



На недавно завршеном Бизнис форуму на Копаонику, који је протекао у сенци неслагања министара у Влади Србије на тему изласка из економске кризе, стручна јавност је могла доћи до два закључка. Први закључак је да је нужно да се будући развој српске привреде заснива на већем извозу а други, да је неопходан нови модел раста и развоја, који се више не може заснивати на приватизационим и кредитним приходима. У овом разматрању бавићу се факторима који утичу на српски извоз, пошто је један од највећих проблема са којим се суочава привреда Србије, висок спољно-трговински дефицит и недовољно висок извоз. Као показатељ величине проблема може послужити податак да је спољно-трговински дефицит у 2008. години био 8,1 милијарду евра, а 2009. години 5,2 милијарде евра. [1] У 2009. дефицит се смањio под утицајем светске економске кризе, када је драстично смањен и увоз и извоз, а не као резултат структурног прилагођавања српске привреде.

У нашој јавности се помало некритички говори о интеграционим процесима као решењу многих наших економских проблема. Приближавање Србије ка ЕУ и Светској трговинској организацији омогућава приступ већем тржишту, али води и либерализацији нашег увозног режима према ЕУ што може изазвати и негативне ефекте, између осталих смањење производње и запослености. Важно је истаћи да се потписивање споразума са светским институцијама и укључивање у интеграционе токове често користи као спољни фактор за обезбеђивање легитимитета за спровођење реформи. У нашим условима, где су Владе прилично слабе и немају снаге да спроводе одлучне и конзистентне мере, Влади је неопходно позивање на спољну подршку да би се одупрла утицају разних интересних група и јавног мњења, које није за спровођење одређених мера. Када је реч о томе који су највећи трговински партнери, илустративан је податак да је „Србија у 2007. години пласирала 88,2% свог извоза на тржиште ЕУ и земље ЦЕФТЕ. Од тога, готово половина извоза у ЕУ усмерена је на 3 земље Италију, Немачку и Словенију. Са друге стране, 90% извоза у земље ЦЕФТА отпада на БиХ, Македонију и Црну Гору.“ [2] Очигледно је, из ових података, да потенцијално тржиште за српске производе не треба да чине само суседне земље и ЕУ, као што је то сада случај, него и друге земље са којима је још СФРЈ имала веома интензивну сарадњу, посебно када је реч о извозу производа наменске индустрије и извођења грађевинских радова. Овде се пре свих мисли на Руску Федерацију, са којом се велики део трговине обавља у бесцаринском режиму, али и земље Блиског истока и Африке. Међутим, утврђивање стратегије наступа на овим тржиштима мора уважити битно измењен амбијент, произашао из њихових интензивних промена, далеко већег степена отворености њихових привреда и знатно оштрије конкуренције, у односу на пре тридесетак година и златног периода за наступ фирми из тадашње СФРЈ. Отежавајућа околност је да су у периоду изолације и санкција према Србији велики део тржишта тих земаља заузели конкуренти.

Србија је имала потпуно различите приступе спољној трговини у последњих 20 година, што је последица и међународних околности и санкција међународне заједнице. Привреду Србије су до 2000. године карактерисала квантитативна ограничења у спољној трговини, комбинована са високом царинском заштитом и она су спутавала инострану конкуренцију. Међутим, са политичким променама 2000. године уследила је нагла либерализација. Као показатељ брзине либерализације може послужити податак да је 2000. године просечна царинска заштита износила 14,3%, а већ 2003. само 7,3%. Конкурентност наше привреде тако је и вештачки смањена прекомерним и наглим растом увоза, као последица пребрзе либерализације. Међутим, на дужи рок се не може остварити значајан пораст извоза ако се истовремено привреда не оспособљава да на домаћем терену трпи конкуренцију која ће постепено достићи или се приближити оном степену који постоји и на светском тржишту. Либерализација спољно-економских односа често је неопходна, јер се тако растурају монополисане и картелисане домаће тржишне структуре, али цео процес је морао бити много пажљивије спроведен.

Као веома важан фактор конкурентности српске привреде на страном тржишту, често се у нашој јавности помиње вредност динара и око тог питања воде се исцрпне дискусије. Стабилност курса динара, која је била на снази од 2000. године, па до појаве светске економске кризе 2008. године и раст девизних резерви нису били резултат структурних промена у привреди. Стабилност курса се одржавала захваљујући средствима из иностранства у виду донација и кредита међународних организација, средстава од приватизације, дознака дијаспоре. Са појавом светске кризе, многи од наведених извора су смањени, па је и курс динара знатно ослабио, јер је у лето 2008. један евро вредео 78 динара, а данас вреди 100 динара. Ако нека земља форсира политику прецењене вредности своје валуте, као што је то чинила Србија претходних година, цене увозних производа изражене у домаћој валути су врло повољне, па долази до раста увоза. Уколико се та политика дуже примењује претерани увоз ће све више гушити домаћу производњу, а са друге стране, извозним предузећима се неће исплатити извоз. Креатори макроекономске политике су стабилни динар користили зарад смањења инфлације и пре завршетка структурних реформи из домена фискалне и монетарне политике.

Са правим почетком транзиције, после политичких промена 2000. године, постојала су оптимистична предвиђања да ће приватизација врло брзо променити структурне карактеристике привреде Србије и да ће 50-60% извоза чинити сасвим нови производи, најчешће страних транснационалних компанија. Илузија која је, такође дуго присутна, је да ће на подручје Србије доћи много страних директних инвестиција и да ће на тај начин порасти извоз, конкурентност и учешће инвестиција у домаћем производу. Таква очекивања су се показала као исувише оптимистична. Уз процес транзиције као њен саставни део треба да тече и процес реструктуирања привреде. На нужност реструктуирања и промена у привреди указује и структура извоза и то је кључни, али и најтежи елемент на ком се мора радити да би се повећао извоз. У структури извоза [\[3\]](#) н

ајвише су заступљени производи за репродукцију и већ неколико година они прелазе 50%, следи роба за широку потрошњу са преко 30 % и тек на крају опрема и машине око 10%, који се могу сматрати производима високе технологије са великим учешћем знања, иновација. Структурна димензија српске спољнотрговинске размене, а посебно њеног извозног сектора, указује на раскорак у поређењу са тенденцијама у светској трговини, где је дошло до померања ка високо научно и технолошко интензивним секторима. Постоји и прилично диверзификован извоз, када се посматра по робним секторима који указује на одсуство извозне стратегије. Посебно је важно истаћи да су производи нижих фаза прераде под знатним утицајем цикличног кретања привредне активности развијених земаља, што је дошло и до изражаја у актуелној светској кризи. Промена структуре извоза (реадаптација извоза) претпоставља израду стратегије дугорочног привредног развоја, а посебно стратегију развоја производње за извоз, како би се фокусирањем потенцијалних носиоца конкурентске предности на светском тржишту, управо такве области подржале адекватном развојном политиком. У ту сврху би се поред финансирања извозних програма, могло користити и традиционално субвенционисање извоза примерено новој међународној трговинској регулативи. Због тога су неопходне и промене банкарског система који би са успехом пратио наступ српске привреде на иностраном тржишту, јер за разлику од већине других држава Србија нема специјализовану банку за финансирање извоза, а ни развојну банку. Проблем је и неравномерност у развоју производно повезаних грана (кластера) тако да финални произвођач који је конкурентан нема довољну подршку у репроланцу од стране осталих произвођача. Наравно, неопходно је и реструктурирање на нивоу предузећа. Тај процес подразумева увођење нових производа при постојећој технологији, али превасходно увођење нових технологија. Зарад повећања извоза, неопходно је одређивање циљно извозно оријентисаних сектора и одређивање пратећих сектора који су неопходна подршка извозним секторима. Као додатна мера, којом би се смањио увоз, давати олакшице за инвестирање у увозно супститутивне секторе, односно подстицати производњу за домаће тржиште, којом би се супституисао увоз. Држава може помоћи извозна предузећа: формирањем информационе база података и пружањем савета извозно оријентисаним фирмама. Може помоћи у процесу преговарања са иностраним партнерима, подстицајима за увођење међународног система квалитета и стандарда.

Међутим, поставља се питање да ли влада која не може да се сложи око основне концепције, која не зна на који начин водити економску политику, има способности да доноси и много специфичније и софистицираније мере?

[1] Подаци републичког завода за статистику, www.stat.gov.rs

[2] Стратегија повећања извоза Србије за период од 2008-2011.године, стр 12

[3] Подаци републичког завода за статистику, www.stat.gov.rs