplomatickom konceptu.

3. Stvarnost uspostavlja još jednu snažnu tenziju, tenziju između pritisaka koje na vladu vrše: 1) domaće privredne i političke strukture, domaća javnost i nevladine organizacije; 2) međunarodni faktori koji utiču na usvajanje ekonomske politike. Ova fundamentalna tenzija prožima celu ekonomsku diplomaciju. Međunarodni uticaj na domaću ekonomiju putem trgovine, direktnih investicija, tokova novca ... stalno je rastao od druge polovine XX veka; danas je još izraženiji. Ova matrica odnosa dinamizuje uvek nove konceptualne i organizacione izazove nacionalnoj ekonomskoj diplomaciji.
 4. Odlučivanje predstavlja poseban izvor tenzija koji produkuje upravo koncept i delovanje ekonomске diplomacije. U "političkoj" diplomaciji, vrh države i ministarstva spoljnih poslova dominiraju u procesu donošenja odluka. Strukture su jasne, odnos domaćih političkih snaga poznat, sistem odlučivanja tradicionalan.
- U ekonomskoj diplomaciji često imaju glavnu reč institucije kao što su ministarstva finansija i trgovine, privredne asocijacije takođe, preduzeća i njihove filijale u inostranstvu – u takvim uslovima ministarstvo inostranih poslova vodi razumljivu borbu da bi ostvarilo sopstveni uticaj. Međutim, odnosi u ovoj sferi se i dalje komplikuju, idući prema najbazičnijim pitanjima – pitanjima organizacionog i kadrovskog dizajniranja mehanizma ekonomске diplomacije, pa i diplomatske službe uopšte. Tenzija proistekla iz "važnosti mesta u odlučivanju" najčešći je uzrok vulgarizacije uloge i organizacionog koncepta ekonomске diplomacije. Osnova ove destrukcije nije u ratu oko prestiža, već je, najčešće, rezultanta sukobljavanja interesa pojedinih grupa, ili interesa pojedinaca (uključiv i državnu birokratiju).
5. Problemi o kojima je do sada bilo reči, odražavaju odnose karakteristične za izvršnu i zakonodavnu vlast u jednoj zemlji. Sveobuhvatnosti radi, treba ukazati na tenzije između vlade i "ostalih snaga". Radi se o sledećem: ulazak internacionalnih faktora u domaću ekonomiju, što je bitna odlika globalizacije, stavlja na važno mesto interes fabrikanata, trgovaca, investitora i finansijera. Reč je, pre svega, o privatnom kapitalu i njegovoj dobro poznatoj polivalentnosti. Ove "ostale snage", sa napretkom globalizacije, počinju sve izraženije da učestvuju u ekonomskoj diplomaciji.³⁵ Uvažavanje legitimnosti i potrebe njihovog učešća u ekonomsko-diplomaticim aktivnostima i adekvatna koordinacija jesu strateški odgovor države, ali time nije eliminisan problem usaglašavanja makroekonomskog i mikroekonomskog aspekta delovanja ekonomске diplomacije.
 6. Tenzija između različitih domaćih ekonomskih i neekonomskih interesa i ciljeva koje država (vlada) treba da, kroz pregovore, realizuje na internacionalnom planu predstavlja jedan od najvećih izazova svake vlade; ona može biti takva da postane uzrok ozbiljnih poremećaja "na domaćem terenu" i/ili može dovesti do destrukcije međunarodnog položaja zemlje.

35. Njihovo delovanje nije samo puko nastojanje da se utiče na nacionalne vlade; češće se udružuju kako bi delovali transnacionalno. Zadaci nacionalnog ekonomsko-diplomatickog mehanizma time postaju mnogo složeniji.

Odbacivanje stereotipa i uvažavanje tenzija između ekonomije i politike doprinosi jasnjem sagledavanju odlika nove ekonomske diplomatijske. Međutim, ostaje potreba da se preciznije ukaže na najvažnije oblasti interesovanja i delovanja ekonomske diplomatijske.

I ranije smo ukazivali na korpus problema kojima se ekonomska diplomatička bavi, ali skrećemo pažnju na poznati stav britanskih autora da se, u najopštijem smislu, ekonomska diplomatička bavi *internacionalnim ekonomskim pitanjima*. Ovaj stav oni potvrđuju na sledeći način:

Ekonomsku diplomatičku ne određuju sredstva koja ona koristi, već pitanja i problemi kojima se bavi.

Ovim stavom dat je najopšći odgovor. Zbog toga je opravdano skretanje pažnje na Odel i njegov spektar.

Naime, Odel je u svojoj knjizi "Pregovaranje u svetskoj ekonomiji" (CUP, Ithaca, 2000) precizirao spektar problema o kojima se na internacionalnom planu pregovara: *proizvodnja, transport, razmena robe i usluga, investicije, razvojna pomoć, kreditiranje, novac, informacije i zakonodavni okviri koji sve ovo regulišu*.

Bitanska škola ekonomske diplomatičke prihvata ovaj, zaista kompleksan, *Odelov spektar* kao osnovnu matricu *pitanja kojima se nova ekonomska diplomatička bavi*³⁶.

Lista pitanja, kojima se savremena ekonomska diplomatička bavi, proizilazi iz suštine njenih strateških ciljeva. To otvara pitanje iz kojih praktičnih i teorijskih osnova proishode ti ciljevi.

Prvo, ekonomsko-diplomatski koncept svake države za svoju osnovu ima na društveno prihvatljiv način usaglašen, nacionalni interes.

Drugo, nepodeljeno je mišljenje među autoriima da je *politička ekonomija međunarodnih odnosa* od velikog značaja za konceptualne aktivnosti u sferi ekonomske diplomatičke, jer njenu srž predstavlja istraživanje i analiza *interakcije političkih i ekonomskih faktora* na nacionalnom i internacionalnom nivou.³⁷

Osim ciljeva, predmet opsežnih istraživanja u svetu su funkcije, načela i ključne karakteristike praktičnog delovanja u ekonomskoj diplomatičkoj.

- Odelov spektar problema kojima se ekonomska diplomatička bavi:
- proizvodnja
- transport
- razmena robe i usluga
- investicija
- razvojna pomoć
- kreditiranje
- novac
- informacije
- zakonodavni okviri koji sve prethodne aktivnosti regulišu.

Kompleksan pojam savremene ekonomske diplomatičke obuhvata, osim problema kojima se bavi, i:

- funkcije ekonomske diplomatičke
- načela ekonomske diplomatičke
- elemente ekonomsko-diplomatskog sistema zemlje.

36. Nicholas Bayne and Stephen Woolcock, *What is Economic Diplomacy? (The New Economic Diplomacy)*, APL, 2003; Odell J., *Negotiating the World Economy*, Cornell University Press, Ithaca and London, 2000.

37. Vidi: Frieden, J. and Lake D.A., *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth*, 4th edition, Routledge, London – NY, 2000. U domaćoj naučnoj i stručnoj literaturi je prisutna primena sintagme *politička ekonomija međunarodnih odnosa*. Žarko Mrkušić je objavio knjigu *Politička ekonomija međunarodnih odnosa* (Liburnija, Zagreb-Rijeka, 1982. godine), koja korespondira sa materijom koja i danas pozajmimo kao *International Political Economy*. Iako je postojala opasnost od zapadanja u ladašnji koncept i ideje političke ekonomije, autor je nastojao da ovaj problem prevaziđe fokusiranjem na proces nastajanja novog ekonomskog poretku; u osnovi je ovaj pristup doprineo verzivanju istraživačkih naporu pomenutog autora za tada aktuelne tokove u međunarodnoj ekonomiji. Jedan od razloga zbog kojih je Predrag Bijelić opredelio naslov za svoju knjigu: *Ekonomika međunarodnih odnosa* upravo je vezan za pojmanje koncepta političke ekonomije kod nas (po rečima autora). Ekonomika međunarodnih odnosa se bavi, prema Bijeliću, istraživanjem ekonomskih fenomena u međunarodnim odnosima i istražuje uticaj ekonomskih faktora na kreiranje spoljne politike država i ukupne međunarodne politike.

Iako je Ornatski utvrdio funkcije ekonomske diplomatičke pre 20 godina, promena u ovoj oblasti bilo je malo. Među istraživačima ima neslaganja oko karaktera novih funkcija, nametnutih naučno-tehničkim razvojem, ali su ostale nesporne sledeće:

FUNKCIJE EKONOMSKE DIPLOMATIJE

- Razrada i ostvarivanje aktivnosti za obezbeđenje najboljih uslova u trgovini i drugih formi ekonomske povezivanja sa stranim državama i njihovim privrednim subjektima;
- Uključuje se u politiku stimulisanja eksporta nacionalne proizvodnje i kontrolu kapitala, a u funkciji realizacije strateških razvojnih ciljeva i spojnoekonomske strategije;
- Vezana je i za politiku uvoza, analizu ekonomske i finansijske položaja drugih zemalja;
- Izucavanje svetskog tržista, njegovih segmenta i konjekture;
- Uspostavljanje kontakata i veza sa poslovnim i političkim krugovima iz drugih zemalja, vođenje bilateralnih i multilateralnih pregovora;
- Razradu konvencija i sporazuma u međunarodnom biznisu, učešće u međunarodnim institucijama i organizacijama koje posredno ili neposredno utiču na ukupan međunarodni položaj zemlje i stvaranje poslovnih prilika za matična preduzeća.³⁸

Svakako, u različitim državama pridaje se različit značaj funkcijama i ciljevima ekonomske diplomatičke.

Analiza radova pripadnika sve tri dominantne škole ekonomske diplomatičke u svetu, njihove prakse i organizacionih modela koje primenjuju, utvrđuje načela ekonomske diplomatičke.³⁹

NAČELA EKONOMSKE DIPLOMATIJE

- Usmerena je na rešavanje pitanja od nacionalnog značaja, ne pojedinačnih ekonomskih problema;
- Doprinosi predupređivanju konflikata ili njihovom rešavanju;
- Povezana je sa nacionalnom privredom;
- U funkciji podrške (sa privrednim asocijacijama, preduzećima i državnim, za privredu nadležnim, institucijama);
- Ne može dati tržišni karakter spoljnoj politici zemlje.

Uspeh u klasičnoj i savremenoj (novoj) ekonomskoj diplomatičkoj zavisio je i zavisi od koncepta, organizacije i efikasnosti rada u oba segmenta ekonomske diplomatičke, u internom i eksternom. Zapravo, radi se o kvalitetu ekonomsko-diplomatskog sistema zemlje. Negove najvažnije odlike su:

38. И.А. Орнатски, цитирано дело, стр. 3-4.

39. Najblže karakteristike ovde prezentiranih načela dao je ruski autor В. Д. Шећинин у svojim radovima; međutim, svako od pomenutih načela je obrađeno i kod anglo-američkih i francuskih autora.

ELEMENTI EKONOMSKO-DIPLOMAŠKOG SISTEMA DRŽAVE	
■ Postojanje odgovarajuće infrastrukture i mehanizma delovanja;	
■ Visok stepen centralizacije;	
■ Efikasna koordinacija;	
■ Može biti objekat ili subjekat, zavisno od (ekonomskog ili političkog) pristupa koncepciji ekonomske diplomatijske;	
■ Ima različitu intelektualnu osnovu u različitim zemljama, (zavisno od filozofije njihovih ekonomskih i političkih sistema).	

2 RAZVOJ EKONOMSKE DIPLOMATIJE

Razvoj ekonomske diplomatijske neodvojiv je od uloge i mesta ekonomskega faktora u međunarodnim odnosima, od razvoja svetskog tržišta, međunarodne trgovine i, napisetku, internacionalnog biznisa. Oduvek je ekonomska moć bila temelj neekonomske snazi država, koje su istu koristile u međunarodnim odnosima; ili su neekonomsku snagu upotrebljavale u funkciji ekonomskega interesa.

Moć međunarodne trgovine ispoljavana je vekovima, donoseći mir ili uzrokujući konflikte. Otvaranje privreda, tokom XX veka, rezultiralo je snažnom internacionalizacijom i dinamičnim rastom međunarodne trgovine, čije godišnje stope rasta prevažilaze stope rasta svetske proizvodnje.⁴⁰ U takvima uslovima globalizacija, kao proces i kao politika, nametnula je nove razvojne izazove ekonomske diplomatijske.

2.1 TRGOVINSKA DIPLOMATIJA

Analiza razvoja ekonomske diplomatijske je, kod većine istraživača usredsređena na vreme njenog nastajanja, profilisanja njene uloge, ciljeva i operacionalizacije. U literaturi se, pre svih ostalih mišljenja o načinu nastanka ekonomske diplomatijske, izdvaja stav da je ekonomska diplomatijska prethodila *trgovinsku diplomatu*.

Vreme razvoja trgovinske diplomatijske zadire daleko u prošlost, ali postoji opšte prihvaćeno mišljenje da je ovaj proces završen u dvadesetom veku. H. Nikolson nije slučajno u svom istraživanju diplomatske prakse pomenuo putovanje trgovaca iz Atine u Spartu.⁴¹ Vulkok, i mnogi drugi tvrde da je ekonomska diplomatijska u prošlosti bila prostota – trgovinska⁴².

40. Jelena Kozomara, *Spojnotrgovinsko poslovanje*, D-RS, Beograd, 2003, str. 17.

41. В.Д. Јетинин, citirano delo, str. 28.

42. Ги Каррон де ла Каррье, *Экономическая дипломатия, дипломатия и рынок*, MGIMO, Moskva, 2003, str. 17; Nicolas Bayne and Stephen Woolcock, *What is Economic Diplomacy? (The New Economic Diplomacy)*, APL, 2003.

Trgovinska diplomatijska prethodila je ekonomskoj.

Spoljni poslovi su odavna bili odraz visoke politike iako su uvek postojali razlozi za zaštitu nacionalnih interesa u oblasti trgovine, zaštite ljudi, uspostavljanja privilegovanih mogućnosti za rad na nekom inostranom tržištu. Takođe, "visoka politika" znala je oduvek koristiti ekonomske poluge u funkciji dostizanja političkih ciljeva. Ranije smo napomenuli, govoreći o pojmu ekonomske diplomatijske, da nije potrebno posebno dokazivati činjenicu da je "visoka politika" imala neblagonaklon odnos prema ekonomskim pitanjima, ili je, u najmanju ruku, potiskivala ekonomski faktor u drugi plan.

Razvoj međunarodne podele rada, specijalizacija i razbuktavanje međunarodne trgovine, uz snažne podsticaje naučno-tehničkog progresa i razvoja svih vrsta komunikacija, uslovili su drugačije mesto ekonomskega faktora u visokoj politici. Pomenuti procesi su doprineli restrukturiranju i promeni odnosa snaga u svetu, usled čega visoka politika i menja svoj odnos prema njima.

Najvažniji učesnici u internacionalnim poslovnim operacijama su preduzeća, što je i uzrokovalo različite (diplomatske) aktivnosti u funkciji zaštite sopstvenih privrednih subjekata (kao izvoznika pre svega, ili importera značajnih energosirovinskih resursa, polufabrikata ...) ili uspostavljanja sistema njihove zaštite kao investitora, kreditora, imaoča intelektualne svojine. Time nije iscrpana lista aktivnosti u oblasti trgovinske diplomatijske koja se s pravom smatra konceptualnom i programskom osnovom ekonomske diplomatijske.

Stavove francuskih analitičara po ovom pitanju prihvata i ruska škola ekonomske diplomatijske: oni smatraju da je "u prošlosti ekonomska diplomatijska bila trgovinska diplomatijska". Ukoliko prihvativimo da je donedavno *robna razmena* predstavljala osnovnu sadržinu međunarodnih ekonomskih odnosa, pomenuti stav zaista nije sporan.

Bez obzira što je visoka politika neopravdano potiskivala ekonomska pitanja u stranu, trgovinska diplomatijska nije ni u svojim "teškim danima" dozvoljavala da bude potpuno po strani.

*Diplomatijska stoji na straži ekonomije, čuva je u inostranstvu gde ekonomski i politički prostori nisu uvek bezbedni, gostoljubivi ili civilizovani. Zaštita sopstvenih građana u inostranstvu i trgovackih interesa uvek je bila predmet interesa države i njenih spoljnih poslova u mirnim i burnim vremenima.*⁴³

Institut konzulske službe bio je uveden, pre svega, radi zaštite konkretnih interesa, pre-vashodno trgovackih. Engleski ministar spoljnih poslova Palmerston je 1841. godine napisao: "Spoljna politika Engleske je obavezna da otvari puteve svojim trgovcima i učini ih bezbednim".⁴⁴ Da ovakav stav nije bio bez rezultata potvrđio je 1848. godine predsednik SAD V. H. Polk rekavši: "...politika, koju nepromenjenu, kroz istoriju, vodi Velika Britanija sadržana je u njenoj težnji da dođe do bilo kojeg delića planete – ako je važan za trgovinu!".⁴⁵

43. Ги Каррон де ла Каррье, citirano delo, str. 18-19.

44. Cit. prema: Renauvin P., *Histoire des relations internationales. T.V.Le XIXe siecle*.

45. Isto.

Rusija je u toku XII i XIII veka koristila zainteresovanost drugih država za trgovinu sa njom u funkciji sopstvenih političkih ciljeva. Zahvaljujući vezama sa državama sa Kavkazom i gradovima Krima, Rusija je uspela da sačuva svoje pozicije na trgovačkim putevima na Volgi, Donu, Dnjepru i Donjem Dunavu.⁴⁶ U jednom svom dokumentu Novgorod je utvrdio pravo na slobodnu trgovinu koje je bilo podložno potvrđivanju pri svakoj smeni vlasti. Smoljensko-Nemački trgovački sporazum iz 1229. godine predviđao je pravo slobodne trgovine na moru i kopnu uz obezbeđenje neprikosnovenosti ljudi, brodova i robe⁴⁷.

U XIV veku zaključen je Rusko-Švedski i Rusko-Norveški dogovor (1323. i 1326. godine). Diplomatske veze Velike moskovske kneževine bile su veoma oslabljene zbog nemačko-švedske agresije i trgovačke blokade Rusije, koja je nametnuta po inicijativi pape. Pomenuti dogovori, koji su potvrdili pravo slobodne trgovine na Baltiku nisu imali samo ekonomski značaj, no i veoma važan politički smisao u toku dugog vremena. Oni su postali osnova značajnog međudržavnog sporazuma između Rusije, Švedske i Norveške.⁴⁸

Od XVII veka pokazalo se da nije dovoljno štititi sugrađane, obezbeđivati garancije da bi oni mogli slobodno da se bave biznisom u inostranstvu, obezbeđivati slobodu trgovačkih puteva. Postalo je izvesno da treba osposobiti diplomate da rade na problemu povećanja robne razmene nacionalne privrede sa zemljom u kojoj borave, što je značilo prestrojavanje u oblasti diplomatskih aktivnosti. Počele su se pojavljivati konzulske službe. U Francuskoj, ova nova aktivnost bila je poverena konzulima u skladu sa obaveštenjem iz 1681. godine (iz koje datira Kraljevski ukaz o moreplovstvu) i Ukazom iz 1781. godine.

U tom periodu u Engleskoj je bila osnovana Board of Trade and Plantations radi unapređenja britanske trgovine u inostranstvu, a Ludovik XIV formirao je u tom cilju Trgovinski savet. Dva veka kasnije, 1866. godine, u Britanskom ministarstvu inostranih poslova oformljen je Trgovački departman. Od 1872. godine dolazi do ozbiljnih promena, kada su u britanske ambasade počeli upućivati trgovinske ataše (prvi ataše se pojavio u Parizu 1880. godine a sledeći 1887. godine u Sankt-Peterburgu); u nekim slučajevima za konzule su bili imenovani predstavnici banaka, velikih pomorskih kompanija ili privatnih firmi.

Druge velike zemlje – Nemačka, Rusija, Austro-Ugarska, Italija, Španija i Belgija – uradile su to na samom kraju XIX veka.

Sredinom XIX veka francuskim konzulima je bilo nalagano da predstavljaju interes privrede radi unapređivanja trgovačkih veza Francuske i zemalja u kojima su oni boravili. U 1895. godini raspisan je konkurs za nekoliko činovnika u francuskim konzulatima, u kojem je bilo naglašeno da je njihova buduća aktivnost nedvosmisleno vezana za komercijalnu delatnost. Tako je 1906. godine bio upućen u London prvi trgovački ataše, a potom u drugim zemljama pojavljuju se istovremeno i atašei u oblasti finansija.⁴⁹

46. В.Д. Ђетинин, сијирено дело, str. 29.

47. Исто.

48. Исто.

49. Ги Каррон де ла Каррье, сијирено дело, str. 41-42.

Još primera: 1902. godine u Londonu je izšla knjiga F. Mekenzija "The American Invaders", u kojoj je autor analizirao uticaj američkih direktnih investicija u inostranstvu na politiku i diplomatiju zemalja-domaćina. Analiza je vezana za praćenje poslova sledećih kompanija: Otis Elevator, Singer, General Electric.⁵⁰

Osim ovih aktivnosti, karakterističnih za trgovinsku diplomaciju, značajni su i međudržavni sporazumi o ekonomskoj saradnji: Engleska je potpisala 1881. godine sporazum sa Nemačkom, a sa Francuskom 1883. godine. Takođe, Nemačka je 1891. godine potpisala sa Austrijom sporazum prema kojem je ona za 30% smanjila uvozne carine na žito u zamenu za ustupke u korist svoje finalne produkcije.

Izvori ukazuju na još jedan izvanredan podatak: 1908. godine bilo je zaključeno više od stotinu sporazuma o ekonomskoj saradnji!⁵¹

Na kraju, moguće je zaključiti da je stoljećima diplomacija služila ekonomiji na sasvim različite načine, prevashodno obezbeđujući garancije za slobodne trgovačke puteve, zatim utičući na otvorenost inostranih tržišta, na stvaranje kolonija i zona uticaja, na potpisivanje trgovačkih sporazuma i aktivnu podršku nacionalnim, pre svega trgovačkim, kompanijama. Nesmetano korišćenje trgovačkih puteva i otvaranje i bezbednost kanala robne razmene, predstavlja kamen temeljac spoljne politike mnogih država. Značaj puteva u Indiju za Englesku ili uporna težnja Rusije da dobije izlaz na Baltik nije uslovljeno samo "strateškim računima ili imperialističkim stremljenjima", visokom politikom. Izvesno je da su ovakvu aktivnost Engleske i Rusije pokretali značajni trgovački, odnosno ekonomski interesi. Kako u Engleskoj, tako i u Rusiji se ovim pitanjima posvećivala posebna pažnja.

Departmani koji su vodili spoljnu politiku Rusije postoje već 500 godina, a istorija Rusije kao države premašuje 1000.

Formiranje novih specijalnih resora postalo je nova pojava u diplomaciji u čitavom svetu, iako je, naravno, bilo razlika između pojedinih zemalja; razlike su se ispoljavale u izboru i broju saradnika, u njihovim obavezama i organizovanju. Ipak, na ovaj način je započelo stvaranje nove forme diplomacije, koja je nastojala da sledi zahteve vremena i promene odnosa u svetu.

2.2 PROCES NASTANKA I RAZVOJA EKONOMSKE DIPLOMATIJE

Ekonomizacija diplomacije je suštinski vezana za razvoj svetskog tržišta. Karakteristiku ovog procesa čini međuzavisnost makroekonomskih i mikroekonomskih faktora, kako na nacionalnom tako i na međunarodnom planu.

50. "Ekonomski sile pre ili kasnije će neizbežno naći svoj izraz u sferi politike. Zato je pitanje o tome, kada će izvoz kapitala u inostranstvo promeniti spoljnu politiku, pitanje vremena" – tako se završava knjiga "Diplomatija dolara" Nirinja i Frimena. Autori su u ovoj knjizi izneli čuveni stav: "Za kapitalom ide zastava".

51. Irwin D.A., *Multilateral and bilateral trade policies in the world trading system//New dimensions in regional integration/* ed. by J. De Melo and A. Panagaria, Cambridge University pres, 1993.

Dakle, poštujući ovu argumentaciju – ako nema boljeg pristupa, u mlade industrije treba privlačiti nove firme uspostavljajući njihovu zaštitu od stranih konkurenata cari-nama i uvoznim kvotama, što predstavlja nužnu satisfakciju za firme – pionire.

U praksi ovo ograničavanje slobodne trgovine treba posmatrati kao izuzetke, a ne kao pravilo kojim se opravdava protekcionistička zaštita na osnovu stavova o dečjem periodu grane i nesavršenosti tržišta. Veoma je teško sa potpunom sigurnošću utvrditi koje grane će u budućnosti biti konkurentne, koji nivo protekcionističke zaštite je optimalan kako sa stanovišta zaštićenog razvoja mlađih industrija, tako i sa aspekta dostizanja njihove konkurentske prednosti na svetskom tržištu.

Smatramo potpuno ispravnim stav američkih autora da zaštita "nacionalnih industrija", zasnovana na ideji zaštite mlađih industrija, najčešće koristi interesima pojedinih grupa u zemljama koje takav koncept primenjuju, dugoročno nanoseći štetu društveno-ekonomskom razvoju zemlje i nacionalnom blagostanju.

5.2.2 Trgovinska politika u uslovima dvojne privrede

Neravnomernosti privrednog razvoja u zemalja u razvoju uslovljavaju specifičnosti njihove trgovinske politike. Gotovo po pravilu u ovim zemljama postoji neka od grana industrije, ili ceo sektor privrede, u kojima radnici mogu ostvariti relativno visoku zaradu; sa druge strane, izrazito je siromašan deo stanovništva koji se bavi poljoprivrednom proizvodnjom na tradicionalan način. Ovakva podela u privredama ovih zemalja na dva sektora naziva se ekonomski dualizam, a privreda, u kojoj se sa sigurnošću konstatuje pomenuti dualizam, naziva se *dvojnom privredom*.

Sa stanovišta trgovinske politike, u uslovima dvojne privrede najčešće se primenjuje visoka zaštita prerađivačkih grana. To dinamizuje protekciju industrije koja proizvodi robu substitute uvoza, čime ili pojačava efekat dualizma ili se zaoštravaju problemi koje dualizam nameće.

U sadašnje vreme mnogi ekonomisti smatraju da ovakav pristup trgovinskoj politici nedovoljno razvijenih zemalja ima za rezultat stvaranje neefikasne proizvodnje, koju odlikuju visoki troškovi po jedinici proizvoda. Osim ovog razloga, dvojna privreda (o kojoj je ovde reč) doprinosi eskalaciji i drugih problema: dovodi do migracije stanovništva u velike gradske sredine (usled potencijalne mogućnosti zapošljavanja u "zaštićenoj industriji"). Time se povećava nezaposlenost u velikim gradskim sredinama.

Drugi, takođe veoma značajan problem dvojne ekonomije sadržan je u takozvanom *argumentu razlike u zaradama pojedinaca*, kojeg ekonomisti posmatraju kao rezultat nepovoljnog odnosa na realciji *poljoprivreda – industrija*, a koji ukazuje na posledicu zapošljavanja relativno malog broja ljudi u nacionalnoj industriji (poljoprivredom se bavi velika većina stanovništva, što dovodi do smanjivanja ukupnih proizvodnih mogućnosti zemlje). Pristalice ovog argumenta smatraju da je, usled toga, država dužna da neposredno stimuliše povećanje zaposlenosti u industrijskim grana-ma, jer je davanje subvencione podrške prerađivačkoj industriji loše rešenje.

Trgovinska politika u uslovima dvojne privrede lansira visoku zaštitu prerađivačkih grana.

Nasuprot, država može da interveniše u pravcu smanjivanja razlika u platama zaposlenih u industriji i poljoprivredi; takođe može stimulisati zapošljavanje u industriji davanjem različitih olakšica i stimulacija preduzećima koja se odlučuju na ovakav korak. Znači, mere trgovinske politike, u ovom slučaju, bile bi ne druga, već "treća najbolja mogućnost" prevazilaženja problema dvojne ekonomije.

Primena protekcionističkih mera dovodi do migracije seoskog stanovništva u gradove, dovodeći do nezaposlenosti uz nastanak absurdne situacije: razvoj velikih gradskih naselja (pritisnutih pridošlicama koje traže posao) i slabljenje demografske i razvojne osnove u tradicionalno poljoprivrednom sektoru, *samo dinamizuju probleme dvojne ekonomije*.

Ispravnost ove konstatacije najbolje su demonstrirale *novoindustrijalizovane zemlje Azije*. Ove zemlje su zadržavajuće razvile svoju privredu, ali *ne na račun protekcionističke zaštite industrije koja proizvodi uvozne substitute, već su to učinile strateškom orientacijom na proizvodnju usmerenu na izvoz*. Sa aspekta trgovinske politike može se (o ovim zemljama) tvrditi sledeće: i ako nije moguće reći da primenjuju model slobodne trgovine, nije moguće ni osporiti činjenicu da one imaju niske pokazatelje zaštite svoje privrede u poređenju sa drugim zemljama u razvoju, kao i veliki obim izvoza i uvoza.

Istraživači ukazuju na još jedan fenomen: u novoindustrijalizovanim zemljama sprovedena je strateški osmišljena selektivna protekcionistička zaštita domaćih preduzeća u funkciji izvozno orijentisanog razvoja. *Posebno naglašavamo da su ove zemlje, pre ulaska u period burnog industrijskog razvoja, realizovale brzo i kvalitetno usavršavanje sistema obrazovanja*.

5.3 STRATEŠKA TRGOVINSKA POLITIKA INDUSTRIJSKI RAZVIJENIH ZEMALJA

Najveći doprinos razvoju svetske privrede daju najrazvijenije zemlje sveta, bez obzira na dinamičan privredni razvoj nekih novoindustrijalizovanih zemalja. Međutim, analiza njihovog privrednog razvoja, naročito poslednjih nekoliko decenija, ukazuje na niz problema. U funkciji njihovog rešavanja, u ovim zemljama otvoreno je pitanje: kako unaprediti rezultate sopstvenih privreda? Da li je to moguće dajući prednost izvesnom stupnju protekcionizma, težnjom ka oligopolizaciji svetskog tržišta, naglašavanju uloge naučno-tehničkog razvoja, podržavanjem procesa globalizacije i redizajniranja odnosa snaga u svetu – pre svega geoekonomskih ...

Sve oštira konkurenčna borba na svetskom tržištu i sama priroda kapitala i razvojnih tendencija u nacionalnim i globalnim okvirima, neposredno su doprineli primeni koncepta *strateške trgovinske politike* u najrazvijenijim zemljama sveta. *Cilj ove politike je da vlada zemlje, agresivnim izvoznim ili proizvodnim subvencijama, stavi svoju firmu u položaj strateške prednosti i da, izbacujući inostranog konkurenta sa međunarodnog tržišta, skrene profit u svoju korist.*⁶⁷

Strateška trgovinska politika ima za cilj, uz podršku vlade domaćim preduzećima, izbacivanje inostranog konkurenta sa međunarodnog tržišta i skretanje profita u svoju korist.

67. *Ekonomski rečnik*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2001, str. 666.

Pre razmatranja karakteristika trgovinske politike razvijenih zemalja, обратите pažnju na sledeći primer i povežite ga sa ranije prezentiranim konceptom trgovinske politike zemalja u razvoju.

IZ PRAKSE

Sjedinjene Američke Države, Japan i EU i dalje zadržavaju neke od najviših stopa na šećer, mleko, meso, voće i povrće, baš kao i na tekuši i obucu, dakle upravo one vrste osnovnih proizvoda u kojima zemlje u razvoju uživaju komparativnu prednost zbog niske cene rada.

Tako su, na primer, Sjedinjene države zavale carinu od 244% na uvoz šećera i 174% na uvoz kikirika, što su dva proizvoda koja se jeftino uzgajaju i preraduju u zemljama kao što su Svazilend i Sudan. U isto vreme Evropska unija obeshrabruje uvoz govedine carinom od 213%, dok Japan ograničava uvoz žita carinom od 353%, a Kanada uvoz buttera carinom od 360%.

"Ovu vrstu protekcionizma koji praktikuju najbogatije industrijalizovane zemlje jednostavno nije moguće odbraniti", kaže Nikolas Stem, vodeći ekonomista Svetske banke. "Cena koju zemlje u razvoju plaćaju zbog gubitaka svojih izvoznih mogućnosti znatno je veća od količine zvanične pomoći koju te zemlje svake godine dobiju".⁶⁸

Po svom karakteru, strateška trgovinska politika je neomerkantiličko sredstvo za obezbeđivanje zadržavanja konkurentnosti nacionalne industrije ili, oblik vladine industrijske politike koja je usmerena ka subvencionisanju određenih industrijskih grana ne bi li one stekle konkurenčku premoć nad stranim proizvođačima.⁶⁹

5.3.1 Argumenti u korist strateške trgovinske politike

Put ka argumentaciji u korist strateške trgovinske politike vodi preko mišljenja da nacija, na svetskom tržištu, vode svojevrsne ekonomske ratove, usled kojih prosperitet jedne nacije doprinosi ekonomskim gubicima druge – što nije u skladu sa stavovima najvećih autoriteta u svetu, u oblasti istraživanja i analize međunarodnih ekonomske odnosa. Međutim, time su samo naglašena pitanja raspodele dobiti od spoljne trgovine, konkurentnosti i odnosa nacija u tom svetu.

Pristalice strateške trgovinske politike smatraju da je ista opravdana iz tri razloga:

- 1) Radi povećanja konkurenčke sposobnosti jedne nacije država ciljno usmerava resurse u grane koje odbacuju visoku dodatnu vrednost po radniku; prema ovom argumentu analitičari se odnose krajnje skeptički. Krugman i Obstfeld pitaju: ako se tačno zna koje su to "poželjne industrije", odnosno industrije koje odbacuju najvišu dodatnu vrednost, zašto je uopšte potrebno da država intervencionistički usmerava resurse u te industrije? Zar logika kapitala ne upućuje na njegovu mobilnost, a priroda preduzetništva na pokretanje poslovnih aktivnosti u najatraktivnijim sektorima? Kako je kapital, kao i rad, ograničeni resurs, to znači odsu-

Argumenti u korist strateške trgovinske politike:

- visoka dodatna vrednost po radniku
- deindustrijalizacija
- potrebe visokotehnoloških grana

68. Čarls V. Kegli, Jr., Judžin R. Vitkof, citirano delo, str. 495.

69. Isto, str. 463.

stvo garancija da će ulaganje u grane sa visokom dodatnom vrednošću po radniku dovesti do povećanja nacionalnog dohotka; plasman na svetsko tržište ne zavisi samo od visine uloženog kapitala.

- 2) Usled deindustrijalizacije dolazi do smanjivanja zarada u nekim sektorima privrede, čime se pogoršava kvalifikaciona struktura tih sektora i njihova konkurentnost – zato ima opravdanja primena strateške trgovinske politike, odnosno selektivna podrška onih sektora privrede u kojima dolazi do pada zarada po radniku.⁷⁰
- 3) Zbog konkurenčije u visokotehnološkim granama dolazi do poremećaja u privrednom razvoju zemlje, što zahteva odgovarajuću reakciju kreatora ekonomske politike. Visoko tehnološkim smatraju se one grane, u kojima uspeh preduzeća zavisi od njihove sposobnosti da prihvate, primene (ili stvore i primene) naučno-tehničko znanje od krucijalnog značaja za proizvodnju. Stimulisanje ovog sektora, kao strateška orientacija trgovinske politike, opravdava se potrebom da se održi visok nivo zarada u ovim sektorima industrije, i da se kroz njihovu podršku obezbedi kontinuirano povećanje konkurenčke sposobnosti nacionalne privrede na svetskom tržištu.

U svrhu kontraargumentacije ističemo da u realnom svetu visina zarada u visokotehnološkim granama nije, u proseku, značajno veća od zarada u drugim; naime, radi se o zapošljavanju visokostručnog kadra koji i u drugim sektorima privrede ima visoke zarade.

Drugi protiv-argument sadržan je u činjenici da se konkurenčka sposobnost nacije ne može vezivati isključivo za ovaj faktor, niti se ona može dugoročno obezbeđivati samo na ovaj način. Dakle, i ovaj argument za primenu strateške trgovinske politike industrijski najrazvijenijih zemalja nema podršku u ekonomskoj teoriji.

5.3.2 Dodatni argumenti za primenu strateške trgovinske politike

Dodatajni argumenti u korist strateške trgovinske politike:

- značaj tehnologije u granama - distributerima naučno-tehničkog znanja
- spoljni efekti za preduzeća - pionire tehnološkog razvoja

70. Analitičari ne pridaju veliki značaj ni ovom argumentu. Empirijski utvrđene, kvantitativne ocene uticaja deindustrijalizacije na nivo zarada pokazuju da se ne radi o bitnom faktoru iz dva razloga: 1) smanjenje broja zaposlenih u industriji nije isključiva posledica međunarodne trgovine; 2) razlika između radničkih zarada se prenalaže; u mnogim industrijskim granama zarada je manja od zarade u sektorima usluga, ili je čak približna. Zato se i smatra da je prosečna razlika u zaradama manja od 10%, što umnogome urmanjuje značaj argumenta deindustrijalizacije kao uzroka uspostavljanja protekcionističke trgovinske politike.

Ovi sektori su vrlo često podržavani od države, ne samo kroz odgovarajuća rešenja u sferi trgovinske politike, već i kroz državne ili regionalne (odnosno internacionalne) razvojne naučno-tehničke programe; radi se o *granama, izvorima i distributerima naučnotehničkih znanja*, odnosno o novom argumentu za primenu strateške trgovinske politike.

U daljim razmatranjima usredsredićemo se na *pitanja tehnologije i spoljnih efekata*. Ranije smo ukazivali na potencijalne nesavršenosti tržišta kao uzročnika različitih teškoća pri primeni novih znanja u nekim sektorima privrede, satisfakcija i koristi koje preduzeća – pioniri nisu u mogućnosti da dobiju ulazeći u novu, naučno-tehnički intenzivnu, proizvodnju. Ovaj efekat nazvali smo dopunskim socijalnim koristima za društvo, ali ne i za samo preduzeće. Dakle, ovi *spoljni efekti* predstavljaju (prema američkim analitičarima) ozbiljan razlog i opravdanje za primenu strateške trgovinske politike, uključujući primenu subvencija.

Teorijski, ovaj argument industrijski razvijenih zemalja za primenu strateške trgovinske politike sličan je argumentu zaštite mladih industrija (argument o dečjem periodu grane).

Zastupnici ovog argumenta ukazuju da preduzeća koja investiraju u znanje i njegovu primenu u proizvodnji nisu u mogućnosti do dobiju sve koristi koje su iz njihovih aktivnosti proistekle; ukoliko to bude osnova za ulazak drugih preduzeća u sferu njihove proizvodnje, koristeći se njihovim strateškim idejama, onda će preduzeća-pioniri prestati da investiraju u oblasti o kojima ovde govorimo. Time se otvaraju brojna pitanja: razvoja, konkurentnosti, nivoa zaposlenosti, strukture izvoza i uvoza...

Zato Krugman i Obstfeld ukazuju na opšti princip: *trgovinska i industrijska politika treba da budu usmerene na suzbijanje nesavršenosti tržišta; u tom smislu država treba da subvencionise dobijanje onih znanja koje će koristiti celoj privredi, a ne samo pojedinim preduzećima*.

Međutim, kako odabratи ове firme (preduzeća – pionire), kako zaključiti da će najbolja rešenja biti baš i u konkretnim preduzećima ili granama, kako izbeći zloupotrebe na realciji: *država – subvencije – preduzeće, odnosno: državna birokratija – menadžeri „široke ruke“*; jednostavnije rečeno kako izbeći stvaranje uslova za korupciju? Naravno, svaka zemlja to rešava u skladu sa sopstvenim interesima i načinima koje je usvojila kao najbolja u datom trenutku.

Realni problemi nisu ni na ovaj način prevaziđeni: kako biti siguran da ono što jedna država podržava danas ne sprečava prodore preduzetnika i naučnika u sasvim nova znanja i prozvodne mogućnosti, a koji nisu bili uzeti u obzir? Kako razrešiti dilemu koja se u literaturi često navodi kao primer: ako jedna zemlja podržava razradu novog načina proizvodnje čelika (Belgija se uzima kao primer), zar nije moguće da evropske firme, slične belgijskoj ne dođu do istog ili naprednijeg rešenja u istom ili još kraćem roku. Sa stanovišta Evropske unije ili Svetske trgovinske organizacije belgijske subvencije usmerene na novi način proizvodnje čelika mogle bi biti protumačene negativno. Za nacionalnu privredu podrška sopstvenim preduzećima, čak i u ovim slučajevima, nije nerešiv problem; ali ukoliko se uzmu u obzir moguće reperkusije u sferi međunarodne trgovine, onda jeste (naročito za velike, industrijski razvijene zemlje, koje bi mogle doživeti osvetu njihovih moćnih trgovinskih partnera).

5.3.3 Spenser-Branderov argument u korist strateške trgovine

Spenser-Branderov argument se zasniva na pretpostavci o vezi nesavršenog tržišta i opravdanog državnog intervencionizma u odsustvu savršene konkurenčije.

Ova dva autora su zaključila da postoje grane industrije u kojima postoji veoma mali broj konkurenata, ili preciznije – nekoliko. Kako postoji mali broj konkurenata u grani, proizilazi da je ideja o slobodnoj konkurenčiji u ovom slučaju neodrživa; slobodna konkurenčija, u realnim odnosima, u ovoj grani ne postoji, već se radi o oligopolskoj strukturi svetskog tržišta.

Spenser-Branderov argument opravdava stratešku trgovinsku politiku (intervenciju države u funkciji skretanja profita ka domaćim preduzećima) oligopolskom prirodnom svetskog tržišta.

Kreatori ovog argumenta tvde da bi država, u ovakvim slučajevima, mogla da menja pravila igre. Izmena pravila igre sastoji se u mogućnosti (i potrebi) da država svojim aktivnostima omogući da potencijalni profit dobija domaće preduzeće, a ne inostrano. U najprostijem slučaju, država može da finansijski podrži domaće firme, a istovremeno ograniči mogućnosti za investicije stranim kompanijama koje su direktni konkurenti domaće firme (ili svega nekoliko domaćih preduzeća). Na ovaj način došlo bi do skretanja profita ka domaćoj privredi, pri čemu bi sam profit premašio državne izdatke na stimulacije nacionalnom preduzeću.

U konačnom (ukoliko je izostavljena rasprava o domaćim potrošačima, ili je sva proizvodnja domaćeg preduzeća usmerena na izvoz), ovo skretanje profita od stranih konkurenata ka domaćem preduzeću uvećava nacionalni dohodak na račun druge (ili drugih) zemalja. Neka ovo bude najvažnija odlika strateške trgovinske politike i njene primene.

U funkciji ilustracije ovog stava i u domaćoj i stranoj literaturi koristi se primer primene strateške trgovinske politike u slučaju *Airbus – Boeing*, u kojem Evropska vlada subvencionise Airbus po sistemu "biti korak ispred", usled čega Airbus ulazi u tržišnu utakmicu sa Boeingom (Airbusovi eventualni gubici bi, u tom slučaju, bili sasvim pokriveni subvencijama evropske vlade), što primorava Boeing da se povuče.

Država primenu strateške trgovinske politike realno zasniva na stavljanju sopstvene firme u povoljniji položaj od inostrane kompanije (kroz izvozne ili proizvodne subvencije),⁷¹ na taj način obezbeđujući nižu startnu troškovnu osnovu i izvesnu cenovnu konkurentnost nacionalne produkcije.

Kritika ovog argumenta zasniva se na potrebi da strana koja se odluči da se ponaša u skladu sa njegovim idejama, mora imati dovoljno pouzdane i blagovremene informacije; mora biti očekivan uzvratni udarac međunarodnog konkurenta, što će uzrokovati specijalne analize i prikupljanje opsežnih informacija o nacionalnim preduzećima koje je zemlja, kroz primenu strateške trgovinske politike, zaštitila ili ima namenu da ih štiti.

Krugman otvoreno naziva stratešku trgovinsku politiku – *politikom razaranja suseda*, ukoliko se primenjuje princip razvoja jedne zemlje na račun druge.

Jedino opravdanje za primenu strateške trgovinske politike vidi u njenoj upotrebi u finkciji izvozno orijentisanog razvoja, uz selektivnu primenu, i to:

71. Dr Branislav Pelević, *Uvod u međunarodnu ekonomiju*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2001, str.101.

1. Zbog domaće privrede (njene resursa i njihove realokacije, snage preduzeća koja se ovim tipom trgovinske politike štite);
2. Zbog efekata međunarodne trgovine i ukupnog spoljnoekonomskog položaja zemlje.

U tom smislu, posebno analizira stratešku trgovinsku politiku Japana, kao primer njene primene. U toj analizi naglašava sledeće:

- *Do 1990. godine Japan je bio blistav primer burnog industrijskog razvoja, uprkos stravičnim razaranjima koje je doživeo u toku II svetskog rata. U poređenju sa drugim industrijski razvijenim zemljama, ova zemlja je imala najbolje koncipiranu stratešku trgovinsku politiku.*
- *Od 1950. do početka 70-tih godina Japan je negovao snažan državni intervencionizam, osobito u domenu raspodele resursa. Svojom privredom Japan je upravljao kao privredom "opštег deficita", strogo vodeći računa o raspodeli resursa (osobito o kreditima i dostupnosti strane valute). Svoju politiku Japan je sprovodio preko Ministarstva finansija i preko, već čuvenog, Ministarstva industrije i trgovine (MITI). Njihova vlast je eskalirala nakon odluke da se određene grane zaštite carinama i uvođenjem importnih ograničenja.*
- *Trgovinska politika Japana je bila pod strogom kontrolom MITI (Krugman upotrebljava sledeću sintagmu: pod centralizovanim upravljanjem MITI). Državna podrška je bila usmerena na tešku i prerađivačku industriju; polazila je od ideje da pomenute grane obezbede Japanu konkurenčku prednost u budućnosti; dakle, da ne budu u službi tekucih potreba i problema zemlje.*
- *Od sredine 70-tih godina prošlog veka strateška trgovinska politika Japana bila je usmerena na podršku visoko tehnoloških grana. Politika se zasnivala na sledećim principima: država je odobravala umerene subvencije i stimulacije onim granama koje su imale aktivan odnos prema naučno-tehničkom progresu, uz zajedničko finansiranje naučno-istraživačkih projekata (od strane preduzeća i države). Nova politika nije imala u vidu privredu u celini, već samo ciljne grupe preduzeća ili sektore u pojedinim industrijskim granama.*
- *Zaštita domaće privrede je smanjena, ne samo zbog novog pristupa trgovinskoj politici, već usled zahteva najznačajnijih trgovinskih partnera Japana da ova zemlja otvor svoje tržište.*
- *Najzanimljivija činjenica u ovoj analizi je da sektore i preduzeća koje je tada država podržavala nisu predstavljali značajan deo japanske privrede. U konačnom, došlo je do velike eksportne ekspanzije koja danas predstavlja kičmu japanske privrede.*

Japski model strateške trgovinske politike i njegova primena i dalje ostaje istraživački izazov.

Na kraju, treba imati na umu da realisti prihvataju merkantilizam i neomerkantilizam kao pokretače država u preduzimanju određenih koraka radi zaštite svoje privrede i podrške izvoznoj ekspanziji nacionalnih preduzeća.

Ovo je osnovna karakteristika **dvostrukog delovanja** industrijski razvijenih država koje tuđe i ovakve koncepte kritikuju, proklamujući liberalne i neoliberalne principe međunarodne ekonomske saradnje, a istovremeno primenjujući koncept kojeg napadaju kao retrogradan. Obratite pažnju na sledeće stavove:

IZ PRAKSE

Američka trgovinska politika odražava dva instikta: s jedne strane zahtevanje za liberalizaciju trgovine na stranim tržištima; s druge strane, ublažavanje uticaja i uvoza na američku privredu i stupu zaposlenosti. Ulozi su veoma visoki: ministarstvo trgovine je 1997. godine procenilo da jedno na svakih pet radnih mesta u SAD ima podršku u trgovini. Upravo je svest o ovoj zavisnosti ležala u osnovi uspešne odluke administracije Dzordža V. Busa iz 2002. godine da ponovo uvede samostalni predsednički mehanizam za brže pregovore (suspendovan 1994) kako bi se predsedniku omogućilo da nezavisno od Kongresa pregovara o trgovinskim sporazumima; Kongres može da odobri ili odbaci te sporazume, ali ne može da ih izmeni.⁷²

Ovo, naravno, potvrđuje pomenuti princip dvostrukog delovanja industrijski razvijenih zemalja u međunarodnim ekonomskim odnosima, ali potvrđuje i značaj kojeg SAD pridaju ekonomskom faktoru u spoljnoj politici, a time i ekonomskoj diplomaciji.

Nije nerazborito ponoviti da je potrebno predano učiti na primeru ove moćne zemlje o značaju i ulozi međunarodne ekonomske saradnje za ukupan razvoj, snagu i prestiž jedne zemlje u svetskim okvirima.

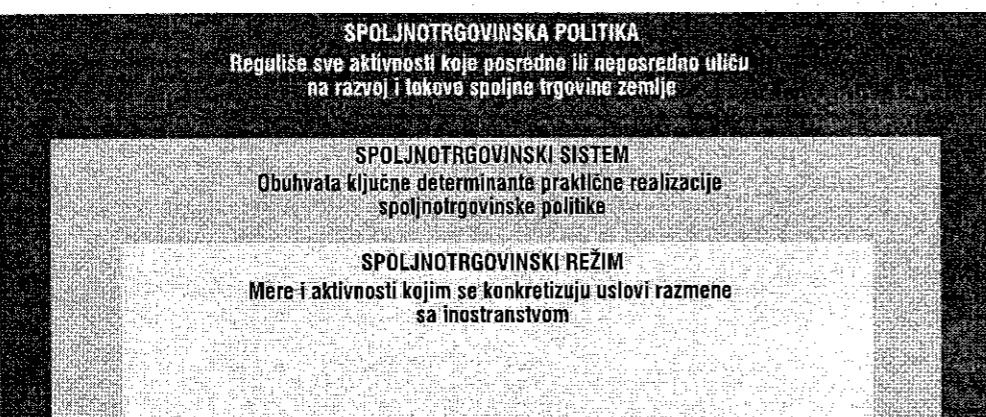
5.4 INSTRUMENTI TRGOVINSKE POLITIKE

U trgovinskoj politici svi instrumenti koji regulišu međunarodnu razmenu robe i usluga su podešeni ne samo da sačuvaju stečene prednosti zemlje, već da se te prednosti i dalje razvijaju i učvršćuju. Instrumenti ove politike tako su formulisani da (na izgled) pružaju visok stepen slobode i ravnopravnosti, tj. nediskriminatornih uslova u svetskom biznisu. Međutim, ovi instrumenti postoje i deluju, pre svega, u interesu zemlje koja ih donosi i primenjuje.

Pored uobičajenih instrumenata međunarodne trgovinske politike razvijene zemlje uvele su veoma sofisticiran sistem mera indirektne zaštite uvoza i stimulacije izvoza. Ovaj sistem naslonjen na mere fiskalne politike, administrativna ograničenja, visoke cene kapitala i bankarskih usluga, odražava kompleksnu strategiju internacionalizacije privrede i taktku izvlačenja maksimalnih koristi od internacionalne trgovine. Time je trgovinska politika u savremenom svetu najčešće stavljena u službu izvozne ekspanzije, ili u službi zaštite nacionalne privrede i njenog razvoja. Pri tome se internacionalna aktivnost privrede reguliše u okviru države delovanjem sledećeg sistema:

72. Čarls V. Kegli, Jr., Judžin R. Vitkof, citirano delo, str. 496.

Slika 1: Regulacija međunarodnog poslovanja zemlje



Slobodne trgovine, u izvornom smislu, danas nema, pri čemu svaka zemlja zadržava mogućnost da režim uvoza i izvoza robe zasniva na carinama i raznim necarinskim preprekama s jedne, i izvoznoj stimulaciji s druge strane. To je osnovni parametar kojega internacionalni menadžer mora imati na umu prilikom pregovaračkog procesa. Zašto? Zato što iza ove konstatacije čeka u busiji ceo instrumentarij trgovinske politike, koji štiti preduzeća u zemlji sa kojom posluje.

Kao kriterijume za klasifikaciju pojedinih instrumenata trgovinske politike možemo prihvati uobičajene klasifikacije na one koje ograničavaju, odnosno koje unapređuju međunarodnu razmenu – uvoz i izvoz – delovanjem preko cena, kao i na one koje imaju odgovarajuće efekte na međunarodnu trgovinu delovanjem preko količine.

U grupi instrumenata koji deluju preko cena razmatraćemo: carine, premije i stimulacije, a u grupi instrumenata koji deluju preko količine, biće reći o kvantitativnim ograničenjima, kao što su: zabrane, kvote, kontingenti, izvozne i uvozne dozvole, dobrovoljna ograničenja izvoza, ekonomske sankcije. Kao posebnu kategoriju mera pomenute će biti mere indirektnog protekcionizma, sa posebnim osvrtom na damping.⁷³

5.4.1 Carine

Carina, kao instrument, je nastala uporedo sa trgovinskom politikom. U literaturi je, najčešće, moguće sresti sledeću definiciju carina: *carine su dažbine koje se naplaćuju na robu po unapred utvrđenim kriterijumima, najčešće od strane države uvoznice, a u cilju zaštite domaće privrede ili iz fiskalnih, političkih, socijalnih i drugih razloga*. U početku su carine imale fiskalni karakter, da bi kasnije, od perioda merkantilizma, počele da dobijaju i zaštitni.

U liberalizmu se broj carinskih pozicija redukuje, te značajan broj proizvoda ne uživa carinsku zaštitu ili se ona smanjuje.

- Instrumenti trgovinske politike:
- carine
 - kontingenti, kvote, dozvole
 - prelevmani
 - ostale mere podsticaja izvoza

73. Opširnije: Mrkušić, Ž., *Politička ekonomija međunarodnih odnosa*, L-R, Zagreb – Rijeka, 1982, str. 150-200.

U protekcionizmu carina ima za cilj uspostavljanje (protekcionističke) zaštite nacionalne privrede i njenih preduzeća od delovanja inostrane konkurenčije.

Samostalan i nezavisani carinski sistem danas ne postoji niti je lišen uticaja drugih država, potom, uticaja koji dolaze iz međunarodnog okruženja. Međunarodni sporazumi iz oblasti regulacije internacionalnog biznisa, uključujući i carine (bilateralni ili multilateralni) koje zemlja potpiše i ratificuje, postaju obavezani izvor prava za takvu zemlju.

Osnovni instituti iz oblasti carina su: carinska linija, carinsko područje, carinsko-pogranični pojaš, pogranični promet, carinska roba, carinska obaveza i dr.

Ove institute Stanković objašnjava na sledeći način: pod carinskom linijom se podrazumeva granica (najčešće državna) koja oivičava carinsko područje jedne države; pod pojmom carinskog područja, carinske teritorije, carinske oblasti određene države podrazumeva se teritorija na kojoj se primenjuju carinski propisi te zemlje.

Carinska roba predstavlja predmet rada svih carinskih organa, nad njom se sprovode mere carinskog nadzora, a carini se po utvrđenom carinskom postupku.

Pod carinskim nadzorom se podrazumevaju sve mere koje preduzimaju carinski organi i carinski obveznici u cilju sprečavanja neovlašćenog, nedozvoljenog postupanja sa carinskom robom, kao i obezbeđenja njene istovetnosti dok se nad njom ne sprovedu odgovarajuće radnje iz carinskog postupka.⁷⁴ Kriterijumi za podelu carina su sledeći:

1. Na osnovu kretanja robe:

- uvozna
- izvozna
- tranzitna

2. Vrste carina prema svrsi:

- fiskalna ili finansijska
- ekonomska ili zaštitna
- socijalno-politička

3. Carine prema načinu obračuna:

- carine od vrednosti (ad valorem)
- specifične
- kombinovane

4. Carine prema načinu propisivanja:

- autonomne
- konvencionalne
- kombinovane

74. Opširnije, Stanković, M., citirano delo, str. 7-40.

5. Carine prema dejstvu:

- prohibitivne
- retorzivne
- preferencijalne
- diferencijalne
- antidampinške
- kompenzatorne

Uvozne carine predstavljaju plaćanje na robu koja se definitivno uvozi u određeno carinsko područje. Naplaćuje se prema propisanim uvoznim carinskim tarifama koje svaka država ima, pri čemu osim zaštitnog može imati i drugi karakter.

Izvozne carine predstavljaju dažbinu koja se naplaćuje na robu koja se izvozi. Primjenjuje se za proizvode kojih nema dovoljno za opskrbu domaćeg stanovništva, ili iz strateških ili drugih razloga.

Tranzitne carine opterećuju robu koje se prevozi preko određenog carinskog područja.

Fiskalna carina predstavlja prihod države (državne blagajne), što je njen primarni efekat. Ona ne predstavlja zaštitu domaće proizvodnje.

Ekonomski ili zaštitni carini se uvodi u cilju zaštite domaće privrede. To se postiže tako što inostrani proizvod, kada se optereti uvoznom carinom, postaje manje konkurentan za iznos carine. Carinsko opterećenje može biti tako visoko da se nakon njegove primene postiže i prohibitivan efekat.

Socijalno-politička carina se uvodi iz socijalnih i političkih razloga. Najčešće se odnosi na oblast izvoza.

Carine prema vrednosti (ad valorem) su carine koje u zavisnosti od vrednosti opterećuju robu. Mogu biti zaštitne i fiskalne. Carinski organi (u praksi) se najčešće ne osvrću na fakturnu vrednost robe, već vrednosno carine prema ranije utvrđenim kriterijumima i parametrima.

Specifične carine se naplaćuju po jedinici (npr. kilogram, litar, komad, metar, i dr.).

Kombinovane carine predstavljaju poseban oblik kombinovanja između carina od vrednosti i specifičnih carina.

Autonomne carine država zavodi autonomno, nezavisno od svojih međunarodno-pravnih obaveza. Mogu, bez nekih posebnih ograničenja, biti promenjene ili ukinute.

Konvencionalne carine se propisuju na bazi bilateralnih ili multilateralnih ugovora, odnosno konvencija između dve ili više zemalja. Gotovo da nema zemalja koje imaju izrazito autonomne carine i autarhične carinske sisteme. Sve je više zastupnika *kombinovanih carina*, koje karakteriše način propisivanja ili njihovog závođenja (kombinacija prethodne dve).

Prohibitivne carine su toliko visoke da praktično onemogućavaju (kroz uzrokovanje apsolutne cenovne nekonkurenčnosti) uvoz na tržište neke zemlje.

Retorzivne, ratničke ili borbene carine su posledica carinskih konfliktova. Radi se o "uspostavljanju reciprociteta" u situacijama kada carinski tretmani dve zemlje zađu u

zonu nekorektnih odnosa ili ekonomskih sukoba. Visoke su ili prohibitivne, ne uvažavaju ni stvarnu ni faktturnu vrednost robe.

Preferencijalne carine treba da unaprede robnu razmenu između dve ili više zemalja, jer se njima vrši sniženje postojećeg carinskog opterećenja.

Diferencijalne carine dovode u nepovoljniji položaj robu iz drugih zemalja, svojim uvećanim iznosima, u odnosu na drugu, ili druge zemlje.

Antidampinške carine su dopunske i imaju za cilj da izjednače cenu inostrane robe koja se izvozi po dampinškim cenama na tržište zemlje domaćina, pogotovo ako uvoz ovakve robe može da nanese štetu privredi te zemlje.

Kompenzatorne carine se uvode za subvencionisanu robu koja je u zemlji porekla ili izvoza dobila određenu subvenciju. Cilj im je neutralisanje subvencija; usled toga njihova stopa se dovodi na nivo datih subvencija.

Danas država ne može da uspostavi unutrašnju ekonomsku ravnotežu (na primer, punu zaposlenost ili stabilnost cena), ukoliko ne koristi mere spoljnoekonomske saradnje i najčešće instrumente regulacije spoljnotrgovinske aktivnosti. Zato, bez obzira na doskorašnju aktivnosti GATT-a i, potom, Svetsku trgovinsku organizaciju, trgovinska politika ipak ostaje jedna od osnovnih poluga državnog uticaja na privredne tokove.

5.4.2 Kontigenți, kvote, dozvole i prelevmani

Instrumenti o kojima će ovde biti reči najčešće bivaju definisani kao netarifna, necarinska ograničenja. Uvođenje kontigenata kao načina regulisanja trgovine preko utvrđivanja količina, proizlazi iz potreba i mogućnosti nacionalne privrede. Ovim instrumentom se teži obezbeđivanju potreba domaćih preduzeća u reprodukcionom procesu.

Kontigenți su instrument, najčešće, bilateralne razmene, odnosno uravnoteženja robne razmene između dve zemlje. Postoje *ugovorni kontigenți* (važe, saglasno odgovarajućem sporazumu, između dve zemlje i fakultativni su) i *autonomni kontigenți* (njih utvrđuje država za konkretan period ili tačno utvrđenu robu; obavezujući su i važe za sve učesnike; nemaju diskriminatorski karakter). Obično se kontigenți utvrđuju za vremenski horizont od jedne godine.

Kontigentiranje može da obuhvati i takozvani *kvotni sistem* izdavanja izvoznih i uvoznih dozvola. Izvoznim i uvoznim preduzećima se određuju individualni kontigenți, koji se odnose na tačno utvrđenu robu, na jednu ili nekoliko zemalja, pri čemu vreme njihove važnosti može biti kraće od jedne godine. Dodelu, realizaciju i kontrolu ovih dozvola vrše nadležne institucije u jednoj državi.

Zašto država rado primjenjuje ograničenja izvoza preko kvote? Prvo, kvota daje garanciju da izvoz neće prevazići utvrđenu količinu. Drugo, kvotiranje je fleksibilan i operativan instrument politike. Treće, korišćenje kvota čini trgovinsku politiku selektivnijom i operativnijom, naročito ako se na ovaj način štite domaća preduzeća koja mogu biti konkurentna.

Ipak, korišćenje kvota daje i negativne efekte. Prvo, ograničavajući konkureniju na domaćem tržištu, kvota može da doprinese monopolizaciji u okviru nacionalne privrede. Drugo, samo odobravanje uvoza preko kvota ili izdavanje licenci od strane države nije uvek zasnovano na transparentnom delovanju, niti u uslovima zdrave konkurenije uvoznika, već se najčešće primenjuju neefikasna administrativna rešenja, a u najgorem slučaju kvotiranje doprinosi razvoju korupcije.

Prelevmani predstavljaju vrstu takse koja se naplaćuje prilikom uvoza robe (uglavnom za poljoprivredne proizvode). Prelevmani nisu fiksirani, već se utvrđuju u skladu sa promenama na tržištu. Oni predstavljaju razliku između više domaće i niže uvozne cene. Po svojoj suštini, oni su instrument savremenog agrarnog protekcionizma koji pogdaća maržu uvoznika.

Dobrovoljna izvozna ograničenja. Od početka 70-tih godina XX veka široku primenu u spoljnoj trgovini našla je specifična forma ograničenja uvoza – dobrovoljna eksportna ograničenja, kada kvote utvrđuju zemlja izvoznik, a ne zemlja uvoznik, pri čemu zemlja izvoznik preuzima obavezu da u zemlju uvoznici izveze količinu robe koja je utvrđena kontigentom. U sadašnje vreme, kako eksperti tvrde, zaključeno je nekoliko desetina sličnih sporazuma, koji ograničavaju izvoz automobila, gvožđa, televizora, tekstila ...

Može se reći da eksportna ograničenja nisu uvek dobrovoljna, već su nužna: ona se javljaju ili kao rezultat političkog pritiska zemlje importera, ili pred opasnošću da će biti primenjene žestoke protekcionističke mere (antidamping, i sl.). Nekada je postojao stav da ova ograničenja ne štete međunarodnoj trgovini, te GATT ovo nije zabranjivalo. Međutim, STO postavlja u zadatak zemljama potpisnicama da ovo ograničenje eliminišu.

5.4.3 Ostale mere podsticaja izvoza

Izvozne premije se isplaćuju izvozniku. Obično se daju u vidu određenog procenta kojim se povećava fakturna vrednost robe. Premija pokriva cenovnu nekonkurentnost, nisku produktivnost ili niži stupanj razvoja domaćeg izvoznog preduzeća. Osim ovih direktnih premija postoje i indirektne (prikrivene) premije. Daju se posebnim putem: u vidu poreskih olakšica, proizvodnih subvencija, nižih prevoznih tarifa, povraćaja plaćenih carina na uvoznu robu koja ulazi u proizvodnju namenjenu izvozu, itd.

Damping podrazumeva prodaju određene robe na stranom tržištu po cennama nižim od onih kojima se ista roba prodaje na domaćem tržištu. Praktičari pod ovim pojmom podrazumevaju i prodaju robe na ino tržištu po ceni koja je ispod (svetske) cene koštanja (treba posebno obratiti pažnju na odnos STO prema ovoj pojavi).

U konkurenčkoj borbi na svetskom tržištu damping nije novost, a javlja se kada eksporter prodaje svoju robu na inostranom tržištu po ceni koja je niža od normalne. Obično je reč o ceni koja je niža od analogne robe na unutrašnjem tržištu zemlje eksportera.

U saglasnosti sa pravilima STO, u cilju zaštite od dampinga, država importator može da uvede antidampinške carine pri čemu je dužna da ispoštuje određeni postu-

pak u funkciji ustanovljavanja realnog dampinga i štete od njega. Ipak se dešava da preduzeća koja konkurišu importerima zahtevaju i iniciraju antidampinške carine radi očuvanja syog položaja na domaćem tržištu. To je izvor zloupotrebe antidampinškog zakonodavstva i ovaj je instrument preobraćen u čisti protekcionistički, što za posledicu ima ograničavanje konkurenije na domaćem tržištu i povećanje cena uvozne robe.

U praksi se najčešće upotrebljavaju sledeće mere protiv dampinga: redovne zaštitne carine, zabrana uvoza dampingovane robe, posebne antidampinške carine i beskarinski reimport robe u zemlju izvoza ili porekla.

Međutim, svim aktivnostima usmerenim na suzbijanje dampinga treba da bude polazište korpus pravila kojima se STO suprotstavlja eskalaciji dampinške prakse u međunarodnoj trgovini, posebno utvrđivanje takozvane "normalne cene".⁷⁵

Državna trgovina pored motiva zaštite, ima i fiskalne, socijalne i političke ciljeve. Osnova ove aktivnosti države je zaštita svojih preduzeća i kontrola spoljno-ekonomskih aktivnosti u specifičnim segmentima ili po konkretnim operacijama velikog ekonomskog, razvojnog ili strateškog značaja.

Važnost takvih poslova često postavlja državu u ulogu neposrednog učesnika internacionalnih operacija preko svojih predstavnika, institucija ili državnih preduzeća.

5.4.4 Praktični aspekti indirektnog protekcionizma

Indirektni, ili administrativni, protekcionizam obuhvata mere koje imaju prikriveni karakter i indirektno dejstvo. Propisuje ih država. Na uvoz i izvoz deluju preko cena ili količine. Cilj im je da stranu robu dovedu u nepovoljniji položaj, da zaštite domaćeg proizvođača i domaćem izvozu omoguće bolje polazne osnove.

Bitna karakteristika mera indirektnog protekcionizma je njihova kamuflažnost i teška analiza efekata koje postižu. U praksi nisu izolovani svi oblici indirektnog protekcionizma, ali se najčešće javljaju sledeći:

Administrativne uvozne takse se plaćaju kada i uvozna carina. Imaju zaštitni karakter. Najčešće vrste uvoznih taksi su: protekcionističke (zaštita privrede i smanjivanje uvoza), fiskalne, zaštitne (vezane za zaštitu od platnobilansne neravnoteže) i statističke (plaćanje na svu robu koja se uvozi, linearno).

Diskriminacioni sistem unutrašnje taksacije se odnosi na veoma visok nivo poreza na promet i takse na luksuznu robu, što ovaj instrument formalno odvaja od carina i carinskog postupka. Utoliko je više prikriven i odvojen od udara globalne regulative internacionalnog biznisa.

Preferencijalne prevozne tarife podrazumevaju jeftiniji prevoz domaće robe od prevoza inostrane, što je posebno važno kod kabaste robe (žito, ruda i sl.).

75. Jelena Kozomara, *Spoljnotrgovinsko poslovanje*, D-RS, Beograd, 2003, str. 158-168.

Obavezno mešanje strane sa domaćom robom znači obavezu mešanja određenog procenta domaće sa uvezenom robom (najčešće u mlinarstvu, pri proizvodnji hleba), kako bi se zaštitila domaća proizvodnja esencijalne robe.

Obavezno korišćenje domaćeg materijala je zapravo zabrana upotrebe inorobe ukoliko radi proizvodnje nije korišćen domaći materijal, a prema utvrđenim kriterijumima.

Vezivanje za kupovinu domaće robe predstavlja obaveznu kupovinu domaće robe (u određenom odnosu i količini) ukoliko neko želi da uveze robu. Ovaj veoma karakterističan instrument skrivenog protekcionizma ima i širu primenu, čak i na nivou država (prilikom javnih nabavki).

Šikanozni postupci pri carinjenju takođe pripadaju ovom instrumentariju. Cilj im je psihološki pritisak, zadržavanje transporta radi "probijanja rokova isporuke", odnosno destimulacija uvoznika.

Šikanozna dokumentarna procedura ima ogroman spisak načina za njeno sprovođenje: šikaniranje, traženje različitih potvrda i dokumenata, konzularne takse, fito-patoloških uverenja, potvrda o poreklu robe, potvrde o krajnjoj potrošnji i slično.

Zadržavanje robe u transportu i ponavljanje šikanozne dokumentarne kontrole se odnosi na kontrolu robe (u transportu), koja je već prešla granicu zemlje uvoznice. Pri tome, sva oružja iz domena šikanognog postupka se ponavljaju, sa istovetnom svrhom.

Avansni depoziti pri uvozu se polažu prilikom dobijanja uvozne dozvole, a vraćaju se uvozniku nakon utvrđenog perioda. Propisuje se za robu koja je na dozvolama i plaća se deo (procentualan) vrednosti robe koja će biti uvezena. Jasno je da se radi o totalnom ometanju uvoza, naročito ako su avansuirana sredstva na udaru inflacije.

Sa stanovišta ekonomskе diplomatiјe, *od posebne važnosti je zadatak praćenja i analize indirektnih protekcionističkih mera* koje zemlje sa kojima privredno sarađujemo primenjuju prema našoj zemlji, odnosno našoj robi i uslugama koje domaća preduzeća eksportuju ili nastoje da izvoze. Ovom zadatku moraju biti posvećeni odgovarajući potencijali, ne samo u eksternom segmentu ekonomskе diplomatiјe, već i u internom, uz efikasnu i fokusiranu podršku epistemske zajednice. Bez kompletne analize eventualne primene indirektnih protekcionističkih mera nema potpune slike ekonomskе saradnje između dve zemlje (ili više zemalja).

IZ PRAKSE

Necarinske prepreke i Svetska trgovinska organizacija

Tihomir Bogicević,
načelnik Odjeljenja za
poreklo robe i tarifu
Uprave carine Srbije

Opšti sporazum o carinama i trgovini (GATT⁷⁶), kao i osnivanje Svetske trgovinske organizacije (WTO⁷⁷), proizveli su jednoobrazni sistem pravila za najveći deo međunarodne ekonomskе razmjene. Svetska trgovinska organizacija postala je mesto gde se utvrđuje institucionalni okvir za regulisanje trgovine između zemalja članica koji je zasnovan na jedinstvenom sistemu prava i obaveza.

Shodno pravilima WTO o zastitnoj politici, na carinskoj teritoriji (teritorija na kojoj se primenjuju zasebne carine i ostali trgovinski propisi u trgovini sa ostalim teritorijama) kao mere zaštite mogu se konstitui carine (favorizovana mera) i razne necarinske prepreke trgovini.

76. General Agreement on Tariffs and Trade.
77. World Trade Organization.

Necarinske mere koje se danas primenjuju uključuju ograničenja na uvoz, izvoz, subvencionisanje proizvodnje i izvoza, kao i mere sa sličnim efektima. Obzirom da svojim dejstvom usporavaju, destimulisu ili blokaju uvoz i izvoz, one se mogu definisati kao necarinske prepreke, a njihov spektar je veoma širok.

- mere koje se primenjuju radi ograničavanja obima uvoza (kvantitativna ograničenja, dozvole);
- mere koje imaju za cilj kontrolu nad cennom uvezene robe (referentne cene, prelevmani, antidampinške i kompenzatorne carine, proizvoljne cene izvoza, carinske kvote, sezonske carine);
- mere za povećanje proizvodnje ili izvoza (subvencije);
- tehničke prepreke — zdravstveni i sigurnosni standardi;
- kontrola robe pre isporuke — inspekcija robe koja se vrši pre isporuke, a koju obavljaju posebno imenovana preduzeća;
- zakoni, propisi i administrativne odluke koje se koriste kako bi se utvrdila zemlja porekla robe (pravila o poreklu robe), itd.

Jako GATT 1994, ne zabranjuje primenu svih necarinskih mera, postojeći sporazumi WTO su odredili detaljnja pravila i obaveze koje treba ispuniti prilikom njihovog uvođenja.

Postojeći sporazumi i mere WTO regulisu upotrebu sledećih necarinskih prepreka:

1) Kvantitativna ograničenja

Po pravilu, kvantitativna ograničenja uvoza i izvoza nisu dozvoljena, osim u određenim slučajevima (npr. privremena zabrana ili ograničenje izvoza radi oticanja kritičnih nedostataka prebrambenih proizvoda, ograničenje uvoza proizvoda poljoprivrede i ribarstva radi ograničavanja istog proizvoda domaće proizvodnje itd.).

2) Državna trgovina

Državna trgovina nije zabranjena na osnovu GATT, ali vladina i nevladina preduzeća, uključujući i trgovinske direkcije, kojima su dodeljena isključiva ili posebna prava i privilegije, moraju da postiju princip nediskriminacije i da svoje nabavke ili prodaje obavljaju u skladu sa tržišnim uslovima tj. da postiju princip konkurenčije.

3) Vladine nabavke

Od vlasti se zahteva da primenjuju trgovinska pravila pri nabavci robe i usluga za svoje potrebe, tako što neće vršiti diskriminaciju inostrane robe u odnosu na domaću. Važan deo jeste uspostavljanje zahteva u pogledu procedura za dodeljivanje ugovora za nabavku (u cilju smanjenja mogućnosti za pojavu nelojalnog odlučivanja o dodeli ugovora).

4) Kontrola robe pre isporuke

Kontrolne aktivnosti moraju biti nediskriminatorne i moraju se zasnovati na objektivnim procedurama i kriterijumima, ravnopravno se primenjuju na sve izvoznike, na osnovu jedinstvenog standarda za kontrolu, bez nepotrebnih odgovlaćenja i konflikta interesa od strane agencija za kontrolu robe pre isporuke.

5) Devizna kontrola

Strane ugovornice neće svojim aktivnostima devizne kontrole, narušavati odredbe GATT, niti će trgovinskim aktivnostima, narušavati odredbe članova Sporazuma o Međunarodnom monetarnom fondu.

6) Nacionalni standardi i tehnički propisi

Sporazum o tehničkim preprekama trgovini (Technical Barriers to Trade) ima za cilj da obezbedi da standardi, tehnički propisi, testiranje i izdavanje potvrda za proizvode ne predstavljaju nepotrebne prepreke trgovini.

Sporazum sadrži definicije tehničkih propisa i standarda, i zahteva da standardi ne remete trgovinu, da države obezbede nacionalni i nediskriminatori tretman u vezi sa standardima, kao i da se države u najvećoj mjeri podstaknu na korišćenje međunarodnih standarda.

7) Carinske procedure

Faktički svaka procedura za primenu zakona u oblasti trgovine predstavlja svojevrstan Izvor trgovinskih prepreka. Njihova usklađenost i pojednostavljenje jednim delom osigurano je usvajanjem Međunarodne konvencije o pojednostavljenju i harmonizaciji carinskih procedura (Kjoto konvencija). Pojednostavljenje trgovine obuhvata pitanja unapređenja zahteva u pogledu dokumentacije, kao i procedure koje je neophodno ispuniti kako bi se obezbedila usklađenost sa pravilima koja se primenjuju u trgovini robom (mere carinske kontrole, tehnički propisi, veterinarska, fitosanitarna i kontrola kvaliteta) tokom uvoza, izvoza ili tranzita. U okviru carinskih procedura pitanja carinskog vrednovanja i svrstavanja robe po Carinskoj tarifi spadaju među najvažnija. Oni mogu postati necarinska prepreka ukoliko se odredbe o svrstavanju i vrednovanju ne primene na odgovarajući način pa to dovede do obracuna carine u većem iznosu (u ovim slučajevima stvara se nesigurnost kod učesnika u carinskom postupku). Zbog toga je od izuzetne važnosti dosledna primena odredbi Sporazuma o primeni čl. VII GATT i Konvencije o harmonizovanom sistemu naziva i šifarskih oznaka robe.

8) Pravila o poreklu robe

Sporazum WTO o pravilima porekla uglavnom se bavi pravilima porekla u nepreferencijalnim instrumentima trgovinske politike. Njegov osnovni cilj je harmonizacija nacionalnih pravila o poreklu robe.

9) Objavljivanje trgovinskih regulativa

Transparentnost predstavlja jedan od najvažnijih principa WTO, pošto dostupnost propisa omogućava svima da posiju u definisanom okruženju i uz najniže troškove.

Obzirom na opštu tendenciju snižavanja carinskih stopa, sve je češća pojava da države štite svoju privrednu primenom različitih necarinskih prepreka. Pri tome je od posebne važnosti da GATT 1994 ne zabranjuje primenu svih necarinskih mera, ali posebno propisuje uslove koji treba da budu ispunjeni da bi se one uveli. S druge strane, princip nediskriminacije automatski isključuje mogućnost legalne primene određenih necarinskih prepreka, npr. postupke kojima se veštacki otežavaju i usporavaju postupak uvoza ili izvoza (šikanozni postupci) ili diskriminatore mere u odnosu na uvoznu robu.

Primena odredbi GATT, odnosno pravila Svetske trgovinske organizacije od posebne je važnosti ne samo za zemlje članice WTO već i za one koje se pripremaju da uđu u ovu organizaciju (kao što je to slučaj sa Srbijom). Zbog toga je nužno na vreme prilagoditi pravnu regulativu i procedure koje će primenjuju u praksi pravila Svetske trgovinske organizacije. U tom smislu, ovo se odnosi i na primenu necarinskih prepreka.

6 POLITIČKA EKONOMIJA TRGOVINSKE POLITIKE I EKONOMSKA DIPLOMATIJA

Odnos ekonomije i politike, sudari i sadejstva visoke i niske politike, slobodno trgovanje ili protekcionizam, nacionalni interesi i blagostanje različitih zemalja u svetu sukoba i saradnje, raspodela dobiti od spoljne trgovine, odatle proistekli interesi različitih segmenata društva i grupa na vlasti – glavne su teme političke ekonomije

(spoljno) trgovinske politike koje su neodvojive od koncipiranja i realizacije ekonomsko-diplomatskih ciljeva jedne zemlje. Kako nema jedinstvene formule za konstrukciju ekonomsko-diplomatskog koncepta, koja bi precizno utvrdila mesto političke ekonomije trgovinske politike u njoj, opredelili smo se za analizu ove zanimljive oblasti koja će ukazivati na interne i eksterne koristi i štete proistekle iz različitih aktivnosti faktora odlučivanja u jednoj zemlji. Pri tome, usredsredili smo se na aktivnosti koje imaju neposrednu vezu sa međunarodnim poslovanjem, trgovinskom politikom i, posledično, ekonomskom diplomacijom.

6.1 KLJUČNI ARGUMENTI U KORIST SLOBODNE TRGOVINE

Analiza argumenta u korist slobodne trgovine samo je naizgled jednostavna. U svetu bukti trgovina, ali veoma mali broj zemalja trguje na način koji se, sa izvesnim ogradiama, može nazvati približno slobodnom trgovinom. Moguće je, u savremenim uslovima svetskog privređivanja, Honkong svrstati u zemlje koje izbegavaju primenu uvoznih carina ili kvota. Bez obzira na činjenicu da se odavna, još od vremena Adama Smita, ekonomisti zalažu za uvođenje principa slobodnog trgovanja u svetu, iako postoje valjni teorijski i praktični dokazi ispravnosti trgovinske politike usmerene na uvođenje ovog principa, stvarnost je pokazala svu kompleksnost realizacije ideje slobodne trgovine.

Upravo u ovom prostoru istraživanja i prakse nalaze se i razlozi zbog kojih je savremena ekonomска diplomacija kompleksna.

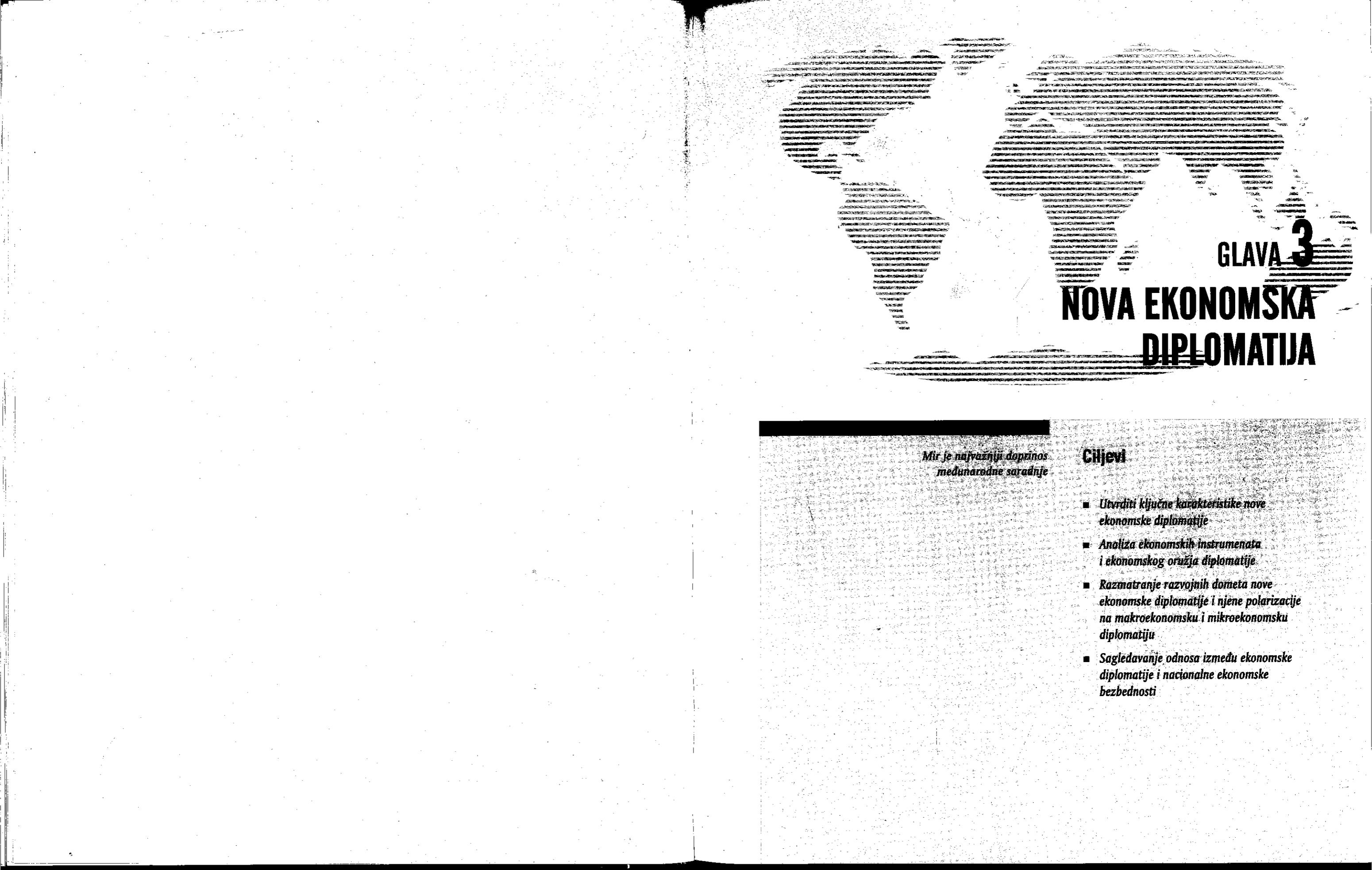
Smatramo najuverljivijim sledeći argument u korist slobodne trgovine: analitičari smatraju da je, zahvaljući slobodnoj trgovini, moguće izbeći gubitke efektivnosti, uslovljenih primenom protekcionističkih mera.

Mnoge zemlje su istraživale troškove prouzrokovane uvođenjem uvoznih carina i kvota. Prema raspoloživim podacima, u SAD ovi troškovi (1983. g.) iznosili su 0,26% od vrednosti nacionalnog dohotka, a u Brazilu 9,5%, Turskoj 5,4% (1978. g.). U većini zemalja, ne tako velikih kao Brazil ili SAD, gubici po ovom osnovu su oko 10% od sopstvenog potencijalnog nacionalnog dohotka. Krugman ovaj argument naziva argumentom efektivnosti.

6.1.1 Dopunske koristi kao argumenti slobodne trgovine

Pored gubitaka i troškova proisteklih iz primene uvoznih carina i kvota, mnogi ekonomisti smatraju da male, nerazvijene i zemlje u razvoju imaju i značajne koristi od slobodne trgovine, pre svega kroz porast obima proizvodnje. Ove koristi analitičari najčešće nazivaju *dinamickim efektima*.

Argumentacija u korist ovog stava polazi od činjenice da zaštićena tržišta doprinose usitnjavanju proizvodnje, i to ne samo sa stanovišta svetske privrede, već i u



GLAVA 3

NOVA EKONOMSKA DIPLOMATIJA

*Mir je najvažniji doprinos
međunarodne saradnje*

Ciljevi

- Utvrditi ključne karakteristike nove ekonomске diplomatiјe
- Analiza ekonomskih instrumenata i ekonomskog oružja diplomatiјe
- Razmatranje razvojnih dometa nove ekonomске diplomatiјe i njene polarizacije na makroekonomsku i mikroekonomsku diplomatiјu
- Sagledavanje odnosa između ekonomске diplomatiјe i nacionalne ekonomski bezbednosti

Anglo-američki autori lansirali su tezu o procesu nastajanja nove ekonomске diplomatiјe, na početku XXI veka. Niti jedna od vodećih škola ekonomске diplomatiјe u svetu, ne negira ovu razvojnu promenu. Naprotiv, svojim aktivnostima daju, u naučnom i praktičnom smislu, značajne doprinose novom, kompleksnom istraživačkom izazovu.

U ovom poglavlju prikazaćemo ključne karakteristike nove ekonomске diplomatiјe, ukazujući na razlike i podudarnosti stavova koje zastupaju anglo-američki, francuski i ruski autori.

1 KLJUČNE KARAKTERISTIKE NOVE EKONOMSKE DIPLOMATIЈE

Novi vek, koji je upravo započeo, učinio je ekonomsku diplomatiјu mnogo kompleksnijom. Zbog toga danas ne postoji jedinstveni model ekonomске diplomatiјe, koji može da sa apsolutnom pouzdanošću doprine predviđanju ishoda nekih pregovora u internacionalnom kontekstu. Zato je jedan od najvažnijih zadataka savremenih istraživača utvrđivanje istinske prirode savremene ekonomске diplomatiјe.

Nastanak nove ekonomске diplomatiјe ima neposrednu vezu sa povećanom ekonomskom međuzavisnošću zemalja i privrednih subjekata koju je sa sobom donela globalizacija, brišući jasnu granicu između onoga što se smatralo domaćim i međunarodnim privređivanjem.¹

Odatle proishode razlike nove od klasične ekonomске diplomatiјe.

Sintetizujući ključne karakteristike ekonomске diplomatiјe danas, prezentirane u doslupnim radovima predstavnika sve tri škole, *novu ekonomsku diplomatiјu karakterišu:*

- 1) *Izvori tenzija između vlada i ostalih centara moći koji neposredno utiču na odluke u sferi ekonomske diplomatiјe;*
- 2) *Novi učesnici;*
- 3) *Višestepenost nove ekonomske diplomatiјe;*
- 4) *Specifični aspekti interakcije između različitih nivoa ekonomske diplomatiјe;*
- 5) *Sve naglašenija multilateralnost;*
- 6) *Strateška orientacija, i delovanje u skladu sa teorijom i praksom internacionalnog biznisa;*
- 7) *Savremenu ekonomsku diplomatiјu čine njena dva novoformirana segmenta: makroekonomska i mikroekonomska diplomatiјa.*

1. Francuski autor De la Carriere pomenuto "brisanje granica" posmatra slično anglo-američkim autorma Vulkoku i Bejnu, koji smatraju da "blede" granice između domaće i međunarodne politike.



Najvažnije karakteristike trgovinske i klasične ekonomske diplomatijske nisu savremenim konceptom naprsto izbrisane; teorija i praksa u ovoj oblasti ih, u meri koja odgovara vremenu, interesima i karakteru odnosa u jednoj zemlji i svetu, takođe, inkorporira i modifikuje. Među karakteristikama nove ekonomske diplomatijske nosi epitet najvažnije – njena zasnovanost na nacionalnim ekonomskim interesima i sprega sa savremenom spoljnoekonomskom strategijom. Novoprofilisana veza između nacionalne ekonomske bezbednosti i ekonomske diplomatijske, takođe je novina (slika 2).

Anglo-američki istraživači posebno naglašavaju kvalitativne promene proistekle iz pojave *novih učesnika*, njihovih interesa i uloga u ekonomskoj diplomatijskoj; potom razgraničavanja *nivoa* ekonomske diplomatijske, njihovih kombinacija u funkciji ostvarivanja ekonomskih interesa na nacionalnom i internacionalnom planu.

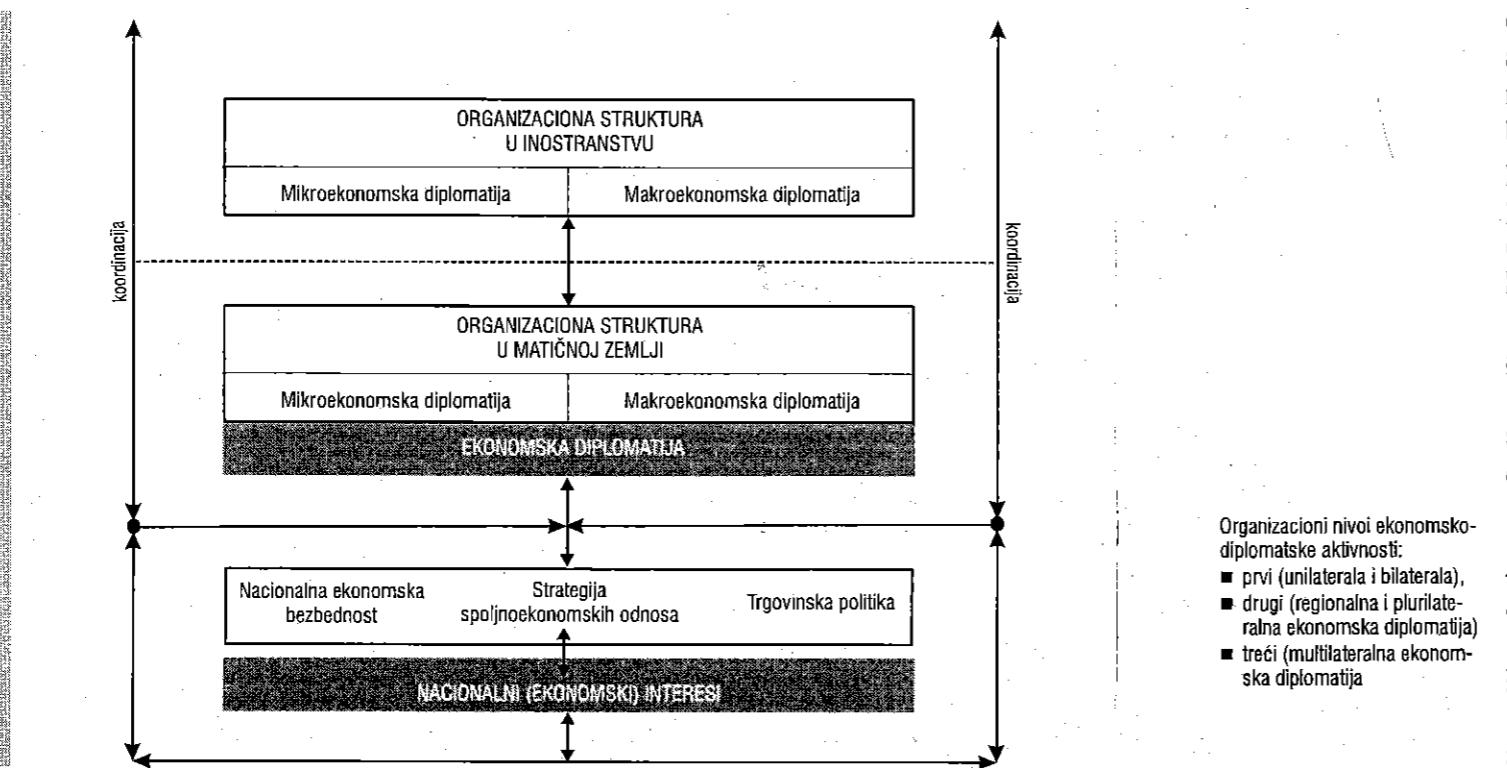
Učesnici nove ekonomske diplomatijske više nisu, pre svih, države; dele se na tri grupe:

- *Učesnici u ekonomskoj diplomatijskoj iz države* (izvršna vlast, zakonodavna vlast, političke stranke, regionalne (državne) i lokalne vlasti, institucije koje imaju ulogu nadzornih organa u državi);
- *Nedržavni učesnici u ekonomskoj diplomatijskoj* (interesne grupe iz sfere biznisa, privredne asocijacija i organizacije potrošača),

Učesnici nove ekonomske diplomatijske:

- državni
- nedržavni
- transnacionalni

Slika 2: Savremena ekonomska diplomatijska struktura



- *Transnacionalni učesnici ekonomske diplomatijske* (globalno građansko društvo, internacionalni biznis, međunarodne organizacije, epistemske zajednice).² Ovoj listi učesnika u ekonomskoj diplomatijskoj De la Carrier dodaje *preduzeća*, pri čemu ne fokusira isključivo transnacionalne kompanije, koje angloamerički autori najčešće imaju u vidu.

Druga važna karakteristika nove ekonomske diplomatijske je *višestepenost*. U dosadašnjem periodu, problem višestepenosti u teoriji i praksi ekonomske diplomatijske bio je sagledavan kroz bilateralu i multilateralu, uz retka odstupanja usaglašena sa nekim od oblika institucionalne ekonomske integracije.

Anglo-američka škola razlikuje sledeće stepene složenosti nove ekonomske diplomatijske:

1. *Bilateralnu ekonomsku diplomatijsku*;
2. *Regionalnu ekonomsku diplomatijsku*;
3. *Plurilateralnu ekonomsku diplomatijsku*, i
4. *Multilateralnu ekonomsku diplomatijsku*.

Višestepenost ovde treba razumeti kao posledicu broja i strukture učesnika u ekonomsko-diplomatskom procesu. Iz ovog koncepta višestepenosti nove ekonomske diplomatijske proističu njen organizacioni dizajn i jasno razgraničeni nivoi aktivnosti.

Međutim, postoje i drugačija rešenja. Na primer, francuski autori višestepenost posmatraju kroz formulisanje konkretnih geografskih ciljeva; realizacija geografskih ciljeva određuje na kojem stepenu ekonomske diplomatijske će se odvijati određena aktivnost. Dakle, cilj određuje načine njegove realizacije, otvarajući prostor "kreativnim kombinacijama" sa aspekta nivoa, instrumenata i oružja ekonomske diplomatijske. Umesto ranije pripremljene matrice u koju se uključuje na odgovarajuće mesto neki problem (cilj) radi njegovog rešavanja, ovaj pristup inicira konstrukciju matrice pomoću koje će biti rešen konkretan problem. Bilo bi pogrešno mišljenje da se u ovom postupku odbacuje ranije pomenuta višestepenost, o kojoj govore Bejn i Vulkok; naprotiv.

Sa zanimljivog i kreativnog francuskog koncepta vraćamo se pragmatičnom anglo-američkom modelu.

Razmatrajući pomenutu višestepenost ekonomske diplomatijske i prirodu aktivnosti koje ona obuhvata, Nicholas Bayne i Stephen Woolcock su, *formulisali vidove, ili organizacione nivoje ekonomske diplomatijske*, i to na sledeći način³:

1. *U prvi, najniži nivo, ubrajaju unilateralnu i bilateralnu ekonomsku diplomatijsku*;
2. *Drugom, srednjem nivou pripada regionalna i plurilateralna ekonomska diplomatijska*;
3. *U treći nivo svrstana je multilateralna ekonomska diplomatijska*.

2. O učesnicima će u narednom delu knjige biti više reči. Tvorci ovog koncepta su Nicholas Bayne i Stephen Woolcock, koji su svoju analizu provedeli uz saradnju (na poslovnom slučajevima) sledećih autora: Colin Budd, Phil Evans, Matthew Goodman, Patrick Rabe, Ivan Mbirimi, Nigel Wicks, Richard Carden (*The New Economic Diplomacy*, APC, 2004).

3. S. Woolcock, citirano delo str. 23-43.

Za razliku od višestepenosti (koja fokusira produkovane odnose između i zbog učesnika), *nivo ekonomske diplomatijske aktivnosti* treba vezivati, pre svega, za organizacioni dizajn ekonomsko-diplomatske aktivnosti. Odatle proističe dizajniranje organizacione infrastrukture nacionalne ekonomske diplomatijske i angažovanje ljudskih i finansijskih resursa u toj oblasti.

Kompleksnoj prirodi ekonomske diplomatijske doprinosi praksa vlada koje koriste interakciju između različitih nivoa ekonomsko-diplomatskog delovanja. Ovo se može odvijati na sledeće načine:

1. Država može da deluje kroz različite nivoje ekonomske diplomatijske, koji odgovaraju određenim političkim pitanjima;
2. Zemlje mogu da koriste različite nivoje u rešavanju istog pitanja. Na primer, u pregovorima između Evropske unije i Srbije i Crne Gore, EU je pregovarala na bilateralnom nivou, a Srbija i Crna Gora na regionalnom;
3. Postojanje različitih nivoa ekonomske diplomatijske znači da će vlada i nedržavni učesnici ekonomske diplomatijske nastojati da tešnje sarađuju. Jednostavnije, dogovori postignuti na jednom nivou (multilateralnom, na primer) mogu da utiču na druge nivoje ekonomske diplomatijske (plurilateralni ili bilateralni).

Koncept nove ekonomske diplomatijske inkorporacije:

- promenu uticaja države na ekonomiju,
- nove metode delovanja ekonomske diplomatijske
- novu ulogu preduzeća u ekonomskoj diplomatijskoj

Evolucija metoda delovanja makroekonomske diplomatijske:

- sporazumi o merama u oblasti spoljnoekonomske odnosa
- međunarodni pregovori (uz naglašavanje distributivnih strategija)
- koordinacija (naglašavanje stabilnosti i proširivanja ekonomske saradnje)

Osim višestepenosti i nivoa, šta još doprinosi složenosti nove ekonomske diplomatijske? Radi se o promeni uticaja države na ekonomiju, o novim metodama delovanja ekonomske diplomatijske i novoj ulozi preduzeća u ekonomskoj diplomatijskoj.

Francuska škola ekonomske diplomatijske naglašava da je sloboda robne razmene dovela do iščezavanja velikog dela tradicionalnih instrumenata *uticaja države na ekonomiju*. Tako se devizni kursevi, u prvom redu, povezuju zakonima tržišta a ne interesima vlade; u suprotnom vlade bi mogle dugoročno da održavaju nerealne devizne kurseve bez obzira na stanje izvoza ili uvoza u svojoj zemlji.

Savremena ekonomska diplomatijska je otvorila mogućnost novim metodama delovanja: od 1945. do 1960. godine prevladivali su sporazumi o merama u oblasti spoljnoekonomske odnosa. Zemlje su se starale da uspostave, pre svega, saradnju koja bi rezultirala relativnom slobodom trgovine, slobodom kretanja kapitala i drugim olakšicama privrednoj saradnji.⁴

Od 1960. godine, saradnju o kojoj je malopre bilo reči, smenjuju međunarodni pregovori. Iako su države nastojale da uspostave, očuvaju i prošire ekonomsku saradnju, one su se rukovodile sopstvenim interesima, starajući se da za svoju ekonomiju izvuku što veće ekonomske koristi od saradnje sa drugim zemljama. Ovakva karakteristika pregovora u ovom razdoblju odražavala je svoju težnju za postizanjem relativne dobiti i primenom strategija polaganja prava na vrednost. Takav pristup

produkova je neravnoteže u međunarodnim ekonomskim odnosima i saradnji. Multilateralizam je bio odgovor na ove probleme.

Koordinacija je nasledila pregovore nakon 1985. godine. Zemlje su težile da, koordinirajući svoje aktivnosti u oblasti ekonomske diplomatijske, dođu do dobrih rešenja koja bi omogućila stabilnost i proširivanje njihove ekonomske saradnje. U drugoj polovini XX veka, započeto kretanje od sporazumevanja o merama u oblasti spoljnoekonomske odnosa ka međunarodnom pregovaranju i koordinaciji, uz stvaranje novih relacija između nacionalnih preduzeća i države, dovodi do novih zadataka i uloga savremene države. Tome doprinose nove karakteristike odnosa preduzeća i države.

Pomenuti razvoj događaja je potvrda stanovištu prema kojem su prioritetni zadaci savremene države stvaranje uslova za stabilno privređivanje, usaglašeno sa visokim standardima koje nameće internacionalno poslovno okruženje; potom dinamična aktivnost privlačenja stranih direktnih investicija i podrška ulaganjima domaćih privrednih subjekata u inostranstvo i/ili njihovim internacionalnim operacijama.

Prethodnim stavovima o novoj ulozi države potrebno je dodati još jednu karakteristiku novonastalnog ekonomsko-diplomatskog koncepta, a koji ga snažno približava logici internacionalnog biznisa. Možda deluje iznenadjuće, ali se, po svojoj oštrom ekonomskoj logici tu ističe Francuska škola ekonomske diplomatijske.

Novo je i mesto i uloga preduzeća u ekonomskoj diplomatijskoj: veze preduzeća sa državom su sada drugačije nego što su bile u ranijem vremenskom periodu; preduzeća manje zavise od svojih država, a nacionalne karakteristike produkcije su manje očevide nego pre. U takvima uslovima postaju neadekvatnim načini tradicionalne državne podrške preduzećima, njihovoj internacionalizaciji uopšte, i posebno, izvoznoj ekspanziji preduzeća.

De la Carrier tvrdi da se u ekonomskoj diplomatijskoj odnos prema nacionalnim preduzećima više ne zasniva na najboljim načinima podrške sa stanovišta države, već sve više ima značaja pristup zasnovan na poštovanju parametara ekonomskog uspeha i međunarodnom poslovanju i njegovog doprinosa nacionalnom blagostanju.⁵ Ovo je, pored višestepenosti, povećanje broja učesnika i uspostavljanja tri kompleksna nivoa aktivnosti, četvrti veliki iskorak klasične u novu ekonomsku diplomatijsku.

Na ovaj način je ekonomska diplomatijska preživela vreme u kojem su mnogi autori njoj prognozirali slom, nestajanje, marginalizovali njen uticaj, ili vulgarizovali ideje i ulogu ekonomske diplomatijske vraćajući je u doba trgovinske diplomatijske koje je završeno nakon Prvog svetskog rata, ili je, što je još gore, stavljajući u kontekst ekonomske ratovanja. Malobrojne pristalice ovog koncepta urušavaju samu suštinu nove ekonomske diplomatijske, nastojeći da je lociraju u specifičnu sferu visoke politike, kroz ideju o "spoljnim neprijateljima"; o tome je kraj dvadesetog veka dao najbolji komentar.

4. Ги Каррон де ла Каррејер, citirano delo, str. 75-78.

5. Ги Каррон де ла Каррејер, citirano delo, str. 183-189.

1.1 UNIVERZALIZACIJA I VISOKA POLITIKA U KONTEKSTU NOVE EKONOMSKE DIPLOMATIJE

Usled čega je univerzalizacija, kao proces smanjivanja razlika i redukcije prepreka između domaćeg i međunarodnog poslovanja, uslovila nove odnose između "visoke politike", ekonomskih interesa države i njenih privrednih subjekata? Izdvajamo sledeću De la Karerovu argumentaciju:

- 1) *Svaka država, koja ima samopoštovanje i njega politički razumno i razborito demonstrira, nastoji da zaštitи svoje građane u inostranstvu i, što je osobito važno (jer se nalaze u konstantnoj opasnosti) da zaštitи legitimne nacionalne interese u inostranstvu i interese njenih preduzeća;*
- 2) *Visoka politika se oslanja na realne mogućnosti uticaja (sila, pretnja, različite vrste pritiska); međutim, u zemljama koje privredni razvoj i eksportnu ekspanziju smatraju važnim faktorom ukupnog pozicioniranja države u međunarodnim odnosima – visoka politika nije usmerena samo na zaštitu nacionalnih interesa, već služi strateškim makroekonomskim i mikroekonomskim ciljevima zemlje.*

Univerzalizacija je proces smanjivanja razlika i redukcije prepreka između domaćeg i međunarodnog poslovanja.

U suprotnom, visoka politika, koja dugoročno ne podržava ekonomski prosperitet nacije, kratkog je veka i veoma skupa za zemlju koja je primenjuje — kako zbog propuštenih razvojnih mogućnosti privrede i društva, tako i zbog pogoršavanja međunarodnog položaja zemlje. Ovaj argument predstavlja jedan od najpouzdanijih mostova između visoke i niske politike.

Osim pomenutih argumenata, moguće je pojasniti uspostavljanje nove uloge ekonomije u visokoj politici i kroz sledeće primere.

Koncept ekonomске diplomatijske strategije je često eksplisiran u dokumentima od najvećeg državnog značaja — kao što je *Nacionalna strategija eksporta SAD*, formulisana u vreme predsednika Klintona, u septembru 1993. godine. Osim niza diplomatskih (pregovaračkih) zadataka, ovim dokumentom se želelo postići više u sferi podrške preduzećima.

U ovom dokumentu je utvrđen vrednosno izražen cilj: povećati dotadašnji izvoz SAD sa 618 mlrd \$ na 1.200 mlrd \$ u 2000-toj godini. Podrška preduzećima je bazirana na *povećanju efektivnosti u detektovanju internacionalnih poslovnih prilika i realizaciji poslovnih operacija. To je bilo moguće postići blagodareći raspoloživim resursima, angažovanim po tačno utvrđenim projektima, čija je realizacija snažno podržavana i kontrolisana.*

U funkciji realizacije ovog cilja oformljen je i odgovarajući ekonomsko-diplomatski mehanizam, koji danas predstavlja jedan od najefikasnijih ekonomskodiplomatskih sistema u svetu; u njemu preduzeća imaju još značajniju ulogu, uključiv "nove učesnike u ekonomskoj diplomatiji".⁶

6. Podaci o Nacionalnoj strategiji eksporta SAD dati su prema ranije citiranom delu (Ги Каррон де ла Каррье, Экономическая дипломатия, дипломатия и рынок, MGIMO, Москва, str. 208).

Ovakav razvoj odnosa na trajektoriji *preduzeće-država – novi akteri spoljnoekonomiske aktivnosti*, pokreću ispoljavanje dve zanimljive pojave:

- 1) *Država se danas lišava nekih svojih privilegija, koje su nekada smatrane osnovnim, kao i dela aktivnosti koje su neposredno vezane za diplomaciju,*
- 2) *Nastupajući proces univerzalizacije doprinosi pojavi progresivnog i retrogradnog odgovora država na ovaj proces.*

Prvu pojavu (*progresivni odgovor države na proces univerzalizacije*) analitičari vezuju i za tri moguća scenarija prilagođavanja države: u nekim slučajevima politička moć države često nije jednaka njenoj ekonomskoj snazi (nedostaje optimalna kombinacija nacionalne konkurentnosti, strategije razvoja, obrazovanja i vojno-industrijskog kompleksa sa socijalnom situacijom unutar zemlje). Odatle proistekla neophodnost optimizacije makroorganizacionog mehanizma države otvara prostor drugim, novim, učesnicima u kreiranju, odlučivanju i operacionalizaciji aktivnosti u ekonomskoj diplomaciji. Ovo redizajniranje organizacionog mehanizma spoljnoekonomskih odnosa više nije pitanje autonomne volje države, već odraz potreba koje nameće međunarodna privredna saradnja i izvozno orijentisani razvoj.

Progresivan pristup savremene države ovom prilagođavanju nije obezbeđen sam po sebi, niti je prosta posledica ovih potreba. Naprotiv, radi se o strateški osmišljenoj, sveobuhvatnoj aktivnosti.

Za slučajeve *relativne podudarnosti* ekonomске i političke moći zemlje, karakteristično je dinamično delovanje u sferi ekonomске diplomatijske, savremena makroorganizacija i prilagođavanje aktivnosti i uloga države novim realnostima. U ovakvim uslovima, odnos države prema univerzalizaciji je pozitivan.

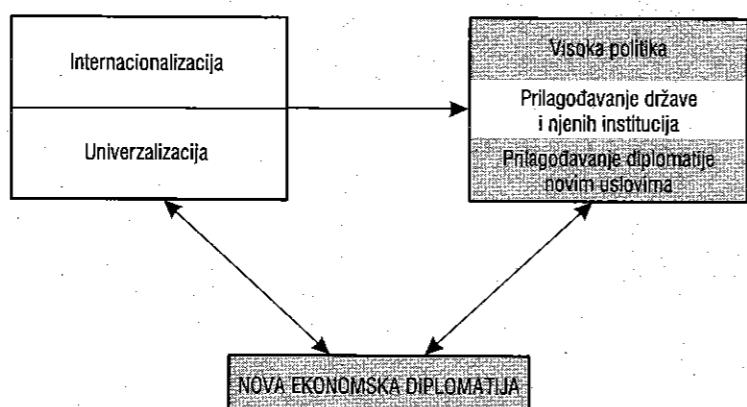
Treći scenario, u literaturi najčešće označen "*Japanskim modelom*", karakteriše *izrazitiju ekonomsku od političke moći jedne države*; u takvim uslovima ove snage konvergiraju, ali ne na štetu ekonomskih komponenti. Zemlje, koje je moguće uvrstiti u one koje primenjuju "japski model", najčešće su odlučni i efikasni realizatori koncepcata nove ekonomskog diplomatskog modela, koristeći se svim prednostima koje univerzalizacija donosi. Potrebno je обратити pažnju da u ovom, kao i u prethodnom slučaju, moćne ekonomije snažno doprinose kreiranju dobiti proisteklih iz procesa univerzalizacije.

Analiza *druge pojave (retrogradnog odgovora države na proces univerzalizacije)* odlikuje se oprečnim mišljenjima i uglavnom su vezana za pitanja koja se ne odnose u najvećoj meri na ekonomsku problematiku.

Ipak, moguće je, uz izvesne ografe, ukazati na polazište koje im može biti blisko (ali ne zajedničko): nacionalna karakteristika proizvodnje nestaje, politička i ekonomika vlast jedne zemlje nisu više tako snažno vezane zbog transnacionalizacije produkcije. Usled toga klasična diplomacija, nastojeći da implementira projektovanu zaštitu domaćih preduzeća u svetu, deluje po zastarem metodama trgovачke diplomacije. U takvim uslovima ekonomsko-diplomatska predstavlja "lažni put", na ovaj način organizovana neće dati velik doprinos internacionalizaciji nacionalnih privrednih tokova, ali

Univerzalizacija je nametnula promene u diplomatskoj delatnosti.

Slika 3: Progresivan pristup adaptaciji države uslovima univerzalizacije



neće moći ovaj proces u potpunosti ni da opstruira. Delujući "na stari način", ne uvažavajući promene u svetu, u međunarodnom poslovanju, države, koje se opredеле za takav pristup, de facto deluju retrogradno u oblasti ekonomske diplomatiјe.⁷

Internacionalizacija i univerzalizacija otvaraju nove i značajne mogućnosti i izazove svim učesnicima u međunarodnoj privrednoj saradnji.

Ovi i mnogi drugi faktori, pogotovo univerzalizacija, prouzrokovali su promene i u diplomatskoj delatnosti. Drugim rečima, promenili su se njeni ciljevi i učesnici, što je otvorilo potrebu za prilagođavanjem države, njenih institucija i diplomacije novim realnostima.

To je suština progresivnog pristupa konceptu nove ekonomske diplomatiјe.

2 EKONOMSKI INSTRUMENTI I ORUŽJE DIPLOMATIJE

U poglavlju posvećenom teorijskim osnovama ekonomske diplomatiјe, ustanovili smo da saradnja na relaciji ekonomija – diplomatiјa postoji odavno. Načine i instrumente diplomatskog delovanja je, najvećim delom, nasledila nova od klasične ekonomske diplomatiјe.

Diplomatiјa pristupa u pomoć ekonomiji, a ekonomija sa svoje strane pomaže spoljnoj politici. Na ovaj način se uspostavlja tenzija između ekonomije i politike, proizašla iz činjenice da ekonomija ima ogroman značaj u svim sferama života. Diplomatiјa je od iskona u ekonomiji imala *instrument i sopstveno oružje*⁸.

Poseban doprinos analizi ekonomskih instrumenata i oružja diplomatiјe, dali su francuski autori De la Carriere, i ruski autori Ornatski i Ščetinin.

7. Општите: Ги Каррон де ла Каррье, Экономическая дипломатия, дипломатия и рынок, MGIMO, Москва.
8. Исто:

2.1 EKONOMSKI INSTRUMENTI DIPLOMATIJE

Pod ekonomskim instrumentima diplomatiјe De la Carrier podrazumeva ekonomske aktivnosti pomoću kojih jedna zemlja dostiже ciljeve visoke politike.

Ekonomski instrumenti diplomatiјe su različiti:

- *Međunarodna trgovina* – zahvaljujući kojoj delatnost nacionalnih preduzeća u ovoj ili onoj zemlji omogućava posredan ili neposredan uticaj matične zemlje.
- *Uloga kreditora* – ova uloga matične zemlje (zemlje donora) omogućava da sopstvene snage i mogućnosti kreditor pretvori u sredstva pritiska na zemlju primaoca;
- *Međunarodno kretanje kapitala* – omogućava, na različite načine, primenu strategije uskakanja na strana tržišta; takođe, međunarodno kretanje kapitala stvara uslove za povećanje međuzavisnosti nacionalnih privreda, otvarajući strateške i taktičke prostore za pritiske.
- *Međunarodna razmena tehnologije* – preko ustupaka u razmeni tehnologije, matična zemlja može stvarati uslove za intenzifikaciju saradnje; tehnologija može biti izvor moći, osnova primene strateškog koncepta kontrolisanog razvoja ili vođenja "tehnoloških sukoba" (kao što je to bio slučaj sa COCOM i STEM) ne samo na bilateralnom, već i na multilateralnom nivou.
- *Strana ulaganja* – kao sistem primene načela "za kapitalom ide zastava". Strana ulaganja otvaraju ogromne mogućnosti uticaja na druge države, kako direktnim investiranjem, akvizicijama, finansiranjem razvojnih projekata u nekoj zemlji (uz učešće preduzeća zemlje – donora), tako i dobrim mogućnostima za proširivanje privredne saradnje donora i recipienta, uz razvojne efekte primaoca stranih ulaganja.

2.1.1 Ekonomski instrumenti diplomatiјe u funkciji razvoja dobrih odnosa i mira

Ekonomski instrumenti diplomatiјe mogu biti upotrebljeni u funkciji redukcije saradnje i pritisaka. Ovakav pristup ima potvrdu u mnogim visokim politikama. Naravno, postoji i druga opcija: razvoj poslovnih odnosa uvek se smatrao sredstvom zbljavanja naroda. Takav je bio i jedan od najvažnijih ciljeva francuske i britanske aktivnosti na postizanju trgovačkih sporazuma 1786. i 1860. godine⁹.

Više od toga, u prošlim vekovima, slobodna trgovina smatrana je vrlo često značajnim faktorom mira. Poznato je da je Ričard Kobden smatrao da postoji "prirodna harmonija" između ekonomskih zakona i razvoja međunarodnih odnosa, odnosno da slobodna robna razmena dovodi do izvesne uzajamne zavisnosti država koja će, kada dostigne određeni stupanj, doprinositi prevladavanju političkih razlika, što će na kraju dovesti do besmisla osvajanje teritorija radi proširivanja tržišta i potrebe da vlade uvode svoje narode u ratove. U tom smislu posebno je ilustrativan

9. Ги Каррон де ла Каррье, citirano delo str. 43.

sledeći primer: *Društvo slobodne trgovine* Frederika Bastija dobito je 1847. godine naziv *Društvo prijatelja mira*. Luj-Filip radovao se tome, na primer, što Englezi ulažu kapital u Francusku, u izgradnju železničkih pruga, jer je računao da će investitori uticati na prevazilaženje mogućih političkih sporova.¹⁰

Savremena ekonomска diplomacija baštini strateški odnos klasične ekonomске diplomatijske prema međunarodnoj (privrednoj) saradnji i diplomatijski. Polazna osnova ovog koncepta zasnivala se, kao i danas, na principu da je *diplomacija prethodnica biznisa*. Otuda su instrumenti makroekonomskog diplomatskog služili i ciljevima nacionalnih preduzeća, saradnji i nacionalnom blagostanju.

Umesto opširnog razmatranja doprinosa ekonomskih instrumenata diplomatske razvoju dobrih odnosa između država, ukazujemo na poznate stavove Van Bergejka:

- 1) *Racionalne nacije nerado se upuštaju u (ekonomsko) ratovanje;*
- 2) *Konflikt između država može se ublažiti intenzivnim ekonomskim odnosima;*
- 3) *Dobiti iz trgovine mogu dati jak podsticaj ograničavanju sukoba.*¹¹

Realizam, koji snažno provejava u Van Begrejkovim principima, govori o *relativnoj moći ekonomskih faktora* i njihovoj ulozi u razvoju saradnje i mira u svetu.

Visoka politika, u mnogim drugim slučajevima, deluje protiv ekonomskog logika i koristi, a u skladu sa svojim ciljevima. Otuda ekonomска diplomacija nikada neće moći sva kretanja u svetskoj privredi sveobuhvatno da objasni, niti će se svet povinovati racionalnim koristima koje mogu proistisći iz opšteprihvatljive međunarodne ekonomске saradnje.

2.1.2 Ekonomski instrumenti diplomatijske kao faktori pritiska

Istorijski obilježe primerima koji ukazuju da su diplomatii sa stanovišta "svojih poslova", izvukli veliku korist zahvaljujući pritiscima u oblasti ekonomije.

U evropskoj istoriji često su korišćene pozicije kreditora u funkciji pritisaka na manje, ili nedovoljno razvijene zemlje. Sve se odvijalo po klasičnom scenariju: počinjalo je od toga što su ljubazni bankari predlagali finansijske olakšice koje su doprinosele nepromišljenoj zaduženosti malih i nerazvijenih država. Nakon toga su neizbežno dolazile finansijske teškoće, sudaranje sa nemogućnošću servisiranja dugova, što je dovodilo do protesta ili uspostavljanja odnosa u kom su počinjale da funkcionisu kontrole nad finansijama zemlje dužnika, zatim kontrole nad carinskim prihodima takve države, a u funkciji uspostavljanja odgovarajuće ekonomskе bezbednosti budućih kapitalnih ulaganja zemalja kreditora i ugovora koje njihova preduzeća sklapaju sa preduzećima zemlje dužnika, ili sa tom državom neposredno. Često

10. Prema: Ги Каррон де ла Кэррье, Экономическая дипломатия, дипломатия и рынок, MGIMO, Moskva, 2003.

11. Videti: P. Van Bergeijk, *Economic Diplomacy, Trade and Commercial Policy*, EEPC, 1994.

je uspostavljana kontrola i nad Centralnom bankom zemlje dužnika: ovaj scenario sa malim odstupanjima primenjen je na Egipat 1876. godine, na Tursku 1881, na Tunis 1886, na Grčku 1898, a na Kinu tek 1912. godine.¹²

U ovoj aktivnosti najdalje je, prema mišljenju francuske škole ekonomskog diplomatskog, otišla američka "diplomacija dolara", koja predstavlja najbolju varijantu korišćenja dobiti od svojih dobrih kreditorskih pozicija. U tom smislu se često u literaturi pominje Vudro Vilson koji je osudio politiku svojih prethodnika, nastojeći da pomoći zajmova i investicija ustanovi kontrolu SAD nad unutrašnjim poslovima drugih zemalja.

Primera ima i u Evropi. U 1906. godini zajam Rusiji od 1,2 mld zlatnih franaka odboren je od Francuske, tek pošto je Rusija podržala Francusku u sferi visoke politike.

Drugi primer: 1895. godine sedam francuskih banaka, na predlog Vlade finansiralo je rusko-azijsku banku, da bi ona mogla dati deo sredstava potrebnih Kini da plati Japanu kompenzaciju posle zaključivanja sporazuma u Simonoseki. Ovo je dalo pravo Rusiji da napravi preduzeće za izgradnju železničkih pruga. Italija je takođe osetila sličan pritisak: Parisko finansijsko tržište koje Italiji nije dalo sredstva u vreme carinske krize 1887. godine, dalo je Italiji zajam tek kada je italijanska vlada obećala neutralnost u slučaju mogućeg rata između Francuske i Nemačke.

Iako razgraničavanje ekonomskih instrumenata i ekonomskog oružja predstavlja jednu od najboljih strana De la Carriereove analize, ipak postoji problem na kojem posebno ukazuju praktičari. Naime, može se desiti da instrument, kroz rigorozno i fokusirano delovanje, preraste u oružje.

Ipak, održiva je konstatacija da instrumenti imaju dvojaku primenu, da je delovanje preko ovog arsenala bliže ekonomskoj diplomaciji i "ne prilazi blizu granicama konflikta" – ako se treba usredsrediti na bitne razlike između instrumenata i oružja, onda neka to bude primena instrumenta izvan zone (mogućeg) konflikta.

2.2 EKONOMSKO ORUŽJE DIPLOMATIJE

Ekonomsко oružje diplomatijske obezbeđuje korišćenje ovoj ili onoj vlasti dostizanje njihovih ciljeva primenom snažnih ekonomskih pritisaka putem prinuda i ucena, i sredstava kojima se oni vrše. U ovaj arsenal mogu biti uključeni i neki od instrumenata ekonomskog diplomatskog.

Ekonomsko oružje diplomatijske:

- Otvorena neprijateljstva,
- Sankcije,
- Ustupci,
- Necarinske barijere.

Ekonomsko oružje diplomatijske može biti upotrebljeno kroz formu:

1. *Otvorenog neprijateljstva*¹³. Neposredno primenjeno oružje mogu biti *carine*, izazivajući konflikt poznat kao *carinski rat*. Konflikt može biti dinamizovan uvođenjem embarga i uspostavljanjem najoštrijeg oblika ekonomskog blokade.

12. Prema podacima koje iznosi Gi Karron de la Carrier u već citiranom delu, za ovaj rad smo izdvojili one koji, po našem mišljenju doprinose razjašnjavanju odnosa ekonomija – visoka politika.

13. Ги Каррон де ла Кэррье, citirano delo, str. 47.

2. *Sankcije (kao forma sukoba i kao oružje)*. Ako su sankcije opšte i bez izuzetaka se primenjuju na društvo i državu – onda su one kompleksno oružje. Ako su sankcije selektivne, onda su faktori koji omogućavaju izvesnu selekciju uticaja zapravo ekonomsko oružje primenjeno kroz formu sankcija.

Primena sankcija može biti način srednjoročnog (ili dugoročnog) urušavanja ukupnih potencijala neprijatelja u budućem ratnom konfliktu, ili način prinude da, bez rata, država na koju se sankcije primenjuju, prihvati zahteve koje lansiraju akteri uvođenja i primene sankcija.

3. *Ustupci*. Ustupcima (njihovim odobravanjem!) kao ekonomskim oružjem diplomatičke moguće je delovati, na primer, kroz finansijsku pomoć, carinske olakšice... Ovo oružje je često delotvornije od ostalih, osobito dugoročno.

4. *Necarinske barijere*. Necarinske barijere mogu imati nesvakidašnje, neočekivane oblike, bez obzira na činjenicu da su, u naučnoj i stručnoj literaturi, objašnjeni njihovi glavni pojavnii oblici i efekti. Osim različitih mogućnosti njihove primene, necarinske barijere izmiču međunarodno-pravnoj regulativi, omogućavajući izbegavanje odgovornosti onih koji ih primenjuju.

Između autora postoji razlika u shvatanju ekonomskih instrumenata diplomatičke, a pogotovu, između ekonomskog oružja; razlike nisu vezane za pitanja njihovog postojanja, već za načine njihovog grupisanja i odnos prema njima. Kao što smo već napomenuli, moguće je, analizirajući odnos autora prema ovom problemu, susresti i deklarativno stanovište da ekonomskim pritiscima u međunarodnim odnosima ne treba pribegavati, da ne daju najbolje, ili očekivane rezultate; obično bude prezentiran negativan primer "neke druge zemlje", a sopstvene retko ili nikako. Stvarnost je, naravno, drugačija; samo o delovanju svih ekonomskih instrumenata i oružja međunarodne zajednice na našu zemlju, naročito krajem prošlog veka, moguće je opširno, uz veliki broj primera, govoriti i pisati.

Bez namere da se analiza ekonomske istorije naše zemlje u poslednjih petnaestak godina fokusira na primenu ovog oružja na našu zemlju od strane međunarodne zajednice, smatramo korisnim ukazivanje na razvoj događaja u Jugoistočnom delu Evrope poslednjih nekoliko godina. Privredni prostor Jugoistočne Evrope predstavlja površinu od oko 655.000 kvadratnih kilometara, sa populacijom od oko 60 miliona stanovnika, što govori o njegovim značajnim potencijalima.

Pakt za stabilnost Jugoistočne Evrope u svojim aktivnostima, realizovao je *Memorandum o razumevanju, liberalizaciji i olakšavanju uslova trgovine* (MoU) koji je potписан 27. juna 2001. godine u Briselu. Ovim memorandumom je projektovana zona slobodne trgovine u Jugoistočnoj Evropi, čija konstrukcija treba da usledi ratifikacijom bilateralnih sporazuma između 8 zemalja regiona Jugoistočne Evrope. U ovom slučaju EU je neprestano ukazivala, i to čini i dalje, na značaj slobodne trgovine za Jugoistočnu Evropu.

U Skupštini državne zajednice Srbija i Crna Gora su ratifikovani svi međunarodni sporazumi (osim sa Moldavijom, što će uskoro biti učinjeno).

Glavni problem primene ovih sporazuma može biti yezan za necarinske barijere. "Očigledno, to je oblast koja zahteva stalnu, temeljitu i široku aktivnost u pravcu identifikacije i suzbijanja barijera od strane zemalja potpisnica MoU, a u okviru PS jugoistočna Evropa, STO i EU. Ovakav pristup je od velikog značaja od kada je oformljena mreža bilateralnih sporazuma u okviru PS JIE i započela primena najvećeg broja sporazuma."

Najčešće necarinske barijere u okviru JIE:

- Složena i netransparentna procedura na graničnim prelazima, zbog slabe opremljenosti i neorganizovanosti službe na prelazima (carinska, sanitarna, fitosanitarna kontrola);
- Uspostavljanje viznog režima (kao u slučaju Rumunije koja je takav režim uspostavila sa SCG, a indikativno je što je to usledilo sa početkom primene Sporazuma o slobodnoj trgovini između dve zemlje);
- Nedostaci u radu međunarodno priznatih akreditacionih i sertifikacionih tela u zemljama regiona i međusobno nepriznavanje sertifikata;
- Neprimenjivanje međunarodnih i EU standarda, tehničke regulative i slično.¹⁴

Iako sistem ugovora o slobodnom trgovanjem regiona JIE predstavlja primer pozitivne primene instrumenata u ekonomskoj diplomatičkoj, koji su fokusirani na uspostavljanje uslova trgovanja koje prati značajno smanjivanje carinskih i drugih ograničenja, istovremeno je manifestovano prisustvo visokosofisticiranih necarinskih barijera koje dr Jovović s pravom ocenjuje faktorima koji mogu bitno umanjiti efekte Sporazuma o slobodnoj trgovini, ili ih čak neutralisati. Pogotovo je indikativno, što dr Jovović neposredno ukazuje, uvođenje viza od strane Rumunije za građane SCG i to u trenutku stupanja na snagu Sporazuma o slobodnoj trgovini između dve zemlje.

Ovo oružje ekonomske diplomatičke, prema klasifikacija Gi Karona, nastoji da redukcijom mogućnosti slobodne cirkulacije ljudi "obuzda" trgovinske i druge tokove, a u funkciji zaštite privrede zemlje koja je ovaj instrument lansirala. Sa druge strane, vrlo značajno ograničenje koje pripada korpusu necarinskih barijera predstavlja međusobno priznavanje sertifikata zemalja potpisnica ovog sporazuma, čime je moguće otvaranje dva "skrivena zaštitna fronta": 1) zaštita sopstvenog agroindustrijskog kompleksa, i 2) onemogućavanje ili ometanje importa višokofinalizovane proizvodnje iz zemlje potpisnice Sporazuma o slobodnoj trgovini u JIE.

Imajući u vidu česte pretnje i primenu ekonomskih sankcija u svetu, vratićemo se, za trenutak, na to pitanje.

14. Dr Dejan Jovović, *Sporazumi o slobodnoj trgovini u regionu JIE*, Ekonomski anali, sept. 2004., str. 236-237.

Posledica primene ekonomskih sankcija. Krajnja forma državnog ograničenja spoljne trgovine su ekonomski sankcije, na primer trgovinski embargo – zabrana države da se izvozi u neku zemlju ili da se uvozi iz te ili neke druge zemlje.

Zemlja uvodi embargo na trgovinu po političkim motivima. Ova forma spoljnotrgovinskih ograničenja može imati multilateralni karakter, naročito kada se realizuje po odluci UN; neke ekonomski grupacije ili grupe zemalja.

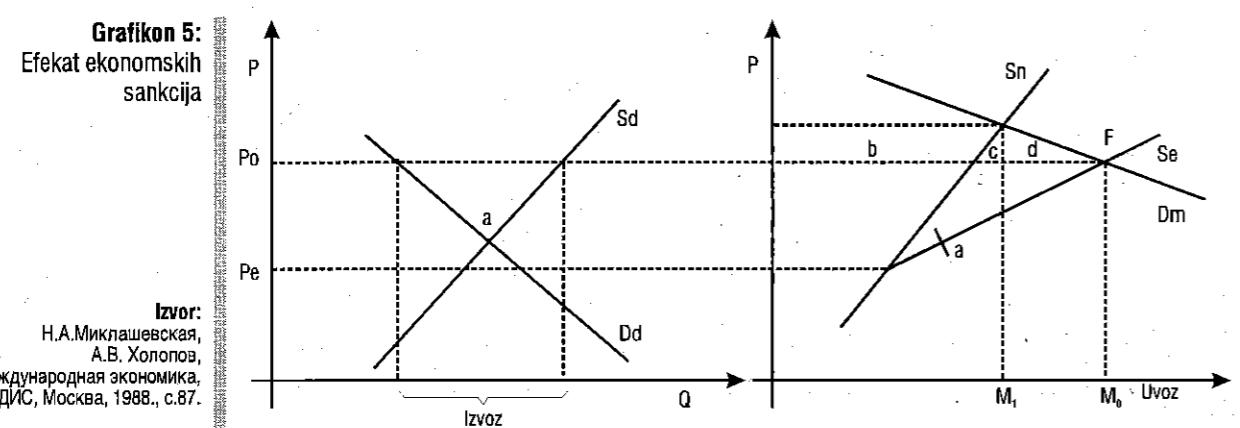
Ekonomske sankcije mogu biti primenjene ne samo kao direktni atak, već i kao posredna mera usmerena na "davanje primera", zastrašivanja ili nanošenje geoekonomski štete regionu. One ne mogu biti posmatrane kao selektivno oružje one pogodaju stanovništvo države na koju su primenjene u celini, snižavajući kvalitet svih atributa nacionalne konkurentnosti.

Teorijski je očigledno da embargo nanosi ekonomsku štetu kako zemlji koja je uvela embargo, tako i zemlji protiv koje je embargo uveden. Osim toga, za treće zemlje koje ne pristupaju embargu postoji opasnost da imaju gubitak usled neiskorišćenih poslovnih mogućnosti.

Cilj uvođenja embarga, po pravilu nije dobijanje ekonomski dobiti, već vršenje pritiska radi postizanja određenih političkih ciljeva. Sa te tačke može se reći da je uspeh embarga verovatniji ukoliko je zemlja koja je uvela embargo u situaciji da ima visoku elastičnost izvoza, odnosno ukoliko može bezbolno da smanji obim svoga izvoza u konkretnu zemlju. Drugo, u zemlji protiv koje se uvodi embargo niska elastičnost tražnje za uvoz, odnosno visoka zavisnost od spoljne trgovine donosi veliku štetu, naročito ako su ove sankcije sveobuhvatne.

Efekat embarga prikazuju (Grafikon 5) Miklaševska i Holopov, profesori MGU, gde je:

- 1) SE_e eksportni priliv iz zemlje koja je uvela embargo;
- 2) S_n eksportni priliv iz zemalja koje nisu prihvatile embargo koji je uveden konkretnoj zemlji.



U uslovima slobodne trgovine ravnoteža se uspostavlja u tački F pri ceni p_0 . Posle uvođenja embarga, kriva S_n nestaje i prijem uvozne proizvodije predstavlja jedino kriva S_e . U zemlji koja je uvela embargo, cena pada (ukoliko sada dolazi do realizacije više proizvoda na unutrašnjem tržištu) a u zemlji protiv koje je embargo uveden cena nasuprot tome raste i obim uvoza se smanjuje do tačke M_1 . Promena unutrašnje ravnoteže (prelaz iz tačke F u tačku E) dovodi do sledećih rezultata: oblast a – gubici zemlje koja je uvela embargo; oblast (B+C+D) – gubici zemlje protiv koje je uveden embargo; oblast B – dobitak ostalih zemalja; oblast (A+C+D) – opšti gubici od uvođenja embarga.

Prof. M. Kovačević, u svom radu: *Osnovni elementi strategije ekonomsko-finansijskih odnosa sa inostranstvom (1999. god)* izneo je podatke koji mogu biti ilustracija efekata sankcija međunarodne zajednice prema SRJ tokom devedesetih godina prošlog veka i bombardovanja naše zemlje, 1999. godine.

"Izvoz robe je u periodu januar-avgust bio za 50% manji nego u istom periodu prešle godine, a čak 74 % manji od izvoza u istim mesecima 1990. godine. Ako isključimo države nastale na tlu prethodne Jugoslavije, proizlazi da je vrednost izvoza u "staro" inostranstvo u proteklom delu ove godine bila čak 5,7 puta manja od izvoza u istim mesecima 1990. godine. Dodajmo da je izvoz u periodu januar-avgust u "staro" inostranstvo bio manji od izvoza Srbije i Crne Gore u samo jednom mesecu 1990. godine (u novembru ili decembru). I konacno, navedimo da je izvoz u avgustu iznosio samo 88 miliona dolarova i da je samo u jednom mesecu godine najžešćih sankcija bio manji (u januaru 1994. god.) i da je u staro inostranstvo on iznosio samo 50 miliona dolarova, tj. bio je čak 6,7 puta manji od izvoza u 1993. i 1994. godini, tj. u godinama najžešćih sankcija.

Uz sve to, u periodu 1990-1999. god. drastično se pogoršava struktura izvoza, tako da se znatno smanjilo učešće masina i transportnih sredstava i niza finalnih proizvoda, a znatno povećalo učešće primarnih proizvoda, naročito obojenih metala, gvožđa i čelika i nekih proizvoda iz sektora poljoprivrede i šumarstva. Uz to, bitno se smanjilo učešće izvoza koji se realizuje preko viših, složenijih oblika saradnje sa stranim partnerima – sa oko 13% na samo oko 1% u 1998. i u proteklom delu tekuće godine, a povećalo se učešće kompenzacijonih poslova (koji se često kvantifikuju kao "savez siromašnih") sa 16,8% na 21,2% respektivno.

Srbija i Crna Gora su krajem 80-tih imale strukturu izvoza karakterističnu za srednje razvijene zemlje, a poslednjih godina ovog veka SR Jugoslavija ima strukturu izvoza karakterističnu za nerazvijene zemlje.¹⁵

2.2.1 Carina kao ekonomsko oružje

Carinska politika i carine bile su sredstvo pritisaka ili ekonomsko oružje diplomatijske od samog momenta njihovog uvođenja.

15. Prof. dr M. Kovačević, *Osnovni elementi strategije ekonomsko-finansijskih odnosa sa inostranstvom* (Uvodna studija u monografiji: *Ekonomsko-finansijski odnosi sa inostranstvom – moguće alternative u funkciji obnove i razvoja jugoslovenske privrede*, Naučno društvo ekonomista Jugoslavije, Beograd, 1999. godine, str.13.)

Visoke carine koje je ustanovio Kolber 1664. i 1667. godine bile su usmerene protiv Engleza i Holanđana, nakon čega je počeo rat sa Holandijom. U literaturi se na ovu temu može naći izvanredan primer o cainskom ratu kojeg je zapodenuo Bizmark sa Rusijom 1899. godine, radi zaštite poljoprivredne proizvodnje Nemačke. U suštini ovog carinskog rata je bilo utvrđivanje austro-germanskog saveza u oblasti ekonomije, a imao je zadatak da otvorи nemačko tržište za žito iz Ugarske, a značajno redukuje (ili onemogućи) za isporuke žita iz Rusije.

Posebnu zanimljivost izaziva analiza koja se susreće u francuskoj literaturi a odnosi se na carinski rat između Austro-Ugarske i Srbije u periodu 1906. do 1911. godine.

Austro-Ugarska je htela da prinudi Srbiju da odustane od politike zblžavanja sa Parizom, a da posveti više pažnje odnosima sa Bećom. Bez obzira na cinjenicu da je Srbija izgubila profit od izvoza stoke na austrijsko tržište, ona je uspela da nađe druga tržišta, tako da su kaznene mere Austro-Ugarske doživele neuspeh.

Lista carinskih ratova može se dopuniti uvođenjem embarga iako se embargo može smatrati krajnjom merom i razaranjem trgovačkih odnosa između dve zemlje. Bez obzira na to, do XX veka često su praktikovane blokade: kontinentalna blokada na kojoj je insistirao 1806. godine Napoleon bila je odgovor na morsku blokadu koju je primenjivala britanska ratna flota; Francuska blokada kineske obale u periodu od 1884.-1885. godine.

Neke od najvažnijih podataka, koji su ilustrovali carinu kao ekonomsko oružje diplomatijske politike izdvojili smo i ovde prikazali iz prebogate faktografije De la Carriere. Uz to, posebno izdvajamo njegovu "transkripciju blokada":

... U suštini, blokada može da se posmatra samo kao jedan od vidova vojnih dejstava, koje su skopčane sa manjim opasnostima od realnog rata, ali su više transparentne, demonstrativne i dobijaju svoj ekonomski smisao samo kroz silu koju ispoljavaju posledice ovih blokada.

Blokada nema diplomatsku formu, ali sledi za političkim ciljevima. Suština blokade, naročito ako se posmatra kroz koncept čuvene Napoleonove blokade, nije nanošenje štete industriji neke zemlje, niti da bi radikalno oslabila vojnu moć neke države. Suština blokade treba posmatrati kroz efekte stalnog pritiska, odnosno kao način za umanjivanje sposobnosti neke zemlje da se usprotivi tim i drugim radikalnim pritiscima, ucenama i izazovima spolja.

3 OBJEKTI EKONOMSKE DIPLOMATIJE KAO ALTERNATIVNI KONCEPT ODNOSA EKONOMIJE I DIPLOMATIJE

Umesto ekonomskih instrumenata i oružja diplomatijske politike, ruska škola ekonomskog diplomatijskog koncepta se opredeljuje za specifičnu ulogu ekonomskog faktora u diplomatijskim procesima, delujući kroz objekte ekonomskog diplomatijskog koncepta, u kontekstu stvaranja međunarodnih pravila igre na svetskom tržištu.

Prvi i najvažniji objekt ekonomskog diplomatijskog koncepta predstavljaju strane direktne investicije.

Ščetinin ilustruje stav dinamikom porasta stranih direktnih investicija, koje su porasle od 1914-1945. god. za jednu trećinu. Do sredine šezdesetih godina prošlog veka investicije u inostranstvu porasle su 4 puta, da bi osamdesetih godina XX veka njihov rast dostigao cifru od 500 milijardi dolara.

Krajem 20. veka porast investicija u inostranstvu dostigao je cifru od 4.100 milijardi dolara pri čemu je samo 1998. godišnji rast bio na nivou od oko 650 milijardi dolara.

Ovaj objekat ekonomskog diplomatijskog koncepta poprima "praktične forme" u skladu sa interesom onih koji učestvuju u internacionalnim operacijama.¹⁶ U tom smislu ovaj objekat ekonomskog diplomatijskog koncepta može biti i instrument i oružje. Važno je, takođe, napomenuti da zemlja na koju se na ovaj način deluje, nastoji da konstruiše mehanizam suzbijanja mogućih negativnih efekata po njene nacionalne interese.

Drugi najznačajniji objekti ekonomskog diplomatijskog koncepta su svetsko tržište i međunarodna trgovina. Na nivou nacionalne politike, spoljnoekonomika saradnja i trgovinska politika dinamizovali su uticaj neekonomskih činilaca u obezbeđivanju nacionalnih ekonomskih interesa. Time su, uz tržište, savremenim karakteristikama privrednih kretanja u svetu značajno doprinete i – države. Ruska škola ekonomskog diplomatijskog koncepta, u ovom slučaju s pravom naznačava državu kao učesnika u svetskim privrednim kretanjima. Naravno, ovde imamo u vidu, ne njihovo učešće kao neposrednih aktera internacionalnog biznisa (iako ni to nije redak slučaj), već kao činilaca koji doprinose regulaciji svetskih privrednih kretanja.

U ovakvim uslovima, međunarodna trgovina postaje objekt ekonomskog diplomatijskog koncepta na sasvim drugačiji način.

Prvo, spoljna trgovina je prestala da bude najznačajniji ili u nekim slučajevima jedini trajektorij realizacije nacionalnih interesa u inostranstvu. Novi učesnici u međunarodnoj trgovini i biznisu, osobito transnacionalne kompanije, izmenili su karakteristike međunarodne trgovine: proizvodnja je postala internacionalna, tržište je po svojoj prirodi internacionalno, pa je i biznis u savremenim uslovima postao internacionalan.

- Objekti ekonomskog diplomatijskog koncepta su:
- Strane direktnе investicije
 - Svetsko tržište i međunarodna trgovina
 - Standardi konkurenčnosti
 - Porezi
 - Međunarodne institucije

(Koncept V.D. Ščetinina)

16. Оршиц: В. Д. Щетинин, Экономическая дипломатия, МО, Москва, 2001.

Drugo, strukturu svetske trgovine karakteriše porast usluga.

O promenama strukture svetske trgovine govori činjenica da je do Drugog svetskog rata oko dve trećine međunarodne razmene pripadalo oblastima prehrane, sirovine i goriva. Danas je porastao udeo finalne proizvodnje sa jedne trećine na tri četvrtine u ukupnoj svetskoj trgovini; od ukupne međunarodne razmene jedna trećina otpada na mašine i opremu.

Osim ovih promena strukture svetske trgovine došlo je do pomeranja i redefinicije u geografskoj raspodeli međunarodne trgovine, što prati i ekonomske i neekonomske tokove na globalnom planu. To je prouzrokovalo promene u načinima regulacije svetske trgovine, a na taj način je došlo do drugačijeg korišćenja instrumenta ekonomske diplomacije.¹⁷

Analizirajući svetsko tržište i međunarodnu trgovinu kao objekt ekonomske diplomacije, Šćetinin s pravom naglašava promene u međunarodnoj trgovini i međunarodnoj ekonomskoj saradnji koje su izazvale transnacionalne korporacije. Danas se pod kontrolom transnacionalnih kompanija nalazi više od dve trećine svetske trgovine; u američkim transnacionalnim kompanijama udeo internacionalnih operacija, u njihovom ukupnom poslovanju, iznosi tri četvrtine; u velikom broju transnacionalnih preduzeća broj zaposlenih u inostranstvu je ogroman, a negde premašuje i broj zaposlenih "kod kuće". Razlozi za rast uloge ovih kompanija u svetskoj privredi su sledeći: internalizacija međunarodnih ekonomske odnosa, zaobilazeњe trgovinskih ograničenja, mogućnosti ekonomske i neekonomske uticaja na zemlju domaćina od strane transnacionalnih kompanija, sposobnost proizvodnje tražnje i uticaj njihove naučno-tehničke moći na tokove međunarodne trgovine i pojedine zemlje u svetu.

IZ PRAKSE

Predstavnik SAD na pregovorima Š. Barševski ovako transkribuje pristup prema svetskoj privredi: "U sadašnje vreme SAD imaju najveće šanse za buran razvoj u svetskoj privredi. Radi toga da bi se nastavio privredni rast u zemlji nama svakako treba rast izvoza. U tom cilju administracija predlaže agresivni politički program usmeren na globalni nivo i na sve regione sveta."¹⁸

Prema mišljenju Šćetinina ovakav model učešća u međunarodnoj trgovini odgovara pre svega privredama koje karakteriše visoka konkurentnost. Za zemlje koje ne karakteriše značajna konkurentska sposobnost njihovih privreda, preduzeća i proizvodnje ovakav model učešća u svetskoj trgovini ne ostavlja nikavu iluziju, odnosno, neće moći, zahvaljući globalizaciji i liberalizaciji, na međunarodnom planu obezbediti i porast nacionalnog blagostanja.

Poslovni slučaj (SAD) kojeg ovaj autor analizira kao primer *geocentričnog modela* učešća zemlje u svetskoj trgovini ima, protivtežu u modelu *multipolarnog međunarodnog trgovinskog sistema* u kojem preimrućstvo treba da imaju zemlje u razvoju.

17. Општите: Основи внешне экономических знаний, Москва 1994; Булгай В. Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения, Москва 1996.

18. Општите: 1998 Trade Policy Agenda, March 1998. GPO, str. 4.

Izvesni idealizam u ovom pristupu kao da zaobilazi činjenicu da nikome bogatstvo nije palo sa neba, niti iko, ko poseduje kapital namerava da ga "umiri", kako bi ostali, koji kapital ne poseduju, mogli da steknu bolje finansijske i tržišne pozicije. Samo u smislu uspostavljanja fer uslova za takmičenje na svetskom tržištu, uz moguću podršku nerazvijenima, moguća je delotvornost potrebnog multipolarnog svetskog ekonomskega sistema.

Šćetininovo posredno odupiranje konceptima konkurenčnog razvoja zemalja i nacionalne konkurenčnosti (M. Porter) ne pripada kreativnim doprinosima analizi međunarodne ekonomske saradnje, niti nove ekonomske diplomatije. Najjednostavnije, davanje prednosti institucionalizmu nad konkurenčnošću, i svim njenim (nacionalnim atributima), retrogradno je – sa stanovišta savremene ekonomske diplomacije, ili, u najmanju ruku, doprinosi konzervativizmu. U tom delovanju izgleda razumno moguća sinergija institucionalizma i konkurenčnosti, u opštem smislu. I to, pod uslovom da institucionalizam kao pristup delovanju u međunarodnoj saradnji jedne zemlje, ekonomskoj pre svega, u stvari doprinosi snaženju konkurenčke prednosti nacionalne privrede. Svako drugo nastojanje smatramo korisnim ako doprinosi ovome, a kroz ustanovljavanje fer principa svetske tržišne utakmice.

Standardi konkurenčije kao objekt ekonomske diplomacije. Sa stanovišta uspostavljanja standarda konkurenčije (kao objekta ekonomske diplomacije) treba imati u vidu da se u oko 60 zemalja sveta primenjuju zakoni koji imaju zadatak da implementiraju nacionalna pravila konkurenčije. Radi se, pre svega, o zaštiti tržišta i zaštiti mehanizama njegovog funkcionisanja, o očuvanju jednakih uslova za sve na tržištu. U tom smislu, postoje dve aktivnosti u oblasti ekonomske diplomacije. Jedna je usmerena na primenu međunarodnih obaveza od strane zemalja koje su takvu obavezu preuzele, a druga se odnosi na međunarodnu aktivnost zemlje, a radi uspostavljanja pravila konkurenčije na internacionalnom nivou i njihove primene u međunarodnom poslovanju.

U okviru standarda konkurenčije koji se odnose na relaciju *država-međunarodna zajednica*, za ekonomsku diplomaciju poseban značaj imaju porezi kao objekt ekonomske diplomacije. Problem sa kojim se ekonomska diplomacija susreće na domaćem i internacionalnom planu, a tiče se poreza, sadržan je u činjenici da poreska politika najčešće uvažava nacionalne, ekonomske potrebe i interes, posebno se dotičući socijalne politike. Kao i u drugim sferama ekonomske diplomacije i ovaj njen aspekt može imati političku ili ekonomsku platformu. Ukoliko politika dominira u razmatranju međuodnosa porezi – *ekonomska diplomacija*, mora se imati u vidu da porezi mogu biti uspostavljeni na način koji može opravdati određene političke ili ideološke platforme.¹⁹

19. Koliko se široko može posmatrati porez kao objekt ekonomske diplomacije dobro ilustruje sledeći primer: postoje predlozi o uvođenju "međunarodnog poreza na razvoj" a koji bi plaćale zemlje koje koriste resurse sa morskog dna (koje je vlasništvo celog čovečanstva), ili porez na prodaju oružja i sl.

Takođe, problemu dvojnog oporezivanja zemlje u bilateralnoj saradnji posvećuju sve više pažnje. U drugom slučaju problem poreza u ekonomskoj diplomaciji postaje značajan ukoliko inostrana preduzeća pokušavaju da poresku obavezu, u zemlji domaćinu izbegnu kroz neke intrafirmske poslove. U tom je slučaju ekomska diplomacija postavljena u ulogu neke vrste kontrolora ili mehanizma koji je sposoban da dovede do protivteže. Osnovni razlog za ovako "visok" tretman problema poreza i prisustva stranih kompanija na domaćem tržištu, vezan je za činjenicu da zemlja domaćin može biti ekonomski jednako moćna ili *nekoliko puta slabija od jedne transnacionalne kompanije koja posluje na njenom tržištu*. Zato, zemlja domaćin nastoji da bude i kroz sistem ekonomске diplomacije objektivan i pragmatičan kontrolor aktivnosti takvih kompanija na sopstvenom privrednom prostoru.

Međunarodne institucije kao objekti ekonomске diplomacije, prema ruskoj školi, imaju sve veći značaj u međunarodnim odnosima. Iako su bilateralni odnosi "bezuсловно važni", multilateralni odnosi preuzimaju primat u formiranju "jedinstvenog pravnog prostora", odnosno u postizanju jedinstva njihovih političkih osnova, koje omogućavaju međunarodno prihvatljive okvire privredne saradnje i usaglašavanje procedura za rešavanje sporova na nivou država ili privrednih subjekata. U tom smislu, najvažniju ulogu imaju različite međunarodne organizacije, kojih ima veliki broj i čija je struktura raznobrazna i složena. Radi se o međunarodnim organizacijama počev od UN, Svetske trgovinske organizacije, Međunarodnog monetarnog fonda, Svetske banke, G8, Međunarodnoj trgovinskoj komori i niza drugih institucija koje neposredno ili posredno utiču na kretanje u svetskoj privredi.

Za razliku od ovog koncepta, angloamerički autori značaj multilateralnog nivoa ekonomske diplomacije posmatraju kroz njenu složenost proisteklu iz (ranije pomenute) višestepene prirode ekonomsko-diplomske aktivnosti.

Sa druge strane, Šćetinin nastoji da različite aktivnosti u ekonomskoj diplomaciji locira prema objektu kojima se ona bavi, bez obzira koji je stepen složenosti u pitanju. On fokusira problem i sve odatle proizašle organizacione forme upućene su na njegovo rešavanje. Rešavanje problema, prema ovom autoru, ali i ostalim koji karakterišu ruskiju školu ekonomske diplomacije, treba da uvaži institucionalnu strukturu i prirodu ekonomske diplomacije.

U ovom segmentu Ruska škola se približava francuskoj ideji o značaju geografskog cilja ekonomske diplomacije i naknadnoj konstrukciji sistema koji će omogućiti njegovo postizanje.

Bejn i Vulkok, za razliku od Šćetinina, detektuju cilj ili problem u ekonomskoj diplomaciji, opredeljuju mu nivo na kom će se dominantno rešavati (niži, srednji ili viši), nakon čega otvaraju mogućnost da se isti problem rešava istovremeno na više nivoa, što se podudara sa praksom koja obiluje primerima (za ovu oblast karakteristične) interakcije.

Visoka politika je ulogu ekonomskog faktora u međunarodnim odnosima različito shvatala; razlike su proishodile, i proishodile, u zavisnosti od vremena i od samih

Tabela 4: Ključni elementi francuskog i ruskog koncepta međuodnosa ekonomije i diplomacije

FRANCUSKI KONCEPT		RUSKI KONCEPT
Ekonomski instrumenti diplomacije <i>u funkciji dobrih odnosa i mira</i>	Ekonomsko oružje diplomacije <i>u funkciji pritiska</i>	Objekti ekonomске diplomacije
1. medunarodna trgovina	forme primene	odbrana
	1. sukobi	1. strane direktnе investicije
	otvorena neprijateljstva (carinski rat, embargo, blokada)	2. svetsko tržište i medunarodna trgovina
	sankcije	3. standardi konkurenije
2. kreditiranje	2. konflikti	
	necarinske barijere (mogu biti instrument ili oružje)	4. međunarodne institucije
3. međunarodno kretanje kapitala	3. saradnja	
	ustupci	<i>Napomena:</i> Delovanje u kontekstu svih objekata ekonomске diplomacije podrazumeva upotrebu "ekonomskih faktora" od strane visoke politike u funkciji nacionalne ekonomike bezbednosti.
4. strane direktnе investicije		

Tabela je sačinjena na osnovu radova De la Karera i Šćetinina.

aktera visoke politike – od država, njihove moći i uloge u međunarodnim odnosima, njihovog nivoa društveno-ekonomskog razvoja i strukture dominantnih interesa.

Zato smo ovde prikazali dva danas najznačajnija koncepta koji govore o ulozi ekonomskih faktora u diplomatskom delovanju.

Za prvi koncept je najzaslužniji De la Carriere; on fokusira ekonomске instrumente i oružje; drugi koncept lansira Šćetinin, naglašavajući objekte ekonomske diplomacije.

Prvi koncept potencira distancu između savremene ekonomske diplomacije (kroz makroekonomsku i mikroekonomsku diplomaciju) od upotrebljavanja ekonomskih instrumenata i oružja od strane visoke politike u funkciji realizacije njenih ciljeva.

Filosofija nove ekonomske diplomacije ne odbacuje instrumente, prema ekonomskom oružju se odnosi sa krajnjom rezervom, ali i jedne i druge, stavlja u kontekst organizovanog sistema, podelenog na makroekonomski i mikroekonomski segment. Na taj način se razgraničava ekonomska diplomacija od geoekonomike i ekonomskog ratovanja, što doprinosi sve izraženijoj borbi protiv vulgarizacije i pojma i uloge savremene ekonomske diplomacije.

Drugi koncept (Šćetinin) nastoji da kroz objekte ekonomske diplomacije definije oblasti delovanja, način delovanja, karakteristike delovanja ekonomske diplomacije, naglašavajući institucionalizam, odnosno državu i dominirajuću ulogu visoke politike u ekonomskoj diplomaciji.

I jedan i drugi koncept imaju svoje pristalice, primenjuju se u praksi i daju određene rezultate. Ne favorizujući ni jedan od njih, smatramo da su koncepti rezultati različitih potreba, uslova i strategija.

Za utvrđivanje ekonomsko-diplomatskog koncepta neke druge zemlje neophodno je poći upravo od potreba nacije u datom trenutku. Sve ostalo je kreativan izbor i

odgovornost snaga koji dominantno utiču na razvoj društva i države, na nivo nacionalnog blagostanja i proces (političkog) odlučivanja u zemlji. Jedino što se tada ne sme ostaviti po strani jeste činjenica da je uspešno privređivanje osnova političke snage jedne zemlje i najvažniji faktor u rešavanju internih i eksternih političkih problema.

4 RAZVOJNI DOMETI NOVE EKONOMSKE DIPLOMATIJE I VLAST

Savremena ekomska diplomacija, zahvaljujući sve značajnijoj ulozi u internacionalnim aktivnostima država, otvorila je pitanja njenog odnosa prema pojmu nacionalnog, teritoriji, suverenitetu, prema kulturnim i civilizacijskim specifičnostima pojedinih zemalja, prema preduzećima i svemu ostalom što je do nedavno predstavljalo ključnu karakteristiku države i njениh uticaja na pomenute kategorije. Odatle i proizilazi ideja De la Carrierea o neophodnosti sagledavanja odnosa ekomske diplomatijske i vlasti, odnosno sagledavanja sposobnosti vlasti da funkcioniše u skladu sa ekonomskim izazovima savremenog sveta.

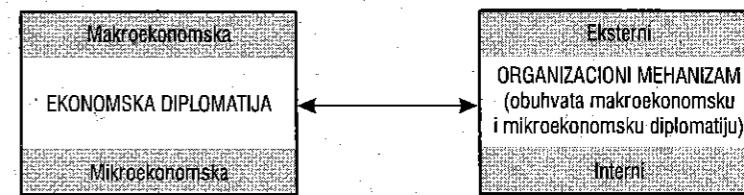
Opravdanost ovakvog pristupa moguće je potvrditi mnogim primerima iz prakse i stavovima autora koji zastupaju sve tri poznate škole ekomske diplomatijske: i anglo-američke, i francuske i ruske. Specifičnosti proizilaze iz konceptualnih osnova, iz kojih se više ili manje, naglašavaju elementi etatizma u organizaciji i ciljevima ekomske diplomatijske.

U suštini, najvažniji argument o uspostavljanju novog odnosa vlasti i ekonomskog faktora i međunarodnim aktivnostima državnih administracija sadržan je u nepobitnom *slabljenju uticaja države na aktivnosti privrednih subjekata, pogotovo na izvozno orientisane, velike izvozne i transnacionalne kompanije*. Na formulisanje i realizaciju internacionalnih strategija ovakvih poslovnih sistema više nema presudan uticaj nacionalna ekomska (trgovinska) politika – kao što je to bilo izraženo u vreme koje su karakterisali snažniji protekcionizam, naglašena carinska zaštita nacionalnog tržišta i slabije razvijena multilateralna saradnja u međunarodnim odnosima.

Osim stvaranja uslova na nacionalnom tržištu, uslova koje inozemni kapital može objektivno smatrati stabilnim i dobrim za njegov ulazak na takav privredni prostor, zadaci savremene države se fokusiraju na obezbeđivanju sličnih uslova za svoja preduzeća u inostranstvu, uz izbegavanje dvostrukog oporezivanja, promociju izvoznih potencijala i adekvatno finansiranje spoljne trgovine.

Jednostavnije rečeno, sve je manje moguće osloniti se na iznenadne poslovne prilike i mogućnosti koje otvara internacionalni biznis, na skrivene načine finansiranja nacionalnih preduzeća u funkciji njihove izvozne ekspanzije – subvencije su danas retke kako zbog međunarodnih obaveza, tako i zbog "stanja na domaćem terenu" – jer

Slika 4:
Makroorganizacioni
mehanizam nove
ekonomski diplomijske



konkurenčija može pribeci ozbiljnim razornim odgovorima na skrivenu finansijsku podršku samo jednom preduzeću²⁰. To i daje toliku značajnost sistemu finansiranja spoljne trgovine.

Proizilazi da je nova ekonomski diplomijska nametnula potrebu sagledavanja nove uloge države, koja u novim uslovima doživljava dekonstrukciju ranijih modela sopstvenog delovanja. To je nametnulo i drugačiji odnos država prema trgovini.²¹

De la Carriere je istraživanjem ovih kompleksnih problema došao do zaključka da novu ekonomski diplomijsku karakteriše razvoj "po dva koloseka": razvoj *mikroekonomski i makroekonomski diplomatijski*, čime se obezbeđuje uspešnija interakcija na relaciji: *privreda – država – ekonomski diplomatijski*. Ovo je, uz pojavu novih učesnika najznačajniji razvojni domet nove ekonomski diplomijske.

Bez obzira na ovu novu podelu, u organizacionom smislu ekonomski diplomijske, kao organizacioni sistem, integrise *eksterni i interni mehanizam*.

Eksternom mehanizmu pripadaju DKP, organizacije ili institucije preko kojih bivaju realizovani ekonomsko-diplomatski ciljevi zemlje u inostranstvu.

Interni ekonomsko-diplomatski mehanizam obuhvata institucionalnu i organizacionu strukturu, koncipiranje, realizaciju, koordinaciju i centralizaciju ekonomsko-diplomatskih aktivnosti u zemlji, obuhvatajući koordinaciju i kontrolu rada eksternog segmenta.

Klasična ekonomski diplomijska je ovaj makroorganizacioni sistem ostavila u nasledstvo savremenoj ekonomski diplomijskoj, bez kojeg ni makroekonomski ni mikroekonomski segment ekonomski diplomijske ne bi mogli da funkcionišu.

De la Carriere-ov doprinos analizi ovog procesa je veoma značajan, sa velikim uticajem na naučnu i stručnu misao u ovoj oblasti.

U ovom delu rada posvetićemo pažnju njegovim rezultatima i argumentima kojima dokazuje novi kvalitet odnosa *preduzeća i države*, fokusirajući karakteristike mikroekonomski diplomijske. Veoma je teško povuci oštare granice između dva vida ekonomski diplomijske; suštinski, makroekonomski diplomijski ostaje bliska institucionalnom delovanju u ovoj sferi, dominantnom centralizmu i makroekonomskim aspektima državnih ekonomsko-diplomatskih aktivnosti. Iako je ovaj koncept zadržao najvažnije atribute klasičnog ekonomsko-diplomatskog koncepta blizak realističkom teorijskom pristupu, njegova ključna karakteristika, koja ga uvodi u ulogu

20. O sporazumu o subvencijama u okviru STO videti: Jelena Kozomara, *Spoljnotrgovinsko poslovanje*, D-RS, Beograd, 2003, str. 175-178.

novog razvojnog rezultata, sadržana je u savremenim pristupima države prema međunarodnoj privrednoj saradnji i tržištu, novim ulogama države u ekonomskoj diplomaciji i internacionalnom biznisu.

Sa stanovišta nove ekonomске diplomacije, mikroekonomска diplomacija predstavlja treći najvažniji razvojni domet u ovoj oblasti.

4.1 DRŽAVA I PREDUZEĆE – KLJUČNI AKTERI RAZVOJA MIKROEKONOMSKE DIPLOMATIJE

U svetu rastućih mogućnosti, u kojem danas živimo, države ne mogu voditi svoje poslove fokusirajući se na formulisanje i realizaciju prostih kratkoročnih zadataka. Bez adekvatne dugoročne strateške orientacije, države će pre efikasno doprinositi ekspanziji faktora sopstvenog nerazvoja nego nacionalnom blagostanju i realizaciji drugih nacionalnih interesa.

Preduzeća su, po svojoj prirodi, sama obavezna da izaberu najbolju strategiju svog razvoja i delovanja.

Interakcija ove dve sfere privrednog i društvenog života nameće razloge zbog kojih *ekonomski diplomatija treba da ima odgovarajuću podudarnost sa ciljevima privrednih subjekata; ova strateška usaglašenost je moguća ukoliko država dugoročno planira*. U takvom sadejstvu ovih aktera, objektivno se otvaraju nove mogućnosti za progres i učvršćivanje njihovih pozicija u svetskoj privredi i internacionalnom biznisu.

Različita su pitanja koja nameće odnos preduzeća i države, pogotovu ako pokušavamo da eliminišemo iz vidokruga ekonomsko-diplomatski aspekt. Međutim, ukoliko se rukovodimo predmetom istraživanja, ni tada nije moguće ne upitati se: da li ekonomski diplomatija jednostavno – prati preduzeća? Naravno da ne. Ekonomski diplomatija ima i svoje makrociljeve, ali oni mogu da se pođudaraju sa interesima preduzeća, tim više što nije moguće objasniti sledeće: čemu bi služila ekonomski diplomatija koja nema nikakav udeo (ili potpuno bezličan) u spoljnoekonomskim aktivnostima svoje zemlje?

Teško je oceniti doprinos ekonomski diplomatije delovanju preduzeća, jer je on teško potpuno očigledan. Ovo je jedan od najznačajnijih izazova empirijskog istraživanja ekonomski diplomatije.²¹ Usled snažne internacionalizacije, vrlo se često može dogoditi da pomoći nacionalnom preduzeću znači posrednu pomoći inozemnom, sa kojim je domaće preduzeće različitim poslovnim projektima povezano. Ova kva situacija može biti prevaziđena, smatra De la Carriere, ako se u obzir uzmu sledeći faktori:

Ključni akteri mikroekonomski diplomatije su država i nacionalna preduzeća.

21. Ovom problemu posvećena je sedma glava ove knjige.

1. Nacionalna osobenost preduzeća opredeljena je kulturom njenog menadžmenta;
2. Značaj udela preduzeća za privredu zemlje određuje se, između ostalog, i kvalifikovanim radom kojeg ovo preduzeće angažuje.

Prvi kriterijum je podložan pojedinačnom ocenjivanju i vezan je za multikulturalnu internacionalnu poslovnu sredinu. Međutim, drugi kriterijum govori da su stvaranje profita i porast bogatstva danas vezani, pre svega, za intelektualno intenzivan rad, inovacije i sposobnost fokusiranja eksperata na ključne razvojne oblasti, koje će biti osnova nove "ekonomski revolucije" u svetu.

U savremenim uslovima, država je veoma često pobornik internacionalizacije, koja vodi ka slabljenju njenih veza sa domaćim preduzećima. U smislu izvozno orijentisanog razvoja, ova nastojanja treba razumeti kao težnju ka poboljšanju nacionalnog blagostanja. U različitim zemljama ovo se pitanje na različite načine rešava, što prouzrokuje i drugačije odnose ekonomsko-diplomatskog sistema pojedinih država prema preduzećima. Koje su osnovne razlike?

1. Tradicionalni način podrške je, u najvećoj meri, usmeren na sama preduzeća, a ne na podršku njihovim proizvodnim programima.
2. Savremeni pristup podršci preduzećima odlikuje se ohrabrenjem i podrškom države konkretnim projektima, koje realizuju privredni subjekti sa eksportnom orientacijom, ili su aktivnosti usmerene na odgovarajuću politiku podrške investiranju preduzeća u inozemstvu.²²

U mikroekonomski diplomatiji, nova i veoma značajna uloga države više ne fokusira podršku preduzeću, već konkretnom projektu, čiji potencijalni ekonomski rezultat opravdava angažovanje ovog aparata i saglasan je nacionalnim interesima.

Nacionalna strategija podrške preduzećima je u savremenim uslovima usaglašena i sa izvoznim nastojanjima preduzeća, a u funkciji je što intenzivnije internacionalizacije domaće privrede. U tom smislu, posebno je važno pomoći preduzećima koja nemaju spoljnotrgovinsko iskustvo, ili još uvek nemaju potrebne resurse i sposobnosti da izazu na svetsko tržište.

U Francuskoj, ovaj posao u inozemstvu obavljaju i trgovinski savetnici u njihovim DKP-ima, a na teritoriji Francuske ovu funkciju vrše *Regionalni centri za upravljanje spoljnom trgovinom* i privredne komore.

Mehanizam, dakle, postoji. Praksa upozorava da ovakva podrška može da se ograniči samo na događaj koji se slučajno desio ili se može odnositi na aktivnosti koje moraju biti konvergentne sa strategijama preduzeća. U suprotnom, događaće se već davno viđeno: mnogo trgovinskih savetnika i ambasadora, tokom svoje karijere, veoma je brinulo zbog propuštenih poslovnih prilika u državi u kojoj su zastupali svoju zemlju i privredu; mnoge mogućnosti i odlične poslovne prilike domaća preduzeća nisu uopšte iskoristila.

Zašto? Ili je još teže pitanje: kakav je interes domaćih privrednih subjekata da ignoruju trud ekonomskih diplomata i poslovne šanse koje oni otkriju ili kreiraju? De la Carriere kaže: "Jednostavno, niko bolje od samih preduzeća ne može zaključiti šta

22. Obratite pažnju na američku Nacionalnu strategiju eksporta.

je za njih bolje a šta ne, jer sama preduzeća najbolje poznaju svoje slabe i jake strane, svoje mogućnosti i svoje resurse".²³

Smatramo da nije moguće prihvati ovakav stav u potpunosti. Prijašnjem objašnjenju treba dodati slabosti koje proizilaze iz lošeg sistema informisanja, koordinacije (pre svega u delu internog segmenta ekonomske diplomatiјe) blagovremennog usmeravanja resursa prema potencijalnim tržištima i poslovnim prilikama. Nije dovoljna samo pravna podrška, niti finansijska i diplomatska ukoliko svi ovi segmenti nisu podsistem jednog efikasnog sistema koordinacije internacionalnih aktivnosti nacionalne privrede.

Prevazilaženje ovakvog problema širi opseg potrebnih aktivnosti; bez obzira na to neophodno je da ekonomska diplomatiјa u ovom procesu ima svoje mesto, ali, ona ne snosi isključivu odgovornost za internacionalizaciju privrede svoje zemlje!

Polazeći od ovoga, De la Carriere daje sledeće preporuke:

- *Mesta koja su gusto naseljena ljudima koji su otišli iz svoje zemlje u neku drugu, predstavljaju odličnu osnovu za formiranje novih preduzeća koja će promovisati interese zemlje iz koje su ovi stranci došli.*
- *Novina u ekonomskoj diplomatiјi je izazvana i promenom centra teže. Svojevremeno, ona je bazirala svoju delatnost na državi. Izvoz je bio dominantan faktor uspeha, a uvoz je smatran privremenom nevoljom. Danas, otvaranjem nacionalnih privreda prema svetskim privrednim tokovima, uvoz postaje jedan od oblika poslovne saradnje međugranske ili intrafirmse. U suštini, konkurentnost predstavlja osnovu uspeha u svetskoj privrednoj utakmici. U tako složenim uslovima, uvoz može doprinositi unapređenju konkurentskih performansi jednog preduzeća, ili privrede, osobito ako je usmeren na stvaranje uslova za rast proizvodnje i izvoza.*
- *Nije jedino važno da preduzeća jednostavno proizvode, važno je da njihova robna marka postane u svetu poznata i sposobna da opstane u globalnoj tržišnoj utakmici. Ne poštujući ovaj princip, zalažući se za ekstenzivni privredni razvoj, mnoge zemlje u razvoju i deo zemalja u tranziciji urušavaju mogućnosti sopstvenog privrednog razvoja.*
- *Nije najvažnije pitanje da li će privredni subjekti proizvoditi u drugim zemljama; važnije je da oni zarađuju sredstva u inostranstvu koja će im omogućiti razvoj i lansiranje novih, globalno konkurentnih, proizvodnih programa.*

Kako se preduzeća prilagođavaju novonastajućim uslovima? Relativizacija granica i drugačija uloga države u svetskim privrednim kretanjima nisu osobito ugrozili funkcionisanje preduzeća. Nasuprot, otvorili su novi prostor njihovim internacionalnim poslovnim operacijama. Bez obzira na slabljenje veza sa nacionalnim državama, preduzeća ipak nisu izgubila nacionalna obeležja. Tačno je da se njima danas, od strane države, manje neposredno pomaže, da država opreznije i manje sudeluje u

23. Opširnije: Ги Каррон де ла Каррье, citirano delo, str. 198-201.

realizaciji njihovih poslovnih projekata, ali su zato privredni subjekti dobili veću slobodu u izboru svoje strategije i korišćenju sredstava. To je doprinelo snažnijim sudsrima sa domaćom i inostranom konkurenčijom, zbog čega su ključne brige preduzeća postale konkurenčka sposobnost i konkurenčija, a ne država.

Danas se delatnost preduzeća zasniva na njihovoj saradnji sa domaćim i inostranim partnerima, na isporukama, i kooperaciji koja (pogotovu) menja shvatanje nacionalnih granica. To povlači ozbiljnu posledicu sa stanovišta formulisanja ciljeva i prioriteta u ekonomskoj diplomatiјi i istovrsnih procesa u spoljnoj politici.²⁴ Kako, u takvim uslovima, doprineti nacionalnim privrednim subjektima, bez nepotrebnog ili kontraproduktivnog angažovanja finansijskih i drugih potencijala? Ovo je pitanje još složenije ukoliko se imaju u vidu inostrane filijale nacionalnih preduzeća ili inostrana preduzeća u kojima preduzeća jedne zemlje poseduju kontrolni paket akcija ili većinski deo kapitala.

Jedan od zadataka koji je odavno postavljen pred ekonomsku diplomatiјu je, kao što smo videli, vezan za pomoć nacionalnim preuzetnicima u inostranstvu, u funkciji čuvanja njihovih stečenih tržišnih pozicija i unapređenja njihovog eksporta. Danas se ovaj zadatak višestruko komplikuje. Kada trgovinski savetnik francuske ambasade pomaže francuskom konstruktoru automobila, on možda pomaže prodaju španskih ili britanskih automobila, no u isto vreme najverovatnije pomaže razvoju preduzeća koje ima francuski predznak: radi se o rukovodstvu, naučnom istraživanju, strateškim rešenjima, modeliranju, itd. Iz ovog primera je moguće lako shvatiti koliko je savremena ekonomska diplomatiјa složen korpus aktivnosti.²⁵

Ovoj teškoći posebno doprinosi promena organizacionog dizajna u velikim izvoznim i transnacionalnim preduzećima, principi njihovog delovanja koji su pre svega vezani za internalizaciju međunarodnih ekonomske odnosa i visokosofisticiranu primenu transfernih cena. U takvim slučajevima, strategiju transnacionalnih preduzeća nije moguće staviti u politički, pravni ili ekonomski ram bilo koje države na svetu, iako je razumno aktivnosti velikih kompanija vezati za aktivnosti matične države. Dalje komplikovanje odnosa preduzeća i makroekonomske diplomatiјe danas provodi se iz činjenice da se geografija aktivnosti velikih izvoznih i transnacionalnih preduzeća ne može vezati za države i njihove karakteristike. Ova komponenta poslovanja velikih internacionalnih poslovnih sistema je pre svega vezana za njihovu ocenu o potencijalima sadašnjih i budućih tržišta i realizaciju njihovih generalnih poslovnih strategija. Otuda su tržište i njegova priroda ključ problema.

Raspravljajući o prirodi savremenog svetskog tržišta, analitičari se, sa pravom, usredsređuju na globalizaciju kao ekonomski proces. U stvari, postoji dilema da li je proizvodnja multinacionalna, i otuda međuzavisna, ili je u pitanju nešto drugo.

24. Ги Каррон де ла Каррье, citirano delo, str. 109.

25. Isti.

Nesavršena konkurenca i oligopoljska priroda brojnih segmenta svetskog tržišta, uslovili su da tržište prestane biti nacionalno. Ispostavlja se da je multinacionalnost najizraženija na tržištu, koje u stvari privlači brojna preduzeća iz sveta i uvodi ih u konkurenčne sudare u funkciji postizanja odgovarajućih ekonomskih efekata.

4.1.1 *Ključne karakteristike mikroekonomskog diplomatijskog delovanja*

Sa, do sada prezentiranih osnova, De la Carriere uvodi u analizu savremene ekonomskog diplomatijskog delovanja novu kategoriju: mikroekonomsku diplomaciju, koja fokusira odnos države i preduzeća, odgovoran za uspostavljanje ekonomskih kriterijuma u toj sferi, uz izbegavanje (u ranijem vremenu, dominantne) besplatnosti u smislu angažovanja diplomatskih potencijala u cilju podrške domaćim preduzećima. Mikroekonomskog diplomatijskog delovanja podrazumeva uspostavljanje dijaloga preduzeća i države na novim osnovama, na većoj transparentnosti, otvorenosti za saradnju i operativnosti. Prema ovom autoru, *mikroekonomskog diplomatijskog delovanja neposrednu podršku državnog aparata preduzećima, koja u tržišnim uslovima (uz korišćenje komercijalnih sredstava, u skladu sa utvrđenim pravilima), može da parira drugim posrednicima u internacionalnom biznisu: privrednim komorama, konsultantima i posrednicima u spoljnotrgovinskom poslovanju.*

Mikroekonomskog diplomatijskog delovanja predstavlja neposrednu podršku državnog aparata preduzećima, koja u tržišnim uslovima (uz korišćenje komercijalnih sredstava, u skladu sa utvrđenim pravilima), može da parira drugim posrednicima u internacionalnom biznisu: privrednim komorama, konsultantima i posrednicima u spoljnotrgovinskom poslovanju.

Zapadni analitičari se sukobljavaju sa ovakvim stavom, nastojeći da dokažu da se na ovaj način preduzeća upućuju na gubljenje veza sa pružaocima konsulting usluga. Oni ukazuju da trgovinski ataše u jednom konzulatu, u najvećem broju slučajeva, neće biti ravan po svojim znanjima (iz oblasti internacionalnog biznisa) profesionalcima koji su radni vek proveli radeći u spoljnoj trgovini – ili kao neposredni kreatori i izvršioci internacionalnih poslovnih operacija, ili kao konsultanti. Bez obzira na ne baš korektnu komparaciju profesionalnih sposobnosti i znanja, ovo osporavanje nije lišeno svakog smisla.

Međutim, stoji De la Carriereov kontraargument koji govori u prilog mikroekonomskoj diplomaciji:

Zalažući se za uspostavljanje novih odnosa između preduzeća i države, kroz sistem mikroekonomskog diplomatijskog delovanja, on ukazuje da nije moguće odvratiti velika preduzeća od njihovih konsultacija sa moćnim konsulting kompanijama iz sveta, sa vrhunskim profesionalcima. Međutim, preduzeća koja pribegavaju uslugama u sferi mikroekonomskog diplomatijskog delovanja, u najvećoj su meri mala i srednja preduzeća, koja ne mogu sebi da priuštite angažovanje skupih inokonsultanata. Njima su veoma potrebne pouzdane jeftine (ili besplatne) usluge od diplomatskog aparata sopstvene zemlje.

Imajući u vidu da su cene takvih usluga državnog aparata (čitajte: aparata koji podržava mikroekonomsku aktivnost zemlje) po pravilu niske, a da su prinadležnosti državnih službi ograničene, to će ova plaćanja doprineti značajnoj promeni stanja saradnje preduzeća – država; pri tome, ekonomsko-diplomatski sistem zemlje nacionalnim preduzećima izlazi u susret naplaćujući svoj angažman jeftino.

Koristi nemaju samo preduzeća, već i nacionalni diplomatski aparat koji nacionalnim preduzećima izlazi u susret. Ovakva aktivnost u sferi mikroekonomskog diplomatijskog delovanja nema za cilj da se državne institucije angažuju tamo gde postoji adekvatna podrška preduzećima. Naprotiv, oni se angažuju tamo gde toga nema, gde takve usluge ne mogu drugačije obezbediti mala i srednja preduzeća.

Početkom 90-tih godina Francuska je oformila u nekoliko zemalja ceo sistem ovakvog načina delovanja u sferi mikroekonomskog diplomatijskog delovanja, pod nazivom *Refleks*, koji obuhvata *Centar ekonomskog razvoja, privredne komore i druge organizacije opštijeg karaktera* koje se formiraju na pojedinim lokacijama.²⁶

Nova strategija ekonomskog diplomatijskog delovanja polazi od potrebe preduzeća da budu upoznata sa opasnostima koje otvaraju izazovi u internacionalnom biznisu, zaštite od tih problema i pripreme za njihovo prevladavanje.

Posebno skrećemo pažnju na sledeće: bilo bi pogrešno mikroekonomsku diplomaciju vezivati samo za eksterni segment ekonomskog diplomatijskog delovanja; on je vertikalno formiran, obuhvatajući oba segmenta, eksterni i interni, odnosno aktivnosti u inozemstvu, uz strateško usmeravanje, koordinaciju i kontrolu u zemlji, u okviru tačno utvrđenog “punktak odgovornosti” za ekonomsku diplomaciju, ili, još preciznije, za delovanje i rezultate mikroekonomskog diplomatijskog delovanja.

Centralna ideja strategije delovanja u sferi mikroekonomskog diplomatijskog delovanja je osposobljavanje preduzeća da se prilagode promenama na svetskom tržištu, a da nakon njihove efikasne adaptacije potrebljana inozemnih kupaca, takva preduzeća budu podržana na najbolji mogući način (u skladu sa ekonomskom opravданošću njihovih izvoznih projekata). Uz postojanje odgovarajućeg mehanizma delovanja (u skladu sa nacionalnim interesima) i usaglašenim strateškim konceptom, ovo su ključne karakteristike mikroekonomskog diplomatijskog delovanja.

Međutim, mikroekonomskog diplomatijskog delovanja ne ograničava samo na primenu pomenutih metoda u svom delovanju. Osim retko primenjivanog principa besplatnosti, države danas pribegavaju često političkom pritisku.

Iako je mikroekonomskog diplomatijskog delovanja novouvedena kategorija ekonomskog diplomatijskog delovanja, mora se imati na umu da državno šefovanje preduzećima u tržišnim privredama više gotovo da ne postoji, i da se suparništvo države i preduzeća (ili saradnja), može najčešće manifestovati u oblasti vojne industrije.

Sa druge strane, mikroekonomskog diplomatijskog delovanja izvanredno ilustruje i potvrđuje stav da je diplomacija prethodnica biznisa. Evo argumenta koji iznosi De la Carriere: postala je praksa da ministar spoljnih poslova, premijer ili šef države, putuju u posete drugim zemljama kao vođe velike grupe generalnih direktora njihovih nacionalnih preduzeća. Na primer, godinu dana posle svog izbora Žak Širak je naveo cifru

26. Ги Каррон де ла Карриер, цитрано дело, стр.190.

od 120 milijardi franaka, koliko iznose trgovinski sporazumi koje je francuska prireda postigla sa partnerima iz sveta, zahvaljujući njegovom ličnom učešću. Bil Clinton se nije kolebao da uputi lično pismo kralju Saudijske Arabije Fahdu, da bi mu savetovao da kupi telefonske centrale ATT, a ne istovetan proizvod jedne kanadske kompanije ili da kupi američke avione, a ne avione evropskog proizvođača.

U septembru 1994. godine, u vreme posete Rona Brauna Pekingu (sekretara za trgovinu SAD) koji je predvodio 25 direktora američkih preduzeća, bilo je zaključeno ugovora u vrednosti od oko 6 milijardi dolara, od kojih je 1,2 milijarde otpalo na isporuku 40 aviona McD Douglas, uz mogućnost nove isporuke 130 aviona ovog proizvođača.

Na ovaj način može se stići utisak da podrška političara može zameniti podršku finansijskih institucija preduzećima u jednoj zemlji, da se može staviti u drugi plan trgovinska politika i sistem finansiranja spoljne trgovine. Ovo naravno nije tačno, jer da jeste značilo bi da je konačno pronađeno oružje za borbu protiv konkurenčije u internacionalnim okvirima.²⁷

Država se opravdano može pojaviti kao učesnik u internacionalnom biznisu, u situacijama kada neposredno zastupa nacionalni interes, ili kada usmerava resurse na realizaciju nekog spoljnotrgovinskog projekta – kao što su izgradnja atomske centralne, prodaja vojne tehnike, kooperacija u oblasti vojne industrije. Razlozi za ovaku aktivnost države mogu biti ekonomske i neekonomske prirode.

4.1.2 Politički faktor kao ograničavajući faktor mikroekonomske diplomatiјe

Prema mešanju države u internacionalne poslovne operacije svojih preduzeća, bez obzira na aktivnosti u oblasti ekonomske diplomatiјe, treba imati određenu rezervu. O ovom problemu iscrpljivo i argumentovano piše De la Karer.²⁸

Politički faktor može ograničavati domene u mikroekonomskoj diplomatiјi:

- U privatnim trgovackim operacijama, država nema glavnu reč;
- Posete državnih delegacija drugim zemljama, a u kojima učestvuju predstavnici domaćih preduzeća, ona mora posmatrati kao marketing;
- Rad pod pritiskom vremena;
- Politička podrška može biti kontraproduktivna;
- Država može ostaviti preduzeće na cedilu.

Razlog za takav pristup ovom pitanju je činjenica da nije lako realno opredeliti uticaj političara na konačan poslovni rezultat u okviru neke operacije, zato što se u savremenim međunarodnim poslovnim odnosima interesi smatraju ključnom odrednicom.

27. Ги Каррон де ла Каррье, citirano delo, str. 199.

28. Isto, str. 198-202.

Drugo, preduzeća (koja, preko svojih predstavnika učestvuju u poseti državne delegacije drugoj zemlji) mogu nastojati da svoje predloge za saradnju sa inopartnjerima formulišu na način koji više odgovara njihovim marketinškim željama nego realnim mogućnostima. Ovakav pristup može dovesti do lošeg povratnog efekta, usled lansiranja nedovoljne serioznosti, nepouzdanosti, što najčešće dovodi do nerazvoja ili redukcije privredne saradnje između dve zemlje i štete po kredibilitet političara koji su stavili sebe u funkciju nerealizacije takvih (nerealnih) projekata.

Treća opasnost, koja može proisteći iz podrške političkog državnog vrha preduzećima (pri čemu imamo u vidu česte delegacije) proizilazi iz činjenice da se ovi susreti najčešće priređuju u kratkom roku, da fiksni rok susreta može postati generator pritiska na preduzeća da postignu načelni dogovor o nekim poslovima. Ovakva žurba doprineće neosnovanim ustpcima na jednoj i drugoj strani, što će, sa stanovišta internacionalnog biznisa, značiti narušavanje principa razmene vrednosti u pregovaračkom postupku. Ovakav razvoj događaja neće osigurati realizaciju svečano potpisanih ugovora, gradeći, naknadno, lošu sliku o namerama i rezultatima koje su lansirane od strane neke delegacije.

Cetvrta opasnost proizilazi iz činjenice da adekvatna politička podrška nije uvek moguća. Analizirajući praksu u ekonomskoj diplomatiјi, pre bi se moglo zaključiti da ona u velikim razvijenim zemljama, u smislu njihove međusobne privredne saradnje, jedva da je moguća. Teško je zamisliti kako italijanski ministar ubeđuje nemačkog za neki posao koji treba da doneše koristi italijanskim preduzećima, a na uštrb nemačkih. To je moguće učiniti tamo gde države neposredno utiču na odluke preduzeća, ili zbog toga što je preduzeće u državnom vlasništvu, ili zato što se preduzeće bavi proizvodnjom vojne opreme i oružja ili opremom za izgradnju atomskih centrala, i tome slično. Politički pritisak na drugu stranu, koja treba da kupi proizvode, nije uvek adekvatno rešenje i može da doprinese odsakavanju druge strane prema drugom izvoru finansiranja ili drugom dobavljaču vojne ili druge opreme.

Sledeća, peta opasnost proizilazi iz mešanja države u spoljnotrgovinsko poslovanje preduzeća; to se najčešće događa u slučaju da preduzeće postane garant obaveza koje je država preuzeila u dogовору sa drugom državom, naročito kada projekat ima određeni politički značaj. U tim situacijama, preduzeće može da ostane bez adekvatne podrške nacionalne države, što će dovesti do poznate posledice: šefovanje države nad preduzećem nikada nije besplatno, često je račun plaćen unapred.

U periodu između 1992. i 1994. godine Kina je unela francuska preduzeća na crnu listu zato što je u prethodnom periodu francuska ratna tehnika bila prodata Tajvanu. Na ovaj način država je svojom podrškom preduzećima navela direktnu štetu velikom broju svojih privrednih subjekata, bez obzira što su oštećene kompanije nastojale da ubede francusku državu da reše ovo pitanje sa Kinom.²⁹

29. Ги Каррон де ла Каррье, citirano delo, str. 201.

Sumirajući rezultate analize političkog doprinosu mikroekonomskoj diplomaciji, De la Carriere se zalaže da se ovaj doprinos pažljivo uzima u obzir, a da se politički pritisak sa krajnjom opreznošću primjenjuje. Prema njegovom mišljenju, politički pritisak je jedino opravдан kod postojanja sličnih komercijalnih ponuda, u nekoj konkretnoj poslovnoj prilici. U takvim okolnostima, kroz "blagu političku komponentu" moguće je doprineti da se druga strana opredeli za preduzeće koje je podržano na ovaj način. U slučaju prenaglašavanja političkog pritiska može samo doći do lošeg rezultata.

Politička podrška u funkciji narušavanja normalne konkurenčke borbe, znači vraćanje u prošlost.

Bez obzira na to, ovakvih pritisaka je bilo i sigurno će ih biti. Kako se, najčešće, svi teško mogu odreći ovog instrumenta ekonomske diplomacije, to su, u praksi, retke njihove direktnе osude. Više se pažnje posvećuje takvim, tuđim, pritiscima na svoju zemlju. Na njih jedinstvenog odgovora nema, osim stvaranja takvih uslova, u sferi makroekonomskog diplomatskog projekta, koji će maksimalno redukovati moguće konflikte ili negativne pojave uzrokovane političkim pritiscima.

5 DRŽAVA, MEĐUNARODNO POSLOVANJE I RAZVOJ EKONOMSKE DIPLOMATIJE

Trgovina i sukobljeni trgovinski interesi bivali su uzrok konfliktima ili je trgovinska saradnja postojala osnova uspostavljanja dobrih odnosa između država.

Kakav je odnos savremene države prema internacionalnoj trgovini i biznisu u kontekstu nove ekonomske diplomacije?

Odavno je prihvaćena činjenica da je država ključni akter formulisanja spoljnoekonomskog strategije.

U uslovima smanjivanja državnog intervencionizma, postojanje spoljnoekonomskog strategije, makar ona bila izvanredna, nije nikakvo značajno postignuće, ukoliko ova strategija nije efikasno primjenjena. Otvorena su pitanja najboljih načina za operacionalizaciju ovog strateškog koncepta, ali su i ustanovljena rešenja koja primeđuju zemlje (sa različitim uspehom i, naravno, u skladu sa svojim ciljevima). Zbog toga smo ranije ukazivali na savremenih koncept finansiranja spoljne trgovine i njegovu ulogu u međunarodnim ekonomskim odnosima, a koji predstavlja važan segment realizacije spoljnoekonomskog strategije. Iako su upravo u našoj zemlji u toku seriozne aktivnosti na zaokruživanju koncepta finansiranja spoljne trgovine (od podrške izvozu do stvaranja adekvatnih uslova za obavljanje specifičnih operacija iz ovog domena – kao što su faktoring i forfeting), izgleda da nas je svet opet – pretekao. Naime, istraživači koji se bave razvojem i praksom ekonomske diplomacije, ukažuju na izmenjenu ulogu države u međunarodnoj ekonomskoj saradnji, motivisanu potrebama prilagođavanja realnosti i angažovanjem u mikroekonomskoj diplomaciji.

Novi stadijum razvoja države postavlja državu u ulogu trgovinskog strateža.

Najjednostavnije objašnjenje dao je De la Carriere: on smatra da je novi stadijum razvoja države – stadijum koji državu postavlja u ulogu trgovinskog strateža.

Država odstupa od ranije primenjivane politike pomoći preduzećima i privredi, i priklanja se politici podrške. Takođe, država redukuje i izbegava unilateralno delovanje i okreće se primeni tradicionalnih metoda rada u sferi internacionalnog biznisa: prikuplja informacije, uvodi red na tržištu, predstavlja izvor konsultantskih informacija za svoja preduzeća, omogućava adekvatno finansiranje privrednih subjekata u funkciji njihovog razvoja i eksportne ekspanzije. Ukoliko uzmemo u obzir još i državnu podršku oslonjenu na kriterijum ekonomske uspešnosti konkretnog projekta (a ne preduzeća), jednostavno je uočiti na kojim osnovama De la Carriere zasniva svoju tvrdnju.

Pred ovakvom orijentacijom stvarnost postavlja nekoliko prepreka:

Prvo, nemoguće je prilagoditi nacionalnu privredu interesima jednog preduzeća ili potrebama malog broja preduzeća, koje država treba da podržava u funkciji povećanja izvoza.³⁰

Dруго, država ne može sa punom sigurnošću da utvrdi vrednost sopstvenih operacija. Ona može samo da doprinese rezultatima u skladu sa svojim opštropolitičkim ciljevima. U takvima uslovima država može, neretko, da nanese štetu pogrešnim izborima ciljeva i instrumenata kojima izlazi u susret svojim preduzećima, sa jedne strane, a sa druge kroz trgovinsku politiku može doprineti greškama na dugi rok.

U funkciji prevazilaženja ovih ograničenja, De la Carriere smatra da država treba da realizuje svoju strategiju podrške preduzećima samo "u uslovima ograničenog i odgovarajućeg korišćenja svojih instrumenata i mera, ali u skladu sa principom da ne utiče na mogućnost izbora preduzeća".

Iako ovaj autor ne uzima u obzir trgovinsku politiku kao važan sistem regulacije spoljnoekonomskih odnosa jedne države, njegova analiza predstavlja doprinos rasvjetljavanju specifičnosti nove uloge države u ekonomskoj diplomaciji, odnosno formiranju koncepta makroekonomskog i mikroekonomskog diplomatskog projekta, koji inkorporiraju logiku i načine delovanja karakteristične za savremeni internacionalni biznis. Jednostavije – ako imate u svom "opisu posla" prikupljanje informacija, konsultantsku pomoć, podršku (finansiranje spoljne trgovine) na bazi očekivanih efekata konkretnih projekata, onda je zaista tačno da znate koje projekte podržavate, a time i koju i kakvu saradnju (u geografskom i komercijalnom smislu). Zar ovakav subjekt nema elementarne karakteristike pomenutog "trgovinskog strateža". Odatile i proističe stav o novoj ulozi države u savremenoj ekonomskoj diplomaciji, ali šta je sa praksom?

1. Državna vlast može doprineti prodoru preduzeća na nova tržišta, ali sa stanovišta internacionalnog biznisa, ona treba da pruža adekvatnu podršku sopstvenim preduzećima u cilju postizanja njihovih razvojnih i spoljnoekonomskih ciljeva. U

30. Jedan od argumenata u korist strateške trgovinske politike je potreba države da usmerava resurse u grane koje odbacuju visoku vrednost po radniku. Otvara se pitanje: koje su to "poželjne industrije", i zašto država mora intervencionistički da deluje? Drugi aspekt ovog problema je karakterističan za trgovinsku politiku zemalja u razvoju, u smislu izbora preduzeća ili grana koje treba podržati u funkciji razvoja i dostizanja neophodnog nivoa nacionalne konkurentnosti.

tom smislu, država može imati značajnu ulogu samo ukoliko ima odgovarajući program korišćenja svojih sredstava i resursa u funkciji podrške preduzeća. U suprotnom, nije uspostavljen celovit koncept ekonomske diplomatijske politike, niti njen mehanizam može delovati na odgovarajući način.

2. Uvažavajući zahteve koje nameće savremeno privređivanje, uključiv globalizaciju, ispostavlja se da je smisao aktivnosti države u ovoj sferi vezan za utvrđivanje programa prema kojem će biti moguće adekvatno podržavati: 1) izvozno orijentisan razvoj domaćih privrednih subjekata; 2) razvoj domaćeg poslovnog okruženja u skladu sa standardima koje nameće otvorena privreda i međunarodno poslovanje.
3. Preduzeća moraju biti sposobna da iskoriste povoljne uslove i novostvorene mogućnosti na svetskom tržištu.
4. Još dalje od ovog cilja, države koje primenjuju savremeni koncept ekonomske diplomatijske politike nastoje da vrše još jednu veoma važnu funkciju koja ima pre svega političko svojstvo: država i nastoji da ujedini snage i mogućnosti na mikro i makronivou, u funkciji pomenutih razvojnih ideja, koje aktivno promoviše i zastupa.

SAD i Francuska se značajno razlikuju u odnosu na formulisanje ekonomske politike, a time i ekonomsko-diplomatskih aktivnosti. Međutim, u ekonomskoj diplomatijskoj politici obe države se pridržavaju slične strategije.³¹

Na primer, Francuska država odavna učestvuje u formulisanju ciljeva spoljnoekonomske ekspanzije svojih preduzeća i to na tri nivoa:

- 1) *Na nivou grana;*
- 2) *Po zemljama koje su od ekonomskog i političkog interesa za francusku državu i privredu;*
- 3) *Jedna od najznačajnijih karakteristika francuske podrške svojim preduzećima (uz pomenutu strategiju) je velika sklonost francuske države ka podršci preduzećima u funkciji osvajanja savremene naučno-tehnički intenzivne proizvodnje i njenog plasmana na svetsko tržište.*

Ukoliko se oslonimo na praksu Francuske, onda se ciljevi savremene ekonomske diplomatijske politike, sa stanovišta izvozne ekspanzije, mogu podeliti na: a) proizvodne (granski aspekti), b) geografske (regionalni i sl) i c) razvojne (podrška razvoju i plasmanu naučno-tehnički intenzivne proizvodnje).

Skrećemo pažnju na drugi nivo, na fokusiranje francuske države na privrednu saradnju sa zemljama od interesa za francusku privredu i njenu visoku politiku. Geografski ciljevi ekonomske diplomatijske politike mogu, sa stanovišta iste države, u jednom slučaju

Savremena država učestvuje u:
1) formulisanju ciljeva spoljnoekonomske ekspanzije nacionalnih preduzeća; 2) realizaciji ovih ciljeva.

Ciljevi savremene ekonomske diplomatijske politike, sa stanovišta izvozne ekspanzije su:
■ proizvodni (granski)
■ geografski (regionalni)
■ razvojni (NT-razvoj)

31. Prema komparativnoj analizi Francuske i američke podrške domaćim preduzećima (Ги Каррон де ла Каррье, citirano delo, str. 198-210).

biti adekvatni, a u drugom mogu predstavljati ozbiljnu grešku koja se neposredno odražava na ekonomski rezultat.

Tokom 60-tih godina prošlog veka, glavni naporovi Francuske bili su geografski usmereni na najvažnija tržišta: SAD, Veliku Britaniju, Japan i Nemačku.

Tokom 70-tih godina posle velike naftne krize, geografski ciljevi francuske ekonomske diplomatijske politike počeli su da se pomjeraju prema najvećim kupcima u svetskoj privredi, prema zemljama koje su raspolagale velikim rezervama naftne. Tako je pažnja bila usmerena prema zemljama Bliskog Istoka, zemljama Severne Afrike, Venecueli, Meksiku i Indoneziji.

Tokom 80-ih godina prošlog veka geografski ciljevi francuske ekonomske diplomatijske politike su se vezali za veliko tržište Evropske ekonomske zajednice, koje je postalo sigurno tržište i tržište u ekspanziji.

Međutim, 90-te godine prošlog veka predstavljaju dobru ilustraciju greške (ne)prilagođavanja geografskih ciljeva ekonomske diplomatijske politike sa potrebama nacionalne privrede, odnosno neadekvatne orijentacije države u internacionalnom poslovnom okruženju. Naime, u tim godinama došlo je do pada Berlinskog zida, do promene karakteristika tržišta starog sveta, i snažnog razvoja tržišta u Južnoj Aziji i delatnosti Latinske Amerike. Ova tri regiona počela su da igraju važnu ulogu u međunarodnim privrednim kretanjima.

Francuska je napravila grešku zadrzavajući svoje ključne pozicije na prostoru Evropske ekonomske zajednice, prepustajući istočno-evropsko tržište konkurentima francuskih preduzeća. Slabo prisustvo francuskih proizvođača i trgovaca na prostoru Istočne Europe prouzrokovalo je promene u diplomatsko-konzularnim predstavništvima ove zemlje, promene u geografskoj strukturi ekonomske diplomatijske Francuske, i ozbiljne promene u sferi kadrovskog sastava diplomatskog aparata. Iako ovi strateški pravci delovanja francuske ekonomske diplomatijske politike nisu javni i nije ih bilo moguće naci u dnevnoj štampi, praktične aktivnosti francuske države su otkrile magistralne pravce svoga delovanja, koji se u osnovi odlikuju jasnim namerama.³²

U čemu je razlika između francuskog i američkog odnosa države prema internacionalnom biznisu, uopšte? U najkraćem, odnos SAD prema preduzećima (sa stanovišta međunarodnog poslovanja) vezan je za *Nacionalnu strategiju eksporta*, o kojoj je ranije bilo reči. Generalna sličnost sa francuskim pristupom je u aktivnom, strateški osmišljenom pristupu, prema međunarodnoj privrednoj saradnji. Sa stanovišta internacionalnog biznisa, Sjedinjene Američke Države su napravile značajan prodor u sferi zaštite kapitalnih ulaganja i obezbeđenja prava na intelektualnu svojinu.

Međutim, ostaje otvoreno pitanje na čemu je zasnovan odnos SAD prema internacionalnim aktivnostima svojih preduzeća? Šta je polazna osnova američke ekonomske diplomatijske politike?



Iglbergerovi principi (bivši državni sekretar SAD) ne samo što na najbolji način objašnjavaju generalni koncept američke ekonomske diplomacije, već, u praktičnom smislu, predstavljaju, prema našem najdubljem uverenju, listu sedam principa nove ekonomske diplomacije koju može prihvati svaka država opredeljena za izvozno orijentisan privredni razvoj i otvorenu privrednu.

Iglbergerovi principi savremene ekonomske diplomacije (SAD)

1. Treba obezbiti da stavovi biznisa budu uvaženi i postovani u razmatranju spoljopolitičkih pitanja, koja dotiču interese biznisa.
2. Treba obezbiti da osnovni principi međunarodne trgovine budu prihvatljeni i nediskriminatory.
3. Biznisu treba obavezno garantovati pomoć od strane dobra pripremljenih i sposobljenih specijalista, u svakom inostranom predstavništvu SAD.
4. Biznis s pravom očekuje da od ovih ljudi dobije razuman profesionalni savet i analizu lokalnih političkih i poslovnih prilika.
5. Biznisu mora biti garantovana pomoć u uspostavljanju kontakata sa poslovnim ljudima koji imaju odlučujuću ulogu u državnim i privatnim sektorima.
6. Neophodno je obezbiti aktivno napredovanje američkih firmi na međunarodnim tržištima, a kada tamo učestvuje više od jedne američke firme treba svima obezbiti jednaku podršku.
7. Potrebno je obezbiti podršku u postizanju mirnog rešavanja investicionih i trgovачkih sporova, a u slučaju eksproprijacije – dobijanjem brze, adekvatne i efektivne kompenzacije.

U praksi, podrška američke države nacionalnim preduzećima, pre svega izvoznicima, usmerena je, na povećavanje njihove efektivnosti – što je omogućeno: 1) mobilizacijom resursa na rešavanje konkretnih zadataka; 2) obezbeđivanjem značajnih finansijskih sredstava i 3) ostvarivanjem vrlo stroge kontrole trošenja pomenutih sredstava i projekata koje preduzeća realizuju koristeći podršku države.

Druga vrsta podrške Sjedinjenih Američkih Država svojim preduzećima, vezana je za utvrđivanje geografskih ciljeva. Američka ekonomska diplomacija posvećuje posebnu pažnju Azijsko-Pacičkom regionu, kojeg posmatra kao budući centar protivteže američkim interesima. Razumljivo, jer ovaj region objedinjava i Japan, Rusiju i Kinu, nakoje (uzimajući u obzir SAD), otpada 40% svetskog bruto proizvoda i 50% svetskog stanovništva. Imajući to u vidu, američka ekonomska diplomacija smatra da je ovo temelj rasta svetske trgovine. Od 1994. godine ovim zemljama su dodate zemlje ASEAN-a.

Iz razloga o kojima je do sada bilo reči, ali i zbog političkih i vojno-strateških, nije teško odgovoriti na pitanje: otkud toliko interesovanje za američki model i praksu ekonomske diplomacije, kako francuskih tako i ruskih, i mnogih drugih autora u svetu. Evo nekoliko razloga, karakterističnih za praksu američke mikroekonomske diplomacije, na koje De la Carriere posebno ukazuje.

IZ PRAKSE

Američki model mikroekonomske diplomacije

Američka administracija, opredeljujući određena finansijska sredstva, ima za cilj da uspostavi finansijsku protivtežu (kreditnoj) pomoći koju zemlje konkurenți SAD odobravaju svojim eksporterima. U skladu sa tim, proširene su mogućnosti podrške i finansiranja američkih preduzeća sa eksportnom orijentacijom. Ovaj mehanizam podrške tice se, pre svega, osiguranja kreditnih poslova u inostranstvu i finansiranja izvoza koje se ostvaruje preko Eksimbanke, zatim finansiranja i garantovanja stranih ulaganja, zašta je odgovorna Korporacija prekomorskih kapitalnih ulaganja, potom finansiranje projekata u saradnji sa Agencijom za trgovinu i razvoj SAD i, na kraju, tice se pomoći malim i srednjim preduzećima preko Administracije malog biznisa.

Osim toga Agencija za međunarodni razvoj SAD dobila je pravo na proučavanje projekata kojima će biti dodeljena finansijska sredstva, kako bi na najbolji mogući način, bilo obezbedeno poboljšanje poslovnih rezultata američkih preduzeća.

Najznačajnije krupne poslovne operacije, ukoliko su vezane sa državnim nabavkama u inostranstvu, predmet su ozbiljne političke podrške američke administracije. Najznačajniji centar ovog mehanizma podrške nalazi se u Operativnom departmanu Ministarstva trgovine, gde grupa od dvadesetak saradnika obezbeđuje dvadesetčetvorocasovno nadgledanje realizacije projekata o kojima je reč.

Angažovanje finansijskih sredstava, uloga podrške i kontrole, razuđenost institucija sa tačno utvrđenim odgovornostima u realizaciji strategije eksportne ekspanzije, važne su karakteristike američkog modela neposredne podrške svojim preduzećima.

6 OSNOVNE KARAKTERISTIKE RUSKE ŠKOLE (NOVE) EKONOMSKE DIPLOMATIJE

Razmatrajući nastanak i karakteristike ekonomske diplomacije uopšte, a pogotovo na privrednom prostoru bivšeg SSSR-a i Saveta za uzajamnu ekonomsku pomoć, nije moguće zaobići ruskog autora Ornatskog. Tokom osamdesetih godina prošlog veka njegovi radovi bili su među retkim u svetu, osobito ako se uzme u obzir nastojanje ovog autora da obuhvati i nastanak, i ciljeve i funkcije ekonomske diplomacije. Naravno, i pre pojave Ornatskog, ekonomsko-diplomatska komponenta međunarodnih odnosa analizirana je u ranije ruskoj, a kasnije sovjetskoj, literaturi.

Delo Ornatskog predstavlja prekretnicu koja je krunisala jedan period istraživanja u ekonomskoj diplomaciji, sumirajući karakteristike *ruske škole ekonomske diplomacije*

koja je, u to vreme, bila opterećena nasleđem i stvarnošću Sovjetskog Saveza. Oni koji su od njega učili ostavljaju malo mesta za njegove doprinose u sopstvenim rado-vima, ili ga sasvim potiskuju, verovatno smatrajući da "novo vreme ne pripada starima autorima."

Analizirajući razvoj ekonomске diplomatijske škole Ornatski smatra da su industrijalci, trgovci i bankari očekivali od diplomatskih predstavnika svojih zemalja aktivnu pomoć u osvajanju novih tržišta i obezbeđivanju trgovачkih ustupaka, podršku u dolasku do velikih izvoznih poslova, zaštitu u slučaju opasnosti po uloženi kapital u drugim zemljama, podršku u borbi protiv konkurenata iz drugih zemalja i otvaranju značajnih protoka produkcije, znanja i kapitala u druge zemlje. Za investicije moguće je obezbediti suulagače ili formirati saveze, a istovremeno kroz delovanje ekonomskih represalija mogu se prinuditi protivnici na određene diplomatske ustupke. Finansijski prođor bi mogao utvrditi put uspostavljanju političke hegemonije u zemljama u razvoju.

"Trgovачke privilegije, koje se daju inostranim poručiocima strateških sirovina mogu da učvrste bezbednost. Više od toga, profiti dobijeni od prodaje na spoljnim tržištima mogu snažno doprinositi rastu nacionalnog bogatstva i mogućem međunarodnom prestižu". Ornatski ukazuje da su na ovaj način promotori ekonomске diplomatijske njen smisao izložili kroz reči Pola Lorena dovoljno cinično i otvoreno, pri čemu se kritički, i sa ideoloških pozicija bivšeg SSSR-a obrušava na "buržoaski koncept ekonomske diplomatijske".³³

Poseban doprinos istraživanjima ekonomske diplomatijske škole predstavljaju osim radova Ornatskog, monografije A. Gromika, V. I. Popova – višegodišnjeg rukovodioca Diplomatske akademije MIPRF (*Новая дипломатия*, Naučna knjiga, 2000.g). Zajedno sa pomenutim autorima, najdublji uticaj na razvoj savremene ruske misli u ovoj oblasti dali su i drugi saradnici i profesori Diplomatske akademije Ministarstva inostranih poslova Ruske Federacije, kao što su: Y.V. Borisov, A.A. Gromiko, V.L. Israeljan, V.P. Nihamin, A.I. Stepanov, potom i radovi drugih ruskih autora, iz kojih je moguće sagledati najvažnije karakteristike koncepta ruske škole ekonomske diplomatijske krajam XX veka. Savremeni koncept ruske ekonomske diplomatijske vrlo uspešno izlaže u svojim radovima V.D. Ščetinin.

Svetska privreda i svetska politika se danas objedinjuju u ekonomskoj diplomatijskoj politici, menjajući svoja mesta u smislu subjekta ili objekta. Politika se ekonomizuje, a ekonomija politizuje — to je, u najopštijem smislu, suština razvoja ekonomske diplomatijske politike, prema Ščetinu.

Za razliku od De la Carriere, Ščetinin smatra da se "više ili manje priznato zao-kruživanje pojma *ekonomska diplomacija* odnosi na poslednje decenije XX veka i predstavlja mešavinu svih važnih faktora koji utiču na međunarodne odnose, uključiv ekonomski, socijalni, pravni, vojni, obaveštajni." U skladu sa takvom transkripcijom ovog pojma, izdvaja strateške zadatke ekonomske diplomatijske:

33. Videti: И. А. Орнатскиј, citirano delo, str. 5-11.

1. *Obezbeđivanje najboljih i najpovoljnijih uslova za učešće nacionalne privrede u svetskoj privredi;*
2. *Političko sadejstvo i podrška otadžbinskom biznisu i njegovom razvoju u inostranstvu;*
3. *Usaglašavanje nacionalnih interesa i nacionalne bezbednosti koje bi garantovalo poštovanje i ostvarivanje opštenacionalnih prioriteta, a što ne bi dozvolilo da pojedinačne ili ekonomski interes pojedinih grupa i njihove prioritete neko nameće čitavom društvu.*
4. *Stvaranje najpovoljnijih uslova za razvoj ljudskog potencijala u svojoj zemlji, podizanje intelektualnih mogućnosti kao najvažnijeg nacionalnog bogatstva, povećanje standarda i unapređenje socijalnih standarda koje se ne može postići samo zahvaljujući dejству tržišta.*³⁴

U načelu, prikazano razumevanje zadataka ekonomske diplomatijske polazi od shvatanja da tržište i tržišna privreda, uključiv i njen međunarodni izraz, predstavljaju ne samo generator ekonomskog rasta na svim nivoima, već su i uzroci mnogih problema, uključiv i globalne.

Predstavnici ove škole smatraju da suštinu ekonomske diplomatijske ne možemo prosto posmatrati kroz pomenutu ekonomizaciju politike i politizaciju ekonomije. Ove pojave posmatrane sa stanovišta društvenih procesa predstavljaju kompleksan istraživački prostor; radi se o procesu koji nije diplomatski po svojoj suštini, već je nov i značajan zato što su u njega neposredno uključene institucije koje učestvuju u vođenju spoljne politike jedne zemlje, poprimajući glavnu ulogu – ulogu koordinatora – u sferi ekonomske diplomatijske.

Moguće je govoriti o dva osnovna pristupa u shvatanju standarda ekonomske diplomatijske: *političkom* i *ekonomskom*. "Politički pristup, naravno, dominira", kategorički trvdi Ščetinin.

Aktivnostima u ekonomskoj diplomatijskoj "daje ton" diplomatijske; njeni mehanizmi predaju diplomatskom arsenalu, sredstva takođe.³⁵ Analizirajući standardno shvatanje pojma "diplomatija", smatra da ni sve naglašenija uloga ekonomskog faktora u međunarodnim odnosima ne potvrđuje organsko jedinstvo ekonomije i politike, koje bi se moglo označiti direktnom međuzavisnošću. Ovakvo stanovište argumentuje primerima koji dokazuju da su, zahvaljujući jedino tradicionalnim instrumentima diplomatijske politike, rešeni mnogi međunarodni konflikti.³⁶ Neka ovo bude *prva značajna odlika ruske škole ekonomske diplomatijske*.

Druga karakteristika ruske škole ekonomske diplomatijske proizodi iz njenog stava prema međunarodnoj privrednoj saradnji. U poslednjim decenijama došlo je do ozbiljnih i dubokih promena u suštini ekonomske diplomatijske: od direktnog obezbeđivanja i podrške tekućim ili perspektivnim interesima nacionalne trgovine i

34. В.Д. Щетинин, citirano delo, str. 12-14.

35. Kako bismo izbegli ponavljanja, ovom prilikom podsećamo čitaoca na De la Carrierovo shvatanje instrumenata i oružja ekonomske diplomatijske, na Odjelov spektar kojem anglo-američki autori prihvataju kao odgovor na pitanje: čime se nova ekonomska diplomatijska bavi ... Razlike su više nego očigledne.

36. Loša strana ovog pristupa vezana je za nepromjenjenu karakteristiku strukture koja realizuje političke ciljeve. Problem proističe iz potrebe da se organizaciono redizajnira diplomatska struktura u skladu sa potrebama i izazovima vremena u kojem funkcioniše i u kojem će funkcionišati.

drugih sektora biznisa, došlo se do prelaza ka upravljanju tim procesima na nacionalnom nivou, a kroz mehanizme saradnje – ovo upravljanje procesima proširilo se kako na međunarodni tako i na globalni nivo. Dakle, prema ovoj školi mišljenja, ekonomski diplomatija je dobila upravljačke atributte.

Može se reći da se ekonomski komponenta u međunarodnim odnosima, u ovom slučaju, posmatra kao objekat, ne kao subjekat.

Treću značajnu karakteristiku ruske škole čini njena bliskost sa Vulkokovim sistemskim teorijskim konceptom, i, u skladu sa tim, naglašeni institucionalizam. Opravdano je mišljenje da su različite zemlje formirale odnos prema ekonomskoj diplomatiji ne samo kroz svoju ekonomsko-diplomatsku praksu, već i kroz najvažnije pravne norme u svojoj zemlji i svetu.

Tako su osnove ovog odnosa u Ruskoj Federaciji postavljene u njenom Ustavu.

Najvažnija uloga u realizaciji ekonomске diplomatijske tradicionalno odnosi na departmane ili institucije koje se bave pitanjima spoljne politike, pre svega, Ministarstvo inostranih poslova, koje je prema tvrdnji Ščetinina najbolje ospozobljeno da ostvaruje nacionalne ciljeve iz ovog domena. Obaveze ruske diplomatijske po ovom pitanju, fiksirane su u federalnom zakonu Ruske Federacije „O koordinaciji međunarodnih i spoljnoekonomskih veza subjekata Ruske Federacije”, iz 1999. godine, Ukazom Predsednika Ruske Federacije od 12. marta 1996. godine № 375: „O koordinirajućoj ulozi Ministarstva inostranih poslova Ruske Federacije u sprovođenju jedinstvene spoljnopolitičke linije Ruske Federacije”, Ukazu o Ministarstvu inostranih poslova Ruske Federacije prema Ukazu Predsednika Ruske Federacije № 271 od 14. marta 1995. godine, kao i nizom drugih dokumenata proisteklih od ruskog predsednika i iz Koncepcije spoljne politike koja je odobrena 2000. godine³⁷.

Četvrta karakteristika ruske škole ekonomski diplomatije vezana je za naglašenu vezu ekonomski diplomatije i nacionalne (ekonomski) bezbednosti, uz posvećivanje odgovarajuće pažnje fleksibilnom pristupu sredstvima odbrane i sredstvima napadanja koja se koriste u funkciji obezbeđivanja nacionalnih interesa i nacionalne bezbednosti.

Peta karakteristika vezujemo za bliskost ove škole sa teorijom hegemoniske stabilnosti, zasnovanoj na poimanju ruske uloge u međunarodnim odnosima kao uloge velike države, sa jedne strane, a sa druge – potrebu da Rusija, kao velika država, neposredno utiče na događaje koji imaju regionalni i globalni karakter.

U ruskoj Koncepciji nacionalne bezbednosti se naglašava da u svetu danas postoje dve uzajamno isključive tendencije.

Prva počiva na učvršćivanju ekonomskih i političkih pozicija velikog broja država i njihovih integracionih organizacija u funkciji usavršavanja mehanizma multilateralnog upravljanja međunarodnim procesima, čemu se priklanja Rusija, nastojeći da učestvuje u formiranju ideologije multipolarnog sveta.

Druga tendencija u međunarodnim odnosima odnosi se na uspostavljanje dominacije zapadnih zemalja u međunarodnim odnosima, uz liderstvo SAD.

37. В. д. Щетинин, цитирано дело, str. 14-15.

Odatle i proističe stav ruskih analitičara da *ekonomski diplomatija poprima geopolitičke parametre*.

Ščetinin ekonomsku diplomatijsku definisiše na sledeći način: *Ekonomska diplomatijska predstavlja međuzavisnost³⁸ ekonomije i politike, dovedenu do nivoa utvrđivanja i realizacije upravljačkih rešenja pomoću kojih se ostvaruje saradnja i suparništvo u savremenom svetu; ekonomski diplomatija doprinosi opredeljivanju formi i metoda razvoja tržišnih privreda, postajući značajan faktor društvenog razvoja i rešavanja važnih problema ekonomskog i socijalnog progresa.³⁹*

Osim određivanja pojma ekonomski diplomatije, kod istog autora srećemo još dve definicije. Prva ukazuje da je *ekonomski diplomatija savremeni sistem međudržavnog regulisanja svetske privrede*. I u ovoj definiciji autor je dosledan teorijskim polazištima ruske škole, ali u sledećoj se više približava shvatanjima anglo-američkih autora: *ekonomski diplomatija je zakonomerna pojava u međunarodnoj saradnji, rezultat povećane uloge i značaja ekonomskih faktora u međunarodnim odnosima*.

Argumentujući ispravnost ove definicije ekonomski diplomatije, Ščetinin posebno naglašava razliku u shvatanjima interesa naroda. Naime, u svojoj knjizi iz 1926. godine Ž. Kambon je tvrdio da se interesi naroda ne menjaju, usled čega se istorija ponavlja. Međutim, Ščetinin naglašava da su teorija i praksa ekonomski diplomatije dokazale da se interesi naroda menjaju, usled čega ovaj stav Ž. Kambona ne može biti polazna osnova savremene ekonomski diplomatije.⁴⁰ Savremena stvarnost u međunarodnim ekonomskim odnosima i internacionalnom biznisu ukazuje da je u osnove uspešnog razvoja svake zemlje ugrađena stalna i racionalna briga države o nacionalnoj privredi i njenim realno konkurentnim granama na svetskom tržištu.

Ovo se ne postiže niti deklaracijama niti proglašima, već realizacijom odgovarajuće strategije, ispravno tvrdi Ščetinin⁴¹. Nijedan proglašenje ne može biti u stanju da opravda eroziju kvaliteta nacionalnih ljudskih resursa, degradaciju faktora proizvodnje, raspadanje vrednosnog sistema u nekoj zemlji i sivu ekonomiju. Otuda ekonomski diplomatija polazi od sledećeg: prvo, svetska privreda neće rešiti ključne nacionalne razvojne probleme, što znači da ove probleme nije potrebno, niti mudro, prepustiti isključivo svetskom tržištu na regulaciju. Drugo, ukoliko jedna zemlja na relaciji: *državni aparat – ekonomski diplomatija – nacionalna privreda – svetsko tržište*, ignorise svetsko iskustvo, neće delovati u skladu sa zahtevima vremena i progressivno; naprotiv. Da li je moguće u uslovima snažne turbulencije u eksternom (poslovnom) okruženju zadržati iste interese i iste prijatelje? Za realiste ovo pitanje jeste irrelevantno, ali nisu svi realisti.

38. Najблиža leksička formulacija originalnom tekstu, na ruskom jeziku, bila bi sledeća: ... ekonomski diplomatija predstavlja leguru ekonomije i politike... Ovo zaista originalno označavanje pojma ekonomski diplomatije iziskuje osobitu pažnju. Značilo bi da se radi o stvaranju pojave sasvim novog kvaliteta u međunarodnim odnosima. Nova ekonomski diplomatija to zaista jeste, ali radovi Ščetinina ukazuju na nešto drugaćiji odnos prema suštini pojma "legura" ... Zato smo se opredelili za pojam "međuzavisnost", jer koncept ovog autora ne trećira ekonomski diplomatiju kao sasvim nov kvalitet, kao subjekt, već je postavljaju, najčešće, u ulogu objekta naglašavajući institucionalne aspekte i tradicionalne instrumente diplomatijske.

39. В.д. Щетинин, цитирано дело, str.15.

40. Isti.

41. Stavovi Ščetinina, koji se odnose na ulogu ekonomski diplomatije u savremenim međunarodnim odnosima bliži su anglo-američkim autorima od njegovih pogleda na prirodu ekonomski diplomatije.

Ipak, kako se radi o kompleksnom procesu kojeg, pre svega, karakteriše stalna izloženost jedne države i njene privrede promenama ili sam razvoj nameće iste, fleksibilan pristup ekonomskim interesima jedne zemlje je samo posledica delovanja posmenutih faktora. Pri tome, naglašavamo načelo ekonomске diplomatijske da uvažavanje sopstvenih ekonomskih interesa ne sme njenu spoljnu politiku "učiniti tržišnom".

Države se različito odnose prema ovoj istini. Šta se događa u slučaju da zemlja ignorise promene? Sa stanovišta ekonomске diplomatijske, delovanje ove zemlje biće daleko od progresivnog.

Retrogradnost u sferi ekonomске diplomatijske nije rezultat ekonomsko-diplomatiskog koncepta, niti on ima toliku "društvenu snagu"; on je samo segment strateških odrednica kojima se u sferi društveno-ekonomskog razvoja nastoje realizovati prioritetni nacionalni interesi. Stoga je retrogradno delovanje u ovoj sferi posledica, odnosno odraz stanja u društvu i državi.

Međutim, postoje realne okolnosti koje opravdano sputavaju pojedine zemlje na putu pune internacionalizacije njihovih privreda; ove okolnosti su, najčešće i ekonomske i političke prirode. U odsustvu njihove zloupotrebe, u funkciji unutrašnjeg političkog prestiža, razumna je odgovarajuća postupnost u prilagođavanju promenama koje nameće razvojne potrebe i globalni progres.

Usled toga je razumljiv i važan oprezan iskorak ruskih autora prema novom konceptu ekonomске diplomatijske. Pri tome imamo u vidu privredne i druge teškoće Rusije, koje ona prevladava na putu ka razvijenoj, demokratskoj državi i društvu.

Jedna od važnijih karakteristika savremene ruske škole je stav da ekonomska diplomatijska prepostavljaju učešće nacije u procesu ekonomskog razvoja ne samo na nivou preduzetnika bilo kojeg ranga, već treba da omogući učešće svih slojeva građanskog društva u jednoj zemlji, kako bi svaki čovek, pojedinačno mogao živeti dostojno zahvaljujući sopstvenom radu, društvu i državi.

Bez obzira na to, ruska škola ekonomske diplomatijske tvrdi da se jedinstvo politike i ekonomije ne može obavezno označavati kao harmonija.

U odnosima visoke i niske politike dolazi do promena koje su nekada u saglasju, nekada suprostavljaju interes aktera ili je, jednostavno, potrebno vreme i praksa da se identificuje modus njihovog usaglašavanja. Razlog za takva očekivanja su, prema stavu Šćetinina, promene u sledećim sferama:

1. Savremena ekonomska diplomatijska donosi promene u samoj delatnosti klasične diplomatijske;
2. Nastupaju promene ekonomsko-diplomatskih prioriteta i mehanizama;
3. Događaju se promene tehnologije upravljanja, načina odlučivanja, povećanje broja učesnika, profilisanje različitih interesa i neophodnost njihovog usaglašavanja kod kuće i u inostranstvu.
4. Globalizacija je dovela do toga da ekonomska diplomatijska prestaje da bude čista međudržavna aktivnost.

5. Uporedno sa "privatnom diplomatijskom" pojavile su se granske varijante ekonomske diplomatijske, saobrazno "sektoralnim problemima" koji imaju globalni karakter: energetika, ekologija, prehrana ...
6. Prelaskom na nove uslove funkcionisanja svetske privrede, zaoštvara se problem novih globalnih nevolja i izazova. Sa jedne strane, potrebno je ublažiti konflikte i sudar interesa i staviti ih pod kontrolu; a sa druge, ekonomska diplomatijska treba, primenjujući međunarodne standarde i principe, da unapredi međunarodnu ekonomsku saradnju, u nekim slučajevima žrtvujući nacionalne ideologije.
7. Postoji rastući značaj ekonomske diplomatijske; to potvrđuje stvarnost.

Moguće je, analizom ovih i ranije prezentiranih stavova Šćetinina, otkriti još jednu naklonost ovog autora ka naglašavanju uloge klasične diplomatijske i institucionalizma: naime on smatra da su u životu potvrđene ranije napravljene prognoze o porastu uloge diplomatijske u svetskom razvoju.⁴² Za razliku od ovog autora De la Karer postavlja pitanje o kraju diplomatijske i njene dosadašnje uloge, ukazujući na nužne promene koje uveliko nastupaju u ovoj oblasti.

Kako se Šćetinin odnosi prema veoma važnoj odlici nove ekonomske diplomatijske, prema proširivanju kruga učesnika procesa ekonomske diplomatijske, uključujući i privatni biznis? On smatra da tzv. "privatna diplomatijska" koju predstavljaju najčešće velika preduzeća, na čelu (i u vlasništvu) sa nekim od oligarha, ispoljava protivurečnosti: uporedno sa očevidnim nastojanjima da prisvoji sebi pravo da govori u ime čitavog društva, a najpre i isključivo u svoju korist – "privatna diplomatijska" ispoljava i nekakve konstruktivne aspekte. Tako, na primer, način i metodi rešavanja nekih problema od strane organizacija privatnog biznisa su u pojedinim slučajevima mnogo efikasniji u odnosu na istorodnu aktivnost države.

U vezi sa konstituisanjem "privatne diplomatijske", ovaj autor smatra da se tu pojavljuje problem usaglašavanja međunarodnih mehanizama, jer nije ničim opravdano dopustiti prevrat u ekonomskoj diplomatijskoj; prevrat nastao usled snažnog delovanja privatne diplomatijske, pri čemu bi država postala talac konflikata u kojima bi (bar sa jedne strane) učestvovala privatna firma.

Najbolji način rešenja ovog problema je pravni. Drugi mogući put je državno-politički, koji prepostavlja uspostavljanje "pravno regulisanih načina zastupanja privatnih interesa".

Na prvi pogled Šćetinin snažno udara po preduzeću kao učesniku ekonomske diplomatijske. Međutim, ruski problemi sa vlasnicima krpunog kapitala, oligarsima, njihovim uticajima, se snažan motiv za regulaciju ovog segmenta društva. Osim što učestvovanje velikih poslovnih sistema u ekonomskoj diplomatijskoj naziva "privatnom diplomatijskom", on istu shvata na nešto drugačiji način od britanskih autora koji u "poluprivatizaciji" ekonomske diplomatijske vide prostor za aktivnosti i preduzeća i države. Šćetinin vidi rešenje u "državno-političkom putu", priklanjujući se drugoj krajnosti koja može otvoriti put izvesnoj "poluprivatizaciji" ekonomske diplomatijske od nekih državnih struktura.

42. В. Д. Јетинин, цитирано дело, str. 38,39.

Tabela 5: Mesto ekonomskog sektora u diplomatskoj strukturi Rusije

Zemlja	Broj zaposlenih u MIP-u		Ukupan broj zaposlenih	Sektor za ekonomske poslove	Broj zaposlenih na ekon. poslovima		Organogram MIP-a	NAPOMENA
	u zemlji	u DKP			u zemlji	u DKP		
Ruska Federacija	3200	6400	9600	da	49		prilog	Departman za ekonomsku saradnju se prvenstveno bavi multilateralom, praćenjem međunarodne ekonomije, saradnjom sa međunarodnim ekonomskim organizacijama. Ekonomski bilateral je u okviru političkih departmantalnih MIP organizovani na teritorijalnom i funkcionalnom principu. Rusija se striktno drži pravila neangažovanja lokalnog stanovništva u DKP. Pored profesionalnih diplomata, sada u DKP rade i ljudi iz drugih ministarstava, specijalisti za određene oblasti. Tendencija zatvaranja trgovinskih predstavnistava i postavljanja trgovinskih savetnika u ambasadama.

Izvor: *Struktura MIP-ova drugih zemalja i organizacija ekonomskog sektora*, Ministarstvo inostranih poslova SCG, SEPEI, 2003.

Koncept savremene ekonomске diplomatičke kojeg zastupa Ruska škola je, u osnovnim crtama, sličan, a negde i podudaran sa Francuskim konceptom. Razlika ima, ali su one veće u odnosu na anglo-američko shvatanje nove ekonomске diplomatičke. Sličnosti ili podudarnosti sva tri koncepta su u shvatanju *nove uloge ekonomске diplomatičke u međunarodnoj ekonomskoj saradnji*, u potrebi njenog strateškog usmeravanja, adekvatnog organizovanja i efikasnog rada u ovoj oblasti. Francuski i angloamerički autori se ne distanciraju od institucionalizma; ruski analitičari institucionalizam naglašavaju; zatim, ruski autori ispoljavaju izvesne rezerve prema logici internacionalnog biznisa u ekonomsko-diplomatskom delovanju, a francuski i angloamerički autori se prema ovom pitanju odnose sa posebnom pažnjom i interesovanjem. Ovakve stavove Ruske škole potvrđuje i praksa; u prethodnoj tabeli je uočljiva izrazita nesrazmerna između ukupnog broja zaposlenih u MIP-u (u zemlji) i onih koji su angažovani na ekonomskim pitanjima (svega 49 ljudi od 3.200 ukupno zaposlenih).

7 NACIONALNI INTERESI I NACIONALNA EKONOMSKA BEZBEDNOST

Formulisanje, usaglašavanje nacionalnih interesa i njihovo rangiranje po ročnosti i prioritetima obaveza je najvažnijih nosioca vlasti u svakoj državi u kojoj postoji realna odgovornost njenih ključnih aktera za činjenje i nečinjenje. Postojana realizacija ovih interesa, bez obzira na političke promene u zemlji, karakteristika je država koje odgovorno rade u korist svoje budućnosti i nacionalnog blagostanja. U suprotnom, i društvo i takva država služe sopstvenim nedaćama, sa promenljivim uspehom. S tim u vezi su ekonomска diplomatiјa i ekonomска bezbednost zemlje, kao interes i kao cilj.

Nacionalna ekonomski bezbednost se shvata kao delovanje u funkciji zaštite pojedinaca, nacionalne privrede, društva i države od poremećaja i opasnosti proisteklih iz privrednih aktivnosti ili istu ugrožavaju. Nacionalna ekonomski bezbednost predstavlja jedan od važnih preduslova razvoja privrede i društva jedne zemlje. Razlikujemo njen nacionalni i međunarodni segment.

Analiza uzajamne veze ekonomске diplomatičke i ekonomski bezbednosti kao sposobnosti države da suvereno odabira forme i perspektive sopstvenog ekonomskog razvoja, od velikog je značaja za sagledavanje nacionalnih interesa i nacionalne ekonomski bezbednosti. Međuzavisnost ove dve kategorije predstavlja važno pitanje delovanja u oblasti ekonomski diplomatiјe. Razlog za to je činjenica da diplomatska služba radi u interesu zemlje kao celine, a ne u interesu jednog ili drugog dela društva, odnosno interesa grupe koje svoj uticaj ostvaruju kroz vršenje vlasti.

U najširem smislu, *nacionalna ekonomski bezbednost se shvata kao delovanje u funkciji zaštite pojedinaca, nacionalne privrede, društva i države od poremećaja i opasnosti proisteklih iz privrednih aktivnosti ili istu ugrožavaju*. Nacionalna ekonomski bezbednost predstavlja jedan od važnih preduslova razvoja privrede i društva jedne zemlje. Razlikujemo njen *nacionalni i međunarodni segment*. Sinergija i kvalitet efekata ova podistema predmet su posebnog interesovanja i istraživača i praktičara. Delovanje u ovoj oblasti neodvojivo je od *nacionalnih interesa*.

Razumevanje nacionalnih interesa nije uvek bilo istovetno; zavisilo je od istorijskih okolnosti i drugih faktora koji su uticali i utiču na ovu kategoriju. U ovom slučaju imamo u vidu nacionalne ekonomski interese koji obuhvataju nacionalnu, međunarodnu, gransku, ekonomsku, političku i socijalnu komponentu. Ovakva kompleksnost nacionalnih ekonomski interesa ukazuje na potrebu pomirivanja tenzija u okviru zemlje, a koje se javljaju prilikom njihovog utvrđivanja, kao i tenzija koje nacionalni ekonomski interesi prouzrokuju kroz interakciju sa međunarodnim okruženjem, odnosno sa nacionalnim ekonomskim interesima drugih zemalja.

U skladu sa tim, nacionalnu ekonomski bezbednost možemo posmatrati kroz aspekt međunarodne ekonomski bezbednosti, zatim kroz nacionalne aspekte ekonomski bezbednosti, u tom smislu gransku, sektorske, itd.

I pored različitih definicija pojma "nacionalni interes" danas, u literaturi koja se bavi pitanjima ekonomski diplomatiјe izdvaja se definicija V. D. Šćetinina, koji smatra da *nacionalni interes odražava mogućnost realnog usaglašavanja interesa pojedinaca, društva i države*.

Nacionalni interes odražava mogućnost realnog usaglašavanja interesa pojedinaca, društva i države.

U novoj ekonomski diplomatiјi, nacionalni ekonomski interesi se razmatraju u svojstvu najznačajnije polazne osnove. Time ona dobija na važnosti, ne samo sa stvarišta nacionalne privrede i unutrašnjeg tržišta, već zbog ukupnih spoljnoekonomskih i drugih međunarodnih aktivnosti zemlje. Nije moguće osporiti činjenice kojima autori argumentuju potrebu uspostavljanja adekvatne ekonomski bezbednosti zemlje, iako ovakav stav ima protivnike koji zastupaju čvrst institucionalizam, smatrajući da delovanje efikasnog institucionalnog sistema postiže i ovaj cilj. Međutim, postoji niz promena koje nameću potrebu aktivnijeg odnosa države prema ovom složenom problemu.

1. *Vrlo često se događa da se pod formom nacionalnih interesa plasiraju interesi pojedinaca ili grupa uz pogubno prisustvo raširene korupcije. U takvim uslovima realni nacionalni interes je u stalnom sukobu sa pojedinačnim, privatnim interesima;*

2. Različite političke grupacije i partije često mogu, u funkciji sopstvene promocije upotrebjavati nacionalnu privrednu i njene resurse. Ovakvo postupanje nije uvek u skladu sa realnim nacionalnim interesima, već naprotiv, može biti u sukobu s njima.
3. U uslovima stabilnog privrednog razvoja, u razvijenim zemljama, program bezbednosti ima svoje poznate odlike i perspektive. Aktivnosti na ovom planu su visoko sofisticirane. Međutim, u zemljama u tranziciji, gde dolazi do deindustrializacije, deregulacije, tehnološke degradacije, rasta korupcije i sive ekonomije, smanjivanja pravne sigurnosti – problem bezbednosti, pogotovo ekonomske, predstavlja veliki izazov i zadatak pred vodećim snagama u ovim društvinama.⁴³ Otuda je i različit odnos prema nacionalnoj ekonomskoj bezbednosti u različitim zemljama; sledstveno, ona može biti deo i neke druge, sveobuhvatnije aktivnosti društva i države.

Ukoliko prihvatimo mogućnost postojanja neke zajedničke opšte karakteristike pojma "nacionalni interes", onda je to pre svega njegov pluralizam: različite su grupe koje utiču na formulisanje nacionalnog ekonomskeg interesa, različite ekonomske i političke sile, različita mogućnost uticaja pojedinaca na formulisanje nacionalnog interesa, i napisletku — različiti su oblici i intenziteti interakcije nacionalnih interesa jedne zemlje sa međunarodnim okruženjem.

Učešće nacionalnih privreda u svetskim privrednim kretanjima, treba da bude ostvarivano na načine koji se mogu smatrati legitimnim, a ne kroz aktivnosti koje za određenu privredu mogu biti neprihvatljive. Suprotstavljanje tuđoj (jednostranoj) ekonomskoj koristi od saradnje sa nacionalnom privredom predstavlja takozvani *odbrambeni aspekt* interakcije između nacionalnih interesa i nacionalne ekonomske bezbednosti.

Napadački aspekt interaktivne veze između nacionalnih interesa i nacionalne ekonomske bezbednosti nije, među analitičarima, isto tumačen. Predstavnici ruske škole ekonomske diplomatije, pogotovo Šćetinin, smatraju da su osnovne karakteristike napadačke zaštite nacionalnih ekonomskih interesa ne samo očuvanje postojećih tržišnih pozicija nacionalne privrede, već i osvajanje novih tržišta i uspostavljanje novih zona uticaja.

Anglo-američki autori ukazuju na prostu činjenicu da nova tržišta i nove zone uticaja jesu važne, ali da je stvaranje najboljih mogućih uslova za internacionalni biznis, na domaćem privrednom prostoru, takođe veoma značajno.

Francuski autori naglašavaju univerzalizaciju, odnosno povezivanje i međuzavisnost privrednih subjekata na međunarodnom nivou a objektivne koristi proizilaze iz ovog procesa; potom, adekvatnu podršku internacionalnim poslovnim strategijama i operacijama sopstvenih preduzeća.

43. Principi obezbeđivanja nacionalne ekonomske bezbednosti Rusije izloženi su u Koncepciji nacionalne bezbednosti Ruske Federacije (Российская газета, 18.1.2000, str. 3-4).

Ukoliko ovim stavovima dodamo i različite karakteristike trgovinskih politika – trgovinsku politiku (koju primenjuju zemlje u razvoju) i stratešku trgovinsku politiku (razvijene zemlje) – postaje logično mišljenje da tzv. napadačka strana zaštite nacionalnih ekonomskih interesa ima svuda u svetu principijelno sličan cilj, ali su sredstva, zadate vrednosti cilja i metodi različiti.

U ekonomsko-diplomatskoj praksi ovakav pristup ima prednost nad opredeljenjem da se, u ovom slučaju, radi samo o "osvajanju novih tržišta i zona uticaja". Zapravo, bez prethodno usaglašenih (dugoročnih) nacionalnih interesa jedne zemlje, biće samo teorijski moguće uspostavljanje adekvatnog sistema nacionalne ekonomske bezbednosti. "Osvajanje novih tržišta i zona uticaja" samo je vulgarizacija ovog cilja.

I u teoriji, i u praksi, za delovanje u ekonomskoj diplomaciji, od posebne je važnosti postojanje jasnih parametara o tome koji su prioriteti nacionalni (ekonomski) interesi, kakve su normativne i institucionalne osnove zaštite ovih interesa i, što je od velikog operativnog značaja, koji su zadaci ekonomske diplomatije u odbrambenom ili napadačkom kontekstu očuvanja legitimnog, nacionalno prihvatljivog nivoa nacionalne ekonomske bezbednosti. Smatramo korisnom napomenu da bi bilo pogrešno sagledavati ekonomsku diplomaciju samo i isključivo u ovom kontekstu.

IZ PRAKSE

U literaturu je uvek velika pažnja posvećena analizi američke ekonomsko-diplomske prakse. U tom smislu pažnju izaziva i Strategija nacionalne bezbednosti SAD, iz koje je moguće uočiti elemente koji održavaju karakter interakcije: nacionalni ekonomski interes – nacionalna ekonomska bezbednost. "Независимая газета" objavila je izvode iz saopštenja američkog predsednika Klintona upravo o Strategiji nacionalne bezbednosti SAD, iz kojih posebno izdvajamo najvažnije akcente:

1. Razvoj nacije zavisi od njenih napora;
2. Povećanje konkurentnosti američkih proizvoda;
3. Saradnja sa privatnim sektorom (u ovom delu se naglašava da je, u skladu sa ekonomskom strategijom SAD, privatni sektor motor privrednog rasta, država istupa u svojstvu partnera privatnog sektora štititi interes Američkog biznisa, doprinoseći utvrđivanju mogućnosti za izlazak na međunarodno tržiste, povećanju izvoza američke robe, oticanju prepreka za razvoj stvaralačkog, inicijativnog i visokoefektivnog američkog biznisa, kako u zemlji tako i u inostranstvu);
4. Saradnja pri nastupanju na inostrana tržišta (u ovom delu se posebno naglašava sledeće: uspeh američkog biznisa kao nikada zavisi od njegove aktivnosti na međunarodnom tržisu);
5. Sporazum o Severnoameričkoj zoni slobodne trgovine;
6. Uvođenje makroekonomske koordinacije;
7. Obezbeđivanje energetske bezbednosti (u ovom delu se ukazuje da približno 40% svih potreba SAD u nafti bivaju pokrivene na račun uvoza, od čega se većina ovog uvoza ostvaruje iz zone Persijskog zaliva);
8. Obezbeđivanje stabilnog razvoja drugih zemalja.⁴⁴

44. Независимая газета, 1994, 26/10, с.4-5; В.Д.Щетинин, сцртено дело, стр. 108-111.

Ovaj primer samo delimično rasvetljava odnos SAD prema relaciji: *nacionalni ekonomski interes – nacionalna ekonomska bezbednost*. Naime, ovaj dokument interese otvoreno lansira, a bezbednosni aspekti su manje uočljivi. Tako, otvoreno se naglašava "energetska bezbednost", a iz stavova o NAFTA i obezbeđivanju stabilnog razvoja drugih zemalja otvaraju se mogućnosti za realnu prepostavku da su upravo to važni prioriteti nacionalne ekonomske bezbednosti SAD (stabilnost i konjunktura potencijalnih tržišta ili investitora u privredu SAD, i sl.).

To znači da jednostavnih rešenja u ovoj oblasti nema; odatle i proizilazi problem shvatanja nacionalne ekonomske bezbednosti. Osnovno pitanje: kako delovati. "Pri kvalifikaciji situacije koja predstavlja pretnju nacionalnoj ekonomskoj bezbednosti, treba posmatrati ne samo obim i oštrinu problema već sposobnost društva i njegovih instituta da pronađu rešenja koja bi zaštitila društvo kroz društveni dijalog i usaglašavanje, uz korišćenje širokih mogućnosti međunarodne saradnje".⁴⁵

Osim eksternog segmenta nacionalne ekonomske bezbednosti o kojem je do sada bilo reči, njen interni segment ne treba ostaviti po strani.

Kakve karakteristike treba da ima domaće poslovno okruženje, koje presudno utiče na spremnost drugih zemalja i njihovih preduzeća da sarađuju sa nekom zemljom — predstavlja kompleksno pitanje.

Umesto transkripcije problema koje ovo pitanje pokreće, ukazujemo samo na neke od pokazatelja (o nekoj zemlji) koji se u internacionalnom biznisu smatraju značajnim za "ulazak u posao":

- Nivo ekonomskih i neekonomskih rizika u zemlji,
- Pravna sigurnost,
- Inflacija,
- Stanje platnog bilansa,
- Državni dug,
- Politička struktura zemlje,
- Karakteristika dominantnih oblika svojine u privredi,
- Odnos prema SDI,
- Kakav je uticaj privatnog sektora na vođstvo zemlje,
- Stanje preduzetništva u zemlji, karakteristike institucija zaštite ekonomskih i građanskih prava,
- Korupcija,
- Nivo opste bezbednosti u zemlji i regionu ...⁴⁶

45. В.Д. Щетинин, цитрано дело, str. 88.

46. Vidi: Daniels, J.D., Radebaugh, L.H., *International Business – Environments and Operations*, AWP, New York, 1998.

Razmotrimo korupciju, imajući u vidu dubinu ovog problema kako u nerazvijenim zemljama, tako i u zemljama u tranziciji. Doduše, bilo bi nepravedno reći da su ostale zemlje lišene ovog problema.

O korupciji kao problemu nacionalne bezbednosti u ruskoj literaturi mogu se sresti radovi više autora. Ščetinin navodi kao osnovu za raspravu na ovu temu izvod iz referata Saveta za spoljnu i odbrambenu politiku i Regionalnog društvenog fonda "Informatika za demokratiju"⁴⁷

IZ PRAKSE

Internacionalni aspekti korupcije

Korupcija u međunarodnim organizacijama ima opštu tendenciju. U njima se raspodeljuju resursi (pri pomoći zemljama – članicama ili klijentima nekih organizacija). Pomoći raspodeljuju činovnici, koji nisu vlasnici ovih resursa. Osim toga, birokratija u međunarodnim organizacijama je manje kontrolisana u odnosu na nacionalnu birokratiju koju kontrolišu nacionalne institucije. Sve to za sobom povlači korupciju čija je specifičnost, sa stanovišta rada međunarodnih organizacija manji rizik za učešnicke korupcijskih aktivnosti.

U Rusiji su se pojavile publikacije o tajanstvenom nestajanju sredstava, dobijenih u vidu pomoći od međunarodnih organizacija. Osnovano je podozrevati da se radi o korupciji na čije karakteristike je ranije ukazano.

Korupcija u međunarodnoj ekonomsкоj saradnji javlja se pri stvaranju preduzeća sa učešćem inostranog kapitala, pri realizaciji investicionih projekata, pri privatizaciji državnog vlasništva, pri odlučivanju o raspodeli produkcije i slično. Od ovih oblika korupcije nije zaštićena nijedna zemlja.

Najnovija istraživanja iz oblasti ekonomske diplomacije posebnu pažnju posvećuju upravo karakteristikama poslovnog okruženja u jednoj zemlji, o kojima osobito vode računa akteri internacionalnog biznisa, grupišući ih u više "ravnopravnih" segmenata, za razliku od Danijelsa i Radebe, koji potenciraju svaki pojedinačni faktor rizika po internacionalnu poslovnu operaciju. Jedan od njih je i nacionalna ekonomska bezbednost.⁴⁸ Reč je o sledećim oblastima: o ekonomskim i neekonomskim rizicima, pravnoj sigurnosti i korupciji.

Ukoliko se saglasimo da privredni ambijent u zemlji može da destimuliše njenu međunarodnu privrednu saradnju, onda takva okolnost na jedan od najtežih načina otvara pitanje nacionalnog privrednog razvoja i razvoja društva u celini. Sa tog stanovišta upitajmo se koliko i kako korupcija ugrožava nacionalnu ekonomsku bezbednost? Obratite pažnju na probleme koje izaziva korupcija u Rusiji:

47. Autori referata su G.A. Saratov, M. I. Levin i M. L. Cirk.

48. Analiza nacionalne ekonomske bezbednosti predstavlja veoma kompleksan zadatak; zato je ovo nastojanje usmereno na činjenicu da se ovom pitanju u svetu poklanja velika pažnja, o njemu pišu brojni autori – izdvajamo: Artur Adams (*National Economic Security*, Norman, UO-Press, 1936); C.R. Neu, Charles Worf (*The Economic Dimensions of National Security*, National Defense Research Institute USA, 1994) (jedna od ocena ove knjige ukazuje da je autor okrenut novoj perspektivi međunarodnih odnosa, omogućavajući novi uvid u načine na koje danas ljudi, koji formulišu državnu politiku, posmatraju pitanje nacionalne bezbednosti); Pavel S. Smirnov, *Национальная безопасность: вопросы торговой политики*.

IZ PRAKSE

Korupcija kao problem nacionalne bezbednosti⁴⁹**Problemi koji su proistekli iz korupcije**

Nesumnjivo da korupcija deluje razarajuće na sve aspekte života. Negativne posledice korupcije, koje će kasnije biti opisane u većoj ili manjoj meri, već su se pojavile u Rusiji.

Ekonomske posledice:

1. Širi se siva ekonomija.
2. Narušava se tržiste, što se negativno odražava na konkurentnost, što je najčešće vezano za – mito.
3. Otežava se razvoj privatnog biznisa, uz narušavanje privatizacije.
4. Neadekvatno se koriste sredstva budžeta.
5. Povećavaju se cene za račun "korupcionaških troškova", od toga strada potrošač.

Socijalne posledice:

1. Odvlače se ogromna sredstva od njihove upotrebe u krupne ciljeve društvenog razvoja.
2. Ubrzava se socijalno raslojavanje, uz siromašenje velikog dela stanovništva.
3. Diskredituje se pravo na zaštitu života.
4. Korupcija doprinosi organizovanom kriminalu.

Političke posledice:

1. Dolazi do promena ciljeva nacionalnog razvoja; ovi ciljevi se prilagođavaju oligarsima.
2. Smanjuje se poverenje u vlast, a raste otuđenje od društva.
3. Pada prestiz zemlje u međunarodnim okvirima, a povećava se opasnost od njene ekonomske i političke izolacije.
4. Snjžava se politička konkurenčija; u opasnosti je razvoj demokratskih instituta.
5. Uvećava se rizik od uspostavljanja diktature u funkciji borbe protiv korupcije, što je opasnost za demokratiju.

Sudeći po ovoj listi problema, korupcija zapravo, otvara pitanje (ne)definisanja i ostvarivanja dugoročnih nacionalnih interesa. To je jedna od najrazornijih posledica raširene korupcije u jednom društvu.

Zato je i opravdano što ranije pomenuti autori u centar svoje pažnje postavljaju formulisanje, realizaciju i preciznu distribuciju odgovornosti za ostvarivanje nacionalnih interesa. Ali, upravo se prilikom formulisanja nacionalnih interesa javljaju problemi odavna poznati kako u teoriji ekonomske diplomatijske, tako i u praksi: ključne nacionalne interes(e) definiše grupa ili grupe na vlasti; u slučaju njihove nesaglasnosti dolazi do suparništva u označavanju nacionalnih prioriteta i interesa – stoga mogu biti raznoredni, čak suprotstavljeni, kratkoročni i služiti interesima grupa – dakle, promenljivi. Tako se na unutrašnjem i međunarodnom planu projektuju nesuglasice doprinoseći razvojnoj dezorientaciji i sličnoj nevolji u međunarodnim okvirima.

49. Autori analize su G. A. Saratov, M.I. Levin i M. L. Cirk. U ovom delu ukazujemo samo na osnovne elemente referata, kojeg u svojem radu opširno analizira Šćetinin.

Stoga je važno jasno definisati nacionalne interese, i (sa stanovišta ovog rada) pojам (nacionalne) ekonomske bezbednosti. Zašto? Kao što smo u uvodnom delu ovog razmatranja ukazali, nacionalni interes daje karakteristike i ekonomskoj bezbednosti.

Potsećamo uvaženog čitaoca da se u literaturi *ekonomska bezbednost* najčešće definiše kao stanje u kojem država može suvereno, bez obzira na eventualna mešanja i pritiske spoljnih faktora, da odabere put i forme sopstvenog ekonomskog razvoja. Ovakvo opšte određenje ovog pojma malo pomaže u tumačenju nacionalne ekonomske bezbednosti. U suštini, ekonomsku bezbednost treba, u kontekstu ekonomske diplomatijske, razumevati kao suvereno pravo države na izbor (ekonomskog razvoja). Sam pojам *nacionalne ekonomske bezbednosti* kod jednih autora ima snažnu vezu sa "unutrašnjom materijalnom osnovom", koju čine: nivo privrednog razvoja, standard, ekonomski položaj porodice i pojedinca, i visoka društvena saglasnost sa dugoročnim nacionalnim interesima.⁵⁰ Za nas zanimljiviji pristup imaju autori koji se bave pitanjima ekonomske diplomatijske, o kojima je već ranije bilo reči. Prema ovom, za nas prihvatljivijem stanovištu, *nacionalna ekonomska bezbednost predstavlja opštedruštvenu platformu koja ima za cilj razvoj nacionalne privrede u skladu sa interesima svih slojeva društva, i posledično, uz njihovo neposredno učešće u njenoj realizaciji*.⁵¹ Akcenat na uspostavljanje uslova za aktivno privređivanje, zaštitu privrednih subjekata i građana u domaćim i međunarodnim poslovnim operacijama ima neposrednu vezu sa aktivnostima u sferi ekonomske diplomatijske.

Prema Šćetinu, nacionalna ekonomska bezbednost, u užem smislu, *predstavlja, na odgovarajući način utvrđen državni program, koji sadrži listu najvažnijih metoda i sredstava za protivdejstvo negativnim kretanjima na tržištu, proizašlih iz neorganizovanog učešća u svetskim privrednim procesima, nastalih problema usled negativne konjekture*. Delovanje u sferi nacionalne ekonomske bezbednosti u funkciji je blagovremenog sprečavanja društvenih poremećaja i prevladavanja razvojnih teškoća na načine koje neka zemlja odabere i primeni uz krajnju redukciju uslova za izazivanje osvetničkih udara drugih zemalja.

Postoje autori koji nacionalnu ekonomsku bezbednost posmatraju kao *nacionalnu*, a drugi kao *državnu*. Naravno, ove razlike proizilaze iz principijelnog pristupa šta društvo smatra da je u ovom slučaju važnije: *nacija* ili *država*. Autori se ne opredeljuju ni prema jednom od ovih pristupa, ostavljajući racionalan otklon od svrstavanja na jednu ili drugu stranu.

Međutim, problem nacionalne ekonomske bezbednosti, a o kojem se nerado piše, je i poluvajna ili tajna aktivnost na uspostavljanju specifičnih tokova informacija, stvaranju otvorenih ili prikrivenih prednosti privrednih subjekata jedne zemlje u odnosu na privredne subjekte druge države. Osim obaveštajnog rada, istraživači ukazuju da, u međunarodnoj ekonomskoj praksi nisu strane ni druge aktivnosti koje omogućavaju narušavanje principa slobodne konkurenčije.

50. O nacionalnoj ekonomskoj bezbednosti i, posebno, energetskoj bezbednosti zemlje, S. Z. Žiznjin napisao je u svetu vrlo zapažene studije, koje je, najvećim delom, publikovala Diplomska akademija MIP Rusije.

51. В.Д. Љетинин, citirano delo, str. 181.

Ščetinin analizira aktivnosti SAD, nastojeći da dokaže prikrivanje američkih obaveštajnih operacija, u inostranstvu, kroz aktivnosti u sferi međunarodne trgovine. U tom smislu, on ukazuje na činjenicu da države, u ovom slučaju SAD, zakonodavno regulišu ovu oblast delovanja, što govori o novoj dimenziji problema sa kojima se susreće ekonomski diplomatija, a koji, saglasno svojoj prirodi, prevazilazi interesovanja i ciljeve ovog rada.

IZ PRAKSE

Pojavljivajući se u SAD, jedan zakon je dozvolio komercijalnu delatnost u funkciji obaveštajnih informacija – u interesu prikupljanja obaveštajnih informacija. Takav zakon je prvo bio donet u avgustu 1991. godine, a u januaru 1996. godine bio je potpuno ponovljen.

Saglasno zakonu, ministar odbrane može da dozvoli obavljanje komercijalne delatnosti radi prikupljanja obaveštajnih informacija iz inostranstva, a koje ostvaruje Ministarstvo odbrane. Ovakva obaveštajna delatnost se koordinira, (gde je neophodno) podizana je od direktora CIA-a. Ovaj zakon dozvoljava praktično sve osnovne vidove komercijalnih operacija, ako su one neophodne za prikrivanje obaveštajnog rada.

U zakonu je utvrđeno da na bilo koju pravnu proceduru, koja je vezana sa komercijalnom delatnošću koja ima cilj prikrivanje prikupljanja obaveštajnih informacija, ne mogu postojati bilo kakvi imuniteti.⁵²

Iako međunarodna trgovina može biti jedan od načina "prikrivanja" obaveštajnog rada, obaveštajno prikupljanje informacija, razumljivo, ima odgovarajuću pažnju i u ekonomsko-diplomatskoj delatnosti. Eksperti se prema tome odnose bez fetišizacije obaveštajnog rada, bez preteranog naglašavanja značaja tako dobijenih informacija. U svrhu ilustracije ovakvog stava se često navodi sledeći primer: 7. marta 2000. godine održana je pres konferencija direktora CIA, koji je tom prilikom saopštio da se SAD ne bave industrijskom špijunažom radi podrške interesima bilo koje američke kompanije, a što ne negira potrebu i značaj obaveštajnog prikupljanja ekonomskih informacija. Po rečima ovog zvaničnika, 95% ovakvih, obaveštajnih informacija o ekonomskim pitanjima dobijaju se iz otvorenih publikacija, samo su 5% tajne informacije, koje su "prosto ukradene".

Međutim, pomenutih 5% informacija o ekonomskim aktivnostima, koje se prikupljaju obaveštajnim radom, značajno je iz sledećih razloga: 1) radi praćenja i primene ekonomskih sankcija, u cilju otkrivanja aktera koji iste podržavaju; 2) trgovina tehnologijom dvojne namene (što obuhvata znanja, opremu i materijale koji se mogu upotrebiti u proizvodnji oružja za masovno uništavanje); 3) korupcija (osim suzbijanja ove pojave na nacionalnom ekonomskom prostoru, pažnja obaveštajnih agencija SAD prema korupciji na međunarodnom planu, usmerena je i prema podržavanju principa poštene konkurenциje u internacionalnom biznisu).⁵³

Postoje brojni primjeri koji govore o tome da su kompanije, među njima je bilo i velikih i poznatih, pribegle mitu kao načinu obezbeđivanja velikih izvoznih poslova. Takođe, poznati su slučajevi da rukovodstvo kompanija zabrani svojim saradnicima da o budućem poslu (najčešće konkretnom) razgovaraju mobilnim telefonom, kako bi sprečili odliv važnih informacija zbog – prisluškivanja.

52. В.Д. Щетинин, цитирано дело, strana 199-200. Nije retkost da autori jedne škole napadaju ekonomsko-diplomatsku praksu druge; naročito su izražene razlike u ocenama pojedinih aktivnosti, koje iznose russki autori u odnosu na američku praksu i autore.

53. В.Д. Щетинин, цитирано дело, str. 265-268

IZ PRAKSE

AFERA ESALON

SAD, Velika Britanija, Kanada, Australija i Novi Zeland su pomoći 120 satelita i drugih sredstava najnovije tehnologije prisluškivali svakodnevno više od 2 milijarde telefonskih razgovora i presetali elektronsku poštu i faksove iz čitavog sveta.

Ovakva količina informacija je svakako bila stavljena na raspolaganje i ekonomskoj špijunaži, a žrtve su bile evropske zemlje.⁵⁴

Poslovno okruženje predstavlja osnovu strateškog koncepta u internacionalnom biznisu. Interakcija ova dva faktora određuje mogućnosti za uspeh ili otvara poslovne prilike. Malo preduzeće, kao i mala zemlja, nemaju mogućnosti da utiču na parametre svetskih privrednih kretanja. Prilagođavanje promenama predstavlja najbolju strategiju opstanka i progresa.

U tom procesu, posebnu teškoću, sa stanovišta ekonomске diplomatijske, predstavlja stvaranje dobre ekonomsko-bezbednosne klime na nacionalnom privrednom prostoru i što bolja, pravovremena i svrshishodnija podrška internacionalizaciji nacionalnih privrednih subjekata, što podrazumeva i međunarodno prihvatljivu, zaštitu njihovih interesa u inostranstvu.

Bez saradnje, koordiniranog i fokusiranog delovanja svih učesnika u ovoj aktivnosti, pre svega države, uključiv i ekonomsko-diplomatsku infrastrukturu, ovo nije moguće postići.

7.1

GEOEKONOMSKE OSNOVE NACIONALNE BEZBEDNOSTI

Bez uvažavanja realista i njihovog uticaja ne međunarodnu ekonomsku saradnju teško da je moguće, u svemu, istu objektivno razmatrati. U tom kontekstu važno je, kako bi se uzela u obzir i dva značajna faktora uticaja na ekonomku diplomatu, skrenuti pažnju na odnos geoekonomije i nacionalne bezbednosti. Taj suženi fokus ne znači da je problem ili istraživački zadatak mali, naprotiv; samo se opredeljujemo za detekciju faktora koji će sve intenzivnije uticati na ekonomsko-diplomatsku delatnost.

Sukob u funkciji obezbeđivanja neophodnih prirodnih resursa za nesmetanu proizvodnju ekspanziju neke nacionalne privrede ili konflikt radi obezbeđivanja njenih tržišnih pozicija na globalnom nivou, predstavljaju značajne uzroke nastanka i razvoja geoekonomije.

Geoekonomija (Geoeconomy) predstavlja pravac koji sagledava privredni konflikt i globalno takmičenje kao glavni izvor budućih rivalstava⁵⁵. Sa druge strane, otvorena su sledeća pitanja: kako se posmatra moć u savremenom svetu, kakve moguće uticaje može imati nova struktura moći na države, njihovu saradnju, mir, a time i na nacionalnu ekonomsku bezbednost i, posledično, na ekonomsku diplomatu? Sveobuhvat-

54. Эрнест Георгиевич Кочетов, Геоэкономика – Освоение мирового экономического пространства, Москва, БЕК, 2002.

55. Економски рејник, ЕР, Београд, 2001, стр. 190.

nih odgovora nema, jer stavovi geoekonomista uglavnom previdaju značaj globalizacije znanja, obrazovanja i porasta međuzavisnosti u svetskoj privredi. Ali, zbog neravnomernosti razvoja u svetu i fundamentalnih razlika nacionalnih ekonomskih interesa između velikog broja zemalja, smatramo da je potrebno ukazati na najvažnije geoekonomske osnove nacionalne ekonomske bezbednosti.

Posebno su zanimljivi stavovi ruskih analitičara na ovu temu, iz dva razloga: ruska država više nije globalna sila, a najveći je posednik prirodnih resursa na planeti. Prema mišljenju Kočetova, za razumevanje odnosa geoekonomije i nacionalne bezbednosti, najvažnije je sledeće:

Suština novog civilizacijskog modela je u menjanju karaktera i uloge vojnog faktora u svetu. Centralni postulat "neoekonomije" predstavlja simbiozu izvansistemskih faktora, gde vojna komponenta doživljava sve izraženiju simbiozu sa ekonomskim faktorom. Ona se transformiše u nove metode delovanja na međunarodne odnose. Na mesto ratova, u kojima se primenjuju isključivo metodi sile, na scenu stupaju opasniji i razorniji ratovi: *geoekonomski (spoljnoekonomski) ratovi*.

Moć će, dakle, biti drugačije tumačena, odnosi snaga u svetu ponovo će se menjati. Ali, postoji još segmenata kojima geoekonomija posvećuje veliku pažnju, osobito novim odlikama sukoba.

Razlika trgovackih od spoljnoekonomskih ratova vezana je za strateško shvatanje konkurentnosti. O trgovackim ratovima ima malo nedorečenog. Prema Kočetovu, problem su mnogo kompleksniji i razorniji spoljnoekonomski ratovi. Radi se o:

- *stvaranju mehanizma prelivanja svetskog dohotka u nacionalni,*
- *metodama razaranja ekonomske infrastrukture neke zemlje,*
- *visokosofisticiranom, vremenski različito dimenzionisanom načinu delovanja jedne države u svetskoj privredi;*
- *anatomiji specifičnih "kreditnih udara" na jednu zemlju,*
- *deformaciji njenog socijalno-ekonomskog sistema i usmeravanju nje na puteve transformacije koja njenim nacionalnim interesima u tom trenutku ne odgovaraju,*
- *stvaranju uslova za potencijalne akvizicije njenih velikih poslovnih sistema od strane kompanija zemlje (ili zemalja) "ekonomskog agresora".*

Kočetov smatra da svetska privreda ne ostavlja nekažnjenom ni jednu nacionalnu privredu koja ne uzima u obzir uzroke, delovanje i posledice geoekonomskih sukoba, gde se svaki korak i potez vrati kao ekonomski bumerang, sa pozitivnim ili negativnim predznakom.

Geoekonomski rat se, u suštini, razlikuje od hladnog rata. Prvo, hladni rat je verovatno završen (bar što se tiče njegovih ranijih karakteristika), uz male izglede da bude (sasvim) restauriran; njegove manifestacije nije teško uočiti; a geoekonomski rat

je, pre svega, nevidljiv. On se vodi takozvanim visokim geoekonomskim tehnologijama, koje pripadaju arsenalu različitih ekonomskih instrumenata i oružja koje visoka politika upotrebljava u funkciji svojih realpolitičkih ciljeva, makroekonomskih ciljeva ili ciljeva svoje nacionalne privrede.⁵⁶

Geoekonomski rat se vodi upotrebom visokih "geoekonomskih tehnologija".

U svetu prikupljaju snagu različiti akteri procesa globalizacije i globalnog preduzetništva, koja je usmerena ka dva faktora: ka tržištu i ka resursima⁵⁷. Usled toga, dolazi do prestrojavanja globalnog ekonomskog sistema.

Ako je zaista tako, onda se stvara nova reprodupciona struktura sveta; formira se u skladu sa dostupnošću resursa u svim zemljama sveta. Šta proisходи, као posledica?

"Tada bogatstva postala su predmet zaštite tuđih vojnih mašinerija koje žele da na ovaj način zaštite i obezbede interese nacionalne ekonomije. Zbog toga, vojna komponenta postaje neodvojiva od geoekonomске politike."⁵⁸

Prenaglašavanje sprege vojnog i ekonomskog faktora u međunarodnim odnosima moguće je osporavati ili potpuno odbaciti. Opet, otiskli bismo u drugu krajnost ukoliko ovu "geoekonomsku simbiozu" ostavimo potpuno po strani.

Koliko ova sprege produkuje velika pitanja najbolje ilustruje značaj ekonomskog faktora u međunarodnim odnosima i novo tumačenje moći pojedinih država.

Sa aspekta ekonomske diplomacije i nacionalne ekonomske bezbednosti, opasnosti od geoekonomskih sukoba treba uzeti u obzir, kako u analizama, tako i u praktičnim aktivnostima. Opet, nije dato da to svaka država čini na isti način i sa istim ciljevima; kao i mnogo puta u istoriji – prilagođavanje nastalim promenama značiće uspeh i opstanak.

Iako nastupajući vek već potvrđuje da će o njemu u budućnosti biti govorenog o "veku znanja", nije moguće zaobići znanje u funkciji (vojne) moći. Naime, kako zaobići naučno tehnički progres, posebno tehnološka poboljšanja oružja ili stvaranje potpuno novog, do sada nepoznatog i nezamislivog oružja koja će uskoro sasvim razmrskati tradicionalnu predstavu o moći jedne države i ispoljavanju te moći u internacionalnom kontekstu? Na tom prostoru geoekonomija nalazi snažan oslonac. Šta na tu temu kažu Kegli i Vitkof?

"Posebno je smrtonosna tehnologija koja omogućava državama da posalju oružje na daljinu od 14.400 km, unutar 30 metara do svojih meta, za manje od 30 minuta. Sjedinjene Države i Rusija su, na primer, svoje balističke rakete opremile takvom tehnologijom koja omogućava da se iz jedne raketne istovremeno i precizno lansiraju višestrukе bojeve glave. Jedna takva američka raka MX (Peacekeeper) može da nosi deset nuklearnih bojevih glava – dovoljno da zbrisuje grad i sve drugo unutar prečnika od 80 kilometara..."

56. Opširnije: Kočetov, Э. Г., Геоэкономика – Освоение мирового экономического пространства, Moskva, BEK, 2002.

57. Isto.

58. Čarl V. Kegli, Jr., Judžin R. Vitkof, citirano delo, str. 671-672.

Druga tehnološka poboljšanja dovela su do porasta brzine, preciznosti, opsega i efikasnosti oružja. Lasersko oružje, taktičke nuklearne rakete zemlja-vazduh, nevidljive krstareće rakete koje se lansiraju iz vazduha i antisatelitsko oružje kojim se može voditi rat iz svemira, sve je to postalo deo vojnog pejzaža. Pored toga veliki broj novativnih tehnologija za proizvodnju novog oružja se već koristi ili se razvija – "čudesno oružje" kao što je tzv. nesmitorno-sno oružje koje je omogućila revolucija u vojnoj tehnologiji, tako novo da izgleda kao da pripada naučnoj fantastici. Pošto se granice u izmišljaju novog oružja stalno šire, to čudesno oružje uključuje i oružje koje je planirano za moguce ratove u XXI veku. Rec je o planovima za stvaranje eskadrona za vođenje informacionog rata čiji je cilj da se zaštite vojne kompjuterske mreže od sunjavajućih elektronskih napada; energetskih impulsa koji onesvesćuju ili obaraju neprijatelja bez ubijanja; biofizika, elektromagnetskih i zvučnih talasnih dužina u snopu koje mogu da modifikuju ljudsko ponašanje (na primer uspavljanje ljudi putem elektromagnetske toplote i magnetske radijacije)."

Sa stanovišta nacionalne ekonomske bezbednosti, poseban značaj ima nastojanje jedne države da spreči eventualnu, spolja iniciranu i podržanu, dekonstrukciju ili slabljenje njenih privrednih potencijala, deformaciju socijalno-ekonomskog sistema, i svih segmenata nacionalnog poslovnog okruženja. Ovim internim zadacima priključuje se međunarodno prihvatljiva zaštita internacionalnih aktivnosti domaćih privrednih subjekata. Odатле mogu proisteći strateški ili taktički zadaci ekonomske diplomacije.

Ključni pojmovi

- Nova ekonomska diplomacija
- Učesnici nove ekonomske diplomacije
- Nivoi nove ekonomske diplomacije
- Univerzalizacija
- Ekonomski instrumenti diplomacije
- Ekonomsko oružje diplomacije
- Objekti ekonomske diplomacije
- Interni mehanizam ekonomske diplomacije
- Eksterni mehanizam ekonomske diplomacije
- Makroekonomska diplomacija
- Mikroekonomska diplomacija
- Finansiranje spoljne trgovine
- Iglergerovi principi ekonomske diplomacije
- Ruska škola ekonomske diplomacije
- Nacionalni interesi
- Nacionalna ekonomska bezbednost
- Korupcija
 - Ekonomske posledice korupcije
 - Socijalne posledice korupcije
 - Političke posledice korupcije
- Geoekonomija
- Simbioza vojnog i ekonomskog faktora
- Geoekonomski ratovi
- Ciljevi geoekonomskog rata

Pitanja

1. Objasnite ključne razlike između klasične i nove ekonomske diplomacije.
2. Objasnite nivoe, vidove i učesnike nove ekonomske diplomacije.
3. Zamislite da ste premijer. Kakav bi Vas stav bio u odnosu na kombinovanu relaciju: univerzalizacija – visoka politika – (nova) ekonomska diplomacija? Obrazložite svoje stanovište.
4. Koji ekonomski instrumenti, a koja ekonomska oružja diplomacije se danas primenjuju na vašu zemlju? Ili se uopšte i ne primenjuju, jer niko nema interesa za to?
5. Objasnite ključne karakteristike mikroekonomske diplomacije i razloge njenog nastanka.
6. Kakav je odnos savremene države prema internacionalnoj trgovini i biznisu?
7. Ruska škola ekonomske diplomacije i međunarodno poslovanje.
8. Sačinite hipotetički model nacionalne ekonomske bezbednosti svoje zemlje, povezujući ga sa nacionalnim interesima i ekonomskom diplomacijom.



DEO DRUGI

PRAKSA MAKROEKONOMSKE I MIKROEKONOMSKE DIPLOMATIJE

Razvoj trgovinske u klasičnu, klasične u novu ekonomsku diplomaciju otvorio je složene izazove i dileme učesnicima u ekonomsko-diplomatskim aktivnostima.

Pojava novih učesnika i diferenciranje nivoa i vidova ekonomске diplomacije doprinose snažnoj međuzavisnosti mikro i makroekonomskog delovanja u funkciji uspeha jedne zemlje u svetskoj tržišnoj utakmici.

Epistemske zajednice su jedan od najvažnijih učesnika ekonomsko-diplomatskih aktivnosti. Odnos jedne zemlje prema znanju i ulozi ekonomsko-diplomatskih zajednica u njenim odnosima sa inostranstvom, uslovljava položaj i ulogu epistemske zajednice u njenim ekonomsko-diplomatskim aktivnostima.

d) **Epistemske zajednice**, kao učesnici ekonomsko-diplomatskih aktivnosti, nisu nova pojava. Has (Haas) definije epistemsku zajednicu kao skup priznatih stručnjaka koji poseduju eksperetska znanja, kompetentnost i praktične rezultate koji potvrđuju da poseduju relevantno političko znanje o određenom pitanju.

U savremenom, dinamičnom svetu informacija, nove mogućnosti, opasnosti i potrebe za prilagođavanjem utiču na promene nacionalnih interesa. U definisanju i redefinisanju nacionalnih interesa imaju svoje značajno mesto epistemske zajednice. To je samo jedan, važan, aspekt njihovog učešća u ekonomskoj diplomaciji. Drugi je sadržan u činjenici da raspoloživim informacijama i znanjima epistemske zajednice mogu neposredno da utiču na politiku jedne zemlje; u slučaju kada svoje potencijale kombinuju na internacionalnom planu, mogu uticati na nacionalnu politiku i njene prioritete.

Epistemske zajednice analiziraju i lansiraju činjenice važne za međunarodne pregovore, pogotovo kada se pregovori odnose na takozvana tehnička pitanja, koja zahtevaju ekspertska znanja. Zahvaljujući svojim sposobnostima, ove zajednice obezbeđuju sredstva za identifikaciju zajedničke dobiti u međunarodnim pregovorima. Praktičari ih priznaju kao faktor koji neposredno doprinosi primeni integrativnih strategija u međunarodnim pregovorima. To je treći aspekt učešća epistemske zajednice u ekonomskoj diplomaciji.

I teorija i praksa potvrđuju značaj epistemske zajednice za ekonomsku diplomaciju. Međutim, ovo se stanoviste sudara sa činjenicom da različiti modeli ekonomske diplomacije promovišu drugačije pristupe njenoj intelektualnoj osnovi, a time i njenoj saradnji sa epistemske zajednicama – uključiv izbegavanje ili tragicomična napodaštavanja.

Ovom problemu treba dodati čestu praksu da se na rad u DKP-ima delegiraju, vrlo često, ljudi koji pripadaju epistemske zajednici. Na taj način "epistemska deo" nacionalnog (ekonomsko)diplomatskog aparata jedne zemlje biva upućen na obavljanje operativnih poslova, što ima za posledicu direktno siromašenje ili čak retardaciju intelektualne osnove strateških aktivnosti nacionalne ekonomsko-diplomatske politike. Negativni efekti su slični posledicama namernog izbegavanja ili napodaštavanja epistemske zajednice u koncipiranju i realizaciji spoljno-političke i spoljnoekonomsko-strategije zemlje.

Tom izazovu naša zemlja, još uvek, ne odoleva na najbolji način.

Iako dosadašnja analiza, zasnovana na britanskoj teoriji i praksi, nastoji da sistemske prikaže najvažnije učesnike i njihove uloge u ekonomskoj diplomaciji, ipak nisu iscrpene mogućnosti za komparaciju sa pripadnicima drugih škola ekonomsko-diplomatske politike. Zato preporučujemo čitaocu analizu stavova francuskih i ruskih autora, koji nisu u svemu podudarni sa "britanskim koncepcijom učesnika".

Dok prva dva koncepta fokusiraju državu i preuzeće (uključiv i TNK), britanski koncept analizira učesike u ekonomskoj diplomaciji, diferencirajući ih prema njihovim ulogama u ovoj oblasti, ili prema njihovim uticajima na proces (inače složenog) odlučivanja u ekonomskoj diplomaciji.

Ruska i Francuska škola formiraju logičke modele (ruska – model objekata ekonomsko-diplomatske politike; francuska – modele mikro i makroekonomsko-diplomatske politike) koji integriraju aktere i načine delovanja u skladu sa ciljevima.

2 ODLUČIVANJE U MAKROEKONOMSKOJ DIPLOMATIJI

Principi i tehnologija odlučivanja u svakoj organizaciji predstavljaju značajnu pretpostavku efikasnog i efektivnog delovanja, a time i veliki izazov za kreatore aktivnosti organizacija.

Jedno od ključnih pitanja u novoj ekonomskoj diplomaciji odnosi se upravo na tehnologiju odlučivanja, odnosno na aktere i načine odlučivanja. U tom kontekstu je od posebnog značaja analiza aktivnosti (državne) infrastrukture, u makroekonomskoj diplomaciji.

Raspravljavajući o procesu odlučivanja, angloamerički analitičari ukazuju da ovaj proces može da se odvija istovremeno na svim nivoima ekonomsko-diplomatske politike, "u okviru svih učesnika", može biti fazno raspoređen ili sasvim promenljiv.¹³

Odlučivanje u makroekonomskoj diplomaciji je složen i neprekidan proces, karakterističan za ambijent internog segmenta ekonomsko-diplomatskog mehanizma.

2.1 PROCES ODLUČIVANJA U INTERNOM SEGMENTU EKONOMSKO-DIPLOMATSKEGO MEHANIZMA

U svojoj analizi procesa odlučivanja u vlasti, u oblasti ekonomsko-diplomatske politike, Bejn ukazuje da se odlučivanje odvija u šest faza. Model je baziran na iskustvu britanske vlade, što može da koristi i zemljama koje primenjuju koncept nove ekonomsko-diplomatske politike, ili ga žele primeniti.

2.1.1 Identifikacija vodećeg ministarstva – prva faza

U ovoj fazi procesa odlučivanja osnovni zadatak je utvrđivanje koje ministarstvo vodi pregovore. Ovo je prva faza identifikacije.

Razlog za ovakav pristup je česta pojava da, u ekonomskoj diplomaciji, retko vode glavnu reč ministarstva inostranih poslova. Češće se radi o ministarstvima za privredu i finansije ili o nekim drugim ministarstvima koja su nadležna za pitanja o kojima se vode međunarodni pregovori.

Ovo je karakteristika razvijenih zemalja, dok u zemljama u razvoju, ministarstva inostranih poslova imaju dominantnu ulogu u ekonomskoj diplomaciji. To će se desiti u razvijenim zemljama samo ukoliko odnosi (sa nekom zemljom ili regionom) imaju veliki politički značaj, ili postoji više različitih ekonomskih interesa od kojih nijedan nije dominantan. Postoji još jedna mogućnost: ukoliko zemlja, kao što to čini

13. Analizi ove oblasti značajan doprinos dao je svojim istraživanjima Nikolas Bejn, čijim četvrtom posvetiti posebnu pažnju, uključiv neke aspekte ruske i francuske škole ekonomsko-diplomatske politike.

Rusija, naglašava ulogu države u ekonomskoj diplomaciji, iz toga proizilazi da dominantnu ulogu ima ministarstvo inostranih poslova.

Značaj identifikacije druge faze vezan je za aspekt odgovornosti; odnosno, važno je utvrditi koji ministar, u tom trenutku aktivan u ekonomsko-diplomatskoj sferi, ima zakonom utvrđenu odgovornost za konkretni projekat.

Treća faza identifikacije treba da pokaže ko snosi troškove pregovora, zbog toga što ministarstva često imaju utvrđene budžete o kojima polažu račun vlasti i njenim telima, a što može biti jedan od izvora tenzija u procesu odlučivanja u ekonomskoj diplomaciji.

Značaj identifikacije glavnog ministarstva, ili jednostavnije rečeno, nosioca pregovora, vezan je za potrebu redukcije tenzija između ekonomije i politike na domaćem i međunarodnom planu.

Ekonomsko-diplomska praksa ukazuje na nadležnost različitih ministarstava za ovu oblast; na primer:

- *U Japanu: Ministarstvo spoljnih poslova, a ne Ministarstvo ekonomije i trgovine (METI);*
- *U Britaniji: Ministarstvo za trgovinu i industriju (MTI), uz snažno učešće Ministarstva inostranih poslova;*
- *U Nemačkoj: Ministarstvo za privredu;*
- *U Sjedinjenim Američkim Državama:*
 - a) *US Trade Representative (USTR) – agencija Belih kuća;*
 - b) *Directorate General (DG) – nedavno odvojen od Generalnog direktorata spoljnih poslova;*
- *U Francuskoj: Ministarstvo za privredu i finansije, a ne Ministarstvo inostranih poslova.*

Razlike u izboru nosilaca ekonomsko-diplomatskih aktivnosti ne ukazuju na moguću favorizaciju "konstantno glavnog pregovarača". Pre se ovde radi o izboru ekonomsko-diplomatskog modela. Naredna tabela daje precizniju sliku o najbitnijim institucijama ekonomске diplomacije u nekim zemljama.

Kao što možete uočiti u Tabeli 6, u Švedskoj ključnu ulogu u ekonomskoj diplomaciji ima Ministarstvo za trgovinu i industriju, u Nemačkoj, osim Ministarstva za privredu, posebnu ulogu u ekonomskoj diplomaciji imaju organizacije DIHT i BFA, a u Švajcarskoj dominira Ministarstvo ekonomije, uz SECO.

Naposletku, identifikacija vodećeg ministarstva u pregovorima, u internacionalnom kontekstu, može imati veliki značaj za proces odlučivanja iz dva razloga:

- 1) *Potrebno je precizno utvrditi ko će biti partner u pregovorima i sa kojim ljudskim potencijalima će "izaći na teren";*

Tabela 6: Ključne institucije u ekonomskoj diplomaciji Nemačke, Švajcarske i Švedske

Zemlja	Broj zaposlenih u MIP-u		Ukupan broj zaposlenih	Sektor za ekon. poslove	Broj zaposlenih na ekonomskim poslovima		Organogram MIP-a	NAPOMENA
	u zemlji [*]	u DKP			u zemlji	u DKP		
Nemačka	2400	3200	5600				prilog	Nemačka ekonomika saradnja sa svetom počiva na 3 hijerarhijski ravnopravna stupa: 1. ambasade sa ekonomskim odeljenjima, 2. DIHT – centralna organizacija nemačkih komora i 3. BFAI – savezna agencija za spoljnju privrodu, koja je u nadležnosti <i>Ministarstva za privredu i rad</i> . Uloga samog MIP-a u ekonomskoj sferi je relativno ograničena, ali je velika u zemljama gde ekonomski odnosi traže direktniju političku intervenciju.
Švajcarska				ne			prilog	SECO – Državni sekretarijat za ekonomske poslove se nalazi u okviru <i>Ministarstva ekonomije</i> i on predstavlja glavnog aktera ekonomске diplomacije – diplomate koje se u DKP bave i ekonomskim pitanjima regrutuju se iz MIP-a, ali idu na pripreme u SECO.
Švedska	870	1340	2210	da	65			Ekonomski direkcije su Direkcija za međunarodnu trgovinu i Direkcija za promociju izvoza i zajedničko tržište (EU). One su fizički u sklopu MIP-a, ali pripadaju Ministarstvu za trgovinu i industriju.

Izvor: Struktura MIP-ova drugih zemalja i organizacija ekonomskog sektora, Ministarstvo inostranih poslova SCG, SEPEI, 2003.

- 2) Pošto postoji mogućnost da po istom pitanju različita ministarstva imaju određene nadležnosti, u procesu pregovaranja druga strana može da upotrebi njihove međusobne sukobe i surevnjivosti.

2.1.2 Konsultacije – druga faza

Višestepenost ekonomске diplomacije nema samo odraz u nivoima na kojima se odvija ekonomsko-diplomska aktivnost, već se njena višestepenost može posmatrati i kroz prizmu odlučivanja. Bejn, analizirajući nivo e konsultacija, a rukovodeći se iskustvima u britanskoj ekonomskoj diplomaciji, navodi tri nivoa konsultacija i to: unutrašnje konsultacije, konsultacije sa spoljnim silama i konsultacije unutar različitih ministarstava.

Unutrašnje konsultacije podrazumevaju obavezno utvrđivanje ciljeva i taktike pregovaranja od strane vodećeg ministarstva.

Kako može biti različitih stavova na nivou različitih ministarstava po istom pitanju, tako mogu da se pojave različitosti u shvatanjima tehničkih, i eksperetskih aspe-

- Faza konsultacija obuhvata sledeće aktivnosti:
- Unutrašnje konsultacije
 - Konsultacije sa spoljnim silama
 - Konsultacije između ministarstava
 - Ratifikaciju sporazuma.

kata pregovora. Stručnjaci, tehnokrati i državni činovnici, najčešće smatraju da je stručni aspekt pregovora najvažniji, dok visoki funkcioneri ministarstva, uključiv i samog ministra, po pravilu slede ciljeve ministarstva i generalne ciljeve vlade. U tom smislu vodeće ministarstvo mora da kroz konsultacije prevaziđe tenzije koje proizlaze iz ovakve matrice odnosa.

Konsultacije sa spoljnim silama – Sile izvan vlade nazivamo spoljnim. Vlada može od njih biti zavisna, njene aktivnosti zbog njih mogu biti usporene, ili jednostavno, zbog spoljnih sila vlada može biti ograničena u sprovođenju svojih strateških i operativnih aktivnosti.

Britanska praksa u ekonomskoj diplomaciji ukazuje da vlada treba da se konsultuje sa sledećim spoljnim silama: 1) Sa akterima iz sveta biznisa; 2) Sa nevladinim sektorom i 3) Sa epistemskim zajednicama.

Konsultacije sa akterima iz sveta biznisa nose sa sobom razliku između malih i velikih preduzeća. Zato se često pribegava konsultacijama na nivou grane, nastojeći da se utvrde (na što je moguće široj osnovi) interesi biznisa.

Konsultacije sa nevladnim organizacijama mogu da proizađu iz suprotstavljanja ovih organizacija interesima vlade; može da se dogodi da su delimično saglasne ili daju principijelnu podršku aktivnostima vlade u nekim međunarodnim pregovorima.

U suštini, iako značaj nevladinih organizacija raste, vlada često preduzima akcije koje su u suprotnosti sa stavovima nevladinog sektora, vodeći pri tom računa o interesima biznisa i sopstvenom biračkom telu. Iz toga proizilazi da je za vlade mišljenje nevladinih organizacija od manjeg značaja; jednostavnije, moglo bi se označiti pojmom "manjinsko".¹⁴

Konsultacije sa epistemskim zajednicama imaju veliki značaj za proces odlučivanja u vladi; naravno, ovde imamo u vidu ekonomsku diplomaciju. Postoje brojni primeri koji ukazuju da ekspertska mišljenja imaju veliki uticaj na stavove vlade, što vlade prihvataju na dvojak način: 1) prihvataju zbog sigurnosti da uočeni problem ili predloženo rešenje žele da zasnuju na realnom znanju koje objektivno detektuje moguće rešenje, a ne na političkim interesima; 2) donositi odluke suprotstavljene mišljenjima epistemske zajednice znači, prilikom polaganja računa za svoje aktivnosti, rizikovati promociju sopstvenog neznanja ili neobaziranja na intelektualne osnove ekonomске diplomacije u svojoj zemlji.

Konsultacije sa institucijama koje ne pripadaju vladi, kao što su centralne banke, berze, osiguravajuća društva, predstavljaju stvaranje značajne osnove za prihvatanje interesa, stavova i ciljeva ovih organizacija kao parametara u pregovaračkom procesu, što prilikom ratifikacije budućeg sporazuma predstavlja značajnu osnovu za uspeh.

14. Upravo u ovom segmentu (odlučivanja), N. Bejn zapada u kontradikciju sa ranjom tvrdnjom o rastućem značaju nevladinih sektora za ekonomsku diplomaciju. Naime, kroz priklanjanje oceni da je uloga nevladinih organizacija u stvari "uloga manjine", Bejn se približava sličnoj poziciji Ruske škole ekonomskе diplomacije.

U svetu je uobičajeno da se obavljaju konsultacije i sa "medijima od poverenja", sa kojima vlade komuniciraju po receptu "iz nezvaničnih izvora". To je jedan od načina da se uoče reakcije javnog mnjenja ili opozicije na političkoj sceni, da se detektuju problemi koji treba da budu rešeni usaglašavanjem "kod kuće" kako bi usledila jednostavnija ratifikacija sporazuma koji će biti rezultat pregovora sa drugom zemljom, međunarodnom organizacijom ili nekim drugim učesnikom. Takođe, informacije "iz nezvaničnih izvora" mogu biti poruka stranom partneru, čije će reakcije tim povodom biti predmet posebnog posmatranja, a u funkciji utvrđivanja pregovaračkih pozicija i strategije.

Konsultacije sa spoljnim silama možda najbolje odslikavaju složenost delovanja u oblasti ekonomskog diplomatskog procesa.

Konsultacije između ministarstava – Vodeće ministarstvo mora da se konsultuje sa svim ministarstvima u vladi, osobito sa onima čije se nadležnosti neposredno dotiču pitanja o kojima se pregovara. Bejn naglašava da se ovo u Britaniji radi u okviru vlade, kao neutralnom učesniku u procesu usaglašavanja u ekonomskoj diplomaciji.

Suština usaglašavanja između ministarstava, ili bolje rečeno u okviru vlade, sadržana je u činjenici da svako, ko na bilo kakav način deluje po pitanju koje je usaglašeno, mora da zastupa zajednički stav. Ovakav princip ponašanja se u ekonomskoj diplomaciji definiše kao *jedinstvenost u cilju*.

Jedinstvenost u cilju pojačava pregovaračku poziciju, smanjuje mogućnost upliva druge strane na domaće usaglašavanje, u čemu je Velika Britanija veoma dobar, pozitivan primer. Sa druge strane, u ekonomsko-diplomatskoj praksi, jedinstvenost u cilju može predstavljati ograničavajući faktor za pregovarače, usled redukcije njihove fleksibilnosti. Međutim, ovako uslovljenu nefleksibilnost smatramo manjim problemom u odnosu na nejedinstvenost u cilju.

2.1.3 Odlučivanje u vrhu vlasti – treća faza

U sledećoj fazi odlučivanja o konkretnom pitanju, a koje ima ekonomsko-diplomatski karakter, proces odlučivanja se podiže na politički nivo, uključujući ministre. Takođe, u ovoj fazi, neophodno je da se (formalno ili neformalno — sasvim svejedno), izmire eventualne nesuglasice između političkih aktera, zbog čega postoji praksa angažovanja samog predsednika vlade ili čak predsednika države.

Karakteristika treće faze u odlučivanju je ispoljavanje ministarske ili premijerove inicijative, u koncipiranju nove politike ili ubrzanoj rešavanja problema o kojem se razgovara. Ovaj vid ministarske ili premijerove inicijative u ekonomskoj diplomaciji, Bejn naziva novim vidom ekonomskog diplomatskog procesa.

2.1.4 Demokratska legitimizacija – četvrta faza

Razlike koje su karakteristične za fazu demokratske legitimizacije odnose se, pre svega, na karakter društveno-ekonomskog uređenja pojedinih zemalja ili na nivo njihovog društveno-ekonomskog razvoja.

U ekonomsko-diplomatskoj praksi je ustaljeno mišljenje da je u nedemokratskim vladama odluka ministra, predsednika vlade ili predsednika – konačna.

U demokratskim zemljama, demokratska legitimizacija cilja pregovora jedne zemlje sa nekom drugom državom i budućeg međunarodnog sporazuma ima svoju proceduru.

Nije redak slučaj da se već potpisani sporazum u parlamentima pojedinih zemalja ne ratifikuje. Zbog toga se ustalila praksa da vlade informišu, koliko je to moguće, o ciljevima i o toku pregovora, faktore koji determinišu snagu odlučivanja u parlamentu.

Faza demokratske legitimizacije se, u najširem smislu reči, odnosi na suzbijanje "demokratskog deficit-a" u ekonomskoj diplomatiji.

2.1.5 Internacionalni pregovori – peta faza

Međunarodni pregovori predstavljaju novi stupanj odlučivanja u ekonomskoj diplomatiji. Međutim, ovi pregovori, po svojoj prirodi, predstavljaju otvaranje novog procesa koji znači izlazak sa nacionalne na međunarodnu scenu. Odlučivanje u ovoj fazi najčešće predstavlja kombinaciju rada na terenu i konsultacija sa bazom, ali postoji bezbroj primera koji potvrđuju da neposredni učesnici u pregovorima moraju brzo donositi važne, a nekada i zaista teške odluke.

O internacionalnim pregovorima će kasnije biti više reči.

2.1.6 Ratifikacija sporazuma

Kao što smo napomenuli, četvrtu fazu odlučivanja u demokratskim zemljama karakteriše demokratska legitimizacija. Nakon završenih međunarodnih pregovora, ratifikacija je značajan čin u procesu usaglašavanja i odlučivanja u ekonomskoj diplomatiji. Treba napomenuti da pregovarači obavezno prilagođavaju svoju taktiku samoj ratifikaciji sporazuma (kod kuće), što najčešće određuje visinu zacrtanog cilja odnosno konačan ishod pregovora.¹⁵

Na kraju, naglašavamo da konkretnim međunarodnim pregovorima prethodi proces odlučivanja, jasno podeљen na četiri faze. Tek nakon toga, pristupa se pregovorima i ratifikaciji, kao petoj ili šestoj fazi odlučivanja u ekonomskoj diplomatiji. Ovaj (Bejnov) model ima osobit značaj za razumevanje nove ekomske diplomatije. Njegov značaj proizilazi iz jasno prezentiranog i dokazanog stava da je ekonomsko-diplomatska aktivnost *neprekinut lanac odlučivanja*, koji ni jednom svom segmentu ne može dozvoliti neopravdanu slabost. To dokazuje da ekomska diplomatija podrazumeva sistem, infrastrukturu i mehanizme njenog delovanja.

Zaključujući raspravu o odlučivanju u makroekonomskoj diplomatiji, predlažemo da razmotrimo narednu tabelu, iz koje je jednostavnije uočljiva sva složenost ovog procesa.

Tabela 7: Proces odlučivanja u makroekonomskoj diplomatiji

KONKRETKA EKONOMSKO-DIPLOMATSKA AKTIVNOST	FAZE ODLUČIVANJA					
	I Identifikacija vodećeg ministarstva	II Konsultacije	III Odlučivanje u vrhu (novi vid ED)	IV Demokratija izravnog učasti (novi vid legitimizacija)	V Internacionalni pregovori	VI Ratifikacija
CILJ projekta X	Utvrđivanje ko je najodgovorniji za vodenje pregovora	Redukcija ili eliminacija tenzija	1. Izmirenje mogućih političkih nesuglasica (između ministarstava) 2. Efikasna aktivnost premijera ili predsednika države	1. Informisanje parlamenta, javnosti i kontrolnih institucija o ciljevima i procesu pregovaranja 2. Aktivnosti u funkciji ratifikacije budućeg sporazuma	Efikasno i adekvatno odlučivanje "na terenu", uz moguće konsultacije "sa bazom" (informacije, uputstva)	1. Ratifikacija sporazuma 2. Primena sporazuma 3. Ostvarivanje "zacrtanog cilja" u skladu sa postignutim sporazumom
Identifikacija problema (akteri i njihovi odnosi)	Nisu uvek nadležna Ministarstva spoljnih poslova	1. Konsultacije sa spoljnim silama 2. Konsultacije između nacionalnih ministarstava, institucija i organizacija nadležnih za realizaciju projekta X	1. Suprotstavljeni ili različiti stavovi ministarstava o istom problemu 2. Destrukcija "jedinstva u cilju"	1. U nedemokratskim uslovima, odluka ministra, premijera ili predsednika države, najčešće je konacna... 2. U demokratskim društvinama, sporazum često "duži" neratifikaciju, ukoliko je izbegнутa ili zapostavljena demokratska legitimizacija	1. Prevelika fleksibilnost ili izostanak fleksibilnosti u pregovorima 2. Pogrešno odabranja strategija 3. Neprimjenjen, loš pregovarački tim 4. Sukobi unutar pregovaračkog tima zbog različitog shvatanja: a) cilja pregovora; b) nacionalnih interesa	1. Blokada procesa usaglašavanja (radi ratifikacije) 2. Neratifikacija ili odgovlačenje ratifikacije 3. Moguće narušavanje kredibiliteta vlade i ugleda zemlje usled neratifikacije, pogotovo ako je druga strana već ratifikovala obos-trano koristan sporazum
Rezultat realizacije	1. Podela odgovornosti 2. Priprema za pregovore - prioriteti - resursi - dinamika	1. Usaglašavanje 2. Sprečavanje različitog internog turmčenja pre-govaračkog cilja 3. Sprečavanje razlika i sukoba u nacionalnom pregovaračkom timu 4. Utvrđivanje "jedinstva u cilju"	1. Usaglašavanje medunarodnih obaveza sa domaćim interesima i prilikama 2. Obvezivanje uslova za privatovanje "zacrtanog cilja" i ratifikaciju sporazuma 3. Izbor strategije i analiza svih pregovaračkih aspekata druge strane	Postizanje najboljeg mogućeg sporazuma, saglasnog sa nacionalnim interesima i situacijom u internom i eksternom (poslovnom) okruženju	1) Ratifikacija, 2) primena sporazuma	

15. To je poznato *Patnamovo ograničenje* koje on vezuje upravo za problem ratifikacije sporazuma.

3 FRANCUSKI KONCEPT UČESNIKA U EKONOMSKOJ DIPLOMATIJI

Imajući u vidu razliku između britanskog koncepta učesnika u ekonomskoj diplomatiji od istorodnog francuskog i ruskog, smatramo svrshishodnim analizu i ove, drugačije, koncepcije. Ona je karakteristična po bliskosti francuskog i ruskog shvatanja učesnika, s tim što je francuski model fokusiraniji na preduzeće i – novu ulogu države. Zato se opredeljujemo za prezentiranje ovog opštijeg pristupa kao moguće, realne alternative britanskom. Ovaj model je zasnovan na sledećem:

- 1) *Ni jedna država ne prepusta sve poslove ekonomске diplomatijske isključivo – diplomatom. Država ih raspodeljuje po službama i institucijama, u skladu sa svojim ciljevima i predviđenim načinima za njihovu realizaciju, ali i u skladu sa spoljnom politikom na koju država i ima monopol.*
- 2) *U ekonomskoj diplomatiji sve značajniju ulogu imaju novi učesnici: lokalni organi vlasti, nevladine organizacije i preduzeća. Iako oni u diplomatskom smislu nisu opunomoćeni u sferi ekonomске diplomatijske, ipak utiču na međudržavne odnose.*

U trećoj glavi su opširno analizirane nove uloge države i preduzeća u ekonomskoj diplomatiji, tako da ćemo ovom prilikom ukazati samo na njihove karakteristike, kao učesnika u ekonomsko-diplomatskim aktivnostima.

3.1 DRŽAVA

Unutar države diplomatom se bave, pre svega, diplome. Međutim, nije retkost da se u savremenim uslovima saradnja između dve ili više države, kroz komunikaciju na najvišem nivou, odvija netradicionalno. Državnici češće komuniciraju, susreću se i razgovaraju na načine koji se ne mogu pripisati tradicionalnoj diplomatskoj komunikaciji. To se posebno odnosi na komunikacije koje su ili urgentne (posvećene nekom izuzetno važnom pitanju), ili, što je za nas važnije, kada se radi o ekonomskim pitanjima. U toj oblasti se najdalje otislo.

Posebno je pitanje smanjivanja razlike između svetskog i unutrašnjeg tržišta u uslovima globalizacije i univerzalizacije. Ovaj proces je doprineo drugačijem tretmanu međuodnosa spoljne i unutrašnje politike. Moguće je, u ovaj kontekst, ugraditi i odnos države prema svojim preduzećima.

Internacionalizacija preduzeća, ili privlačenje stranih investicija, prepostavlja (sa stanovišta države) aktivnosti u funkciji dostizanja ciljeva nacionalnog privrednog razvoja i blagostanja.

Na primer, u Francuskoj postoji Delegacija za strana ulaganja, a koja ima zadatku da motiviše strana preduzeća za ulaganja na francuskom tržištu (ili, za osnivanje njihovih filijala).

jata ili zajedničkih preduzeća). Delegaciju se nalazi u okviru Ministarstva ekonomije i finansija, a njen rukovodilac ima rang ambasadora, pri čemu on ne saraduje samo sa vladama već u najvećoj meri sa preduzećima, bankama, konsultantskim kućama – sa svima koji imaju veze sa kapitalnim ulaganjima. U izvesnoj meri, ovde se može govoriti o podršci preduzećima i to, pre svega u smislu adekvatne podrške internacionalizaciji.¹⁶

Kao što je ranije bilo napomenuto Ministarstva inostranih poslova nemaju monopol nad ekonomskom diplomatijom. Bolje je reći da se u okviru ovog ministarstva nalaze, u veoma retkim slučajevima, ključne poluge formulisanja i sprovođenja ekonomске diplomatijske. U svakom slučaju, makroekonomski diplomatski pripada sferi institucionalizovanog državnog delovanja, iako aparat mikroekonomski diplomatske obuhvata i ostale institucije i organizacije koje se bave pitanjima podrške izvozu nacionalnih preduzeća. Generalno, država kao učesnik u ekonomsko-diplomatskim aktivnostima svoje prisustvo i uticaje realizuje, najčešće, na jedan od dva sledeća načina:

- 1) *U Francuskoj se nastoji održati odgovarajuća ravnoteža između Ministarstva za privrednu i finansije, koje snosi punu odgovornost za aktivnosti u oblasti ekonomске diplomatijske, i Ministarstva inostranih poslova, koje sa pažnjom prati celokupne međunarodne odnose svoje zemlje, uključiv i ekonomski, trudeći se da ekonomski pitanja (ukoliko njima ne vlasti ili ne operacionalizuje) budu blizu njegovoj pažnji.*
- 2) *Drugu grupu zemalja predstavljaju države u kojima glavnu ulogu ima Ministarstvo inostranih poslova, uz snažno učešće ostalih ministarstava.*

Na primer, u Kanadi ministar inostranih poslova je istovremeno ministar spoljne trgovine; u Rusiji dominira uloga Ministarstva inostranih poslova.

3.2 PREDUZEĆA KAO UČESNICI (MIKRO)EKONOMSKE DIPLOMATIJE

Sa stanovišta ekonomске diplomatijske, novina je da preduzeća više u "standardnim okolnostima" nisu toliko vezana ni za matičnu državu, niti za situaciju koja proizilazi iz međudržavnih odnosa. Upravo zato, mikroekonomski diplomatski predstavlja savremen i kompleksan izazov za kreatore i realizatore ekonomskih diplomatskih jedne zemlje.

Bilo bi sasvim pogrešno zaključiti da podrška preduzećima, treba da bude vezana samo za nastup ovih preduzeća na nova tržišta u svetu ili na još neosvojene tržišne pozicije na prostoru na kom su preduzeća već bila aktivna. U ovom slučaju preduzeća su nosioci sopstvenih interesa i promotori saradnje između dvaju privreda i država.

Odnos preduzeća i države je kompleksniji.

16. Ги Каррон де ла Каррејер, цитирано delo str. 248-249.

1. Klučni principi organizovanja pregovaračkog procesa u makroekonomskoj diplomatskoj politici?
2. Zarnisite sebe u ulozi ličnosti odgovorne za organizaciju i vođenje konkretnih pregovora u ime sopstvene zemlje. Opredelite konkretni problem o kojem će biti vođeni pregovori. U skladu sa tim sačinite analizu moguće primene strategije podjeljenih mišljenja, čime biste stekli izvesne prednosti u odnosu na drugu stranu. Takođe, odgovorite na pitanje: kako biste eliminisali mogućnost da partner primeni istu strategiju u odnosu na vašu zemlju?
3. Objasnite model strateške orientacije u internacionalnom biznisu i njegovu vezu sa ekonomskom diplomatom.
4. Objasnite razlike i sličnosti između pristupa pregovorima u međunarodnom poslovanju i pregovaračkih strategija u ekonomskoj diplomatskoj politici.
5. Objasnite ključne karakteristike ugovora u internacionalnom biznisu.
6. Objasnite internacionalne poslovne operacije.
7. Objasnite instrumente plaćanja u međunarodnom prometu.
8. Na koje načine je moguće redukovati rizike u međunarodnom poslovanju?
9. Izaberite jedno domaće preduzeće, jednu njegovu poslovnu operaciju i izvršite analizu:
 1. Hipotetičkog pregovaračkog procesa sa partnerima iz: a) Indije, b) Nemačke.
 2. Realizovanog posla, uzimajući u obzir ključne elemente međunarodnog ugovora i instrumente plaćanja u međunarodnom prometu.
10. Navedite najvažnije zakone koji u vašoj zemlji regulisu međunarodno poslovanje. Objasnite njihove karakteristike i nivo usaglašenosti sa evropskim zakonodavstvom u istoj oblasti. Šta biste unapredili?

GLAVA 7

PROBLEMI I PERSPEKTIVE RAZVOJA EKONOMSKE DIPLOMATIJE U NAŠOJ ZEMLJI

Pridružujemo se uverenju da će u ovom veku mladost učiniti više za našu zemlju nego što je ona u prošlom stoljeću učinila za nju.

Ciljevi

- **Ukazivanje na polazne osnove i probleme formulisanja i implementacije spoljnoekonomске strategije**
- **Analiza razvoja i doprinosa ekonomsko-diplomatskog mehanizma spoljnoekonomskim odnosima naše zemlje i izvoznim naporima domaćih preduzeća**
- **Problemi i perspektive usaglašavanja nacionalnih (ekonomskih) interesa, nacionalne ekonomske bezbednosti i ekonomske diplomatijske politike**



1 POLAZNE OSNOVE I PROBLEMI FORMULISANJA SPOLJNOEKONOMSKE STRATEGIJE NAŠE ZEMLJE

Prilagođavanje nacionalnog makro-organizacionog dizajna naše države potrebama domaće privrede i njenoj izvoznoj orientaciji izazov su institucijama i ostalim učesnicima koji na različite načine učestvuju u ovoj važnoj aktivnosti; njen strateški značaj najdirektnije naglašavaju spoljnotrgovinski deficit naše zemlje i dostignuti nivo nacionalnog blagostanja. Bilo bi neuputno i promašeno smatrati potrebnim da se "najhitnije usvoji spoljnoekonomska strategija" i tako "budu rešeni" pomenuti problemi. Proklamacija i svakojakih direktiva je bilo i ranije, i nisu bile delotvorne.

Svršishodnije je pitanje: odakle početi? Od cilja, naravno; od aktera njegove realizacije i njihovih uloga u tom procesu, od načina njihovog delovanja i potrebnih resursa, od stanja i tendencija u domaćem i internacionalnom (poslovnom) okruženju. Ovakav pristup jeste, u načelu, prihvatljiv, ali, neće biti izbegnuta neslaganja. Zato se opredeljujemo za prikazivanje nekih važnih pokazatelja koji mogu doprineti detekciji stanja i uslova iz kojih naša privreda i društvo treba da iskorače u budućnost.

Krajem prošlog veka dogodila se jednodecenjska interna i eksterna destrukcija faktora uspeha u spoljnoekonomskoj aktivnosti naše zemlje. Oružje ekonomske diplomacije, primenjeno od strane međunarodne zajednice, pronašlo je naš privredni prostor kao cilj. K tome, naša zemlja je doživela 1999. godine neshvatljivo bombardovanje, uz veliko razaranje privrednih potencijala. Kakav je rezultat – analizirano je od strane brojnih domaćih i stranih autora; mišljenja su različita, oprečna. Kako to istorija uporno kazuje, nakon dovoljne vremenske distance i o ovim događanjima biće novih istraživanja, preispitivanja i tumačenja.

Poslednja decenija XX veka je donela sledeće karakteristike našoj ulozi i mestu u svetskim privrednim kretanjima (uzeli smo u obzir nekoliko najvažnijih):¹

- Učešće proizvoda i usluga Srbije i Crne Gore u svetskom izvozu se smanjilo u 2000-toj godini (u odnosu na 1990) sa 1,79 promila na 0,223 promila, odnosno — za 8 puta;
- Svetski društveni proizvod se u tom periodu povećao 25%, a naš je prepovoljen, dok je tekući platni deficit u tom periodu bio 2,5 puta veći 2000. godine nego 1990. godini;
- Osim pada (u tom periodu) došlo je i do rapidnog pogoršanja strukture naše spoljnotrgovinske razmene, pri čemu primat preuzimaju sirovine i proizvodi niže faze obrade;

1. Prema podacima objavljenim u više radova prof. dr Mladen Kovačevića.

- *Obim izvoza je nezadovoljavajući sa stanovišta razvojnih potreba naše privrede i obezbeđivanja samostalnog servisiranja međunarodnih obaveza, po osnovu spoljnog duga;*
- *U 2000. god. izvoz po stanovniku SR Jugoslavije bio je samo 219 USD, dok je u Belgiji iznosio 22.430 \$ (102 puta više nego u našoj zemlji), u Švedskoj i Austriji — 53 puta više, odnosno oko 11.600 \$);*
- *U 2000.g. izvozni koeficijent (IK) SR Jugoslavije iznosio je 21,79%, a 1990. bio je 38,5%;*
 - *U istom periodu Slovačka beleži rast IK od 27 % na 62%;*
 - *Mađarska beleži rast IK od 31% na 53%, a Rumunija od 17% na 30%;*
- *U periodu 1990-2000. učešće primarnih proizvoda u svetskom robnom izvozu smanjeno je sa 26,5% na 20,1%, a u izvozu SR Jugoslavije povećano je sa 23,5% na 50%;*
- *Počev od 1950. do 2000. izvoz mašina i transportnih sredstava povećao se sa 15% na 41,5% (WTO), u našoj zemlji je pao sa 21,4% u 1990. na 12,5 u 2000. g;*
- *Takođe, dokazano je da našim izvozom dominiraju radno-intenzivni, a ne tehnološko-intenzivni proizvodi (sa 40% povećanje na 55%);*
- *U periodu 1980-2000. godine svetski izvoz usluga rastao je po prosečnoj stopi od 7%. U SRJ je izvoz usluga smanjen za sedam puta! Obratite pažnju na komparaciju sa zemljama koje su usmerene na izvoz usluga:*
 - *U izvozu Grčke usluge učestvuju sa 64,9%;*
 - *U izvozu Egipta 57,8%;*

Jedan od najvećih problema i padova domaćih industrijskih mogućnosti proističe iz njihove izolacije od svetskih privrednih tokova, uz urušavanje tehničko-tehnološke osnove.

Drastično je smanjena, dugoročna proizvodna kooperacija koja neposredno doprinosi stabilnosti platnog bilansa, naučno tehničkom razvoju i povećanju eksportnih potencijala nacionalnih privrednih subjekata – osobito, u uslovima vertikalne kooperacije. Posledica urušavanja ovakvog načina poslovanja je sledeća: Izvoz po osnovu DPK: 1990. godine – 15%, 2000. godine – 1,9%, a 2001. godine – 1,6%.

Ovom podatku treba priključiti sledeću činjenicu: prema raspoloživim podacima, naša produktivnost iznosi 1/10 svetske. Uvoz izrazito nadmašuje izvoz.

Dalje dokazivanje naših privrednih teškoća nije potrebno, niti nam je to cilj: smatramo da postojeće stanje stvari, ma koliko bilo nedovoljno dobro, predstavlja našu zadatu polaznu osnovu sa koje mi, znanjem i radom, možemo i moramo stvarati svoju budućnost. Razvoj, naravno, ima svoju cenu, i političku i ekonomsku. Nerazvoj, takođe.

Međutim, pokrenuti razvojni proces u privredi znači preuzeti odgovornosti i upustiti se u veoma naporan rad. Ovo "pokretanje" ne smatramo potrebom za obveznim "prizivanjem lidera", već potreboom da se ljudi koji preuzmu takvu obavezu u društvu, suprotstave ekonomskim interesima (grupa), kojima nerazvoj (u uslovima tranzicije) zapravo odgovara. To nije moguće učiniti bez širokog usaglašavanja i

utvrđivanja nacionalnih interesa i razvojnih prioriteta. Na ovoj temelju treba graditi koncept ekonomske diplomacije u zemljama u tranziciji, pa i u našoj.

Vratimo se privredi. Sa stanovišta međunarodnog poslovanja i njegovih razvojnih efekata, ranije pomenuti pokazatelji govore o najbitnijem problemu naše privrede, problemu konkurentnosti.

Prema istraživanjima EastWest Institute, od 76 zemalja, Srbija se po konkurenčnosti svoje privrede nalazi na 69. mestu.² Osim ovog, značajni su i ostali rezultati istraživanja ovog Instituta:³

- *Domaća industrijska oprema je amortizovana i svedena na 12-15% svoje realne vrednosti iz 1989. godine. Njena struktura odgovara zahtevima tržišta karakterističnim za tražnju od pre 25 godina;*
- *U našem izvozu dominiraju hrana i žive životinje (sektor 0) i razni poluproizvodi (sektor 6).*
- *Empirijski utvrđena komparativna prednost (Revealed Comparative Advantage – RCA) pokazuje veliko opadanje konkurenčnosti izvoza naše zemlje u periodu 1989-2002. godine.⁴ Komparativna prednost je identifikovana jedino kod primarnih proizvoda.*

Imajući u vidu predmet i ciljeve ovog istraživanja, pomenuta Studija EastWest Institute ima još nekoliko značajnih rezultata:

1. *Zapaža se da država nije formulisala strategiju spoljne trgovine⁵.*
2. *Izvršena je nagla liberalizacija spoljne trgovine.*
3. *Antimonopolska politika je neaktivna i neuspešna.*
4. *Imovinska prava su formalno zaštićena zakonima, ali je praktična primena propisa slaba.*
5. *Zaštita intelektualne svojine je ocenjena kao izuzetno slaba i neefikasna.*
6. *Postoji pogrešna struktura carina: visoka carinska stopa za repromaterijal, a niska za finalni proizvod.*
7. *Jedan od najvećih problema je uvoz po dampinškim cenama (damping je karakterističan za uvoz tekstila, odeće, obuće, bele tehnike i drugih brojnih proizvoda široke potrošnje), što prolazi potpuno nekažnjeno, a nanosi štetu domaćoj privredi.*

2. *Konkurenčnost privrede Srbije*, EastWest Institute & Jefferson Institute, Beograd, 2003., str.10.

3. Svi rezultati istraživanja koje ovde prezentiramo, sadržani su u studiji: *Konkurenčnost privrede Srbije*, EastWest Institute, Beograd, 2003., str.10-21, i u: *Konkurenčnost privrede Srbije*, Ekonomski anali, 9/2004, str.81-94.

4. Na nivou ukupne trgovine pokazatelji RCA predstavljaju odnos spoljnotrgovinskog salda i ukupnog obima razmene sa svetom (*Konkurenčnost privrede Srbije*, EastWest Institute & Jefferson Institute, Beograd, 2003., str. 12)

5. Ovaj zaključak je podudaran sa rezultatima istraživanja koje je obavio Institut za ekonomsku diplomaciju, tokom 2004. i 2005. godine, a o koja će u drugom delu ovog poglavљa biti detaljnije prezentirana.

Imajući u vidu činjenicu da je tehnologija ključni faktor uspeha na svetskom tržištu, a time i nacionalnog privrednog razvoja, posebno zabrinjava stanje našeg indeksa tehnologije: sa vrednošću od 3,16 naša zemlja je daleko iza svih zemalja u tranziciji.⁶ Jedan od najznačajnijih rezultata pomenute studije *EastWest Institute* je zaključak da "... ekonomski politika mora da razvija konkurenčne prednosti Srbije, a ne samo komparativne prednosti."

Sa uverenjem da je ovakav stav rezultat serioznog istraživanja, proizilazi da koncept naše ekonomski politike i dalje nedovoljno uvažava izazove koje nameću svetska privreda i izvozno orijentisan razvoj nacionalne privrede. To predstavlja jedan od osnovnih problema iz kojeg proizlode konceptualne greške u domenu naše ekonomski diplomatijske.

Ekonomska diplomacija i njen rezultat odražavaju stanje u privredi i društvu. I makroekonomska i mikroekonomska diplomacija imaju za cilj, u konačnom, stvaranje uslova za internacionalizaciju privrede, rast nacionalne konkurentnosti i, posebno, doprinos izvozno orijentisanom razvoju kroz podršku nacionalnim privrednim subjektima u realizaciji međunarodnih poslovnih operacija.

Naravno, u osnovi svega je definisanje, usaglašavanje i realizacija nacionalnih interesa.

Zbog fokusiranja na ekonomski rezultat i privredne subjekte u konceptu nove ekonomski diplmatije, naša dalja istraživanja biće takođe usredsređena na aktivnosti, mehanizam, probleme i rezultate naše makroekonomske diplomatijske, ali posmatrano kroz prizmu ključnih aktera – preduzeća. U tu svrhu biće prezentirani rezultati istraživanja u periodu 1996-2005. godine, koja su obavljana u tri faze (kraj XX veka, sam početak XXI veka i 2005. godine).

2 PROBLEMI USPOSTAVLJANJA EKONOMSKO-DIPLOMATSKEGA KONCEPTA U SR JUGOSLAVIJI U PERIODU DO 2000. GODINE

Sankcije međunarodne zajednice krajem XX veka odvojile su našu privredu od svetskih privrednih tokova, neposredno doprinoseći njenom tehnološkom zaostajanju, snižavanju nacionalne konkurentnosti i radikalnom smanjenju tržišnog učešća jugoslovenskih preduzeća na, za nju najznačajnijim segmentima svetskog tržišta. U takvim uslovima, ekonomsko-diplomatski koncept je dobio nove karakteristike, u skladu sa zadacima koje je nametnula visoka politika.

6. *Konkurenčnost privrede Srbije*, EastWest Institute & Jefferson Institute, Beograd, 2003., str.16.

Situacija je bila veoma složena. "Ne postoji relevantna strana iskustva niti upotrebljiva teorijska saznanja od značaja za građenje strategije spoljnoekonomskih odnosa SRJ",⁷ u odnosu na tešku međunarodnu poziciju zemlje i njene privrede.

Svakako, odgovora na novonastale izazove je bilo. O njihovim dometima postoje različita viđenja, ali u ovom radu mi polazimo od zajedničkog imenitelja svih: od tada nužnog otvaranja jugoslovenske privrede i potrebe njenog punog povratka u tokove svetske privrede, što predstavlja osnov ekonomskog oporavka u periodu 1996-2000. i razvoja (2000-2005. godine).⁸ Međutim, upravo u tom segmentu se pojavljuju principijelne razlike u pristupu spoljnoekonomskom delovanju države; u svrhu analize, delimo ih na etatistički i tržišni pristup.

Estatistički pristup koncipiranju strategije spoljnoekonomskih odnosa ne počiva samo na značajnoj ulozi države u regulaciji privrednih odnosa sa inostranstvom, već u "direktivnoj težnji" da se proces oporavka i razvoja (jugoslovenske) privrede zasnuje na porastu proizvodnje i izvoza, "na osnovu većeg korišćenja postojećih kapaciteta".

Takov način upravljanja kompleksnim pitanjima međuodnosa privrednog razvoja i spoljnotrgovinske aktivnosti u jednoj privredi i državi, morao je biti zasnovan na velikom uplitanju države, operacionalizovanom, najčešće kroz različite direktive, uredbe, odluke ... To je doprinelo realizaciji u svetu već viđenog scenarija: zapostavljanju naučno-proizvodne osnove razvoja (preduzeća i privrede u celini), uz sve izraženije odsustvo finansijske podrške izvozno orijentisanom razvoju i preduzetništvu.

Problem povratka na inotrište, kao procesa, potom pitanja nacionalne konkurentnosti, konkurenčne sposobnosti preduzeća, pronalaska novih puteva za uspostavljanje drugaćijih (od dotadašnjih) poslovnih i drugih komunikacija, potisnuti su u drugi plan težnjom da se do rešenja dođe na unutrašnjem planu i prodajom proizvedenog.⁹ Manifestuje se dobro poznat pristup međunarodnom poslovanju koji ovaj vitalni segment privredovanja zemlje postavlja u ravan spoljne trgovine, gde je važno proizvesti "u slobodnim i nedovoljno iskorišćenim kapacitetima", a potom će nastati potera za kupcem, strateški neosmišljena, i zasnovana na cenovnoj konkurentnosti i, tamo gde je moguće, snižavanju troškova proizvodnje (pre svega na račun niskih nadnica).¹⁰

Osim ove posledice, zvuči kao otkriće tvrdnja zastupnika ovog koncepta da će porast izvoza SR Jugoslavije (u uslovima međunarodne izolacije) biti zasnovan "na bazi konkurenčnosti proizvoda i usluga, izvoza znanja i tehnologije".

Šta smo, gde smo i sa kolikom snagom smo na svetskom tržištu u srednjoročju koje je nazvano periodom oporavka, ostalo je da se prihvati kao stanje sa kojim se treba boriti.¹¹ Time je utvrđena osnova konceptu "oslanjanja na sopstvene snage; u kojem je ekonomski diplomacija postavljena u ulogu objekta čije delovanje biva usmereno na rešavanje gorućih problema.

7. Grupa autora, *Strategija povratak Jugoslavije na svetsko tržište*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, str.11.

8. Grupa autora, *Stanje i perspektive jugoslovenske privrede*, Savezno ministarstvo za razvoj, nauku i životnu sredinu, Beograd, 1996., str. 154-155. U ovoj opsežnoj studiji se ukazuje na procenjeni rast bruto domaćeg proizvoda od 9,6% godišnje (1996-2000. godine), što podrazumeva prosečni godišnji rast spoljnotrgovinske aktivnosti od 18% za isti period.

9. Isto, str. 387.

10. Isto, str. 384 i 388.

11. Veliki bilateralni (međudržavni) aranžmani služe polvrdi ovog principa, a ne njegovom negiranju.

Tržišni pristup koncipiranju strategije spoljnoekonomskih odnosa imao je za izražite predstavnike krug naučnika formiran oko Instituta ekonomskih nauka, u Beogradu. Karakteristike ovog koncepta dobro ilustruju sledeći stavovi njegovog glavnog zagovornika profesora Tomislava Popovića: "U suštini – vrednosno, političko, administrativno, tržišno, socijalno, tehnološko i pravno – uređenje prostora prema priznatim međunarodnim izborima i standardima jeste temelj savremene strategije spoljnoekonomskih odnosa, koju se zasnivaju u modernom značenju na integralnoj konkurentnosti¹² svih vrsta i nivoa ekonomskih subjekata, od građana, porodica i preduzeća, do celine državnih i paradržavnih institucija."¹³

Ovaj pristup potencira instrumentalizaciju klasične spoljne trgovine i njeno povlačenje pred konceptom međunarodnog marketinga, koji počiva na razvojnom potencijalu u "kvadrijalnom sektoru": u nauci, obrazovanju, komunikacijama, informatici i organizaciji. Osobita pažnja posvećena je multinacionalnim kompanijama i funkcionalnoj integraciji u svetskim razmerama (preduzeće-preduzeće). Kao dugo-ročna strateška opcija spoljnoekonomске pozicije Jugoslavije označena je Evropska unija, najveći tržišni potencijal u svetu, koji predstavlja privredno-političku celinu oblikovanu "nepogrešivom rukom njegovog veličanstva – interesa".¹⁴

Kako je krajem XX veka dominirao etatistički pristup koncipiranju strategije spoljnoekonomskih odnosa, otvoreno je pitanje kako je i koliko to uticalo na ekonomsko-diplomatske aktivnosti u SRJ.

3 BITNE KARAKTERISTIKE EKONOMSKO-DIPLOMATSKOG MODELA SR JUGOSLAVIJE KRAJEM 90-TIH GODINA XX Veka

Veza između diplomatijske i međunarodnog poslovanja nije nepoznata, niti je bila periferna u jugoslovenskoj praksi. U stručnoj i naučnoj literaturi, međutim, nije opsežnije istraživana, niti se ovoj zoni povezivanja privrede i države, u operativnom smislu, posvećivala posebna pažnja. Zbog toga je analiza jugoslovenske prakse upućivala na ozbiljne poteškoće u dve važne oblasti: u teorijskim izvorima i u jasno izdelfanim modelima (ili modelu) koordinacije ekonomsko-diplomatske aktivnosti na trajektoriji *država-preduzeće*.

Prvu teškoću je bilo jedino moguće premostiti opsežnim istraživanjima teorijskih i praktičnih rešenja u svetu, u sferi ekonomskog diplomatskog modela; tome smo priključili

12. Adekvatna komunikacija sa ukupnim poslovim okruženjem (industrija, agrar, trgovina, kultura, obrazovanje, nauka, informatika, politika, legislativa, itd.).

13. Prof. dr Tomislav Popović, *Ograničenja i parametri strategije povratka na svetsko tržište* (u: *Strategija povratka Jugoslavije na svetsko tržište*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1994. godine, str. 11-17).

14. Isto, str. 41.

rezultate anketa i intervjuja obavljenih u državnim institucijama i privrednim asocijacijama; drugu otežavajuću okolnost nije bilo moguće prevazići bez istraživačkog ulaska u jugoslovensku privredu. U tu svrhu je napravljena anketa, provedena u 75 jugoslovenskih preduzeća. Uzorak je sačinjen od preduzeća koja su bila: 1) spoljnotrgovinska i 2) proizvodna, ali koja su imala svoju spoljnotrgovinsku operativu u zemlji i inostranstvu.¹⁵ Istraživanje je realizovano u dve faze. Prva faza je podrazumevala obelodanjivanje stavova svakog preduzeća (potpisivanje ankete od strane generalnog menadžera); iako je nekoliko meseci rada potrošeno u anketiranju, rezultat je bio katastrofalan – potpisalo je samo 2 generalna menadžera, a ni jedan (od 73) anketna lista nisu vraćena! Zato je, u drugoj fazi, izvršeno proširivanje ankete, udvostručavanje broja anketiranih preduzeća i eliminisanje obaveze potpisivanja ankete.

Tek tada se došlo do 91 anketnog lista, od kojih 12 nisu potpuna, a četiri su veoma nečitko popunjena, te su neupotrebljiva. Tako je broj od 75 preduzeća cifra koja je u ovom, prvom, istraživanju služila kao indikator shvatanja i stanja veze između diplomatijske i biznisa u našoj privredi.

Rezultati ukupnih istraživanja sa kraja 90-tih godina XX veka, kao i pomenute ankete ukazali su na dualitet u shvatanju diplomatske aktivnosti, odnosno na dualizam u operacionalizaciji podrške izvoznoj ekspanziji naše privrede.¹⁶

Utvrđili smo sledeće karakteristike ove pojave¹⁷: na jednoj strani je bio dominantan državno-diplomatski aparat koji je zastupao i primenjivao etatistički pristup ovoj problematici (odlikuje ga i filosofija reprezentovanja i političkog predstavljanja zemlje), a na drugoj izvozno orijentisana preduzeća i nedovoljno uticajne privredne asocijacije. Ovakva filosofija je temelj stava da je privreda prethodnica diplomatijske, odnosno da je biznis način ulaska zemlje u osvajanje novih interesnih sfera koje diplomatskom aktivnošću država oblikuje i prilagođava ukupnoj strategiji. Uz to, mogu se na svakoj oslonoj tački ovoga pristupa, ne samo u tadašnjoj SR Jugoslaviji, pronaći elementi velikog uticaja države na spoljnotrgovinsku aktivnost svojih preduzeća, osobito na matični segment internacionalnih poslovnih operacija.

Konačan rezultat ovih istraživanja ukazuje na etatistički koncept ekonomskog diplomatskog modela u tadašnjoj Jugoslaviji, na skup diplomatski aparat, njegovu nedovoljnu upućenost na racionalizaciju i postizanje ekonomskih efekata (u smislu podrške nacionalnim preduzećima u detektovanju poslovnih prilika ili realizaciji konkretnih, pre svega izvoznih, poslova).

U svetu nije nepoznat ovakav sindrom "zaštite od rezultata" u periodu prilagođavanja krupnim promenama u okruženju, čime se ne negira rad, već efekat. To nikako ne može biti vezano za pojedinca, za konkretnog diplomatu, već za strateški pristup i organizacioni dizajn koji ima (ili nema) adekvatnu vezu sa privredom koja i finansira diplomatsku

15. Obuhvaćena su srednja i velika preduzeća, bez obzira na svojinsku strukturu.

16. Sinteza učinjena u zaključku polazi ne samo od pomenute ankete, već i od rezultata dobijenih u intervjuima u državnim institucijama, kao i iz istraživanja njihove prakse i organizacije.

17. Ova analiza je deo knjige: Dr Miroslav Raičević "Ekonomski diplomatski model u svetskoj ekonomici", FIM, Beograd, 1997. godine. Za potrebe ovog rada izvršili smo minimalne stilske korekcije, bez uticanja na stavove i rezultate, kako bismo izbegli efekte "naknadne pameti".

aktivnost u svakoj zemlji. Zapravo, radi se o neekonomizaciji diplomatijske, bar ne u meri koja doprinosi izvoznoj ekspanziji sopstvene privrede (pri čemu ne zanemarujemo druge faktore konkurentnosti). Očigledno, postojali su drugi prioriteti.

Kakvi su bili efekti jugoslovenske ekonomske diplomatijske u takvim uslovima? Koje, neposredno, doprinosi ostvarenim rezultatima u ovoj oblasti? Kakav je stav preduzeća o ovim pitanjima?

Bilo bi pogrešno vezivati tadašnje ekonomske aktivnosti diplomatskih struktura za stav diplomata. Naprotiv, radilo se o projekciji generalne strategije spoljnoekonomske odnosa zemlje, države u celini. To, opet, daje kao rezultat (inače retrogradan) stav anketiranih preduzeća (60,86%) da je biznis prethodnica diplomatijske. Jedan od glavnih uzroka ovakvog shvatanja je stepen internacionalizacije privrede Jugoslavije. Od anketiranih preduzeća, samo 7% privrednih subjekata ostvarivalo je 80% (i više) svojeg prihoda na ino-tržištu, a 31% ostvarivalo je ispod 10% prihoda na stranom tržištu.

U ovom istraživanju nastojali smo da modeliramo i dva bitna segmenta delovanja jugoslovenske ekonomske diplomatijske, i to: 1) sistem prikupljanja i distribuiranja informacija usmerenih na njihovu upotrebu "u privredne svrhe", odnosno za potrebe preduzeća i 2) angažovanje na postizanju "velikih" ugovora, uz neposredno učešće države.

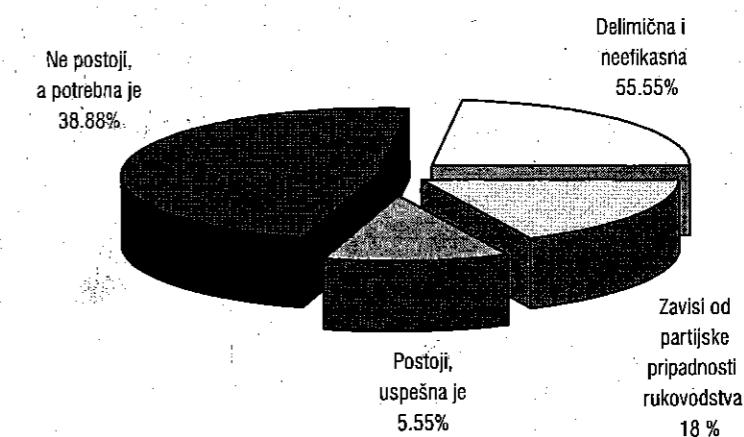
U prvom delu istraživanja utvrđeno je, saglasno pristupu reprezentovanja, sabiranje i prikupljanje opštih informacija na teritoriji zemlje – domaćina (u kojoj deluju diplomatsko-konzularna predstavništva (DKP) iz Savezne Republike Jugoslavije (SRJ), što je zasnovano, pre svega na komunikacijama sa oficijelnim državnim strukturama i institucijama, sa kojima su naša diplomatska predstavništva, "po prirodi posla", sarađivala.

Rezultati, u drugom istraživačkom segmentu, odnosili su se na karakteristike uključivanja državnog aparata u podršku izvozne ekspanzije nacionalne privrede. U to vreme, veoma bitnu ulogu imali su značajni "državni aranžmani", putem kojih je država nastojala da obezbedi deficitarna sredstva i robu, uz nastojanje da se na tržišta, na kojima je plasman robe iz SRJ bio moguć, obezbedi izvoz naših preduzeća. Način operacionalizacije ovakvih međudržavnih privrednih sporazuma, ili ugovora po konkretnom poslu velikog obima odraz je pojačanog mešanja države u spoljnotrgovinsko poslovanje; uzroci ovakve tendencije nalazili su se u sferi visoke politike.

Za dalju analizu je bila osobito važna svojinska struktura preduzeća, kao i "politički profil" menadžera firmi na koje je usmerena realizacija velikih međudržavnih ugovora. Naime, ukoliko su, u većini slučajeva, preduzeća državna (ili društvena), a rukovodstvo firme pripada partiji na vlasti, onda stav da se radilo o skrivenoj monopolizaciji spoljnotrgovinskog poslovanja može izdržati kritiku. Na taj način su se veliki poslovi, a time i rezultati, usmeravali na uzak krug privrednih subjekata čija osposobljenost za efikasan i efektivan rad u međunarodnom poslovanju nije morao biti na adekvatnom nivou. Kako kriterijumi za njihovo angažovanje nisu bili zasnovani na tržišnim polazištima, ovakav pristup bi mogao biti okarakterisan kao *partijska monopolizacija spoljnotrgovinske delatnosti*, čime je udaren temelj i političkom profilisanju ekonomske diplomatijske i koordinaciji sa politikom preduzeća.

Od anketiranih preduzeća nezanemarljivih 18% smatralo je da sistem podrške države izvozu zavisi od partijske pripadnosti rukovodstva; 38,88% da bilo kakva podrška fakтиčki ne postoji, a potrebna je, a 55,55% da je delimična i neefikasna. Samo 5,55% zastupa stav da je državna podrška izvozu uspešna.

Grafikon 6:
Sistem podrške
države izvozu
(uspešnost, prema
mišljenju
preduzeća)



Kako ekonomska diplomacija predstavlja odraz i sliku ukupnog društveno-ekonomskog stanja svake države, tako se i njena kompleksnost može pripisivati "potrebama vremena", odnosno "strategijama" o kojima informacije nisu dostupne. A nesporno je – realizacija svake strategije podrazumeva osposobljenost, informisanost i motivisanost realizatora, uz neophodnu ciljnu raspodelu resursa. Kao što smo ukazivali ranije, u odeljcima posvećenim odlikama i razvoju ekonomske diplomatijske, država angažuje svoje snage u funkciji razvoja ukupne privrede, a ne pojedinačnih preduzeća ili malog broja favorizovanih privrednih subjekata. Naročito nije opravdano podvajanje po političkom i svojinskom osnovu.

Model o kome ovde govorimo imao je i takve nedostatke. Ovom zaključku moguće je suprotstaviti opravdanje za ovakva "ponašanja", sadržano u činjenici da tada još uvek nije bilo privatnih preduzeća toliko jakih i velikih kolika su bila državna i/ili društvena. Međutim, time nije moguće opravdati stav samo 5,5% anketiranih preduzeća da je postojala uspešna podrška države izvoznim poslovima nacionalnih preduzeća.

Drugačiji pristup ekonomskoj diplomaciji se i oslanja na formulisanje i realizaciju spoljnoekonomske strategije u skladu sa značajnim uvažavanjem interesa privrednih subjekata; već smo ga i označili tržišnim.

Prvo, jedan od osnovnih zagovornika energičnijeg ulaska u diplomatsku aktivnost bila je tadašnja Privredna komora Jugoslavije. Razloga su dva: 1) Radi rešavanja statusa svojih zajedničkih privrednih predstavništava u inostranstvu,¹⁸ i 2) pod snažnim pritiskom svojih članova da na međunarodnom planu dođe do otvaranja prostora za izvoz i pribavljanje neophodnih finansijskih i naučno-tehničkih resursa.

18. ZPP u Bugarskoj u ovom periodu predstavlja najuspešniju "ino-jedinicu" PKJ (prema podacima PKJ, Sektora za inostranstvo, SP/1997).

Drugo, bilo je ambasada i konzulata¹⁹ koji su na ovoj liniji snažno delovali, postižući određene rezultate.

Treće, bila je pokrenuta aktivnost na simbiozi biznisa i diplomacije, a u funkciji vraćanja pozitivnog imidža našoj zemlji i otvaranju vrata krupnom kapitalu.

Četvrto, odgovarajući resori Vlade dinamizirali su aktivnosti na planu snažnijeg vezivanja ukupnih međunarodnih aktivnosti za uspostavljanje konkretnih poslovnih prilika, pritisnuti stanjem u privredi i društву.

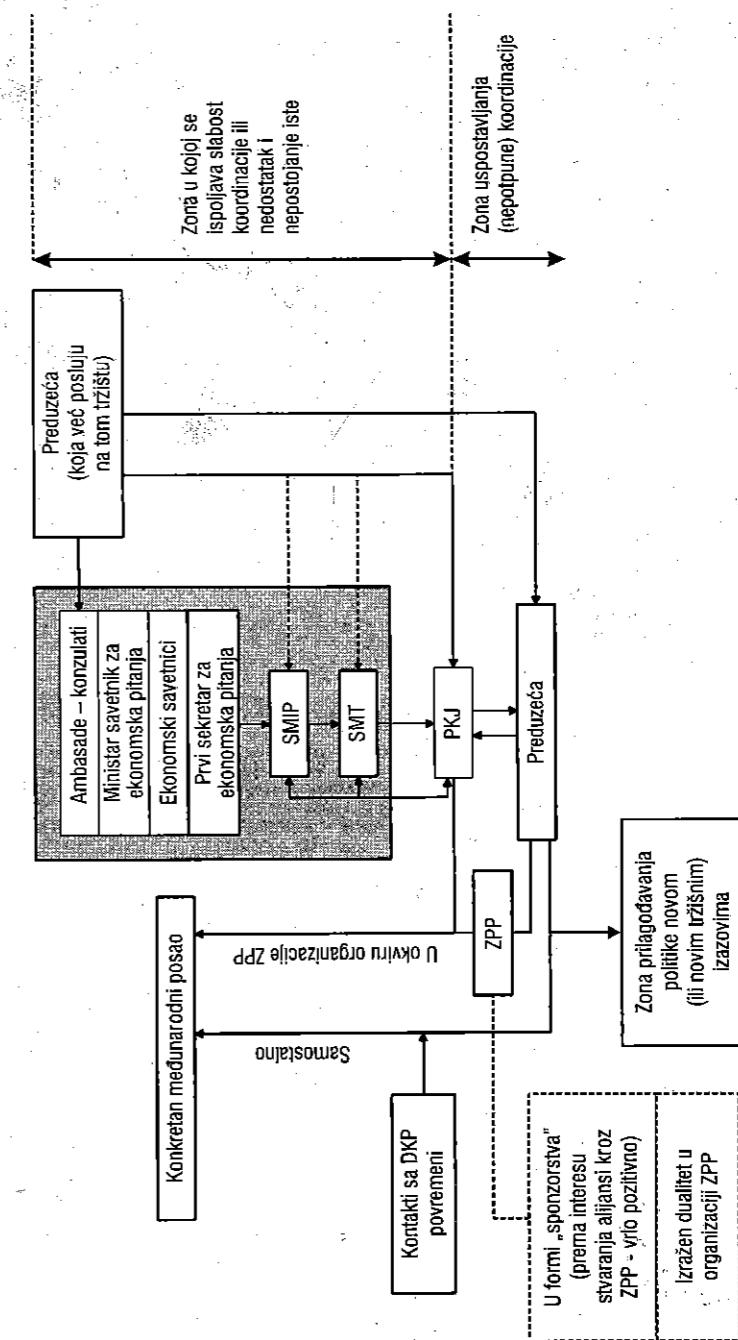
Eksterna akcija na usložnjavanje međunarodnog položaja SR Jugoslavije bila je nesrazmerno veća i silnija, od odgovora već ekonomski iznurene zemlje. U takvim uslovima bez obzira na aktivnosti ključnih aktera nacionalne ekonomske diplomacije njen dominantno etatistički koncept uslovio je i rezultate u ovoj oblasti.

Na narednoj slici se vidi komunikacioni sistem, kojim je obuhvaćena zona koordinacije između ekonomske diplomacije i politike preduzeća (krajem XX veka, u SR Jugoslaviji).

U ukupnom komunikacionom sistemu dominirala je uloga države, odnosno vladinih resora i diplomatsko-konzularnih predstavništava (DKP-a). Ključne informacije o potencijalnim poslovima su se slivale u Privrednu komoru Jugoslavije (PKJ), odakle one kreću u realan svet, u preduzeća. U težnji da preduzeća ove poslovne prilike pretvore u konkretni posao, najčešće su se obraćala Zajedničkim privrednim predstavništvima (u inostranstvu) Privredne komore Jugoslavije u određenoj zemlji, a mnogo ređe ambasada i konzulatima. Osnova ovog nedostatka u koordinaciji je neoperativnost ekonomskih savetnika (ne prema pojedincu, već prema "opisu posla"). Upravo u ovoj zoni dolazi do bipolarnosti u odnosu prema zajedničkim privrednim predstavništvima: od poricanja ozbiljne uloge PKJ u privrednom životu, do naglašavanja uloge Privredne komore Jugoslavije, osobito njenih predstavništava u inostranstvu.

Na probleme su ukazivale i analize Privredne komore Jugoslavije, vezane za ovu problematiku.

U analizi iz 1997. godine se navodi da u svetu aktivnih Zajedničkih privrednih predstavništava ima 10.²⁰ U mirovanju se nalazilo 19 (do kraja 1990. godine PKJ je imala 52 predstavništva u inostranstvu). Ukupni godišnji troškovi za finansiranje jednog predstavništva PKJ u inostranstvu iznosili su u proseku oko 90.000\$, a za svih 29 (ako bi bila aktivna), savezna privredna komora je procenjivala finansijsku potrebu na 2.610.000\$,²¹ pri čemu treba imati na umu da je ona samostalno finansirala privredna predstavništva od 1990. godine.



Slika 21: Jugoslovenski komunikacioni sistem u prikupljanju informacija i obradi pojedinih poslovnih prilika na svetskom tržištu (krajem 90-tih godina XX veka)

19. Posebno su se isticala DKP u Nemačkoj, Bugarskoj i Rumuniji (prema podacima PKJ).

20. SP/97/2 PKJ, Beograd, str. 3 (Rusija, Bugarska, Rumunija, Grčka, Mađarska, Kina, Belgija, Indija, Makedonija, Slovačka).

21. Isto, str. 5.

Složenost položaja Zajedničkih privrednih predstavništava ogledao se po dva osnova:

1. "Odlukama organa PKJ rešeno je da se aktivna predstavništva finansiraju preko sponzora, s tim što predstavništva treba nadprosečno da rade u interesu ovih firmi – sponzora";²²
2. Organizaciona raznolikost, što utvrđuje funkcionisanje predstavništava PKJ u inostranstvu kao:
 - a) Komercijalno-tehničkih biroa (Rusija, Kina, Mađarska)
 - b) Trgovinska misija (Indija)
 - c) Predstavništvo PKJ (u svim ostalim zemljama)

U pomenutoj analizi eksplisirani su zadaci PKJ u međunarodnoj poslovnoj sferi (sa aspektom) predstavništva, i stavovi koji ilustruju stanje tadašnjih komunikacija na relaciji Privredna komora Jugoslavije – Vlada (Savezno ministarstvo inostranih poslova). Usled toga, izvodi iz analize su dati u celosti:

Zadaci i poslovi predstavništava i PKJ u ovoj oblasti podrazumevaju:

- Uspostavljanje i razvijanje kontakata sa privrednim komorama, drugim privrednim udruženjima, međunarodnim ekonomskim organizacijama i stranim firmama radi prikupljanja, obrade i distribucije privredi potrebnih i korisnih informacija;
- Priprema i organizovanje poslovnih susreta u zemlji i inostranstvu;
- Prezentacija izvoznih mogućnosti jugoslovenske privrede – proizvodi, programi i investicioni projekti, putem učešća na međunarodnim sajmovima i izložbama, organizovanje jugoslovenskih izložbi i promocija i dr;
- Organizovanje, priprema i učešće jugoslovenske privrede na međunarodnim privrednim skupovima;
- Pored navedenih poslova i zadataka predstavništva rade i druge konkretnе poslove:
 - Proučavanje uslova nastupa jugoslovenske privrede u pojedinim zemljama, praćenje privrednih propisa i prakse i praćenje privrednih kretanja;
 - Istraživanje tržišta po granama i sektorima privrede;
 - Održavanje kontakata sa privrednim komorama, udruženjima, preduzećima i bankama u cilju povezivanja sa odgovarajućim partnerima u zemlji;
 - Prikupljanje ponuda za konkretnе poslove i obaveštavanje odgovarajućih preduzeća u zemlji putem PKJ, republičkih privrednih komora i preduzeća direktno;
 - Učešće u pripremama poseta delegacija privrednika ili predstavnika preduzeća;
 - Praćenje i informisanje o raspisanim licitacijama i tenderima o izvođenju investicijskih radova, nabavki opreme i materijala;
 - Obavljanje konkretnih poslova za preduzeća – sponzore;
 - Saradnja sa diplomatsko-konzularnim predstavništvima u realizaciji ovih zadataka;

22. SP/97/2 PKJ, Beograd, str. 3 (Rusija, Bugarska, Rumunija, Grčka, Mađarska, Kina, Belgija, Indija, Makedonija, Slovačka).

- U zemljama u kojima ne postoje predstavništva PKJ navedene i druge poslove važne za nastup privrede na ta tržišta treba da obavljaju DKP, a posebno ekonomski odeljenja ambasada.

Za rad privrednih savetnika u ambasadama SRJ, ne postoje dobre navike i dobra iskustva, niti propisana pravila rada.

- Pitanja komunikacija sa privrednim komorama i preduzećima u našoj zemlji moraju biti jednostavna, moraju biti moguća;
- Odlažak ekonomskih savetnika (iz DKP-a) u komore, asocijacije, firme i slično u inostranstvu mora biti moguće, po zahtevu privrednih komora i preduzeća;
- Komunikacije telefonom moraju biti moguće. Privredni savetnici moraju biti kompetentni za konkretan rad a ne opštu priču.

Privredne komore mogu podržati dobar izbor privrednih savetnika ako se način rada dobro postavi, ali zadržavaju prava organizovanja predstavništva, gde to ocene potrebnim i mogućim".²³

Ovakvo stanje stvari je i uslovilo odlike ekonomsko-diplomatskog sistema zemlje. U operativnom smislu, najvažnije aktivnosti usmeravane su na obradu i prosleđivanje informacija preduzećima, pri čemu su ona poslednja dolazila do njih.

Kako izgleda, na ovaj način uspostavljena praksa?

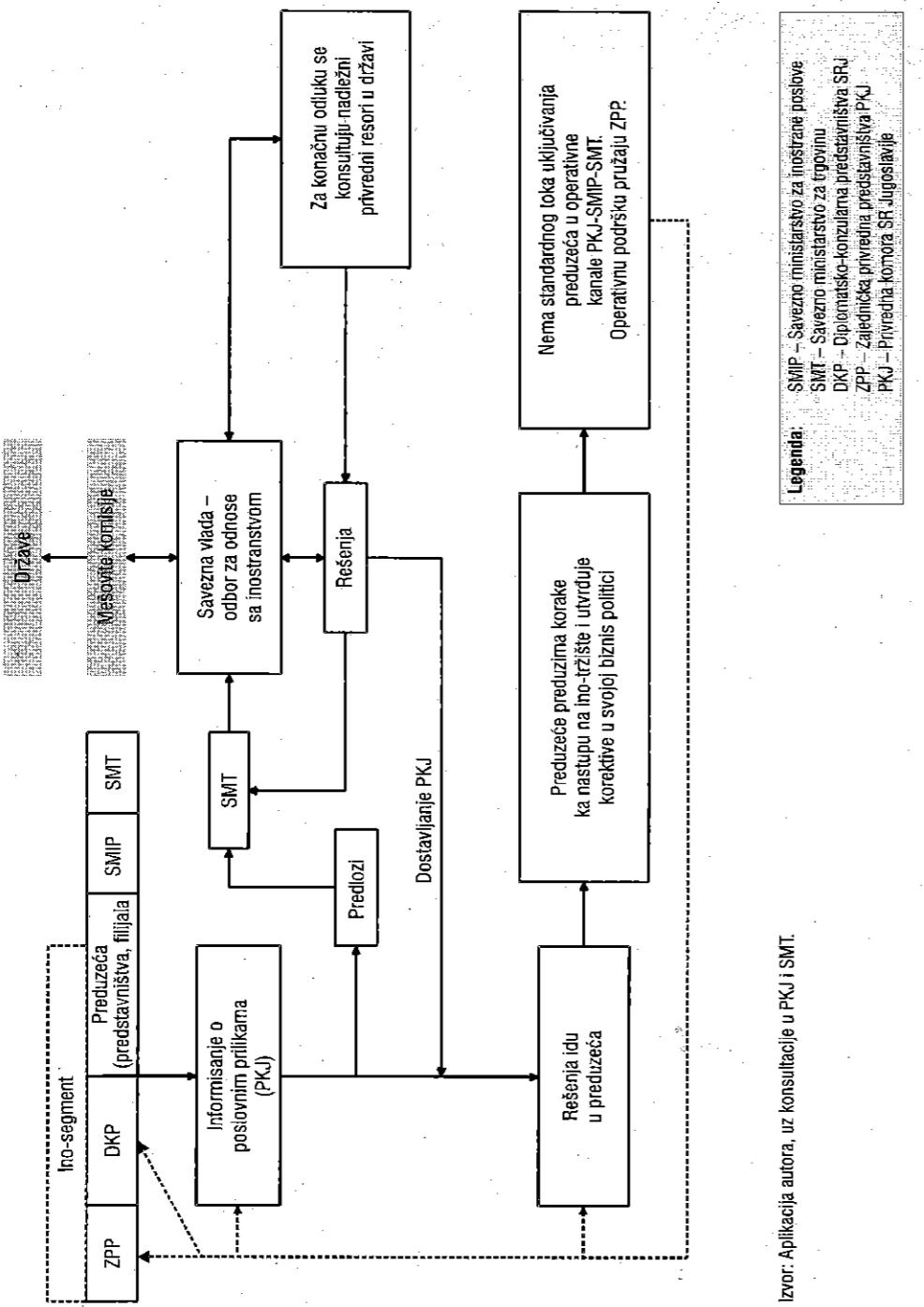
Dok sa jedne strane sa promenljivim uspehom deluju Zajednička privredna predstavništva Privredne komore Jugoslavije, sa druge strane, sa takođe promenljivim uspehom, delovali su pojedinci u diplomatsko-konzularnim predstavništvima na konkretnoj pojedinačnosti poslova. Opštost u ovoj oceni se zasniva na sledećim činjenicama: u jugoslovenskim ambasadama drugi čovek, po značaju, nakon ambasadora, bila je ličnost zadužena za politička pitanja; utvrđena su tri nivoa: ministar savetnik za ekonomski poslovi, ekonomski savetnik i prvi savetnik za ekonomski poslovi. Stručnjake za ekonomski pitanja delegiralo je Ministarstvo inostranih poslova SR Jugoslavije (vrlo retko ministarstvo finansijski); princip rada zasnovan je na relaciji država – država; najčešće je izostajalo operativno povezivanje sa preduzećima, povezivanje konkretnih poslovnih prilika.

Problem apsolutne i relativne redukcije u zoni delovanja SRJ, kroz mehanizme ekonomskog diplomatijskog delovanja, izazvan je redukcijom sredstava namenjenih funkcionalizaciji DPK-a i snižavanju nivoa u njima – tako da je vrlo često ova aktivnost bivala vezana za prvog sekretara za ekonomski pitanja, odnosno najniži hijerarhijski nivo. Ovome se može dodati i problem stručne profilisanosti svih diplomatima; od anketiranih preduzeća 21,44% smatralo je da nisu adekvatno profesionalno pripremljeni.

I u takvim uslovima SR Jugoslavija je nesumnjivo delovala u oblasti ekonomskog diplomatijskog delovanja, uz velike teškoće koje su vezane za stanje u zemlji i za njen međunarodni položaj. Time su bitno limitirani njeni efekti, čemu se može priključiti i shvana međunarodnog poslovanja i učešća države u svetskoj privrednoj utakmici. Od

23. SP / PKJ /1997.

Slika 22: Koordinacija u nalaženju i makrooperacionalizaciji međunarodnih poslovnih prilika u SRJ
(kroz delovanje privredne komore SRJ) krajem XX veka



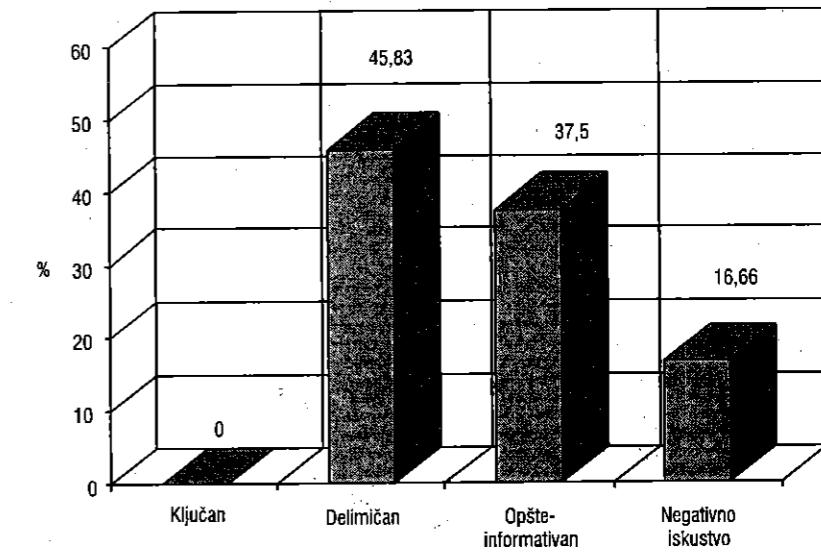
ukupnog broja preduzeća, 55,55% smatralo je da je koordinacija diplomatskog apara zemlje i preduzeća delimična i neefikasna, a čak 38,88% da koordinacija nije postojala, a bila je potrebna.

Ukoliko naredni grafikon posmatrate iz ugla preduzeća, onda se može uočiti značaj u osiguravanju osnovnih makro-uslova za nesmetano poslovanje na ino-tržištu. Sankcije međunarodne zajednice prema našoj zemlji ukazale su na nepobitnu vezu političkog, odnosno diplomatskog faktora i biznis politike (jer su, u različitim zemljama naša preduzeća bila različito tretirana – i kao uvoznici, a i kao eksporterji). Došlo je do snažnog potiskivanja jugoslovenske privrede iz svetskih privrednih tokova. Na ovaj način je koncept ekonomske diplomatijske SR Jugoslavije bio unazađen i gotovo potpuno uništen domaćom visokom politikom. Osim toga, kako spoljnoekonomska strategija nije održavala tendenciju ka “povratku Jugoslavije u svetske privredne tokove”, na principima otvorene privrede, ekonomska diplomacija u našoj zemlji i nije mogla imati bitniju ulogu. Zaključak istraživanja bio je da takav pristup vodi u dalju autarhiju, ili u samozolaciju.

Da bi ekonomska diplomacija mogla da da rezultate, bilo je potrebno otvoriti nove prostore aktivnostima u sferi visoke politike u funkciji niske politike. Naime, 41,66% anketiranih preduzeća zastupalo je stav o neophodnosti uvođenja specijalizovanih resora za trgovinu i marketing u DKP – ima i SMIP-u, a 16,68% se zalagalo za otvaranje novih izvoznih mogućnosti i konkretni menadžerski doprinos kroz aktivnosti DKP.

Ovakav stav je bio posledica negativnog iskustva preduzeća u saradnji sa DKP – ima (16,66%), kao i procene preduzeća (45,83%) da je doprinos DKP-a SRJ delimičan, a 37,5% smatralo je da je opšte informativan i nemaju značajan doprinos konkretnim poslovima.

Grafikon 7: Doprinos diplomatsko-konzularnih predstavnštava i SMIP zaključivanju konkretnih izvoznih poslova, prema mišljenju preduzeća



Niti jedno preduzeće (0%), od svih tada anketiranih, nije dalo ocenu da je doprinos diplomatsko-konzularnih predstavnštava SRJ bio ključan u zaključivanju njihovih međunarodnih poslova.

4 DOPRINOS EKONOMSKE DIPLOMATIJE IZVOZNOJ ORIJENTACIJI PRIVREDE SR JUGOSLAVIJE (DRŽAVNE ZAJEDNICE SRBIJA I CRNA GORA) NA POČETKU XXI Veka

Ekonomizacija diplomacije se odvijala uporedo sa potrebama preduzeća i država za što intenzivnijim učešćem u svetskim (privrednim) kretanjima. Sa promenama u svetskoj privredi menjale su se i forme delovanja u sferi ekonomske diplomacije, ali su njeni generalni ciljevi, u osnovi, ostajali isti. Nasuprot, menjaju se, u smislu usavršavanja, mehanizmi realizacije ovih ciljeva.

Kako se, i uz koje teškoće i podsticaje, odvija proces ekonomizacije diplomacije u našoj zemlji predstavlja uvek značajno i kompleksno pitanje. Stoga je ovo istraživanje bilo usmereno na *utvrđivanje indikatora* o tokovima u ekonomsko-diplomatskoj sferi naše zemlje, i problema čijim prevazilaženjem je jugoslovenska privreda mogla imati efikasniju podršku ovog mehanizma u nastojanjima da se aktivnije i brže uključi u međunarodnu podelu rada.²⁴

Ukoliko prihvatimo stav da je diplomacija prethodnica biznisa, što za sve razvijene modele ekonomske diplomacije predstavlja načelo, proizilazi da, imajući u vidu tadašnje stanje jugoslovenske privrede i nivo ekonomskih odnosa sa inostranstvom,²⁵ za aktivnostima SRJ u ovoj sferi postojala je još naglašenija potreba.

Činjenica da smo zemlja mala i siromašna, da značajno ne utičemo na svetska privredna i politička zbivanja nije u poslednjoj deceniji XX veka uticala na adekvatan organizacioni dizajn ekonomsko-diplomatskog mehanizma zemlje. Naprotiv, zadržavao je sve atribute prevaziđenog, nefleksibilnog i neefikasnog.²⁶

Nakon tog perioda, došlo je do istorijskih promena u društvu i državi, naša zemlja se postepeno vraćala u svetske tokove, uspostavljen je drugačiji odnos sa međunarodnom zajednicom, korenito je izmenjen međunarodni položaj zemlje. Institucije, koje po definiciji pripadaju ekonomsko-diplomatskom mehanizmu, reformišu se i deluju ... *Gde se u tom procesu našlo jugoslovensko izvozno orijentisano preduzeće, kako i koliko je u tom periodu podržana njegova strateška orientacija od pomenutih institucija – bilo je centralno pitanje analize.*

24. U ovom radu biće prikazani neki od rezultata opsežnih istraživanja koja su obavljana u periodu april – septembar 2001. godine. Opširnije: Prof.dr Miroslav Raičević, *Uloga i značaj ekonomske diplomacije za izvoznu ekspanziju jugoslovenske privrede* (Ekonomski finansijski odnosi sa inostranstvom) Naučno društvo ekonomista Jugoslavije, Beograd, 1999., str. 338-349. U ovom delu rada nisu vršene bilo kakve izmene koji bi uticale na rezultate istraživanja, kako bi bila izbegнутa "naknadna pamet", učinjena su minimalna stilска prilagodavanja, kako bi rad mogao postati integralni deo ove knjige.

25. Videti: *Ekonomski odnosi sa inostranstvom*, NDEJ, Herceg Novi, 1998 (Prof. dr M. Kovačević, *Ekonomski odnosi sa inostranstvom i tranzicija jugoslovenske privrede*, str. 61-93), izveštaji PKJ o rezultatima privredne saradnje sa svetom za 2000. i 2001. godinu.

26. U tom periodu u svetskoj privredi dinamizovan je protok robe, usluga, ljudi, kapitala i znanja; od 1980. do 1999. godine učešće stranih direktnih investicija u svetskom GDP raste sa 4,8% na 9,6%. (Veselin Vukotić, *Globalizacija biznisa, megatrendovi razvoja i zakasnela tranzicija*, u: *Globalizacija i tranzicija*, IDN, Beograd, 2001., str. 11-20) Takođe, u ovom periodu (1990-97) dnevna suma novčanih spekulacija povećala se sa 600 mlrd\$ na preko 1.000 mlrd\$ – to za približno 30 puta premašuje dnevnu trgovinu robe i usluga (Экономическая разреза, 49/97), razbuktava se proces globalizacije, pada Berlinski zid, menja se odnos snaga u svetu... u takvim uslovima, koji odlikuju savremeno internacionalno poslovne okruženje, jugoslovenski mehanizam ekonomske diplomacije održavao je "oslanjanje na sopstvene snage i izopštavanje iz svetskih kretanja".

Kako u ekonomskoj diplomaciji, i zemljama koje je aktivno vode, nema dileme ko je stariji: ekonomija ili politika, tako smo i mi za polazište uspešnosti, mogućnosti i potreba ekonomizacije jugoslovenske diplomacije odredili interes i potrebe jugoslovenske privrede. U tu svrhu pristupili smo opsežnom istraživanju, u saradnji sa tadašnjom Privrednom komorom Jugoslavije, kojim je bilo obuhvaćeno više od 240 preduzeća, od kojih je izdvojeno 130 značajnih jugoslovenskih izvozno orijentisanih privrednih subjekata.²⁷

Glavni ciljevi istraživanja su usmereni na utvrđivanje stava privrede o:

- *postojanju sistema koordinacije i centralizacije u sferi ekonomske diplomacije,*
- *doprinosu jugoslovenskog diplomatskog mehanizma izvoznoj ekspanziji preduzeća,*
- *doprinosima ostalih institucija izvoznoj ekspanziji preduzeća, a koje (prema iskustvima u svetu), pripadaju ekonomsko-diplomatskom mehanizmu,*
- *poseban segment istraživanja posvećen je utvrđivanju stavova naših preduzeća o značaju pojedinih tržišta za njih same, što bi upućivalo na geografske prioritete u sferi eksternog ekonomsko-diplomatskog delovanja.*

U ovoj studiji komparirali smo rezultate sa zaključcima sličnih istraživanja koja su obavljana tokom 1997-98. godine, kako bismo ukazali na neke od pravaca reformi koje je trebalo da imaju za cilj unapređenje spoljnoekonomskih odnosa Jugoslavije sa inostranstvom. Nije na odmet još jednom ukazati da smo rezultate istraživanja posmatrali kao indikatore na osnovu kojih je bilo moguće doći do zaključaka konsnih za dalje usavršavanje ekonomsko-diplomatskog mehanizma u SR Jugoslaviji.

4.1 PREDUZEĆA I EKONOMIZACIJA JUGOSLOVENSKE DIPLOMATIJE

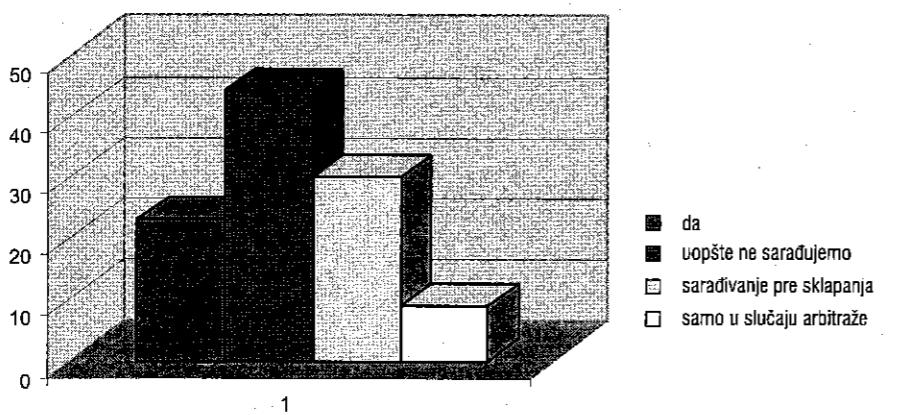
Jedno od polazišta istraživanja bilo je utvrđivanje orijentacije preduzeća sa stanovišta domaćeg ili svetskog tržišta. Ispostavilo se da 68,08% anketiranih preduzeća prilagođava sopstvenu politiku međunarodnim standardima i izazovima, a 31,2% delimično. Ovakav stav preduzeća ukazao je na sledeći paradoks: nesrazmeru ove orijentacije sa veoma skromnim izvoznim rezultatima naše privrede. Paradoks naglašava stanovište preduzeća koja su se izjasnila u 57 procenata da je izvoz uslov daljeg razvoja i opstanka. Od ukupno anketiranih preduzeća 35,4% smatralo da izvoz nije uslov njihovog opstanka, naglašavajući uvoznu orientaciju.²⁸ Činjenica da je za osam meseci naš izvoz (2001. god) porastao za 2,1%, a uvoz 20,4% (deset puta više u odnosu na isti period 2000-te godine), otvorila je absurdno pitanje – pitanje postojanja spoljnoekonomske strategije naše zemlje i njenih odlika.

27. Kako se radi o istraživanjima sprovedenim u prvoj polovini 2001. godine, pre potpisivanja Ustavne povelje, tako se u analizi i pojavljuju naziv države "SRJ" kao i nazivi nekih institucija koji danas, u SCG, ne postoje. U drugom delu ovog poglavljaja biće reči o sličnim istraživanjima realizovanim tokom 2004. i 2005. godine.

28. Upravo ovaj deo istraživanja otvorio je dva značajna pitanja: 1) finansijski obim realizacije izvozno orijentisanih preduzeća, sa jedne strane, i uvozno orijentisanih, sa druge, 2) odnos mehanizma koordinacije u ekonomsko-diplomatskoj sferi prema jednom i drugom obliku spoljnoekonomske aktivnosti ukupne privrede i preduzeća, pojedinačno.

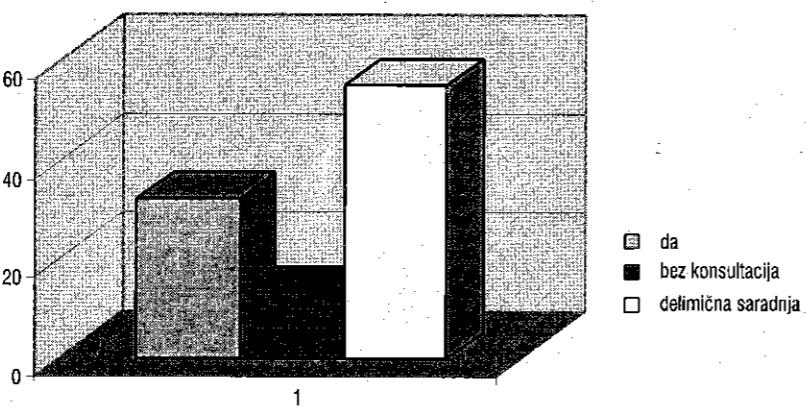
U funkciji utvrđivanja strateške orientacije u internacionalnim poslovnim aktivnostima, postavljena su dva korpusa pitanja: prva grupa se odnosi na utvrđivanje inostranih institucija i organizacija koje naša preduzeća konsultuju ili sa njima sarađuju, usled činjenice da izvoze na to (ta) tržišta. Utvrđeno je sledeće: "20% preduzeća sarađivalo je sa predstavnistvima inokompanija u našoj zemlji, zatim sa predstavnicima lokalnih i državnih vlasti u zemlji u koju izvoze, uključiv i ambasade tih zemalja u SRJ (Grafikon 8). Od svih anketiranih, 41% preduzeća saopštio je da uopšte nije sarađivalo sa pomenutim institucijama i organizacijama.

Grafikon 8:
Stav preduzeća
o saradnji
sa institucijama
i organizacijama zemalja
na čija tržišta izvoze



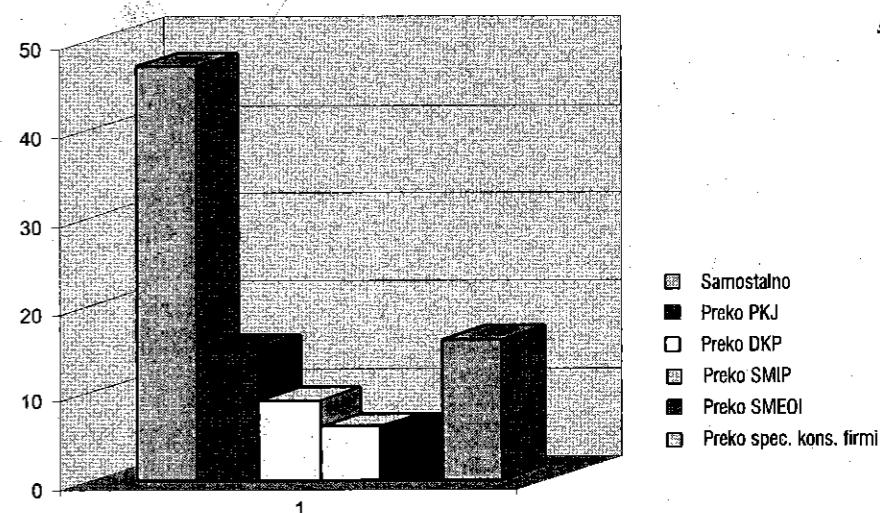
Drugi deo ovog problema predstavljalo je utvrđivanje stavova naših preduzeća o saradnji sa jugoslovenskim institucijama, organizacijama i asocijacijama u funkciji njihove podrške i koordinacije aktivnosti prilikom sklapanja konkretnih poslova u inostranstvu (Grafikon 9).

Grafikon 9:
Saradnja preduzeća
sa jugoslovenskim
institucijama
i organizacijama prilikom
sklapanja konkretnih
poslova u inostranstvu



Rezultati pokazuju da su 32,3% preduzeća ostvarivala punu saradnju po ovom principu, a 55% delimično sarađivalo (u skladu sa zakonskom regulativom: pribavljanje odgovarajuće dokumentacije, formiranje potrebnih dokumenata za realizaciju neke od spoljnotrgovinskih operacija), pri čemu 12,7% preduzeća nije sarađivalo. Iako je više od jedne trećine preduzeća imalo pozitivan stav, ispostavilo se da se saradnja odvijala sa privrednim komorama Jugoslavije, Srbije, Crne Gore i Vojvodine, potom sa različitim asocijacijama i udruženjima, Saveznom upravom carina, bankama, predstavnicima ministarstava i, u najmanjem broju slučajeva, ambasadama. Odatle je i proistekla potreba za utvrđivanjem načina na koji preduzeća prikupljaju informacije o potencijalnim poslovnim prilikama (Grafikon 10).

Grafikon 10:
Na koji način preduzeća
prikupljaju informacije
o potencijalnim
inopartnerima
i njihovim potrebama



Utvrđeno je, kao što se može videti na Grafikonu 10, da je najveći broj preduzeća (47,2%) pomenute informacije prikupljalo samostalno, preko PKJ (15,6%), a jugoslovenska diplomatsko-konzularna predstavnštva kao izvor informacija koristilo je 9,17% preduzeća, SMIP 6,4%, SMEOI 6,4%, a specijalizovane konslating firme 15%.

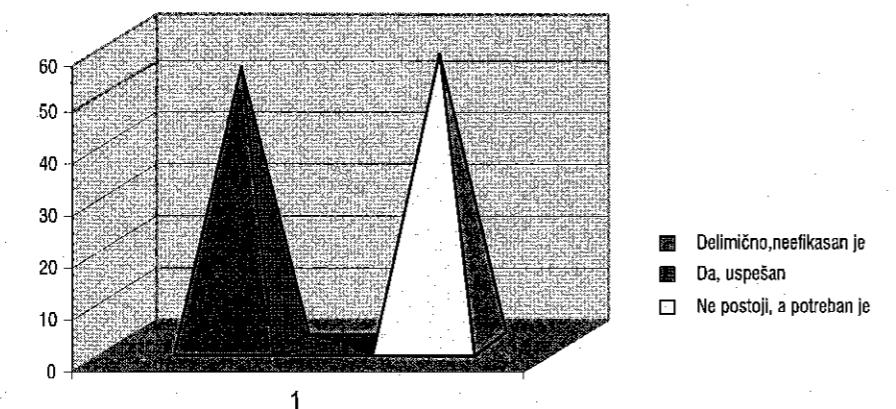
Imajući u vidu snagu jugoslovenskih preduzeća u tom periodu (2001. godine), njihovu ulogu i mesto u svetskoj privrednoj utakmici, činjenica da gotovo 50% anketiranih samostalno deluje u ovoj sferi predstavljalo je indikator sa negativnim predznakom.²⁹ Samo ovaj podatak bio bi dovoljan da ukaže na urgentnost delovanja države u ovoj sferi, ukoliko je postojala smislena težnja ka efikasnom uključivanju naših preduzeća u svetsku privrednu utakmicu. Ovo naglašavamo stoga što o povratku na svetsko tržište nije bilo moguće govoriti, jer to ne bi odgovaralo realnom stanju stvari. Naša se preduzeća nisu mogla prosti vratiti na pređašnje pozicije na svetskom

29. U komentarima preduzeća na pojedina pitanja imalo je i iznenadujućih stavova, kao što je, na primer, stav da je (javno) preduzeće X dovoljno veliko i, sa specifičnom profilacijom programa rada, sposobno da potpuno samostalno, bez ičijeg učešća obavlja sve aktivnosti na planu uvoza i izvoza.

tržištu; ona su tokom poslednje decenije XX veka izgubila pozicije na tržištima mnogih zemalja i regionala. Za te, bolje rečeno, za deo tih pozicija, moraju se (i danas) ponovo boriti, jer su konkurenți, u međuvremenu, delovali.

Osim što je ovaj segment istraživanja ukazao na dinamičnije učešće institucija, za internacionalnu aktivnost preduzeća veoma značajnih, doprineo je sagledavanjima mesta samih institucija i preduzeća u ekonomsko-diplomatskom mehanizmu naše zemlje. Time je otvoren problem postojanja sistema koordinacije nastupa naših preduzeća na ino-tržište, pri čemu je dat naglasak neposrednom doprinosu izvoznoj ekspanziji (Grafikon 11).

Grafikon 11:
Postojanje sistema
koordinacije nastupa
jugoslovenskih
preduzeća
na ino tržište

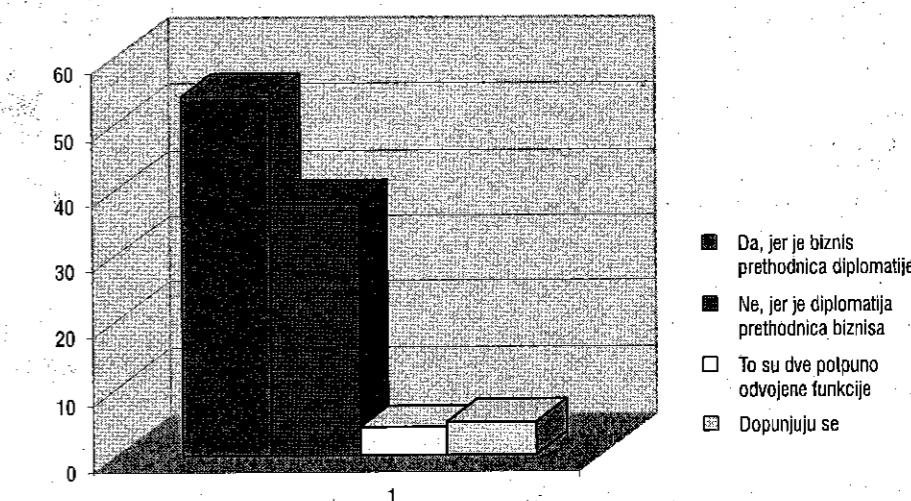


Više od polovine anketiranih preduzeća (50,3%) izjasnilo se da ovakav mehanizam ne postoji, ali da je potreban, 48,9 % smatralo je da je postojao delimično i neefikasan je, a samo 0,7% da je postojao i da uspešno funkcioniše. Ovakav stav izvozno orijentisanih preduzeća ukazao je na probleme u institucionalnoj sferi i u njima samima. Zašto? Imamo u vidu dva moguća odgovora: da su za to bile odgovorne institucije (čitajte – država), ili i sama preduzeća. To je pokrenulo niz pitanja, na koja smo nastojali pronaći odgovore. Za početak, analiziran je stav preduzeća o međuodnosu diplomatijske i biznis sferi.

Upravo u ovom segmenetu istraživanja ispoljen je echo "starog" načina privređivanja, a posredno, i tada dominantno shvatanja uloge diplomatskog mehanizma u našoj zemlji. Naime, 54,72% preduzeća se izjasnilo da je biznis prethodnica diplomatijske, što je u apsolutnoj suprotnosti sa teorijskim i praktičnim rešenjima u razvijenim zemljama. U istraživanjima vršenim 1997. godine, na isto pitanje i na ovakav način odgovorilo je 60,86% anketiranih preduzeća, te se mogao konstatovati pozitivan pomak.

Sa druge strane, bio je ohrabrujući stav preduzeća (35,13%) da je diplomatijska prethodnica biznisa, pri čemu se 4,72% izjasnilo da su to potpuno odvojene funkcije, a 5,4% da se dopunjaju. Ukoliko bismo prihvatali opciju da se ovih 5,4% mogu uslovno dodati na 35,13%, onda se može reći da stav 40,5% od anketiranih preduzeća predstavlja veoma značajan napredak u odnosu na 1997. godinu, kada se za ovakav stav opredelilo svega 21,73% anketiranih preduzeća (Grafikon 12).

Grafikon 12:
Da li je biznis prethodnica
nacionalnoj diplomatijske

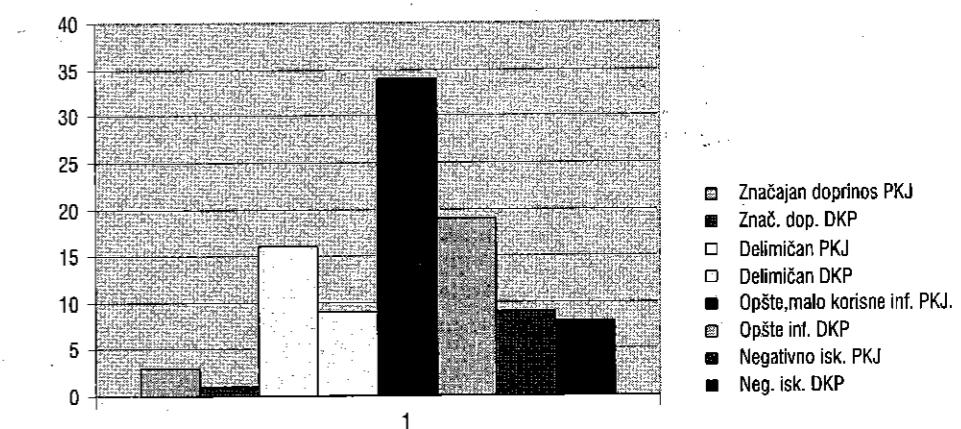


Drugi deo problema, sa stanovišta istraživanja, odnosio se na potrebu za definisanjem doprinosu pojedinih institucija (koje po definiciji pripadaju ekonomsko-diplomatskom mehanizmu) u funkciji dobijanja konkretnih izvoznih poslova (Grafikon 13). Preduzeća su se izjasnila na sledeći način:

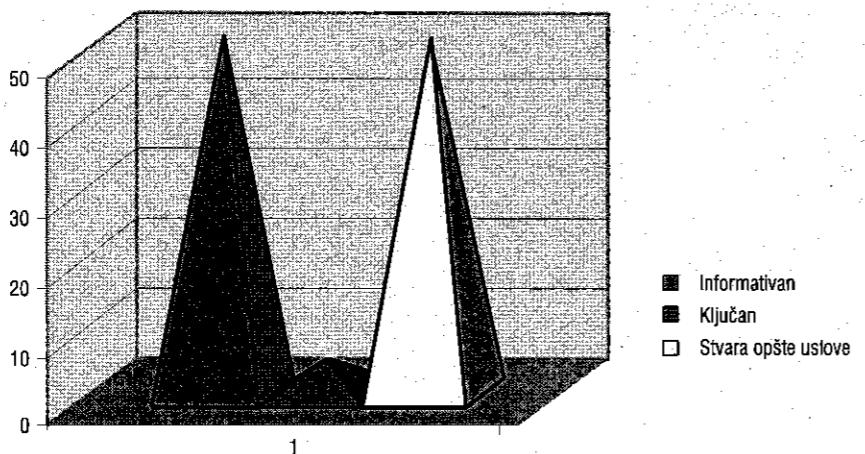
Samо 2,69% preduzeća ocenilo je *značajnim doprinosom* aktivnosti PKJ, a DKP SRJ – samo 0,89%; za *delimičan doprinos* PKJ opredelilo se 16,59%, a DKP – 9,42%; za *dobijanje opštih informacija* od PKJ – 34,53%, a od DKP 18,3%. Pri tome, konstatovano je i negativno iskustvo, što je posebno zabrinjavalo, i to za PKJ 8,97%, a za DKP 8,07%. Podsećamo uvaženog čitaoca da se u istraživanjima iz 1997. godine ni jedno preduzeće (od anketiranih) nije izjasnilo za *značajan doprinos jugoslovenskih DKP-a, pri dobijanju konkretnih poslova u inostranstvu*.

Imajući u vidu važnost tadašnjeg Saveznog ministarstva za ekonomske odnose sa inostranstvom, istraživani su i stavovi preduzeća u smislu njegovog doprinosu sklanjanju konkretnih poslova sa inopartnerima. Od anketiranih, 5,3% preduzeća je

Grafikon 13:
Iskustvo preduzeća
u saradnji sa PKJ
i DKP-ima SRJ
u funkciji dobijanja
konkretnih poslova
u pojedinim zemljama



Grafikon 14:
Stav preduzeća
o doprinosu SMEOI
sklapanju konkretnih
poslova sa inopartnerima

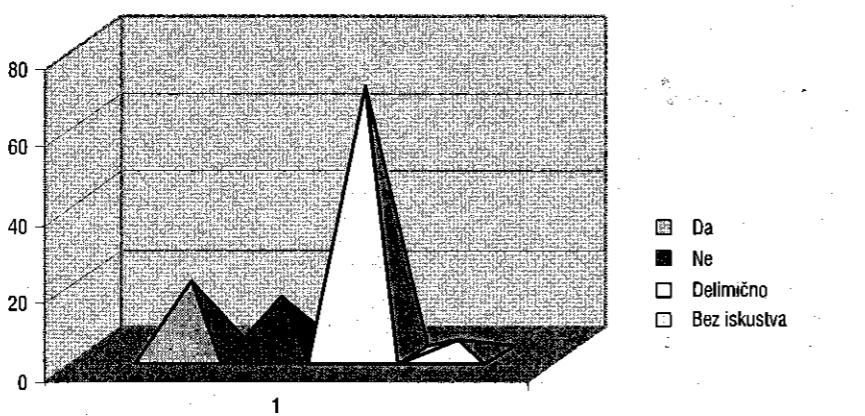


saopštilo da ovo ministarstvo ima ključan doprinos (što je dvostruko više nego što ih se izjasnilo za PKJ, više od 5 puta nego što se izjasnilo za DKP). Pri tome 47,3% preduzeća smatralo je da je doprinos ovog ministarstva informativan, a isto toliko da stvara opšte uslove (Grafikon 14).

Kako je Privredna komora Jugoslavije imala u inostranstvu 9 svojih predstavnihstava (u Rusiji, Bugarskoj, Belgiji, Makedoniji, Ukrajini, Italiji – Milano, Trst, Iraku i Nemačkoj, u kojima je bilo zaposleno po dvoje ljudi (direktor i sekretarica), pristupljeno je istraživanjima neposrednog doprinosa predstavnihstava PKJ, sa stanovišta preduzeća i njihovog poslovanja u svetu.

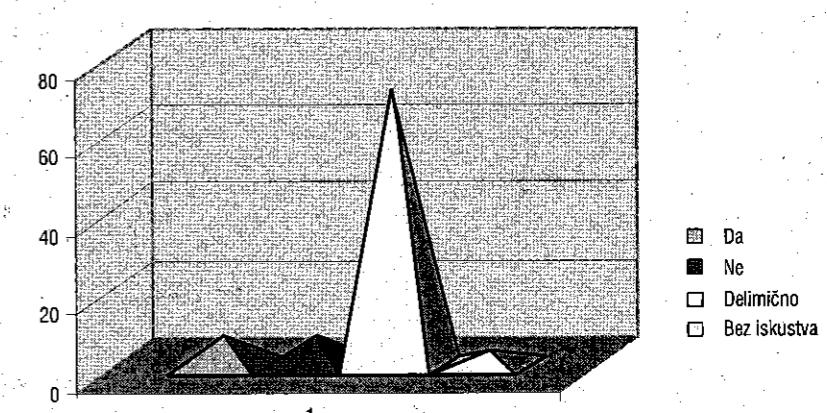
Ispostavilo se da je 15,1% preduzeća imalo negativan stav prema doprinosu predstavnihstava PKJ, a 18,7% pozitivan. Za delimičan doprinos opredeljeno se 61,8%, dok je bez stava 4,3%. Radi utvrđivanja preciznijeg stava, istraživano je i mišljenje preduzeća o kadrovskim rešenjima u ovim predstavnihstvima (Grafikon 15).

Grafikon 15:
Stav preduzeća prema
doprinosu predstavnihstava
PKJ boljoj komunikaciji
jugoslovenskih preduzeća
sa inopartnerima



Na pitanje da li kadrovi u predstavnihstvima PKJ mogu odgovoriti zahtevima preduzeća iz SRJ, potvrđeno je odgovorilo samo 16% preduzeća, negativno, takođe 16%; doprinos kadrovskog potencijala u predstavnihstvima 63,3% preduzeća označilo je delimičnim; 4,5% nije imalo stav (Grafikon 16).

Grafikon 16:
Stav preduzeća o tome
da li kadrovi
u predstavnihstvima PKJ
u inostranstvu mogu
odgovoriti na zahteve
preduzeća i privrede SRJ



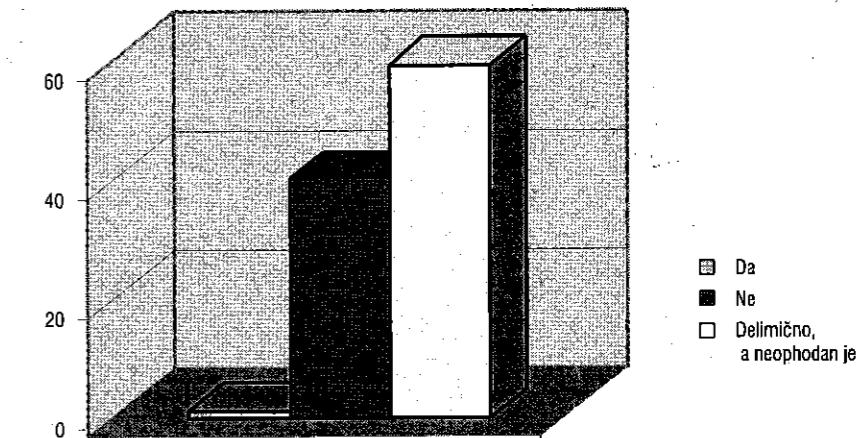
Imajući u vidu doprinose pomenutih institucija izvoznoj ekspanziji naših preduzeća, pristupljeno je istraživanju generalnog sistema koordinacije između preduzeća, institucija i organizacija koje su de facto predstavljale okosnicu ekonomsko-diplomatskog mehanizma SR Jugoslavije.

Preduzeća koja su smatrala da ovakav sistem koordinacije postoji nije premašivao 1% od ukupno anketiranih; 39,6% smatralo je da ne postoji uopšte, a 59,7% da je delimično uspostavljen, pri čemu su smatrala da je takav sistem koordinacije neophodan (Grafikon 17).

Ovakvim stavovima priključili su se i sledeći: 98,4% preduzeća smatralo je da postoji preterano administriranje, pri čemu su označili, sledećim redosledom, njegove nosioce: državna administracija (nadležna ministarstva), carinska služba, Narodna banka Jugoslavije, banke i kreatori spoljnotrgovinske regulative.

Stoga je bio i razumljiv stav preduzeća o potrebi reformisanja institucija, o kojima je ovde bilo reči. Rezultat u ovom delu istraživanja je sledeći: za reformisanje komorskog sistema u našoj zemlji izjasnilo se 40,6% preduzeća, vladinih resora (uključiv i SMIP) 40,1%, a za reformu DKP SRJ izjasnilo se 19,4%. Ukoliko posmatramo pomenute institucije kao celinu, rezultati su ukazivali na neophodnost reformisanja države, pri čemu su detektovane pozitivne promene bile izraženje u preduzećima nego u državnim institucijama.

Grafikon 17:
Postojanje sistema
koordinacije između
preduzeća, PKJ, PKS,
PKCG, SMIP
i SMEOI u funkciji
realizacije konkretnih
spoljnotrgovinskih poslova

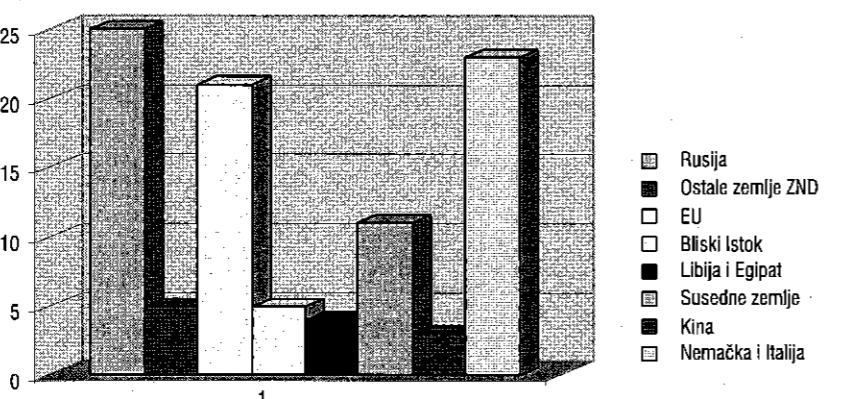


4.2 PROBLEMI U SPOLJNOEKONOMSKOJ MREŽI SR JUGOSLAVIJE I GEOGRAFSKI CILJEVI EKONOMSKE DIPLOMATIJE

Smatrali smo važnim odnos naših preduzeća prema pojedinim segmentima svetskog tržišta. Usredosredili smo se na utvrđivanje indikatora o značaju tržišta pojedinih zemalja za preduzeća. Uvažena je činjenica da PKJ ima svoja predstavništva u inostranstvu, da slična rešenja u svetu postoje i potvrđuju svoju opravdanost u praksi. Istraživali smo, posredno, kojim tržištima preduzeća pridaju najveći značaj, odnosno na kojim privrednim prostorima treba uspostaviti predstavništva PKJ, uprkos poznatim ocenama njihovog rada.

Ispostavilo se da 72% preduzeća smatra da PKJ treba da ima svoja predstavništva u inostranstvu (pri čemu su precizirana tržišta, odnosno zemlje), a 28% preduzeća imalo je negativan stav prema ovom pitanju. U odnosu na značaj pojedinih tržišta za njihovo poslovanje, preduzeća su se opredelila za uspostavljanje predstavništava na sledeći način (Grafikon 18):

Grafikon 18:
Stav preduzeća prema
potrebi uspostavljanja
Predstavništava PKJ
u pojedinim zemljama



Rusija (24,6%), zemlje Evropske Unije (20,8%) i susedne zemlje (11,5%) imali su prioritet za preduzeća u smislu formiranja predstavništava Privredne komore Jugoslavije. Nije iznenadio stav 23,5% preduzeća da, sa stanovišta potrebe za predstavništvima, posebno izdvajaju Nemačku i Italiju. Potom, su sledili Bliski Istok (Arapske zemlje), ostale zemlje Zajednice Nezavisnih Država (zemlje bivšeg SSSR-a), Afrika, Kina i SAD.

Iako na prvi pogled ovde utvrđen stav preduzeća bitno nije odudarao od stanja u našoj spoljnotrgovinskoj razmeni i tadašnje disperzije predstavništva PKJ, njime su otvorena krupna pitanja u ovoj sferi. Naime, PKJ je do 1991. godine imala 52 punkta u inostranstvu, i to 18 u zemljama Evrope, 13 u zemljama Azije, 6 u zemljama Afrike i 1 u Australiji. U 2001. godini, kao što je već rečeno, imala ih je 9, pri čemu je 70% sredstava za njihovo funkcionisanje bila obavezna da obezbedi Privredna komora Jugoslavije, a 30% sredstava su obezbeđivana po osnovu pružanja usluga zaintereso-

vaniim preduzećima. Usled toga predstavnistva savezne privredne komore u ovoj analizi uzimamo kao indikator stanja generalne spoljnoekonomske mreže Jugoslavije, koja po svojem karakteru, obuhvata i makro i mikro aspekte njenog organizovanja i funkcionisanja. Ispostavilo se, sa stanovišta Privredne komore Jugoslavije, da tržište, izraženo kroz demografske pokazatelje, od blizu 380 miliona stanovnika, na eksternom planu pokriva 18 ljudi, od čega 9 sekretarica i devet eksperata za međunarodno poslovanje. To, samo po sebi, navodi na zaključak da, bez obzira na nivo obrazovne i profesionalne osposobljenosti, ovakva kadrovska i organizaciona struktura nije bila u mogućnosti da efikasno odgovori izazovima potrebe za izvoznom ekspanzijom jugoslovenske privrede. Zato je i koncentracija napora komorskog sistema na metod rada *kroz delegacije* predstavljao odgovor na prilike u kojima funkcioniše, sa jedne strane, sa druge to je predstavljalo zadržavanje uhodanog sistema rada, koji je izgrađivan u ranijem, višedecenijskom periodu, u uslovima koji su se radikalno razlikovali od poslovnog okruženja krajem XX veka!

Osim toga, alokacija predstavništva samo je delimično bila podudarna sa listom najznačajnijih spoljnotrgovinskih partnera SRJ: u izvozu (u poslednjem polugodištu prošlog veka to su bili: Italija, Nemačka, BiH, Makedonija; Švajcarska, Rusija, Grčka, Mađarska, Francuska i Belgija (predstavništava nije bilo u BiH, Švajcarskoj, Mađarskoj, Francuskoj i Grčkoj). Na strani uvoza, na prvom mestu po obimu importa u našu zemlju, nalazile su se: Rusija, Nemačka, Italija, Rumunija, Bugarska, Mađarska, Grčka, BiH, Makedonija i Austrija. Ni ovde nema potpune podudarnosti – nije bilo predstavništava u Mađarskoj, Grčkoj, BiH, Rumuniji i Austriji. Dakle, od 10 najvažnijih partnera – zemalja u izvozu, pet zemalja nisu bile pokrivene predstavništvima. Na strani uvoza, od deset, takođe, u pet zemalja PKJ nije imala predstavništva. Pri tome, u dve zemlje, koje ne pripadaju grupi naših najvažnijih partnera u izvozu ili uvozu postoje predstavništva: u Ukrajini i Iraku. Ova jednostavna komparacija ukazuje na mesto uvoza u mreži predstavništava PKJ, i to na njegov ravnopravan organizacioni tretman, pri čemu su rezultati u oblasti izvoza daleko ispod uvoznih.

Ukoliko se uzme u obzir da je naš uvoz u periodu januar-jun 2001. godine iznosio 2.177 mil\$, a izvoz u istom periodu, 869 mil\$³⁰, nije pogrešno tvrditi da se radi o dinamizaciji uvozne orientacije naše privrede, umesto izvozne.

Sama preduzeća su se, u ovim istraživanjima, izjasnila da je potrebno uspostaviti predstavništva još u Africi, Kini i SAD-u. Nepostojanje predstavništva u pomenutim zemljama i regionima, a pogotovo u SAD-u ukazivalo je da nije bilo spremnosti, sredstava, ili čak ispravnog poimanja, adekvatne strateške orientacije naše privrede u uslovima globalizacije – bez obzira da li je takav koncept vezan za tranziciju ili ne. Ovom aspektu naše spoljnoekonomske strateške orientacije, moguće je još dodati i

30. Odbor za privrednu saradnju sa svetom PKJ, *Rezultati spoljnotrgovinske razmjene SR Jugoslavije sa svetom za period januar-jun 2001. godine*, Beograd, jul 2001. godine, str. 1. Prema ovom izvoru, debalans u robnoj razmeni iznosi 1.038 mil USD. Povećan je, u odnosu na isti period prešle godine, za 154 mil \$. Ukoliko se iz ostvarenog uvoza isključi vrednost inostrane pomoći u robu, robni deficit iznosi 1.186 mil \$ i premašuje vrednost ostvarenog izvoza za 36,4 %.

sledeći: ukoliko se prihvate rezultati empirijskog istraživanja Vamvakidisa,³¹ prema kojima privrede u zemljama koje su u blizini velikih i otvorenih privreda – rastu brže. Prema ovom autoru, nivo razvoja susednih privreda, pogotovo ako su otvorene, ima značajne pozitivne efekte po rast. Međutim, sporazumi o regionalnoj saradnji nemaju značajan uticaj na rast ukoliko se postižu između malih i veoma sličnih privreda u razvoju. Odatle može proistekti pitanje o tzv. ekonomskoj integraciji Balkana kao preduslovu za pristupanje Evropskoj Uniji.³²

Od strateške važnosti bilo je i sledeće: na koji način su komunikaciono umrežena predstavnštva Privredne komore Jugoslavije sa predstavnstvima naših preduzeća u svetu i njih samih sa svojom centralom i drugim relevantnim institucijama u našoj zemlji, sa diplomatsko-konzularnim predstavnstvima, takođe? Odgovor na ovo pitanje znači spoznavanje realne spoljnoekonomske mreže jugoslovenske privrede, njene disperzije, potencijala i nedostataka. Ono što smo nedvosmisleno utvrdili, da su aktivnosti predstavnštava naših preduzeća, njihov broj i disperzija, značajna nepoznanica komorskog sistema, da se u toj sferi ispoljavao nedostatak saradnje, a time, kao logična posledica – redukcija moguće podrške našim preduzećima u sferi ovih aktivnosti. Tamo gde je postojala komunikacija ostvarivala se saradnja; prema raspoloživim informacijama, najčešće u situacijama koje karakterišu problemi, arbitražni sporovi i slično. Kako se ne bi razumelo da se jedino i isključivo posmatra PKJ kao akter u problemima, ukazujemo na *dekonstrukciju jugoslovenske spoljnotrgovinske mreže* tokom proteklog perioda. Naime, nakon ukidanja monopola u spoljnoj trgovini, u našoj zemlji, i, posebno, posle uvođenja sankcija, došlo je do odliva ljudi i poslova iz spoljnotrgovinskih kuća, što je imalo poznate posledice. To je samo jedna strana problema. Druga je, takođe veoma značajna, vezana za istovetan proces u predstavnstvima naših preduzeća u inostranstvu, gde se odlivu kadrova i poslova priključilo i bekstvo kapitala. Sa stanovišta efikasnijeg međunarodnog poslovanja ovaj problem je dobio i treću dimenziju: promene tokom 2000. godine uzrokovale su i promene u menadžerskom kadru u našim preduzećima, pri čemu su mnoge izvedene stihiski ili još nezaboravljenim metodama samoupravljanja, što, ma koliko to paradoksalno zvučalo, ukazuje da se još faktički nismo otrgli od tog načina razmišljanja i delovanja.³³ I ovaj niz događaja doprinosi promenama i pomeranjima u organizacionom i kadrovskom dizajniranju naše spoljnotrgovinske mreže. To je značajno jer nije moguće govoriti o efikasnom mehanizmu ekonomске diplomacije bez utvrđivanja i stabilizacije stanja u sferi eksternog podsistema spoljnoekonomske mreže jedne zemlje i njene privrede.

31. Athanasios Vamvakidis, *Regionalna integracija i ekonomski rast*, EP, Beograd, 2001, str. 38-48. (Deo rada istog autora: *World Bank Development Economics Research Group-s*, – Istraživačkog programa o regionalizaciji i razvoju. Utemeljen je na njegovoj doktorskoj disertaciji na Univerzitetu na Harvardu).

32. U periodu 1998. i 1999. godine ni jedna Balkanska zemlja nije imala pozitivan tgovinski bilans (*Economic Survey of Europe 2/3, UN*), a u sve zemlje regiona od 1990. do 1999. direktno je investirano 12.158 mil.\$, pri čemu su Kipar, Nemačka, Litvenštajn i Italija najveći investitori. Ovome treba dodati stupanj ekonomskih i neekonomskih rizika koje karakterišu ovo područje.

33. Dr Vuković Šćekić u svom radu *Prevremeni šok* ukazuje je da su, za našu privredu danas, od posebnog značaja stabilizacija menadžmenta u preduzećima i urgentna sanacija stihiskih promena u velikom broju naših preduzeća (Sindikalni poverenik, avgust, 2001.g, str. 22)



Rezultati prvog dela istraživanja pokazala su da:

- *Nije postojala koordinacija izvozne aktivnosti jugoslovenskih preduzeća,*
- *Nije postojala institucionalizovana aktivnost koordinacije, koja bi tretirala isključivo probleme ekonomске diplomacije, što je u suprotnosti sa savremenim, razvijenim modelima ekonomске diplomacije;*
- *Rad institucija, koje po definiciji čine ekonomsko-diplomatski mehanizam, od strane preduzeća nije ocenjen visoko, ali su, u poređenju sa rezultatima istraživanja tokom 1997-98. bolji i ohrabrujući.*
- *Komparirajući rad pojedinih institucija, najznačajnije pomake u ovom periodu ostvarili su Savezno ministarstvo za ekonomske odnose sa inostranstvom i diplomatsko-konzularna predstavnštva. U smislu pozitivnog primera skrećemo pažnju na reforme u Ministarstvu inostranih poslova, koje su, po svojem karakteru, bile korenite. Kadrovske promene su uključile i prijem 120 ljudi, prilagođavan je broj i disperzija DKP novom međunarodnom položaju zemlje, najviše je pojačan Sektor za ekonomske poslove i evropske integracije, a predstavljanje ekonomskih interesa naše zemlje promovisano je kao jedna od najvažnijih funkcija naših ambasada.³⁴ U smislu poznatih iskustava u svetu, reforme u ovom ministarstvu dale su pozitivan rezultat. Međutim, krile su se značajne opasnosti po dalju dinamizaciju ekonomizacije diplomatskih poslova. Naime, u jugoslovenskim ambasadama drugi čovek po značaju, nakon ambasadora je bila ličnost zadužena za politička, a ne za ekonomska pitanja, a što upućuje na to da u našoj zemlji, pa i u njenoj diplomaciji, dominira politika nad ekonomijom.*

Diplomatski aparat je samo jedan od segmenata mehanizma ekonomске diplomacije. Za ovde prikazane rezultate u ekonomsko-diplomatskoj sferi odgovorne su i druge institucije i privredni subjekti.

4.3 JUGOSLOVENSKO POSLOVNO OKRUŽENJE KAO FAKTOR DESTRUKCIJE MEHANIZMA NACIONALNE EKONOMSKE DIPLOMATIJE

Drugi deo istraživanja pokazao je da nepostojanje koordinacije u ekonomsko-diplomatskom mehanizmu nije jedini problem SRJ u ovoj sferi. U saradnji samih institucija ispoljavao se sukob nadležnosti i birokratizam, što najčešće vodi ka preteranom administriraju.

34. Opravdano je ovde postaviti pitanje: *ko promoviše interes naših preduzeća u inostranstvu, u našim ambasadama i konzulatima?* Kako je obrazovna i profesionalna profilacija ovih kadrova? Da li su njihova znanja slična ili identična sa znanjima menadžera koji se bave međunarodnim poslovanjem (što je u svetu praksa)? Da li se, u tom smislu, obavlja temeljna inovacija znanja kandidata koji se upućuju na ove dužnosti u inostranstvo...?

Na primer, u spoljnotrgovinskom prometu postojala je potreba za obaveznom provjerom zdravstvene ispravnosti i kvaliteta proizvoda pri uvozu. Ali, prema podacima PKJ, često ovakav nadzor je vršilo nekoliko službi – od 3 do 5 inspekcijskih organa.³⁵

U toku 2001. godine se moglo dogoditi da jednom preduzeću, *u istom danu, može doći u kontrolu preko 20 raznih inspekcija saveznog, republičkog i lokalnog nivoa.*

Uprkos ovolikom preplitanju nadležnosti i mehanizama kontrole poslovanja privrednih subjekata, što bi trebalo da suzbije (snažno razvijene) i sivu i crnu ekonomiju, naša stvarnost izgledala je mnogo drugačije. U svrhu ilustracije stanja u najkraćim crtama prikazaćemo neke od rezultata istraživanja Centra za liberalno-demokratske studije na temu korupcije u Srbiji.³⁶

U ovim istraživanjima (u januaru 2001. godine) a na uzorku od 1632 ispitanika, utvrđeno je da građani Srbije smatraju da je problem korupcije jedan od najozbiljnijih (zauzima četvrti mesto – iza siromaštva, političke nestabilnosti i kriminala). "Sudeći po prosečnim ocenama raširenosti korupcije koju građani daju, oblasti ili institucije za koje se ova pojava u nas najčešće vezuje jesu: *carina, poreska uprava, sudstvo i policija.* Prema stepenu uključenosti u korupciju, specifikacija profesija u ovom istraživanju postavlja *carinsku službu na prvo mesto.*"³⁷

Sagledavajući meru uključenosti pojedinih profesija u korupciji, preduzetnici na prvo mesto izdvajaju – opet, carinike! Kako se ne bi stekao utisak da tendenciozno prikazujemo rezultate pomenutih istraživanja, napominjemo da posebno obraćamo pažnju na pojave koje nanose direktnu štetu našoj saradnji sa svetom, odnosno ekonomsko-diplomatskim efektima. Koliko je u ovakvim uslovima bilo teško da se inopartner odluči na ulazak u krupne i složene poslovne operacije na našem privrednom prostoru, govorila je i poznata ocena rizika sa kojim se oni susreću u našoj zemlji, ili činjenica da je pregled zakonske regulative u oblasti stranih ulaganja u Saveznoj Republici Jugoslaviji sadržao, ni manje ni više, 42 zakonska akta!³⁸

Ovim nastojanjima ekonomizacije jugoslovenske diplomatičke (u potrebnoj meri neusaglašene sa iskustvima u svetu) suprotstavljena je zabrinjavajuća pojava. Nedovoljna i neefikasna podrška izvoznim naporima naših preduzeća pogodovala je ekspanziji uvozno orijentisanih preduzeća, koja su zbog smanjene konkurenциje na našem tržištu ili monopolskog položaja ostvarivala visoke profite i, po osnovu svojih poslovnih (uvozničkih) interesa, razvijala sopstvene poslovne komunikacije u svetu. Osim toga, ova preduzeća su formirala snažne uvozničke lobije u zemlji. Privredna komora Jugoslavije je explicite pozivala na njihovo suzbijanje i obezbeđivanje ravno-pravnosti na tržištu.³⁹

35. Privredna komora Jugoslavije, (Odbor za privredni sistem), *Uticaj državnih organa na ekonomiku poslovanja preduzeća*, Beograd, 2001.godine, st.3.

36. Sa problemom korupcije još su stari Atinjanii bili suočeni. Utvrdili su, zato, pravila za njeno suzbijanje. Zanimljiva definicija korupcije dolazi od Makijavelija, koji istu preuzima od Polibija, označavajući je kao kvalitet kvarenja vlasti. U tom smislu je instruktivan stav Monteskijea, da je svaka vlast sklona zloupotrebi, te se zato mora ograničiti drugom vlašću... (Grupa autora, *Korupcija u Srbiji*, CLDS, Beograd, 2001., str. 9.)

37. Grupa autora, *Korupcija u Srbiji*, CLDS, Beograd, 2001. str.40-42.

38. Prema podacima Privredne komore Jugoslavije.

39. *Privredna saradnja sa svetom*, PKJ, Beograd, 1999., str.11.

Ovaj segment istraživanja pokazao je da dominantno jačanje importne orientacije jugoslovenske privrede, posredno i neposredno, usmerava ekonomsko-diplomske aktivnosti zemlje u sopstvenu korist. Destrukcija nacionalnog poslovnog okruženja, uz složene tranzicione procese, doprineli su slabljenju izvozne orientacije na svim nivoima: na nivou preduzeća, privrede i države. Razmrskan je inače nedovoljno snažan sistem podrške izvozu, otvorena su velika vrata uvozu, nastupili su efekti urušavanja konkurenčne sposobnosti naših preduzeća i privrede ... Usled svega toga, ekonomска diplomacija naše zemlje, uprkos započetim reformskim naporima i društva i države u ovom periodu je, u odsustvu adekvatnog strateškog koncepta, potrebne finansijske, infrastrukturne i epistemske podrške, dala skroman rezultat, rezultat nesrazmeran velikim naporima ključnih aktera ekonomsko-diplomske aktivnosti.

4.4 PROBLEMI MEĐUZAVISNOSTI NACIONALNIH INTERESA, NACIONALNE EKONOMSKE BEZBEDNOSTI I EKONOMSKE DIPLOMATIJE U NAŠOJ ZEMLJI⁴⁰

Oformiti strategiju unapređenja izvoza jedne zemlje, a ne stvoriti uslove za njenu implementaciju isto je što i planirati prekomorski transport, a broda – niotkuda. Realizacija ovakve strategije zahteva multifokalne, usredsređene aktivnosti.

Kao što smo ukazali u trećoj glavi ove knjige, najnovija istraživanja iz oblasti ekonomskе diplomatiјe pažnju posvećuju i pitanjima nacionalne ekonomske bezbednosti.⁴¹

Razloga zbog kojih ovaj segment istraživanja fokusiramo na našu zemlju ima više. Tri su najvažnija: 1) turbulentno (poslovno) okruženje, 2) nivo privrednog razvoja i društvenog blagostanja, 3) izvozno orijentisan razvoj kao nacionalni prioritet. Ni jedan od ovih segmenta ne može biti realno analiziran, ukoliko se apstrahuje nacionalna ekonomska bezbednost.

U najkraćem, u razvijenom svetu, u uslovima globalizacije, između dva privredna segmenta – spoljnog i unutrašnjeg – se smanjuju razlike.

Otuda, ukoliko politički i privredni ambijent u zemlji destimulišu međunarodnu privrednu saradnju, time se na jedan od najtežih načina otvara pitanje nacionalnog privrednog razvoja i razvoja društva u celini. Zapravo, pokreće se pitanje definisanja i ostvarivanja nacionalnih interesa za svaku, pa i našu zemlju. Ali, upravo se prilikom formulisanja nacionalnih interesa javljaju problemi: ključne nacionalne interes(e) definiše grupa ili grupe na vlasti; u slučaju njihove nesglasnosti dolazi do suparništva u označavanju nacionalnih prioriteta i interesa – stoga mogu biti raznorodni, čak suprotstavljeni, kratkoročni i služiti interesima tih grupa, dakle – promenljivi. Tako se na unutrašnjem i međunarodnom planu projektuju nesuglasice doprinoseći strateškoj dezorientaciji.

40. Istraživanje sprovedeno tokom 2004. godine.

41. O tome svedoče radovi brojnih autora – izdavajmo: Artur Adams (*National economic security*, Norman, UO-pres, 1936.); C.R.Neu, Charles Wolf (*The Economic Dimensions of National Security*, National Defense Research Institute USA, 1994; Pavel S. Smirnov (*Национална безбедност: вопросы торговой политики*, Moskva, 2001.) i mnogi drugi autori ...

Intenzitet ovih neusaglašenosti razlikuje se od zemlje do zemlje. Najčešće zavise od: 1) izborne kampanje, 2) struktura koje čine izvršnu vlast, 3) eventualne političke nestabilnosti i načina njenog prevazilaženja, i slično. Ukoliko ova neslaganja, u bilo kojoj od pomenutih formi ili u uslovima njihovih kombinacija preovladavaju, usloviće odsustvo poštovanja i realizacije nekih od značajnih nacionalnih ciljeva, interesa i neophodne hijerarhije prioriteta. Zato većina država pribegava poštovanju principa jedinstvenosti u cilju, proistekle iz procesa usaglašavanja spoljnih i unutrašnjih sila, sila koje modeliraju odnose u izvršnoj vlasti, nacionalne interese, prioritete i načine za njihovo postizanje. Za našu zemlju je poštovanje ovog pristupa od velikog značaja, pogotovu u periodu u kojem nastoji da reši neka od najvažnijih pitanja za državu i društvo.

Jer, kakvo je stanje u zemlji i društvu, takvo stanje će biti i u njenoj "političkoj" i ekonomskoj diplomaciji. U slučaju da je društvo suočeno sa kompleksnim problemima, kao što je naše, pitanje nacionalne ekonomske bezbednosti predstavlja jedno od važnih polaznih osnova u projektovanju aktivnosti ekonomske diplomacije.

U periodu 2004. i 2005. godine nastavili smo, na Institutu za ekonomsku diplomaciju, istraživanja o kojima je već bilo reči u ovom poglavlju. Doprinos ekonomsko-diplomatskog mehanizma izvoznim naporima naše privrede, kao predmet prethodnih istraživanja, proširili smo pitanjima vezanim za nacionalnu ekonomsku bezbednost, odnosno za stav nacionalnih preduzeća prema toj problematice.

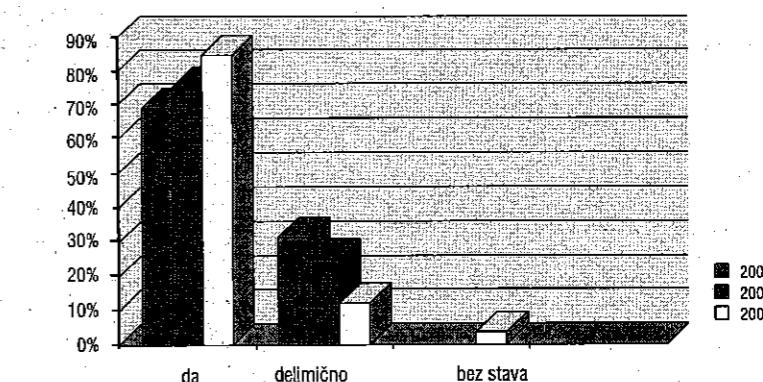
U toku prve polovine 2004. godine izvršena je anketa u 140 izvozno orijentisanih domaćih preduzeća, od kojih su 82 privredna subjekta dala potpune odgovore na svako anketno pitanje. Tokom 2005. godine anketirano je 200 izvozno orijentisanih preduzeća, od kojih je 120 dalo celovite odgovore na svako pitanje u anketi. Imajući u vidu pomenutu redukciju i veličinu uzorka (bez obzira što su obuhvaćeni naši najznačajniji izvoznici i uvoznici), rezultate ovog istraživanja posmatramo kao indikatore, a ne kao čvrste pokazatelje određenih kretanja i pojava.⁴²

Prvi segment istraživanja fokusirao je odnos domaćih preduzeća prema pitanju internacionalizacije sopstvenog poslovanja (Grafikon 19).

U 2004. godini, od anketiranih preduzeća 75% se izjasnilo da svoju poslovnu politiku i strategiju prilagođava međunarodnom poslovanju, a svega 25% je saopštilo da to čini delimično. Upoređujući ove rezultate sa rezultatima iz 2001. godine (tada je 68,08% preduzeća saopštilo da svoju poslovnu politiku prilagođava međunarodnom poslovanju), uočljiva je izražena tendencija ka internacionalizaciji. To pokazuje efikasnije delovanje preduzeća u nastojanjima da svoje poslovanje internacionalizuju, nego što to, sa stanovišta spoljnoekonomske aktivnosti, čini država, njene institucije i druge organizacije odgovorne za nacionalnu privredu i razvoj. Ovaj zaključak potvrđuju istraživanja u 2005. godini; tom prilikom se 84,5% anketiranih preduzeća izjasnilo da svoju poslovnu politiku i strategiju prilagođavaju međunarodnom poslovanju, 12% delimično, a 3,5% nije dalo odgovor na ovo pitanje.

42. O nacionalnoj ekonomskoj bezbednosti i (posebno) energetskoj bezbednosti zemlje, S.Z. Živčić napisao je u svetu vrlo zapažene studije, koje je, najvećim delom, objavljivala Diplomska akademija Ministarstva inostranih poslova Rusije.

Grafikon 19:
Da li poslovnu politiku i strategiju preduzeća prilagođavate međunarodnom poslovanju



Posebnu pažnju skreće stav preduzeća da je izvoz preduslov njihovog razvoja i dugoročnog opstanka (67%), 16% se izjasnilo negativno, a 17% preduzeća tvrdi da njihov razvoj i opstanak zavisi od izvoza, ali da nema adekvatnu podršku države. Ukoliko se grupišu preduzeća usmerena na izvoz, ispostavlja se da 84% anketiranih preduzeća ima izvoznu orientaciju.⁴³ Ovaj ohrabrujući fokus privrednih subjekata potvrđuje da, sa stanovišta poslovne politike, pridaju najveći značaj internacionalizaciji poslovanja.

Činjenicom da je težnja preduzeća ka izvozu dominantna, otvara se pitanje nepovoljne strukture našeg eksporta. Strateška orijentacija na mikroekonomskom nivou grubo odudara od stvarnog stanja (poznat je loš odnos uvoza i izvoza u našoj spoljnotrgovinskoj razmeni); ali ovakvo okretanje izvoz ohrabruje, mada se, još uvek, ovaj preokret odvija u sferi planskih aktivnosti i poslovnih komunikacija pre nego u sferi konkretnih poslovnih operacija.

Iako je, naravno, rast izvoza poželjan, potrebno je imati u vidu jednu, često previđanu, opasnost. Naime, ukoliko se stvore uslovi za značajno povećanje izvoza iskrisnuće problem dvojne privrede i njenog ekonomskog dualizma, izraženog u međuodnosu: industrija – poljoprivreda. Ovaj razvojni izazov je karakterističan za zemlje u razvoju; moguće ga je prevazići adekvatnim strukturnim promenama. Zato su podrška izvoznoj orijentaciji i strukturno prilagođavanje dva važna i paralelna procesa u izvozno-orientisanom razvoju zemlje. O ovome slikovito govori činjenica da je proizvodnja ostvarena mašinama i opremom sa kojom na početku XXI veka raspolaže naša privreda, primerena zahtevima tržišta od pre 25 godina.

Značaj performansi domaćeg poslovnog okruženja za internacionalizaciju jedne privrede je, naravno, neosporan. O jednom od najznačajnijih aspekata ovog problema govori naredni poslovni slučaj.

43. Rezultati istraživanja za 2004. godinu su gotovo podudarni sa rezultatima iz 2005. godine (razlika od ukupno 1%), zbog čega smo ovde dati podatke koji detektuju stav preduzeća po ovom pitanju tokom 2004. i 2005. godine.

IZ PRAKSE

Vukica Šćekić
US Steel Serbia

Uticaj radno-pravne regulative na spremnost stranih investitora da ulaze u Srbiju

Jedan od bitnih razloga koji mogu privući strane investitore je relativno stručna i sposobljena radna snaga i relativno niske zarade koje se trenutno isplaćuju.

Međutim, možda ove faktore u izvesnoj meri precenjujemo. Nismo više tako stručni u odnosu na okruženje kao što smo bili pre petnaestak godina. Punih 10 godina smo bili u pravoj izolaciji koja je one mogućila već zaposlene da se usavršavaju, a nove generacije da se zaposljavaju, uče i vremenom zauzmu svoje mesto. Zato su to mesto listom potražili u inostranstvu. Trebaće mnogo vremena da se zatvori ciklus koji je nastao.

Nismo ni toliko jettini kao što to izgleda, meleno prosečnom zaradom po zaposlenom. Razlog – dalje u većini preduzeća imamo dvostruko više zaposlenih od stvarno potrebnog broja. Viskovi su, po pravilu, locirani u administraciji i u prilično su odmakloj životnoj dobi, ne narocito povoljno za prekvalifikaciju i sposobljavanje za poslove gde su radnici potrebni. Kada se niska prosečna zarada (inace veća od prosečnih zarada u okruženju, narocito na jugoistočnim granicama Republike) multiplikuje viškom zaposlenih, dobija se iznos koji nije narocito atraktivan.

U tom ambijentu, radno zakonodavstvo nastoji da održi proevropsku orientaciju, držeći korak sa najrazvijenijim evropskim zemljama. Takav ambijent (ozbiljnim) stranim investitorima nije nepoznat. Imaju ga i u zemljama iz kojih dolaze. Svakako da nije pravi motiv ako je cena za rad skoro ista a zaštita nerada veća. Poseban problem je ovo drugo. Novi Zakon o radu nije uspeo da reši ovaj problem, posebno zbog naknadno ugrađenih amandmana koji su nas vratili u period osamdesetih godina prošlog veka.

Tu su i nezaobilazni, nesumnjivo potrebeni ali i dezorientisani sindikati. U međusobnoj borbi za članstvo često zaborave na strani interes tog članstva i na činjenicu da smo sa samoupravljanjem raskrstili, bar formalno, pocetkom devedesetih.

Ipak, koren novog postepeno jačaju. Doneli su ih upravo strani investitori. Usađeni su i u pojedina rešenja novog Zakona o radu, a utiču i na sindikalno ponašanje. Uspeh je teško osporiti, a uspeh stranih investitora se odražava na postepeno poboljšanje materijalnog položaja zaposlenih, pa onda i na odnos prema eventualnim radikalnim akcijama njihovih sindikalnih vodstava.

Ukupno, ne treba očekivati da će samo radno zakonodavstvo privući strane investitore. To mora biti međusobni uticaj. Propisi se moraju postepeno prilagođavati, a strani investitori moraju dati svoj doprinos tom prilagođavanju, ne očekujući da će ovde ikada biti zakonom prihvacioci uslovi liberalnog kapitalizma.

Osim ovog usložnjavanja naše nacionalne razvojne matrice, postoji i sledeći strateški izazov: ukoliko se nastojanja za ubrzanjem privrednog rasta budu vezala za sadašnju strukturu izvoza naše privrede, uslediće *uspostavljanje privrednog rasta sa eksportnom orientacijom*, pogoršavajući uslove trgovine za našu zemlju.

U poslednjoj deceniji XX veka došlo je do velikih poremećaja u strukturi našeg izvoza – smanjen je izvoz mašina i transportnih sredstava i niza finalnih proizvoda. U robnom izvozu Srbije dominiraju tzv. primarni proizvodi, među njima se ističu malina i druge vrste ranog voća, živa stoka, kukuruz, šećer, gvožđe, obojeni metali, rezana građa i drugi proizvodi šumarstva.⁴⁴ Pri tome, cena sirovina na svetskom tržištu, poljoprivednih proizvoda takođe, kao i radno i energo-sirovinski intenzivnih proizvoda niže faze obrade imaju tendenciju srednjoročnog i dugoročnog smanjivanja ili (prema najnovijoj oceni eksperata Svetske banke) blagog oporavka, uz “očuva-

44. Istraživanja o kojima je ovde reč nastavak su istraživačkog rada iz 1997, 1999, 2000. i 2002. godine. Rezultati ovih istraživanja objavljeni su u: Prof. dr Miroslav Raičević, *Ekonomska diplomacija i nacionalna ekonomska bezbednost*, Ekonomski anali, 2004/septembar, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 385-400. Deo ovog rada unet je u ovo poglavje.

nje” njihovog niskog nivoa.⁴⁵ Poznato je, ukoliko zemlje svoj privredni rast zasnivaju na povećanju eksporta ovde pomenutih proizvoda, onda ih takav “prosperitet” vodi u privredni rast koji ne izbavlja iz siromaštva!

Treća i ništa manja opasnost, vezana je za *odnos faktora i povećanja proizvodnje*, kojeg je Ribčinski formulisao u svojoj poznatoj teoriji. Prema ovom konceptu, porast nekog od faktora proizvodnje dovodi do povećanja proizvodnje i dohotka u toj grani gde se taj faktor koristi relativno više intenzivno, i ka smanjivanju proizvodnje i dohotka u grani gde se taj faktor koristi relativno manje intenzivno. Ovaj koncept Ribčinskog potvrđila je praksa: 70-ih godina prošlog veka Holandija se okrenula otvaranju novih nalazišta i eksportu gasa, prelivajući resurse u tu granu. Došlo je do zastoja u razvoju ostalih privrednih grana u ovoj zemlji. To je imalo za posledicu pad konkurentnosti holandske privrede i niži izvoz holandske prerađivačke industrije. Ova pojava, poznata kao *holandska bolest*, preti da pogodi našu privredu, ukolikо se njen izvoz bude bazirao na postojećoj strukturi.

Ukoliko se takav scenario ne predupredi, razvoju događaja doprinosiće, i mehanizam ekonomske diplomacije, jer će aktivnost u ovoj oblasti slediti domaće makroekonomske i mikroekonomske interese, bez obzira što oni neće u potpunosti odgovarati izvozno orijentisanom razvoju. Ovo je jedna od najvećih teškoća i opasnosti kojima je izložen naš ekonomsko-diplomatski mehanizam.

Imajući u vidu signale oporavka naše privrede, smatramo jednim od prvih prioriteta podršku progresivnijoj strukturi nacionalnog eksporta.

Četvrta opasnost se odnosi na činjenicu da će sve značajniji deo aktivnosti ekonomsko-diplomatskog mehanizma biti i dalje posvećen ekspanzivnim aktivnostima u sferi našeg (ogromnog) uvoza. Nije u pitanju samostalno formulisana orientacija ekonomsko-diplomatskih aktivnosti. “Zbog znatno bržeg rasta uvoza od izvoza, apsolutne i relativne veličine trgovinskog deficitu su znatno povećane. Naime, trgovinski deficit je već 2001. godine dostigao rekordan nivo jer je bio povećan za čak 50% ... U prošloj godini trgovinski deficit je ponovo povećan za 37% i dostigao je enorman, rekordan nivo u iznosu od 4,85 milijardi dolara i bio je za 2,7 puta veći nego 2000. godine.⁴⁶ Zbog visoke aktivnosti preduzeća koja se bave uvozom, velike učestalosti njihovih internacionalnih poslovnih komunikacija, uvoz se, kao snažan interes domaćih privrednih subjekata, nameće kao spoljnoekonomska aktiynost, koja ima najneposredniji upliv na aktivnosti u sferi ekonomske diplomacije.

Značajan uvoz robe široke potrošnje (različitog kvaliteta, uključujući i već korišćenu robu), konkurenčki pritisak domaću prerađivačku industriju ili je, u nekim slučajevima, sasvim zaustavlja. Potpuno se razlikuju stavovi o ovom pitanju – jedni autori smatraju da se domaća industrija mora izložiti oštrot konkurenčiji stranih proizvođača, a drugi da je neadekvatan nivo carinske i necarinske zaštite nacionalnih proizvođača. U

45. Politika 7/10/94, s. 12 -13 (Prof. dr Mladen Kovačević, *Loši izvoznici, odlični uvoznici*).

46. Prof. dr Mladen Kovačević, "Aktuelni problemi ekonomsko-finansijskih odnosa Srbije sa inostranstvom", EDC, Beograd, 2004. godine, str. 2.

teorijskom smislu, prvi stav je prijemčiviji, ali je činjenica da naš koncept otvaranja domaćeg tržišta i još uvek nedovoljne podrške izvoznim programima naših preduzeća vodi u neprilike o kojima je već bilo reči.

Efikasno podržani izvozni programi, vezani za brojna mala i srednja preduzeća, predstavljaju poznati strateški pravac delovanja u suzbijanju pomenutog problema. U suprotnom, uz bitniji porast nezaposlenosti uslovljene procesom privatizacije, doći će do daljeg urušavanja ekonomskog statusa porodice i pojedinca u našem društvu, što će zasigurno otvoriti nove puteve sivoj ekonomiji, kriminalizaciji društva, korupciji, socijalnoj i političkoj nestabilnosti, pojačanoj migraciji (pre svega mlađih visokoškolaca) u zemlje razvijenog sveta ... Da se radi o pitanjima od najvećeg značaja u domenu nacionalne ekonomske bezbednosti nije potrebno dokazivati.⁴⁷

Vratimo se komunikacijama naših preduzeća u funkciji utvrđivanja novih poslovnih prilika.

Istraživanja ovog problema u 2005. godini dala su vrlo zanimljiv rezultat. Preduzećima je ostavljena mogućnost da se opredeljuju za više odgovora (od 4 moguća), zbog čega pokazatelji u procentima prelaze 100. Naime, 94,8% preduzeća je saopštilo da informacije o potencijalnim inopartnerima prikuplja samostalno, što je nepovoljniji podatak nego 2004. (84%). Osim toga, izjasnilo se 15,5% preduzeća da ove informacije prikupljaju preko Ministarstva inostranih poslova Srbije i Crne Gore i naših diplomatsko-konzularnih predstavnštava. To predstavlja značajan napredak u odnosu na 2004. (11%). Dalje, preko specijalizovanih konzalting firmi do pomenutih informacija dolazi 8,6% domaćih preduzeća (u 2004. godini to je činilo svega 1%), što je veoma dobra vest.

To ukazuje na rastuću sposobnost naše privrede da angažuje i koristi (uobičajeno) skupe usluge specijalizovanih konsalting kompanija, zahvaljujući kojima je moguće efikasnije raditi na konkretizaciji neke poslovne šanse ili realizaciji konkretnih internacionalnih poslovnih operacija.

Poseban problem, sa stanovišta samostalnog prikupljanja, informacija o potrebljama i potencijalnim partnerima na svetskom tržištu, za našu privredu sadržan je u činjenici da većina naših preduzeća ne raspolaže znatnim sredstvima koja mogu biti usmerena na formiranje snažne infrastrukture u oblasti međunarodnog marketinga. To otvara pitanje njihove uspešne konkurenčke borbe na internacionalnom planu, pre svega sa transnacionalnim i velikim izvoznim kompanijama.

Oslanjajući se na rezultate ovih istraživanja, podaci koji se odnose na promene u ovoj oblasti, predstavljaju napredak u odnosu na raniju praksu, čime može da se

47. Prema podacima Centra za proučavanje alternativa oko 15% zaposlenih u Srbiji ne prima redovno zaradu, a oko 60 % stanovništva živi ispod linije siromaštva (Politika, 19/9/2004., str. 13).

potvrdi stav da u našoj (mikro)ekonomskoj diplomaciji počinju značajne, pozitivne promene.

Naredni poslovni slučaj ilustruje napore koje ulaže Ministarstvo inostranih poslova naše zemlje u sferi ekonomsko-diplomatske aktivnosti.

IZ PRAKSE

**Neki aspekti posete privrednog dela visoke delegacije Ministarstva inostranih poslova Državne zajednice Srbija i Crna Gora Meksiku, Peruu, Brazilu, Argentini i Čileu
(od 23. juna do 3. jula 2003. godine)**

U privrednom delu visoke delegacije MIP SCG bili su predstavnici: PK Srbije, Energoprojekta – Beograd; Fabrike vagona – Kraljevo; Instituta Torlak – Beograd, Trajal korporacije – Kruševac; "Milana Blagojevića" – Lučani, YU Point/East Point – Beograd, Beogradskog sajma – Beograd, Livnica – Beograd, Jugoimporta – Beograd, Slobode – Čačak; Luke Bar – Bar; Kolzeca – Beograd i Unibros Steel – Beograd (samo u Argentini, Brazilu i Čileu).

1. MEKSIKO

Predstavnici naših firmi su imali odvojene sastanke i u pojedinim ministarstvima. Institut Torlak – Beograd je prilikom razgovora u Ministarstvu zdravlja upoznat sa uobičajenom procedurom registracije vakcina, ali su, takođe, date korisne sugestije za naš nastup na meksičkom tržištu (preko predstavnika u Meksiku ili domace firme proizvođača i uvoznika vakcine).

Predstavnici namenske industrije (Jugoimport – Beograd, Sloboda – Čačak, "Milan Blagojević" – Lučani i Trajal – Kruševac) su imali odvojene razgovore u Ministarstvu mornarice gde su razmatrane mogućnosti vojno-ekonomske saradnje. Naši predstavnici su upoznati sa održavanjem Sajma bezbednosti u oktobru 2003. godine u Meksiku i pozvani da učestvuju kao izlagaci. Takođe su održani sastanci sa firmama AISA, Power Guard i Servicios Industriales. Ispituje se mogućnost angažovanja firme AISA kao distributera pneumatika na ovom tržištu.

2. PERU

Prilikom razgovora u Ministarstvu unutrašnjih poslova, na kome su uzeli učešće predstavnici naše namenske industrije (Jugoimport – Beograd, Trajal – Kruševac, Sloboda – Čačak, "Milan Blagojević" – Lučani i zastupnik firme Mile Dragić iz Žrenjanina i peruanska firma "Soclar") prezentiran je protizvodi program u oblasti vojno-ekonomske saradnje. Izražen je interes za direktnom kupovinom pirotehničkih sredstava.

Beogradski sajam i Međunarodni pacifički sajam iz Lime potpisali su Sporazum o saradnji i međusobnom zastupanju. Inicirano je i potpisivanje Sporazuma o saradnji Privredne komore Srbije i Privredne komore Perua.

Luka Bar je razgovarala sa peruanskim partnerima o mogućnostima formiranja distributivnih centara, kao i ulaganja u slobodnu zonu za robe koje bi se uvozile za potrebe naše zemlje, ali i regionalne.

Dugogodišnji rad Energoprojekta – Beograd i njegove pozitivne referencije bile su prisutne u razgovorima sa zvaničnim institucijama Perua (izgradnja sistema brana i irrigacije Cira Pjura, dobijena III faza projekta od 69 miliona dolara, zatim izgradnja puta i dr.).

3. ARGENTINA

Argentinsko-jugoslovenska poslovna komora je organizovala, pored prezentacije privreda dve zemlje, odvojene sastanke predstavnika naših i 40 argentinskih firmi. Tom prilikom je potписан i okvirni Sporazum o saradnji Privredne komore Srbije sa Argentinsko-jugoslovenskom poslovnom komorom.

4. BRAZIL

Održano je više sastanaka u nadležnim ministarstvima. Pomoćnik ministra dr Jelica Minić je sa delom državne i privredne delegacije obavila razgovore sa generalnim direktorom Departmana za unapređenje trgovinske saradnje u MIP-u Brazilia.

Brazilска страна је указала на њихов интерес за Извије Африке, пре svega Јужне Африке, Мозамбика и Анголе, где би могли zajedнички да nastupаро, имајуći u виду i искustvo naših firmi koje su poznate u ovom regionu. Spomenuli су, takođe, da su SAD uputile poziv brazilskim firmama da učestvuju u rekonstrukciji Iraka kao podizvodači. Konstatovana je mogućnost eventualno zajedničkog učešća u nekim projektima u rekonstrukciji Iraka.

Fabrika vagona – Кraljevo i Unibross su se upoznali sa ponudom za proizvodnju 2370 vagona za godinu dana koju su predali Vale do Rio Doce, što bi trebalo da se realizuje uz pomoć firme Mitsubishi. Pored proizvodnje vagona, istaknuta je i mogućnost izrade procesne opreme u oblasti gasa i nafte, sa skladištima, као i silosima za čuvanje soje i žitarica koji bi trebalo da se lociraju na železničkim čvorovima.

Brazilска страна је указала i na mogućnost zaključivanja barter aranžmana u ovim poslovima (plaćanje sojom). Posebno je istaknuto da proizvodači soje (AVIOVE) nameravaju da ulazu u razvoj saobraćaja, što bi trebalo iskoristiti u budućim kontaktima.

U Ministarstvu zdravlja Brazilia direktor Instituta Torlak – Beograd i deo državne delegacije razgovarali su sa predstavnicima Sekretarijata za zdravstveni nadzor, Sekretarom za nauku i tehnologiju, predstavnicima zvanične državne laboratorije za imunologiju "Bio Mangueiros". Указано је на proceduru registracije vakcina u Brazilu, као i na način funkcionalisanja nadležnih institucija iz ove oblasti. Констатована je mogućnost saradnje, имајуći u vidu da je Brazilu potrebno 80 miliona doza polio vakcine godišnje, a proizvodi svega 30 miliona.

Predstavnici naše namenske industrije imali su sastanke u Ministarstvu odbrane, као i sa firmom Welser, brazilskim proizvodačem vojne opreme, tako da su nastavljeni kontakti које су имали u maju 2003. godine. Израžен је интерес за saradnju sa brazilskom firmom EMBRAER (mogućnost uspostavljanja proizvodne kooperacije sa našim firmama). Brazilска страна је manifestovala načelan interes za kupovinu 24 patrolna čamca.

Yu point – Beograd je obavio razgovore sa brazilskim partnerima od kojih bi kupovao redu gvožda i soju, u zamenu za montažu vagona, što bi se realizovalo u saradnji sa Livnicom – Kikinda.

5. CILE

Privredna komora Srbije je potpisala okvirni Sporazum o saradnji sa Nacionalnom trgovinskom komorom Čilea. Predstavnici naše namenske industrije (Jugomport – Beograd, Sloboda – Čačak, "Milan Blagojević" – Lucani) su realizovali više sastanaka na kojima su razmatrane mogućnosti vojno-ekonomske saradnje (u Ministarstvu odbrane, firmama Norsur, Kaufmann i dr). Energoprojekt – Beograd je u kontaktima sa firmama Banmerchant i Ingendesa izrazio interes za zajedničku saradnju i nastupanje na tržištima trećih zemalja.

Beogradski sajam je, u kontaktima sa Čileanskom asocijacijom proizvođača izvoznika (ASEXMA CHILE), Čileanskom asocijacijom izvoznika (ASOEX), Sajmom iz Santijago de Čile (FISA) i Odelenjem za međunarodne sajmove MIP-a Čilea (PROCCHILE), ih upoznao sa programom i kalendarom sajamskih manifestacija. Posebno je promovisana ideja o organizovanju Sajma balkanskih i latinoameričkih zemalja u Beogradu, novembra 2003. godine. Livnica – Kikinda je obnovila kontakte sa firmom Metalpar sa kojom je saradivala ranijih godina. Fabrika vagona – Кraljevo zajedno sa firmom Unibross –

Beograd je kontaktirala firme moguće partnere (Ferrocarriles de Pacifico, Ferrocarril Antofagasta Bolivia, ENAP) u vezi izvoza vagona, ali i procesne opreme, kontejnera, izgradnje skadišta i sl.

Luka Bar je razmotrla mogućnost uključivanja Luke Bar u pomorski transport sa Čileom (Sudamericana de Vapores, Portuaria de Valparaiso, Agnusa). Главни чилеански operator CSAV je preporučio dalje kontakte sa njihovim predstavništvom u Hamburgu. Trajal – Krusevac je konstatovao značajan interes za kupovinu naših pneumatičkih komponenti, kako u Čileu, tako i u drugim zemljama regiona. U tom kontekstu je razgovarano i o mogućnostima zastupstva za ovaj region.

Tokom rada ove delegacije, u periodu od 23. juna do 3. jula 2003. godine, očigledno se odvijala intenzivna aktivnost, koja se u svrhu analize, može ilustrovati sledećim:

1. Ostvareni su neposredni kontakti i poslovna komunikacija sa 11 različitih ministarstava i asocijacijom pomenutih pet zemalja, koja su nadležna za uspostavljanje, praćenje ili podršku međunogrodne saradnje nacionalnih privreda i njihovih privrednih subjekata, uključiv vojno-industrijski kompleks;
2. Ostvarena je komunikacija sa 2 međunarodna sajma, potpisana jedan konkretan sporazum o saradnji sajmovima i otvorena ideja o realizaciji sajamskog projekta na nivou Latinske Amerike i Balkana;
3. Privredna komora Srbije je potpisala 2 sporazuma o saradnji sa srodnim asocijacijama ovih zemalja, i
4. Sa ukupno 59 preduzeća iz Meksika, Čilea, Perua, Brazila i Argentine predstavnici 13 preduzeća iz Srbije i Crne Gore i predstavnici Privredne komore Srbije razgovarali su o mogućnostima za saradnju i konkretnim poslovnim prilikama, pri čemu se u ovom prikazu rada delegacije posebno izdvajaju komunikacije sa 19 preduzeća iz ovih zemalja.

Aktivnost naše visoke delegacije MIP SCG, njenog privrednog dela posebno, ukazuje na primenu najvažnijih principa delovanja u oblasti makroekonomiske diplomacije. Radi se o sledećim načelima:

1. Angažovanje ekonomsko-diplomske infrastrukture i potencijala po široko fokusiranim ciljevima, uz poštovanje principa da je diplomacija prethodnica biznisa.
2. Angažovanje zainteresovanih preduzeća i uključivanje njihovih predstavnika u delegaciju, njihov aktivni rad "na terenu", uz stvaranje uslova za poslovne komunikacije sa zainteresovanim privrednim subjektima i/ili institucijama zemalja kojima je delegacija došla u posetu.
3. Delovanje na bilateralnom i plurilateralnom nivou.⁴⁸

48. Sa stanovišta teorije ekonomске diplomacije, dobri rezultati ekonomsko-diplomske aktivnosti u formi privrednih delegacija podrazumevaju postojanje određenih preduslova. Nivo pripremljenosti posete, vreme, kvalitet i karakter prethodnih komunikacija između domaćih i stranih preduzeća, njihov bonitet i ekonomska snaga, uslovjavaju rezultate, i to u sledećem rasponu: 1) detekcija poslovnih prilika, 2) fokusiranje na konkretnе poslovne projekte, uz pismeno izražavanje spremnosti da se neki poslovi realizuju u slučaju da se steknu svih potrebnih uslovi, 3) potpisivanje ugovora o realizaciji konkretnih poslova. Postoje i drugačije podele, počev od onih koje razmatraju jedino zaključen ugovor (što nije nikakva garancija da će posao biti realizovan, što brojni primjeri iz prakse potvrđuju!), do drugačijih gledišta koja, najčešće, naglašavaju značaj novih puteva i privrednih prilika u svetu za nastup domaćih preduzeća. Ovde uspostavljena podeša veoma je bliska sa logikom i praksom spoljne trgovine, te smatramo da se njom treba rukovoditi. Zbog čega?

U svetu se posvećuje posebna pažnja daljoj operacionalizaciji rezultata makroekonomiske diplomacije, kroz precizno koncipiranje aktivnosti, uključiv sistem finansiranja spoljne trgovine, kao jednog od najvažnijih segmenta generalnog ekonomsko-diplomatskog koncepta.

I u našem ekonomsko-diplomatskom sistemu veoma su zastupljene aktivnosti kroz privredne delegacije, koje je odavno promovisala klasična ekonomска diplomacija.

Rezultati istraživanja Instituta za ekonomsku diplomatiju, sprovedenog tokom 2004. godine, govore o povećanom angažovanju nacionalne ekonomsko-diplomatske infrastrukture i njenim uočljivijim doprinosima stvaranju poslovnih prilika za domaća izvozno orijentisana preduzeća, uprkos problemima koji opterećuju našu privredu i društvo, pa time i ekonomsko-diplomatski sistem zemlje. To je ohrađujuća činjenica, pred kojom postoje dva puta:

Prvi scenario. Možemo delovati retrogradno, oslanjajući se na razvoj zasnovan na faktorima; opterećeni problemima dvojne privrede doprinosićemo dekonstrukciji napora nacionalne ekonomске diplomatijske, pre svega aktivnostima usmerenim na podršku izvozno-orientisanom razvoju.

U ovom scenariju, negativna kretanja biće osobito podstaknuta:

- neodlučnom, ili nedovoljnom (svejednot) podrškom izvoznim naporima domaćih preduzeća,
- izborom pogrešnih geografskih ciljeva ekonomске diplomatijske,
- neusaglašavanjem prioritetnih nacionalnih (ekonomskih) interesa,
- vezivanjem ekonomiske politike i spoljnoekonomskе strategije za komparativnu prednost umesto za konkurentnost,
- presporim usvajanjem evropskih vrednosti u našem društvenom, pa time i privrednom životu,
- daljim turbulencijama u domaćem poslovnom okruženju.

Drugi scenario. Drugačiji put podrazumeva integralnu konkurentnost kao razvojni princip, stabilizaciju svih ključnih segmentata nacionalnog poslovnog okruženja u skladu sa nacionalnim ciljevima i evropskim vrednostima; podrazumeva prihvatanje koncepta nove ekonomске diplomatijske, uključiv preciznu konstrukciju pod sistema mikroekonomskе diplomatijske. Ovaj prisut treba da omogući efikasniju operacionalizaciju rezultata postignutih u sferi makroekonomskе diplomatijske (kroz centralizovanu, institucionalno dizajniranu koordinaciju, kroz finansiranje spoljne trgovine i adekvatno osiguravanje izvoznih poslova i projekata). Bez odgovarajuće intelektualne i profesionalne osnove, ni ovakav "zaokružen" koncept ekonomske diplomatijske neće dati očekivane efekte.

Zapravo, naša privredna stvarnost najdirektnije dokazuje ispravnost francuskog koncepta mikroekonomskе diplomatijske i usredsređene podrške ekonomsko-diplomatskog mehanizma internacionalnim operacijama, ne (samo) velikih kompanija, već i malih i srednjih preduzeća. Ukoliko uzmemo u obzir probleme sa kojima se naši veliki sistemi bore (kako zbog posledica sankcija, gubitka tržišnih pozicija u svetu, tranzicije i tehnološkog zaostajanja), mala i srednja preduzeća predstavljaju logičan, ekonomski opravdan fokus nacionalne mikroekonomskе diplomatijske. Osim toga, veoma mali broj naših poslovnih sistema, koje mi smatramo velikim, može opravdati ovaj atribut u komparaciji sa velikim izvoznim kompanijama u svetu.

Drugi deo istraživanja usredsređen je na sagledavanje opšteg sistema koordinacije nastupa na ino-tržište. Izdvojili smo dva pokazatelja, prvi se odnosi na koordinaciju na nivou preduzeća i njihovih asocijacija, a drugi na koordinaciju preduzeća i države, karakterističnu za funkcionisanje savremenih ekonomsko-diplomatskih mehanizama.

Rezultati istraživanja u 2004. godini su sledeći: preduzeća smatraju da koordinacija postoji delimično i neefikasna je (35%); da postoji i da uspešno funkcioniše tvrdilo je svega 3% preduzeća; da ovakav sistem ne postoji a potreban je tvrdilo je 48% preduzeća; da ne postoji ovakav sistem i da ne treba da postoji tvrdilo je 6% anketiranih preduzeća, a nikakav odgovor nije dalo 8%.

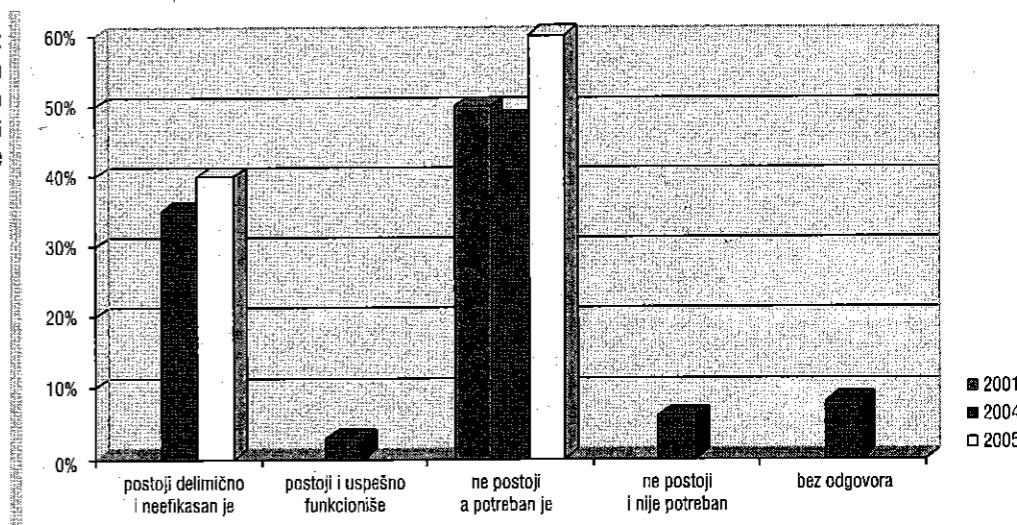
Ovakav stav preduzeća (pogotovo, ukoliko se pokazatelju od 48% doda i onaj od 35% anketiranih preduzeća koja tvrde da sistem postoji delimično i da je neefikasan) predstavlja veoma značajan signal za pokretanje odgovarajućih aktivnosti ne samo u oblasti ekonomske diplomatijske, već i u ostalim institucijama sistema koje podržavaju i prate spoljnoekonomsku aktivnost naših preduzeća.

Upoređujući ove rezultate sa rezultatima istraživanja iz 2001. godine, može se reći da je došlo do izvesnih pozitivnih pomaka. Naime, 2001. godine 50,3% anketiranih preduzeća je saopštilo da sistem koordinacije ne postoji, a 2004. godine je po istom pitanju na ovakav način odgovorilo 48%.

Međutim, istraživanja realizovana u 2005. godini govore da je ovaj napredak destruiran. Naime, 60% preduzeća se izjasnilo da koordiniran, nastup naše privrede na ino-tržište – ne postoji a potreban je, a 40% da postoji delimično i neefikasan je (Grafikon 20).

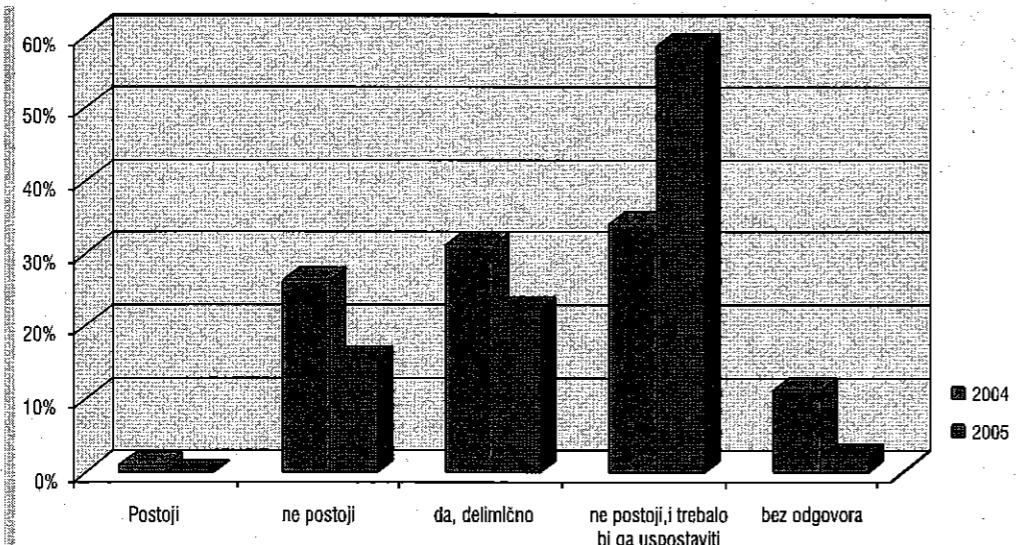
Nakon utvrđivanja ovakvog stava, usmerili smo istraživanja na ključne elemente ekonomske diplomatijske: tražena su mišljenja o postojanju i efikasnosti sistema koordinacije između preduzeća i državnih institucija u funkciji podrške izvozne ekspanzije preduzeća i dobijanja konkretnih spoljnotrgovinskih poslova (2004. g.). Od anketiranih preduzeća samo 1% je odgovorilo da ovakav sistem koordinacije postoji, 25%

Grafikon 20.
Da li postoji organizovan i koordiniran nastup preduzeća SCG na ino-tržište



je odgovorilo da ne postoji, da postoji delimično tvrdi 30%; 34% tvrdi da ne postoji ali predlaže njegovo uspostavljanje, a 10% nije dalo odgovor (Grafikon 21).

Grafikon 21:
Da li postoji efikasan sistem koordinacije između preduzeća i državnih institucija u funkciji podrške izvozne ekspanzije preduzeća



Dakle, ukoliko se agregiraju dva podatka: (1) da ovakav sistem ne postoji – 25%; (2) da ovakav sistem ne postoji ali ga treba uspostaviti – 34%, onda dolazimo do zaključka da 59% anketiranih preduzeća svedoči o nepostojanju sistema koordinacije preduzeća i odgovarajućih institucija u funkciji eksportne orientacije nacionalnih preduzeća.

Druga komparacija sa podacima i rezultatima iz 2001. godine pokazuje sledeće: ukupno 1% anketiranih preduzeća je 2004. godine smatralo da postoji sistem koordinacije u ekonomsko-diplomatskom mehanizmu; 2001. godine istovetan odgovor na ovo pitanje dalo je nešto manje od 1%. Dakle, u ovom delu stanje ostaje gotovo isto, što ukazuje na zadržavanje institucionalnog, etatizovanog pristupa ovom problemu, koji nije zasnovan na principima savremene ekonomske diplomacije.

To nije sve. Postoje i drugi zabrinjavajući rezultati istraživanja iz 2005. godine (obratite pažnju na Grafikon 21). Ni jedno anketirano preduzeće nije tvrdilo da sistem koordinacije postoji (u okviru institucija koje čine ekonomsko-diplomatski mehanizam)! Da koordinacija ne postoji, ali predlaže njegovo uspostavljanje – izjasnilo se 58,6% (2004 – 34%), a da postoji delimična koordinacija tvrdi 22,4% anketiranih preduzeća (2004 – 30%), da uopšte ne postoji mehanizam koordinacije izjasnilo se 15,5% preduzeća (koja za taj problem nisu predložila bilo koje rešenje); 3,4% preduzeća se nije izjasnilo. Ispostavlja se da 74,1% preduzeća tvrdi da u našoj zemlji sistem koordinacije u sferi institucionalizovanog mehanizma ekonomske diplomacije ne postoji (u 2004. – 59%).

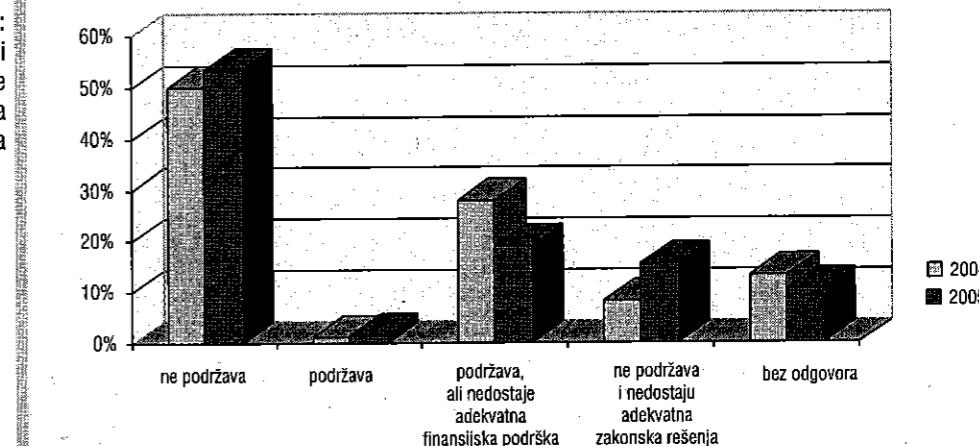
Sistem koordinacije je jedna od oslonih tačaka savremene ekonomske diplomacije, te njegovo nepostojanje, nedograđenost ili neefikasnost nanose štetu ukupnim ekonomsko-diplomatskim efektima.

Treći segment istraživanja odnosio se na sagledavanje tri važna pokazatelja: podršku države izvoznim naporima domaćih preduzeća, nacionalni interes u spoljnoekonomskom smislu i nacionalnu ekonomsku bezbednost.

Istraživanja 2004. godine: od anketiranih preduzeća 50% je odgovorilo da država ne podržava njihove izvozne napore na adekvatan način; svega 1% anketiranih preduzeća saopštilo je da podržava; 28% tvrdi da postoji adekvatna podrška države izvoznim programima preduzeća, ali da nedostaje adekvatna finansijska podrška, a samo 8% tvrdi da ovakva podrška ne postoji, usled nedostatka adekvatnih zakonskih rešenja; 13% preduzeća na pomenuto pitanje nije dalo nikakav odgovor (Grafikon 22).

Rezultati istraživanja u 2005. godini su sledeći: 53,4% anketiranih preduzeća smatra da država ne podržava njihove izvozne programe na adekvatan način, 1,7% da podržava, 15,5% smatra da ne podržava (uz nepostojanje adekvatnih zakonskih rešenja), a 19% se izjasnilo da država podržava njihove izvozne programe, ali nedostaju adekvatna finansijska sredstva; 10,34% nije odgovorilo na anketno pitanje. I u ovoj oblasti je došlo do pogoršanja koje, ukoliko se pretvorí u tendenciju, može zapretiti izvozno orijentisanom razvoju.

Grafikon 22:
Da li postoji podrška države izvoznim programima vašeg preduzeća



Rezultati otvaraju pitanja kreditne i druge podrške izvoznim operacijama i proizvodnim programima namenjenim izvozu, rada institucija čija delatnost ima neposrednu i posrednu vezu sa ovim aktivnostima. Ovi indikatori upućuju na neophodnu dinamizaciju aktivnosti u sferi makroekonomske i mikroekonomske diplomacije. Osim uspostavljanja funkcionalne integracije aktivnosti ova dva ekonomsko-diplomatska segmenta, smatramo veoma važnim aktivnostima u domenu finansiranja spoljne trgovine; u ovoj oblasti postoje prostori koje tek treba normativno urediti (faktoring, for-

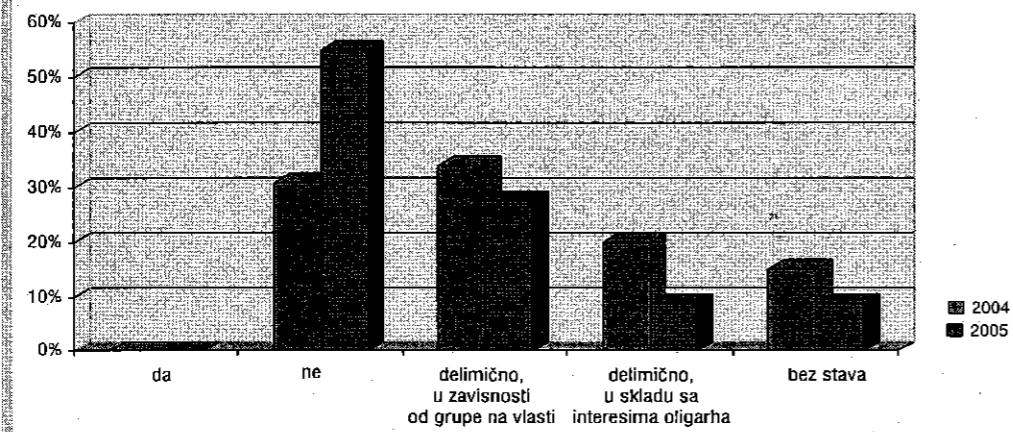
feting), ali i potreba za energičnjom koncentracijom finansijskih resursa na izvozno orijentisane projekte. Naravno, ovdje imamo u vidu konceptualne aktivnosti i njihovu usaglašenost sa ključnim ekonomskim i drugim interesima nacije.

Ovakve zaključke potvrđuju anketirana preduzeća od kojih se 93,1% izjasnilo da država treba više da uloži u finansiranje spoljne trgovine i osiguranje izvoza; 1,7% tvrdi da privredi nije potrebna ovakva aktivnost, dok se 5,1% nije izjasnilo.⁴⁹

Odatle je proisteklo sledeće pitanje za preduzeća: da li smatraju *da postoji opšteprihvaćen nacionalni interes u oblasti spoljnotrgovinske razmene naše zemlje*. Na ovo pitanje (istraživanje 2004. godine) nije dobijen ni jedan jedini potvrđan stav (0%), 31% preduzeća se izjasnilo da ne postoji jasno definisan i opšte prihvaćen nacionalni interes u oblasti spoljnotrgovinske razmene; 20% anketiranih preduzeća tvrdi da postoji *delimično, ali je jasno prilagođen interesima predstavnika krupnog kapitala u našoj zemlji*; 34% smatra da postoji delimično i promenljiv je (u zavisnosti od političke snage u izvršnoj vlasti), 15% preduzeća se nije izjasnilo (Grafikon 23).

Na isto pitanje, u istraživanjima 2005. godine, preduzeća su odgovorila na sledeći način: opet, *ni jedno preduzeće se nije izjasnilo* da postoji jasno definisan i opšteprihvaćen nacionalni interes u oblasti spoljno-trgovinske razmene naše zemlje. Od njih, 27,6% tvrdi da usaglašen nacionalni interes postoji (delimično, i promenljiv je u zavisnosti od političkih snaga u izvršnoj vlasti); 55,1% se izjasnilo da uopšte ne postoji, 8,6% da postoji delimično, ali je prilagođen interesima domaćeg krupnog kapitala, a 8,6% nije dalo odgovor.

Grafikon 23:
Stav preduzeća
o postojanju definisanog
nacionalnog interesu
u oblasti spoljnotrgovinske
razmene naše zemlje



Podaci ukazuju na pogoršanje stanja u odnosu na 2004. godinu, što najneposrednije detektuje zapostavljanje strateške orijentacije u spoljnoekonomskim odnosima. Pri tome, slabi fokusirano angažovanje političkih snaga (u izvršnoj vlasti) i krupnog kapitala. Upravo je to činjenica na koju treba obratiti posebnu pažnju: ukoliko izvršna

49. Prema istraživanjima Instituta za ekonomsku diplomaciju, Beograd, realizovanim tokom 2005. godine.

vlast i domaći krupni kapital zapostavljaju definisanje nacionalnih interesa u oblasti spoljnotrgovinske razmene (naše) zemlje, šta je uopšte moguće učiniti, značajno, u oblasti ekonomskog diplomatskog i izvozne ekspanzije nacionalne privrede? Ova i odatle proizilazeća pitanja tema su koja izlazi iz okvira interesovanja ovog rada.

Sama činjenica da se ni jedno preduzeće nije pozitivno izjasnilo o postojanju usaglašenosti naših nacionalnih interesa u oblasti spoljnotrgovinske razmene upozorava na hitnu potrebu otklanjanja problema i nedostataka u ovoj oblasti. Osim toga, rezultat upućuje na poznatu činjenicu da modeliranje političkih procesa i uticaj konkurenčije za biračke glasove koriguju interes, ekonomski i politički tokovi u svakoj, pa i u našoj zemlji. Podsećamo na Olsonov princip kolektivnog delovanja, prema kojem realizacija neke politike svojim efektima može doprinositi povećanju blagostanja jedne grupe (na vlasti); može da bude suprotstavljena interesima pojedinaca ili celine⁵⁰. Uspostavljanje "ravnoteže kolektivnog delovanja" predstavlja jedan od najznačajnijih prioriteta svake izvršne vlasti; to se, pre svega, odnosi na uspostavljanje odgovarajućeg međuodnosa na relaciji: nacionalni (ekonomski) interesi – trgovinska politika – izvozno orijentisan razvoj.

Poboljšanje karakteristika u svim oblastima o kojima je do sada bilo reči, treba da doprinosi jednom od najvažnijih ciljeva: unapređenju nacionalne konkurentnosti; o najvažnijim zadacima i aktivnostima u toj oblasti govori naredni komentar.

IZ PRAKSE

Prof. dr Mladen Kovačević
Institut za međunarodnu politiku i privrednu

Najvažniji faktori visokog nivoa i dinamičnog rasta konkurentnosti privrede

Ogroman broj faktora utiče na visok nivo i dinamičan rast konkurentnosti privrede jedne zemlje, a po našem mišljenju, za našu zemlju najvažniji su:

- Kvalitet ljudskog, a naročito tzv. intelektualnog kapitala, njegov stalni dinamičan napredak, kao i njegovo najracionalljnije korišćenje;
- Visoko učešće investicija u raspodeli domaćeg društvenog proizvoda i najracionalljnja alokacija investicionih sredstava;
- Visok nivo razvijenosti, intenzivno investiranje u razvoj i kvalitativno unapređenje tradicionalne, tehnološke i informacione infrastrukture;
- Visoke performanse i intenzivan razvoj istraživačko-razvojnog rada, kako na makro tako i na mikro nivou;
- Postojanje pravne države, odnosno postojanje stabilnog i predvidljivog pravnog okruženja;
- Razvijanje tržista i tržišnih institucija, maksimalno stimulisanje preduzetništva i ekonomskih sloboda, jačanje konkurenčije na domaćem tržištu i ukidanje ili bitno smanjenje monopolija;
- Visoke performanse države kao institucije u stvaranju sistema obrazovanja, sistema naučno-istraživačkog rada, optimalnog carinskog i vancarinskog sistema, politike realnog valutnog kursa i ekonomiske stabilizacije;
- Uspesna privatizacija i dominacija privatnog sektora;
- Dinamičan rast uvoza i maksimalno racionallno korišćenje savremene opredmećene i neopredmećene tehnologije;
- Stvaranje fleksibilne privredne strukture uskladene sa okruženjem i procesima globalizacije;

50. Vidi: M. Olson, *The Logic of Collective Action*, Cambridge: Harvard University Press, 1965.

- Uključivanje u integracije u kojima su prisutne najrazvijenije zemlje;
- Stvaranje stimulativnih uslova za strane direktnе investicije, posebno one koje potiču iz najuglednijih inostranih firmi;
- Održavanje optimalnog odnosa između plata, produktivnosti i poreza i tolerantnog odnosa između sveta rada i sveta kapitala;
- Tolerantniji odnosi između najvažnijih političkih stranaka, raznih nacionalnosti koje žive u jednoj zemlji i raznih verskih zajedница;
- Razvoj i zaštita vrednosnog sistema koji većina građana jedne zemlje želi.

S tim u vezi su konceptualne osnove i organizacioni dizajn ekonomske diplomatijske, naravno, njeni geografski ciljevi. U istraživanjima tokom 2001. godine utvrdili smo destrukciju geografskih ciljeva ekonomske diplomatijske u SR Jugoslaviji i, posledično, slabljenje infrastrukture koja je bila podređena njihovoj realizaciji. Ugovori o slobodnoj trgovini, kojih je naša zemlja potpisnica, otvaraju brojne mogućnosti privredi. Bez obzira na to, još uvek opstaje anemični koncept geografske disperzije naših izvoznih npora, koji zapostavlja tako velika tržišta kao što su rusko, ukrajinsko i kinesko, na kojima naša finalna produkcija može da dođe do realnih konkurenčkih pozicija, a što, na tržištu EU nije slučaj.

Istraživanja tokom 2005. godine detektovala su tri kompleksna geografska cilja naše ekonomske diplomatijske, pri čemu su preduzeća njih svrstala u hijerarhijski raspored na sledeći način:

- a. Evropska unija; Rusija; zemlje – bivše republike SFRJ; Zajednica Nezavisnih Država.
- b. SAD; Mađarska – Rumunija – Bugarska (kao susedne zemlje); Južna Amerika; Kina.
- c. Severna Afrika, Australija, Arapske zemlje.

Rukovodeći se ovim rezultatima opravdano je smatrati neophodnom dekonstrukciju geografskih ciljeva nacionalne ekonomske diplomatijske, izvedenu na način koji bi bio sličan dekonstrukciji geografskih ciljeva Francuske (tokom 90-tih godina XX veka). Osnova ovog konceptualnog i organizacionog redizajniranja treba da bude izvozno orijentisan razvoj.

Sa druge strane, u ovom periodu u našoj zemlji, postojeća ekspanzija uvoza ne može biti pitanje od nacionalnog interesa, iako ovakva strategija može biti od koristi domaćem uvoznikom lobiju. Koliko je složen odnos države i uvoznika najbolje govori izjava guvernera Narodne banke Srbije: "U prvih sedam meseci ove godine deficit u razmeni sa inostranstvom dostigao je oko četiri milijarde dolara, ali se sumnja da je ova cifra uvećana za oko milijardu dolara lažnim carinskim fakturama."⁵¹

"Naduvavanje" ovih faktura je, zapravo, nelegitiman odliv kapitala.

Ova i slične pojave samo potvrđuju rastući značaj nacionalne ekonomske bezbednosti.

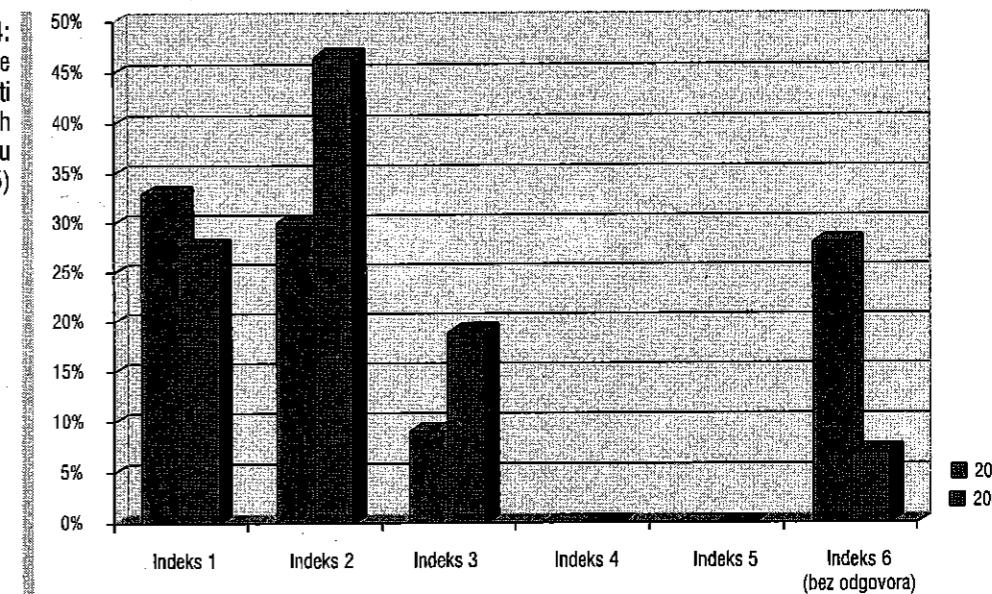
51. Glas, 18/10/2004, str.8.

Rukovodeći se principima ranije pomenutih autora u definisanju različitih faktora koji bitno utiču na strateške odluke u internacionalnom biznisu, opredelili smo se da nacionalnu ekonomsku bezbednost u istraživanjima posmatramo na sledeći način: *sigurnost poslovanja na domaćem tržištu, zaštita domaćih preduzeća u realizaciji poslovnih operacija u inostranstvu, suzbijanje sive ekonomije, suzbijanje strane nelojalne konkurenčije, zaštita poverilaca, pravna sigurnost, nivo korupcije u društvu ...* U ocenjivanju nacionalne ekonomske bezbednosti (od strane preduzeća) opredelili smo se za pet mogućnosti od 1 do 5 (5 prihvatomo kao nivo nacionalne ekonomske bezbednosti koji postoji u zemljama Evropske unije) (Grafikon 24).

Sa ocenom 1 (jedan) nacionalnu ekonomsku bezbednost u našoj zemlji (istraživanja u 2004. godini) označilo je 33% anketiranih preduzeća, 30% sa indeksom 2; sa nivoom 3 je ocenilo 9% anketiranih preduzeća. Na ovo pitanje se nije izjasnilo 28% preduzeća (na grafikonu označeno indeksom 6). Indeksom 4 i 5 ni jedno domaće preduzeće nije označilo nivo nacionalne ekonomske bezbednosti u našoj zemlji.

U ovoj oblasti istraživanja u 2005. godini detektuju značajan napredak. Od anketiranih preduzeća, 27,6% je nivo nacionalne ekonomske bezbednosti označilo jedinicom, dvojkom – 46,55%, trojkom – 18,96%; nije se izjasnilo 6,89% preduzeća. Nije bilo preduzeća koja su Indeksom 4 i 5 kvalifikovala nivo ekonomske bezbednosti u našoj zemlji. Indeks 2 je povećao svoju vrednost (sa 30% 2004. godine na 46,55% 2005. godine), a indeks 3 registruje poboljšanje za nešto više od – 100% u 2005. godini. Ovo je ohrabrujući rezultat i najbolja vest proistekla iz ovog dela istraživanja. To nas je motivisalo da obavimo konsultacije ili intervjuje sa dvadesetak menadžera domaćih i stranih kompanija (koje posluju na našem tržištu). Ispostavilo se da osim monetarnoj stabilnosti i pravnoj sigurnosti, suzbijanju korupcije pridaju poseban značaj. Više od 62% intervjuisanih je naglasilo poseban značaj uređivanja odnosa u sferi javnih nabavki. Da su u pravu govor i naredni komentar.

Grafikon 24:
Stanje nacionalne ekonomske bezbednosti (prema stavu anketiranih preduzeća, indeksirano u rasponu od 1 do 5)



IZ PRAKSE**Značaj regulative i dobre poslovne prakse u oblasti javnih nabavki za ekonomske odnose sa inostranstvom**

Nadežda Mitrović-Zitko
Republički sekretarijat za
zakonodavstvo

Jedan od bitnih parametara za ocenu uspešnosti reformi koje se sprovode u zemljama u tranziciji jeste postojanje zakonske i druge regulative kojom se uređuju javne nabavke.

Međutim, mnogo važniji parametar za ocenu te uspešnosti jeste dosledna i efikasna primena te regulative. Ovo iz razloga što je samo na taj način moguće obezbiti ekonomično i efikasno korišćenje javnih sredstava, a time i sprecavanje korupcije u oblasti javnih nabavki (u skladu sa direktivama EU koje se odnose na korišćenje javnih sredstava za nabavku dobara, usluga ili izvođenja radova, odnosno na javnu potrošnju u ovoj oblasti).

Republika Srbija do 2002. godine nije imala zakon kojim bi oblast javnih nabavki bila uređena, jedinstveno i na celovit način za sve nabavke koje vrše državni organi i organizacije, ustanove, javna preduzeća i drugi subjekti koji se u smislu Zakona o budžetskom sistemu smatraju direktnim ili indirektnim korisnicima budžetskih sredstava. Do tada pitanje nabavke dobara, usluga ili ustupanje izvođenja radova ili nije bilo normativno uređeno li je to regulisanje bilo delimično i nepotpuno i odnosilo se samo na pojedine nabavke, tako da je izbor ponuđača zavisio od diskreconih odluka naručilaca, tačnije od diskreconih odluka nadležnog organa kod naručiloca, što je imalo za posledicu neefikasno trošenje javnih sredstava i stvaranje povoljnog ambijenta za pojavu korupcije.

Dalekosežnije posledice takvog stanja bile su nabavka dobara čija je tehnologija zastarela, odnosno uveliko prevaziđena u razvijenim zemljama, nezainteresovanost kvalitetnih stranih ponuđača da u takvim okolnostima nude svoje proizvode i usluge zbog nepostojanja preciznih pravila koja bi obezbeđivala zdravu konkurenčiju, odnosno ravnopravnost svih ponuđača, kao i javnost u postupku izbora najboljeg među njima. Dalje posledice bile su zaostajanje u privrednom razvoju, zato u unapređenju ekonomskih odnosa sa inostranstvom, prezasićenost tržišta nedovoljno kvalitetnom robom, nedovoljna zastupljenost servisnih službi za održavanje takve robe i na kraju slabljenje ekonomske moći stanovništva.

Radi otklanjanja negativnih posledica takvog postupanja na tržištu kada su javne nabavke u pitanju, a po modelima zemalja koje su u poodmakloj fazi pregovora o pridruživanju Evropskoj uniji, u Republici Srbiji je u maju 2002. godine donet Zakon o javnim nabavkama. Posle više od godinu dana primene Zakona u praksi su u oceni određeni nedostaci koji su imali za posledicu otežano funkcionisanje naručilaca zbog njihove obaveze da postupak javne nabavke sprovode po strogo utvrđenim pravilima i u slučajevima kada to nije bilo opravdano zbog specifičnosti situacija koje su karakteristične za pojedine naručioce, odnosno za pojedine nabavke. Takođe je uočeno da je neophodno radi zaštite domaćih ponuđača, Zakonom propisati odredene mere kojima bi se domaći ponuđač u određenom smislu stavio u ravnopravniji položaj sa stranim ponuđačima. Izmenama i dopunama Zakona takođe je trebalo obezbediti i zaštitu javnog interesa, odnosno davanje mogućnosti da nadležni državni organ, odnosno organizacija kroz institut podnošenja zahteva za zaštitu javnog interesa obezbedi proveru zakonitosti postupka javnih nabavki.

Navedenim izmenama Zakona njegova osnovna konceptualna nije narušena niti se u bilo kom smislu odstupilo od osnovnih načela na kojima se zasniva normativno uređivanje oblasti javnih nabavki, a to su: načelo ekonomičnosti i efikasnosti upotrebe javnih sredstava, načelo obezbeđivanja konkurenčije među ponuđačima, načelo transparentnosti upotrebe javnih sredstava i načelo jednakosti ponuđača. Bez tih izmena i dopuna, odnosno bez stvaranja normativnih uslova za unapređivanje i nesmetano odvijanje procesa javnih nabavki, praksa bi pokazala da se Zakon pretvorio u svoju suprotnost.

U novonastalim uslovima moguća je nesmetana razmena dobara i usluga, razvoj i povezivanje tržišta, priliv stranog kapitala kroz izvođenje radova, pružanje usluga i isporuku dobara, unapređenje ekonomskih odnosa sa drugim zemljama i unapređenje privrednog razvoja.

Važan element za postizanje navedenih ciljeva jeste i dobro organizovan sistem kontrole u sprovodenju javnih nabavki od strane države, ali i od strane naručilaca, uvođenjem sistema unutrašnje ili interne kontrole. Institucionalni oblik kontrole od strane države obezbeden je preko Uprave za javne

nabavke, Komisije za zaštitu prava, kao i preko organa unutrašnjih poslova koji se bavi privrednim kriminalom i, naravno sudske organa koji procesuiraju slučajeve u kojima postoji osnovana sumnja da je izvršena zloupotreba u postupku javnih nabavki, odnosno zloupotreba u korišćenju javnih sredstava. Značajnu ulogu u kontroli zakonitog trošenja sredstava ima i budžetska inspekcija, tako da su mehanizmi praćenja i kontrole u oblasti javnih nabavki u dovoljnoj meri obezbedeni.

Do danas doneti su i objavljeni svi podzakonski akti, tako da se može konstatovati da je oblast javnih nabavki u Republici Srbiji, u normativnom smislu, zaokružena. Teži deo ovog pitanja jeste dosledna i efikasna primena propisanih pravila od strane naručilaca, ali i od strane svih drugih subjekata, učesnika u postupku javnih nabavki.

Prema izveštajima Uprave za javne nabavke, koje u skladu sa Zakonom Uprava svake godine dostavlja Vladi, u Republici Srbiji i ovaj drugi deo realizuje se iz godine u godinu sve uspešnije, što se najbolje može videti iz podataka koji se odnose na uštedu javnih sredstava, na cene koje se postižu u tom postupku i koje su primerene stvarnoj vrednosti dobara, usluge ili radova, a ne kao što je to bio ranije slučaj – nesrazmerno visoke cene kao posledica korupcionaškog ponašanja u ovoj oblasti. Iz podataka koji predstavljaju rezultat rada Komisije za zaštitu prava može se videti da je u većini slučajeva obezbedena konkurenčnost među ponuđačima, njihova ravnopravnost i nediskriminatorski odnos naručilaca, što pozitivno utiče na sve veću zainteresovanost stranih ponuđača da učestvuju u postupcima dodele ugovora o javnim nabavkama u našoj zemlji.

Vraćamo se ostalim ekonomsko-bezbednosnim problemima. Analogije radi nastojali smo da bar jedan od pomenutih pokazatelja ekonomske bezbednosti pronađemo u nekom od dostupnih istraživanja, a da se odnose na – susedne zemlje ili naše bliže internacionalno okruženje. S. Vuković, u svojoj knjizi: "Korupcija i vladavina prava", saopštava sledeći podatak: izraženo u procentima, podmitljivost državnih službenika (u ovom slučaju carinskih) je sledeća: Slovenija 37,2%, Makedonija 32,5%, SRJ (SCG) 21,2%, u Poljskoj 16,9%.

Isti autor precizira podatke o rasprostranjenosti korupcije u državnim institucijama, u indeksima čija je vrednost izražena od 0 do 10; za korupciju u carinskoj službi podaci su sledeći: Albanija – 8,84; BiH – 7,88; Bugarska – 8,90; Makedonija – 8,80; Rumunija – 8,60; Hrvatska – 6,90; Srbija – 8,68 i Crna Gora 8,20 indeksnih poena. Prema istoj metodologiji utvrđeni pokazatelji za sudove su sledeći: Albanija – 8,48; BiH – 6,74; Bugarska – 7,60; Makedonija – 7,38; Rumunija – 8,02; Hrvatska – 6,66; Srbija – 7,78 i Crna Gora 6,58 indeksnih poena.⁵² Prema istom istraživanju, najkorumpiranija policija, u komparaciji sa ovde pomenutim državama je u Srbiji (8,8 indeksnih poena), dok je u pet zemalja regiona isti pokazatelj u rasponu između 7 i 8 indeksnih poena, a za dve zemlje ovaj pokazatelj se nalazi između 6 i 7 indeksnih poena.⁵³

Sa stanovišta nacionalne ekonomske bezbednosti posebno je značajan Vukovićev podatak da je 88,9% privatnih preduzetnika, prema njihovim izjavama, bar jednom za neku uslugu dalo mito državnom činovniku; da je gotovo svaki treći (31,8%) privatni

52. Vidi: S. Vuković, *Korupcija i vladavina prava*, Institut društvenih nauka – Draganić, Beograd, 2003, str. 190 (autor pomenute podatke citira prema Zvečiku U). Isto (citrirano prema: Corruption Indexes, Vitosha Research, Sofia, 2001).

53. Isto (citrirano prema: Corruption Indexes, Vitosha Research, Sofia, 2001).

preduzetnik bio prinuđen, po sopstvenim izjavama, da za istu "uslugu" ponovo platiti istoj strukturi.⁵⁴

Ukoliko uzmemo u obzir poreske službe, ministarstva pravde, vlade, agencije za privatizaciju, nacionalne banke, lokalne administracije i vojsku, stepen korupcije u našoj zemlji, tumačen kroz rezultate pomenutog istraživanja, približan je nivou korupcije u regionu. Imajući u vidu opsežnost istraživanja na koja se Vuković poziva, postoje indicije na osnovu kojih može da bude iznesena tvrdnja da je nivo naše nacionalne ekonomske bezbednosti sličan regionalnom. Za preciznije određenje karakteristika ekonomske bezbednosti u našoj zemlji potrebna su opsežnija istraživanja, što ovom prilikom nije bilo moguće učiniti; cilj nam je bio da skrenemo pažnju na neophodnost većih istraživačkih napora u ovoj oblasti.

Međutim, složenost odnosa u našoj zemlji (Kosovo i Metohija), tranzicioni problemi, stanje odnosa između članica državne zajednice i naš međunarodni položaj (koji je i dalje praćen teškoćama) – usložnjavaju pitanje nacionalne ekonomske bezbednosti.

Polazeći od indikatora prezentiranih u ovom radu, a ukoliko imamo na umu strukture interesa i moći u našem društvu i privredi, opravdano je zaključiti da je formulisanje i usaglašavanje *nacionalnih interesa* složen problem, koji, jednostavno, mora biti efikasno rešavan. U skladu sa pomenutim interesima, usvajanje *opsteusaglašene platforme nacionalne ekonomske bezbednosti* nije jednostavnije, ali bez ova dva oslonca *koncept ekonomske diplomacije* nije savremen, nepotpun je i opterećen brojnim ograničenjima.

Povratak naše privrede u svetske privredne tokove uslovljava veći obim ekonomsko-diplomatskog delovanja. To izaziva izraženiji pritisak na demokratsku odgovornost: veliki i rastući broj učesnika u međunarodnom poslovanju, interesne grupe pogotovu, uočavaju da na njihove domaće prioritete utiče internacionalni faktor. Time spoljnoekonomska aktivnost zemlje, njen odnos prema nacionalnim interesima, interesima preduzeća, grupa i pojedinaca, postaju sve značajnije komponente kompleksnog delovanja savremene ekonomske diplomacije.

Od posebnog značaja za naš izvozno orijentisan razvoj je uspostavljanje efikasnog, institucionalizovanog ekonomsko-diplomatskog sistema koordinacije spoljnoekonomske aktivnosti preduzeća i države, i drugih učesnika u nacionalnoj ekonomskoj diplomaciji, odnosno, ekonomsko-diplomatskog sistema zasnovanog na nacionalnim interesima, realnoj strategiji spoljnoekonomskih odnosa i poznatim, pozitivnim iskustvima u svetu (uključiv primenu savremenog makroorganizacionog dizajna, razgraničavanja makroekonomske i mikroekonomske diplomacije).

To je veliki zadatak i izazov za našu zemlju. U tom smislu, značajan doprinos u rešavanju ovih problema može dati efikasan i odgovoran rad na realizaciji naše evropske perspektive.

54. Vidi: S. Vuković, *Korupcija i vladavina prava*, Institut društvenih nauka – Draganić, Beograd, 2003., str. 190 (autor pomenute podatke citira prema Žvekiću U). Isto (citirano prema: Corruption Indexes, Vitosha Research, Sofia, 2001).

Ekonomska diplomacija

- Izvozno orijentisan razvoj
- Ekonomsko-diplomatski koncept SR Jugoslavije (do 2000. godine)
- Strategija spoljnoekonomskih odnosa
- Doprinos ekonomske diplomacije izvoznoj orijentaciji privrede SR Jugoslavije (Srbije i Crne Gore) nakon 2000. godine
- Jedinstvenost u cilju
- Sistem koordinacije ekonomsko-diplomatskog mehanizma u SRJ (SCG)
- Nacionalni interesi
- Komparativna prednost
- Konkurentnost
- Finansiranje spoljne trgovine
 - Kreditiranje
 - Faktoring
 - Forfeting
 - Lizing
- Geografski ciljevi ekonomske diplomacije
- Javne nabavke
- Korupcija
- Nacionalna ekonomska bezbednost
 - Olsonov princip kolektivnog delovanja
 - Holandska bolest
 - Dvojna privreda
 - Privredni rast sa eksportnom orientacijom
 - Privredni rast koji ne izbavlja iz siromaštva

Pitanja

1. Analizirajte proces prilagođavanja promenama ekonomsko-diplomatskog mehanizma naše zemlje: 1) pre 2000-te godine; 2) posle 2000-te godine. Koja pozitivna iskustva iz ranijeg perioda treba zadržati, a šta, po vašem mišljenju, treba menjati?
2. Šta biste vi (u ulozi nadležne ličnosti za ekonomsko-diplomatsku aktivnost u vašoj zemlji) učinili za uspostavljanje adekvatnog sistema koordinacije u nacionalnoj ekonomskoj diplomaciji? Da li bi model bio centralizovan? Da li bi vaš koncept modela nacionalne ekonomske diplomacije dobio jasnu, novu institucionalizaciju, ili bi koristio raspoloživu institucionalnu infrastrukturu? Objasnite svoj stav.
3. Objasnite odnos nacionalnih interesa i nacionalne ekonomske diplomacije.
4. Komparirajte model ekonomske diplomacije vaše zemlje sa (vama dostupnim) modelom neke zemlje. Objasnite rezultate vaše analize.
5. Koji su prioriteti nacionalne ekonomske bezbednosti u vašoj zemlji? Ocenite njihov odnos sa prioritetima ekonomske diplomacije i predložite operativne aktivnosti koje će doprineti njihovoj realizaciji.

ZAKLJUČAK

Značaj i uloga ekonomске diplomacije u međunarodnim odnosima proizilaze iz ekonomskog interesa — beskompromisnog pokretača promena u društvu i svetu.

*Dvadeset prvi vek je započeo profilisanjem procesa globalizacije, njegovog ekonomskog i političkog segmenta. Snaženje međuzavisnosti nacionalnih ekonomija i privrednih kretanja na globalnom nivou postavilo je nove izazove utemeljivačima savremenih pristupa međunarodnom poslovanju i neposrednim učesnicima u međunarodnim ekonomskim odnosima.*¹

Visoka politika i nova ekonomска diplomacija

Razvoj svetske privrede i sve oštije nadmetanje privrednih subjekata na svetskom tržištu, doprineli su pojavi specifične aktivnosti države i njenih privrednih subjekata — razvoju trgovinske i, potom, početkom XX veka, klasične ekonomске diplomacije. Za to je zasluzna ogromna uloga ekonomskih faktora u nacionalnim streljenjima. Ova činjenica je često i neopravданo zapostavljana ... Još od pećinskog doba, naši preci su ratovali, udruživali se zbog lova ili okupacije plodnih teritorija. Trebalo je pokazati kako su veliki, istorijski ratovi, pod različitim izgovorima bili u suštini ratovi za dominaciju nad trgovackim putevima, za osvajanje sirovina, radi umanjivanja ili povećavanja carinskih dažbina.²

Potrebi uspeha na svetskom tržištu najveći deo aktera se neprestano prilagođava. Danas se promene događaju na makroekonomskom i mikroekonomskom nivou, menjaju se zahtevi prema pojedincima koji učestvuju u analizi, podršci ili realizaciji internacionalnih poslovnih operacija. Klasičan koncept spoljne trgovine odlazi u istoriju, ostaju retrogradnim neznanje i nespremnost mnogih učesnika da se aktivno uključe u dimaćan svet savremenog međunarodnog poslovanja. Iako ih oni možda ne žele, promene će svakako stići i do njih, ali veoma skupe zbog propuštenog strukturnog prilagođavanja i razvoja. Na drugoj strani su oni koji međunarodnu ekonomsku saradnju i internacionalni biznis vide kao prioritete i razvojnu šansu.

Uslovi u kojima funkcionišu kompanije u inostranstvu, snažno zavise od politike svoje (matične) zemlje, sa jedne strane, i sa druge, od zemlje domaćina. Uslovi se menjaju ... istovremeno sa promenama državnih prioriteta i relativne moći partnera. U ovom slučaju, relativna moć zavisi od takvih faktora kao što su promene konkurenetskog okruženja, resursi, podrška javnog mnenja, napor i akcije preduzete zajedno sa drugim zemljama.² Odatle i proishodi odavno poznati stav da je diplomacija prethodnica biznisa i veoma značajan učesnik u postizanju njegovih ciljeva i rezultata.

1. Opširnije: Henri Hauser, *Economic et Diplomatic*, Librairie du Recueil Sirey, Paris, 1937.

2. John D. Daniels, Lee H. Radelaugh, *International Business — Environments and Operations* (sixth edition), AWPC — Delo, Moskva, 1998, str. 396.