

EKSTERNI SEKTOR SRPSKE PRIVREDE

THE EXTERNAL SECTOR OF THE SERBIAN ECONOMY

Dr Vladimir Ristanović, Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo,
 Beograd, vmristanovic@gmail.com

Sažetak

Cilj ovog rada je da prikaže eksterni sektor srpske privrede, njegove karakteristike i specifičnosti, kao i anomalije koje su ga pogađale godinama unazad. U analizi će biti korišćeni podaci Republičkog zavoda za statistiku, a za kalkulacije zvanična međunarodna metodologija. Biće analizirana struktura eksternog sektora, tržišno učešće, konkurentna pozicija srpske privrede i izvoz proizvoda prema sektorima privrede i prema faktorskoj intenzivnosti. Struktura proizvodnje i izvoza srpske privrede od 2000-e godine pokazuje niske komparativne prednosti i konkurentne pozicije u svetskim okvirima. Nepovoljna struktura kod sektora, odseka, pa i grupa proizvoda uticala je na produbljivanje eksterne neravnoteže i visok deficit u spoljnotrgovinskoj razmeni. Izvoz proizvoda uglavnom niske tehnološke intenzivnosti, resursa i radointenzivnih proizvoda, koji odlikuju srpsku ekonomiju, nisu garant privrednog rasta na duži rok. Uzroke eksterne neravnoteže treba tražiti u odsustvu adekvatne izvozne strategije, ali i prebrzom liberalizaciji spoljnotrgovinskih tokova i politici deviznog kursa.

Abstract

The aim of this paper is to show the external sector of the Serbian economy, its features and peculiarities, as well as anomalies that afflicted it for years. In the analysis, data acquired from the Statistical Office of the Republic of Serbia will be used, as well as the official international methodology. The text will include the analysis of the structure of the external sector, market share, competitive position of Serbian economy and export products according to sectors of the economy and factor intensity. Since 2000, the structure of production and exports of the Serbian economy shows low comparative advantages and competitive position throughout the world. Unfavorable structure of the sectors, departments

and the product groups affected the deepening of external imbalances and high foreign trade deficit. Exports of technology of predominantly low intensity, resources, and labor-intensive products, common for Serbian economy, represent no guarantee of economic growth in the long term. The causes of external imbalances should be sought in the absence of adequate export strategy, as well as in high speed of liberalization of foreign trade flows and exchange rate policy.

Ključne reči: eksterni sektor, struktura izvoza, izvozni proizvodi, srpska privreda

Keywords: external sector, the structure of exports, export products, Serbian economy

1. Uvod

Asortiman i struktura izvoza srpske privrede godinama unazad su nepromenjeni. Uz to, veoma nepovoljni! Nepovoljni su zbog činjenice da su to uglavnom proizvodi niske faze tehnološke intenzivnosti, resursi ili radno intenzivni proizvodi. Takvi proizvodi nisu garant srednjeročnog ni dugoročnog privrednog razvoja, podležu žestokoj konkurenciji i čestim promenama cena na tržištu. Ekonomije koje odlikuje sličan asortiman i struktura izvoza su manje razvijene ekonomije koje su često spremne na nelojalnu konkurenciju kako bi sebi obezbedile što bolju poziciju na svetskom tržištu. Kako ovi proizvodi ne obezbeđuju stabilan devizni priliv od izvoza, predstavljaju dodatan problem za eksterni sektor. Ako se tome doda nerazvijeno finansijsko tržište u Srbiji, onda je jasno da nije moguće očekivati da će deficit tekućeg dela platnog bilansa biti finansiran suficitom iz kapitalnog dela platnog bilansa. Odsustvo priliva stranih direktnih investicija

poslednjih godina, kao očito jedinog izvora sredstava u Srbiji, koje je posebno izraženo posle svetske ekonomsko-financijske krize, produbljuje agoniju eksterne neravnoteže srpske ekonomije. Istovremeno, elastičnost inostrane tražnje za takvom vrstom proizvoda iz našeg izvoza nije dovoljna da obezbedi pozitivan efekat na eksterni sektor.

Pozicioniranje na svetskoj mapi sa takvom vrstom proizvoda je značajno skućeno. Tržišno ućešće je uglavnom izraženo na tržištima u okruženju, ponegde na tržište Evrope i rusko tržište. Izvozna struktura se popravlja u poslednje dve godine, ali dovoljno samo da ublaži eksternu neravnotežu. Zaokret u strukturi izvoza postoji sa novim proizvodnim procesima, postrojenjima i širenjem izvoznog asortimana. Pojedini sektori pokazuju unapređenje, dok se ostatak ekonomije zadržava na niskoj tehnološkoj intenzivnosti.

Problem postoji i na strani uvoza. Elastičnost domaće tražnje za uvozom nije dovoljna da pruži pozitivne efekte (smanji vrednost uvoza) na eksterni sektor. Sa druge strane, uvoz proizvoda viših i srednjih faza tehnološke intenzivnosti, samim tim i skupljih proizvoda (proizvoda veće vrednosti) produbljuje deficit u razmeni i godinama je pokazivao nizak stepen pokrivenosti uvoza izvozom (sem u poslednjim godinama). Celokupan period analize, od 2000. godine, pokazuje da se u dugom periodu veoma malo radilo na poboljšanju eksternih pozicija srpske privrede.

Problemi eksternog sektora u Srbiji su rudimentarni problemi u međunarodnoj trgovini. Latentan i površan pristup godinama unazad pokazao je nisko poznavanje osnovnih postulata u ekonomiji, a istovremeno rezultirao nepovoljnom slikom srpskog eksternog sektora. Međutim, ne treba lamentirati nad sudbinom, već treba preduzeti ozbiljne korake i rešavati problem eksterne neravnoteže.

Rad je koncipiran tako da sadrži 5 celina. Nakon uvoda, slede delovi koji prikazuju prilike u srpskom eksternom sektoru koje su izražavale duboku eksternu neravnotežu u nizu godina za nama. U tom delu biće predložene osnovne odlike srpskog izvoza, struktura robne razmene i komparativne prednosti. Narednim delom biće izdvojeni

sektori koji prate zaokret u srpskom izvozu od 2013. godine. Pre svega, oni sektori sa većim stepenom tehnološke intenzivnosti proizvodnog procesa. Konačno, u zaključnom delu slede pragmatična razmatranja.

2. Da li je srpski eksterni sektor septičan?

Kada posmatramo napore i rezultate srpske ekonomije i eksternog sektora, nema puno prostora za pohvale. Srpska privreda kao da boluje od lepidoze, gde se širi osipanje proizvodnih procesa. Industrija nije dostigla još uvek nivo sa kraja 1980-ih godina, a procesi koji su postojali naprasno su sa otvaranjem ekonomije nestali ili zastareli, a izvozni asortiman osiromašen. Tržišta na kojima smo dominirali obimom i kvalitetom, preuzeli su drugi igrači, što zbog posledica embarga 1990-ih godina i političkih dešavanja, što zbog gubitka konkurentskih pozicija i komparativnih prednosti po kojima smo bili prepoznatljivi. Fokusiranje na samo jedno tržište, tržište EU (i CEFTA zemalja) nakon 2000-e godine, dovelo je srpsku ekonomiju u situaciju da su se raspoloživi resursi konfluirali u suženi proizvodni asortimani, te je eksterni sektor postao rudimentaran. Velika očekivanja samo sa tržišta EU više su ličila na naivno očekivanje da će uz gnoma biti lakše i bogatije, a on se ustvari skriva i slabi, jer ga zabrinjavajuće pritiska svetska kriza. I to traje već duži niz godina. Punih osam! A bez gnoma, kao našeg glavnog spoljnotrgovinskog partnera, smanjuju se srpski izvoz i privredna aktivnost.

Iako je objektivno prisutan problem svetska kriza, to nije i jedini problem eksternog sektora srpske privrede. Problem se nalazi u nepovoljnoj strukturi robne razmene sa inostranstvom, niskoj faktorskoj intenzivnosti proizvoda koji su predmet izvoza, nedovoljnim komparativnim prednostima i niskom tržišnom ućešću srpskih proizvoda.

Analiza na nivou grupa proizvoda Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije OUN (SMTK, rev.4) pokazuje da u periodu 2001-2014. godina izvoz 50 grupa proizvoda sa najvećim procentualnim udelom u izvozu Srbije ispoljava visoko zajedničko ućešće od preko 70%. Pri tome, na prvih 10 grupa proizvoda otpada između 29% i 38% ukupnog izvoza u posmatranim godinama.

Unutar 50 grupa proizvoda sa najvećim učešćem u izvozu Srbije tokom četrnaestogodišnjeg perioda, najviše su bile zastupljene grupe proizvoda iz sektora 6: proizvodi svrstani po materijalu (odsek Obojeni metali i Proizvodi od kaučuka); sektora 0: hrana i žive životinje (odsek Povrće i voće) i sektora 8: razni gotovi proizvodi (odsek Obuća i Razni gotovi proizvodi, nigde nepomenuti). U strukturi izvoza dominirale su grupe proizvoda iz sektora koji pripadaju prerađivačkoj industriji, i to 2001. godine čak 38 grupa proizvoda, dok je u 2014. godini zastupljenost ovih grupa proizvoda smanjena na 33 grupe proizvoda.

Slično je u analizi 10 najzastupljenijih grupa proizvoda. Naime, posmatrano za svaku godinu, analiza pokazuje da se nije značajno menjao njihov procenat zastupljenosti, pa ni obim (sem kod grupe proizvoda Putnički automobili). Od 260 grupa proizvoda SMTK, svega 19 različitih grupa proizvoda je bilo unutar 10 najzastupljenijih u svim posmatranim godinama. Recimo, najzastupljenije grupe proizvoda bile su u svim godinama Bakar; Gume za automobile i sl. i Voće pripremljeno i proizvodi (sem sokova); čak u 13 godina Proizvodi od plastike, nn; u 12 godina Obuća i u 11 godina Valjani proizvodi, neplatirani, iza čega slede Kukuruz u zrnu; Pribor za odeću od tekstila itd. Grupa proizvoda Vazduhoplovi i oprema pojavila se najvećim učešćem u 2003. godini, dok u poslednje tri posmatrane godine raste učešće grupe proizvoda Putnički automobili (posebno u 2013. i 2014. godini).

Posmatrano po godinama, u grupi od 10 najzastupljenijih grupa proizvoda bile su u 2001. godini četiri grupe proizvoda iz sektora 8, tri grupe proizvoda iz sektora 6 i po jedna grupa proizvoda iz sektora 0, sektora 5 i sektora 9; u 2006. godini čak pet grupa proizvoda iz sektora 6, tri grupe proizvoda iz sektora 0 i dve grupe proizvoda iz sektora 8; dok u 2014. godini tri grupe proizvoda iz sektora 7, po dve grupe proizvoda iz sektora 6, sektora 8 i sektora 0 i jedna grupa proizvoda iz sektora 3. Pri tome, ovih deset grupa proizvoda učestvovali su sa 35% u 2001. godini, sa 38% u 2006. godini, i sa 36% ukupnog srpskog izvoza u 2014. godini.

Slično je i na strani uvoza. U posmatranom periodu nije se značajnije promenila struktura

uvoza, ni po grupama proizvoda, ni po geografskim zonama. Preko 80% uvoza dolazi sa evropskog kontinenta. Ipak, udeo uvoza sa evropskog kontinenta se smanjuje (sa 83,2% iz 2007. godine na 80,7% u 2013. godini), ali kontinuirano raste udeo uvoza iz zemalja EU, preko 60% u svim godinama (76,6% u 2013. godini nakon priključivanja Hrvatske Evropskoj uniji). Oko 25% uvoza dolazi iz susednih zemalja, dok je uvoz iz bivših jugoslovenskih republika u opadanju (sa 14,2% i 11,6%). Pri tome, oko 50% uvoza iz zemalja van EU (ostatak Evrope) odnosi se na Rusiju. Inače, iz Rusije Srbija uvozi uglavnom energente i to u udelu između 11 i 16% ukupnog uvoza u pomenutim godinama. Pored energenata, Srbija uvozi reprodukcioni materijal (namenjen za proizvodnju i izvoz). Na smanjenje uvoza delom je uticala i depresijacija dinara, ali i smanjenje realnih prihoda (zarada). Istovremeno, povećan je uvoz sa azijskog kontinenta sa 12,7% na 16% u posmatranim godinama. Ostala tržišta sa kojih uvozimo beleže smanjenje udela: udeo sa američkog tržišta smanjen je sa 3,5% na 2,6%, dok je sa afričkog i pacifičkog tržišta, ionako mali po obimu i vrednosti, dodatno smanjen.

Izvozno-uvozna struktura privrede predstavlja analizu pojedinih sektora privrede i njihovo rangiranje prema stepenu važnosti u međunarodnoj razmeni. Izvozno-uvozna struktura po sektorima privrede prikazana je preko učešća pojedinih sektora u eksternoj razmeni. Kada se posmatraju potperiodi, izvozno-uvozna struktura srpske privrede izgleda daleko bolje. U poređenju dva potperioda, uočava se da je u potperiodu 2006-2013. godina eksterna struktura privrede Srbije popravljena u odnosu na potperiod 2001-2006. godine. Najvećim delom to je posledica sve većeg stepena pokrivenosti uvoza izvozom, koji je u 2013. godini dostigao 71% (izraženo u američkim dolarima).

Koeficijenti dinamike izvozno-uvozne strukture cele privrede beleže poboljšanje u posmatranom periodu. Analiza sektorskih koeficijenata dinamike promene strukture izvoza i uvoza (SMTK rev.3) pokazuju da su sledeći sektori od značaja za srpsku privredu: sektor 0 - Hrana i žive životinje, sektor 1 - Piće i duvan, sektor 4 - Životinjska i biljna ulja

i masti, sektor 7 - Mašine i transportni uređaji, i sektor 8 - Razni gotovi proizvodi.

Pokrivenost uvoza izvozom (SMTK, rev.4) predstavlja važan pokazatelj konkurentnosti privrede. U Srbiji se sa otvaranjem privrede i liberalizacijom spoljnotrgovinske razmene srpska privreda suočavala sa kontinuiranim smanjenjem stepena pokrivenosti uvoza izvozom od 2000. godine. Najniži stepen pokrivenosti ostvaren je u 2004. godini - svega 32,8%, što pokazuje da su izvozni prihodi pokrivali svega jednu trećinu plaćanja po osnovu robnog uvoza. Konkurentnost privrede je poboljšana tek sa svetskom ekonomskom krizom, od 2009. godine, kada stepen pokrivenosti uvoza izvozom prevazilazi 50%. Najveći stepen pokrivenosti zabeležen je 2013. godine kada je dostigao čitavih 71,1%, zahvaljujući visokom rastu izvoza od 30,1% i nižem rastu uvoza od 8,5%.

U periodu od 2001-2013. godine, kontinuiran rast spoljnotrgovinske aktivnosti srpske privrede bio je praćen rastućim deficitom trgovinskog bilansa. Spoljnotrgovinska aktivnost srpske privrede povećana je nominalno za gotovo 30 milijardi USD, sa skoro 6 milijardi USD u 2001. godini, na preko 35 milijardi USD u 2013. godini. Brži rast uvoza od rasta izvoza početkom posmatranog perioda, kroz proces tranzicije i brze liberalizacije, uticao je na produbljivanje deficita i nizak stepen pokrivenosti uvoza izvozom. Početak tranzicionog perioda srpske ekonomije praćen je visokim nivoom precenjenosti nacionalne valute. Primera radi, u februaru mesecu 2014. godine taj nivo apreciranosti nacionalne valute, prema baznom decembru 2000. godine, iznosio je gotovo 40%. Po pravilu, apreciranost nacionalne valute vezuje se za spoljnotrgovinski deficit. Najviša precenjenost dinara zabeležena je polovinom 2008. godine, kada je ostvaren najviši deficit u razmeni sa inostranstvom (865 mil. evra), pre svega zbog visokog uvoza (1590 mil. evra). Sa svetskom krizom i bržim padom uvoza (-34%) od izvoza (-24%), smanjuje se deficit robne razmene i počinje da se povećava stepen pokrivenosti uvoza izvozom.

Ukupan izvoz srpske privrede povećan je u 2013. godini u odnosu na 2001. godinu 8,5 puta, a uvoz za 4,8 puta, dok je deficit zabeležio rast od 133,4%. Ukupan deficit u

periodu od 2001-2013. g. iznosio je gotovo 90 milijardi USD, dostigavši najviši nivo u 2008. godini od 13,1 milijarde USD. Izvoz beleži kontinuirani međugodišnji rast u posmatranom periodu, osim u 2009. i 2012. godini, dok je uvoz rastao i to brže od izvoza, osim 2005. godine (uvoz je i opadao brže od uvoza u 2009. i 2012. godini). Najveći rast izvoza Srbija je beležila 2006. godine od 44%, a rast uvoza 2007. godine - 43,4%.

Sektorska analiza pokazuje da je u odnosu na 2001. godinu sektorska konkurentnost značajno promenjena u 2013. godini. Dok su u 2001. godini tri sektora imala stepen pokrivenosti iznad 100%, dva sektora u intervalu od 50% do 100%, a ostali ispod 50%, dotle su u 2013. godini pet sektora imala stepen pokrivenosti iznad 100%, dva sektora u intervalu od 50% do 100%, dok su ostali sektori bili ispod 50%. Tokom posmatranog perioda, sektor 0 i sektor 4 ističu se najvišim stepenima pokrivenosti uvoza izvozom (u svim godinama iznad 100%). Sektor 1 povećava značajno stepen pokrivenosti od 2007. godine (uz tendenciju pada u narednim godinama, ali uvek iznad 100%). Slično je i sa sektorom 8 od 2009. godine. Po prvi put u 2013. godini i sektor 2 prelazi stepen pokrivenosti uvoza izvozom od 100%.

U svim sektorima prerađivačke industrije stepen pokrivenosti uvoza izvozom je nezadovoljavajući u posmatranom periodu. Jedino sektor 8 poslednjih godina ostvaruje stepen pokrivenosti iznad 100%. U sektoru 6 i sektoru 7, stepen pokrivenosti je u intervalu od 50% do 100%, dok je u sektoru 5 ispod 50%. Najviše zabrinjava nizak stepen pokrivenosti sedmog (najsofisticiranijeg) sektora i ujedno niska konkurentnost sektora 7, što je posledica upotrebe zastarele tehnologije i opreme, kao i odsustva novih tehničko tehnoloških rešenja. Ipak, sektor 7 pokazuje značajan rast pokrivenosti u 2013. godini od 80%, što je više za skoro 70 procentnih poena nego 2004. godine, kada je bio najniži, ili za 53 procentna poena u odnosu na 2001. godinu.

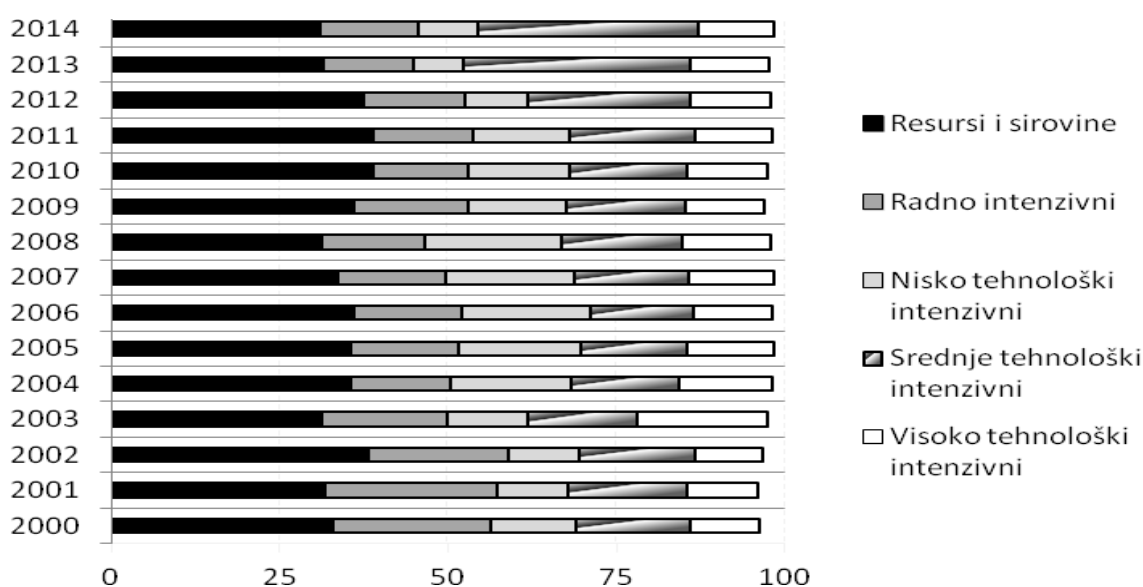
3. Robni izvoz u Srbiji prema faktorskoj intenzivnosti

Srpska privreda raspolaže daleko više prirodnim i fizičkim resursima, nego kapitalnim

resursima, pa se stoga svrstava, prema konceptu faktorske intenzivnosti [4], u zemlje koje su specijalizovane za proizvodnju proizvoda koji u većem obimu sadrže prirodne inpute (fizički rad i prirodne resurse) a u manjem obimu proizvodne inpute (ljudske resurse i tehnologiju).

U periodu od 2000-2013. godine, struktura robnog izvoza u srpskoj privredi nije se značajno promenila, ne toliko da bi dovela do unapređenja konkurentskih pozicija srpske privrede na svetskom tržištu. Tokom posmatranog perioda najveće je učešće prirodnih resursa u strukturi robnog izvoza sa oko jednom trećinom ukupnog robnog izvoza. Istovremeno, povećano je učešće tehnološki intenzivnih proizvoda (rast sa 40,1% u 2000. godini na 52,8% u 2013.

godini), najvećim delom na štetu radno intenzivnih proizvoda (pad sa 23,4% u 2000. godini na 13,3% u 2013. godini). Kod tehnološki intenzivnih proizvoda rast učešća u izvozu imaju srednje-tehnološki intenzivni proizvodi, pad beleže nisko-tehnološki intenzivni proizvodi, dok visoko- tehnološki intenzivni proizvodi u posmatranom periodu učestvuju sa između 10 i 14% u ukupnom robnom izvozu (sa izuzetkom 2003. godine, kada je to učešće iznosilo 19,4%). U 2013. godini srpska privreda je značajno povećala učešće srednje-tehnološki intenzivnih proizvoda (na 33,6% ukupnog izvoza) unutar strukture robnog izvoza, zahvaljujući rastu narudžbina proizvoda iz grupa Mašine, Oprema i Putnički automobili.

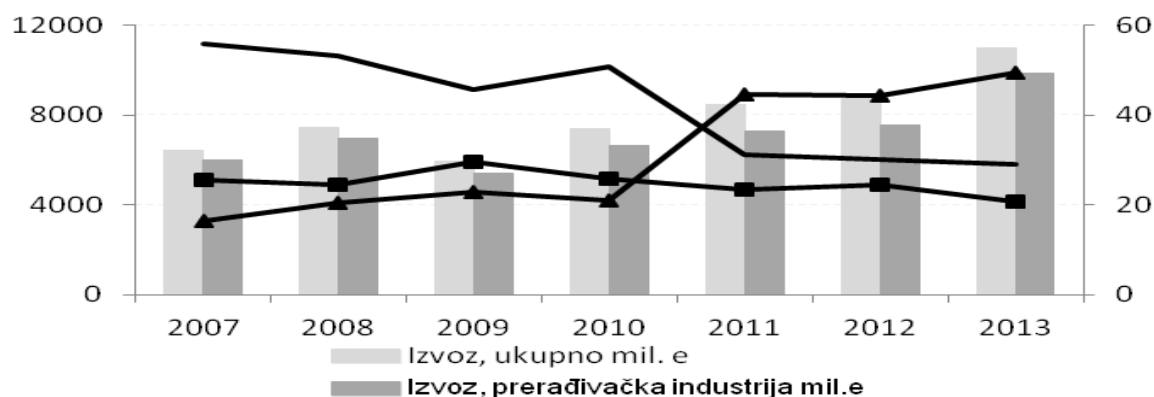


Slika 1. Faktorska intenzivnost srpskih proizvoda
Izvor: Kalkulacije autora

U 2013. godini, struktura robnog izvoza pokazuje da se srpska privreda, sa aspekta tehnološke intenzivnosti proizvoda, suočila sa poboljšanjem konkurentskih pozicija u odnosu na 2000. godinu, pošto je povećano učešće proizvodnih kategorija koje mogu obezbediti privredni rast, u srednjem roku, i u budućnosti unapređivati konkurentnost domaće proizvodnje (srednje-tehnoloških i visoko-tehnoloških intenzivnih proizvoda). Smanjeno je učešće prirodnih resursa i sirovina, radno-intenzivnih proizvoda i nisko-intenzivnih proizvoda (sa 69,1% iz 2000. godine na 52,4% u 2013. godini), ali je ono i dalje visoko, što utiče na veći obim proizvodnje proizvoda nižih faza prerada i

low-tech proizvoda. U 2014. godini struktura je ostala gotovo nepromenjena, kao i učešće pojedinih kategorija, s tim da su sa po trećinom u ukupnom izvozu i dalje najzastupljeni resursi i sirovine, kao i srednje-tehnološki intenzivni proizvodi.

Od početka tranzicije do 2009. godine, izvoz prerađivačke industrije imao je udeo i preko 90%, dok je u narednim godinama u blagom opadanju. U posmatranom periodu porastao je (trostruko) udeo *High-tech* proizvoda i u 2013. godini dostigao skoro 50% ukupnog izvoza prerađivačke industrije. Sa druge strane, smanjen je udeo *Mid-tech* (dvostruko) i *Low-tech* (za 5 procentnih poena) proizvoda.



Slika 2. Faktorska intenzivnost prerađivačke industrije, prema NACE metodologiji
Izvor: Kalkulacije autora

Posmatrano prema pojedinim granama prerađivačke industrije, u analiziranom periodu najveći rast beleže tehnološki visokointenzivne grane prerađivačke industrije - Proizvodnja motornih vozila i prikolica i Proizvodnja ostalih saobraćajnih sredstava. Upravo je to uticalo na visok rast izvoza u 2013. godini. Značajan pad tehnoloških proizvoda srednje intenzivnosti prerađivačke industrije najvećim delom je posledica pada proizvodnje nekoliko grana prerađivačke industrije: Štampanje i umnožavanje audio i video zapisa, Proizvodnja koksa i derivata nafte, Proizvodnja proizvoda od gume i plastike i Proizvodnja proizvoda od nemetalnih minerala. Niskointenzivne grane prerađivačke industrije beleže blagi pad i to zbog pada u granama Proizvodnja duvanskih proizvoda i Proizvodnja tekstila.

Predočena analizi, vidi se da komparativne prednosti srpska privreda ostvaruje prvenstveno kod primarnih proizvoda i proizvoda nižih faza prerade. Pri tome, važno je napomenuti da izvoz zasnovan na proizvodima iz ovih grupa i sektora (resursi i radno-intenzivna industrija), po pravilu, ne predstavljaju osnov za dugoročni rast izvoza i privredni rast i razvoj.

4. Komparativne prednosti srpske privrede

Otkrivene komparativne prednosti (RCA) predstavljaju odnos spoljnotrgovinskog deficita i ukupnog obima razmene sa inostranstvom. Ovaj indikator spoljnotrgovinske razmene uzima pozitivne i negativne vrednosti. Pozitivne vrednosti ovog koeficijenta predstavljaju suficit u razmeni i

odražavaju komparativnu prednost za dati sektor privrede. Važi i obratno, negativne vrednosti ovog koeficijenta predstavljaju deficit u razmeni i odražavaju gubitak komparativnih prednosti za dati sektor privrede. Interesantan je primer Turske [5]. Otkrivene komparativne prednosti u srpskoj ekonomiji popravljaju se poslednjih nekoliko godina, ali Srbija i dalje (-13,06%) beleži vrednosti lošije nego 1989. godine (-7,3%).

Ukupna razmena Srbije sa svetom imala je bolje performanse u 1989. godini, nego nakon otvaranja privrede poslednjih 15-ak godina. Iako, i tada u deficitu (7,3%), početkom 2000-ih godina Srbija je dostigla deficit od 50% (2001. godine 42,47%, 2002. godine 46,02%, 2003. godine 46,13%, 2004. godine 50,63%), što odražava značajan gubitak konkurentnosti celokupne ekonomije na svetskom tržištu. Poslednjih godina, rezultati se popravljaju, tako da je u 2013. godini RCA indeks smanjen na nivo od -16,86%, a u 2014. godini na 13,06%.

Dublja analiza, analiza 50 grupa proizvoda sa najvećim učešćem u robnoj razmeni, pokazuje da se poslednjih godina povećava broj proizvoda sa pozitivnim RCA, gde Srbija beleži komparativne prednosti. U 2013. godini zabeleženo je 37 grupa proizvoda sa pozitivnim RCA i svega 13 grupa proizvoda sa negativnim, što je najbolji rezultat još od 2001. godine.

Posmatrano po sektorima privrede, srpska ekonomija ima najviše grupa proizvoda sa komparativnim prednostima u sektoru 6 (Izrađeni proizvodi svrstani po materijalu) i sektoru 0 (Hrana i žive životinje). Odmah iza su sektor 8 (Razni gotovi proizvodi), sektor 7

(Mašine i transportni uređaji), pa i sektor 5 (Hemijski i sl. proizvodi, nigde nepomenuti). To pokazuje da bi šanse za međunarodnu konkurentnu tržišnu utakmicu trebalo tražiti u prerađivačkoj industriji. Ostaje samo pitanje koliko će se pažnje posvetiti tehnološki intenzivnijim proizvodnim procesima koji garantuju privredni rast već u srednjem roku.

5. Tržišno učešće srpskih proizvoda

Tržišno učešće je indikator izvozne konkurentnosti privrede. On pokazuje da li je rast ili pad izvoza rezultat poboljšanja/pogoršanja izvozne konkurentnosti privrede i/ili je to posledica povećanja/smanjenja izvoznog tržišta. Tržišno učešće jedne privrede izračunava se kao ponderisani prosek robnog izvoza privrede u uvozu njenih glavnih spoljnotrgovinskih partnera, određenih preko veličine njihovog učešća u izvozu te privrede. Pritom se učešća pojedinačnih spoljnotrgovinskih partnera u izvozu te privrede uzimaju kao ponderi za izračunavanje prosečnih pondera upotrebom Fišerove formule [3].

Navedena robna struktura srpskih proizvoda ima veoma nisko tržišno učešće na tržištima glavnih spoljnotrgovinskih partnera. Srpski izvoz čini svega 0,05% svetskog izvoza u 2013. godini, kada je čak 92,8% izvoza završilo na evropskom kontinetu.

Tabela 1. Tržišno učešće srpskih proizvoda, agregatno tržišno učešće 12 partnera u %
Izvor: Kalkulacije autora

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
BiH	13,610	12,852	13,459	12,335	12,100	13,037
Italija	0,206	0,201	0,235	0,238	0,250	0,508
Makedonija	7,558	8,779	9,084	7,744	7,608	8,722
Nemačka	0,092	0,088	0,090	0,098	0,102	0,133
Rusija	0,143	0,106	0,153	0,203	0,235	0,271
Mađarska	0,302	0,331	0,354	0,348	0,340	0,410
Francuska	0,050	0,046	0,048	0,045	0,044	0,054
Austrija	0,253	0,208	0,223	0,202	0,165	0,213
Rumunija	0,518	0,953	1,092	1,107	1,341	1,114
Bugarska	0,709	0,888	0,995	1,039	0,922	1,026
Slovenija	1,492	1,437	1,619	1,680	1,507	1,656
Hrvatska	1,429	1,320	1,564	2,109	1,891	2,021

Agregatno tržišno učešće srpskih proizvoda kod 15 najvećih spoljnotrgovinskih partnera se pogoršava do 2013. godine (što je posledica sužavanja izvoznih tržišta, ali ne i pogoršanja konkurentnosti proizvoda).

Srpski proizvodi pokazuju tradicionalno visoku konkurentnost samo u bivšim jugoslovenskim republikama, manje razvijenim zemljama - Crnoj Gori, Bosni i Hercegovini i Makedoniji, u kojima je njihova zastupljenost najveća. Taj trend se poslednjih godina prenosi i na Hrvatsku i Sloveniju (beleže kontinuirano povećanje učešća krajem posmatranog perioda). Od razvijenih zemalja, tržišno učešće Srbije je najveće u Italiji i Nemačkoj, dok se u ostalim zemljama članicama EU, beleže blaga povećanja tržišnih učešća. Povećano je tržišno učešće i u zemljama iz okruženja, članicama EU, Rumuniji i Bugarskoj (otuda raste udeo izvoza srpske robe u zemlje EU, sa 56% na 62,8% u posmatranom periodu). Na blagi porast tržišnog učešća tokom posmatranog perioda u najvećoj meri je uticalo vrednosno malo prisustvo srpskog izvoza sa aspekta velikih zemalja spoljnotrgovinskih partnera, čija je apsorpciona moć velika, a samim tim konkurentnost i konkurencija snažnije izražena, te je otuda i manja procentualna zastupljenost tržišnog učešća srpskih proizvoda. Nasuprot razvijenim tržištima, u manje razvijenim tržišnim privredama, čija je apsorpciona moć manja, a pristup tržištu bez velikih ograničenja, vrednost srpskog izvoza je velika, pa je i tržišno učešće veće

Ujednačeniju sliku tržišnog učešća srpskih proizvoda imamo kod 12 glavnih spoljnotrgovinskih partnera (bez SAD i Kine – koje su više zastupljene na uvoznoj strani, i Crne Gore - gde izvozni srpski proizvodi čine preko 30% ukupnog crnogorskog uvoza).

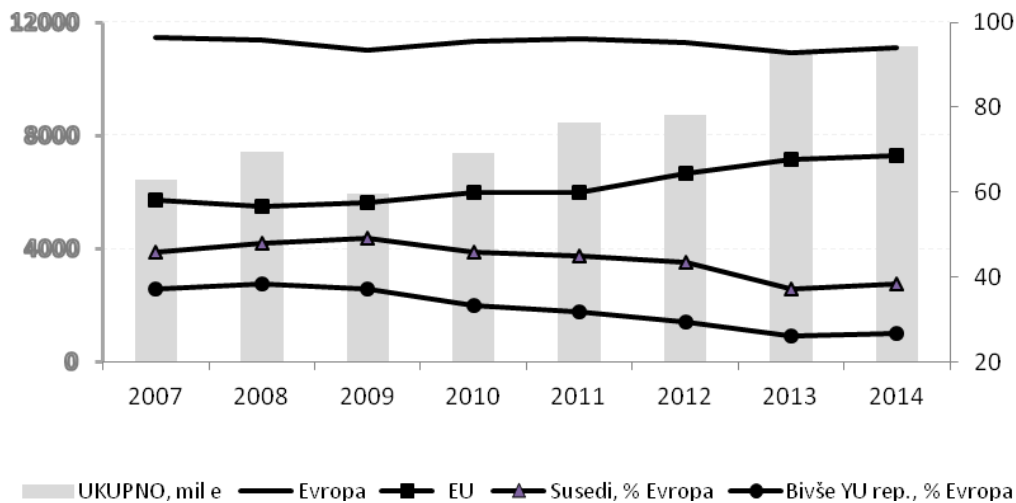
Poboljšanje konkurentnosti u 2013. godini rezultat je smanjenog učešća ukupnog srpskog izvoza na evropskom kontinentu (sa 96,4% u 2008. godini na 92,8% u 2013. godini), ali i širenja izvoza na američko i azijsko tržište.

6. Da li je na pomolu zaokret u srpskom izvozu?

Gotovo celokupan izvoz Srbije završavao je na tržištima Evrope. Sa jedne strane, to odgovara gravitacionom modelu i geografskom položaju, kao i našim pretenzijama da postanemo punopravna članica Evropske unije. Sa druge strane, sve promene kod ovih zemalja se prenose na privredu Srbije. Tako, recimo, pad ekonomske aktivnosti ovih zemalja, koji je intenzivan poslednjih godina, ne utiče pozitivno kroz izvoznu tražnju za domaćim (srpskim) proizvodima. U posmatranom periodu srpski izvoz beleži kontinuirani rast (naročito nakon krizne 2009. godine). Posmatrano prema geografskim zonama, preko 90% izvoza odlazi na evropski kontinent. Postavlja se sa pravom pitanje, da

li je to uzrok sporog rasta (u pojedinim godinama i pada) srpske privrede, s obzirom na činjenicu da Evropa već niz godina beleži pad privredne aktivnosti (neke ekonomije su čak niz godina u recesiji)?

Posmatrano prema izvozu, u zemljama EU završi preko 50% izvoza sa evropskog kontinenta (62,8% u 2013. godini, sa ulaskom Hrvatske u EU). Dodatan problem predstavlja što Srbija izveze samo u susedne zemlje preko 40% ukupnog izvoza Evrope (izuzev 2013. godine - 37%). To govori da se ostatak izvoza, van zemalja EU, ostvaruje u susednim zemljama (i do 50%, izuzev 2013.g.) ili bivšim jugoslovenskim republikama (preko 30%, izuzev 2013.g.). Ako se još uzme u obzir činjenica da na ostatak Evrope, tj. zemlje van EU otpada izvoz na rusko tržište (između 10 % i 24% u posmatranim godinama), očigledno je da je asortiman srpskog izvoza veoma siromašan i da fokus na tržišta u opadanju (pojedine ekonomije EU) ili tržišta male apsorpcione moći (susedne ekonomije) ne može garantovati Srbiji brži rast ekonomije.



Slika 3. Izvoz srpskih proizvoda, prema geografskim zonama

Izvor: Kalkulacije autora

Napomena 1: Leva skala se odnosi na ukupan izvoz, a desna na procentualna učešća.

Napomena 2: EU = EU27 (2013 EU28); Susedi: Mađarska, Rumunija, Bugarska, Hrvatska, Bosna i Hercegovina, Crna Gora i Republika Makedonija; Bivše YU republike: Slovenija, Hrvatska, Bosna i Hercegovina, Crna Gora i Republika Makedonija.

Tek se od 2011. godine smanjuje udeo srpskog izvoza na evropski kontinent, a ujedno povećava udeo izvoza u zemlje članice EU i to na štetu manjeg udela izvoza u susedne zemlje i bivše jugoslovenske republike (naročito 2013. godine). Udeo

izvoza na sva ostala tržišta je ispod 5%, što ulazi u domen statističke greške. Znači, da gotovo sve što smo proizveli, prodavali smo u Evropi!

U 2013. godini promenjena je struktura izvoza po geografskim zonama, posmatrano

u odnosu na ranije godine. Udeo izvoza na evropska tržišta smanjen je na 92,8%, ali je promenjen udeo izvoza na tržišta ostalih kontinenta, na 7,2% (povećan na 3,8% na američkom kontinentu, zadržan 2,5% na azijskom kontinentu i na 0,1% u Okeaniji, i blago smanjen na 0,8% na afričkom kontinentu). Najveći doprinos visokom rastu izvoza u 2013. godini (od 25,8%) doprineo je izvoz putničkih automobila od preko 1,5 milijardi evra u odnosu na 2012. godinu. Tokom 2014. godine dodatno je poboljšana spoljnotrgovinska slika Srbije. I dalje izvoz beleži rast u odnosu na prethodnu godinu (1,6%). I što je značajnije, veći rast od rasta uvoza (0,3%, u istom periodu). Povećava se stepen pokrivenosti uvoza izvozom na 72%. Posmatrano po sektorima privrede, i dalje je visok stepen pokrivenosti uvoza izvozom u sektoru 0, sektoru 1, sektoru 4 i sektoru 8 i to preko 100%, dok porast pokrivenosti uvoza izvozom beleže sektor 6 i sektor 7, dok se ona smanjuje u sektoru 2. Ponovo je u 2014. godini povećana zastupljenost izvoza na evropski kontinent na 94,1% (više na tržišta EU – 68,6%), što može biti od koristi ako posmatramo buduću razmenu kao razmenu članice EU od intraindustrijske trgovine, s obzirom na činjenicu da raste udeo u razmeni sektora 6 i sektora 7.

Pored promene u strukturi proizvoda, nužno je preusmeravanje izvoza na tržišta u ekspanziji i proširivanje izvoznog asortimana. Tada se mogu očekivati pozitivni efekti na eksterni sektor i rast ekonomije. Zaokret na ostala tržišta doneo bi širi izvozni asortiman, uz rast konkurentnosti srpskih proizvoda, veće tržišno učešće na tržištima, veći priliv deviza, svakako veći stepen pokrivenosti uvoza izvozom i smanjenje deficita u robnoj razmeni. Na sofisticiranom i uigranom tržištu EU potreban je drugi modalitet – visok kvalitet, visok stepen specijalizacije, visok nivo tehnološke intenzivnosti proizvodnog procesa, *high-tech* proizvodi, uz jake konkurentne pozicije (cenovne i troškovne). Za sve to je potreban veliki kapital, a to je problem za Srbiju u ovom trenutku.

Primeru radi, promene u strukturi izvoza i uvoza u posmatranim potperiodima pokazuju da su unutar sektora prerađivačke industrije sektor 7 i sektor 8 popravili svoju eksternu

strukturu, uz blago pogoršanje u sektoru 5 i sektoru 6 (i pored izraženih komparativnih prednosti ovih sektora). Rezultat nagle promene u eksternoj strukturi prerađivačke industrije jeste rast proizvodnje i izvoza mašina i transportnih uređaja.

Ono što treba da bude imperativ u robnoj razmeni sa svetom jeste intraindustrijska trgovina. Istovremeno, intraindustrijska trgovina predstavlja važno pitanje u procesu pridruživanja i sticanja statusa zemlje članice EU iz dva razloga: (1) visine troškova prilagođavanja i (2) budućih koristi za privredu, posmatrano sa čisto ekonomskog stanovišta.

Sasvim je iluzorno postati član EU sa nepovoljnom strukturom proizvodnje i međunarodne razmene (izvoza), kakvu ima Srbija. Najveći deo razmene između zemalja EU (preko 50%, a razvijenijih i preko 80%) odvija se kroz intraindustrijsku razmenu. To je oblik razmene u kome će troškovi prilagođavanja biti manji, a buduće koristi za privredu veće.

Dinamični agregatni indeksi granične intraindustrijske trgovine (MIIT) mere udeo promene sveukupnih trgovinskih tokova koji otpadaju na intraindustrijsku trgovinu [1]. Najveći obim razmene srpske ekonomije (oko 65% za period od 2004-2013. godine) optada na intraindustrijsku trgovinu. Ovako visok procenat predstavlja samo na prvi pogled dobar rezultat, ali ako se pažljivo pogleda struktura intraindustrijske trgovine, uočljiv je visok udeo vertikalne intraindustrijske trgovine (VIIT), odnosno mali udeo horizontalne intraindustrijske trgovine. U svim sektorima privrede (osim u sektoru 7 i sektoru 0), rast intraindustrijske trgovine uglavnom je zasnovan na rastu vertikalne intraindustrijske trgovine. Otuda nepovoljna slika sa aspekta ukupne izvozne konkurentnosti privrede i nivoa proizvodne specijalizacije.

Istovremeno, to ukazuje na veće troškove prilagođavanja, posmatrano sa ekonomskog stanovišta. Treba naglasiti da bilo kakva intraindustrijska trgovina nosi niže troškove prilagođavanja od interindustrijske trgovine, što daje jasan signal da je neminovno izmeniti strukturu razmene proizvoda i prilagoditi je strukturi razmene razvijenih zemalja.

Važno je naglasiti da je horizontalna intraindustrijska trgovina povezana sa rastućom ekonomijom obima, visokim stepenom diferenciranosti srodnih proizvoda u proizvodnji i različitim varijetetima proizvoda u potrošnji. U ovom segmentu „pametne“ zemlje članice EU traže prostor za unapređenje i sticanje koristi. Objektivno je da nam EU čini uslugu time što odlaže naše članstvo za narednih 5-10 godina – period u kome je potrebno prilagoditi strukturu proizvodnje i razmene aktuelnoj na svetskom tržištu. Dovoljno za onoga ko vodi računa i o nacionalnom interesu – rastu privrede na srednji i duži rok, kao i o standardu svojih građana.

7. Zaključak

Pristup sofisticiranim tržištima treba da predstavlja izazov za srpski izvoz, kako sa stanovišta kvaliteta proizvoda, tako i sa stanovišta porasta produktivnosti, tj. konkurentnosti proizvoda i privrede, a samim tim i većeg tržišnog učešća domaćih proizvoda.

Kao što se iz prikazanog može uočiti, srpsku privredu odlikuje siromašan izvozni asortiman koji čine uglavnom radno intenzivni i niskotehnološki intenzivni proizvodi. U izveznoj strukturi se nalaze, može se reći, tradicionalne grupe proizvoda, koje karakteriše nizak nivo specijalizacije i gotovo nepromenjena konkurentna pozicija ovih grupa proizvoda, tokom sada već dugog perioda.

Najvećim delom izvoz Srbije čine proizvodi iz prerađivačke industrije (oko 90%). Porastao je udeo tehnoloških proizvoda srednje intenzivnosti prerađivačke industrije, a smanjen je udeo nisko i visoko tehnološki intenzivnih proizvoda prerađivačke industrije.

Do punopravnog članstva u EU, Srbija jedino preusmeravanjem izvoza na tržišta u ekspanziji i proširivanjem izvoznog asortimana može očekivati pozitivne efekte na rast srpske ekonomije. To je ujedno prilika da se ispitaju tržišta, prilagodi proizvodni proces i unaprede konkurentne pozicije privrede i nacionalnih proizvoda.

Ako tome dodamo i gotovo neverovatno činjenicu - da celu deceniju istovetni faktori ugrožavaju poslovnu aktivnost u Srbiji, jasna

je dilema da u Srbiji, ili ne postoje kapaciteti ili ne postoji volja. Podaci Svetskog ekonomskog foruma [6] pokazuju da su faktori koji već hronično narušavaju poslovanje u Srbiji neefikasna državna birokratija, pristup finansijskim sredstvima, korupcija i politička nestabilnost. Ovi faktori su i ranije, pokazuju izveštaji, bili zastupljeni u najvećem procentu. U takvim okolnostima teško je obezbediti eksternu ravnotežu i nema iznenađenja u lošoj poziciji srpske ekonomije u svetskim razmerama.

Bibliografija

1. Crespo, N. and Fontoura, M.P. (2001) Intra-Industry Trade by Types: What Can We Learn from Portuguese Data? *Global Business & Economics Review-Anthology*.
2. EUROSTAT (2008), NACE Rev. 2: Statistical classification of economic activities in the European Community, Methodologies and Working papers
3. IMAD (2007) Development Report, Institute of Macroeconomic Analysis and Development, Ljubljana, Slovenia
4. UNCTAD (2002) Trade and Development Report, United Nations, New York, Geneva
5. Utkulu, U. and Seymen, D. (2004) "Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey *vis-à-vis* the EU/15", *the European Trade Study Group 6th Annual Conference, ETSG 2004, Nottingham, September 2004*
6. WEF (2014) The Global Competitiveness Report 2014-15
7. [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Statistical_classification_of_economic_activities_in_the_European_Community_\(NACE\)](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Statistical_classification_of_economic_activities_in_the_European_Community_(NACE))
8. <http://unstats.un.org/UNSD/class/intercop/training/ece13/ac258-Bk4-e.PDF>
9. www.ekonomskeanalize.com
10. www.stat.gov.rs

Istorija rada:

Rad primljen: 19.06.2016.

Prva revizija: 07.09.2016.

Prihvaćen: 10.09.2016.