

Dr STJEPAN LOVRENOVIĆ

PRETPOSTAVKE RAZVIJANJA SPOLJNE TRGOVINE JUGOSLAVIJE

U sferi spoljno-ekonomskih odnosa svake zemlje, spoljnotrgovinski promet nesumnjivo ima poseban značaj. Taj promet, naime, nužnost je za svaku zemlju s obzirom da nijedna nacionalna privreda nije u stanju da u potpunosti pokrije sve društvene potrebe koje, uostalom, iz dana u dan postaju sve brojnije i raznovrsnije.

Uspješnim odvijanjem spoljnotrgovinskog prometa ubrzava se privredni razvoj zemlje (uvozom savremene proizvodne tehnike i tehnologije), otvaraju se nova tržišta u svijetu za plasman domaćih proizvoda, raste nacionalni dohodak itd. Zbog svega toga danas se, kada je riječ o uspješnom poslovanju domaće privrede i njenom daljnjem razvitku, gotovo redovno naglašava potreba za njenim što potpunijim uključivanjem u međunarodnu podjelu rada koja, opet, sa svoje strane, nužno pretpostavlja i pospješuje društvenu podjelu rada unutar zemlje.

Drukčije ponašanje, tj. nastojanje da se nacionalna privreda emancipira od inostranstva, da se razvija i živi autarhično, ne bi u krajnjoj liniji — uprkos i najboljim pobudama od kojih bi polazila takva politika — dovela do rezultata koji bi, dalekosežnije gledano, odgovali dobro shvaćenim interesima zemlje. Odatle, velike, odnosno privredno razvijene zemlje, traže u svijetu tržišta za izvoz viškova svoje industrijske proizvodnje, a male, odnosno privredno nedovoljno razvijene zemlje, nastoje da uvozom tehničke opreme ubrzaju svoj razvitak itd.

Uključivanje u međunarodnu podjelu rada, odnosno ekonomsko povezivanje domaće privrede sa svijetom, ne zavisi, međutim, isključivo od želje i ekonomsko-političke odluke konkretne zemlje. Da bi takvo uključivanje bilo moguće potrebno je da postoje određene pretpostavke. Da spomenemo najznačajnije:

— Konkurentna sposobnost domaćih preduzeća na stranom tržištu. Ukoliko takve sposobnosti nema preduzeće se neće moći odr-

žati na tome tržištu, odnosno njegovo poslovanje neće davati pozitivne rezultate. Ova sposobnost je rezultanta djelovanja raznih faktora, kao što su:

produktivnost rada, koja je izraz stručnosti radne snage, tehničke opremljenosti proizvodnje, organizacije rada i dr.,

stepen korišćenja raspoloživih proizvodnih kapaciteta, sirovina itd.,

visina troškova proizvodnje, fiskalnih opterećenja i dr.

— Struktura domaće privrede, koja dobrim dijelom ukazuje na privrednu razvijenost, odnosno nerazvijenost zemlje. U privredno razvijenoj zemlji struktura privrede je složena: razvijene su sve proizvodne i prometne djelatnosti, proizvodne djelatnosti su razgranate: bazične i prerađivačke grane industrije itd. Zemlja s ovakvom strukturom obično može uspješno zadovoljavati svoje potrebe, a višak proizvodnje usmjeriti u izvoz. Obratno tome, struktura privredno nerazvijene zemlje je skučena. Nerazvijenost njenih proizvodnih snaga omogućava joj najčešće da se u izvozu pojavljuje jedino sa sirovinama ili polufabrikatima, a u uvozu dominiraju finalni proizvodi. S ovakvom robnom razmjenom zemlja je praktično izvrgnuta eksploataciji posredstvom mehanizma svjetskog tržišta: plaća visoke cijene finalnih proizvoda, a obično ostvaruje niske cijene za izvezene sirovine (manje živog ljudskog rada sadržanog u finalnim proizvodima zamjenjuje se za više takvog rada utrošenog u proizvodnji sirovina).

Uz naprijed navedene pretpostavke unutrašnje prirode treba voditi računa i o pretpostavkama spoljne prirode koje su tako važne da u datim prilikama mogu sasvim zasjeniti, pa i učiniti potpuno neefikasnim one prve. Kao potvrdu ove tvrdnje dovoljno je skrenuti pažnju na:

— Nepovoljne ekonomske prilike u svijetu: ekonomske krize, valutna nestabilnost.

— Protekcionističke mjere: stvaranje zatvorenih tržišta (EEZ, EFTA, SEV).

— Zategnute međunarodne odnose: ratove, ekonomske blokade, otkaze trgovinskih sporazuma i sl.

Svjesna koristi od razmjene dobara sa svijetom, Jugoslavija joj je poklonila posebnu pažnju, te je u njoj postigla poslije drugoga svjetskog rata zapažene rezultate bez obzira iz koga se ugla ta njena aktivnost posmatra: po ukupnoj vrijednosti robne razmjene (izvoza i uvoza), po njenoj strukturi, po organiziranosti njene spoljnotrgovinske operative, po broju zemalja s kojima vrši tu razmjenu itd.

Međutim, istovremeno s postizanjem tih rezultata, iskršavali su i problemi, teškoće, smetnje, prepreke i sl. s kojima se trebalo hvatati u koštac i to najčešće na nivou federacije, s obzirom da je spoljnotrgovinska politika bila, tako reći do nedavno, u nadležnosti saveznih organa.

Brojčano izraženo, samo u razdoblju od 1970. do 1980. godine ukupna vrijednost jugoslavenske robne razmjene popela se je od 77.401 na 656.343 miliona dinara, t.j. preko 8 puta. Brži porast uvoza od izvoza u ovom razdoblju onemogućio je, međutim, postizanje pozitivnog salda u ovoj razmjeni. Kroz cijelo ovo vremensko razdoblje vrijednost ostvarenog izvoza ni blizu nije bila dovoljna za pokrivanje vrijednosti uvoza. U 1980. godini ta pokrivenost iznosila je svega 59,6%. Drukčije rečeno, trgovinski bilans zemlje kronično je bio deficitaran. U 1980. godini taj je deficit dostigao iznos od 166.171 miliona dinara.

Problemi koji su izvirali iz deficitarnosti trgovinskog bilansa višestruko su se uvećali deficitarnošću ukupnog platnog bilansa zemlje u kome su se pasivi robne razmjene pridružile značajne otplate dugova inostranim kreditorima. Značaj tih otpлата evidentan je već iz samog ukupnog zaduženja zemlje koje je u 1979. godini iznosilo 14.952 miliona dolara.

Pri takvom nepovoljnom stanju u sferi robne razmjene, odnosno u platnim odnosima s inostranstvom, nužno se nameće na prvom mjestu potreba što bržeg smanjivanja, a zatim i uklanjanja deficita iz trgovinskog bilansa zemlje. Da bi se uspješno išlo tim putem, neophodno je aktivirati, poboljšati, reformirati i sl. rad, kako regulative, tako i operative da bi se s vremenom što potpunije ostvarile pretpostavke za pozitivno učestvovanje zemlje u međunarodnoj razmjeni dobara.

Odmah se može reći da rješavanje ovga problema osjetnim povećanjem izvoza neće ići bez teškoća, ako se imaju u vidu mogućnosti domaće proizvodnje za izvoz, organiziranost domaće spoljno-trgovinske mreže, njena konkurentska sposobnost i sl. Slične tome su i mogućnosti za smanjenje uvoza, čemu se isprječava opasnost od kočenja daljnjeg razvitka privrede po skromnijoj stopi rasta, osjetnije smanjenje korišćenja raspoloživih proizvodnih kapaciteta ovisnih o uvozu reprodukcijonog materijala, energetskih sirovina itd.

U takvim prilikama, ostaje pribjegavanje čvršćoj kontroli svih tokova izvoza i uvoza, smanjivanju investicione aktivnosti u zemlji što se već odlučnije i čini, razvijanje i maksimalno aktiviranje prihoda iz nerobnog prometa: turizma, izvođenja investicionih radova u inostranstvu, međunarodnog pomorskog i kopnenog saobraćaja, radničkih doznaka iz inostranstva i dr.

Da bi društvena zajednica, odnosno njeni regulativni organi (Skupština, Izvršno vijeće i dr.), kontrolirali i efikasnije nego do sada utjecali na tokove izvoza i uvoza moraju tome cilju prilagoditi svoje ekonomsko-političke mjere i instrumente, a među njima naročito:

— Planiranje. Bilo da je riječ o izvozu ili uvozu, planiranje treba stvarno da polazi od organizacije udruženog rada kako je to predviđeno Zakonom o osnovama sistema društvenog planiranja i o društvenom planu Jugoslavije od 6. II 1976. godine. U praksi, međutim, sistem planiranja predviđen ovim zakonom nije se mogao

dosljedno sprovesti u život. Smetnje tome treba, s jedne strane, tražiti u složenosti postupka oko izrade plana, koji pretpostavlja zaključivanje u samoj privrednoj bazi brojnih samoupravnih sporazuma odnosno društvenih dogovora, a, s druge strane, u slabosti samih organizacija udruženog rada da na vrijeme, realno i konkretno planiraju svoje poslovanje s inostranstvom. Pri takvom stanju stvari ni republičke Samoupravne interesne zajednice za ekonomske odnose s inostranstvom nisu mogle — kako je to zakonom predviđeno — na realnoj i čvrstoj osnovi pripremati planove izvoza-uvoza za svoju društveno-političku zajednicu. Prema tome, planiranje odozdo prema gore — od organizacija udruženog rada do federacije — ostalo je sve do danas mrtvo slovo na papiru.

U uvjetima ovakvih slabosti i nedovoljne izgrađenosti sistema planiranja, njegove metodologije i dr. teško je bilo povezati devizni promet zemlje s planom, odnosno čvršće ga uključiti u plan. Daljnju teškoću u tome predstavljalo je odsustvo objektiviziranih kriterija o obavezivanju republika i autonomnih pokrajina na ostvarivanje deviznog bilansa Jugoslavije i o njihovom pravu na korišćenje ostvarenih deviza. Sve to, kao i opće privredne prilike u svijetu, dovele su neizbježno do nekontroliranog cirkuliranja deviza u zemlji, do stvarnog korišćenja deviza u unutrašnjem robnom prometu, do potiskivanja nacionalne valute u zemlji i dr.

— Cijene. Kada je riječ o cijenama kao faktoru u spoljnotrgovinskoj politici moglo bi se zaključiti da u interesu normalnog odvijanja robne razmene s inostranstvom o njima treba voditi računa kako u okvirima stranog, tako i u okvirima domaćeg tržišta, tj. između jednih i drugih treba uspostavljati ekonomski opravdan odnos. Ne bi se, naime, smjela zanemariti činjenica da i jedne i druge mogu i pozitivno i negativno djelovati na poslove izvoza odnosno uvoza.

Uvažavanje cijena kao značajnog faktora u spoljnotrgovinskoj politici, nameće društvenoj zajednici obavezu poduzimanja energičnih i efikasnih mjera za stabilizaciju domaćeg tržišta, a to prije svega znači zaustavljanje nekontroliranog skoka cijena na njemu. Bez toga ostaje otvoreno pitanje koja bi visina izvoznih premija ili drugih podsticajnih finansijskih instrumenata mogla biti trajniji podstrek organizacijama udruženog rada za sudjelovanje u izvozu robe! Neće li one i dalje nalaziti bolju računicu u prodaji svoje robe na domaćem tržištu uz zadovoljavajuću potražnju i visoke cijene kao i uz nesavrtnjivo manje napore nego kada je riječ o poslovanju s inostranstvom?

Mjere koje bi uspješno smirile prenapregnute razmjere opće, lične i investicione potrošnje, kao i velike prohtjeve organizacija udruženog rada za povećanjem dohotka dizanjem cijena na domaćem tržištu, bez sumnje nije jednostavno iznaći, a još manje dosljedno primijeniti u uvjetima sve izraženije samoupravnosti u privredi i u društvu uopće i težnji ka slobodnom formiranju cijena u zemlji. Međutim, bez obzira na sve te okolnosti, moralo bi se upor-

no ići tim putem u općem interesu društva, pa, dalekosežnije gledano, i u dobro shvaćenom pojedinačnom interesu samih organizacija udruženog rada, koje su osnovne ćelije privrede tog društva.

— Finansijska stimulacija. U mnoštvu ekonomsko-političkih mjera za unapređenje ekonomskih odnosa s inostranstvom naročito su značajne one pomoću kojih se nastoji utjecati na povećanje izvoza iz zemlje, pa time i na povećanje priliva stranih sredstava plaćanja (deviza) u zemlju. Ovdje je riječ o više-manje u svijetu uobičajenim mjerama za podsticanje izvoza, koje su jedinstvene za cijelu državu i donose se danas u Interesnoj zajednici Jugoslavije za ekonomske odnose s inostranstvom u formi samoupravnih sporazuma svih republičkih i pokrajinskih zajednica za te odnose.

Kao mjere za podsticanje izvoza tim se sporazumima naročito obuhvata:

premiranje, tj. subvencioniranje domaćih privrednih organizacija prilikom izvoza robe u inostranstvo;

opća izvozna stimulacija, koja se sastoji u povećanju dijela poreskih, carinskih i drugih dažbina za izvoz kojim se postiže naplata u konvertibilnoj valuti;

novčani povraćaji, kao što su granski povraćaj carine za uvoznu supstancu sadržanu u proizvodu koji se izvozi, povraćaj dijela plaćene vozarine od jugoslovenske granice, povraćaj poreskih dažbina i dr.;

posebne olakšice koje se daju kao dodatno podsticanje izvoza u slučajevima izvoza proizvoda višeg stepena obrade, izvoza određenih usluga, izvoza u određene zemlje (prekomorske, zemlje u razvoju), izvoza robe s većim učešćem domaće supstance, izvoza materijalnih prava i izvoza onih proizvoda čiji se izvoz želi posebno podstaći.

Svi naprijed spomenuti podsticajni finansijski instrumenti svakako su značajni za povećanje obima i proširenja asortimana izvoza, pa ih stoga treba i dalje zadržati u primjeni i prilagođavati praktičnim potrebama poslovanja s inostranstvom. Ovdje ćemo se, međutim, zadržati na posmatranju jedino instrumenata premiranja da bismo posebno naglasili njegove, kako pozitivne, tako i negativne, efekte u privredi kao cjelini.

Davanjem premija za izvoz robe na strano tržište domaćim privrednim organizacijama se u određenoj mjeri olakšava nastup na tom tržištu. Premiranju posebno pribjegavaju zemlje koje se, kao Jugoslavija, nalaze u procesu ubrzane industrijalizacije s obzirom da forsiranjem izvoza obezbjeđuju devizna sredstva neophodna za uvoz tehničke opreme za proizvodnju. Bez premija njihova bi preduzeća najčešće bila istisnuta sa tog tržišta zbog visokih cijena svojih proizvoda nastalih uslijed visokih troškova proizvodnje koje to tržište ne prihvata. Visoki troškovi proizvodnje rezultat su nižeg nivoa proizvodne tehnike, slabije organizacije rada, nerijetko nižeg

nivoa stručnosti radne snage, jednom rječju, niže proizvodnosti rada od one koju imaju preduzeća u privredno razvijenim zemljama.

Koliko god se premiranjem može podstaći izvoz robe, ono sobom nosi i neke negativne posljedice. Naime, davanjem premija privrednim organizacijama iz pojedinih grana privrede vrši se prelijevanje dohotka iz drugih grana, odnosno dio društvene akumulacije prelijeva se u izvozne premije. Korist koja se time postiže može biti zasjenjena, pa i anulirana štetom koja se može pojaviti, pogotovo ako se ne nađe prava mjera o visini premije. Primjenjena, pak, na duži rok previsoko odmjerena stopa premije redovno umanjuje sklonost privrednih organizacija i njihovu motiviranost za postizanje više produktivnosti u radu. Ta produktivnost — s obzirom da se radi o poslovanju na stranom tržištu — treba da se mjeri svjetskim, a ne domaćim, unutrašnjim, kriterijima rentabilnog poslovanja.

Uzevši u obzir sve naprijed rečeno, može se konstatirati da je premiranje koristan instrument za prodiranje organizacija udruženog rada na strano tržište. Međutim, istovremeno to je i vrlo osjetljivi instrument, jer može da bude mač sa dvije oštrice od kojih jedna nepovoljno pogađa domaću privredu i remeti sistem u kome se ona odvija. Ipak, uza sve dileme koje se vežu za ovaj instrument, Jugoslavija se mora njime koristiti, pogotovo danas kada su cijene mnogim proizvodima na domaćem tržištu više nego na stranom. Da bi se ovi proizvodi usmjerili i na izvoz, premiranje izvoznika nameće se kao nužnost, pogotovo u uvjetima visokih cijena na domaćem tržištu i deficitarnosti platnog bilansa. Dalje, izgleda da usprkos negativnih reperkusija koje može proizvesti u nacionalnoj privredi premiranje je ipak — posmatrano šire i perspektivnije sa pozicija globalnih interesa društva — pogodniji instrument za podsticanje izvoza nego što to može biti devalvacija nacionalne valute kojoj se ponekada pribjegava. Devalvacijom se obično postižu kratkoročniji uspjesi u pogledu povećanja obima izvoza, ali je zato teško izbjeći njene vrlo nepovoljne dugoročnije reperkusije u gotovo svim sferama društvenog života: tržištu, cijenama, proizvodnji, društvenom i ličnom standardu i dr.

— Kredit. Kao instrument finansijske prirode za podsticanje izvoza uz naprijed spomenute mjere (poreske i carinske olakšice, premije i dr.) veoma je značajan i instrument kredita. Naime, izvoz skupe tehničke opreme, strojeva, transportnih sredstava, instalacionih uređaja i sl. danas je gotovo neizvodiv bez dobro organiziranog i za kupce prihvatljivog srednjoročnog i dugoročnog kredita. Obezbjedenje toga kredita rješava se u okvirima kreditno-monetarne politike države, poslovne politike banaka, pa i sredstvima samih izvoznika.

Kreditiranje izvoza posebno je značajno u trgovinskim odnosima sa zemljama u razvoju. Sa skromnim sredstvima gotovinskog plaćanja, s jedne strane, a sa planovima za što brže prevazilaženje zaostalosti i razvijanje vlastitih proizvodnih snaga, s druge stra-

ne, najveći broj ovih zemalja nužno je upućen na zaduživanje. Stoga, bez dovoljno kreditnih sredstava, jugoslavenske organizacije udruženog rada nisu do sada ostvarile željeni prodor na tržište ovih zemalja i trajnije trgovinsko poslovanje na njemu, kako po fizičkom obimu, tako i po njegovoj vrijednosti. Imajući u vidu ograničene finansijske mogućnosti zemlje, kao i moćnu konkurenciju finansijskih institucija razvijenih kapitalističkih država (SAD, Engleska, Francuska i Japan) u kreditiranju privrednog razvoja ovih zemalja moraće se učiniti ozbiljni finansijski naponi da bi se domaćim privrednim organizacijama u buduće olakšalo poslovanje s njima.

Pri teškoćama oko aktivnog kreditiranja izvoza razumljivo je da zadovoljavajuće stanje, u uvjetima ubrzanog privrednog razvoja kojim je išla zemlja, nije moglo biti ni u sferi pasivnog kreditiranja, tj. kreditiranja u kome se država i privredne organizacije pojavljuju kao dužnici prema inostranstvu.

Taj ubrzani razvoj — s obzirom na skromnu akumulativnu sposobnost vlastite privrede — Jugoslavija je temeljila dobrim dijelom na kreditima dobivenim u inostranstvu, bilo od poslovnih partnera domaćih privrednih organizacija, bilo od inostranih banaka, država ili međunarodnih novčanih ustanova (Međunarodne banke za obnovu i razvoj, Međunarodnog monetarnog fonda i dr.). To je svakako omogućilo izvanredno brzi razvoj privrede, naročito industrije, ali je istovremeno — ukupnim godišnjim volumenom kamata i anuiteta — znatno opteretilo i sadašnjost, a i skorbu budućnost zemlje. Uz ostalo, kao što je već rečeno, to je bez sumnje jedan od bitnih uzročnika kronične deficitarnosti platnog bilansa, nestabilnosti tržišta, opadanja postignutog nivoa životnog standarda stanovništva u zemlji itd.

Usprkos ekonomskim i finansijskim teškoćama u kojima se nalazi, Jugoslavija će, razumljivo i dalje pribjegavati inostranim kreditima kao moćnom sredstvu za odvijanje svog spoljnotrgovinskog poslovanja i daljnjeg privrednog razvitka. Da bi se, međutim, u oblasti zaduživanja uspostavila neophodna racionalnost i disciplina, organizacije udruženog rada i banke ovlašćene za poslovanje s inostranstvom dužne su prema Zakonu o deviznom poslovanju i kreditnim odnosima s inostranstvom od 1. III 1977. godine pridržavati se prethodno u zemlji utvrđenih okvira o maksimalnim kamatama i troškovima kredita. Te okvire organizacije udruženog rada i banke utvrđuju dogovorom najmanje jednom mjesečno zavisno od prilika na tržištu robnih i finansijskih kredita u svijetu. Kreditne odnose s inostranstvom mogu uspostavljati samo organizacije koje su kreditno sposobne, a takvim se smatraju one koje nemaju dospjelih, a neizmirenih obaveza po kreditima korišćenim u inostranstvu.

Da bi se zaduživanje u inostranstvu ubuduće uopšte zadržalo u granicama finansijskih (deviznih) mogućnosti zemlje, na nivou federacije — a u skladu s projekcijom njenog platnog bilansa — zaključuje se prema naprijed pomenutom zakonu dogovor o obimu za-

duživanja SFR Jugoslavije u inostranstvu i o rasporedu prava na zaduživanje organizacija udruženog rada po republikama i autonomnim pokrajinama za ostvarivanje dogovorene politike razvoja u datom planskom vremenskom razdoblju. Kontinuirano i rigorozno poštivanje prednjih normi trebalo bi postepeno da teret zaduženja zemlje prema inostranstvu svede u snošljive okvire.

Sve prednje ekonomsko-finansijske mjere — kao i druge o kojima ovdje nije bilo riječi — same po sebi ne bi bile dovoljne za uspješno odvijanje robne razmjene s inostranstvom u današnjem svijetu raznih međudržavnih prepreka i ograničenja za taj promet, ako istovremeno država ne bi sklapanjem međudržavnih trgovinskih sporazuma utirala put za normalno poslovanje domaćih privrednih organizacija na tržištu stranih zemalja.

Djelujući u tom pravcu, Jugoslavija je do sada uspijevala da međudržavnim trgovinskim sporazumima, aranžmanima i sl. održava, u većoj ili manjoj mjeri, ekonomske odnose sa 130 stranih država. Posebno je u tome važna njena, sporazumom utanačena, ekonomska saradnja sa zemljama okupljenim u organizacijama tzv. zatvorenog tržišta kao što su: Evropska ekonomska zajednica (EEZ), Savjet za uzajamnu ekonomsku pomoć (SEV) i Evropsko udruženje za slobodnu trgovinu (EFTA). Praktično oživotvorenje svih zaključenih sporazuma i aranžmana zadatak je organizacija udruženog rada. Pri tome, posebno je važno maksimalno korišćenje olakšica za izvoz predviđenih sporazumom s Evropskom ekonomskom zajednicom iz aprila 1980. godine, s obzirom da se ovdje radi o zemljama tradicionalnim partnerima u jugoslavenskoj spoljnoj trgovini i o tržištima s konvertibilnim načinom plaćanja.

Nadalje, kada je riječ o teritorijalnoj usmjerenosti jugoslavenske spoljne trgovine, korisno bi bilo povećati u njoj udio socijalističkih zemalja i zemalja u razvoju, te s tim u vezi tu razmjenu i po obimu proširiti na veći broj ovih zemalja, a ne, kao do sada, orijentirati je pretežno na SSSR i arapske zemlje. Konačno, u cilju smanjivanja deficita u platnom bilansu, vrijedno bi bilo, koliko god je to realno moguće, preorijentisati dio uvoza iz industrijski razvijenih zemalja na socijalističke zemlje i zemlje u razvoju.

Naprijed izložena akvitnost regulativnih organa samo je jedna od pretpostavki za uspješno odvijanje spoljne trgovine. Druga je, ne samo važna nego i odlučujuća, aktivnost operative tj. organizacija udruženog rada čiji je zadatak da u okvirima postavljenim od regulativnih organa praktično obavljaju poslove izvoza i uvoza.

Organizacije, odnosno često reorganiziranje spoljnotrgovinske operative odvijalo se takoreći bez prestanka do današnjih dana. To je i razumljivo s obzirom da je i sam privredni sistem — u čijim je okvirima ta operativa djelovala — doživljavao višekratne, pa i radikalne promjene. Sažeto rečeno, operativa koja je odgovarala centralističkom režimu u spoljnoj trgovini nije odgovarala decentralizaciji u toj privrednoj oblasti, pa ju je trebalo prilagođavati nastalim promjenama u tom pogledu. Pri tome, moralo se stalno imati na umu da spoljnotrgovinsko poslovanje nosi u sebi opasnost

nepopravljive štete kako za organizaciju koja se njime bavi tako, preko nje, i za državu uopće. Naime, loše zaključeni poslovi, neuredno izvršavanje zaključenih poslova i sl. mogu da prouzroče velike materijalne gubitke, krnjenje ugleda zemlje itd.

Svjesna takve opasnosti, federacija je smatrala neophodnim i korisnim podvrgavanje te operative sve do današnjih dana određenoj kontroli i utjecaju posredstvom ekonomsko-političkih mjera i instrumenata. U novije vrijeme, u uvjetima naglašene decentralizacije u privredi, to se ogleda i u ustavnoj odredbi (čl. 43 Ustava 1974.) prema kojoj se organizacije udruženog rada koje se bave poslovima izvoza i uvoza organiziraju i posluju na načelima obavezne saradnje s proizvodnim i drugim organizacijama udruženog rada za koje obavljaju izvoz ili uvoz.

Ovo obavezno povezivanje spoljnotrgovinskih i proizvodnih organizacija, međutim, vrlo se sporo i teško uvodilo u praksi. Spoljnotrgovinske organizacije teže, naime, da i dalje zadrže svoj dobrim dijelom monopolistički položaj u odnosu na proizvodne organizacije kada je riječ o izvozu njihovih proizvoda, dok proizvodne organizacije vide u njima u izvjesnom smislu eksploatatora koji prisvaja dio viška rada koji su one stvorile. U posljednje vrijeme ubrzanije se prišlo otklanjanju ove suprotnosti zaključivanjem između ovih organizacija samoupravnih sporazuma o udruživanju rada i sredstava u sferi spoljnotrgovinskog poslovanja mjesto ranijih kupoprodajnih ugovora. Time se ujedno otklanja nekorisno usitnjavanje spoljnotrgovinske mreže do koga dolazi kada proizvodne organizacije — koje za to najčešće nemaju kadrovskih i drugih mogućnosti — same nastupaju na stranom tržištu.

Djelujući slobodno u okvirima postavljenog privrednog sistema spoljnotrgovinske organizacije svojom aktivnošću nastoje ostvariti određene ciljeve, a to su, uglavnom:

— prodaja na inostranom tržištu robe kojom je domaće tržište već zasićeno, odnosno za kojom na domaćem tržištu nema dovoljne potražnje;

— potreba za sticanjem deviza izvozom roba neophodnih za plaćanje uvoza tehničke opreme i reproduccionog materijala, pogotovo kada je ekonomsko-političkim mjerama pravo na uvoz vezano za izvoz robe, što upućuje organizacije na vlastito obezbjeđenje potrebnih deviznih sredstava;

— mogućnost postizanja značajne dobiti uvozom roba iz inostranstva, njenom obezbjeđenom prodajom određenom domaćem kupcu, ostvarivanjem povoljne razlike u cijeni između domaćeg i stranog tržišta i sl.;

— težnja za korišćenjem državnih stimulativnih mjera predviđenih za izvoz roba (premija, subvencija, dotacija, poreskih povlastica i sl.).

Svi napred navedeni ciljevi, odnosno motivi, za poslovanje na stranom tržištu, upućuju na zaključak da se organizacije udruženog

rada orijentiraju na spoljnotrgovinsko poslovanje pretežno onda ako će time ostvariti svoje nerijetko trenutne materijalne interese, poboljšati svoj sadašnji materijalni položaj i sl. Zbog toga bi se moglo tvrditi da njihova spoljnotrgovinska aktivnost, posebno kada je riječ o izvozu, nije u krajnjoj liniji sračunata uvijek na ostvarivanje nekih unaprijed planiranih dalekosežnijih razvojnih ciljeva kojima bi svakako trebale težiti ne samo radi sebe samih nego i radi društvene zajednice čije su one osnovne jedinice u privredi. U ovakvom ponašanju organizacija udruženog rada treba tražiti uzroke čestim oscilacijama u izvozu robe, skokovima i padovima izvoza. Pri takvom stanju stvari razumljivo je da se država, nekad više nekad manje, unosi u spoljnotrgovinsku djelatnost nastojeći da svojim ekonomsko-političkim mjerama usaglasi interese društvene zajednice i organizacija udruženog rada u sferi spoljnotrgovinskog poslovanja. To se ispoljava posebno u njenim planovima privrednog razvitka. Međutim, s obzirom na nedostatke u samom sistemu planiranja, o čemu je naprijed već bilo riječi, planirani efekti obično se nisu u potpunosti ostvarivali.

U ostvarivanju već spomenutih poslovnih ciljeva, pogotovo u izvozu, spoljnotrgovinske organizacije često nailaze na nepremostive teškoće koje im na stranom tržištu stvaraju konkurentno sposobnije privredne organizacije drugih zemalja. Već je ranije naglašena nedovoljna konkurentna sposobnost domaćih privrednih organizacija na slobodnom tržištu u svijetu i nastojanje države da im raznim stimulativnim mjerama olakša prodor na to tržište. Međutim, konkurentsko osposobljavanje domaćih organizacija izvanredno je krupan i složen zadatak. Prilazeći rješavanju toga problema treba već od početka poći od toga da se spoljnotrgovinska konkurentnost ne može stalno održavati stimulativnim mjerama države (premije, dotacije i dr.), nego je treba tražiti unutar samih spoljnotrgovinskih i proizvodnih organizacija: u naučnoj organizaciji rada, visokoj stručnosti kadrova, savremenoj proizvodnoj opremi i tehnologiji itd.

Uz podizanje konkurentne sposobnosti, za uspjeh u spoljnotrgovinskom poslovanju neophodno je stalno istraživanje tržišta u zemljama u kojima domaće organizacije posluju. Tom poslu malo se poklanjala pažnja, pa se nisu osposobljavali kadrovi niti izdvajala dovoljna materijalna sredstva. Razloge treba tražiti u odsustvu navike za bavljenjem tim poslom, u potcjenjivanju značaja tog posla, u orijentaciji domaćih spoljnotrgovinskih organizacija na već ustaljena tradicionalna tržišta, u često povoljnijoj prodaji proizvedene robe na domaćem tržištu itd.

Pri takvom stanju stvari, razumljivo je da su se spoljnotrgovinske organizacije u pogledu tržišta na kome posluju zadovoljavale informacijama dobivenim od svojih predstavništava i preduzeća ili od kooperanata i zastupnika u inostranstvu. Ponekada svoje spoljnotrgovinsko poslovanje zasnivale su isključivo na ličnom stručnom znanju, vještini i iskustvu svojih komercijalista što u današnje vri-

jeme češćih normativnih, finansijskih, materijalnih i drugih promjena na tržištu obično ne može biti dovoljno. Slično tome, bila je skromnih razmjera i dometa i ekonomska propaganda domaćih organizacija zasnovana na tim najčešće oskudnim informacijama o stranom tržištu. Ta propaganda najviše se odvijala u okvirima učešća domaćih organizacija na sajmovima i izložbama u inostranstvu, zatim putem izdavanja kataloga, prospekata i adresara, a rjeđe preko inostrane štampe, radija i televizije. Za publicističku propagandu osnovan je u sklopu Privredne komore Jugoslavije Zavod za ekonomski publicitet — Jugoslavijapublik.

Iz naprijed izloženog, nameće se potreba savremeno organiziranog istraživanja stranog tržišta za potrebe domaće spoljnotrgovinske operative. Bez toga ta operativa neće moće realno planirati svoje poslovanje, a pogotovo dugoročnije planirati svoj razvitak. To istraživanje trebalo bi da se odvija permanentno, tako da organizacijama uvijek stoje na raspolaganju svježe informacije o svim okolnostima spoljnotrgovinskog posla. Takvo svestrano i kontinuirano istraživanje brojnih tržišta u svijetu za koje je zainteresirana jugoslavenska spoljnotrgovinska operativa prelazilo bi, međutim, sadašnje pa i dogleadne mogućnosti većeg broja i onih najsnažnijih spoljnotrgovinskih organizacija. Stoga bi, paralelno s njihovim osposobljavanjem za takvo istraživanje, trebalo osnovati specijaliziranu ustanovu koja bi se, uz podršku Privredne komore Jugoslavije pa i Interesne zajednice Jugoslavije za ekonomske odnose s inostranstvom, bavila sistematskim i kontinuiranim istraživanjem tržišta u inostranstvu, uspostavila odgovarajući informacioni sistem za potrebe spoljne trgovine i stavila ga u službu jugoslavenske spoljnotrgovinske operative. Ovakvim kontinuiranim radom na istraživanju tržišta stvorila bi se jedna od važnih savremenih pretpostavki za spoljno trgovanje većih razmjera, posebno za izvoz, za što proizvodna moć zemlje postaje sve spremnija.

Budući da je realizacija prednjeg posla ipak dugoročnije prirode, domaća spoljnotrgovinska operativa mogla bi se u međuvremenu za poznavanje prilika na stranom tržištu koristiti svojom dosadašnjom postepeno ojačanom informativnom službom. Međutim, s tim u vezi, neophodno bi bilo temeljitije reformirati predstavništva ove operative u inostranstvu. Dosadašnji uvid u njihov rad otkrio je nerijetko nestručnost njihovog kadra, njihovu orijentaciju isključivo na poslove uvoza, a potpuno zanemarivanje izvoza njihovih organizacija u zemlje u kojima se nalaze, suviše skroman ostvareni poslovni promet koji često ne opravdava i samo njihovo postojanje i dr.

Dr. Stjepan LOVRENOVIĆ

ASSUMPTIONS OF THE FOREIGN TRADE DEVELOPMENT
OF YUGOSLAVIA

Summary

In this paper the author examines the assumptions for including Yugoslavia into the International division of labour through foreign trade.

On one side, those assumptions are of inner character: competitive ability of enterprises on foreign markets and the structure of the domestic economy (the level of development); on the other side they depend on the situation outside: economic crises in the world and the currency instability, the protectionism of the closed markets (EEZ, EFTA, SEV), the international political tension (wars, economic blockade).

After having explained the position of Yugoslavia in this complex of assumptions, the author supports, with necessary explanations, a definite policy of state regulative organs in the field of foreign trade, particularly regarding planning, prices, financial stimulation of export, crediting.

In treating the activity of foreign trade the author presents its weaknesses regarding expert staff, the inner connection between production and trade, lack of organized research of foreign markets, adequate advertising abroad, etc.; the author proposes the elimination of those defects as soon as possible.