

I 12564

PA 25206

UNIVERZITET U BEOGRADU - EKONOMSKI FAKULTET
BEOGRAD

DOKTORSKA DISERTACIJA

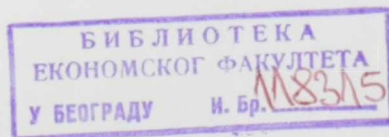
NOVI OBLICI TERCIJARNIH DELATNOSTI I NJIHOV UTICAJ NA

TRANSFORMACIJU PRIVREDNIH STRUKTURA ZEMALJA U RAZVOJU

BEOGRAD, 1994.

AUTOR :

MR. ZORAN S. NEŠOVIĆ



MENTOR : PROF.DR. VIDOJE VASILJEVIĆ

EKONOMSKI FAKULTET U BEOGRADU

ČLANOVI KOMISIJE : *Prof. dr. Jevđević, Gaj.*
Dr. Jovan Pukanić, Beograd.
ECF Gaj.

DATUM ODBRANE : *26.06.1995.*

DATUM PROMOCIJE: _____

NOVI OBLICI TERCIJARNIH DELATNOSTI I NJIHOV UTICAJ NA TRANSFORMACIJU PRIVREDNIH STRUKTURA ZEMALJA U RAZVOJU

Poslednje decenije ovog veka obeležile su promene participacije sektora u ekonomskom razvoju kojima je tercijarni sektor dobio na značaju. Sektor koji je permanentno bio zapostavljan i čiji je uticaj bio minimiziran, postao je lokomotiva ekonomskog prosperiteta naročito u razvijenim tržišnim ekonomijama.

Medusektorska preraspodela ekonomskog uticaja dinamičkog je karaktera. Na početku ljudskog razvoja najznačajniji je bio primarni sektor sa poljoprivredom kao dominantnom granom delatnosti. Prva industrijsko - tehnološka revolucija usloвила je da na značaju dobije sekundarni sektor sa teškom industrijom kao vodećom granom, a najnovija, treća tehnološka revolucija gde su nosioci razvoja kompjuterska tehnologija sa informacijom kao osnovnim razvojnim resursom, doprinela je prosperitetu servisnog sektora koji se direktno bavi bavi proizvodnjom, obradom i razvojem informacija.

Tehnološki napredak nije pozitivno delovao isključivo na razvoj tercijarnog sektora, jer ne postoji delatnost u svakom od tri sektora koja u sebi ne uključuje informaciju kao resurs. S tog ne postoji bojazan da će razvijene tržišne ekonomije postati servisna, uslužna društva sa zapostavljenim primarnim i sekundarnim sektorom. Pre bi se moglo govoriti o novim načinima zajedničkog tržišnog delovanja i sektorske međuzavisnosti koja je danas izraženija nego ikada, bez obzira na povećani uticaj tercijarnog sektora.

INDEX

- Direktna ulaganja
- Ekonomski razvoj
- Ekonomski sektori
- Industrijske zemlje
- Informaciona tehnologija
- Komparativne prednosti
- Privatizacija
- Tercijarni sektor
- Transnacionalne korporacije
- Zemlje u razvoju

NEW FORMS OF TERTIARY SECTOR AND THEIR INFLUENCE ON TRANSFORMATION

ECONOMY STRUCTURES IN DEVELOPING COUNTRIES

Last decades of this century have brought about changes in the sectors participation in economic development by which tertiary sector assumed greater importance. The sector which has been permanently neglected, and whose influence has been minimized, became a locomotive of the economic prosperity, particularly in developed market economies.

Inter-sectoral redistribution of economic influence has dynamic characteristic. In the very beginning of human development the primary sector with agriculture as dominant activity was the most important one. First industrial and technological revolution attributed greater importance to the secondary (industrial) sector with heavy industry as a leading branch, and new third technological revolution where computer technology with information as a main development resource has brought prosperity to the tertiary sector which directly produces, processes and develops information.

Technological progress has not positively influenced only the tertiary sector but the others as well since there is no activity in either of the three sectors which does not include information as a resource. Therefore there is no worry that developed market economies will become service producing societies that disregard the primary & secondary sectors. It is rather a question of new methods of the joint market action and sectoral inter-dependence which is today more expressed than ever, regardless of an increased impact made by tertiary sector.

INDEX

Comparative advantages

Developing countries

Direct investment

Economic development

Economic sectors

Industrial countries

Information technology

Privatization

Tertiary sector

Transnational corporations

1. METODOLOŠKI ASPEKT TERCIJARNOG SEKTORA

1.1. Savremene razvojne tendencije.....	8
1.2. Tercijarni sektor - termin.....	23
1.3. Definisavanje terciarnog sektora.....	26
1.4. Klasifikacija terciarnog sektora.....	30

2. SAVREMENI TRENDVI U RAZVOJU TERCIJARNOG SEKTORA

2.1. Uzroci rasta terciarnog sektora.....	36
2.2. Informaciona tehnologija.....	41
2.3. Promene uslovljene informacionom tehnologijom.....	50
2.4. Karakteristike terciarnog sektora.....	54
2.5. Odnosi između ekonomskih sektora.....	66
2.6. Značaj razvoja saobraćaja za celokupan ekonomski sistem...	72
2.7. Uticaj nauke i obrazovanja na ekspanziju terciarnog sektora.....	78

3. TERCIJARNI SEKTOR I MEĐUNARODNI EKONOMSKI ODNOSI

3.1. Tercijarni sektor i međunarodno tržište.....	89
3.2. Komparativne prednosti pojedinih nacija.....	99

3.3. Privatizacija kao svetski proces.....111

4. KARAKTERISTIKE ZEMALJA U RAZVOJU

4.1. Klasifikacija zemalja u razvoju.....124

4.2. Ekonomska situacija..... 128

4.3. Multinacionalne korporacije i tercijarni sektor.....131

4.4. Trgovina i zemlje u razvoju.....146

5. ISKUSTVA U RAZVOJU TERCIJARNOG SEKTOR

5.1. Tercijarni sektor u azijskim zemljama.....162

5.2. Južna Koreja.....169

5.3. Tajvan.....174

5.4. Hong Kong.....180

5.5. Singapur.....185

5.6. Singapur i zemlje ASEAN-a.....200

5.7. Jugoslavija.....206

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA.....216

BIBLIOGRAFIJA.....219

METODOLOŠKI ASPEKT TERCIJARNOG SEKTORA

SAVREMENE RAZVOJNE TENDENCIJE

Savremeni svetski ekonomski razvoj obeležio je snažan proces promena, pa se obično kaže da su ne samo razvijene zemlje sveta, nego i većina svetskih zemalja u prelaznom, tranzitornom periodu svoga razvoja. Politička uređenja, ekonomski sistemi, društvene kategorije u celini se transformišu i konstituišu na novim osnovama. Ceo jedan konvencionalni svetski poredak utemeljen na starim načelima posleratnog perioda u nemogućnosti da odgovori savremenom međunarodnom ekonomskom poretku se ruši.

Osnova svih tih promena leži u naučno-tehnološkom napredku, odnosno u naučno-tehnološkoj revoluciji koja briše sve barijere između država i čini ih međuzavisnim. Stvara se novi međunarodni ekonomski poredak, koji vodi ka svetskoj globalizaciji i teritorijalnoj organizaciji. U kontekstu globalnih kretanja dolazi i do institucijalnih promena vezanih za deregulaciju i privatizaciju, naročito u razvijenim tržišnim ekonomijama. Najčešće pominjani procesi, iako ponekad neadekvatno navodeni i tumačeni, su procesi "globalizacije" i sa njim u vezi "međuzavisnost", "regionalizacija", kao i "reindustrijalizacija", "deindustrijalizacija" i "transindustrijalizacija". Trebalo bi pomenuti i krupne političke promene vezane za nestanak jednog bloka i jedne supersile, kao i ekonomsko i političko ujedinjenje Zapadne evrope. O političkim promenama u ovom radu neće biti detaljne rasprave.

Poslednje decenije ovog veka dovele su do sveopšte globalizacije sveta na svim nivoima (ekonomskim, kulturnim, naučnim). U ekonomskoj sferi to se posebno odnosi na proizvodnju

i finansije. Parcijalizacija procesa proizvodnje i seljenje manje produktivne i često "prljave" tehnologije uključilo je veći broj zemalja u proizvodnju različitih proizvoda. Komparativne prednosti mnogih zemalja u razvoju, koje se najčešće ogledaju u jeftinoj i sindikalno neorganizovnoj radnoj snazi kao značajnom faktoru proizvodnje, uključile su mnoge od tih zemalja u svetski proizvodni sistem. Ako se tome doda tradicionalna sirovinaska ponuda ovih zemalja onda je stvar još jasnija. Ključnu ulogu u proces uključivanja u međunarodne ekonomske tokove, bez čega se ne bi mogao normalno odvijati proizvodno - uslužni proces, odigrali su naučno - tehnološki pronalasci omogućivši bržu i komercijalno isplativiju proizvodnju i prenos roba i informacija. Naučno-tehnološka revolucija je unela nove ekonomsko-socijalne odnose u međunarodnim relacijama.

Najveće koristi i primenu savremenih pronalazaka ostvarile su moćne transnacionalne korporacije, kako u proizvodnoj tako i u sferi pružanja usluga. Njihova uloga je nezamenljiva. Kišobran ispod koga ekonomski i politički drže mnoge zemlje sveta, one su samo tehnološki osavremenile i učinile ga efikasnijim.

Kao odgovor na multinacionalne džinove i smanjivanje njihove svekolike moći i zbog težnje da se neutrališe snaga razvijenih zemalja (SAD, Japana, Nemačke) došlo je do razvoja još jednog procesa, i to procesa regionalizacije. Pod procesom regionalizacije najčešće se podrazumeva dobrovoljno povezivanje država u regionalne grupacije u cilju povećanja vlastite i moći grupacije i smanjenja uticaja drugih grupacija. Izgleda kao da je ovo retrogradna pojava suprotna globalizaciji, ali je pre reč o pokušaju protekcije od neželjenih posledica globalizacije. Kritičari ovakvih pojava ukazuju da oslanjanje na sopstvene snage

u okviru grupacije, posebno ako je praćeno protekcionističkim barijerama koje štite grupaciju od spoljne konkurencije, vodi izolaciji i gubljenju veza sa glavnim svetskim tokovima. Zagovornici međutim ističu da je to pokušaj, da se oslanjajući na sopstvene snage i zaštićeni od jake konkurencije nečlanica grupacije putem mera ekonomske politike, sopstvene ekonomije ojačaju i izbori bolja pozicija na globalnom planu. Istina je sigurno negde na sredini, a primeri OECD-a (Organisation for Economic Cooperation and Development), ASEAN-a (Association of Southeast Asian Nations), kao i u novije vreme EC (European Community) idu u prilog tezi o regionalizaciji naspram globalizacije.

U takvom svetu, gde je još uvek ekstremna razlika u razvijenosti uspostavlja se visoki stepen međuzavisnosti, ili bolje rečeno asimetrične (nejednake) međuzavisnosti. Ekonomski odnosi na relaciji razvijene-nerazvijene zemlje podređeni su snažnije i bolje organizovanim vezama između razvijeni zemalja. Zato se može u okviru globalnih razmatranja o ekonomskim odnosima razvijeni-nerazvijeni pre govoriti o zavisnosti, nego o međuzavisnosti. To ne znači da se uspostavljanje saradnje treba prekinuti, već bi saradnju trebalo razvijati ka svetskom modelu koji će pružati jednake razvojne šanse kroz proces ekonomske, političke, socijalne, naučno-razvojne saradnje i suštinske međuzavisnost.

Možda su najznačajnije ekonomske promene vezane za dva uzajamna procesa deindustrijalizacije i reindustrijalizacije, kao i posledično vezanog kretanja jačanja servisnog sektora. Da li se ovi procesi stvarno događaju i u kojoj meri? Pod pojmom deindustrijalizacije se podrazumeva umanjenje (apsolutno ili relativno) učešća sekundarnog (proizvodnog) sektora u stvaranju

bruto društvenog proizvoda (GDP), kao i njegovog učešća u zaposlenosti.

Kao odgovor na deindustrijalizaciju u ekonomskoj literaturi javlja se pojam reindustrijalizacije i označava pokušaj da se prioritetnom alokacijom resursa od strane države, ili kroz razne vidove preferencija i stimulacija proizvodni sektor favorizuju i tako, prema mišljenju zagovornika ove ideje, spreči dalja erozija sekundarnog sektora. Obe prepostavke su delimično istinite. Pokazatelji daju za pravo procesu koji je evidentan u periodu poslednje dve decenije, kada je došlo do povećanja participiranja servisnog sektora u stvaranju GDP-a u razvijenim zemaljama sveta.

TREND SEKTORSKOG UČEŠĆA U GDP (1965-1981.) (1)

Kategorija razvijenosti*

% GDP	Zemlje sa malim Prihodima	Niže razvijene	Srednje razvijene	Više razvijene	Srednje razvijene	Industrijske zemlje

Prerađivački sektor						
1965.	50,2%	36,3%	21,8%	9,5%		
1973.	43,5%	31,4%	17,4%	8,0%		
1981.	41,8%	26,7%	14,8%	7,6%		

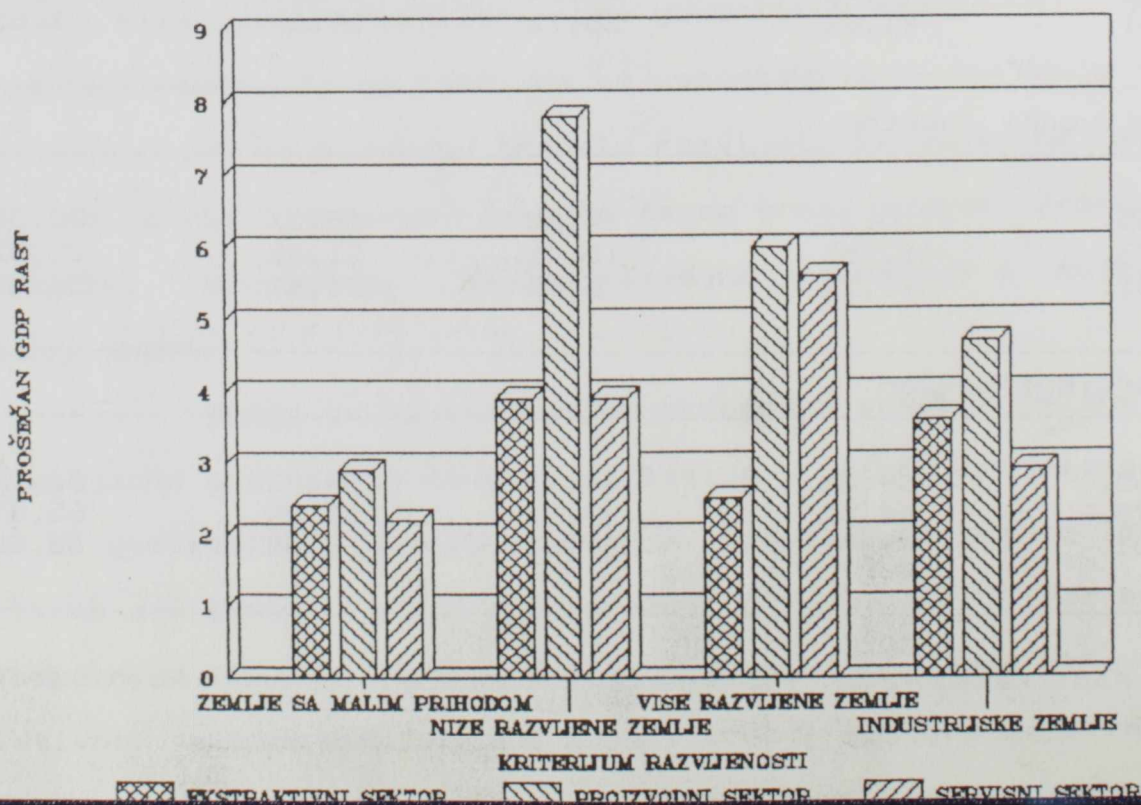
Proizvodni sektor						
1965.	10,2%	14,6%	18,3%	38,3%		
1973.	12,5%	18,4%	21,4%	25,8%		
1981.	10,2%	16,0%	21,9%	25,6%		

Seservisni sektor						
1965.	39,6%	49,1%	59,9%	52,2%		
1973.	44,0%	49,5%	60,8%	65,0%		
1981.	48,0%	57,4%	63,8%	65,8%		

* Kao kategorija razvijenosti korišćena je ona koju je dala

Svetska banka 1984. godine u svom redovnom izveštaju. Osnovni kriterijum po kojem je napravljena klasifikacija je GDP per capita. Iz kategorizacije su isključene zemlje OPEC-a, iako su one sa visokim prihodima zbog specifičnog ekonomskog razvoja. Takođe u podeli ne egzistiraju zemlje nekadašnjeg Istočnog bloka, zbog neodovoljnog broja podataka sa kojima bi se mogli kategorizovati. Prema ovoj klasifikaciji u prvu grupu je svrstano 17, u drugu 28 i u treću i četvrtu grupu, industrijskih zemalja po 18 država. Ako se kao bazna godina uzme 1965. u odnosu na 1981. vidi se da jedino kod industrijski razvijenih zemalja učešće proizvodnog sektora opada, dok je kod nerazvijenih učešće konstantno, a kod niže i više srednje razvijenih zemalja čak dolazi do rasta, iako ne velikog. Kada se kao bazna godina uzme 1973. u odnosu na 1981. kod nerazvijenih, niže srednje razvijenih i industrijskih zemalja opada učešće, dok kod više srednje razvijenih zemalja učešće raste. Bolja pozicija za sekundarni sektor je ako se prikažu prosečne sektorske godišnje stope rasta.

PROSEČNA GODIŠNJA STOPA RASTA GDP PO EKONOMSKIM SEKTORIMA 1970-81. (2)



Sekundarni sektor ima više stope rasta u odnosu na druga dva sektora u svim grupama zemalja u periodu od 1970-81. što je u suprotnosti sa njegovim značajem za stvaranje GDP-a u najrazvijenijim zemljama sveta, koje u poslednje dve-tri decenije ne prelazi 25%. Ovaj procenat u zemljama koje nisu dominantno industrijalizovane, odnosno u najmanje razvijenim zemljama sveta, ni približno nije na tom nivou. To je još jedan dokaz da se ovaj sektor i njegova uloga ne bi trebalo da precenjaju, ali ni podcenjuju. Ono što važi za sekundarni sektor u celini važi i za njegove pojedine grane koje gube na značaju, što je vidljivo iz njihovog učešća u strukturi GDP-a i strukturi zaposlenosti. Takav proces odigrava se u jednoj od najrazvijenijih zemalja sveta, u Japanu. Između 1970. i 1983.godine najvažniji industrijski sektori beleže pad i slabi njihov uticaj na celokupan ekonomski rast. Tako hemijska industrija beleži pad učešća u stvaranju GDP-a u 1983. u odnosu na 1970.godinu za 20%; industrija čelika beleži pad učešća u stvaranju GDP-a od 20%, i pad zaposlenosti od 30%; tekstilna industrija iskazuje pad učešća u GDP-u u posmatranom periodu za 30%, i pad zaposlenosti od 50%. 3) Na osnovu ovih pokazatelja moglo bi se zaključiti kako se proces deindustrijalizacije aktivno odigrava u najrazvijenijim zemljama sveta. Očigledno je da industrijske grane u razvijenim tržišnim ekonomijama prolaze kroz permanentne strukturne promene i da ime se prilagođavaju.

Ono što se stvarno dogodilo počev od 60-tih godina i što je uslovalo ovakve promene je pored industrijske revolucije i krizni period u razvoju tržišnih ekonomija i njihov pokušaj da se racionalizacijom pojedinih industrijskih grana izade iz krize. U doba ekonomske recesije u koju su zapale razvijenije ekonomije

iskazana je manja tražnja za opremom koju nudi sekundarni sektor. Značaj proizvodnog, kao i ostalih sektora, zavisi od output-a koju nudi na tržištu i za kojom postoji ili ne postoji tražnja. Ekonomski vetrovi koji su duvali tržišnim ekonomijama nisu bili izolovani pod zvonom razvijenog sveta, već su se odrazili i na zemlje u razvoju. Efekti deindustrijalizacije u razvijenim zemljama pozitivno su uticali na zemlje u razvoju, i to naročito na grupu novoindustrijalizovanih zemalja u razvoju (NIC), koje su se kroz rastuću specijalizaciju i transindustrijalizaciju u okviru međunarodnog ekonomskog poretka, uključivale ne samo u fragmentirane procese proizvodnje, nego i cele savremene naučno - tehnološke industrijske grane. Ovaj proces odvijao se na osnovu seljenja pojedinih industrija, ili pojedinih delova iz razvijenih u zemlje u razvoju.

Globalizacija je, kao svetski proces omogućila određenim zemljama u razvoju da kroz specijalizaciju i osvajanje proizvodnje određenih industrijskih proizvoda istaknu svoje komparativne prednosti i da se usled deindustrijalizacije u razvijenim privredama uključe u savremene tokove. U nekim razvijenim zemljama odigravao se proces deindustrijalizacije, dok se u isto vreme u manje razvijenim zemljama odigravao proces industrijalizacije. Slabljenje značaja pojedinih sektora u razvijenim zemljama nije dovelo do sveopšteg slabljenja ovih sektora u celom svetu, već samo do rušenja monopola koje su ove zemlje imale na proizvodnju ovih dobara u prošlosti. Mozaik proizvođača dobara se proširio na više zemalja sveta. To je sve dovelo do stvaranja novog ekonomskog poretka, sa novom proizvodnom i integralnom strukturom koja se kreće u pravcu stvaranju globalnog industrijskog sistema. U njemu zemlje u razvoju traže i ostvaruju veću participaciju. Za sve zemlje

učesnike u ovom procesu globalizacija donosi mogućnost ostvarivanja pozitivnih efekata. Na taj način dolazi se do smanjenja pojedinačnog i do širenja globalnog rizika za neuspešno poslovanje, ali i do ostvarivanja profita za uspešne poslovne poteze. Naravno da su rizici proporcionalni ekonomskoj snazi zemalja. Krajnji cilj ovog procesa vodi uključivanju svih zemalja u svetski ekonomski sistem, mada je već danas, više nego ikada izražena globalna ekonomska međuzavisnost.

Promene u ekonomskim sektorima u industrijskim zemljama dovode i do promena u nivou zaposlenosti, odnosno do preraspodele radne snage između ekonomskih sektora. To su značajne promene koje se ne mogu meriti sa promenama u manje razvijenim zemljama. Radi se o milionima novih poslova koji su kreirani u poslednjim dekadama ovog veka. Višak radne snage nastao procesom deindustrijalizacije, odnosno gubljenjem moći određenih industrijskih grana nije se drastično odrazio na opšti nivo zaposlenosti u ovim zemljama. Razlog za to su nova zaposlenja koja je pružio servisni sektor, kao i manji ekces tražnje koji je zabeležen u druga dva sektora. Za očekivati je da će tendencija slabljenja određenih industrijskih grana, a samim tim i smanjenja nivoa zaposlenosti ići i dalje u istom smeru. Do smanjenja tražnje za novom radnom snagom u sekundarnom sektoru doći će i zbog toga što manje kvalifikovana radna snaga, koje u ovom sektoru ima, neće moći da upravlja novom tehnologijom. S druge strane rastuća potreba za naučno - istraživačkim poslovima, većom informisanošću potrošača, agresivnijim marketinškim pristupom na tržištu, boljim opremanjem proizvoda doprineće da će servisni sektor još više napredovati i da će iskazati potrebu za još većom zaposlenošću,

Pokušaj da se točak strukturnih promena zaustavi,

ili putem ekonomskih mera vrati unazad, sa ciljem da se favorizuje proizvodni sektor danas je prisutan u nekim razvijenim zemljama. Želja da se statički posmatra situacija i stalne promene zaustave iako neprihvatljiva, donekle se može objasniti. Psihološka komponenta ovde je veoma prisutna. Godinama su proizvodi sekundarnog sektora bili simbol visokog standarda i njegovo otelotvorenje (od odeće do automobila). Strah da će toga nestati zbog smanjenja značaja pojedinih industrijskih grana, pa i sektora u celini, prisiljava pojedine vlade da se tom procesu suprostavljaju, pokušavajući da pokrenu proces reindustrijalizacije.

Na nacionalnom nivou javlja se strah da će se istisnuti proizvodni sektor, umanjiti njegova značajna uloga u ekonomskom razvoju. Strah, međutim nije opravdan ni u ovom slučaju, kao ni u slučaju straha od uvećane nezaposlenosti, jer je upravo višak radne snage iz industrijskog sektora najviše apsorbovan u servisnom sektor. Ideološku komponenta razvoja otelotvorenu u teoriji ubrzane industrijalizacije, koja je forsirana u komunističkim zemljama, a u nekima se još primenjuje jedva da bi trebalo pomenuti. Primer SAD-a u pogledu pitanja reindustrijalizacije možda je jedinstveni primer, koji se može posmatrati samo izolovano i nikako se ne može generalizovati. SAD smatraju sebe, naročito posle razgrađivanja Sovjetskog saveza, za glavnog svetskog polocajca, ili kao oni sebe nazivaju "čuvarom slobodnog sveta". Takva država zahteva za sebe ne samo vojnu supremaciju, već i najveću ekonomsku snagu, sa gotovo samodovoljnom, "autarhičnom privredom". čak i u primeru SAD, kao najjače ekonomske sile sveta, bez obzira na prirodnu, ekonomsku, vojnu snagu teško se može opravdati želja za reindustrijalizacijom. U slučajevima ostalih, manje razvijenih

zemalja, o takvoj strategiji se ne može ni diskutovati.

Težnja da se svetski razvijene zemlje putem reindustrijalizacije pokušaju da vrate na stare osnove, iz svega navedenog proizilazi da je nemoguća. Kada bi se takva proizvodnja i organizovala na novim tehnološkim osnovama, teško da bi svaka zemlja mogla da proizvodi sve neophodne proizvode za svoju egzistenciju. Zato bi seljenje određenih, i to ne samo grana servisnog sektora u druge zemlje sveta, trebalo posmatrati sasvim normalno kao proces organizovanja globalne proizvodnje. Takođe razmišljanja da se ove ekonomije kreću ka uslužnim društvima, koje će potpuno zapostaviti proizvodni sektor neostvarljiva su. Samo sagledavanje celokupnog procesa ukazuje na ogromno ekonomsko-istorijsko prestrukturiranje koje se, hteli mi to ili ne, odvija u mnogim zemljama. Preko tog procesa, a na to ukazuju mnogi pokazatelji, ne sme se preći olako. U velikim, turbolentnim promenama koje menjaju svet, značajnu ulogu zauzimaju svi sektori. Odnos sekundarnog i tercijarnog sektora posebno je složen. U rastućoj međuzavisnosti ima svoju ulogu. Iako većina pokazatelja ukazuje na povećanu, moglo bi se reći dominantnu ulogu servisnog sektora, ne bi trebalo da se ide u krajnost i njegovo apsolutno isticanje. Možda je ovaj sektor neka vrsta kišobrana koji pokriva razvoj druga dva sektora, omogućujući im da nesmetano komuniciraju i da se razvijaju i to ne samostalno već u interakciji sa njim samim.

Već je napred rečeno da je glavni nosioc ovih promena, koje su zahvatile većinu zemalja u poslednje tri decenije, naučno-tehnološki proces. Pod tehnologijom se obično podrazumevaju dva njena sastavna dela. Prvi čini oruđe, mašine i zgrade sa kojima i na kojima se obavlja tehnološki proces, a drugi, možda još značajniji deo čini pamet, znanje potrebno za

stvaranje materijalnog dela tehnologije. To je znanje koje je potrebno kada je tehnološki napredak već materijalizovan za njegovo održavanje, funkcionisanje, popravku, promenu i inovaciju. Obično se prvi, materijalni deo svake tehnologije naziva opremom, a nematerijalni deo tehnološkim znanjem, ili kako je vrlo često u praksi prisutno oprema se naziva "hardware", a znanje "software". Znanje se dalje deli na više delova, od kojih se ističu "know-how", odnosno zašto određena tehnologija radi na taj način; "show-how" objašnjenje znanja-pokazivanje na primeru kako se odvija tehnološki proces itd.

Oba dela tehnologije, znanje i otelotvorenje znanja, ili oprema, čine neraskidivu vezu svake tehnologije. Ako bi se posmatralo šta je od ta dva dela važnije, onda je to znanje, koje je produkt sveopšteg ljudskog delovanja i bez čijeg uticaja niti bi tehnologija bila stvorena, niti bi mogla da funkcioniše.

U savremenom tehnološkom razvoju od sredine XVIII veka pa naovamo mnoge tehnološke novacije učinile su proces proizvodnje produktivnijim i lakšim. Obično se ističi nekoliko značajnih promena (pronalezaka) koji su izmenili točak istorije i produkcione procese, in-put out-put strukturu i reklasifikovali ekonomske aktivnosti. Takve, dovoljno krupne i značajne promene stvorile su hipotezu da se o njima može govoriti kao o revolucionarnim promenama u ekonomskom smislu, pa se i periodi u kojima su nastali i koje su obeležili nazivaju revolucionarnim. Smatra se da su u posmatranom periodu postojale tri takve tehnološke revolucije, koje se globalno mogu svrstati u tri vremenska perioda.

Prva tehnološka revolucija odgovara vremenskom periodu od 1760-1860.g, druga se odigrava u periodu od 1860-1960. godine, a treća, ili savremena tehnološka revolucija započeta

1960.god. još uvek se odvija sa novim tehnološkim saznanjima. U ovu klasifikaciju nije uključena tehnologija koja se koristila pre 1860. godine, i ona se može označiti kao jedinstvena, ili tradicionalna, pa se zbog toga i ne uzima u razmatranje. Tehnologije primenjivane u navedenim periodima klasifikovane su u tri vrste u zavisnosti od perioda u kojima su nastale i korišćene. Tako postoji početna, ili rana, standardno moderna i visoko razvijena tehnologija, koja je danas aktuelna. Kriterijum na osnovu kojih su date karakteristike i opis pojedinih tehnologija, a korišćenu su u ovom prikazu su:

- stepen automatizacije,
- stepen naučne zavisnosti,
- stepen istraživačke intenzivnosti,
- dominantno umeće i inovatori,
- glavna pokretačka snaga,
- vodeći sektori u zemlji,

Vidljiv je jasan pomak u složenosti i kvalitetu korišćene tehnologije u svakoj narednoj tehnološkoj generaciji, prema svakom od kriterijuma. Ono što karakteriše najsavremeniju tehnologiju i što je bitno za razvoj svih sektora, pa i servisnog je visok stepen automatizacije naučno istraživačkog rada u istraživačko-razvojnim biroima. Vodeći sektori tehnoloških promena su informatika, telekomunikacije, kompjuterizacija, robotika i svemirska istraživanja, optička vlakna s jedne strane i biogenetika i genetsko inženjerstvo s druge strane. Ključni resurs za gotovo sve naveden sektore je informacija. Ni rad, ni kapital ni oprema, nego informacija. Ono što je nekada bio marginalni, rezidualni proizvodni faktor, promenom konstalacije značaj faktora proizvodnje uslovljenih najnovijom tehnološkom revolucijom postao je lokomotivni razvojni faktor.

KARAKTERISTIKE INDUSTRIJSKO - TEHNOLOŠKIH REVOLUCIJA U RAZVIJENIM KAPITALISTIČKIM ZEMLJAMA (4)

Period	Oznaka	Stepen ind. teh. revol. i teh.	Stepen automa- tiza- cije	Stepen naučne poveza- nosti	Stepen istraživ- inteziv- nosti	Dominantna veština i domin. inovatori	Glavna pokl. snaga	Vodeći sektori i zemlje
1760-1860.	Prva rev. rana sav. teh.	Nizak	Nizak	Bitna nula	Umetnost i para veština glavni zanatlija, dovitljiv mehaničar, samostalni inženjer	Para	Tekstil, (pamuk i drvo) gvožđe i čelik; Velika Britanija	
1860-1960.	Druga rev. stand. mod. teh.	Srednji do visoki	Sred. do visoki	Sred. do vis.	Inženjeri i mašinci, R&D odel.	Para elek. energ. nafta	Gvožđe, žel. opr. auto, hem. ind. el. oprema sin. vlak. tekstil; Nemačka, Vel. Brit. SAD, Francuska	
1960-	Treća rev. vis. mod. teh.	Veoma visoka	Veoma visoka	Veoma visoka	Naučnici, dizajneri inženjeri sistem inž. sistem an. R&D odel.	Nafta, el. en. (nuk. reak.)	Telekom. svem. is. kompjute- ri, mik. elek. in- formatika bioteh. novi materijali (optička vlakna); JAPAN, SAD	

Slično navedenoj podeli o tehnološko-industrijskim revolucijama grupa autora (Schumpeter, 1947; Freeman, Clark and Soete, 1982; Mensch, 1979; Coombs, 1981.) je povezala određena tehnološka kretanja sa pojedinim periodima ekonomskog razvoja

nazvanim "Kondratjevimi dugim talasima" (Kondratiev Long Waves). Ovaj pokušaj su Rothwell i Zegfeld 1982.godine grafički prikazali.

Pokušaj se zasniva na tvrdnji da je razvoj određenih ekonomskih sektora uslovljen razvojem određenih tehnoloških rešenja, čiji se pronalazak i praktična primena podudaraju sa "Kondratjevimi dugim talasima". Odmah se uočava da za razliku od predhodne tabele, kod koje postoji tri tehnološke revolucije, ovde postoji jedna klasifikacija više.

ŠEMA KONDRATJEVIH TALASA (5)

	1 talas 1782-1845.	2 talas 1845-1892.	3 talas 1892-1948.	4 talas 1948-19(?)
	Vodena, para, tekstil	Železnica, uglj, građevin.	El.energ, autom. hem.industrija, ind.čelika	Automobili (Jap.i Evr.) el.polupr. bela teh. aeroinđ. farmaceutika petroh.sin. mat. kompozitni materijali
	Rat 1802-1815.		Rat 1939-1945.	
	Prosper.		Rat 1914-1918.	
Recesija				
Oporavak				
Depres.				
	1800.	1850.	1900.	1950.
Prosp.	1782-1802.	1845-1866.	1892-1913.	1948-1966.
Reces.	1815-1825.	1866-1873.	1920-1929.	1966-1973.
Depre.	1825-1836.	1873-1883.	1929-1937.	
Opora.	1836-1845.	1883-1892.	1937-1946.	

Dok se prvi i četvrti talas poklapaju sa prvom, odnosno trećom tehnološkom revolucijom iz predhodne tabele, druga

tehnološka revolucija je u prikazu Rothwell-a i Zegfeld-a podeljena u skladu sa teorijom "Kondratjevih dugih talasa" u dva dela. Reč je ipak, vremenski posmatrano, samo o subpodeli tehnoloških promena, jer se one zbirno posmatrano vremenski i tehnološki podudaraju sa drugom tehnološkom revolucijom datom u ranijem prikazu.

- 1) Riddle, Dorothy I, Service-Led Growth, Praeger Publishers, New York, 1986. str.89
- 2) Ibidem, str.90
- 3) Nigel Harris, The End of The Third World, Penguin Books, Harmondsworth, 1987. str.141
- 4) Bhagavan, M.R. Technological Advance in The Third World: Strategies & prospects, Zed Books Ltd, London, 1990. str.22
- 5) Information Technology and New Growth Opportunities, OECD, Paris, 1989. str.137

TERCIJARNI SEKTOR - TERMIN

Mnoge nejasnoće u razumevanju značaja tercijarnog sektora za ekonomski razvoj društva proizilaze iz nepostojanja jedinstvenog termina koji ga objašnjava, kao i zbog toga što već postojeći termini nedovoljno jasno i nedovoljno tačno tumače njegovu sadržinu. U teorijskim razmatranjima u upotrebi su uglavnom četiri termina i to: Servisni sektor, tercijarni sektor, uslužni sektor i postindustrijski sektor. Da bi se razumela neadekvatnost koja je pratila razvoj i značenje ovog sektora, moraju se prvo proučiti uloge svakog od navedenih termina.

Termin tercijarni, koji je i u nazivu ovog rada, najstariji je upotrebljavan i nastao je tridesetih godina ovog veka, tačnije 1935.godine. Prvi ga je upotrebio Fisher (Fisher, A.G.B.) kao logičan nastavak termina za primarni i sekundarni sektor, koji su bili sinonimi za sektore u kojima su dominirali poljoprivredna, odnosno industrijska proizvodnja. Ali na nesreću treće mesto u redu stvari koje označavaju oblasti ljudske aktivnosti i koje je ipak normalan redosled slobodnih termina, učinilo je u to vreme da se o ovom sektoru razmišljalo, a i danas se razmišlja kao trećem po značaju u ukupnom redosledu. Ovo se podudaralo i sa značajem primarnog i sekundarnog sektora koji su oni dominantno imali u određenim periodima ljudskog razvoja, odnosno tvrdnjom da su poljoprivredna proizvodnja u periodu feudalizma, odnosno industrijska proizvodnja u toku kapitalizma zaslužile dva vodeća mesta. Međutim ova konstatacija nije tačna, ako se zna da su trgovina, saobraćaj, razni oblici državnog i socijalnog delovanja kao delovi tercijarnog sektora

bili predmet organizovanja najranijih ljudskih aktivnosti.

Pogotovu danas se za tercijarni sektor ne može reći da je na začelju. U mnogim slučajevima on je primaran i u izraženoj međuzavisnosti sa ostala dva sektora. Ako su prva dva sektora značajni za biloški i fizički opstanak društva, onda se za tercijarni sektor može reći da je od najveće važnosti za esencijalne potrebe, za podizanje socijalnog blagostanja, i razvoj društva.

Nekako u isto vreme (1940.godine) nastao je i termin rezidualni sektor, a vezan je za Clark-a (Clark, C.) U ovom, kao i u predhodnom slučaju radi se o tome da je ovaj sektor ostatak, nešto drugo nego što su primarni ili sekundarni sektor. Logična posledica je da je učešće rezidualnog sektora u stvaranju nacionalnog proizvoda i uticaj na ekonomski razvoj samim tim sveden na marginu, mada ni tada, a pogotovu danas to nije slučaj.

Novijeg datuma je termin postindustrijski sektor, a nastao je 1973.godine i dovodi se u vezu sa Bell-om (Bell, D.). On je razvoj ovog sektora povezao sa razvojem tzv. postindustrijskog društva i njegovim značajem u razvijenim tržišnim ekonomijama zemalja Zapadne evrope, koje su posle agrarnog i industrijskog društva, postale zemlje sa dominantnim uticajem servisnog sektora. To takode znači da su ova društva tek posle industrijalizacije razvijala tercijarni sektor, odnosno da su njegovom razvoju morali predhoditi razvoj primarnog i sekundarnog sektora.

S tim u vezi, a o tome će biti više reči kasnije, stvorena je zabluda da su postindustrijska društva uslužna društva i da će u njihovom daljem razvoju doći do zapostavljanja primarnog i sekundarnog u korist tercijarnog sektora. Nijedna ni

druga pretpostavka nisu tačne. Niti je razvoju tercijarnog sektora morao predhoditi razvoj primarnog i sekundarnog sektora, niti je tercijarni sektor morao čekatu u redu na sopstveni razvoj. Takođe nije tačno da je u periodu ubrzane industrijalizacije razvoj tercijarnog sektora bio zapostavljen. Zemlje dalekog Istoka (Japan, Singapur) razvile su servisni sektor i pre ubrzanog industrijskog razvoja. U isto vreme najrazvijenija industrijske zemlje sveta Engleska na početku ovog veka sigurno ne bi bila tako razvijena da nije imala razvijen pomorski saobraćaj i trgovinu. To isto važi za Holandiju i Portugal.

Savremeni razvoj tržišnih ekonomija nije doveo do toga da su one postale servisna društva, već je samo jedan od sektora iskoristio možda najviše od najnovijih tehnoloških dostignuća, učvrstio svoj položaj u trouglu ekonomskih aktivnosti. On nikada nije bio manje važan, ili parazitski u odnosu na ostala dva sektora, već je imao vitalan značaj i dinamičku ulogu u funkcionisanju ekonomije i ostala dva sektora, a ujedno od njih i njihovog razvoja povratno zavisio.

Termin servisni sektor koji je dosta u upotrebi u zapadnoj literaturi možda je najviše devalviran kod nas. Pri samom pomenu ovog naziva odomaćeno je da se asocira na turističke objekte, manje veličine i trgovinu na malo. Ne bi trebalo objašnjavati kolika je to zabluda. Zato ovaj termin nije ugrađen u naslov rada, mada je za to postojalo puno razloga, već je korišćen termin tercijarni sektor koji je manje devalviran u praksi. U daljem tekstu upotrebljavaće se svi termini, ne toliko zbog izjednačavanja u značaju i nedostataka koje imaju, već zbog književnog pristupa ovom radu i izbegavanja ponavljanja samo jednog od njih.

DEFINISANJE TERCIJARNOG SEKTORA

Do današnjeg dana ne postoji opšte prihvaćena definicija ovog sektora, kao ni saglasnost koje ljudske aktivnosti čine ovaj sektor. Neke definicije svojom nejasnošću i pogrešnim određenjem još više su doprinele nerazumevanju. Donekle se ovo moglo opravdati, ako se prihvati ideja da sve što nije vezano stvaralačkim procesom za primarnu i industrijsku proizvodnju pripada jednom-tercijarnom sektoru. Tako, mada vrlo teško, pod isti kišobran smešteni su socijalna zaštita i trgovina.

Ovaj problem svrstavanja samo donekle sličnih aktivnosti u isti sektor javlja se i kod druga dva sektora, mada u mnogo manjem obimu.

Radi boljeg razumevanja navešće se samo karakteristične definicije, izbegavajući ponavljanje srodnih među njima:

"Sve aktivnosti proizvodnog i neproizvodnog karaktera čiji je rezultat usluga" (Ljubinka Pjanić, 1984.) (1)

"Servisna industrija je industrija koja proizvodi usluge više nego dobra" (Ammer & Ammer, 1984),

"Potrošačka ili proizvodna dobra koja su uglavnom nematerijalna i često konzumirana u isto vreme kada su i proizvedena Servisna industrija je obično radno intenzivna" (Bannock, Bahter & Ress, 1972.),

"Servisni sektor. Komponenta GNP koja stvara output nematerijalnih dobara" (Greenwald, 1973.) (2)

"Pojam servisnog sektora uključuje širok opseg industrija koje obavljaju različite funkcije za kupce, ali ne

uključuju, osim u određenim slučajevima, prodaju materijalnih proizvoda" (Porter, 1990.) (3)

"Servisni sektor čine ekonomske aktivnosti koje obezbeđuju korisnost u vremenu, mestu i formi, donoseći u isto vreme promenu u, ili za primaoca usluge..... Servisni sektor je stvoren (1) od strane proizvođača za primaoca (2) potrošačevim obezbeđivanjem dela rada (3) i/ili potrošačevim i proizvođačevim kreiranjem u interakciji" (Riddle, 1986.) (4)

Razlika u upotrebljavanim terminima (primaoc, konzument, potrošač), a ne kupac je i čisto praktičnih razloga. Kupac čest ne mora biti i korisnik usluge, već samo onaj koji omogućuje nekom drugom ko nije u stanju da kupi (npr. to se odnosi na decu) da koristi neku uslugu.

Koje su karakteristike i mane ovih i sličnih definicija servisnog sektora? Neke od njih ukazuju na servisni sektor kao na radno intenzivan sektor, što često ne odgovara istini. Mnoge delatnosti u okviru drugih sektora u većini zemalja, kao što su npr. tekstilna industrija ili poljoprivreda su radno intenzivnije od tercijarnog sektora. Nasuprot tome mnoge grane servisnog sektora (npr. informaciona delatnost) su pre kapitalno, nego radno intenzivne.

Istovremenost stvaranja i pružanja usluge, iako jedna od karakteristika ovog sektora, nije uniformnog karaktera za sve njegove delove. Tako npr. pružanje zdravstvene zaštite i postavljanje dijagnoze ne poklapaju se sa vremenom laboratorijskog testiranja osnovni funkcija organizma koje se uglavnom obavljaju pre toga.

"Nematerijalnost" usluga koje se pripisuju ovom sektoru uglavnom je značajna karakteristika, mada ni ona nije isključiva. Mnoge karakteristike out-put-a ovog sektora imaju

materijalna svojstva, što naročito važi za slučaj kada je ovaj sektor u "paketu" pružanja usluga sa sekundarnim sektorom. Neke od ovih definicija su možda uopštene, ali u najboljoj nameri da se najviše od osobina ovog sektora uključi u njih.

Bitno je istaći da je karakteristika out-put-a servisnog sektora da je to pre svega proces, ili aktivnost (delatnost) iz čega proizilazi da on pre svega, iako ne stopostotno ima kakrakter nematerijalne korisnosti. Druga karakteristika je kompleksnost odnosa koji se uspostavljaju između stvaraoca usluga i potencijalnog konzumenta usluga, kao i količina radne snage koju konzument uključuje u interakciju između njega i kreatora usluge. Korisnik može biti statički posmatrač u pružanju neke usluge (npr. servisiranje nekih aparata u garantnom roku), može se samoposluživati i apsolutno se uključiti sa svojim radom u neki posao (kupovina u tržišnim centrima), ili može uslugu proizvoditi u međusobnoj interakciji sa pružaocem (npr. edukativni posao).

U svakom slučaju na kompleksnost ovog sektora navodi nepostojanje jedinstvene definicije, što se može objasniti i permanentnim problemom definisanja nečeg "nematerijalnog", kao bitne karakteristike usluge koju ovaj sektor pruža. Analizirajući sve navedne, ali i druge definicije koje pokušavaju da ga adekvatno oslikaju, možda se najprihvatljivijom čini ona koja servisni sektor opisuje kao sektor koji omogućuje (čini) korisnost (nematerijalnu ili materijalnu) u prostoru, vremenu i formi, bez obzira na količinu angazovanja radne snage konzumenta u međusobnoj interakciji između njega i stvaraoca usluga.

administracija, Beograd, 1984. str.388

2) Dorothy I. Riddle, Service-Led Growth, Praeger Publishers, New York, 1986. str.9

3) Michael E. Porter, The Competitive Advantage of Nations, The Macmillian Press LTD, London, 1990. str.240

4) Dorothy I. Riddle, Service-Led Growth, Praeger Publishers, New York, 1986. str.9

KLASIFIKACIJA TERCIJARNOG SEKTORA

Za servisni sektor vezane su mnoge nejasnoće, neslaganja i pretpostvke. Slično je i sa izborom delatnosti koje se mogu svrstati u ovaj sektor, bilo da se radi o pokušaju klasifikacije koje su dale međunarodne organizacije (OECD; UN; UNCTAD), ili je reč akademskom pokušaju tumačenja značenja ovog sektora. Radi boljeg razumevanja i pokušaja rešavanja problema navešće se više klasifikacija koje će biti izložene kritičkoj analizi. Od bitnih ističu se sledeće klasifikacije:

"Fisher & Clark (1935/1940.)

1. Primarni sektor (poljoprivreda, rudarstvo)
2. Sekundarni sektor (proizvodnja)
3. Tercijarni sektor (ostatak-rezidual)

Fuchs (1968.)

1. Poljoprivreda
2. Industrija (rudarstvo, proizvodnja, transport, komunalne delatnosti)
3. Servisni sektor (trgovina, biznis usluge, javna uprava)

Singer (1981. - samo servisni sektor)

1. Proizvodni servisni sektor
2. Zajednička potrošnja
3. Lična potrošnja

Foote & Hatt (1953.- samo servisni sektor)

1. Tercijarni (hotelijerstvo, restorani,

opravka i održavanje, praonice)

2. Kvartarni (transport, komunikacije, trgovina, finansije)

3. Kvintijarni (zdravstvo, obrazovanje, rekreacija)

Browing & Singelmann (1975.- samo servisni sektor)

1. Distributivni servisni sektor (transport, komunikacije, trgovina)

2. Proizvodni servisni sektor (finansije, profesionalni servis)

3. Socijalni servisni sektor (zdravstvo, obrazovanje, odbrana)

4. Lični servisni sektor (porodični - domaći servis, hotelijerstvo, rekreacija)" (1)

" OECD (1983. - samo servisni sektor)

1. Transport, skladišćenje, komunikacije
2. Prodaja i trgovina na veliko
3. Bankarstvo, osiguranje, trgovina nekretninama
4. Rentiranje nekretnina
5. Javna administracija i odbrana
6. Ostalo (komuna, biznis servis, rekreacija, lični servis)

Svetska Banka (1983.)

1. Poljoprivreda (poljoprivreda, šumarstvo, lov, ribolov)
2. Industrija (rudarstvo, proizvodnja, građevinarstvo, komunalne delatnosti)
3. Proizvodnja (data odvojeno)

4. Servisni sektor " (2)

"Riddle (1986. - samo servisni sektor)

1. Infrastrukturni servis (komunalna delatnost, građevinarstvo, transport, komunikacije, skladišćenje)

2. Trgovački servis (prodaja na veliko i malo, hotelijerstvo, ugostiteljstvo)

3. Biznis - poslovni servis

4. Javna administracija

5. Socijalni / lični servis)" (3)

"Ekonomska enciklopedija (1984.- samo servisni

sektor)

(A)

1. Proizvodne uslužne delatnosti (saobraćaj, proizvodno zanatstvo, stambena i komunalna delatnost)

2. Neproizvodne uslužne delatnosti (kultura, socijalna zaštita, uprava)

(B)

1. Mikro grupa (gradski saobraćaj, ugostiteljstvo, stambeno-komunalna delatnost)

2. Makro grupa (trgovina na veliko, školstvo, naučna delatnost, zdravstvena zaštita)" (4)

U svim navedenim klasifikacijama gotovo da i nema dve istovetne, što ukazuje na veliku konfuziju oko klasifikovanja delatnosti koje bi se mogle svrstati u ovaj sektor. To ukazuje na izrazitu heterogenost sektora i na teškoće koje prate pokušaj da se kreira adekvatna podela na srodne podgrupe prema različitim kriterijumima.

Najstarija i najčešće primenjena klasifikacija je ona Fisher - Clark-ova koja je bazirana na proizvodnom

kriterijumu, slično kao i Fuchs-ova i definicije navedene u izdanjima Svetske banke i u Ekonomskoj enciklopediji. One dosta zamagljuje razlike između različitih grana servisnog sektora i generalizuju ugao posmatranja, pa samim tim ne uspevaju da dovoljno prodru u dubinu sektora u celini, kao i u njegove pojedine delove. Fuchs-ova definicija čak jednu granu servisnog sektora (komunalnu delatnost) svrstava u industrijski sektor prema kriterijumu kapitalne intenzivnosti, dajući veći značaj proizvodnom - industrijskom sektoru, iako takva tvrdnja nije ispravna. Ovo naročito s toga što se o kapitalnoj intenzivnosti, naročito u novije vreme u jeku informatičke revolucije, pre može govoriti u servisnom, nego u proizvodnom sektoru.

Singer-ova definicija polazi od konzumenta kao glavnog kriterijuma podele, radije nego od kriterijuma proizvodnog i kreativnog procesa. Glavni problem koji se kod ove klasifikacije javlja je mogućnost (kao što je slučaj sa komunikacijama npr.) da se jedan oblik usluge javi kod sva tri vida konzumenta i na svim trima vrstama tržišta, tako da postoji opasnost ponavljanja i prožimanja servisnog sektora kroz sve podvrste.

Klasifikacija koju su dali Foote i Hatt polazi od kriterijuma društvene funkcije servisnog sektora. U tercijarni podsektor, kao deo servisnog sektora uključeni su kućni servisni poslovi vezani za obavljanje na tržištu, ali sa potencijalom iz domaćinstva. Radi se o iznošenju na tržište kućnog servisa, ili o ponudi funkcije domaćinstva na tržištu (ugostiteljstvo, stanodavstvo, čišćenje i održavanje, čuvanje dece i dr.). Kvartarni podsektor omogućuje bolji protok i prenošenje roba i usluga, a kvintijarni poboljšava fizičko, psihičko, intelektualno stanje korisnika usluga i podiže kvalitet

življenja. I u ovom slučaju teško povući jasnu granicu između podsektora servisnog sektora, jer npr. funkcija malih kućnih savetovališta iako pripada tercijarnom sektoru, može se svrstati i u kvintijarni sektor.

Slično je i sa definicijom Browning i Singelmann-a, koja se takođe oslanja na ekonomsku funkciju sektora. I ovde se načelno, kao i u predhodnom slučaju radi o podeli na distributivni, odnosno socijalni koji odgovaraju kvartarnom i kvintijarnom, dok je lični sektor adekvatan tercijarnom iz predhodne klasifikacije. Jedino se uvodi pojam proizvodnog servisa vezanog za deo ranijeg kvartarnog sektora. Zato se i primedbe vezane za prehodnu, mogu dati ovoj klasifikaciji.

Klasifikacija Svetske banke se razlikuje od klasifikacije koju je dala Riddle po tome što komunalne delatnosti, ili kako se često nazivaju javni servis, kao i građevinarstvo i inženjering svrstava u industriju zajedno sa proizvodnjom, dok ove grane Riddle klasifikuje u infrastrukturni servis. Opravdanje onih koji ove dve grane svrstavaju u proizvodnu sferu je da u sebi uključuju materijalni in-put i da daju materijalni out-put, kao i da su kapitalno intenzivne. Argumenti druge klasifikacije su da bi u slučaju građevinarstva trebalo izdvojiti rad inženjera i arhitekata od materijalne sfere, a da komunalne delatnosti nisu ništa drugo nego mehanizovane ranije radno intenzivne delatnosti tržišta usluga.

1) Riddle, Dorothy I, Service-Led Growth, Praeger Publishers, New York, 1987. str.14

2) Ibidem, str.238

3) Ibidem, str.28

4) Ekonomska enciklopedija, Savremena administracija, Beograd, 1984. str.388

UIROCI RASIA TERCIJARNOG SEKTORA

SAVREMENI TRENDIVI U RAZVOJU TERCIJARNOG SEKTORA

- Socio - ekonomske promene vezane za razvije

- Demografski aspekt - promena ; usvicanje droj, dase

- Demografski aspekt - promena ; usvicanje droj, dase

- Demografski aspekt - promena ; usvicanje droj, dase

- Demografski aspekt - promena ; usvicanje droj, dase

- Demografski aspekt - promena ; usvicanje droj, dase

- Demografski aspekt - promena ; usvicanje droj, dase

- Demografski aspekt - promena ; usvicanje droj, dase

- Demografski aspekt - promena ; usvicanje droj, dase

- Demografski aspekt - promena ; usvicanje droj, dase

- Demografski aspekt - promena ; usvicanje droj, dase

- Demografski aspekt - promena ; usvicanje droj, dase

- Demografski aspekt - promena ; usvicanje droj, dase

- Demografski aspekt - promena ; usvicanje droj, dase

- Demografski aspekt - promena ; usvicanje droj, dase

UZROCI RASTA TERCIJARNOG SEKTORA

Postoje mnogi bitni uzroci ekspanzije servisnog sektora, kako u samom sektoru, tako i mnogo više u njegovom okruženju. Ako se pokuša njihovo grupisanje, odnosno izdvajanje onih nosećih, onda se kao tri najznačajnija ističu:

1. Rast tražnje za servisnim uslugama, naročito za specifičnim i sofisticiranim;
2. Dezintegracija servisnih aktivnosti i pružanje servisnih usluga od domaćinstva do specijalizovanih firmi;
3. Privatizacija javnog servisnog sektora, što je često rezultat prva dva kretanja i što u krajnjoj liniji vodi većoj konkurenciji i kvalitetnijem pružanju usluga.

Sve vrste usluga, prema mestima na kojima se pružaju mogu se podeliti na one koje se pružaju u domaćinstvu i one koje se pružaju u firmama i institucijama. I u jednom i u drugom slučaju postoji mnoštvo značajnih faktora koji pozitivno utiču na povećanu tražnju za servisnim sektorima, kao prvom opštem uzrokom njegove ekspanzije. Za servis u domaćinstvu važni su sledeći faktori:

- Povećano bogatstvo;
- želja za boljim kvalitetom života;
- Višak slobodnog vremena;
- Urbanizacija i potreba za pružanjem nekih specifičnih oblika usluga (oblast sigurnosti);
- Demografski aspekt - promena i uvećani broj dece i starih osoba i njihova potreba sa specifičnim uslugama;
- Socio - ekonomske promene vezane za različite potrebe članova domaćinstva;

- Povećana sofisticirana i izmenjena tražnja za većinom servisnih usluga;

- Ubrzane tehnološke promene koje podižu kvalitet servisnih usluga i stvaraju mogućnost kreiranja sasvim novih oblika. (1)

Povećanje spektra servisnih usluga koje se pružaju u firmama i institucijama takodje je pospešeno određenim faktorima, od kojih su neki isti ili slični sa napred navedenim u okviru servisa u domaćinstvu, dok su drugi različiti. Specijalne potrebe za novim proizvodima, načinima rukovodjenja zahtevale su nanovo dizajnirane, organizovane i izvodjene usluge. Povratna veza u stvaranju novih usluga uticala je na dalje širenje spektra usluga, jer su nove usluge omogućivale, kroz veću ponudu, kreiranje posebnih usluga u procesu održavanja novostvorenih. Faktor koji je posebno pozitivno uticao na razvoj ovog sektora je uvećana medjunarodna konkurencija, kroz internacionalizaciju pružanja mnogih, naročito savremenih usluga. Ono što je u značajnoj meri pomoglo i pobudilo internacionalizaciju konkurencije i podiglo je na viši nivo u odnosu na raniji period, su tehnološke promene izazvane novom tehnološkom revolucijom. Savremeni tehnološki pronalasci iako na poslednjem mestu u ovom nabrajanju, sigurno po značaju zauzimaju jedno od vodećih mesta.

Drugi fundamentalan uzrok koji je snažno ubrzao razvoj tercijalnog sektora je proces dezintegracije pružanja usluga, u širokom spektru od individualnih do pružanja usluga preko firmi i institucija sistema. To je bio nužan uslov za pružanje naraslog obima kvalitetnih i složenih usluga, što ranija forma i oblik organizovanja servisnih firmi nisu mogli da pruže. Nužnost dezintegracije, odnosno decentralizacije uslovljena je mnogim faktorima (način života, štednja vremena, ubrzana

urbanizacija itd.). One aktivnosti koje su se servisirale u domaćinstvu, sada su bile zadovoljavane od strane specijalizovanih firmi sa visoko obučenom radnom snagom, naročito u tehnološkom pogledu. Prednosti novoformiranih, decentralizovanih i fleksibilnih, tržišno orjentisanih firmi su velike. Ovo se odnosi kako na male firme, tako i na velike multinacionalne korporacije u još većoj meri. Ulaskom, odnosno ekspanzijom multinacionalnih korporacija unet je veliki iznos kapitala u ovaj sektor, pa je on umesto radno, postao i kapitalno intezivan. Kapital je najviše bio potreban za skupa i savremena tehnološka ulaganja, koja su dominantno uticala na njihov prodor.

Tehnološki pronalasci su očigledno zlatna nit koja povezuje sva navedena pomeranja, ne samo u okviru ovog, već i u okviru ostala dva sektora. Nova tehnologija je ujedno i uzrok i posledica poboljšanja komparativnih prednosti servisnog sektora. Značaj tehnološkog napretka sigurno zaslužuje posebno razmatranje i zato će o tehnološkim inovacijama i tehnološkom napretku, kao motoru i pokretaču promena, biti posebno reči. Savremena tehnologija, posebno informaciona, omogućuje bolje i brže pružanje usluga kroz prikupljanje, obradu i slanje informacija. Mada je ona najznačajnija u okviru novih tehnoloških rešenja i ostali tehnološki pronalasci u oblasti transporta, kontrole operacionih procesa, dijagnostike, održavanja, automatike i robotike podižu opšti nivo produktivnosti celog sektora i ekonomije u celini.

Sigurno je da sve te značajne tehnološke i organizacione promene mogu u potpunom obliku i svom obimu koristiti i primeniti samo najveće i najbogatije firme. Koristeći maksimalno mogućnost i prednost savremenih tehnoloških rešenja krupne multinacionalne kompanije su otišle dalje. One su svoje pružanje usluga podigle na viši nivo u time stekle mnogostruku

konkurentsku prednost. Svoje usluge su sistematizovale i u većini slučajeva standardizovale celokupan proces pružanja usluga. Radi se po propisanoj metodologiji, načinu i obliku pružanja usluga, sa težnjom da se postigne što veći stepen uske specijalizacije i fragmentacije do detalja. Uniformnost i standardizacija postupaka ima za cilj neograničen broj multipliciranja takvih usluga, gotovo u svakom kraju sveta, ali sa uvek istim nivoom kvaliteta. Samim tim stiče se prepoznatljiviji marketinški znak kompanije koji je svuda u zemlji i u svetu dobro poznat i pruža maksimalnu konkurentsku prednost. Smanjenje fiksnih troškova u poslovanju ovakvih kompanija je vrlo značajno, jer se sa jednog mesta u svetu može vršiti nabavka robe, opreme koja se servisira uglavnom od jednog proizvođača, a obuka se vrši po standardima koji važe za celu firmu i koji se odvijaju u zajedničkom školskom centru. Sve se ovo odvija u zatvorenom sistemu funkcionisanja i vodi snižavanju troškova. Tehnološki napredak oličan kroz odgovarajući informacioni i logistički sistem lakše i efikasnije se može koristiti u velikim sistemima kakve ove kompanije jesu i tu se postižu najbolji efekti. Profesionalno korišćenje instalisane opreme postaje produktivnije kroz adekvatnu korespondenciju sa spoljnim partnerima i bolju kooperativnu saradnju sa najznačajnijim od njih.

I konačno treći bitni uzrok koji je značajno uticao na razvoj servisnog sektora i koji je pospešio ostala dva, ali i od njih primio dosta uticaja, je proces privatizacije. Ovaj proces koji je započeo krajem sedamdesetih i početkom osamdesetih godina može se posmatrati i kroz proces dezintegracije i deregulacije. Privatizacija je zahvatila ne samo servisni, već i ostala dva sektora. Nastala je kao odgovor na izraženu neefikasnost javnog sektora u celini, a ne samo javne servisne delatnosti i kao

težnja vlada zemalja da se javna potrošnja smanji, a samim tim i fiskalno opterećenje. Najbolja solucija za to je privatizacija, odnosno bolje rečeno reprivatizacija javnog sektora u većini slučajeva i njegovo izlaganje tržišnoj konkurenciji i zakonima tržišta. Veliki transportni i telekomunikacioni sistemi, koji su nekad bili ponos javnog sektora, izloženi su javnoj prodaji na različite načine (licitacijom, emisijom deonica) i kroz određeni vremenski period gotovo stoprocentno privatizovani u mnogim, pa i u zemljama u razvoju.

1) Porter, Michael, The Competitive Advantage of Nations, The Macmillan Press Ltd, London, 1990. str 243

INFORMACIONA TEHNOLOGIJA

O informacionoj tehnologiji (IT), kao najznačajnijem delu treće tehnološke revolucije trebalo bi reći nešto detaljnije zbog direktnog i indirektnog značaja koji ona ima na celokupan ekonomski razvoj svih sektora i promenu komparativnih prednosti nacionalnih ekonomija. IT se primenjuje u velikom broju ekonomskih aktivnosti i omogućuje kroz proces inovacije nove tokove roba i usluga, kao i racionalizaciju već postojećih, što se direktno odražava na ekonomske parametre.

Termin IT koristi se u ovom radu da označi sva tehnološka rešenja koja služe u prikupljanju, obradi, prenosu i čuvanju informacija, bez obzira u kom obliku je informacija prezentirana (glas, podatak, slika). Postoji šira definicija IT koju su dali Freeman i Soete (1985) koja glasi: "Nova tehnološka paradigma koja utiče na upravljanje i kontrolu proizvodnih i servisnih sistema kanališući ekonomiju, bazirana na međupovezanosti grupe radikalnih inovacija u elektronskim kompjuterima, softver inženjeringu, kontrolnim sistemima, integrisanim kolima i telekomunikacijama, koji drastično smanjuju troškove skladištenja, obrade, prenošenja i širenja informacija. Ona uključuje grupu firmi i industriju snabdevanja novom opremom i softverom, ali njen razvoj i primena nisu ograničeni na ovaj, specijalizovani informacioni sektor". (1)

Funkcionalna sposobnost IT ogleda se u tome da sve navedene delatnosti u vezi informacije obavlja u velikom broju u kratkom vremenskom periodu. Zamajac razvoju IT dali su pronalasci u sedamdesetim i kasnijim godinama učinjeni u kreiranju mikro procesora, odnosno dalje minijaturizacije opreme, sa krajnjim

ciljem da se stvori veštačka inteligencija kao ravnopravan partner čoveku u razumevanju i kreiranju informacija. Razvoj se kretao u prvo vreme ka stvaranju individualne opreme, a u novije vreme ide se na integraciju, povezanost i medjuzavisnost IT sa telekomunikacijama i stvaranje komunikacionih mreža. U kreiranju mreža informacija nije se išlo samo na povezivanje IT (telefona, faksimila pc-ja), već i na povezivanje ranije odvojenih procesa proizvodnje (vezanih za rad robota, ostalih mašina, industrijskog dizajna, planiranja, inoviranja, kontrole skladištenja, prevoza itd.). Ovaj posao nije doveden do kraja, već je težnja da se sve aktivnosti povežu u jedinstven mrežni sistem. Postoji najmanje četiri zajedničke karakteristike IT. (2)

1) Proces permanentne inovacije sposobnosti, što se najčešće ogleda kroz minijaturizaciju i povećanje kapacitativnih mogućnosti IT.

2) Kreativna sposobnost stvaranja novih aktivnosti u sva tri sektora i otvaranje novih radnih mesta, što stvara pozitivne makro-ekonomske uslove za ukupan razvoj.

3) Isticanje značaja informacije kao najznačajnijeg razvojnog resursa i krupnih strukturnih promena i prestruktuiranja ekonomija ka informatičkim društvima.

4) Shvatanje organizacionih i medjuzavisno povezanih produkcionih i potrošačkih procesa.

Sadašnjost, a pogotovu budućnost bilo koje firme u sva tri sektora neće se moći zamisliti bez IT. Čak se predviđa da prototip buduće savremene firme bude u osnovi informacioni organizam manje skoncentrisan na materijalnu proizvodnju, a više na prikupljanje, obradu i prenos informacija. Informacija će kao bitan resurs biti više prilagodjena krajnjem potrošaču i lakše razumljiva u najširim medjunarodnim okvirima. Težište će se

nalaziti kako na informaciji i njenoj celokupnoj obradi, tako i na opremi koja će takvu aktivnost podržavati, i zato će sledeća dekada sigurno doneti povećanu investicionu aktivnost u tehnološki savremenu opremu, velike telekomunikacione sisteme. Interesantno je posmatrati produkciju dobara i usluga koja su vezana za IT kao procenat GDP-a u zemljama OECD-a.

 PRODUKCIJA PROIZVODA I USLUGA BAZIRANIH NA (IT) KAO % GDP U
 ODREĐENIM ZEMLJAMA OECD U 1970. I 1980. (3)

	1970.			1980.		
	IT bazir. dobra kao %GDP	IT bazir. servis kao %GDP	Ukupno %	IT bazir. dobra kao % GDP	IT bazir. servis kao %GDP	Ukupno %
Belgija*	1,8	12,8	14,6	1,8	16,1	17,9
Finska	3,4	12,9	16,4	4,2	16,8	21,0
Francuska	2,7	15,8	18,5	2,7	16,4	19,1
Nemačka	-	-	14,8	-	-	16,9
Japan	1,7	6,7	8,4	7,3	14,5	18,8
švedska	1,8	15,7	16,9	2,4	16,7	19,1
Vel.Brit.**	3,5	19,6	23,1	3,7	22,2	25,9
SAD***	2,2	17,4	19,6	3,5	20,8	23,8

* 1975/1985.

** 1972/1980.

***1972/1980.

Rast je evidentan u svim zemljama, kako kod dobara, tako i kod usluga, mada je kod servisa višestruko viši. To je još jedan dokaz da je servisni sektor najviše dobio od informaciono - tehnoloških promena, što je dovelo do njegovog ubrzanog razvoja. Do sličnih kretanja dolazi se i na osnovu podataka koji su dati za jednu od najrazvijenih zemalja sveta Japan, gde se predviđa da dok će u periodu 1984 - 2000. godine domaća proizvodnja informacione tehnologije porasti 1,8 puta, telekomunikacione industrije 3,7 puta, a informacioni servis će u domaćim okvirima po predviđanjima porasti čak za 12,9 puta. (4)

Očekuje se da će informacija kao vodeći resurs

uspjeti da bude generator i glavna pokretačka snaga u razvoju celokupne ekonomije. Primena IT očigledna je i nužna u svim ekonomskim sektorima, tako da će ona sigurno u pojedinim od njih praviti značajne prodore, kao što to naročito čini u servisnom sektoru.

Takva stremljenja potvrđuje se i kroz prikaz primene IT u sva tri sektora, kao dokaza njenog apsolutnog značaja za sveukupni razvoj.

PRIMENA IT PO EKONOMSKIM SEKTORIMA (5)

Poljoprivreda, šumarstvo, Ribolov:

Daljinski senzori (za identifikaciju uzoraka uništenih štetočina, migraciju i vreme);
Pomoć u upravljanju farmama (uključujući korišćenje veštačke inteligencije/ekspertnih sistema za postizanje optimalnih prinosa);
Komunikacioni sistemi za daljinske operacije na velikim farmama;
Napredni portabl instrumenti (za analizu vlažnosti zemlje, testove krvi itd.);
Videotekst i druge baze podataka (za dobra namenjena tržištu i drugi podaci);
Jednostavni roboti i automatski/daljinski kontrolni sistemi (za operacije kao što su rad u polju, muža, prerada peradi, šišanje ovaca, branje i žetva);

Primarni ekstraktivni sektor

Daljinski senzori (za identifikaciju željenje ostave);
Ekspertni sistemi (za upravljanje istraživanjem i preradom);
Napredni monitoring praćenja i kontrole;
IT bazirano upravljanje i distributivni sistemi;
Integrisani rudarski sistemi (kombinacija ekstraktivnih i završnih operacija prema hijerarhijskoj kontroli);
Daljinska i automatizovana ekstrakcija iz nepristupačnih područja (roboti za morske dubine);

Gradevinarstvo

Kompjuterski dizajn (arhitektura) i serijska proizvodnja standardnih delova;
IT bazirani upravljački i distributivni sistemi;
IT bazirano povećanje snage mašina, oprema za premeravanje zemlje;
Jednostavno konstruisani roboti;

Proizvodnja

Kompjutersko planiranje/raspoređivanje/upravljanje;
Automatsko servisiranje zaliha/skladištenje;
Kompjutersko dizajniranje i skiciranje;

Automatski rad i manipulacija;
Automatski proizvodni monitoring i kontrola;
Automatsko testiranje i kontrola kvaliteta;
Automatsko pakovanje i slanje;
Integrisana međunarodna komunikacija (preko lokalne i drugih mreža);

Servisni sektor

Kancelarijska automatizovana oprema, kombinovanje prenosa (teksta, glasa, slike), skladištenje/obnavljanje i komunikacija putem integrisane i samostalne opreme (operacije u okviru lokalne i eksternih mreža);
Automatizovane operacije u poljima kao što je bankarsko preko automatskih mašina za komunikaciju, i prodaja na malo preko opreme za elektronsku prodaju;
Elektronski transferi fondova/ prodajne veze između banaka i prodavaca na malo;
Ekspertni sistemi/veštačka inteligencija bazirani na istraživačkoj bazi podataka i obnovljivim sistemima, koji omogućuju nove forme bibliotetske vrste servisa;
Elektronska pošta;
Videotekst (uključujući interaktivne sisteme);
Napredna telekomunikaciona oprema (slanje poruka, lokalna ćelijska radio/mobilna komunikacija, sateliti);
Kućni kompjuterski baziran servis (finansijski servis, telekupovanje, elektronska pošta/faks mašine);

Kako praktično ne postoji aktivnost koja u sebi ne uključuje prikupljanje, praćenje, čuvanje, kalkulisanje podataka, informacija, gotovo da nema granice primene informacione tehnologije u svim sektorima. Radi se o tome da IT nije sama po sebi cilj, već da samo kroz primenu stvara dominantan out-put, čija operacionalizacija u svim ekonomskim sektorima maksimizira njihove razvojne mogućnosti. Informaciona tehnologija je tehnologija koja kreira nove poslove i u okviru sva tri sektora vrši racionalizaciju već postojećih aktivnosti. Kod određenih delatnosti dolazi do rekvalifikacije, tako da neke od njih koje su obavljene u okviru pojedinih sektora, nešto zbog novih i savremenih tehnoloških aktivnosti, nešto zbog visoko kvalifikovane radne snage, bivaju organizovane na novim osnovama. Mnoge od aktivnosti koje su prisutne u okviru sekundarnog sektora imaju značajnih veza sa servisom

tako da je vrlo teško razdvojiti delovanje ova dva sektora. Pre bi se moglo govoriti o mešovitim aktivnostima. Tako npr. u okviru servisnog sektora vezanog za zabavu (bioskop i pozorišta) dolazi do smanjenja tražnje na račun TV i videa; razvoj kućnih aparata i opreme omogućuje samoposluživanje i obavljanje nekih aktivnosti (čišćenje, održavanje, pranje) u domaćinstvima. Kod informacione tehnologije i informacije kao osnovnog resursa, teško je govoriti koja je to striktna nit koja odvaja ova dva sektora. Nijedna mašina ne bi mogla adekvatno da radi bez odgovarajućeg programa i obrnuto. Radi se o permanentnom prožimanju bez kojeg nijedan od sektora ne može da funkcioniše.

Kod servisnog sektora IT omogućuje racionalizaciju postojeće i uvođenje novih aktivnosti. To se odnosi na tehnološke promene vezane za rad u domaćinstvu, kao i na kancelarijsko poslovanje u najširem smislu. Kada je reč o poslovanju u domaćinstvu misli se na široki pojam koji obuhvata svu belu tehniku i TV/video i radio/audio opremu gde je cilj stvaranje pametnih aparata kojima se lako upravlja i koji su dostupni širokom broju kupaca. Težište se pomera sa aparata koji su služili za odmor i razonodu ka aparatima koji vrše funkciju kontrole, obezbedjenja, snimanja i registrovanja aktivnosti u kući, kao i adekvatnog reagovanja na sve važne promene i na odmenu čoveka u svim težim fizičkim aktivnostima. Kao posebna aktivnost može se izdvojiti spoljna komunikacija svih članova domaćinstva i kuće kao tehnološkog organizma sa eksternim okruženjem. Radi se stvaranju interaktivnih, medjuzavisnih i inteligentnih kućnih sistema koji će pored interne, imati i razvijenu eksternu komunikaciju i omogućiti svim korisnicima u domaćinstvu kvalitetnu komunikaciju, kao i obavljanje radnih

aktivnosti u kući, kupovinu, finansijske i druge transakcije, medicinske kontrole putem povezanosti sa moćnim bazama podataka. Sve će to znatno smanjiti troškove i uvećati količinu slobodnog vremena.

U okviru bele tehnike, tačnije kućnih aparata teži se stvaranju takvih aparata koji će moći da se kontrolišu i da sa njima upravlja telefonski i putem daljinskih upravljača. Kod aparata za odmor, razonodu i učenju cilj je usmeren ka pružanju informacije u svakom delu stana i mesta gde se provodi planirano vreme. Usavršavanjem radio/audio i TV/ video opreme želi se stvaranje naprednih digitalnih aparata koji će biti u paru sa televizijom visoke definicije i mogućnošću direktnog štampanja svake primljene informacije.

Generalno posmatrano kućna oprema će imati karakteristike da će se njom upravljati daljinskim upravljačem na kome će često biti više aparata i koji će biti povezani u telefonski sistem sa mogućnošću uključivanja i van domaćinstva; upravljanje će biti izvodjeno putem glasa; postojaće raznovrsne vrste kontrolnih pokazatelja i mogućnost biranja više opcija kroz set informacija; biće moguće automatsko biranje najboljih opcija kroz eksterno primljene informacije; programiranje će biti sa više raznih operacija i uključivanje u momentu najnižeg energetskeg utroška; aparati će biti malih dimenzija, mobilni, deljivih funkcija, laki za upravljanje i održavanje, ekonomični i sa mogućnošću priključivanja na sve kontrolne i vizuelne aparate kako u samom domaćinstvu, tako i van njega.

Tehnološke promene vezane za opremu koja se koristi u kancelariju u najširem značaju te reči vezane su za zahtev da se posao u njima radi produktivnije i ekonomičnije, pa je u tom pravcu došlo do značajnih tehnoloških novacija. Cilj je da se

sve funkcije vezane za posao u kancelarijama obavljaju ekspeditivnije iz same kancelarije, nenapuštanjem radnog mesta. Ovo se odnosi na spoljnu komunikaciju gde se koriste teletex, telefax, elektronska pošta, pristup eksternoj bazi podataka kao i prikupljanje, obrada, čuvanje informacija na raznim oblicima medija (CD, Hard & Floppy Discs, Video Discs) i njihovo korišćenje na raznim tipovima računara. U internoj komunikaciji koristi se pored elektronske pošte i telefona i elektronska tabla za obaveštavanje. Za pripremu informacija, bilo za internu ili eksternu funkciju značajni su različiti programi za PC (unakrsno izračunavanje, ekspertni sistemi), a za prezentaciju informacija neki od tekst procesora (word-processing), kompjuterski grafički prikazi, video trake, video slajdovi. I konačno za sastanke koji se održavaju ne napuštajući kancelariju, ali u kontaktu sa različitim delovima sveta služiće pored klasičnih i video telekonferencije, kompjuterske prezentacije, a ako se napušta radno mesto onda se sa sobom nosi mobilni portabl PC, koji zamenjuje gomilu papira i podsetnika i sa kojima se na različite načine može, satelitski ili telefonski kontaktirati sa bilo kojom destinacijom i bilo kojom bazom podataka na svetu.

Da sve ove aktivnosti ne bi ostale nepovezane i parcijalno izdvojene, posvećena je velika pažnja stvaranju integrisane telekomunacione mreže. Ona naravno neće obuhvatiti samo povezivanje servisnih aktivnosti, već svekolikih aktivnosti u sva tri sektora (putem kablovske opreme, optičkih vlakana i satelita). Takva uslovno nazvana integrisana servisna digitalna mreža (Integrated Services Digital Networks) pruža velike šanse za razvoj svih ekonomskih sistema, jer maksimalno skraćuje put do korišćenja informacije, kao i njenu cenu. To je potencijal bliske budućnosti, koji pruža informaciju, sliku, podatke i zvuk iz

jednog izvora. U svom nerazvijenom obliku to je obična telefonska linija, koja omogućuje mnogo brže slanje informacija koje mogu biti komprimovane. Sa samo jednom telefonskom linijom moguće je razgovarati sa nekim, slati kompjutersku informaciju i konverzirati putem video telefona. Primena ovog sistema počela je u zemljama evropske zajednice, mada je različito razvijena od zemlje do zemlje (najveća primena je u Nemačkoj i Francuskoj). U Evropi za sada postoji samo jedan proizvođač opreme koja se koristi za ISDN, a to je britanska firma Trend Aurora. (6) Vreme koje dolazi vodiće daljem razvoju mreže ISDN-a, marketinškom prezentovanju primućstva koje pruža, izradi adekvatnih međunarodnih standarda i osvajanju novih servisnih mogućnosti njenog korišćenja.

1) Information Technology and New Growth Opportunities, OECD, Paris, 1989, str.136

2) Ibidem, str. 12

3) Ibidem, str. 20

4) Ibidem, str. 21

5) Ibidem, str. 26

6) It's all on tap, The Banker - Financial Times Magazines, London, September 1993. str.76

PROMENE USLOVLJENE INFORMACIONOM TEHNOLOGIJOM

Krupne promene koje su se desile sa tehnološkim pronalascima tokom sedamdesetih godina učinile su pozitivne pomake u razvoju servisnog sektora i kreiranju njegovih novih oblika i diversifikacije pružanja usluga. Smanjena je nužnost učestalog broja kontakata između stvaraoca usluga i konzumenata i često neophodno fizičko prisustvo pružaoca usluga kod korisnika. Pružanje usluga, usled razvoja informacione tehnologije postalo je efikasnije i jeftinije. Razvila se lepeza raznolikih usluga. Pojedine grupe servisnih delatnosti radi lakšeg prepoznavanja, grupisane su u određene prepoznatljive servisne podgrupe. Tako se pod "finansijskom industrijom" svrstavaju bankarstvo, berze hartija od vrednosti, osiguranje, trgovina nekretninama itd, a u sektor komunikacija telefonski, telegrafski, poštanski saobraćaj, dok se kompjuterski i medija servis nazivaju često telekomunikacijama, a u novije vreme "industrijom prenosa informacija". Ovakav razvoj doveo je do toga da se procenjuje da danas velike servisne korporacije u SAD raspolažu sa većim vrednostima dobara, nego odgovarajuće korporacije u sekundarnom, odnosno proizvodnom sektoru.

O industrijskoj revoluciji već je dosta rečeno, naročito o njenim pozitivnim efektima, kao i konceptu stvaranja informacionih društava, kao koncepta "savremenih društava". Naredni grafikon pokazuje pokušaj prikaza odnosa servisa, visoke tehnologije, neservisnog sektora i informacione ekonomije. Sigurno je da postoji, i to prisan odnos između visoke tehnologije, s jedne strane i informacione ekonomije s druge strane. Ali visoka tehnologija je i odgovarajuća tehnologija

koja prožima sve ostale sektore, a posebno delatnosti visoke tehnologije u drugim sektorima i nije supstitut samo za servisni sektor i informacionu ekonomiju, iako je njihov značajan deo.

 MEĐUZAVISNOST SERVISNOG SEKTORA, VISOKE TEHNOLOGIJE I
 INFORMACIONOG SERVISA U PRIVATNOM SEKTORU SAD (1)

1
 Servis
 /////
 47% GNP u 1960.
 53% GNP u 1980.

2
 Visoka tehnologija
 ///////////////////////////////////
 4% GDP u 1961.
 7% GDP u 1980.

Auto dileri
 Avio servis
 Zdravstveni servis
 Osiguranje
 Lizing
 Prevoz brodovima
 Rad & održavanje
 Trgovina nekretninama
 Putovanje & turizam
 Trgov na veliko
 itd.

Knjigovodstvo
 Propaganda
 Bankarstvo
 Obrazovanje
 Zapošljav.
 Zabava
 Inv. uprav.
 Pravo
 Uprav. kons.
 Izdavaštvo
 Nekretnine
 Uprav. obezbe.
 Itd.

Telekom.
 Kompju. &
 Infor.
 servis;
 R&D

Lekovi & medikamenti
 Elektronski aparati
 & oprema
 Svemirski program

Telekom. &
 Kompjuter
 oprema; Optič.
 & naučna
 oprema

3
 Infor. ekonom.
 ///////////////////////////////////
 30% GNP u 1958.
 34% GNP u 1980.

Televizija
 Radio
 Kanc. oprema
 štamp. & Grafika
 Film, ploče
 Trake, olovke
 Papir itd

4
 Neservis
 /////
 Konv. tehn.
 oko 31% GNP u 1960.
 oko 24% GNP u 1980.

Neinfor. proiz.
 Poljoprivreda
 Rudarstvo
 Građevinarstvo

Informaciona tehnologija nije svoje tehnološke pronalaskе inkorporirala samo u razvoj servisnog sektora, već i u ostale sektore. Činjenica je da je informaciju, njenu obradu, promet i skladištenje, kao razvojni resurs najviše, ili u najvećoj mjeri iskoristio deo servisnog sektora za sopstveni razvoj. Savremena tehnološka rešenja omogućila su da se informacijom lako manipuliše, da se lako razmenjuje i skladišti, da je jeftina, jednom rečju da se koristi lako i sa niže obrzovanom radnom snagom, uz relativno male troškove. Savremena informaciona tehnologija je kompaktna, malih dimenzija i sa nezavisnim izvorima energije i samim tim izuzetno mobilna. Upravo ovi atributi omogućuju i zemljama u razvoju da se sa relativno malim ulaganjima brzo aktivno uključe u svetske informacione tokove. Informaciona tehnologija omogućuje, bez fizičkog prisustva kompanije u drugim zemljama, posredstvom običnih telefonskih priključaka mogućnost da šalju informacije u bilo koji deo sveta. To takodje omogućuje zaposlenima da bez napuštanja svoje kancelarije, ili još bolje ostajanjem kod kuće ako je kancelarija kući, globalno komuniciraju putem telekomunikacionih satelitskih sistema. Na ovaj način mogu se organizovati i telekonferencije između poslovnih ljudi u najudaljenijim delovima sveta uz znatnu uštedu vremena. Dobijeni podaci iz velikih baza podataka mogu se na jednom mestu, brzo obraditi i doneti adekvatne odluke, a zatim se takva informacija isto tako brzo može putem povratnih kontakata poslati dalje u svet. Bogatstvo podataka kojima raspolažu pojedine baze podataka mnogo je veće od podataka kojima raspolažu određene stručne grupe, ili zaposleni u kompanijama, bez obzira na veličinu kompanije, nivo obrazovanosti i iskustvo zaposlenih. Ovi podaci, ako je to u interesu firme običnim ulaskom u sistem podataka mogu biti

prisutni neograničenom broju zaposlenih, koji zatim eventualne dobijene rezultate mogu upotrebiti za analizu, a dobijene podatke uporediti sa postojećim. To su prednosti koje pružaju savremena tehnološka rešenja.

1) Dorothy I. Riddle, Service - Led Growth, Praeger Publishers, New York, 1987. str.123



KARAKTERISTIKE TERCIJARNOG SEKTORA

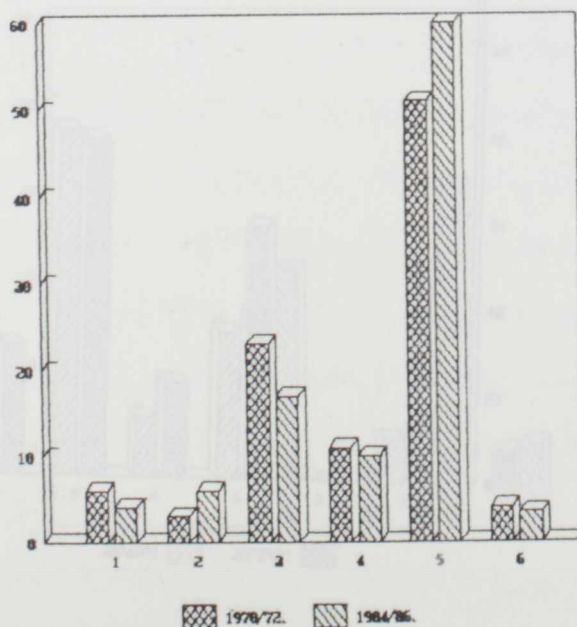
Servisni sektor je oduvek predstavljao značajan segment svih ekonomija, a pojedini njegovi delovi, kao što su trgovina, transport i komunikacije, ne samo da su bili predmet domaće ponude, već su u međunarodnim ekonomskim relacijama činili temelj angažovanja svekolikih resursa najrazvijenijih zemalja sveta, koje su na taj način širile konkurenciju i u svetskim okvirima. Tako su npr. švajcarske firme svetski poznate u bankarstvu, trgovini, zdravstvu, turizmu, osiguranju, a Britanske su se specijalizovale u osiguranju, aukcionarstvu, raznim vidovima pružanja konsalting usluga, zabave. švedske, kao i Grčke kompanije vodeće su u pomorskom saobraćaju, a Američke glavne servisne grane su hotelijerstvo, marketing, računovodstvo. Italija je najpoznatija i van okvira svoje zemlje po modi i dizajnu. Sve navedene nacije imale su u prošlosti veoma razvijeno domaće tržište servisnih usluga i jaku konkurenciju u zemlji, što je bio neophodan uslov da se kroz razvoj servisnog sektora izade na međunarodno tržište i tu steknu pozicije koje i danas imaju.

Medutim, od 70-tih godina dolazi do značajnih promena koje su dovele ne samo do razvoja tradicionalnih, već spomenutih grana servisnog sektora, nego i do razvoja sektora u celini. Ove promene nisu izgubile na intenzitetu ni u 80-tim godinama. Kao reakcija na takva kretanja značaj primarnog i sekundarnog sektora počeo je da slabi, različito od zemlje do zemlje, ali ipak evidentno. Mnogi smatraju da su to normalne razvojne (strukturne) promene koje se događaju naročito u razvijenim zemljama sveta i vode višem stepenu razvoja. Značaj

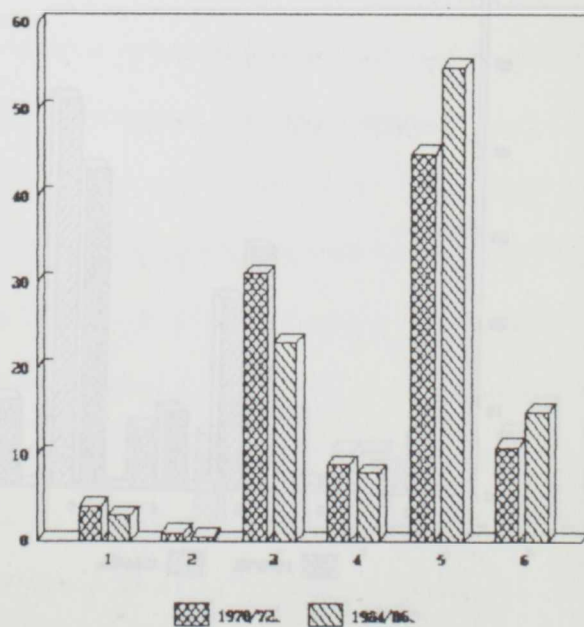
servisnog sektora počeo je da raste, pa se u nekim ekonomski razmatranjima smatralo da će razvijene zemlje sveta uskoro postati zemlje servisnog sektora i da će doći do potpunog zapostavljanja ostala dva sektor, što naravno nije i ne može biti tačno. Suočene sa takvim i tolikim promenama, vlade mnogih zemalja prilagodile su svoje razvojne politike i opredelile se za favoriziranje razvoja novorazvijenih industrija u zamahu (Sunrise Industries), na račun industrija koje su u silaznoj putanja, na zalasku svog razvojnog ciklusa (Sunset Industries). U svemu tome bilo je i mnogo preterivanja, nerazumevanja, mada pokazatelji u narednom grafičkom prikazu daju relanu sliku onoga šta se događalo i idu u prilog tezi o ubrzanom razvoju servisnog sektora.

UDEO SERVISNOG SEKTORA U BRUTO DRUŠTVENOM PROIZVODU (GDP)
-RAZVIJENE ZEMLJE- (1)

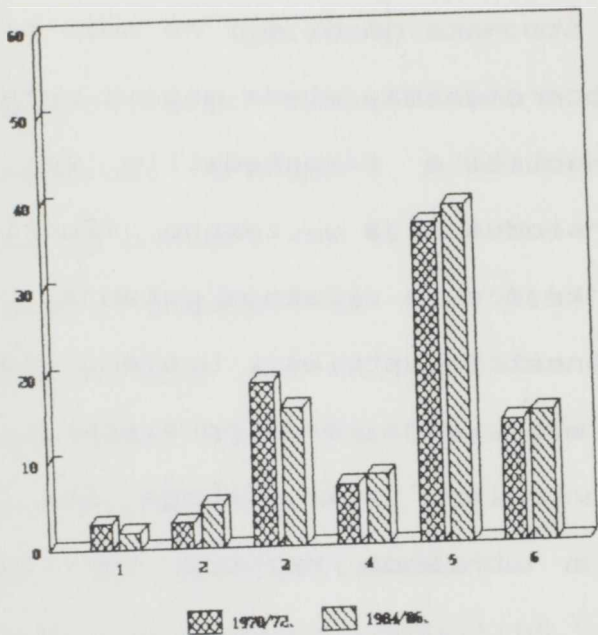
AUSTRALIJA



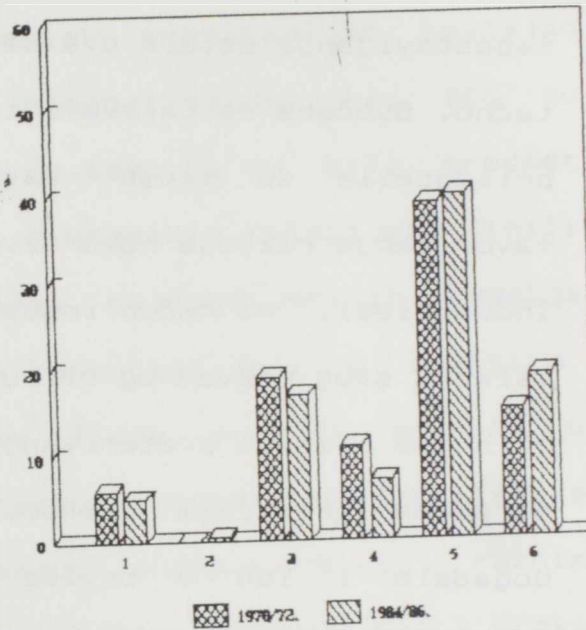
BELGIJA



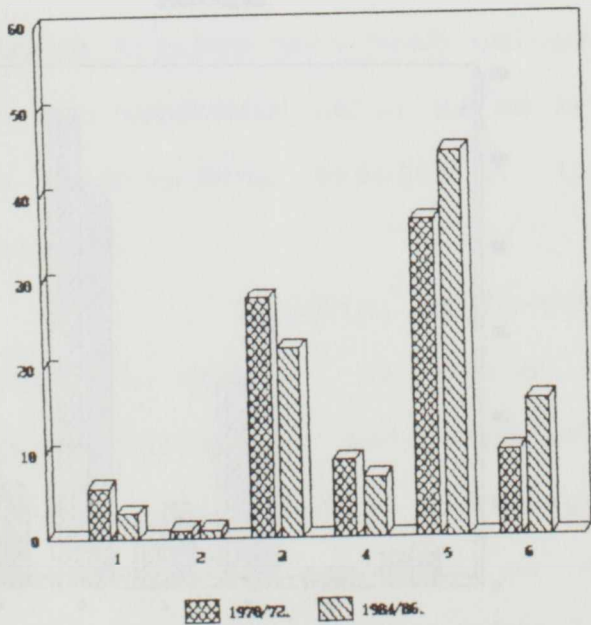
KANADA



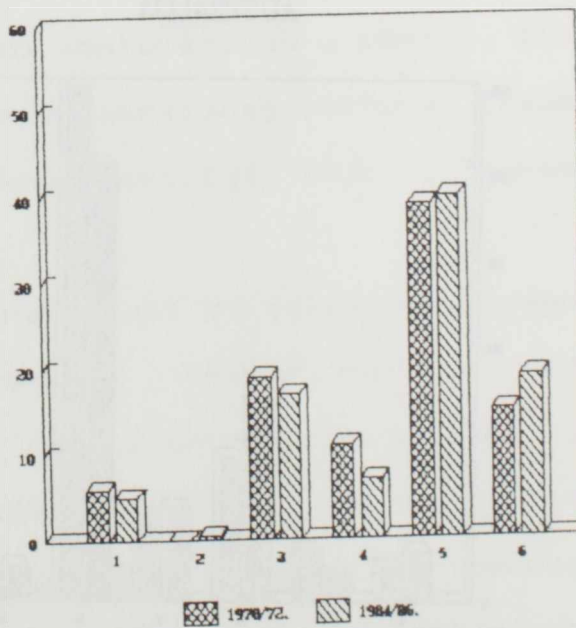
DANSKA



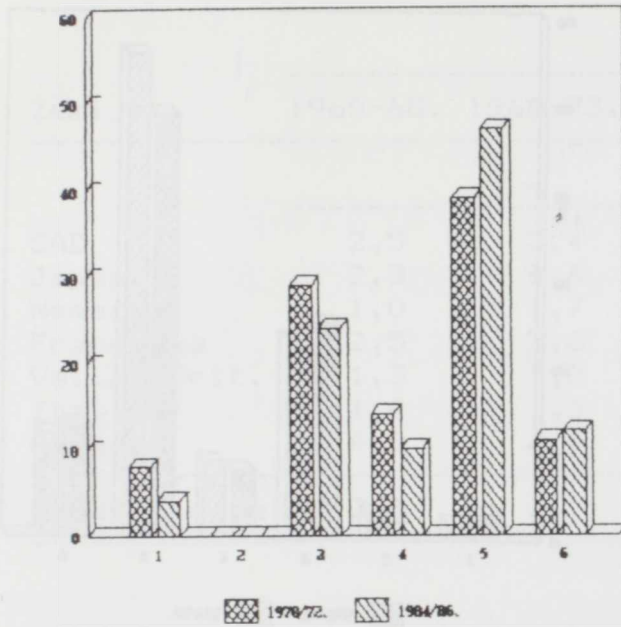
FRANCUSKA



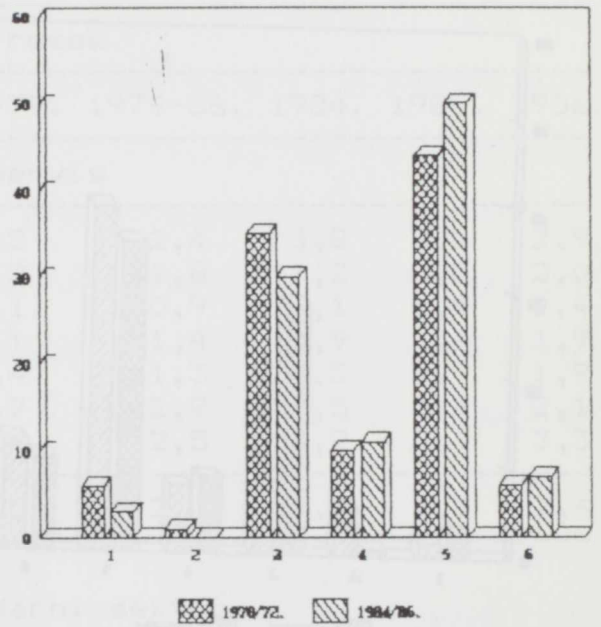
GRČKA



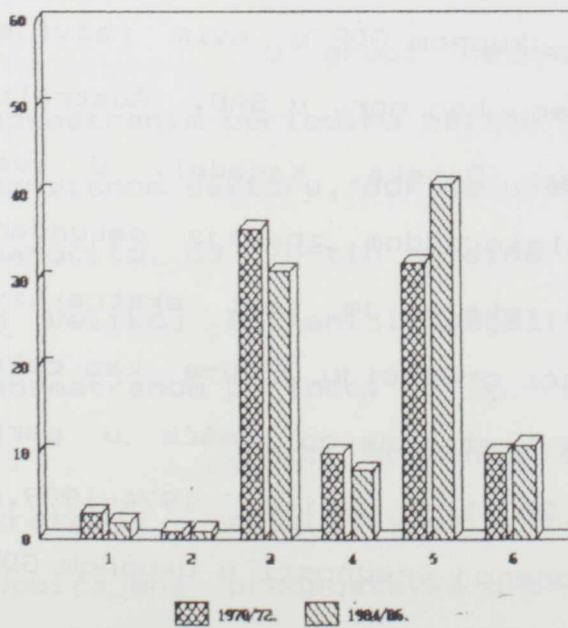
ITALIJA



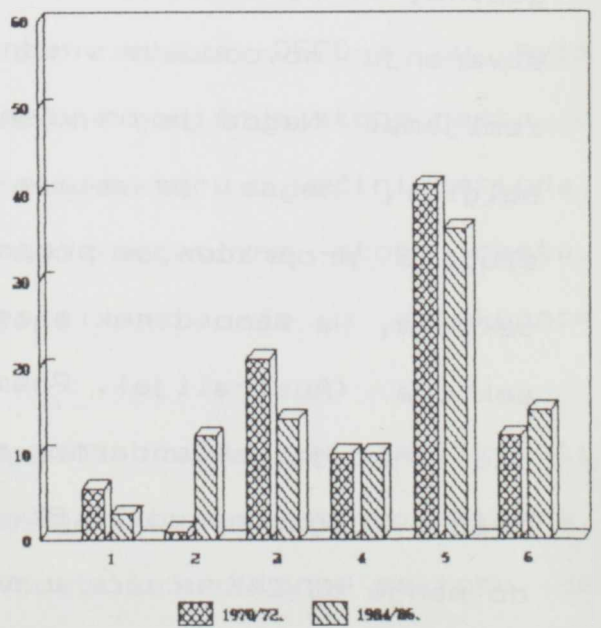
JAPAN



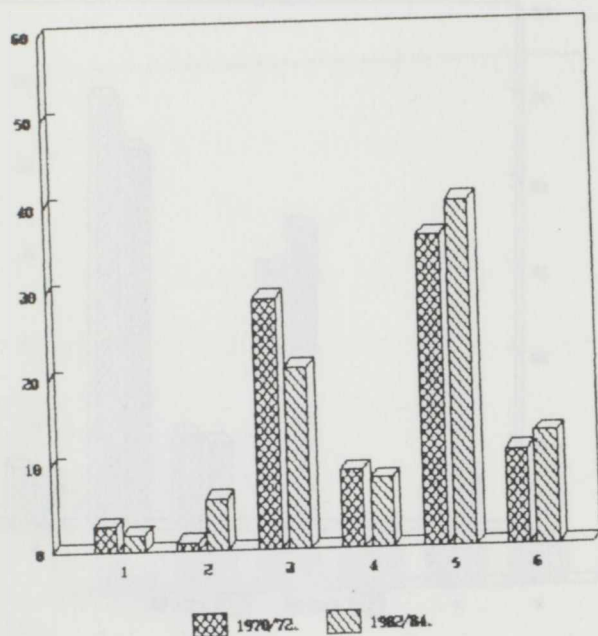
NEMAČKA



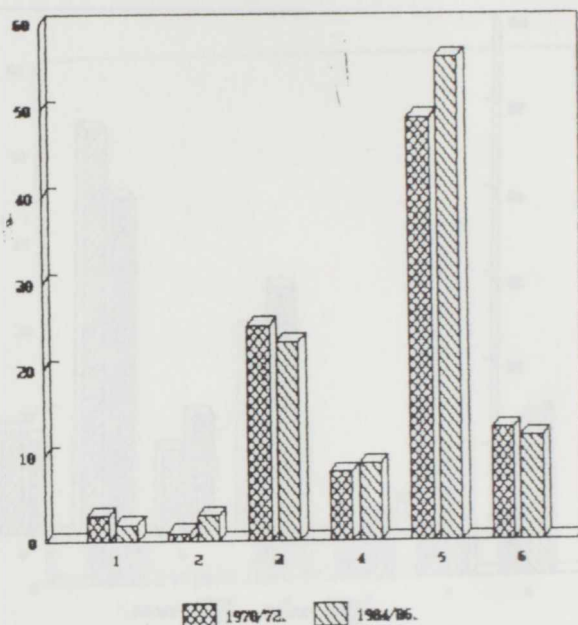
NORVEŠKA



VELIKA BRITANIJA



SAD



U svim posmatranim zemljama dominira učešće servisnog sektora u nominalnom bruto društvenom proizvodu. Ovaj trend, koji je započeo 70-tih godina i koji se nastavio 80-tih godina, vidljiv je i iz pokazatelja učešća servisnog sektora u stvaranju novododate vrednosti u ukupnom GDP u svim razvijenim zemljama. Negde je on više izražen, kao npr. u SAD, Australiji, Belgiji, negde je manje istaknut (Danska, Kanada). U svakom slučaju praćen je proporcionalnim padom značaja sekundarnog sektora, a samo u nekim zemljama iskazan je rast ekstraktivnog sektora (Australija). Posmatrajući grupaciju OECD-a kao celinu, pad značaja sekundarnog sektora kretao se od učešća u periodu 1968-1973.godine od 27,8%, preko 26,1% u periodu 1974-1979.god, do manje od 24% učešća u novostvorenoj vrednosti u ukupnom GDP u prvoj polovini 80-tih godina.

Uporedo sa ovim procesom smanjivao se i broj zaposlenih u sekundarnom sektoru i odgovarajući rastao u

tercijarnom sektoru.

KRETANJE ZAPOSLENOSTI U TERCIJARNOM I SEKUNDARNOM SEKTORU (2)*

Zemlja	Prosek						
	1960-68.	1968-73.	1973-79.	1979-86.	1984.	1985.	1986.
	Servis						
SAD	2,5	3,4	3,2	2,4	3,8	3,0	2,9
Japan	2,8	2,4	2,2	1,8	1,2	0,8	2,0
Nemačka	1,0	1,7	1,1	0,9	1,1	1,4	1,4
Francuska	2,5	2,6	2,1	1,4	0,9	1,4	1,9
Velika Brit.	1,3	1,5	1,4	1,3	3,5	2,7	1,9
Italija	1,4	1,3	2,7	2,9	4,5	3,4	2,1
Kanada	4,2	4,0	3,6	2,5	2,2	3,6	3,3
Ukupni prosek	2,3	2,7	2,5	2,0	2,8	2,3	2,4

	Sekundarni sektor						
SAD	2,3	0,2	1,1	-1,0	5,3	-0,6	0,4
Japan	4,1	2,0	-1,3	1,1	2,3	1,0	-0,6
Nemačka	0,3	0,9	-1,4	-1,1	-0,9	1,0	1,4
Francuska	0,5	2,1	-0,9	-2,2	-2,7	-2,9	-2,1
Velika Brit.	-0,3	-0,9	-1,3	-4,5	-2,1	-0,5	-2,3
Italija	0,8	0,4	0,2	-1,8	-3,9	-2,4	-1,0
Kanada	2,8	2,1	1,5	-0,3	4,6	1,0	1,3
Ukupni prosek	1,7	0,8	-0,3	-1,0	1,6	-0,3	-0,2

* Godišnje stope rasta zaposlenosti u civilnom sektoru

U grupi najrazvijenijih zemalja OECD-a u svim posmatranim periodima beleže se pozitivne godišnje stope rasta u servisnom sektoru, dok se u sekundarnom sektoru u većini perioda, naročito od 70-tih godina ostvaruju negativne stope rasta. U Velikoj Britaniji negativna stopa rasta je u celokupnom posmatranom periodu.

Kod praćenja zaposlenosti važno je analizirati kretanje produktivnosti radne snage u sva tri sektora. Uobičajena pretpostavka o produktivnosti u servisnom sektoru je da je ona niža nego u ostala dva sektora, pa zbog toga porast zaposlenosti u servisnom sektoru dovodi do smanjenja opšteg nivoa produktivnosti u ekonomiji. S toga povećanje zaposlenosti u

sekundarnom sektoru ima negativne posledice na ostala dva sektora i ekonomski sistem u celini. Da li je ovo tačno i od čega vodi poreklo ovakvog mišljenja? Trebalo bi se malo vratiti u istoriju i pogledati teorijska ekonomska razmatranja o postojanju tzv. "produktivnih" i "neproduktivnih" sektora. U doba feudalizma Fiziokratska škola smatrala je da je zemlja i produkti koji se na njoj stvaraju nešto što je jedino vidljivo kao proizvod, i kao takvo oličenje produktivnog. Smatrali su da je primarni sektor, jedini koji stvara produktivna dobra. Ovo je bilo usko povezano i sa statusnim simbolom koji je zemlja imala i čiji su vlasnici uživali privilegovani društveni položaj.

Razvoj proizvodnog sektora oličen u ubrzanoj industrijalizaciji učinio je da dodje do proširenja shvatanja o produktivnim sektorima. Ideja da pored poljoprivrednih dobara i industrijska dobra, kao nešto vidljivo i materijalno jesu "produktivna dobra" dobila je na značaju. Uveden je pored pojma "produktivna" i termin "materijalna dobra" i tvrdnja da sektori koji ih stvaraju jesu produktivni sektori. Značaj vlasništva pomeren je od zemlje ka industrijskim dobrima. Ovakvo shvatanje očitavalo se u delima Klasične građanske misli. Razvoj tumačenja produktivnih sektora nije zaustavljen na ovom nivou. Obim "produktivnih" delatnosti i dalje se širio, kako su se širile ljudske aktivnosti. Iako je u prvo vreme smatrano da su tercijarne delatnosti apriori neproduktivne, ovakvo mišljenje se vremenom promenilo, pa je u okviru ovog sektora kod nekih ekonomista (Mill, J.S.) učinjeno razgraničenje. Odredjene grane servisnog sektora (kao što su zdravstvo i obrazovanje), prema takvom tumačenju, mogu se svrstati u grupu tzv. "ljudskih kapitalnih ulaganja" koje su produktivne delatnosti, dok su ostali delovi "samo puki servis" i neproduktivni.³⁾

Ideja o "materijalnim" kao produktivnim i "nematerijalnim" kao neproduktivnim dobrima prisutna je i danas u literaturi i u praksi. Ona direktno vodi umanjenju zanačaja servisnog sektora i isticanju dominantne zavisnosti od ostala dva sektora. O takvoj zavisnosti servisnog sektora, od ostala dva sektora teško bi se moglo govoriti. Pre bi se moglo govoriti o uzajamnoj medjuzavisnosti sva tri sektora. Bila kakva asimetrična zavisnost koja stavlja u podredjen položaj druga dva sektora, ili samo jedan sektor, nepovoljna je za normalno funkcionisanje ekonomskog sistema.

Razmatranje produktivnosti u bilo kom sektoru zahteva prvo definisanje produktivnost kao ekonomske kategorije. Ako se produktivnost definiše kao "ulaganje u radnu snagu po jedinici proizvoda", ili kao out-put po radniku, sa ciljem minimalnog ulaganja za maksimalni rezultat, može se doći u opsanost da se suviše pažnje pokloni kvantitativnom značaju, a da se zanemari kvalitativni aspekt. Ako je kod prva dva sektora (primarnog i sekundarnog) nepotrebno isticati kvalitet, jer se on podrazumeva preko određenih standarda, kod servisnog sektora javlja se kao uočljiv problem kvalitet i merenje usluga. Ovo posebno s toga što se veliki deo servisnih usluga pruža u neposrednom ljudskom kontaktu pružaoca i korisnika usluga gde je vrlo teško kvalitet usluga normirati i izmeriti.

Ako se kao definicija produktivnosti prihvati prva napred navedena definicija, mogu se posmatrati statički (kao presek odredjenog vremenskog trenutka) i dinamički (kao promene u produktivnosti u odredjenim vremenskim intervalima) pokazatelji produktivnosti. Za ulazne, odnosno in-put veličine koristi se broja radnika u svakom sektoru, a out-put vrednosti iskazane su kroz GDP, kako kod statičkog, tako i kod dinamičkog prikaza u sva

tri sektora.

Statički prikaz urađen je za četiri grupe zemalja: Zemlje sa niskim prihodima GNP per capita; nižim srednjim prihodom; višim srednjim prihodom i industrijske zemlje, u dva vremenska perioda 1977. i 1981. godine. Racio 1, kao granična vrednosti indicira da je jednak učinak ekvivalenta radne snage, i da ona stvara istovetan procenat sektorskog učešća u GDP u odnosu na broj zaposlenih. Racio ispod 1 ukazuje na niži učinak radne snage i nižu produktivnost, a racio iznad 1 ukazuje na viši učinak radne snage na GDP i na višu produktivnost. Posmatrajući podatke očigledno je da produktivnost raste od primarnog ka sekundarnom i tercijarnom sektoru i to u svim zemljama, osim u industrijski razvijenim zemljama u 1981. godini. To je u potpunoj suprotnosti sa uobičajenim tvrdnjama da su sekundarni i primarni sektor produktivniji od servisnog. Servisni sektor je iz prikazanih podataka najproduktivniji sektor.

 RACIO PROCENTUALNOG UČEŠĆA U GDP U ODNOSU NA (%) ZAPOSLENOSTI PO EKONOMSKIM SEKTORIMA: 1977; 1981. GODINA (4)

Ekonomski sektori	Kriterijum razvijenosti			
	Zemlje sa malim prihodom	Niži srednji prihod	Viši srednji prihod	Ind. zemlje

Ekstraktivni sektor				
1977.	.71	.66	.67	.61
1981.	.58	.51	.62	.84

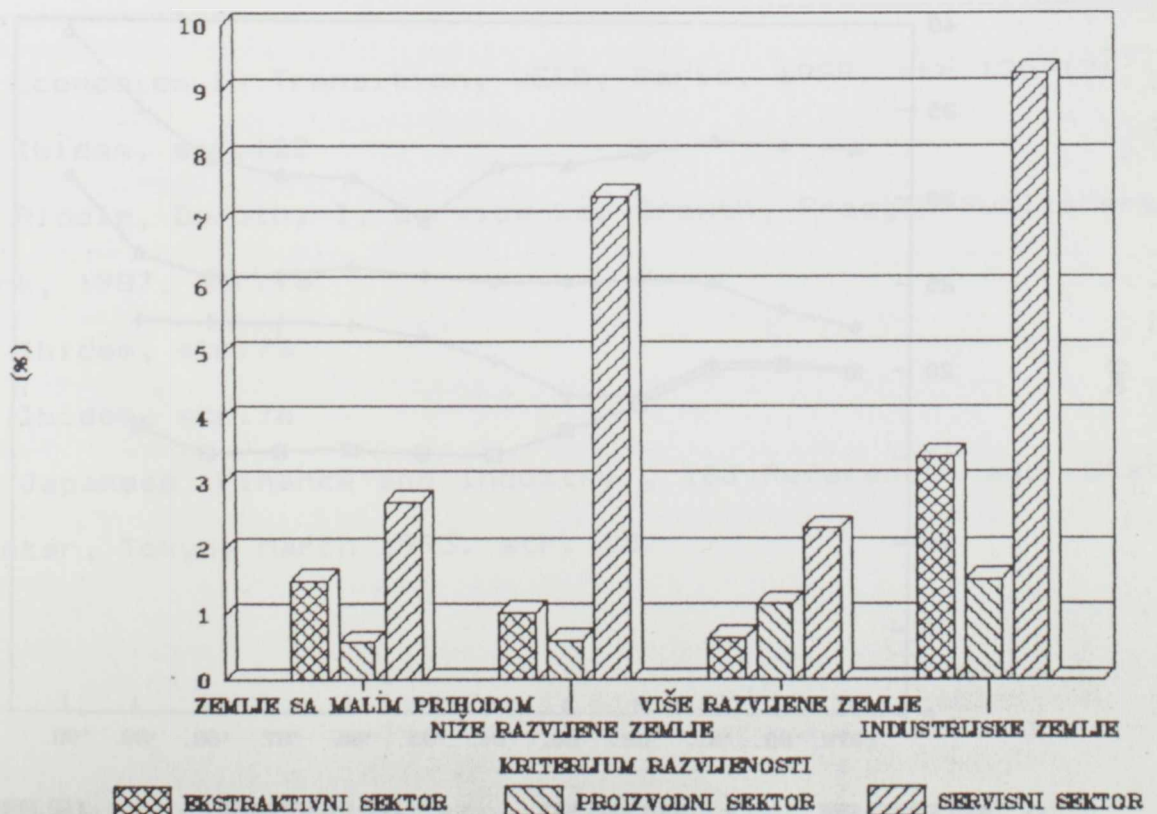
Sekundarni sektor				
1977.	.81	1.02	.93	.82
1981.	.98	1.11	.96	1.09

Servisni sektor				
1977.	1.72	1.40	1.18	1.19
1981.	2.74	1.73	1.19	.99

Ono što je takodje očigledno, to je da produktivnost otpada sa ekonomskom razvijenošću i to više u servisnom nego u ostala dva sektora. U zemljama u razvoju, u koje spada i Jugoslavija, produktivnost je mnogo viša u servisnom nego u ostala dva sektora, što ukazuje na njegove razvojne mogućnosti.

Dinamički prikaz pokazuje slična kretanja, koja takodje idu u prilog servisnom sektoru. U ovom slučaju posmatrane su prosečne godišnje stope rasta GDP u poredjenju sa prosečnim godišnjim stopama rasta zaposlenosti, da bi se na taj način dobile vrednosti marginalne produktivnosti. I kod ovog pokazatelja gde se kompariraju dinamičke promene zaposlenosti i njen uticaj na stvaranje GDP u odredjenim vremenskim intervalima superiornost servisnog sektora se ponavlja. Suprotno ustaljenim mišljenjima da tendencija seljenja viška radne snage iz industrijskih grana ka servisnom sektoru snižava nivo produktivnosti, ovim je demantovana.

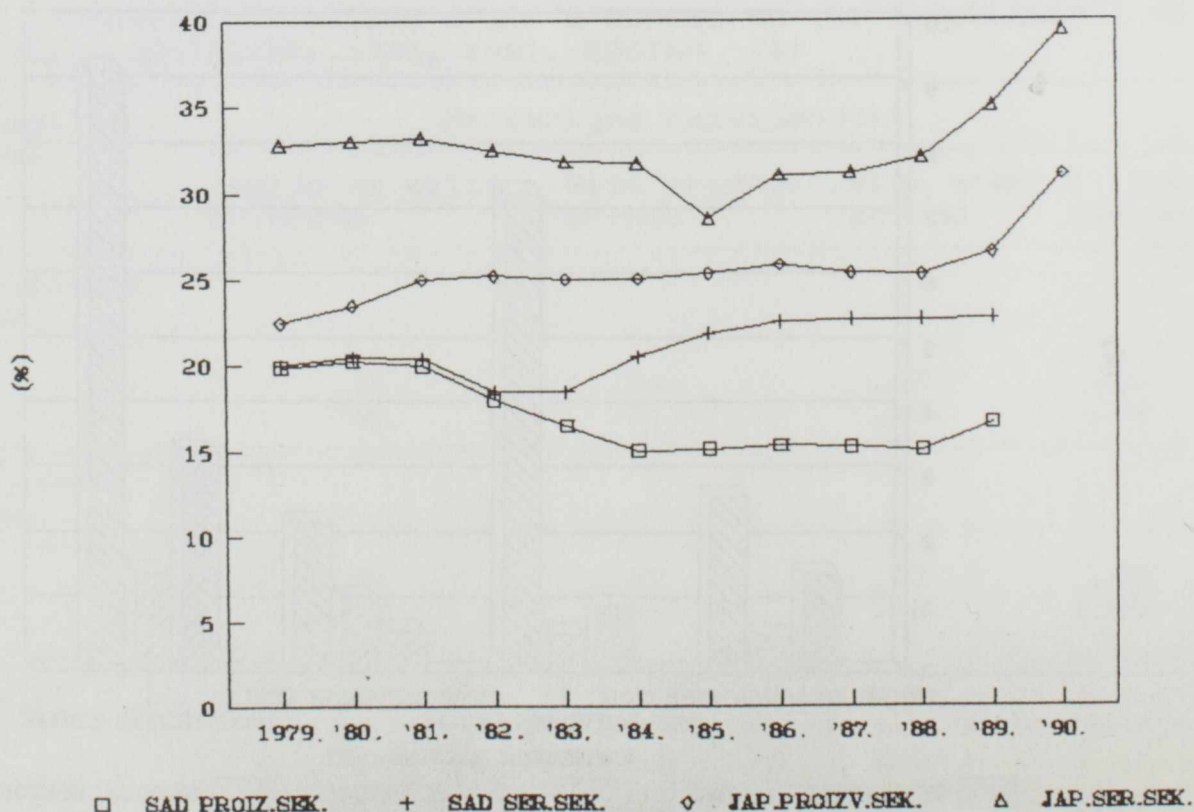
PROSEČNA GODIŠNJA STOPA RASTA GDP I ZAPOSLENOSTI PO SEKTORIMA, 1977-81.(5)



Razlike u marginalnom nivou produktivnosti kod industrijskih zemalja između sekundarnog i servisnog sektora su izrazito u korist ovog drugog i ukazuju kako seljenje radnog resursa ka servisnom sektoru predstavlja njegovo produktivno alociranje. Zato je i strah od pada opšteg nivoa produktivnosti u razvijenim ekonomijama neopravdan.

I po drugim pokazateljima servisni sektor ostvaruje brži rast u odnosu na ostale sektore. Ulaganja u servisni sektor veća su od ulaganja u ostala dva sektora. Ako se posmatra ratio realno novog ulaganja u ukupnom iznosu u odnosu na ukupnu imovinu u dve najrazvijenije zemlje sveta (SAD i Japan), vidi se da je procenat zamene postojećeg kapitala, odnosno nova ulaganja u obe zemlje pojedinačno veći u servisnom nego u industrijskom sektoru. Ulaganja u servisni sektor su globalno najveća u ovom sektoru u Japanu.

RACIO NOVIH ULAGANJA U SAD I JAPANU (6)



Svi prikazani pokazatelji daju sliku generalne tendencije u razvoju ekonomskih sistema i posebno servisnog sektora, kao vrlo značajnog dela. Zapostavljanje servisnog sektora, što je čest slučaj, kao deo standardnog i ustaljenog mišljenja koje se i danas može čuti, nije u skladu sa svim iznetim parametrima. S druge strane preterano forsiranje servisnog sektora i isticanje značaja servisnog društva je samo druga krajnost u stvaranju istog problema. Istina je sigurno kao i uvek negde na sredini. Ovaj sektor, kao i druga dva sektora je sastavni deo svake ekonomije i po svom značaju ravan je njima posmatrano u dužem vremenskom peirodu. U pojedinim fazama razvoja svaki od sektora bio je u većem zamahu i značaju u konstalaciji proizvodnih snaga, da bi u narednom periodu njegov uticaj bio umanjen. Ta "cikličnost značaja" je istorijski potvrđjana i mi smo sada svedoci jednog od ciklusa. Nepoznavanje ove činjenice može u svakoj analizi voditi u grešku.

- 1) Economies in Transition, OECD, Paris, 1989. str.120-121
- 2) Ibidem, str.122
- 3) Riddle, Dorothy I, Service-Led Growth, Praeger Publishers, New York, 1987, str.76
- 4) Ibidem, str.73
- 5) Ibidem, str.76
- 6) Japanese Finance and Industry., IBJ Reference and Statistic Center, Tokyo, March 1993. str. 18

ODNOSI IZMEĐU EKONOMSKIH SEKTORA

Povezanost sekundarnog i tercijarnog sektora, kao i njihova međuzavisnost kompleksna je i višeslojna. Ovo bi se moglo konstatovati i za odnos ova dva sektora sa primarnim sektorom. Mnogobrojne povratne veze još više usložnjavaju međusobnu relaciju. Malo je u svakom od sektora grana delatnosti koje posluju nezavisno od drugih grana u okviru svog i druga dva sektora. U ovom razmatranju poseban osvrt dat je na međuzavisnost sekundarnog i tercijarnog sektora, mada se ne bi trebao zanemariti i njihov odnos sa primarnim sektorom.

Intezitet odnosa između sekundarnog i tercijarnog sektora naročito je dobio na značaju u poslednje dve decenije. Razvoj servisnog sektora pozitivno je uticao na razvoj proizvodnog sektora i na pojačavanje međusobne povezanost. To je razlog da u mnogim slučajevima možemo govoriti o zajedničkom kreiranju usluga i proizvoda i stvaranju "vezane dobiti" (Value Chain), gde paralelno učestvuju proizvođači iz sekundarnog i pružaoci usluga iz servisnog sektora. Normalno da ima i servisnih usluga koje nisu direktno povezane sa sekundarnim sektorom i koje su tzv. "samostalni servis" (Free Standing Services). Složenost razvoja i ekspanzija ovog sektora uslovljava postojanje obe vrste usluga.

Ne postoji jedinstveni tip veza između primarnog i sekundarnog sektora, već više različitih koje su nastale zbog diferenciranosti grana tercijarnog sektora. Kupac/stvaraoc je jedan od odnosa. On ukazuje da su mnogi tipovi tražnje za servisnim sektorom nastali kroz proces dezintegracije ne samo servisnog, već i sekundarnog sektora koji je postao značajan

korisnik usluga. Tražnja za određenim servisnim uslugama nije nastala samo od strane servisnog sektora, već i u značajnoj meri kao tražnja primarnog i sekundarnog sektora. Nezamisliva je tražnja u tom obimu i za takvim kvalitetom servisnih uslugama, da nije bilo uticaja sva tri sektora.

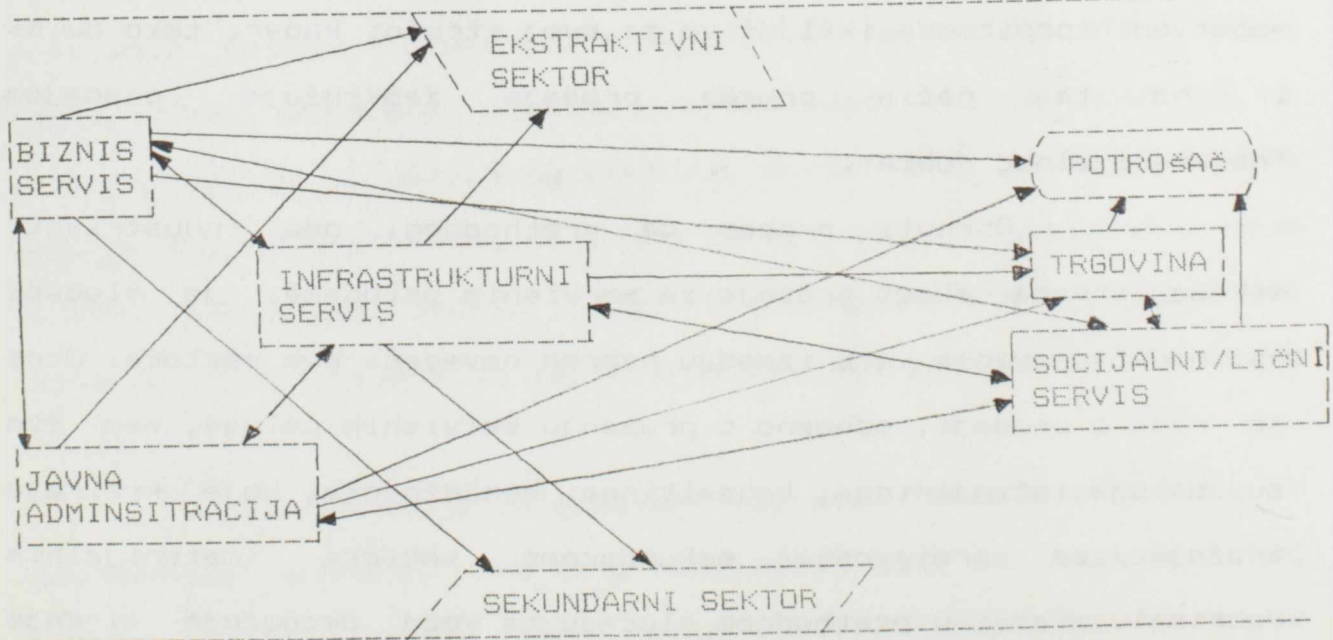
Odnos između proizvodnje i prodaje industrijskih proizvoda i kreiranja tražnje za servisnim uslugama je sledeći odnos između ova dva sektora. Prodaja industrijskih proizvoda u zemlji, a naročito u inostranstvu, gotovo je nemoguća bez pružanja usluga osiguranja, transporta i finansijske podrške. Prodaja domaćih industrijskih proizvoda van granica zemlje predstavlja izvanrednu tražnju za servisnim uslugama i mogućnost vanrednog prodora na strana tržišta i povećanje međunarodne konkurencije, što ujedno vodi jačanju eksportnih prihoda zemalja izvoznika. Zainteresovanost za ovakav način osvajanja tržišta vidi se i iz toga što mnogi proizvođači opreme (industrijskih proizvoda) vezuju servisiranje i inženjering sopstvenih proizvoda isključivo za svoj stručni kadar, tako da se i na taj način proces prodaje zaokružuje prodajom "nematerijalnog dobra".

Obrnuti proces od prethodnog, gde industrijski sektor stvara ekces tražnje za servisnim uslugama, je sledeći način ostvarivanja veze između napred navedena dva sektora. Ovde se radi o prodaji, odnosno o pružanju servisnih usluga, kao što su usluge inženjeringa, konsaltinga, menadžmenta, koje kreiraju tražnju za proizvodima sekundarnog sektora (materijalnim dobrima). Kao i u prethodnom slučaju ta veza omogućuje širenje određenih ekonomija na ostala svetska tržišta. Uslovljenost pružanja usluga reguliše se ugovorima u kojima se određeni izvozni servis vezuje za prodaju materijalnih proizvoda domaće

industrije, sa kojima se usluge pružaju. Ovakva izvozna ekspanzija učinila je da mnoge velike industrijske velesile i njihove kompanije duguju svoj razvoj ekspanziji sopstvenog servisnog sektora. Od takvog značaja danas je u odredjenim slučajevima ostala samo tradicija. Povećana medjunarodna konkurencija usloвила je da se domaće servisne grane sve manje vezuju za domaće industrijske proizvođače, a sve češće primorane jakom konkurencijom kontaktiraju sa industrijskim isporučiocima iz drugih zemalja, koji su sa kvalitetom i rokovima iznad domaćih proizvođača. Navedene relacije između dva sektora nemaju konstantan odnos po intezitetu, niti su jednoznačne prirode. One se vremenom menjaju, slabe i jačaju u zavisnosti od snage oba sektora.

Potrebno je ipak posmatrati odnos ne samo između tercijarnog i sekundarnog sektora, nego i ekstraktivnog i to kroz tokove roba i usluga.

INTERAKTIVNI MODEL MEĐUZAVISNOSTI EKONOMSKIH SEKTORA (1)



Iako pokušaj posmatranja ovih odnosa i zavisnosti može izgledati dosta uprošćen i jednostavno šematski prikazan, on

ipak pruža realnu sliku uspostavljenih relacija i međuzavisnosti.

Radi jasnijeg pregleda grafičkog prikaza servisnog sektora, on je podeljen na pet delova i to: Infrastrukturni sektor; trgovinski sektor; biznis (poslovni) sektor; javnu administraciju i socijalni/lični servis. Takođe uvedena je i kategorija krajnjeg potrošača da bi se uočile određene relacije i značaj pojedinih delova servisnog sektora. Na prikazu su, kao odvojene celine ekstraktivni sektor i proizvodni sektor (sekundarni).

Pod infrastrukturnim sektorom podrazumevaju se, kao delom servisnog sektora, svi oblici veza roba i usluga koje stvaraju krvotok ekonomskog sistema i omogućuju nesmetani protok roba i usluga između stvaraoca i ostalih podsektora i sektora, kao i između njih i krajnjih konzumenata (npr. transport i komunikacije). Trgovinski sektor omogućuje iznošenje na tržište ne samo usluge već i dobara i o njemu se dovoljno zna, bilo da se radi o trgovini na veliko ili malo. Biznis ili poslovni sektor usluga obuhvata finansijski i profesionalni servis u različitim varijacijama. On zajedno sa javnom administracijom čini neophodan stručni uslov, visoko profesionalan, bez koga ostala dva sektora, kao i krajnji konzumenti ne bi mogli da funkcionišu. Drugačije rečeno on je stručni milje koji prožima i ostala dva sektora čineći u njima temelj razvoja i pokretačke energije. Pod javnom administracijom ili vladinim servisom podrazumevaju se sve aktivnosti koje ovaj deo državne administracije preduzima u cilju stvaranja ekonomskih uslova i vođenja ekonomske politike u zemlji. Socijalni servis (obrazovanje zdravstvo) ima uticaja na ostala dva sektora, kao i na krajnjeg potrošača kroz podizanje opšteg životnog standarda i kvaliteta radne snage. I na kraju lični servis je servis koji je bio prvobitno kreiran i obavljan u

okviru kućnih aktivnosti, ali je usled razvoja servisnog sektora i širenja tržišta prenet na polje tržišne konkurencije, sa stalnom tendencijom širenja poslova i stvaranja novih oblika pružanja usluga (restorani, čuvanje dece, održavanje, čišćenje, pranje itd.).

Šema pokazuje obilje veza koje se uspostavljaju putem tokova usluga ne samo između servisnog i ostala dva sektora, nego i između podsektora u okviru samog servisnog sektora. To je sasvim suprotno uobičajenom razmišljanju da je obim i raznovrsnost pružanja usluga direktno zavistan od ekstraktivnog, a naročito od proizvodnog sektora. Raznovrsnost nematerijalnih tokova još jednom potvrđuje stepen složenosti i ubrzanog razvoja servisnog sektora.

Ako se u šemu uključe i tokovi materijalnih dobara ona se dodatno usložnjava. Značaj sekundarnog sektora je u tome da omogućuje neophodnu tehnologiju kako za svoj, tako i za rad ostala dva sektora i krajnjeg potrošača. Gledajući sa aspekta servisnog sektora tražnja i kupovina opreme nije sama po sebi cilj, već sredstvo i način da se pruži određena usluga. Obim i kvalitet opreme zavisi od potreba servisnog sektora, odnosno od potreba usluga i načina na koji se one izvode. Složenije i sofisticiranije usluge traže takvu opremu. Sa te strane tražnja tercijarnog sektora za opremom odražava značajnu ulogu u odnosu na druga dva sektora. U nekim segmentima (npr. proizvodnja informacione tehnologije) ovaj ekces tražnje je dominantan u odnosu na tražnju ostalih sektora. Ali relacija servisni - proizvodni sektor nije jednosmerno kanalisana. U svakoj od ekonomija proizvodni sektor ne bi mogao da funkcioniše bez servisnog sektora i njegovih delova (infrastrukturni servis, trgovinski servis itd).

Posmatrajući tokove roba i usluga i njihov obim očigledno je da servisni sektor ima veliku, ako ne i glavnu ulogu. Njegov rast i širenje omogućili su stvaranje uslova za razvoj celokupnog ekonomskog sistema, što mu takodje daje centralnu ulogu u ekonomskom razvoju i čini ga kohezionim faktorom koji objedinjuje sve ekonomske aktivnosti.

1) Riddle, Dorothy I, Service-Led Growth, Praeger Publishers, New York, 1987. str.27

ZNAČAJ RAZVOJA SAOBRAĆAJA ZA CELOKUPAN EKONOMSKI SISTEM

Saobraćaj je jedna od servisnih grana koje su od novih tehnoloških rešenja imale najveće koristi. Radi se ne samo o primeni novih rešenja vezanih za elektronsku opremu, već se radi i o novim tipovima prevoznih sredstava (aviona, vozova automobila, brodova) koji prevoz vrše jeftinije, uz manji utrošak energije i konformnije za kraći vremenski period. Vreme kao najvažniji faktor u savremenom biznisu postavilo je osnovne zahteve za razvoj ove servisne grane. Tražnja za korišćenjem transportnih usluga sasvim je razumljiva, ako se zna kolika je uloga ove grane u međunarodnim ekonomskim odnosima. Upravo je razvoj saobraćaja doprineo parcijalizaciji, odnosno dekonponovanju i dislokaciji proizvodnih resursa, tako da su se delovi jednog proizvoda mogli proizvoditi u više zemalja sveta u kojima je njihova proizvodnja uslovljena određenim povoljnijim komparativnim prednostima faktora proizvodnje.

Ovo primućstvo koristile su velike multinacionalne korporacije, koje su delove proizvodnih procesa preselile u druge, najčešće manje razvijene zemlje, u kojima je radni resursi jeftiniji u odnosu na razvijene zemlje.

Potreba za ekspanzijom saobraćaja učinila je da se stvori velika tražnja za transportnim sredstvima. Svetski poznati proizvođači aviona dobili su nove porudžbine. Američka kompanija Boeing je prema nekim istraživanjima utvrdila da će u peirodu 1990 - 2005. svetska potražnja za novim avionima biti na nivou od 8000 aviona, koji će ukupno koštati oko 516 milijardi \$, a da će razvoj avio saobraćaja rasti po prosečnoj godišnjoj stopi od 6%. Ova cifra deluje impozantno, ako se zna da je ista firma u

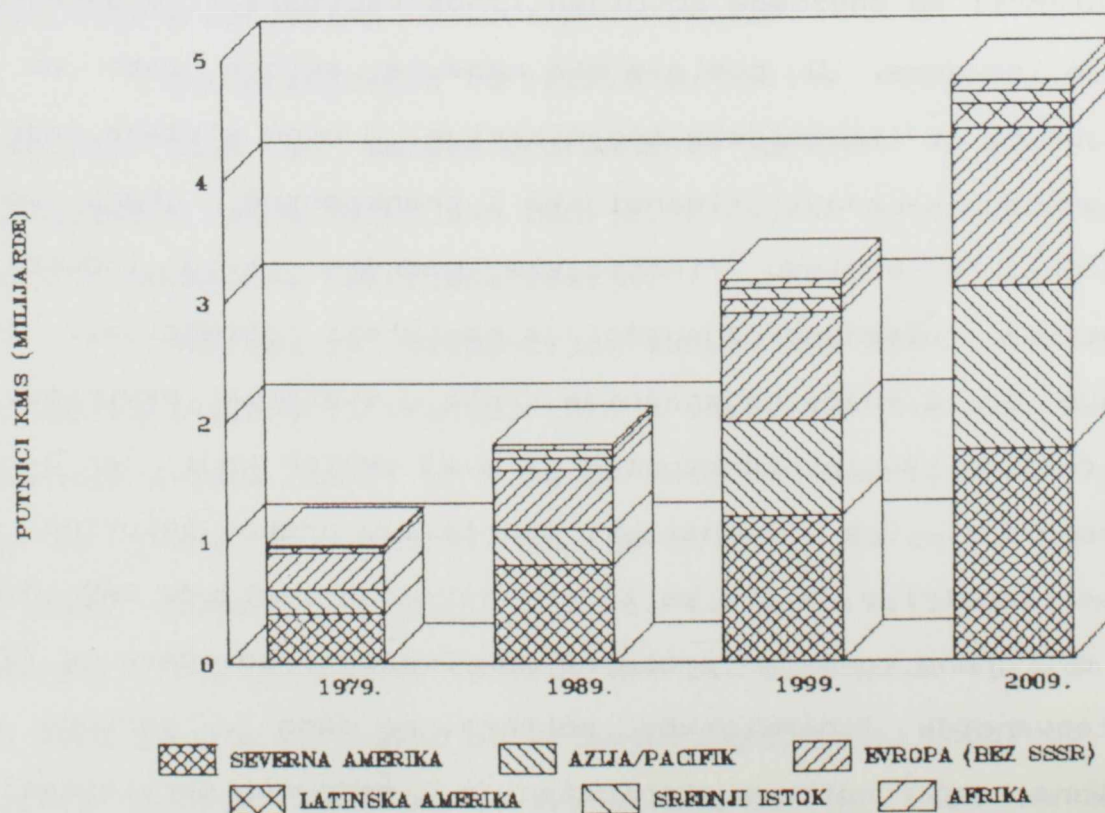
dosadašnjem razvoju do 1990. godine sagradila oko 6.000 komercijalnih aviona. (1) Cifre navedene u ovom istraživanju govore same za sebe. Razvoj saobraćaja stvorio je ogromnu tražnju za avio industriju, ali su i nova tehnološka rešenja u avio industriji omogućila avio transportu mogućnosti kvalitetnijeg pružanja usluga. Povezanost sekundarnog i tercijarnog sektora, odnosno stvaranju medjuzavisne tražnje, još jednom jasno potvrđuje da se oba sektora moraju posmatrati kroz visoki stepen korelacije, a ne medjusobne isključivosti. Na avionima proizvedenim u već navedenoj kompaniji Boeing 1990. godine ostvareno je sedam miliona putovanja i preveženo oko 700 miliona putnika.

Nisu samo povezani sekundarni i tercijarni sektor. Povezanost je i u okviru samog servisnog sektora, gde pojedine grane ovog sektora stvaraju tražnju drugim granama istog sektora. Da bi se nabavka aviona izvršila, a pošto se radi o velikim kapitalnim ulaganjima, same avio kompanije nisu u mogućnosti da obezbede dovoljan iznos kapitala i da garantuju za svoje obaveze. U poslove oko nabavke aviona zato se moraju uključiti i finansijske organizacije. U ovom slučaju radi se o direktnoj saradnji finansijske i transportne grane servisnog sektora. U pogledu finansijske podrške avio industriji u svetskim razmenama najsnažni je bankarski potencijal. Japanske banke su i inače najsnažnije banke u svetskim okvirima, pa i ne čudi da su zainteresovane za ovaj sektor koji je u velikoj ekspanziji. One finansijski podržavaju preko polovine svetske avio industrije, a ako se iz finansiranja isključe SAD investicije u ovu granu, onda se procenat pokrivenosti povećava na 75%. Bez intervencije finansijskog sektora, ne samo u periodu nabavke aviona, već i njihove eksploatacije i redovnog servisiranja u svim

zemljama sveta, ne bi se moglo omogućiti normalno i kvalitetno funkcionisanje. Rad banaka omogućuje finansijske transakcije izmedju različitih zemalja i njihovih valuta putem kojih se odvija medunarodni saobraćaj, pa je finansijski sektor neophodan uslov za obavljanje bilo kakve od ovih delatnosti.

O veličini ovog sektora, odnosno grane servisnog sektora, govori i prihod koji se ostvaruje u kompanijama koje se bave avioprevozom. SAD avio kompanije ostvaruju prosečan godišnji prihod od oko deset milijardi \$, dok jedna od vodećih svetskih avio kompanija koja je sa sedištem u SAD (Pan American) ostvaruje godišnji prihod od oko 3,4 milijardi \$. (2) Sa takvim prihodom ova grana servisnog sektora postaje veoma značajna u medjunarodnim okvirima. Na to ukazuje i podatak o putničkom vazdušnom saobraćaju, kao i predvidjanja o njegovom razvoju do 2009. godine.

RAZVOJ PUTNIČKOG SAOBRAĆAJA (3)



Prema podacima o prevozu putnika za 1989. godinu ovaj vid saobraćaja bio je narazvijeniji u Severnoj Americi i Evropi, što je razumljivo kad se zna ekonomska snaga zemalja tih regiona. Na trećem mestu je ostvareni prevoz u zemljama Azije i Pacifika. Prema predvidjanjima za 1999. godinu, a naročito za 2009. godinu region koji će najviše napredovati po broju prevezenih putnika je azijsko - pacifički. To je takodje u potpunom skladu sa predvidjanjima ekonomskog prosperiteta ovog regiona i njegovog značaja na prelazu iz jednog u drugi milenijum. On bi se, prema prognozama, po broju prevezenih putnika približio Severno Američkom i Evropskom obimu. U tome bi posebnu ulogu imale novoindustrijalizovane zemlje, kao i zemlje iz tog regiona koje teže da ih dostignu (Malezija, Tajland, Filipini).

Druga od transportnih grana koja takodje beleži napredak je železnički saobraćaj. Železnica je dugo bila u zapečku razvoja jer se smatralo se da će avio saobraćaj, a posebno drumski, kao direktni konkurent ići u potpunu ekspanziju i preuzeti sav transport od železnice. U nju se nije dovoljno ulagalo, a i razvoj je bio dosta usporen. Tako nisu mislili u svim zemljama, a posebno ne u Japanu. Potvrda takvoj pravilnoj orijentaciji stigla je sa naftnim krizama kada je komparativna prednost jeftine nafte, kao pogoneske energije izgubila na značaju. Japanci su dugo vremena razvijali savremenu železnicu i gradili brze pruge, tako da su već u eksploataciji vozovi (npr. između Tokija i Osake) koji saobraćaju brzinom od oko 200 km/h i koji su ozbiljna konkurencija avio saobraćaju na kraćim relacijama, jer putnike i robu dovode direktno do užeg gradskog jezgra, što avio saobraćaj nije u mogućnosti.

Tim putem posle naftnih kriza, a u cilju rekonstrukcije i dogradnje, odnosno izgradnje novih deonica pruga

krenula je i Evropa. Evropski plan je da u periodu od 1990-2020. godine utroše 75 milijardi \$ na stvaranje savremene mreže železničkih pruga, a da se tim novcem izgradi trideset hiljada kilometara brzih pruga. Cilj je stvaranje integrisane evropske železničke mreže brzih pruga, u koju bi pored ostalih zemalja kao evropska zemlja ušla i Jugoslavija. (4) Deo tog posla, naročito u zemljama evropske zajednice već je uradjen. Najdalje u tom poslu otišla je Francuska. Njeni brzi vozovi već funkcionišu na relaciji od Pariza do Liona. U upotrebi su već 12 godina, a sada se gradi deonica koja vodi do granice sa Velikom Britanijom. Izmedju 1990. i 1997. godine Francuzi planiraju da potroše šest milijardi \$ za razvoj brzih pruga. Radi se o vozovima koji postižu brzinu veću od 200 km/h, sa duplim trasama na pravcima od posebnog značaja koji su posebno opterećeni. Postižući ovoliko brzinu železnica u odnosu na drumski saobraćaj, gde je brzina čak i na autoputevima ograničena, dobija značajnu prednost kako u odnosu na putnički tako i na teretni saobraćaj. Takodje na kraćim i srednjim međjugradskim relacijama železnica ima prednosti i u odnosu na avionski saobraćaj, zbog svoje brzine i lokacije stanica u užem gradskom području, za razliku od aerodroma koji su udaljeni od gradskog jezgra i gde se gubi dragoceno vreme u pretovaru i prevozu od aerodroma do grada.

Kod drumskog saobraćaja i transportnih sredstava počela je ugradnja tzv. "automobilskih navigatora", koji su povezani sa satelitskom mrežom. U svakom momentu oni na ekranu automobila pružaju, putem satelitske veze, različite vrste informacija. Prezentuju karte grada u kome se nalazite, ukazuju na najkraći mogući put kroz gradsku gužvu, skreću pažnju na eventualno zagušenje saobraćaja, saobraćajne nesreće, saobraćajne znakove i dr. Mini kompjuteri u automobilima koji regulišu rad

motora i funkcionisanje klimatizacije, ogibljenja itd. već su postali sastavni delovi opreme ne samo luksuznih automobila.

Iz ovih osnovnih napomena o transportu, kao jednoj od značajnih servisnih grana, očigledno je da se kao i sektor u celini nalazi u uzlaznoj fazi razvoja. Saobraćajna grana je posebno značajan za zemlje u razvoju, jer samo sa razvijenom transportnom mrežom mogu imati vitalnu i stabilnu ekonomiju i lakše se uključiti u međunarodne robne i tokove usluga. Izgradnja infrastrukturnih transportnih veza stvara i mogućnosti za tehnološku kooperaciju, transfer tehnologije i priliv stranih investitora sa svežim kapitalom i željom da više ulažu u zemlje koje ovakvom saobraćajnom mrežom raspolažu.

-
- 1) Aircraft Finance Flaying Higer, Euromoney, London, 1989. str. 1
 - 2) Air Finance - A Tradition of Inovation, Euromoney, London, 1990. str. 6
 - 3) Asia Bids for a Stake in Aerospace, The Economist, br.7734, London, 1991. str. 70
 - 4) Finansing Europeis Railwys, Euromoney, London, 1990. str. 2

UTICAJ NAUKE I OBRAZOVANJA NA EKSPANZIJU TERCIJARNOG SEKTORA

Grane servisne delatnosti na kojim počiva budući razvoj društva i bez kojih se ne bi mogao zamisliti bilo kakav napredak u sva tri sektora su bez sumnje obrazovanje i nauka. To su delatnosti koje su indirektno uključene u sve ljudske aktivnosti i koje kreiraju najznačajniji faktor proizvodnje, rad. U razvoju tržišta nauka je dominantan faktor i ključ bilo kakvog napretka. Daje pokretački impuls svim ostalim aktivnostima kroz materijalizaciju onoga što je putem naučnog istraživanja uradjeno. Temelji jedne uspešne države ne mogu se zamisliti bez ulaganja u nauku i obrazovanje, pa se uspešne ekonomije uvek trude da stalno uvećavaju deo svog novostvorenog proizvoda, koji ponovo ulažu, odnosno reinvestiraju u znanje. što se ekonomija više razvijaja, što su prisutnija složenija tehnološka rešenja, to znanje sve više dobija na ceni i to ne samo u stvaranju novih tehnoloških rešenja već i u eksploataciji i servisiranju postojećih tehnologija. Sa takvom ekspanzijom nekvalifikovana kvalifikovana radna snaga sve više gubi na svojoj plaćenosti, a visoko obrazovana i često usko specijalizovana stručna radna snaga na tržištu postiže visoku cenu. Stvara se jednoznačna simetrija između moderne tehnologije i stručne radne snage.

Na ovom polju situacija je kod zemalja u razvoju posebno komplikovana. One raspolažu velikom količinom "humanih resursa", ali u njihovom slučaju je više reč o kvantitativnoj kategoriji, jer je radna snaga slabo obrazovana i nespremna da učestvuje u pružanju savremenih usluga. Najčešće, osim u slučaju NIC-sa, nema ni proizvodnje i pružanje usluga na svetskom nivou, pa radna snaga nije ni u situaciji da se na tom planu obrazuje.

Dešava se da kada se radna snaga i obrazuje na višem nivou, to je formalno obrazovanje, bez mogućnosti praktične primene u domaćoj i u međunarodnoj ekonomskoj konkurenciji. Formalno obrazovanje ne mora da znači da je takvo znanje aplikativno u praksi na valjan način. Jugoslavija je imala takvu situaciju u mnogim domenima obrazovanja. Kreirani su kadrovi koji nigde nisu mogli da primene svoje znanje. Pored toga obrazovanje je bilo nekomplementarno sa međunarodnim. Ali to je već obaveza stvaranja adekvatnog i upotrebljivog sistema školovanja i manje je ekonomski problem.

Da bi se uopšte govorilo o obrazovanju moraju se za njega obezbediti dovoljna količina sredstava. Samo na taj način stvaraju se adekvatni neophodni uslovi koji će garantovati obrazovanje kvalitetnih stručnjaka. Troškovi obrazovanja koji se finansiraju iz javnih prihoda, iako značajni, progresivno se dalje uvećavaju, tako da se na desetogodišnjem nivou oni u zemljama u razvoju udvostručuju, pa čak i u utrostručuju. Takav odnos, mada značajan može i da zavara, jer iako se u pojedinim periodima izdvajalo i 30% budžetskih sredstava za ovu namenu taj podatak se ne može posmatrati izolovano. On se mora posmatrati u kontekstu celokupne ekonomske situacije u pojedinim zemljama. Mnoge od njih su zemlje sa nerazvijenim ekonomijama u krizi, velikom prezaduženošću, visokom inflacijom i kao takve ostvaruju nizak GDP, pa se na taj način ostvaruju iako nominalno visoki realno niski budžeti iz kojih se onda ne može izdvojiti dovoljno sredstava za investiranje u obrazovanju. Realnije bi bilo kao pokazatelj posmatrati potrošnju na obrazovanje po glavi stanovnika. Tu se tek vidi prava razlika. Razvijene zemlje sveta trošile su osamdesetih godina preko 400 \$ po glavi stanovnika na javno obrazovanje, dok su zemlje u razvoju trošile 15 puta manje

od tog iznosa, odnosno nešto preko 25 %. Iz cifara se vidi pravi odnos snaga, jer zemlje koje izdvajaju veći iznos sredstava sigurno pružaju više šansi za kvalitetno obrazovanje svojim građanima.

Osnova svakog obrazovanja povezana je i sa određenim ljudskim pravima i mogućnostima, odnosno stvaranjem uslova da svi građani jedne zemlje imaju iste šanse da se obrazuju. Ravnopravan tretman svim obrazovnim institucijama stvara i za društvo pogodnost da sa većom bazom i kritičnom masom na površinu izadu oni najbolji od kojih će cela zemlja imati koristi. Ovim se ne negira mogućnost, naročito kod visokoškolskog obrazovanja učestvovanja privatnog kapitala u stvaranju obrazovanih institucija, koje će pored obrazovnog, odnosno faktora pokazanog znanja, uvažavati i materijalne mogućnosti studenata da školovanje plate. Na taj način stvara se konkurencija između javnog i privatnog obrazovanja, što donesi novi kvalitet.

Najveći iznos javnih troškova za obrazovanje troši se tamo gde je osnova i najveća, a to je primarno obrazovanje i gde se prema nekim istraživanjima u zemljama u razvoju troši preko 80% budžetskih sredstava namenjenih za obrazovanje. To je i deo aktivnosti gde je uključen najširi broj populacije i zato su troškovi toliki. Takođe na tom nivou obrazovanja najmanja je zainteresovanost privatnog kapitala da udje u poslovanje, jer država ima monopol nad njim, pa i profit koji bi se mogao ostvariti nije toliki kao kod tercijarnog obrazovanja.

Ovom nivou obrazovanja obuhvaćen je najveći broj građana, koji se sve više smanjuje kako se posmatraju viši nivoi obrazovanja, što je vidljivo iz naredne tabele. Podaci su dati za 1965. i 1984. godinu za tri grupe zemalja i to zemlje u razvoju sa malim GNP per capita; srednje razvijene zemlje u razvoju i

razvijene zemlje. Kod obrazovnih nivoa uzeti su osnovno, srednjoškolsko i visoko (tercijarno obrazovanje), a kao najpovoljniji ratio uzet je 100%.

RACIO UPISANOG STANOVNIŠTVA NA PRIMARNO, SEKUNDARNO I TERCIJARNO OBRAZIVANJE U ODREĐENIM ZEMLJAMA U RAZVOJU (1965. I 1985.) (1)

	Broj upisanih kao % posmatranog godišta					
	primarno		sekundarno		tercijarno	
	1965.	1985.	1965.	1985.	1965.	1985.
Zemlje sa niskim GNP per capita						
Bangladeš	49	60	13	18	1	5
Etiopija	11	36	2	12	0	1
Indija	74	92	27	35	5	9
Tanzanija	32	72	2	3	/	/
Šri Lanka	93	100	35	63	2	5
Haiti	50	78	5	18	/	1
Srednje razvijene zemlje						
Tajland	78	97	14	30	2	20
Filipini	100	100	41	65	19	38
Kolumbija	84	100	17	50	3	13
J. Koreja	100	100	35	94	6	32
Gvatemala	50	76	8	17	2	8
Meksiko	92	100	17	55	4	16
Razvijene zemlje	100	100	63	93	21	39

U svim zemljama na sva tri nivoa obrazovanja zabeležen je napredak u broju upisanih učenika i studenata, osim slučajeva gde to iz praktičnih razloga nije bilo moguće, jer je zabeležen stopostotan broj upisanih u predhodnom posmatranom periodu (razvijene zemlje na nivou primarnog obrazovanja). Kod

primarnog obrazovanja u većini posmatranih zemalja zabeležena je gotovo stopostotna polaznost, odnosno upis, osim u zemljama koje su ekstremno nerazvijene ne samo u svetskim, nego i u okvirima zemlja u razvoju (Etiopija, Bangladeš, Tanzanija, Gvatemala). Ovaj nivo obrazovanja je u svim zemljama obavezan. Kod srednjoškolskog ili sekundarnog obrazovanja već se uočavaju bitne razlike. Dolazi do gradacije broja upisanih djaka, upravo proporcionalno sa nivoom razvojenosti. Na ovom nivou obrazovanja nema stoprocentnog odziva populacije u pohađanju škole, čak ni u razvijenim zemljama. Rasponi upisanih učenika kreću se u slabo razvijenim zemljama od 3 do 63%, kod srednje razvijenih zemalja u razvoju od 17-94%, a u razvijenim zemljama racio iznosi 93%. Medju zemljama u razvoju u najboljem položaju je najrazvijenija iz tog kruga zemlja Južna Koreja.

Sa visoko školskim obrazovanjem racio se još više smanjuje, a odnosi izmedju zemalja u razvoju, kao i izmedju njih i razvijenih zemalja još više se širi. Na ovom nivou povećavaju se troškovi obrazovanja, ali i korisnost koju države od školovanih stručnjaka imaju. Do takve korisnosti mnoge od nerazvijenih zemalja ne mogu dosegnuti, jer im materijalna situacija ne omogućuje da takav profil stručnjaka školuju ni u zemlji ni u inostranstvu. Razlika u broju upisanih na fakultete izmedju najmanje razvijenih zemalja sveta i razvijenih je 39 puta u korist razvijenih zemalja. Mali deo populacije zemalja u razvoju koji studira u zemljama u razvoju putem procesa "odliva mozgova" najčešće se zapošljava u razvijenim zemljama, u kojima ima mogućnosti za usavršavanje i u kojima je više plaćena. Oni koji ostanu dodatno su hendikepirani, jer nisu u dodiru sa svetskom literaturom i novim saznanjima potrebnim za održavanje i proširenje znanja. Od svih zemalja u razvoju najbliže proseku

razvijenih zemalja (39%) su najrazvijenije zemlje iz ove grupacije (Južna Koreja i Filipini).

Medjutim, nije samo značajno koliko se stanovnika upiše u školu i na fakultete, već je isto tako značajno i koliki broj završi školovanje i za koje vreme, odnosno koliko učenika nikad ne okonča školovanje. U nekim južno američkim zemljama procenat učenika koji u toku školovanja odustanu je i do 75%, a u Africi je situacija još gora i kreće se do neverovatnih 81% učenika koji nikad ne završe školu u koju su upisani. Zemlje u kojima najmanji broj stanovnika krene u osnovnu školu imaju i najmanji broj djaka koji školovanje okončaju. U sekundarnom obrazovanju takodje ima dosta odustajanja i taj procenat se kreće od 38% u Africi, do 18% u Latinskoj Americi. U evropskim zemljama ovaj procenat je znatno niži i iznosi oko 11%. Paralelno sa ovim podacima, a u obrnutoj srazmeri sa njima može se posmatrati procenat nepismenih u populaciji. Normalno je i lako zaključiti da Afrika prednjači u tome kao i u svim negativnim kretanjima, ne samo u demografskoj sferi. U Africi je najveći zabeležen nivo nepismenosti i iznosi preko 70% što, je znatno iznad proseka za zemlje u razvoju, gde je prosečno svaka druga osoba nepismena. U Evropi i Severnoj Americi procenat nepismenosti je neuporedivo niži i kreće se od 1-2,5%. Zato je prevashodni zadatak zemalja u razvoju da se nepismenost iskoreni ili svede na razumnu meru. Na taj način stvoriće se i osnova da iz takve mase učenika veći broj njih krene na sekundarno i tercijarno obrazovanje, što je uslov za ekonomski napredak. Pored toga osnovno obrazovanje najmanje košta u odnosu na ostala dva. Svako više obrazovanje skuplje je od prethodnog, jer zahteva obrazovanije pedagoge, složenije metode obuke itd. To potvrđuje i podatak o ceni odnosno o troškovima koji nastaju na svakom nivou obrazovanja.

Podaci se obrazuju tako što se sekundarno i tercijarno obrazovanje posmatraju u odnosu na primarno u šesdesetim godinama.

RACIO TOTALNIH GODIŠNJIH TROŠKOVA PO STUDENTU PREMA OBRAZOVNOM NIVOU (2)

relativni troškovi

sekundarno/primarno visoko/primarno

SAD, Velika Britanija,
Novi zeland.....6,6.....17,6

Malezija, Gana, J.Koreja
Kenija, Uganda, Nigerija,
Indija.....11,9.....87,9

Iako su podaci od pre trideset godina relacije koje su tada postojale nisu se mnogo izmenile. Razlike, kao i kod ostalih podataka, tako i kod ovih, postoje izmedju razvijenih i zemalja u razvoju. Kod zemalja u razvoju troškovi sekundarnog obrazovanja su 11,9 puta veći od troškova osnovnih obrazovanja, dok je obrazovanje jednog studenta 87,9 puta skuplje od školovanja osnovca tokom jedne godine. Kod najmanje razvijenih afričkih zemalja relacije su još nepovoljnije, kako kod srednjoškolskog tako i visoko stručnog obrazovanja od iznetog proseka, pa se odnos tercijarnog u odnosu na primarno obrazovanje kreće 1:283, što znači da jedan student godišnje košta sa svojim školovanjem kao 283 osnovaca. U razvijenim zemljama ovaj odnos je mnogo niži i iznosi za srednje obrazovanje 6,9, a za visoko stručno obrazovanje 17,6 puta više nego za osnovno. Normalno je kada je tako velika razlika u godišnjoj školarini, da najveći deo javnih rashoda za obrazovanje koristi mali broj studenata, jer za veliki broj nema dovoljno novca. Da je tako potvrđuje i podatak da u nekim afričkim zemljama, i to uglavnom najnerazvijenijim 2% studenata koji pohađaju studije troši 35% javnih obrazovnih rashoda tokom školske godine. Razlog ovakve disproporcije sigurno

leži u nerazvijenosti sekundarnog i tercijarnog obrazovanja, kao i visokim troškovima koje ovako obrazovanje iziskuje. Pored toga osnovno obrazovanje se može odvijati i u uslovima koji nisu ni na približno istim materijalnim nivoima kao u drugim razvijenim zemljama. Bez obzira na visoke troškove tercijalno obrazovanje ne bi smelo da se zapostavi. Ono čini osnov naučno - istraživačkog rada i znanja, koje kroz bazično i primenjeno istraživanje kreira nova tehnološka rešenja za stvaranje proizvoda i usluga.

Pored izdvajanja za obrazovanje na sva tri nivoa značajan deo društvenog proizvoda izdvaja se i za istraživanje i razvoj, naročito u razvijenim zemljama. To je drugi deo ulaganja, druga strana investiranja u humane resurse. Sa njima se zaokružuje proces ulaganja u najkreativniji razvojni resurs. Bez ulaganja u nauku ne bi se moglo očekivati da ona pruži maksimalne efekte. Prema podacima o ulaganjima u istraživanje i razvoj za period 1975-1987., dakle za dvanestogodišnji period, maksimalni iznos ulaganja u posmatranim zemljama i to razvijenim zemljama nigde ne prelazi 3% od GNP.

PROCENAT ULAGANJA GNP U ISTRAŽIVANJE I RAZVOJ U ODREĐENIM ZEMLJAMA
(1975-1987.) (3)

	1975.	1977.	1979.	1981.	1983.	1985.	1987.
švedska	1,7	1,8	1,9	2,2	2,5	2,8	3,0
Japan	2,0	2,0	2,3	2,6	2,8	2,9	3,0
Nemačka	2,2	2,1	2,4	2,4	2,5	2,7	2,8
SAD	2,3	2,3	2,3	2,4	2,7	2,8	2,6
Velika Britanija	2,2	/	/	2,4	2,3	2,2	2,4*
Francuska	1,8	1,8	1,8	2,0	2,3	2,3	2,3
švajcerska	2,4	2,3	2,4	2,3	2,3	/	/
Holandija	2,0	1,9	1,9	2,0	2,0	2,1	/

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////

	1975.	1977.	1979.	1981.	1983.	1985.	1987.
Norveška	1,3	1,4	1,4	1,3	1,4	1,5	1,9
Finska	0,9	1,0	1,0	1,2	1,3	1,5	1,7
Belgija	1,3	1,3	1,4	/	1,5	/	/
Italija	0,9	0,9	0,8	1,0	1,1	1,4	1,5
Kanada	1,1	1,1	1,1	1,2	1,3	1,4	1,4**
Austrija	0,9	/	/	1,2	1,2	1,3	1,3
Danska	1,3	1,0	1,0	1,1	1,2	1,3	/
Australija	/	/	/	1,0	1,0	1,1	/
Irska	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	/
Španija	0,4	/	0,4	0,4	0,4	0,5*	/
J. Koreja	/	/	/	/	1,1	/	/
Singapur	/	/	/	/	/	0,5*	/
Tajvan	/	/	/	/	/	1,1	/
OECD ukupno	1,9	1,8	1,9	2,0	2,2	2,4	
EZ ukupno	1,6	1,6	1,6	1,8	1,8	1,9	

* Podaci se odnose na 1984.

**Podaci se odnose na 1986.

Ako se zna da su nacionalni proizvodi razvijenih zemalja velik, očigledno je koliki se iznos sredstava i koliko pažnje pridaje ovom obliku ulaganja. Najveća ulaganja koja se kreću do 3% od GNP ostvaruju se u razvijenim tržišnim ekonomijama (Švedska, Nemačka, SAD, Velika Britanija). Taj procenat je u stalnom usponu, što se vidi iz podatka kretanja rasta u posmatranom periodu. U grupi razvijenih zemalja prema podacima našle su se i neke zemlje u razvoju i to iz azijskog basena (Južna Koreja, Singapur, Tajvan). One izdvajaju niži iznos od razvijenih zemalja, barem prema dostupnim podacima, ali da bi svoj ubrzani ekonomski razvoj uspele da zadrže na visokom nivou moraće ovom obliku ulaganja da posvete više pažnje. Prema najnovijim

podacima one ovaj zadatak ostvaruju. Južna Koreja je zabeležila rast ulaganja u R&D od 1% od GDP u 1980-toj godini, do nešto preko 2% u 1990-toj godini, sa tendencijom da 2000. godine ulaganja u oblast nauke iznose čak 5% od GDP. (4)

- 1) Michael P. Todaro, Economic Development in the Third World, Longman Inc, New York, 1990. str.334
- 2) Ibidem, str. 335
- 3) Porter, Michael, The Competitive Advantage of Nations, The Macmillan Press Ltd, London, 1990. str.693
- 4) When Tigers Breed, The Economist, br.7733, London, 1991.str.19

TERCIJARNI SEKTOR I MEĐUNARODNI EKONOMSKI ODNOSI

TERCIJARNI SEKTOR I MEĐUNARODNO TRŽIŠTE

Razvoj servisnog sektora i izražena tražnja za razmenom ne samo roba, već i usluga naročito u oblasti znanja, informacija, još uvek ne prati adekvatan statistički prikaz i publikacije, kako u stranim tako i u domaćim okvirima. Sličan problem je i u prikazima međunarodnih transakcija i trgovinskih i tekućih bilansa plaćanja. Još uvek se čak u publikacijama IMF, ili izdanjima UN godišnjeg statističkog trgovinskog prikaza više ističe trgovina materijalnim dobrima, dok se prikaz servisne razmene, iako pruža, ne daje detaljno i razdvojeno, kao što se to čini sa izveštajem o robnoj trgovini. Osim toga, uobičajene kategorije servisne trgovine (turizam, putovanja, prevoz robe) samo su mali deo vidljive trgovine servisnim uslugama, s obzirom na bogatstvo i složenost servisnih aktivnosti koje su razvijene u poslednje vreme, posebno u oblasti međunarodne trgovine komunikacionom tehnologijom i složenim menadžmentom i biznis operacijama. Posledica toga da prema nekim pretpostavkama pojedinih analitičara sadašnji bilansi plaćanja u međunarodnim okvirima pojedinih zemalja obuhvataju ne više od 50% trgovine servisnim uslugama. Dodatni problem je što nacionalni prikazi nisu istovetno podeljeni, odnosno metodološki iskazani, pa samim tim nisu u mnogim slučajevima mogući za poredjenje. Svi navedeni problemi ukazuju na teškoće koje se javljaju pri pokušaju sisematskog prikazivanja i praćenja međunarodne trgovine, što ne znači da uz dodatni napor i uz aproksimaciju određenih pokazatelja međunarodna servisna trgovina se ne može analizirati.

Apstrakujući sve navedene probleme, kao i činjenicu

da navedeni podaci često nisu u potpunosti tačni u narednoj tabeli možemo posmatrati međunarodnu servisnu trgovinu u 1981. godini, kao i najznačajnije svetske uvoznike i izvoznike usluga kroz odnos prema GDP.

MEĐUNARODNA SERVISNA TRGOVINA U 1981. GODINI (1)

Kategorija razvijenosti

Pokazatelji	Slabo razv. zemlje	Niže srednje razv. zemlje	Više srednje razv. zemlje	Industrijske zemlje
% ukupnog izvoza	2%	5%	20%	73%
% ukupnog uvoza	3%	8%	19%	70%
glavni izvoznici (obim)	Kina Indija	Egipat Filipini Tajland	Meksiko Singapur Jordan	SAD Vel. Britanija Francuska
glavni uvoznici (obim)	Kina Indija	Indonezija Nigerija Tajland	Meksiko J. Afrika Jugoslavija	SR Nemačka Japan SAD
glavni izvoznici (kao % GDP)	Haiti (6%) Šri Lanka (6%)	Jamajka (15%) Tunis (13%) Egipat (10%)	Singapur (65%) Jordan (31%) Panama (29%)	Austrija (13%) Norveška (13%) Belgija (12%)

U navedenom prikazu, a što je posebno važno u kategoriji više razvijenih zemalja u razvoju javlja se u delu značajnijih uvoznika bivša Jugoslavija. U to vreme Jugoslavija se nalazila po ovim pokazateljima u grupi najrazvijenijih zemalja u razvoju, i bila dominantno uvozno zavisna.

Dominaciju, kao i kod trgovine robom i u trgovini servisnim uslugama držale su industrijski razvijene zemlje, kako kod izvoza (73% svetskog izvoza), tako i kod uvoza (70% svetskog uvoza). Iz ovog proizilazi činjenica da su najveći uvoznici i izvoznici u grupi razvijenih zemalja. To su u izvozu SAD, sa oko 12% svetskog izvoza i u uvozu tadašnja SR Nemačka. Slika donekle

može da se promeni, ako se grupacija EZ posmatra kao celina. U tom slučaju njoj pripada vodeće mesto sa 47% ukupnog svetskog tržišta usluga. U grupi zemalja u razvoju, a prema pokazateljima iz iste 1981. godine najznačajniji izvoznici su u grupi više razvojenih zemalja u razvoju i to su Meksiko i Singapur; u grupi niže razvijenih zemalja Egipat i Filipini, i u grupu zemalja sa niskim prihodom to su Kina i Indija. Situacija se donekle menja kada se posmatra uvoz servisnih usluga. U grupi zemalja sa višim prihodima u okviru zemalja u razvoju Meksiko je i ovde na prvom mestu, a iza njega je Južna Afrika i već pomenuta Jugoslavija; u grupi zemalja sa nižim prihodom su Indonezija i Nigerija, a u grupi sa niskim prihodima su, kao i u slučaju izvoza Kina i Indija.

Prikaz je značajno različit ako se posmatraju glavni izvoznici kroz odnos izvoza servisnih usluga sa GDP. Na prvom mestu nisu više industrijske zemlje i to nijedna od njih. Vodeće zemlje su iz grupe zemalja u razvoju (Singapur 65%, Jordan 31% Panama 29%), što znači da su u ovim zemljama izvoz dominantno odvija putem pružanja servisnih usluga. To je još jedan dokaz da je servisni sektor veoma razvijen i u ovim zemljama koje teže ka ukupnom razvoju sličnom onom koji su ostvarile industrijski razvijene zemlje.

Takodje je interesantno koji su delovi servisnog sektora najviše razvijeni i koji se najviše razvijaju u pogledu izvoza u razvijenim industrijskim zemljama, kao i u grupi najrazvijenijih, odnosno novoindustrijalizovanih zemalja u razvoju u kojoj se prema pokazateljima iz 1980. godine nalazila i Jugoslavija.

Bilansi tekućih plaćanja daju interesantnu generalnu sliku. Sve servisne kategorije svrstane su u četiri

vrste i to: Prevoz brodom, ostali transport i prevoz putnika, putovanja i turizam i na kraju ostali privatni servis.

GLAVNE KATEGORIJE SERVISNOG IZVOZA U 1980. GODINI (%) (2)

Kategorije iz statistike platnog bilansa

Zemlja	Prevoz brodom	Ostali trans. & prev. put.	Putovanja & turizam	Ostali priv. servis	Ukupno
Ind. zemlje					
SAD	9	35	27	29	100
Vel. Britanija	16	30	19	35	100
Francuska	4	32	25	39	100
SR Nemačka	16	19	19	46	100
Japan	38	31	4	27	100
Srednje više raz. zemlje					
Singapur	9	34	24	33	100
J. Koreja	20	20	8	52	100
Jugoslavija	10	23	36	31	100
Grčka	2	23	44	31	100
Prosek	14	28	23	36	100

Globalna posmatranja u svim zemljama (industrijskim i zemljama u razvoju) ukazuju da je ostali privatni servis procentualno najviše zastupljen. On je i pojedinačno u tri od pet posmatranih industrijskih zemalja, i u jednoj od četiri zemlje u razvoju procentualno najpropulzivniji deo izvoza servisnog sektora. U njega spadaju konsalting, telekomunikacije, kompjuterski servis, lizing itd. Od drugih servisnih aktivnosti u dve zemlje Grčkoj i Jugoslaviji najrazvijeniji su turizam i putovanja, u dve Singapuru i SAD ostali transport i prevoz putnika, a u jednoj (Japan) prevoz brodovima. Izvoz servisnih usluga zajedno sa pružanjem usluga vezanim za izvoz robe, čini oko 20% ukupnog izvoza domaćih ekonomija, ili internacionalne servisne trgovine, iako ovaj procenat varira od zemlje do zemlje.

Da bi lakše pratili kretanje medjunarodne trgovine trebalo bi prvo definisati šta pripada, odnosno šta se može tretirati kao medjunarodna servisna trgovina i koje se kategorije i oblici trgovine u medjunarodnim okvirima najčešće odvijaju. Ovo poslednje je posebno značajno zato što se mnogi oblici servisnih usluga često u trgovinskom paketu izvoze, odnosno uvoze sa robom, i zato što su pojedini oblici servisnih usluga ponekad nevidljivi, odnosno ne registruju se u okviru medjunarodnih statističkih publikacija koje prate trgovinska kretanja. To ne znači da se servisni sektor može jednostavno pratiti kao robna trgovina, gde se fizički prelazak robe preko granice može smatrati ostvarenim uvozom ili izvozom. Ovaj problem sličan je problemu koji je ranije bio istaknut i odnosio se na definiciju servisnog sektora i problem obuhvatanja svih delatnosti koje se u okviru ovog sektora odvijaju. U najvećem broju razmatranja postoje dva prilaza koja tretiraju medjunarodnu trgovinu, a odnose se na servisni sektor. Prvi se odnosi na kriterijum mesta, ili lokacije gde se trgovina odvija, a drugi na oblik vlasništva servisne firme koja pruža uslugu, bez obzira na mesto gde se usluga pruža.

Prvi koncept, koji se odnosi na prostornu odredjenost (koristi ga IMF) polazi od pretpostavke da se trgovina odvija izmedju dva subjekta, koji mogu ali ne moraju biti rezidenti različitih zemlja. Lokacija, odnosno zemlja u kojoj se odvija trgovina je bitan kriterijum, koji se odredjuje dali se radi o domaćoj, ili medjunarodnoj trgovini usluga. Prema ovom konceptu sva trgovina koja se odvija u okviru jedne zemlje, bez obzira dali se ona odvija izmedju domaćih, ili domaćih i stranih rezidenata, smatra se domaćom trgovinom. Drugačije rečeno korporacije i njihove filijale smatraju se rezidentima onih

zemalja u kojima posluju. To konkretno znači da se svaka trgovina u okviru jedne zemlje smatra domaćom trgovinom, a trgovina između sedišta firme i filijala iste korporacije u drugim zemljama, smatraće se međunarodnom trgovinom. U slučaju vraćanja ostvarenog profita filijala u sedište firme iz druge zemlji ostvariće se takođe međunarodna transakcija.

Ovaj koncept tesno je oslonjen i direktno podržava definiciju GDP (bruto domaćeg proizvoda), koji počiva na registrovanju svih domaćih ekonomskih aktivnosti u okviru društva i uključuje proizvodnje i usluga koje pružaju i strani, a ne samo domaći rezidenti. Nacionalnost stvaraoca i konzumenata u ovim relacijama je irelevantna, već je bitna ukupna ekonomska aktivnost koja se odigrava pod krovom jedne države.

Drugi, koncept vlasništva polazi od sasvim drugačijih pretpostavki. Ovde se aktivnost meri prema tome ko je vlasnik firme (odnosno ko ima većinski ulog u firmi) i čiji je on rezident. To konkretno znači da se sva trgovina mora posmatrati iz ugla vlasništva nad tom firmom. U pojedinim slučajevima trgovina između sedišta firme i njenih filijala neće se smatrati međunarodnom trgovinom, ako je vlasnik građanin iste zemlje, ali će se međunarodnom trgovinom smatrati svaka aktivnost ostvarena između navedene korporacije i firme čiji su vlasnici nerezidenti dotične zemlje, bez obzira na lokaciju, odnosno teritoriju na kojoj se odvija. Ovaj koncept bliži je shvatanju i potenciranju GNP kao makro ekonomske kategorije, koja u svom evidentiranju isključuje stvaranje nacionalnog proizvoda od nerezidenata određene zemlje, iako oni posluju i trguju u granicama te zemlje. S te strane ovaj koncept eskivira problem koji se može javiti kod izučavanja međunarodne trgovine u slučaju uvažavanja lokacije stvaranja usluga i donekle adekvatnije obuhvata tok kretanja

usluga u medjunarodnim okvirima.

Drugi značajan problem koji se javlja u ovom delu razmatranja je problem kategorizacije određenih servisnih aktivnosti u okviru medjunarodne trgovine. Mnogo puta isticana teškoća praćenja servisnih aktivnosti i favorizovanja sekundarnog sektora, odnosno zadržavanja već postojećih podela u medjunarodnim analitičkim studijama, koje favorizuju trgovinu robom, a ne uslugama i ovde je prisutna. Zbog toga je neophodna nova rekvalifikacija. Dodatni, a već istaknuti problem je problem preklapanja, sažimanja servisnih sa proizvodnim uslugama i nemogućnost jasne podele na dva različita dela. Takodje iako skoro polovina aktivnosti koje se obavljaju u okviru kompanija ima karakter servisnih usluga (marketing - knjigovodstvo, računovodstvo, menadžment, istraživanje i razvoj, finansije) i u okviru o proizvodnih firmi koje izvoze robu, njihova aktivnost se ne smatra servisnom ni u okviru zemlje ni u medjunarodnoj trgovini, što direktno vodi umanjivanju obima obavljenih servisnih usluga. Ipak svi navedeni problemi, iako značajno otežavaju adekvatno praćenje servisnog sektora nisu mogli da spreče stvaranje, mada nesavršene, kategorizacije svih servisnih usluga u medjunarodnoj trgovini.

Sve servisne aktivnosti posmatrane su kroz četvorostruku podelu. Prva je servisna aktivnost koja obuhvata trgovinu, slično trgovini robom, koju čine tokovi servisnih usluga koje se odvijaju preko granice, između zemalja. To konkretno znači da stvaraoci usluga i konzumenti ostvaruju međusobni kontakt tako što usluga mora fizički preći iz jedne u drugu zemlju da bi bila registrovana kao medjunarodna usluga. Ovako shvaćena definicija je najuži mogući fokus

medjunarodnih transakcija i oslanja se na pretpostavku da se servisne usluge mogu meriti jedino na granici, kao fizičkoj podeli izmedju zemalja. Kao najuža ona u okviru svetskih transakcija izmedu zemalja bez obzira na stepen razvijenosti obuhvata procentualno najmanji obim servisne trgovine. Od značajnijih usluga nju čine transport robe i usluga, rentiranje filmskih i video ostvarenja, osiguranje i reosiguranje, kao i razni oblici profesionalnog servisa.

 SERVISNE USLUGE KAO % MEĐUNARODNE TRGOVINE BAZIRANE NA RAZLIČITIM
 DEFINICIJAMA U 1980.GODINI (3)

Definicija	Svet	Industrijske zemlje	Zemlje u razvoju
Servis preko granice	10,9	12,1	8,6
+Putovanja	15,1	16,5	10,2
+Vladin servis	16,4	17,9	11,9
+Filijale	25,8	28,8	16,6

 Za razliku od prethodnog koncepta gde je bilo neophodno da usluga bude izvežena u drugu zemlju, u slučaju putovanja konzumenta kod stvaraoca to nije potrebno. Servisna usluga ne prelazi granicu i trgovina se odvija u okviru zemlje. Dolazi do kontakta izmedju konzumenta i stvaraoca usluga, tako što konzument, u ovom slučaju fizički prelazi granicu iz jedne u drugu zemlju da bi ostvario odredjenu uslugu. U ovom slučaju on je nerezident zemlje u kojoj mu se usluga pruža. Na domaćem tržištu obično svoje usluge davaoc usluga pruža kako za domaće tako i za strane potrošače. Tipičan primer ovog oblika pružanja usluga je jedna od vodećih servisnih grana u dosta zemalja, a to je turizam, zatim različiti oblici obrazovanja (u Engleskoj

npr. učenje jezika). Ako se ovaj oblik pružanja servisne usluge doda ukupnoj trgovini, onda ukupni servis u ovim okvirima obuhvata oko 15,1% svetske trgovine.

Iako bi mogao da se svrsta u grupu trgovine koja se obavlja putovanjem u inostranstvo, trgovina vlade kao uvoznika ili izvoznika servisnih usluga, zbog svoje specifičnosti svrstana je u posebnu kategoriju. Svi troškovi kupovine i prodaje koji nastaju od vojnog i diplomatskog personala stacioniranog van domicilne države svrstavaju se u ovu grupu servisnih troškova internacionalne trgovine. Kod ove grupe medjunarodne servisne trgovine (koja ako se doda prethodnim kategorijama povećava udeo servisnog sektora u ukupnoj trgovini na 16,4%) često se javlja već uočeni problem da je teško odvojiti servisne od robnih kupovina (npr. kod nabavke vojne opreme pored materijalnih dobara ima i neophodne obuke za upravljanje kupljenim oružjem).

Suprotno jednoj od razmatranih kategorija internacionalnih servisnih usluga, gde je konzument mobilan i odlazi u druge zemlje da bi sebi omogućio zadovoljenje odredjenih usluga, u slučaju kategorije afilijacija kao pružaoca usluga, stvaraoc usluge dolazi u zemlju konzumenta i tu mu omogućuje korišćenje usluga. Ovo je naročito važno kada konzument ne želi ili ne može iz različitih razloga da putuje odnosno nije mobilan, ili kada stvaraoc usluge želi da prodre na odredjena tržišta. Ovde se radi o mobilnosti stvaraoca usluga koji putem ekspozitura i filijala osvaja medjunarodno tržište. Tipičan primer su hoteli i restorani (Hayt, Intercontinental, MC Donalds) i banke. Sa uvažavanjem najšire definicije procenat učešća servisne trgovine u ukupnoj medunarodnoj trgovini iznosi 25,8 %.

Posmatrajući sve procenat (na svetskom nivou, nivou industrijskih i zemalja u razvoju) vidljivo je značajno učešće

servisnog sektora na sve tri nivoa, bilo da se kategorizacija servisnih usluga posmatra šire ili uže. Medjutim, učešće je najveće u industrijskim zemljama, što je i razumljivo ako se poznaju nivoi njihove razvijenosti. Razlika u procentualnom učešću između industrijskih i zemlja u razvoju je kod najuže definicije preko granice najmanja, (3,5%), a sve više raste i najveća je (12,2%) kada se uključe u posmatranje i filijale korporacija. To je, iako nepovoljno za zemlje u razvoju lako razumljivo. Rezidenti zemalja u razvoju manje putuju, vladini troškovi su mnogo niži, a vrlo malo ima servisnih korporacija zemalja u razvoju koje imaju filijale u drugim, naročito razvijenim industrijskim zemljama.

- 1) Riddle, Dorothy I, Service Lead the Growth, Praeger Publishers, New York, 1986. str.110
- 2) Ibidem, str.112
- 3) Ibidem, str.117

KOMPARATIVNE PREDNOSTI POJEDINIH NACIJA

Servisni sektor, osim u nekim značajnim segmentima (trgovina, saobraćaj), dugo vremena nije bio izložen međunarodnoj konkurenciji, kakvoj je bio izložen sekundarni sektor. Neke od grana servisnog sektora (komunalije, državna službe) nešto zbog svojih specifičnosti, nešto zbog materijalnih i drugih komponenti i danas nisu predmet međunarodne konkurencije. Zbog toga je vrlo teško naznačiti komparativne prednosti pojedinih nacija u okviru servisnog sektora. Još veće teškoće stvara nepostojanje jedinstvene međunarodne baze podataka koja je kvalitetno i metodološki ujednačena. To je dokaz više da se servisnom sektoru još uvek ne posvećuje dovoljna pažnja ni putem statističkog evidentiranja podataka. Uz dodatne napore i određene nivoe aproksimacije, ipak je moguće, bez obzira na sve poteškoće, dati prikaz vodećih zemlja sveta u pojedinim delatnostima servisnog sektora.

INDUSTRIJA	HOLANDIJA	ITALIJA	J.KOREJA	ŠVEDSKA	V.BRITANIJA
(1)	NEMAČKA	JAPAN	SINGAPUR	ŠVAJČERSKA	SAD
<hr/>					
HRANE					
brza hrana					XX
ser.hrane/trgovina					X
<hr/>					
TRGOVINA NA MALO					
konven. prodav.					X
specijal.prodav.		X		XX	
<hr/>					
OBRAZOVANJE I					
OBUKA					
sred. i univ.obraz.	X			X	XX
fakultet.obrazovanje					XX
korpor.obrazovanje					XX
<hr/>					
ODMOR I					
REKREACIJA					
zabava				X	XX
aukcions.stvo					XX

////////////////////////////////////

INDUSTRIJA DANASKA ITALIJA J.KOREJA ŠVEDSKA V.BRITANIJA

NEMAČKA JAPAN SINGAPUR ŠVAJČERSKA SAD

MEDICINSKA NEGA
 zdrav.nega X X XX
 bolničko lečenje XX

PUTNIČKI SER.1)
 hoteli X X XX
 iznajml.jiv.kola XX
 avio saobraćaj X X X X X

OPŠTI BIZNIS
 računovodstvo X XX
 pravni servis X XX
 propaganda XX XX
 odnosi s javnošću X X X
 upravlj. konsalting X X XX
 inžinj./arhitek.2) X X X X X
 građevinarstvo X X XX
 ugovorna istraž. X X
 dizajn XX
 prva pomoć X XX
 ind.pr./isp.odeć. X X XX
 ind.čišč.opreme X X X
 obez./čuvanje X X X X
 održ.zgrada X X X
 odr. i poprav.opreme X
 odlaganje otpada XX

TRGOVINA X XX XX XX

FINANSIJE
 kredit.kartice XX
 potroš.finan. XX
 kreditni izveš. XX
 trg./ban.inves. X XX
 komerc.bank. X XX
 lizing X XX
 upravlj.novcem XX XX XX
 reosiguranje X XX

INFORMATIKA
 inform.obrada XX
 korisn.softver3) X XX
 informacije/podaci X XX

TRANSPORT
 vaz.kargo X X
 vaz.terminali X X X X
 vod.saobraćaj X X X X
 lučki serv. X X X
 logističko uprav. X
 serv.stanice X X

XX = vodeća pozicija

X = visoka pozicija

1) Isključujuću nacionalni turizam

2) Nacionalna pozicija u inženjeringu teži da bude u različitim tipovima projekata

3) Francuska ima takode značajno mesto u pružanju korisničkog softvera

Vidljivo je da se pored deset vodećih zemalja u svetu u okviru servisnog sektora kod onih grana koje su podložne međunarodnoj konkurenciji, pored najrazvijenijih (SAD, UK, Japan, Nemačka, Danska, Italija, švajcarska), nalaze i dve zemlje u razvoju i to Singapur i Južna Koreja. Od navedenih razvijenih zemalja SAD, UK i švajcarska su zemlje koje imaju najviše prvih pozicija, odnosno vodeće su u pojedinim delatnostima servisnog sektora. Postoje i grane u kojima je više zemalja značajno u međunarodnim okvirima, pa su samo nijanse odlučivale koja će od njih dobiti vodeće mesto. Uključivanje i dve zemlje u razvoju ukazuje na to da i ove zemlje mogu u odredjenim segmentima imati dominantnu ulogu, čak i u tako velikoj konkurenciji.

Ako bi se analizirali faktori koji su uslovlili dominantan razvoj ovog sektora u navedenim zemljama, oni bi se mogli svrstati u nekoliko najznačajnijih kao što su: Radna snaga; geografski faktor; jezičko primućstvo; tradicija i kultura; vreme ulaska na tržišnu utakmicu; ekonomska politika; multinacionalne korporacije; uslovi tražnje itd.

Faktor radne snage se mora analizirati u najširem smislu posmatrajući kvalifikacionu strukturu. Nekvalifikovana i polukvalifikovana radna snaga pospešila je razvoj gradjevinarstva

u mnogim zemljama, kako na domaćem tako i na inostranom tržištu. Mnoge zemlje (uključivši i Jugoslaviju) svoje komparativne prednosti u dobijanju građevinskih poslova na međunarodnim licitacijama zasnivale su na niskim nadnicama radne snage iz svojih zemalja, po cenu relativno visokih transportnih troškova za transfer iste do udaljenih građevinskih destinacija. Druge su jeftinu radnu snagu obezbedjivale na lokalnim tržištima, gde su izvođeni dobijani građevinski poslovi, dok je kvalifikovana inženjersko-tehnička radna snaga transferisana iz domaćih izvora. Takav je slučaj korejske građevinske industrije. U oba slučaja konkurentna sposobnost zasnivana je na jednom faktoru, a to je radna snaga. Značaj visoko kvalifikovane, tehnički obrazovane ili obučane, specijalizovane radne snage ovim se ne umanjuje, jer je ona važna za pružanje usluga, naročito ako se servisne usluge pružaju u sferi viših i složenijih oblika ove delatnosti.

Savremena tehnološka rešenja, složeni poslovi, kao i usavršavanje i kreiranje novih tehnoloških rešenja ne mogu se zamisliti bez visoko obrazovanih i naučnih kadrova. Ovakvu strukturu radne snage zemlje u razvoju nisu mogle imati kao komparativnu prednost ni u najsmelijim predviđanjima, jer takva radna snaga, odnosno njeno školovanje traži velika ulaganja. Kvalifikovana radna snaga se obučava, posluje na savremenoj opremi u razvijenim tržišnim uslovima i traži stalno usavršavanje. čak i ako su neke od zemalja u razvoju imale delimično takvu strukturu radne snage posle zvršenog školovanja u zemlji, ona se u težnji za boljim uslovima odlivala u razvijene zemlje. Problem "odliva mozgova", odnosno permanentenog gubljenja kvalifikovane radne snage je jedan od najvećih problema zemalja u razvoju. Visoko kvalifikovana radna snaga često je obučavana za pružanje subspecijalističkih servisnih usluga, pa je i njena vrednost

bila veoma visoka. Ovako obrazovana radna snaga dosta pruža u pogledu komparativnih prednosti, mada su troškovi njenog školovanja i permanentnog obrazovanja, primanja visoki. Ali to je najkreativniji faktor proizvodnje i zato nijedna cena nije visoka ako rezultira uspešnijem poslovanju.

Geografski faktor je sledeći faktor koji je doprineo ukupnom afirmativnom, tržišnom razvoju servisnog sektora. J. Koreja i švajcarska su dve zemlje iz predhodne tabele kojima je geografski faktor dao pozitivne impulse. U slučaju Koreje učinio je da je njen položaj na raskrsnici Srednjeg istoka i Japana uslovio nužnost stvaranja jakog servisnog sektora za pružanje usluga, održavanje i popravke brodova, na frekventnoj pomorskoj relaciji između dva razvijina dela sveta. Nešto slično bilo je, samo u kopnenim uslovima u slučaju švajcarske. Ukrštanje mnogih trgovačkih puteva učinilo je švajcarsku prvom silom sveta u trgovačkom biznisu. Slično geografskom faktoru, njemu donekle srodan faktor vremenskih zona najviše je pogodovao Londonu kroz koji prolazi nulti meridijan - grinič. Pored ovog, veštački stvorenog faktora, lokacija Londona gotovo na središtu između Amerike i Azije pružila je Londonu prednost normalne komunikacije sa oba regiona u jednom radnom danu.

Jezik kao faktor koji pruža primućstvo je sledeća komparativna prednost određenih zemalja, a među jezicima engleski jezik je univerzalni svetski jezik. On je maternji jezik za više od 400 miliona ljudi, što je manje od 800 miliona ljudi koji govore Mandarin kineski, ali samo u početnom sučeljavanju. Još 400 miliona ljudi govori engleski kao drugi jezik i nekoliko stotina miliona ima neko (pasivno) znanje ovog jezika, koji je u oko šesdeset zemalja zvaničan ili poluzvaničan jezik. Sumarno posmatrano ovaj jezik trenutno koristi oko jedne

milijarde ljudi, a do kraja 2000. godine taj broj će se povećati za još 500 miliona ljudi. Ova prognoza zasniva se na pokazateljima da 250 miliona kineza uči engleski jezik, da se u srednjim školama u Francuskoj 85% učenika opredeljuje da uči engleski jezik u odnosu na nemački, a u Japanu se zahteva da se pre upisa na studije engleski jezik uči šest godina. U Hong Kong devet od deset srednjih škola nastavu izvodi na engleskom jeziku. Engleski jezik je prodro u mnoge sfere ljudskog života. (2)

- To je jezik medija i transporta. Avionski saobraćaj se u potpunosti obavlja na engleskom jeziku, a najveće TV mreže (CBS, NBC, ABC, the BBC, CBC) sa potencijalnim auditorijumom od oko 300 miliona ljudi koriste engleski jezik. To je i jezik satelitskih TV.

- Engleski je jezik informacionog doba. Preko 80% svih informacija koje se čuvaju u svetu u bazama podataka je na engleskom jeziku. Oko 85% međunarodnih telefonskih razgovora, 3/4 svetske pošte, teleksa i kablovskih veza uspostavlja se na engleskom jeziku. Naučna istraživanja u svetu publikuju se oko 80% na engleskom jeziku.

- Međunarodni biznis se obavlja putem ovog jezika. Materijalna dobra se identifikuju sa poznatim natpisom "Made in". Japanci, kao druga najača sila sveta koriste ovaj jezik. Na međunarodnim memorandumima npr. Datsun -a i Nissan-a je engleski jezik. Tojota za svoju servisnu mrežu organizuje kurseve engleskog jezika. To je jezik multinacionalnih korporacija, bez obzira gde im se nalazilo sedište (IVECO, Philips). čak i u tradicionalno konzervativnoj Francuskoj operater na drugom po snazi telekomunikacionom sistemu u svetu (ALCATEL), čiji se centar nalazi u Parizu pozdraviće vas na engleskom jeziku.

- Engleski jezik je zamenio francuski u

diplomaciji. U međunarodnim organizacijama (UN, UNESCO, NATO) on je zvaničan jezik.

- On objedinjuje, odnosno uobičajen je jezik u zemljama u kojima se govori više jezika, kao što je to slučaj sa Indijom, gde postoje skoro dvesta različitih jezika a manje od trećine stanovništva govori, zvanični hindu jezik.

- To je službeni ili polu službeni jezik u više od dvadeset afričkih zemalja, a takodje je službeni jezik olimpijade i svetskog udruženja crkava.

- On je jezik međunarodne kulturne saradnje (muzičke, filmske).

Imajući u vidu napred navedene prednosti ovog jezika, razumljivo je i zašto su zemlje kojima je on maternji ili službeni jezik stekle komparativne prednosti kako u međusobnoj, tako i međunarodnoj saradnji. (Velika Britanija, SAD, Singapur). Takodje i poliglotska sklonost odredjenih zemalja (švajcarska) u kojoj se pored engleskog, kao međunarodnog jezika koriste zvanično još tri jezika, učinila je mnogo u prodoru ove zemlje na svetskom servisnom tržištu.

Tradicija i kultura, spojene zajedno sa socio-ekonomskim faktorima su sledeći uzroci razvoja servisnog sektora u odredjenim zemljama. Italija je uvek imala poznate umetnike (slikare, vajara), što je uslovalo da je to pretočeno u dizajnerske škole i modno kreatoriska studija. Zato je Italija vodeća svetska sila u ovoj grani servisne industrije. švajcarska je pored toga što je višejezička zemlja zastupljena i sa multikultikulturnim uticajem ne samo svojih državljana, već i velikog broja klijenata kojima se pružaju servisne usluge.

Vreme ulaska (uključivanja) u tržišnu konkurenciju je sledeći važan faktor. Razvijeno domaće servisno tržište

neophodan je uslov za razvoj servisnog sektora. Stvaranje savremenog domaćeg tržišta kreira neophodne uslove pružanja najboljih usluga od onih firmi koje se na takvom tržištu izbore za vodeće pozicije. Servisne usluge vezane za menadžment, finansijski servis, brzu hranu u kojima je SAD poznate u svetu nastale su kao rezultat razvijenog domaćeg tržišta u ranijem periodu. Od toga su korist imali i državni budžet i domaći potrošači usluga. Zadovoljavanjem domaćeg tržišta, odnosno postizanjem njegove potupne saturacije, stvorili su se uslovi domaćim firmama da mogu preći granice zemlje i proširiti konkurenciju i na međunarodno tržište. Firme koje su na domaćem, razvijenom tržištu uspele da se kvalitetom usluga izbore za dobru poziciju lakše su se uključule u međunarodnu podelu rada. Domaća konkurencija između švajcarskih banaka, američkih računovodstvenih firmi, engleskih osiguravajućih društava dovela je do razvoj nacionalnih firmi, ali se i prenela na međunarodnu konkurenciju, tako da su firme svoju tržišnu utakmicu nastavile i u međunarodnim okvirima. Uspeh u internacionalnim relacijama nije izostao, jer je ekonomska prinuda stalno prisiljavala ove firme na kreiranje novih i još kvalitetnijih usluga u korist krajnjih potrošača.

Prodor na druga tržišta često nije moguć zbog zaštite koje uživaju određene grane, pa i servisni sektor u pojedinim zemljama sveta, a što je rezultat ekonomske politike tih zemalja. Zaštita, kao i svaka ekonomska mera ima pozitivnih i negativnih strana. Kako razvoj servisnih firmi obično počinje od malih i finansijski nejakih firmi (Infanty Industries), sa tog aspekta se može donekle opravdati održavanje protekcionističkih mera, jer bi u slučaju jake međunarodne konkurencije bile često neravne u odnosu na velike sisteme. Međutim postavlja se

pitanje dokle ta zaštita treba da ide? Ako ona sprečava uvođenje novih oblika servisnih usluga, tehnološki napredak i inovacije, ona postaje kontraproduktivna, sama sebe poništava i može koristiti samo odredjenom broju domaćih firmi koje koriste inicijalnu državnu zaštitu za sopstveni razvoj. Država se još u jednom vidu zaštite može pojaviti negativno, ili bolje rečeno sa manje uspeha. To je sektor javnog vlasništva na odredjenim servisnim granama, nasuprot privatnom vlasništvu. Ima zemalja (Italija, Nemačka, švajcarska) gde je javni sektor, posebno u domenu servisnih usluga, veoma razvojen. Krutost i inertnost ovog tipa vlasništva učinila je da ove zemlje u mnogim servisnim granama nemaju medjunarodno izraženu tržišnu moć. Nasuprot tome u granama gde je privatni sektor uspeo da značajno proдре (turizam, moda, dizajn u slučaju Italije) medjunarodni uspesi u jakoj konkurenciji nisu izostali i u ovim servisnim granama navedene zemlje su najznačajniji pružaoci usluga. SAD su tako forsirale privatni sektor na domaćem tržištu usluga koje u mnogim zemljama ima karakter javnih usluga, i za koje su neophodna visoka kapitalna ulaganja u rad i proširenje kapaciteta. Rezultat ovakve slobode ulaganja i aktivnosti je da su se razvili različiti oblici pružanja aktivnosti u ovom sektoru (u domenu zdravstva, kućne nege, penzionerskih centara, rekreativnih centara) i da se te usluge nude ne samo na domaćem tržištu, već su uveliko aktivnosti proširene i na druga razvijena tržišta. Zato bi sa uticajem vladinih mera, bilo na tržište, ili na širenje javnog vlasništva trebalo postupati obazrivo. Snaga koju država sa velikom finansijskom moći može imati u razvijenim zemljama sveta trebalo bi se pažljivo i sa puno takta upotrebljavati. Loše prognoze i potezi mogu imati velike štetne posledice.

Značaj multinacionalnih korporacija takodje bi trebalo istaći, bilo da se radi o kompanijama koje se bave proizvodnim delatnostima, bilo servisnim aktivnostima. Kompanije su kanali za prodor na inostrana tržišta, čak i iako postoji zaštita u tim zemljama. One najviše saradjuju sa svojim filijalama u drugim zemaljama, što im omogućuje da putem ekonomsko-tržišnih kanala vrše uticaj na strana tržišta. Finansijska snaga korporacija je osnova stalnih tehnoloških inovacija, a njihova mobilnost i unifikacija pružanja usluga u drugim zemljama čija se tržišta permanentno osvajaju širi polje aktivnog delovanja. Kada je reč o putovanjima mobilnih domaćih gostiju (naročito poslovnog sveta) i njihovom kretanjim po svetu tražnja koju oni imaju u stranim zemljama za uslugama na koje su navikli u svojim zemljama uslovljava otvaranje filijala i pokrivanje svih značajnih svetskih destinacija. Namerno ne bi trebalo praviti razliku izmedju proizvodnih i servisnih multinacionalnih korporacija, zato što većina proizvodnih korporacija ima bar neku servisnu delatnost u svome poslovanju, kao i zbog ranije objašnjene povezanosti sekundarnog i terciarnog sektora. Kod analize multinacionalnih korporacija i njihovog uticaja na strana tržišta potrebno je istaći i kolonijalni faktor, koji je često bio pozitivan faktor u širenju korporacija. Sigurno je da je zbog tog razloga svakoj koporaciji, pa i servisnoj, bilo lakše da prodre na tržište onih zemlja koje su bile u interesnoj (kolonijalnoj) sferi dotične zemlje iz koje potiče multinacionalna korporacija.

Uslovi tražnje iako na poslednjem mestu u nabranjanju faktora, sigurno su medju najznačajnijim faktorima u kreiranju komparativnih servisnih prednosti nacionalnih ekonomija. Tražnja za novim, revolucionarnim oblicima usluga

imala je sličnu ulogu koju je odigrala u razvoju sekundarnog sektora u pedesetim i ranim šesdesetim godinama, kroz tražnju za novim materijalnim dobrima. Tražnja na domaćem tržištu u najrazvijenijim servisnim zemljama sveta, usloвила je u prvo vreme razvoj ovog sektora u lokalnim uslovima, putem razvoja mreže pružaoca usluga, oblika i načina pružanja usluga, standardizacije u pogledu kvaliteta. Tako razvijeno tržište na domaćem planu, vrlo lako omogućuje aktivan prelazak firmama na inostrana tržišta. Manje je bitno da li se radi o sistematizovanom i standardizovanom servisu (kakav je u SAD ili Velikoj Britaniji), ili se radi o uslugama gde se traži više lične aktivnosti i individualnih kontakata sa strankama (npr. slučaj švajcarske). Radi se samo o različitom, ili bolje rečeno specifičnom shvatanju koncepta servisa, načinu pružanja usluga kod svake od nacija. Diferencirani uslovi življenja i socijalni faktori u ovom slučaju igraju dominantnu ulogu u kreiranju tražnje za različitim oblicima vršenja usluga (npr. veće ili manje učestvovanje lične aktivnosti), istovremeno uslovljavajući razvoj pojedinih novih vidova servisnih usluga, koje će se više ili manje moći standardizovati i multiplicirati u celom svetu. Poseban problem se javlja kada se tako kreirana usluga na domaćem tržištu pokuša ponuditi na internacionalnoj pijaci. Da li će je to tržište prihvatiti, ili odbiti, bolje rečeno da li će, odnosno zašto će pre biti prihvaćen američki, nego npr. nemački koncept "brze hrane" u svetu? Da li i iz kog razloga treba više ili manje insistirati na ličnom učešću i kontaktu sa strankama, nego na brzom i standardizovanom samoposluživanju? Problem nije jednostavno rešiv, višestruko je složen i traži kompletan marketinški pristup, što nije predmet ovog rada. Činjenica je da bilo koji oblik razvijenog domaćeg tržišta i tražnje na

njemu igra pozitivnu ulogu u razvoju servisnog, kao i ostalih sektora, što se može iskoristiti kao iskustvo u prodoru na ostala tržišta.

1) Michael E. Porter, The Competitive Advantage of Nations, The Macmillan Press Ltd, London, 1990. str. 225

2) John Naisbitt and Patricia Aburdene, Megatrends 2000, Pan Books Ltd, London, 1991. str.120

PRIVATIZACIJA KAO SVETSKI PROCES

Jedan od dominantnih ekonomskih procesa započet u 80-tim godinama je proces privatizacije, mada se ne retko može pre govoriti o reprivatizacije i to u slučajevima gde su se smenjivale na vlasti vlade socijalističke, odnosno leve orijentacije i desne, odnosno konzervativne orijentacije. Širenje javnog, ili privatnog sektora je predmet ekonomske politike pojedinih zemljama. Celokupan javni sektor možemo generalno podeliti u dve važne kategorije koje nam mogu poslužiti i kod analize privatizacije ovog sektora. To su administrativni sektor, neophodan za funkcionisanje države i socijalni javni sektor koji podiže i obezbedjuje kvalitet života. Prvi od dva tipa (koji obuhvata zakonodavnu vlast, sudstvo, odbranu) uglavnom je pod okriljem vlada i veoma je malo izložen procesu privatizacije (osim u retkim slučajevima otvaranja npr. privatnih zatvora). Drugi deo javnog sektora (socijalni servis) u mnogo većoj meri je izložen zakonima tržišta i međunarodnoj konkurenciji kroz proces privatizacije. U zavisnosti od zemlje (npr. Engleska i Nemačka) mnogi vidovi zdravstvene zaštite su privatizovani, kao i različiti oblici visokog školstva. U novije vreme zahvaćeni procesom privatizacije su i komunalne delatnosti (snabdevanje vodom, gradski prevoz, čišćenje) i predmet su mnogih ugovora između države i privatnih kompanija, koje sada obavljaju taj posao. Očigledno je da država u svim sektorima gde je to moguće, a gde se ne ugrožava bezbednost zemlje, zbog velikih troškova i neefikasnosti javnog sektora donosi odluku o njegovoj reprivatizaciji, da bi u krajnjoj meri smanjila fiskalni pritisak na ekonomiju i preusmerila prikupljena sredstva na određene

gotovo apsolutno.

Koji je razlog da u prethodne tri decenije dodje do povećanja učešća javnog sektora u kreiranju GDP ?

Pre svega to je državni monopol u mnogim sektorima koji imaju snažne socijalne out-put-e i gde se želelo da obezbedi stvaranje proizvoda čija je cena jednaka, ili niža od troškova proizvodnje. U nekim slučajevima proizvodi su besplatno ustupani određenim socijalnim grupama, što se moglo obezbediti isključivo u preduzećima gde je ona bila vlasnik. Nije se moglo očekivati da takvu proizvodnju organizuje privatni sektor, koji za to nije bio ekonomski motivisan.

Drugi razlog su velika kapitalna ulaganja koje određene grane u sva tri sektora zahtevaju za nesmetano poslovanje. Nejak privatni sektor, naročito ako nije potpomognut sa inostranom akumulacijom, nije u stanju da sam obezbedi značajniji nivo ulaganja. To je posebno teško u ranim fazama razvoja svih grana delatosti. Ovakav trend ulaganja može se nastaviti i u kasnijem razvoju, kada je potrebno obezbediti dodatna ulaganja u rekonstrukciju i proširenje postojećih kapaciteta. Država se javljala i kao "spasilac" privatnih firmi koje su bankrotirale, ili su poslovale sa gubitkom, a koje su prema vladinim tumačenjima značajne za ekonomiju u celini.

Povezan sa predhodnim razlogom je i nedostatak privatne inicijative iz više razloga, koju država sa svojom aktivnošću treba da supstituiše. Radi se često o nerazvijenom lokalnom tržištu sa neodgovarajućom ponudom usluga i roba, kao i slabom kvalifikacionom obrazovanošću radne snage koja je tehnološki zaostala. Državni aparat, na čelu sa vladom je iz tih razloga pokušao da kroz različite vidove ekonomske politike potpomogne razvoj domaćeg tržišta. Te mere se kreću od obuke i

kvalifikovanja radne snage u javnim preduzećima, od čega će kasnije deo ove radne snage usled privatne inicijative se preseliti u privatna preduzeća, do mogućnosti alokacije novih investicija u manje razvijene delove zemlje, transfera javnih priroda u namene koje tekuća ekonomska politika odredi.

Nebi trebalo da se zanemari ni "strateška komponenta". Smatralo se često da se određene strateške grane (npr. odbrana) žele zadržati u nacionalnim okvirima i pod okriljem državne kontrole, jer se na taj način čuvaju vitalni nacionalni interesi. Pored ovih grana postoje i strateške grane kojima se sprovode mere ekonomske politike i koje su takodje strateške grane za celu ekonomiju.

Na kraju se javlja ideološki faktor. On bi mogao da izgleda kao najmanje važan u današnje vreme, osim u nekoliko ekstremnih slučajeva (Kuba, S. Koreja). Tako nije bilo u poslednje tri decenije, ali je padom komunizma ovaj faktor izgubio na značaju. Nažalost njegov uticaj, odnosno posledice sprovedenih mera u skoro tridesetogodišnjem periodu, osećaju se i danas kroz veliki broj državnih neefikasnih preduzeća.

Kako su rezultati u poslovanju javnih preduzeća sve više išli nizlaznom putanjom (značajno trošenje resursa, smanjenje efikasnosti, velika potrošnja domaćih i inostranih kredita) počelo se sa razmišljanjem u zemljama u razvoju da se krene drugačijim putem smanjenja broja državnih preduzeća. Pokušaj centralizacije upravljanja i vođenje istovremeno ekonomske i socijalne politike, makar to bilo u državnim preduzećima, teško je funkcionisalo. To je bilo i za očekivati, jer su ekonomske zakonitosti, posebno konkurencija na slobodnom tržištu, učinile da javna preduzeća sve više postaju nekonkurentna, sa viškom zaposlene radne snage i

troškovima koji su prevazilazili ostvarenu prodajnu cenu, što ih je vodilo u neminovan gubitak u poslovanju. Tako su npr. meksička javna preduzeća ostvarila neto gubitak u 1980-toj godini (net loss) u iznosu od 1,2% od ostvarenog GDP, a Turska su u periodu 1977-79. godine ostvarila neto gubitak u iznosu od 3% od ostvarenog GDP. Dodatno otežavajuća okolnost u poslovanju javnih preduzeća je preterana centralizacija i birokratizacija menadžmenta i procesa upravljanja, koja je gušila inicijativu i mogućnost donošenja pravovremenih odluka.

Rešenja za probleme mogla su ići u dva pravca. Prvo rešenje podrazumeva reorganizaciju sadašnjih javnih preduzeća i pokušaj unošenja više tržišnih kriterijuma u njihovo poslovanje, bez menjanja svojinskog karaktera. Ovaj koncept podrazumeva i pokušaj sprovođenja decentralizacije i debirokratizacije u procesu upravljanja firmama, sve u cilju postizanja veće fleksibilnosti i inicijative i pravovremenog reagovanja na tržišno okruženje, što donekle može popraviti postojeće stanje, ali sigurno ne rešava trajnu stabilnu tržišnu egzistenciju preduzeća.

Druga solucija je proces svojinskog transformisanja javnih preduzeća, koje se kreće u rasponu od pokušaja delimične participacije privatnog kapitala u okviru svojinske strukture, a samim tim i u upravljanju, pa do potpune privatizacije celokupnog kapitala javnih preduzeća. O privatizaciji kao procesu već je bilo reči. To je svetski proces u osamdesetim godinama i bio je čak promovisan od međunarodnih organizacija, kao što su IMF i Svetska banka. Ovaj proces je zahvatio i mnoge zemlje u razvoju, koje su želele da snize troškove kojim su pokrivali gubitke javnih preduzeća, prošire privatnu inicijativu i participaciju u pogledu vlasništva i povećaju ekonomsku bazu

društva. Proces privatizacije načeo je dotadašnji, kako neki autori nazivaju "državni kapitalizam", koji se sastojao u velikom uticaju i vlasništvu države u ekonomiji. Proces je morao biti započet naročito ako se zemlja više otvarala prema svetu i ako je bila izložena većoj međunarodnoj konkurenciji. Došlo je do sukoba ciljeva koji se više nisu mogli ostvariti i koji su bili u koliziji sa okruženjem, kako domaćim tako i inostranim. Proizvodnja na profitnoj osnovi u jakoj konkurenciji, a pogotovu prodor na međunarodna tržišta, nije se mogla uraditi sa glomaznim preduzećima naviknutim na subvencije uz stalnu kreditnu angažovanost, sa viškom radne snage, neinventivnim menadžmentom, niskom efikasnošću i čestim, ako ne i permanentnim gubicima. Neefikasnost i socijalna politika na nivou preduzeća nisu mogle da egzistiraju sa razvojem i željom za ostvarivanje visokog profita. Kratkoročno posmatrani neki od ciljeva ekonomske politike u predhodnom peirodu, usled glomaznosti sektora i ostalih navedenih problema, došli su u sukob sa permanentno posmatranim profitnim ciljem svakog preduzeća bez obzira na vlasničku strukturu kapitala. Ovaj problem svakako nije problem samo zemalja u razvoju već je svetski izražen i javlja se i u razvijenim zemljama. Razlika je u tome što je on direktno proporcionalan sa veličinom ovog sektora u odredjenim državama.

Privatizacija, odnosno u mnogim zemljama bolje rečeno reprivatizacija, kao jedno od dva navedena rešenja pokrenuta je u zemljama u razvoju na različite načine. Počela se više razmatrati konkurencija i tržišni zakon na najširem mogućem nivou, nasuprot subvencijama, protekcionizmu i stalnom uplitanju u poslovanje javnih preduzeća. Mnoga od javnih preduzeća su prodata, neka zatvorena, a u javnim preduzećima koja su ostala pod okriljem države u upravne odbore uvedeni su

menadžeri iz privatnih firmi, dok su neke od javnih aktivnosti podugovorima ustupljene na obavljanje privatnim preduzećima. Takodje akcije većih javnih preduzeća ponudjene su na berzama i država je u mnogima od njih od većinskog postala manjinski vlasnik. Denacionalizovani su mnogi sektori u svim zemljama sveta. U Aziji je čak prema nekim istraživanjima privatizovano više grana servisnog, nego ostalih sektora, što se može potvrditi iz podataka o privatizovanim granama sva tri sektora. (2)

1. Telekomunikacije - Japan, Bangladeš, Tajland, Južna Koreja, Malezija, Šri Lanka;

2. Avioprevoz - Tajland, Singapur, Bangladeš, Malezija, Južna Koreja, Turska;

3. Transport vodom i brodogradnja - Singapur, Bangladeš, Šri Lanka;

4. Železnički i autobuski prevoz - Japan, Tajland, Šri Lanka;

5. Autoputevi - Indija, Malezija;

6. Banke - Južna Koreja, Singapur, Bangladeš, Tajvan, Filipini;

7. Naftna industrija i petrohemijska industrija - Indija, Južna Koreja, Filipini, Turska;

8. Opšta industrija (posebno tekstilna, inženjersko tehnička struka i hemijska) - Šri Lanka, Filipini, Pakistan, Indija, Singapur, Bangladeš, Turska;

9. Hotelijerstvo - Singapur i Filipini;

Uštede na reprivatizovanim sektorima vlade ovih zemalja iskoristile su za preusmeravanje budžetskih prihoda za druge potrebe. Da se ne radi o malim troškovima pokazuje i primer Meksika gde je tamošnja vlada izračunala da samo gubici ostvareni

u javnom železničkom saobraćaju iznose približno koliko izdvajanja za javnu zdravstvenu zaštitu.

Proces slabljenja uloge države u evropskim zemljama započeo je još pedesetih godina. U zemljama u razvoju taj proces je započeo mnogo kasnije i u manjem obimu. Država je u mnogima od njih zadržala u javnom sektoru značajnu ulogu, bilo da se radi o zemljama koje su sprovodile strategiju razvoja putem eksportne ekspanzije, bilo putem uvozne supstitucije. Međutim, savremeni međunarodni tokovi koji vode većem uključivanju svih, pa i zemalja u razvoju u povećanu specijalizaciju, ekonomsku i svekoliku međuzavisnost, pospešiće dalji proces privatizacije. Vlade zemalja u razvoju (naročito onih koje su vodile politiku supstitucije uvoza) nalaze se na raskršću kada moraju da zadovolje dva naizgled kontradiktorna cilja. S jedne strane do skora glavni cilj nacionalne nezavisnosti i razvoj oslanjanjen na sopstvene snage, treba s druge strane pomiriti sa pojačanom svetskom međuzavisnošću i specijalizacijom. Jedini pravi put se zna, jer potpuna ekonomska samodovoljnost postala je za sve, pa i za najveće zemlje u razvoju neostvarljiv cilj koji bi mnogo koštao, a ničemu ne bi vodio.

Preovladaće drugačija koncepcija uspešnog vladinog vodjenja nacionalnih ekonomija, koja se oslanja na jačanje domaćeg privatnog sektora, pokušaj većeg angažovanja inostrane akumulacije za sopstveni razvoj, kao i što čvršće uključivanje u međunarodno tržište podele rada. U svetlu takvih promena u međunarodnim okvirima trebalo bi posmatrati i proces privatizacije kako u razvijenim, tako i u zemljama u razvoju. Privatizacija kao načelo koje počiva na postulatima neoklasnične ekonomske škole, je deo jednog šireg procesa u međunarodnim okvirima koji nije samo ekonomski, ali počiva na njemu i mnogi ga

nazivaju novim međunarodnim ekonomskim poretkom.

Slabljenje uticaja države, kako bi se iz napred navedenog, a naročito kroz proces privatizacije javnog sektora moglo zaključiti, može se posmatrati i iz drugog ugla. Ono bi se pre moglo svrstati pod pojam redefinicije uloge države u novim uslovima. Nešto što u novije vreme teorija katastrofe u domenu istraživanja politike privrednog razvoja pokušava da objasni kao neutralnu i aktivnu ulogu. Država bi trebalo da se što manje meša u ekonomske tokove u normalnim uslovima, a da čim to poremećeni uslovi na tržištu nalože interveniše i stabilizuje narušene tržišne uslove. To se naravno ne odnosi na klasične poluge koje nezavisni državni aparat treba da servisira kao što su: Unutrašnja i spoljna sigurnost, stvaranje infrastrukturnih uslova za nesmetan ekonomski razvoj, stabilnost i sigurnost vlasništva, obrazovanje i stvaranje kvalitetne radne snage itd. koje su u svakom stabilnom sistemu temelji razvoja.

Proces privatizacije i nacionalizacije, odnosno privatno i javno vlasništvo su dva pola koja određuju vlasničku strukturu nad ekonomskim dobrima određenih zemalja. Kao dva ekstrema vlasništva nikad u svojoj totalitarnosti u realnim situacijama nisu moguća. Nikad se nije dogodilo da je u nekoj zemlji sve državno ili sve privatno vlasništvo. čak i u ekstremnim slučajevima komunističkih zemalja privatni sektor nije bio potpuno eliminisan, isto kao što je u zemljama koje su forsirale tržišnu ekonomiju u značajnoj meri postojao javni sektor.

Istorijski posmatrano radilo se samo o različitoj strukturi učešća privatnog i javnog sektora u strukturi stvaranja društvenog proizvoda i upravljanja nad ekonomskim potencijalom određenje zemlje. Značaj i učešće su se vremenom smenjivali kako

su se menjale vladajuće partije i ekonomski programi koje su one favorizovale. Pri svakoj od svojinskih transformacija dolazilo je često do ilegalnih, nasilnih svojinskih transformacija putem kojih se mali broj ljudi za kratko vreme enormno obogatio. Svaka od svojinskih transformacija ako je bivala izvođena na netržišnim principima značila je i klásnu preraspodelu moći.

Nema savršene proporcije vlasništva privatnog i javnog sektora, veće se odnos formira u zavisnosti od konkretnih situacija u pojedinim zemljama. Sigurno je da mnoge delatnosti u okviru sva tri sektora ne bi trebalo da budu u državnom vlasništvu (kod servisnog npr. to se odnosi na trgovinu, turizam). Takođe neke od delatnosti su u međunarodnim okvirima iz više razloga tradicionalno javne delatnosti. Odbrana, pravosuđe su zbog strateških ciljeva u svim zemljama sveta pod državnom kontrolom. Određeni segmenti socijalnog servisa, školstva, zdravstva u zemljama gde je jaka i duga socijalna tradicija i gde je stanovništvo na takav vid pružanja državnog servisa, pod nekomercijalnim i često besplatnim uslovima veće nekoliko generacija naviklo, posebno su evidentni u nekim evropskim zemljama (švedska, Nemačka). Moglo bi se reći da se radi o stećenim pravima populacije. U takvim situacijama generacijski je javno vlasništvo u nekim delatnostima zastupljeno. Zbog toga je malo verovatno da će bilo koja partija, bez obzira na političko ubedenje kada dođe na vlast, moći da takve delatnosti komercijalizuje i prekine sa takvim, "nasleđenim faktorom" standarda.

Sigurno je da bi neki sektori zbog velikih kapitalnih ulaganja, niskog profita, problema viška zaposlenosti, postizanja strateških ciljeva vođenja ekonomske politike, trebalo da budu u državnom vlasništvu, što ne znači da u njih ne bi

trebalo da bude uključen privatni sektor. Uključivanje može da se izvede bilo putem podugovora, bilo putem uključivanja privatnog sektora u promenu vlasničke strukture u delu sektora i različitog svojinskog uticaja na upravljanje u njima. Država može da merama subvencije privuče privatni sektor da investira (npr. nadoknadom do prosečnog profita) u javni sektor da bi na toj osnovi poboljšala menadžersku strukturu preduzeća i došla do svežeg kapitala. U svakom slučaju ne postoji neki teorijski model koji reguliše na adekvatan način proporciju vlasništva, već će se on razlikovati ne samo od zemlje do zemlje, već od preduzeća do preduzeća u istoj zemlji, u zavisnosti od konkretne situacije.

- 1) Todaro, Michel, P., Economic Development in the Third World, Longman Inc, New York, 1990. str. 567
- 2) Nigel Harris, The End of the Third World, Penguin Books, London, 1987. str. 166

KARAKTERISTIKE ZEMALJA U RAZVOJU

KLASIFIKACIJA ZEMALJA U RAZVOJU

Iako je grupacija zemalja u razvoju dosta heterogena (prema kulturnim, ekonomskim, socijalnim i političkim kriterijumima), i teško je dati jedinstvenu klasifikaciju, ipak postoje nekoliko klasifikacije ove grupe zemalja. One se razlikuju kako po unutrašnjoj podeli, tako i prema broju zemalja koje se u odgovarajuće klasifikacije uključuju. Da bi se mogli detaljno odrediti prema grupaciji zemalja koje su predmet istraživanja u ovom radu, trebalo bi najznačajnije klasifikacije pomenuti i u glavnim crtama ih opisati, što nije nimalo lako. Ovo se naročito može videti iz podataka da su u ovoj grupi i zemlje sa preko 810 miliona stanovnika sa sedamnaest država (Indija), kao i zemlje sa 100 hiljada stanovnika i teritorijom ne većom od nekih svetskih metropola (Grenada). Na jednom polu su ogromna tržišta, veliki broj kultura, nacija, veroispovesti različitog nivoa ekonomske razvijenosti, a na drugom polu minorne državice sa mini tržištima.

Prema klasifikaciji UN-a postoje 144 zemlje u razvoju, koje se često nazivaju grupacijom Trećeg sveta. U strukturi ovih 144 članica 43 članice čine grupu "najmanje razvijenih zemalja", sledećih 88 čine grupaciju "nepetrolejskih izvoznih zemalja u razvoju" i treća grupa je grupa 13 "petrolejskih zemalja" ili skraćeno nazvanih grupom OPEC. Ovo je jedna od klasifikacije koja je u opticaju i koju koristi određena grupa analitičara.

Druga klasifikacija je ona koju je dala OECD u Parizu i koja vrši ukupnu podelu zemalja trećeg sveta (uključujući petrolejske i zemlju koje nisu članice organizacije UN). Prvu

grupu čine 62 zemlje sa niskim prihodom (dohotkom po glavi stanovnika) koje se drugačije zovu LIC-s i koje su npr. 1986 godine imale per capita GNP manji od 425 \$. U ovu grupu svrstavaju se i najnerazvije zemalje na svetu - LLDC-s. Drugu grupu zemalja, njih 73 čine tzv. grupa zemalja sa srednjim nivoom prihoda ili MIC-s. Treća je grupa novoindustrijalizovanih zemalja u razvoju NIC-s sa 11 zemalja i konačno poslednja grupa su zemalje proizvođači nafte -OPEC i broje 13 članova. Ukupan broj obuhvaćenih zemalja u ovoj klasifikacije iznosi 159.

Treća klasifikacija je ona koju primenjuje međunarodna banka za obnovu i razvoj (IBRD ili WB). Ova klasifikacija je nešto šira i obuhvata pored zemalja u razvoju i razvijene zemlje i to u šest kategorija. Prvu kategoriju čine zemlje sa niskim dohotkom (prihodom); drugu sa srednjim; treću srednjim višim; četvrtu zemlje izvoznice nafte sa visokim dohotkom per capita; petu industrijske tržišne ekonomije i šestu istočno evropske netržišne ekonomije. Prve četiri grupe ove klasifikacije čine 144 zemlje koje su već ranije nazvane grupacijom trećeg sveta, a petu i šestu grupe čine 32 zemlje koje se drugačije nazivaju prvi i drugi svet.

Kako ove klasifikacije potiču iz prošle decenije, a u međuvremenu je došlo do krupnih geopolitičkih promena u mnogim zemljama (bivšem SSSR-u, Jugoslaviji, zemljama Istočnog bloka i Nemačkoj), neke od ovih šema traže nužne prekvalifikacije na novim osnovama, što će biti zadatak pravljenja novih i reklasifikacija već postojećih šema ne samo zemalja u razvoju.

Brojnost zemalja u razvoju, nepostojanje adekvatnih podataka i različiti nivoi ekonomske razvijenosti, procenat učestvovanja u međunarodnim ekonomskim odnosima, samo su neki od razloga da se u izučavanju problema servisnog sektora u

zemljama u razvoju akcenat da manjoj grupi najrazvijenijih zemalja u okviru ove grupacije. To su u klasifikaciji OECD-a zemlje koje se drugačije nazivaju Novoindustrijalizovanim zemljama u razvoju, a prema navedenoj klasifikaciji čine je Argentina, Brazil, Meksiko, Hong Kong, Južna Koreja, Singapur, Tajvan, Španija, Portugal, Grčka i bivša Jugoslavija. Postoji i šira klasifikacija ovih zemalja (čine je 27 članica) u koju su uključene i neke zemlje kao potencijalni kandidati, a grupacija se sada naziva Novoindustrijalizovane ekonomije NIE-s. (1) Ovu grupaciju čine : članice EEC - mediteranske zemlje (Grčka, Portugal, Španija) nemediteranske i zemlje nečlanice EEC (Egipat, Izrael, Turska i Jugoslavija), latino američke zemlje (Argentina, Brazil, Meksiko) istočno azijske (Hong Kong, Singapur, Južna Koreja i Tajland), deo azijskih zemalja (Indonezija, Malezija, Filipini i Tajland), zemlje istočne evrope (Bugarska, Čehoslovačka, DDR, Madjarska, Poljska, Rumunija), SSSR, Kina i Indija. I za ovu klasifikaciju važi prethodna konstatacija. Mnoge od zemalja više ne postoje u svom prvobitnom obliku i promenile su političko uređenje (SSSR, čehoslovačka DDR, Jugoslavija). Kako su se političke promene, iako ne česte, u slučajevima ovih zemalja relativno brzo odigrale ove klasifikacije su zbog toga prevaziđjene.

Teško je prikupiti ekonomske pokazatelje za pojedine male i novoformirane zemlje, pogotovu ako je za to i ranije bilo problema i nedostatka odgovarajućih statističkih pokazatelja. Činjenica da je ekonomska situacija malo promenjena u ovim novonastalim zemljama ukazuje na to da je većina pokazatelja iz ranijeg perioda ostala adekvatna, bez obzira u sastav kojih država je bivša teritorija sada uključena.

Pri izučavanju zemalja u razvoju neće se

pojedinačna pažnja posvetiti svim navedenim zemljama, koje kao grupacija čine značajan ekonomski faktor sa oko 30% svetskog GDP, što je okvir jednog GDP Japana ili EEC, ili koje imaju izvoz vredan 25% izvoza koje ostvaruje USD, 30% izvoza Japana ili 15% izvoza EEC. (2) Težiće se da to budu najnaprednije zemlje, sa najvećom stopom rasta GDP i ostalih ekonomskih pokazatelja, koje kao primer mogu poslužiti ostalim zemljama u razvoju. U toj grupi najznačajnije su zemlje Istočne Azije (Hong Kong, Singapur, Južna Koreja i Tajvan).

1) One World or Several, Development Centre of OECD, Paris, 1989. str. 38

2) Ibidem, str. 32

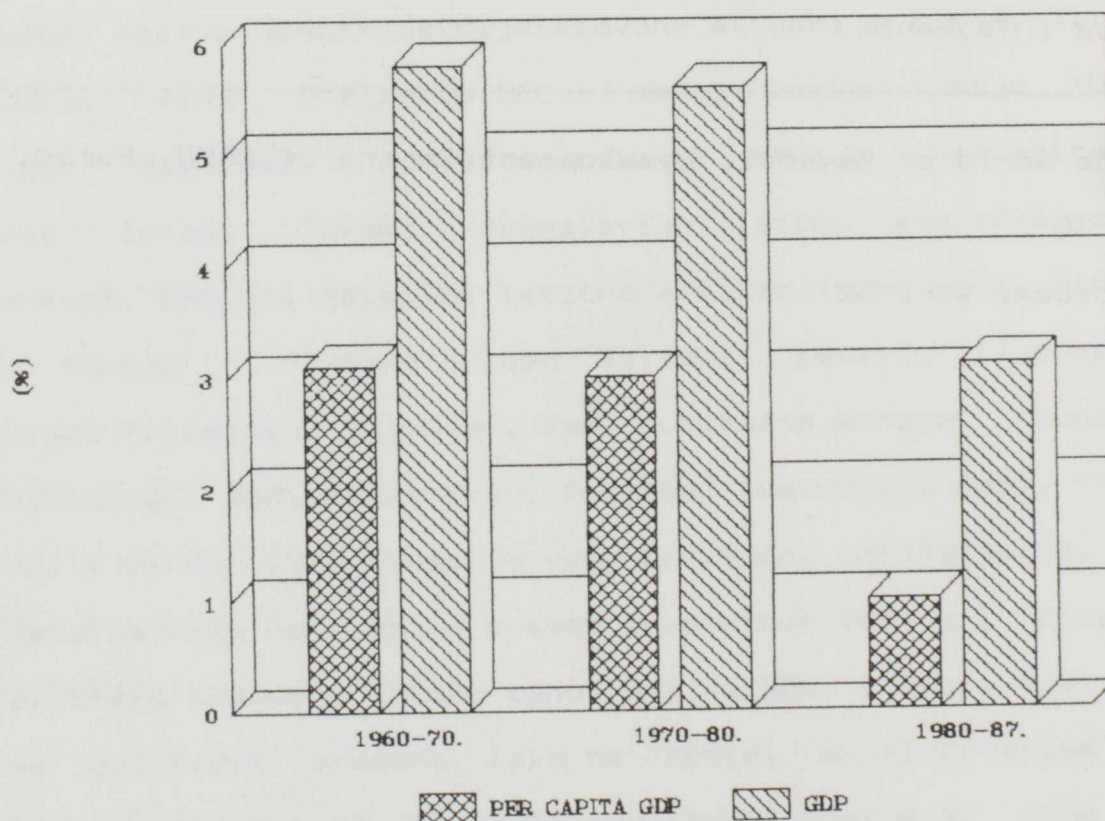


EKONOMSKA SITUACIJA

Zemlje u razvoju beleže značajan ekonomski rast u poslednje tri decenije. Razvoj je vidljiv iz većine ekonomskih pokazatelja, od kojih su per capita GDP i ukupni GDP među najreprezentativniji.

STOPA RASTA GDP PER CAPITA I UKUPNOG

GDP U ZEMLJAMA U RAZVOJU, 1960-87. (1)



Stopa rasta GDP u period 1960 - 70. u zemljama u razvoju beleži rast skoro 6% po godini, a per capita GDP nešto iznad 3% godišnjeg rasta. U sledećoj dekadi dolazi usled internacionalne finansijske nestabilnosti izazvane rastom cena nafte, do nižeg rasta GDP od preko 5% i per capita GDP u proseku oko 3%. Prvi i drugi naftni šok iako su pogoršali ekonomsku situaciju grupacije kao celine, donekle su poboljšali položaja zemalja OPECA- a koje su u isto vreme i zemlje u razvoju. Medjutim, kasnija negativna kretanja u svetskim ekonomskim

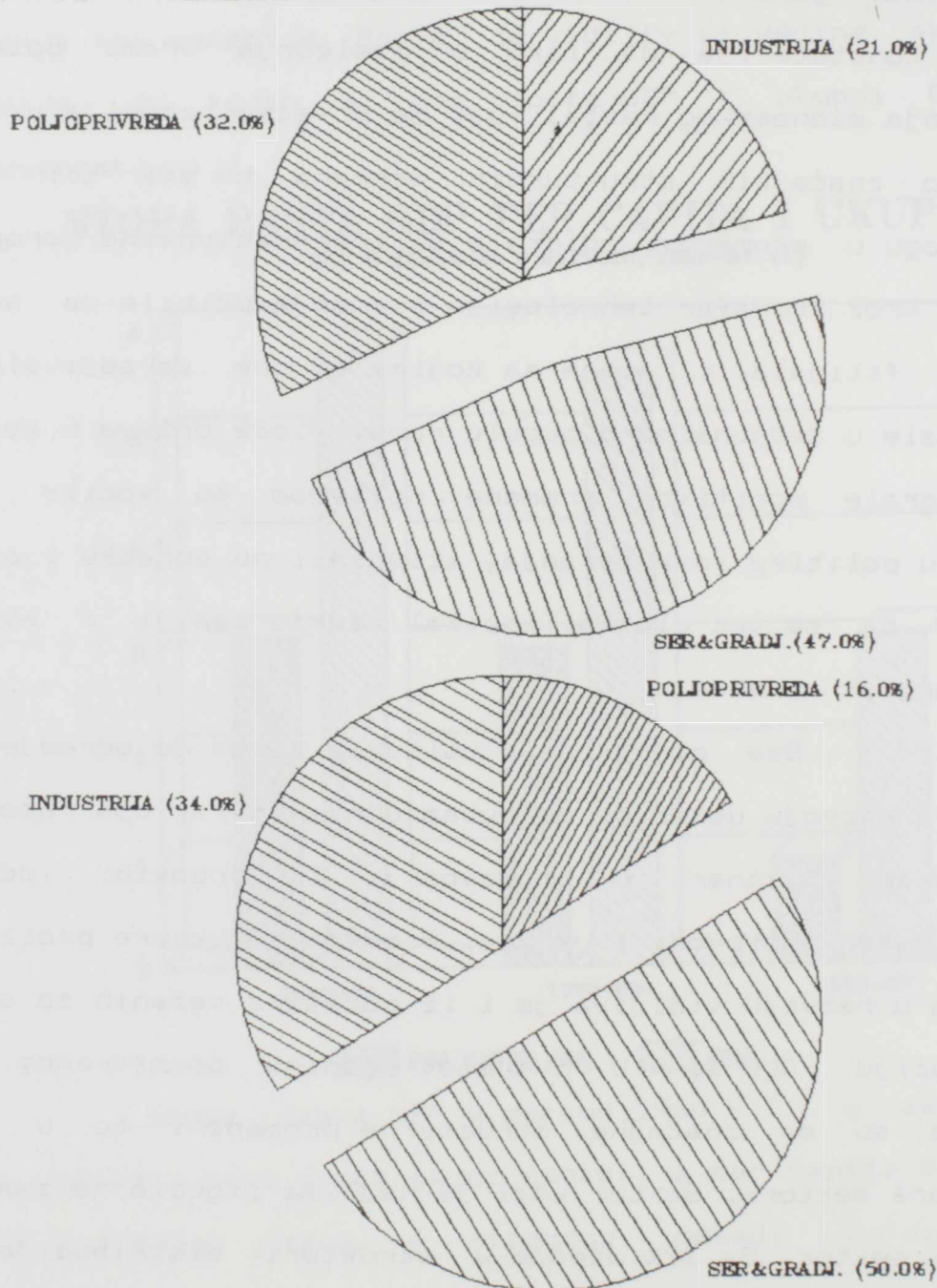
relacijama u osamdesetim godinama negativno su se odrazila i na razvoju zemalja juga. Ostvarivan je prosečan godišnji rasta GDP na nivou iznad 3%, a per capita GDP rastao je iznad 1%. Posmatrajući generalno ceo period od 1960. godine ne može se izbeći konstatacija da iako u poslednje vreme dolazi do usporavanja ekonomskog rasta, ipak je u većini zemalja u razvoju došlo do značajnih strukturnih promena u sva tri sektora. Važnu ulogu u promenama odigrale su transnacionalne korporacije koje su kroz transfer tehnologije i znanja učinile da se putem njihovih filijala i zemlje sa kojima su one saradjivale lakše uključivale u medjunarodnu podelu rada. Vlade država u kojima su se odigrale pozitivne promene uglavnom su vodile aktivnu ekonomsku politiku investiranja, stimulativnu poresku i monetarnu politiku, da se već uloženi kapital zadrži zemlji i eventualna nova ulaganja ohrabre.

Sve ove promene uslovile su da je odredjeni broj zemalja u razvoju uspeo da se putem ubrzanog razvoja nametne kao ravnopravan partner u proizvodnji i trgovini odredjenih industrijskih proizvoda i usluga. Promena strukture proizvodnje u zemljama u razvoju vidljiva je i iz podataka vezanih za sektorsku distribuciju GDP-a. U dvadeset godina posmatranog perioda odigrale su se značajne strukturne promene i to u sva tri posmatrana sektora. Sektor koji je najviše izgubio na značaju je primarni sektor. Sa 32% učešća u strukturi distribucije GDP u 1960.god. njegov uticaj spao je na 16% u 1980. godini. Najviše je dobio na značaju procentualno posmatrano industrijski sektor čije je učešće u stvaranju GDP-a poraslo sa 21% u 1960. godini na 34% u 1980. godini. Gradjevinarstvo i servisni sektor takodje beleže rast u nešto manjem obimu od 3% na račun primarnog sektora. Iako beleži manji rast od sekundarnog sektora značajno je da

tercijarni sektor čini 50% u kreiranju GDP u zemljama u razvoju, što mu daje veliki značaj za ekonomsko funkcionisanje.

EKONOMSKA TRANSFORMACIJA ZUR;SEKTORSKA

DISTRIBUCIJA GDP, 1960. I 1980. (2)



To je još jedan dokaz da se njemu kao sektoru mora posvetiti posebna pažnja.

1) The Challenge to the South, Oxford University Press, London, 1990. str.32

2) Ibidem, str. 34

MULTINACIONALNE KORPORACIJE I TERCIJARNI SEKTOR

Uticaj multinacionalnih korporacija je jedan od glavnih uticaja u savremenim medjunarodnim ekonomskim odnosima. Ne samo ekonomska moć, učinila je da im se posveti značajna pažnja u izučavanju, kako u razvijenim tako i u zemljama u razvoju. Pod multinacionalnom korporacijom podrazumeva se, kako samo ime kaže, ekonomski subjekt koji ima u vlasništvu, samim tim i kontroliše, proizvodnju ili servisnu aktivnost u više od jedne zemlje sveta. Ovakve korporacije imaju svoju centralu obično u najrazvijenijim zemljama sveta (SAD, Japan, Nemačka, Engleska) ili u nekoj od drugih industrijskih zemalja, odakle upravljaju svojim filijalama u drugim zemljama sveta.

Ono zbog čega su ove korporacije interesantne za zemlje u razvoju su investicione aktivnosti koje se nazivaju direktnim investicijama i gde se kapital plasira u druge, pa i u zemlje u razvoju radi širenja poslovne aktivnosti. Medjunarodni tok kapitala ka zemljama u razvoju može imati i druge pojavne oblike koji se kreću u rasponu od javnih dugova, javne pomoći od vlada drugih zemalja, pa do finansijskih aktivnosti multinacionalnih institucija (Svetska banka, Medjunarodni monetarni fond), kreditnih aranžmana medjunarodnih banaka i korporacija, pomoći koje su pružale zemlje OPEC-a itd. Ipak nedostajuća akumulacija koja dolazi u zemlje u razvoju putem multinacionalnih korporacija i direktnih ulaganja ima svojih specifičnosti. Iznos ulaganja ovih korporacija u zemlje u razvoju stalno raste. Ona su na godišnjem nivou 1962. godine iznosila oko 2,4 milijarde \$, da bi 1985. godine porasla na iznos od 13 milijardi \$. Komparativne prednosti kojima zemlje u razvoju

raspoložu (jeftina radna snaga slabo sindikalno organizovana, prirodne resursne povoljnosti, velika tržišta, stimulatívne mere ekonomske politike) učinile su da iznos ulaganja stalno raste. Ovaj oblik ulaganja nije samo puki transfer finansijskih sredstava. Multinacionalne korporacije premeštaju deo svog proizvodnog ili uslužnog tkiva u svoje filijale u zemlje u razvoju. One prenose svoja najčešće savremena tehnološka rešenja, načine rukovodjenja firmama, pristup tržištu, način komuniciranja, odnosno celokupan stil života u korporacijama, pa čak i svoje cene proizvode i usluga ukoliko je to moguće. Sa ovolikim spektrom aktivnosti jasno je da zemlje u razvoju dobijaju mnoge pozitivne elemente. To ne znači da direktna ulaganja ne donose i mnoge restriktivne mere koje ograničavaju uplitanje drugih subjekata u poslovanje firmi, ali je to sasvim razumljivo jer onaj koji ulaže kapital ima pravo i da postavlja uslove za njegovo korišćenje.

Velika je ekonomska snaga multinacionalnih korporacija. Njihova snaga se može meriti sa snagom mnogih zemalja. Srazmerno tome je i njihov uticaj u ekonomskoj i političkoj međunarodnoj sferi. Mnoge multinacionalne korporacije takvu moć koriste za svoj dalji prodor na neosvojena tržišta u zemljama u razvoju. Ako se kao pokazatelj moći korporacija uzme podatak godišnjeg obima prodaje roba i usluga u odnosu na GNP pojedinih zemalja može se dobiti interesantna slika. Prema podacima za 1985. godinu medju šesdeset najvećih država odnosno veličina njihovih GNP i multinacionalnih kompanija, odnosno njihove godišnje prodaje roba i usluga nalazi se čak 11 multinacionalnih korporacija. Najveće medju njima (General Motors i Exxon) imaju veći obim prodaje u 1985. godini nego što su GNP imale Južna Koreja, Tajvan, Hong Kong, Argentina.

RANGIRANJE ZEMALJA I MULTINACIONALNIH KORPORACIJA PREMA VELIČINI
GODIŠNJEG PROIZVODA (1)

RED. BR.	ZEM/KOM.	1985.GNP/BRUTO PRODAJA U MLRD. \$	RED. BR.	ZEM/KOM.	1985.GNP/BRUTO PRODAJA U MLRD. \$
1.	SAD	3.998,1	31.	Nigerija	66,6
2.	SSSR	1.514,3	32.	Austrija	66,0
3.	Japan	1,330,3	33.	Argentina	63,1
4.	Z.Nemačka	627,3	34.	Tajvan	60,2
5.	Francuska	511,3	35.	Norveška	57,9
6.	Vel.Britanija	447,0	36.	Danska	57,1
7.	Italija	358,7	37.	Mobil	56,0
8.	Kina	339,4	38.	Finska	54,0
9.	Kanada	332,2	39.	Južna Afrika	53,3
10.	Poljska	263,4	40.	Turska	53,1
11.	I.Nemačka	241,5	41.	British Petroleum	53,1
12.	Rumunija	224,8	42.	Ford Motor	52,8
13.	Brazil	220,5	43.	Alžir	50,7
14.	Čehoslovačka	199,2	44.	IBM	50,1
15.	Indija	192,0	45.	Venecuela	49,6
16.	Meksiko	177,5	46.	Egipat	46,5
17.	Španija	167,5	47.	Texaco	46,3
18.	Iran	157,6	48.	Jugoslavija	43,5
19.	Australija	155,1	49.	Chevron	41,7
20.	Holandija	125,3	50.	Tajland	38,6
21.	Švedska	100,2	51.	American tel.&tel.	34,9
22.	General Motors	96,4	52.	Kolumbija	34,3
23.	Švajcarska	92,6	53.	Hong Kong	34,1
24.	Exxon	86,7	54.	Grčka	32,5
25.	Indonezija	86,5	55.	Filipini	32,0

////////////////////////////////////

//			
RED.	1985.GNP/BRUTO	RED.	1985.GNP/BRUTO
BR. ZEM/KOM.	PRODAJA U MLRD.\$	BR. ZEM/KOM.	PRODAJA U MLRD.\$
26.Saudijska Arabija	84,1	56. Malezija	31,2
27.Južna Koreja	83,1	57. Libija	30,6
28.Royal Dutch/ Shell group	81,7	58. Pakistan	29,5
29.Belgija	80,4	59. E.I. Du Pont De Nemours	29,5
30.Bugarska	72,0	60. Ujedin. Arap.Emir.	28,8

General Motors i Exxon su ostvarile veći obim prodaje tokom godine nego što su sve pojedinačne zemlje u razvoju osim Kine, Brazila, Indije, Meksika i Irana, kao i mnoge razvijene industrijske zemalja ostvarile GNP. Tako je General Motors prema navedenim podacima bio ispred takvih razvijenih zemalja kao što su švajcarska, Belgija, Austrija, Norveška, Danska itd. Ako se opservacija proširi na veći broj učesnika (kompanija iz zemalja) i to 150, pokazatelji još više idu u prilog multinacionalnih korporacija. U tom slučaju od 150 najvećih ekonomskih jedinica 86 su multinacionalne korporacije, a 64 su države. Iz ovih podataka jasno je kolika je ekonomska i svaka druga moć korporacija čije se centrale uglavnom nalaze u najrazvijenijim zemljama sveta. Tako je npr. u SAD sedište našlo 48% najvećih korporacija. Od zemalja u razvoju u toj povlašćenoj grupaciji nalazi se Južna Koreja, u kojoj se stacioniralo 4% najvećih korporacija.

Velika snaga multinacionalnih kompanija omogućuje im da ostvare oligopolsku poziciju na međunarodnom tržištu i da na toj osnovi kontrolišu cene proizvodnje, obim prodaje i sprečavaju druge konkurentske kompanije da se uključe u tržišnu borbu i da ravnopravno na njoj učestvuju.

Na osnovu velikog potencijala sa kojima raspolažu

ovi džinovi su imali i značajna ulaganja, od kojih je prema podacima iz istog perioda oko 1/3 ukupnih direktnih investicija plasirano u zemlje u razvoju. Ovako značajan iznos sredstava posebno je važan za zemlje u razvoju koje sa svojim ostvarenim GDP i naravno sopstvenom akumulacijom nisu u stanju da obezbede dodatna sredstva za razvoj. Zbog velikog iznosa kapitala i uticaja na celokupna društvena kretanja kontraverzno je pitanje značaja koje multinacionalne korporacije imaju za razvoj zemalja juga. Nepostoji saglasnost o tome kakav je taj uticaj, odnosno da li je povoljan ili nepovoljan. Nesaglasnost je oko toga kakva je i kolika uloga međunarodnih korporacija na većinu ekonomskih kategorija kao što su GDP, investicije, štednja, razvoj pojedinih sektora itd.

Ako bi sve argumente stavili na tas, između dve osnovne solucije pro et contra saradnje sa korporacijama, onda bi se kao osnovni pozitivni faktori isticali sledeći:

- Mobilizatorska uloga za iznos nedostajuće domaće štednje (akumulacije) je najvažnija afirmativna uloga multinacionalnih korporacija. Strane korporacije na taj način štete domaću akumulaciju, koja merama ekonomske politike može da se plasira u namenski planirane grane delatnosti. U ovom slučaju radi se o prihodima ostvarenim štednjom investicionih sredstava, odnosno prevazilaženju investicionog gępa (Savings - investment gap). Jaz između željenog razvoja koji se postiže putem investiranja i nedostajuće sopstvene akumulacije, posebno je vidljiv kod zemalja u razvoju koje imaju slabo razvijenu ekonomiju i nisko akumulativne sektore. Ovakva samostalno posmatrana uloga korporacija može se smatrati potpuno afirmativnom. Pribavljanje inostrane akumulacije na ovaj način, bolje je od klasičnih finansijskih kreditnih aranžmana, bilo preko

privatnih banaka ili preko međunarodnih finansijskih institucija, jer ne postoji obaveza zemalja u razvoju da uložena inostrana sredstva posle određenog vremenskog perioda vraćaju sa kamatom. U ovom slučaju nema servisiranja dugova. Takođe ne postoji ni rizik ulaganja, odnosno mogućnost da investicija u koju su uložena sredstva na tržištu propadne. Ceo teret, odnosno obavezu da se uloženi kapital investira u valjani program, pada na račun korporacija. Ovo je posebno značajno za zemlje u razvoju, ako se zna da one ne raspolažu adekvatnim stručnim kadrom koji bi izvršio profesionalnu analizu tržišne studije pre samog ulaganja, kako bi se utvrdila opravdanost ulaganja.

- devizni prihod je sledeći afirmativni faktor koji se ostvaruje direktnim investiranjem. Ovaj prihod je ostvaren putem štednje deviznih sredstava, a teorijski model koji objašnjava ovaj aspekt uticaja korporacija naziva se modelom deviznog, ili trgovinskog gepa (Foreign exchange ili Trade gap). On zajedno sa predhodnim modelom čini takozvani model dvostrukog gep-a ("Two gap models"). Model trgovinskog gepa ukazuje na to koliko su filijale multinacionalnih korporacija bile uspešne u međunarodnoj trgovini, koliko su imale neto pozitivnog efekta kroz veći izvoz od uvoza, odnosno koliko su ostvarile pozitivni interni bilans. Devizni prihodi su značajni za zemlje u razvoju jer se prihodovana devizna sredstva mogu upotrebiti za različite namene. Ostvariti ovaj pozitivan bilans za mnoge korporacije je teško iz više razloga. Svi vidovi kvantitativnih (kvote, režimi) i kvalitativnih ograničenja (tarife, carine) onemogućuju slobodnu trgovinu, odnosno bolje rečeno izvoz u mnoge od zemalja. Korporacije su takođe zavisne od uvoza odgovarajuće opreme iz razvijenih zemalja odnosno njihovih centrala, poluproizvoda koji su neophodni za obavljanje sopstvenog procesa proizvodnje i

cena koje su formirane u zemljama proizvođača i koje su na svetskom, a ne lokalnom nivou. Kao uvozne ili rashodne stavke deviznog bilansa javljaju se plaćanje patenata licenci, prava, otplata eventualnih kredita koje se koriste od stranih banaka, kao i transfer ostvarenog profita u matičnu zemlju. Na suprotnoj strani prihodi se ostvaruju putem izvoza roba i usluga.

- treći pozitivni faktor direktnih ulaganja su prihodi koje ostvaruje državni sektor (javni prihodi) putem fiskalnih zahvatanja. Kao i svi ekonomski subjekti tako i multinacionalne korporacije podležu pozitivnim zakonskim obavezama plaćanja poreza na svoje poslovanje. Na ovaj način ostvarene javni prihodi država može upotrebiti za ostale prioritete razvoja koje odredi ekonomska strategija zemlje u kojoj korporacija posluje.

- konačno tu je faktor koji bi trebalo da bude možda na prvom mestu po značaju. To je faktor znanja, upravljanja, preduzetništva, tehnoloških rešenja koji često korporacije u paketu prenose u svoje filijale u zemljama u razvoju. Deo savremenog tehnološkog načina proizvodnje i pružanja usluga iz razvijenih tržišnih ekonomija prenosi se tako i u zemlje u razvoju. Kako korporacije angažuju u svom poslovanju i lokalnu radnu snagu, na taj način vrše edukativnu ulogu i proširuju broj angažovane populacije obučene da radi u tržišnim uslovima. Trebalo bi ponovo istaći i savremena tehnološka rešenja koja putem direktnog investiranja stižu u zemlje u razvoju i koja možda nisu sa najsavremenijim tehnološkim i tehničkim karakteristikama, jer takva ipak multinacionalne korporacije čuvaju za svoje filijale u razvijenim zemljama, ali koja su dovoljno savremena jer bez takvih se ne bi mogla organizovati proizvodnja po zahtevima i kriterijumima korporacije u celini.

Negativne posledice direktnog investiranja su isto tako brojne kao i pozitivne, i među njima ističu se sledeće:

- Stvaranje dualne ekonomije i nejednakog razvoja je prvi problem koji se ističe prema kritičarima ovog načina investiranja. Ulaganjem samo u pojedine grane delatnosti, odnosno filijale korporacija u tim granama, stvara se na jednoj strani sektor koji je razvojen u svim segmentima (upravljačkim, organizacionim, tehnološkim, finansijskim) i drugi koji je skoncentrisan u ruralnim delovima zemlje i nerazvijen je u svakom pogledu. Zbog toga se javljaju i socijalni problemi koji se ogledaju u jačanje određene društvene elite i korišćenja razvojnih pogodnosti od malog broja stanovništva, nasuprot ogromnoj većini neobrazovane radne snage lošeg imovinskog stanja.

- povezana sa prethodnom kritikom je i kritika da korporacije stvaraju neodgovarajuće proizvode, za elitne slojeve stanovništva, stimulišući takvu potrošnju jakom propagandnom akcijom i svojom ekonomskom snagom, proizvodeći, odnosno pružajući svoje usluge na kapitalno intezivnoj tehnologiji koja je u zemljama u razvoju deficitarna. Rezultat delovanja ovog i prethodnog faktora dovodi do širenja dualizma na socijalnom planu (bogati-siromašni) i na sektorsko - teritorijalnom planu (selo-grad).

- negativna posledica je i ekonomski uticaj diktiranja cena poluproizvoda ili faznih proizvoda, koji se nabavljaju u filijalama u drugim zemljama i koji se ugradjuju u finalne proizvode. To je poznati problem transferisanih cena.

- zbog velike moći sa kojom rasplažu međunarodne korporacije mogu koristiti (naročito u relativno zatvorenim ekonomijama) svoj uticaj da maksimalno suzbiju konkurenciju na

domaćem planu i tako stvore apsolutnu superiornost.

- konačno tu je uticaj na političkom planu koji korporacije koriste za širenje ne samo svog, već i uticaja zemalja iz kojih dolaze, i to naročito u politički nestabilnim regionima sveta. Radi se i o uticaju na javni sektor, političke i sindikalne strukture, sve u cilju postizanja određenih strateških ciljeva kako korporacija, tako i određenih zemalja. Poznat je slučaj čuvene ITT korporacije na svrgavanju predsednika čilea Salvadora Aljendea 1970. godine, kao i bezbroj drugih svrgavanja i podržavanja određenih režima. Moć se svakako može upotrebiti i u negativnoj konotaciji po zemlju u razvoju u kojoj korporacija posluje, jer velika moć, kakvom raspolažu korporacije teži da vlada neograničeno.

Postoje i drugi, ali manje značajni faktori uticaja na celokupna društvena kretanja zemalja u razvoju, ali su oni manje značajni. Spisak "za" i "protiv", odnosno prevaga jedne od grupe faktora trebalo bi da pruži konačan sud o tome kakav je zapravo uticaj multinacionalnih korporacija. Ne postoji jedinstveno, čvrsto fundirano mišljenje o tome kakav je krajnji rezultat. Mnoga od tumačenja mogu se podvrći kritičkom razmišljanju, a neka od njih i realno osporiti. Mnoga su više političko - ideološki zasnovana, nego što imaju stvarnih ekonomskih osnova. U krajnjem slučaju, kod eventualnog opredeljenja sve se svodi na pitanje da li dozvoliti prodor korporacija na domaće tržište ili ne? Da li se štititi od njih, ili im čak omogućiti da lakše učvrste svoju poziciju? Hteli to da priznamo ili one su realnost međunarodne ekonomije. Nepriznavajući to odričemo se stvarne slike sveta. Zabranom, odnosno stopiranjem uticaja međunarodnih korporacija na domaća ekonomska kretanja uskraćuje se saradnja sa razvijenim svetom.

Pitanje se dakle ne postavlja da li saradjivati sa internacionalnim korpopracijama ili ne, već kako što više potencirati pozitivne, a što više neutralisati negativne posledice takve saradnje. Filozofski posmatrano pitanje je kako prići što bliže vatri, a ne opeći se odnosno na kojoj osnovi obezbediti uravnoteženje odnosa razmene i poslovanja sa finansijskim džinovima kakvi su međunarodne korporacije. Rešavanje tog problema je fundamentalno pitanje koje se postavlja pred ekonomsku politiku jedne zemlje.

Očigledno je da su zemlje u razvoju sa manjkom slobodnih investicionih sredstava koje bi koristile za svoj razvoj. Ako domaće akumulacije nema onda bi je trebalo potražiti u međunarodnim okvirima i to po najpovoljnijim raspoloživim uslovima. Jedan od takvih načina su i direktne investicije. Kolika su ulaganja razvijeni u zemlji u razvoju u sva tri sektora? Odgovor na ovo pitanje može se analizirati na primeru SAD i njenih direktnih ulaganja u sve, pa i u zemlje u razvoju. Posmatrana su dva vremenska perioda 1970-1972. i 1979-1981. Servisni sektor je po podacima iz 1981. godine vodeći sektor po direktnom investiranju sa 37,6% sveukupnog tadašnjeg investiranja. Svoj boljitak u odnosu na 1970-1972. godinu servisni sektor najviše može da zahvali na gubitku značaja ekstraktivnog, a naročito industrijski-proizvodnog sektora čije se učešće smanjilo sa 43,3% u 1970-1972. godini na 30,9% u 1979-1981. godini. Ovi podaci sasvim se podudaraju sa kretanjima i značajem koji servisni sektor ima danas. Drugačija je situacija sa ulaganjima u servisni sektor u zemljama u razvoju. Ovde ulaganja beleže pad sa 31,7% u prvom posmatranom periodu na 14,9% u drugom posmatranom periodu. Kod zemalja u razvoju vodeći sektor po izvršenim ulaganjima je ekstraktivni sektor, a daleko iza

njega su industrijski i servisni sektori. To donekle može korespondirati sa već tradicionalnom ulogom zemalja u razvoju u kojoj su one glavni sirovinsko-poljoprivredni snabdevači razvijenih zemalja.

SAD STRANA DIREKTNA ULAGANJA U ZEMLJE U RAZVOJU PO SEKTORIMA (%)

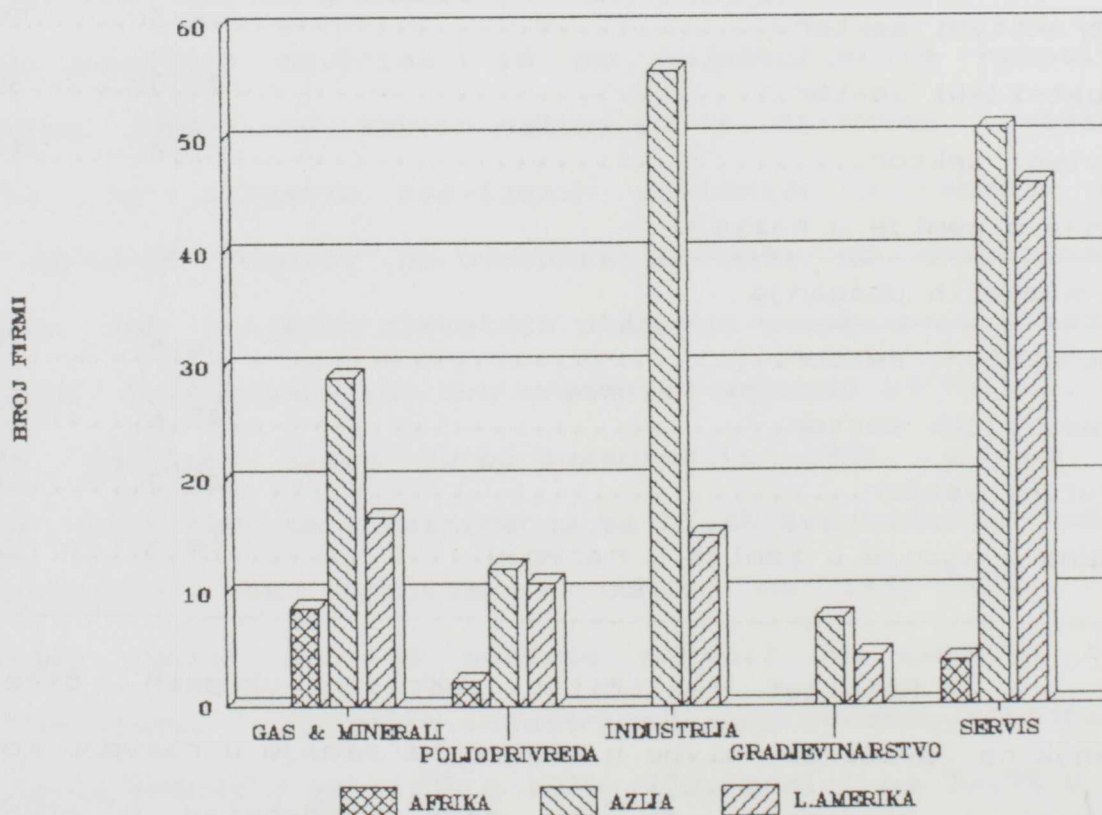
(2)	SAD	
	1970-72.	1979-81.
<u>Ukupna svetska ulaganja</u>		
-Ekstraktivni sektor.....	34,7	31,5
-Industrijski sektor.....	43,3	30,9
-Servisni sektor.....	22,1	37,6
<u>Ulaganja u zemlje u razvoju</u>		
-Ekstraktivni sektor.....	46,3	50,4
-Industrijski sektor.....	22,0	32,4
-Servisni sektor.....	31,7	14,9
<u>Ulaganja u zemlje u razvoju</u>		
<u>kao % svetskih ulaganja</u>		
-Ekstraktivni sektor.....	39,3	15,0
-Industrijski sektor.....	42,6	27,7
-Servisni sektor.....	42,2	10,4
-Ukupna ulaganja u zemlje u razvoju.....	29,5	26,4

Rezultat različitih podataka ukupnih direktnih ulaganja na svetskom nivou u odnosu na zemlje u razvoju može se objasniti i činjenicom da sve nove tendencije u ekonomiji uvek nastaju, inicijalno se primenjuju u razvijenim zemljama, da bi onda polako, korak po korak refleksija takvih kretanja počela da se oseća i u zemljama u razvoju. Drugi razlog je što mnogi oblici širenja servisnih aktivnosti nisu obuhvaćeni klasičnim evidentiranjem direktnog investiranja (zajednička ulaganja,

franšiza, licencni sporazumi, međunarodno podugovaranje) naročito u razvijenim servisnim granama, kao što su turizam i saobraćaj. Značajan podatak iz predhodne tabele je i da procenat učešća direktnog investiranja u zemljama u razvoju opao sa 29,5% na 26,4% u skoro desetogodišnjem posmatranom periodu, i da je to najveći zabeleženi pad u sva tri sektora.

U maloj kontradiktornosti sa predhodnim podacima o korporacijama je podatak o firmama koje su ostvarile prodaju veću od 500 miliona \$. Bazna godina posmatranja je 1987/88, a pregled firmi po svim sektorima daje drugačiju sliku.

BROJ FIRMI U ZUR SA PRODAJOM VEĆOM OD 500 MILIONA \$ PO SEKTORIMA 1987/88.(3)



Očigledno je da u zemljama u razvoju postoje ekonomski snažne firme koje ostvaruju značajni iznos prodaje svojih dobara i usluga. Uzrok postojanja razlike između dve posmatrane serije podataka koje se odnose na SAD direktna ulaganja i obim ostvarene prodaje firmi u pojedinim zemljama u

razvoju, mogla bi da bude vremenska distanca od 8 g. između dva posmatrana perioda u kojoj su se dogodile značajne promene. Takodje i uzimanje za uzorak samo jedne zemlje, iako najveće i najснаžnije sa najvećim brojem multinacionalnih korporacija koje imaju sedište u njoj, može često da pruži pogrešnu sliku o stvarnim trendovima. U slučaju posmatranja korporacija čija godišnja vrednost prodaje prevazilazi 500 miliona \$ sektorski raspored je sasvim drugačiji. Veliki broj ovih korporacija su delovi drugih moćnih međunarodnih korporacija. U sva tri posmatrana regiona gde postoji najveći broj zemalja u razvoju (Afrika, Azija i Latinska Amerika) primarni sektor je po broju firmi koje ostvaruju veliki obim prodaje najslabije zastupljen. Gradjevinarstvo je u tabeli prikazano kao posebna grana mada se u mnogim definicijama ono svrstava u servisni sektor. Ako se podaci o firmama prisutnim u gradjevinarstvu dodaju servisnom sektoru, onda je servisni sektor u zemljama u razvoju sektor sa najvećim brojem korporacija koje iskazuju godišnju prodaju veću od 500 miliona \$, a odmah iza servisnog prema istom kriterijumu je sekundarni sektor.

Posmatrajući regionalnu zastupljenost firmi razumljivo je i jasno da je najveći broj firmi skoncentrisan u azijskom i latinoameričkom delu, što je u direktnoj vezi sa nivoom razvijenosti ovih regiona, kao i sa nivoom razvijenosti servisnog sektora u zemljama tog regiona.

Svaki pokušaj razmatranja međunarodnih ekonomskih odnosa neminovno mora imati posebno poglavlje posvećeno multinacionalnim korporacijama. One su nezaobilazna stavka bilo kog izučavanja, kako zbog svoje snage, tako i zbog sveobuhvatne prisutnosti gotovo u svim zemljama sveta. Manje više one su direktno ili indirektno uključene i u ekonomije zemalja u razvoju

i to naročito ekonomije novoindustrijalizovanih zemalja. što je zemlja razvijenija, što ima razgranatije tržišne veze sa svetom u njoj se sve više pojavljuju internacionalne korporacije. Servisni sektor u ovom pogledu nije izuzetak. čak bi se moglo konstatovati da su u ovom sektoru najzastupljenije zbog njegove sveobuhvatne ekspanzije, zbog savremenih tehnoloških rešenja koja podržavaju ovaj sektor, kao i zbog značaja koji ima za celokupan ekonomski razvoj. To je razlog da svaka od zemalja u razvoju koja želi brži razvoj i veću prisutnost na međunarodnom planu mora imati adekvatnu strategiju prema njima. Ta strategija mora biti aktivna i stimulatívna da privuče strana direktna ulaganja u domaću ekonomiju i druge neinvesticione oblike njihove prisutnosti, ali mora biti i dovoljno snažna da spreči, koliko je to moguće, sve eventualne negativne posledice koje u svom poslovanju one donose. Možda je to najteži mogući oblik kreiranja ekonomske politike, ali jedino moguć. To je put da se domaća preduzeća kroz kontakte sa stranim korporacijama lakše uključe u internacionalnu ekonomiju, putem različitih oblika poslovnih veza, da se osposobe za jaku konkurenciju gde se vrlo često moraju boriti protiv monopola. Suprotan stav koji se svodi na izbegavanje uspostavljanja veza sa međunarodnim korporacijama, zaštita domaće ekonomije putem kvantitativnih i kvalitativnih barijera vodi ka isključivanju, izdvajanju domaćeg tržišta i izbegavanju kontakata sa međunarodnim okruženjem. Takav put sigurno ne vodi ka kvalitetnom razvoju. Zatvorena i ograničena ekonomija nema šansi za ubrzani razvoj. Zato bi se maksimalno trebalo kloniti takvog stava ako bi se igde pojavio i težiti onome što je cilj svake ekonomije. Biti deo svetskog međunarodnog ekonomskog sistema koji je tehnološki razvijen i povezan.

-
- 1) Todaro, Michael P, Economic Development in the Third World, Longman Inc, New York, 1990. str.471
 - 2) Dorothy I. Riddle, Service Led Growth, Praeger Publishers, New York, 1987. str.176
 - 3) The Challenge to the South, Oxford University Press, London, 1990. str.176

TRGOVINA I ZEMLJE U RAZVOJU

Trgovinska grana u okviru servisnog sektora je danas usled razvoja saobraćaja i telekomunikacija u posebnom zamahu. Druge dve grane servisnog sektora (saobraćaj i telekomunikacije) u ovom slučaju potpomogle su razvoj treće grane (trgovine). Trgovina je značajna ekonomska aktivnost koja je nužna pretpostavka nesmetanog odvijanja ne samo sektora kome pripada, već i za ostala dva sektora (primarnog i sekundarnog). Ona je za prva dva sektora nužan završetak procesa proizvodnje, odnosno realizacije proizvedene robe na tržištu. To je kruna i rezultat, potvrda da li je stvorena roba ili kreirana usluga našla realizaciju na tržištu i dokaz uspešnosti celokupnog ranijeg učinjenog napora u proizvodnji. Takođe trgovina je krovotog celog ekonomskog sistema i delatnost koja spaja različite kreatore roba i usluga, kao i njihove konzumente.

Strategija razvoja trgovinske grane usko je povezana sa razvojem celokupnog ekonomskog sistema, bez obzira na razvijenosti zemlje u kojoj se ona posmatra. Njena ekspanzija zavisiće od toga da li su zemlje sa svojom razvojnom strategijom zatvorene i okrenute k sebi i supstituciji uvoza, ili su okrenute van, otvorene ka spoljnjem, internacionalnom tržištu i to ne samo sa trgovinom, već da li su otvorene i za protok kapitala, rada, znanja. Jednostavno rečeno da li su ograničile protok usluga, kapitala, radne snage na uskom, domaćem tržištu, ili je domaće tržište ceo svet. Tu se zemlje u razvoju uvek nalaze na raskrsnici sa pitanjem u kom pravcu usmeriti ekonomsku aktivnost? Da li se kvantitativnim i kvalitativnim ekonomskim merama "ograding" od spoljnog tržišta, zaštititi domaću infantilnu

industriju, naročito od konkurencije multinacionalnih korporacija, zatvoriti sve sopstvene resurse u svojim granicama, ili ići na otvaranje i slobodnu ekonomsku utakmicu i izložiti ekonomske subjekte jakom međunarodnom tržištu, uz slobodno kretanje svih faktora proizvodnje. Sportskim žargonom rečeno da li u utakmicu krenuti sa zatvorenom, odbrambenom taktikom ili ići otvoreno, napadački. Postoje naravno i blaže, odnosno čvršće forme u okviru ove dve suprostavljene strategije, ali se one ne mogu separatno posmatrati kao novi način vođenja ekonomske politike, već isključivo kao varijacije već postojećih strategija. Dilema oko izbora strategije dominira u zemljama u razvoju još od ranih pedesetih godina. Da li izabrati eksportno promotivnu strategiju, međunarodno okrenutu strategiju, slobodne i medjuzavisne trgovine, ili ići na protekcionizam, okrenut k sebi i na supstituciju uvoza? Dilema je bila prisutna i u ekonomskoj nauci i do danas nije u potpunosti razrešena. Pristalice strategije izvozne supstitucije (Import Substitution) su zagovarale ideju da će zemlje u razvoju ako se opredele za ovu strategiju uspeti da razviju proizvodnju onih proizvoda koji su ranije uvoženi i to u prvom koraku kroz produkciju proizvoda lake industrije roba široke potrošnje, a u drugom koraku kroz proizvodnju sofisticiranih industrijskih proizvoda, odnosno roba vezanih za trajna potrošna dobra i opremu. U nekom budućem balansiranom razvoju kada domaći proizvodi postanu konkurentni na međunarodnom tržištu, zagovornici ove strategije su predviđjali kao krajnji cilj izvoznju ekspanziju domaće ekonomije. Ova strategija bila je čak u ranim pedesetim godinama promovisana od većine ekonomista sveta, od međunarodnih institucija (Svetske banke), pa je kao takva bila prihvaćena od mnogih zemalja u razvoju. Ali u njenoj primeni

zapelo je već na drugom koraku, odnosno razvoju složene industrijske proizvodnje opreme i trajnih proizvoda robe široke potrošnje.

Već sredinom šesdesetih i početkom sedamdesetih godina počela je da dobija na značaju strategija eksportne promocije (Export Promotion). Čak je i većina ekonomista počela da favorizuje ovu strategiju. Tome su sigurno doprineli uspjesi u razvoju Japana i zemalja "četiri tigra" i valjana promocija ove strategije na njihovom primeru. Ekonomisti koji su podržavali ovu strategiju tvrdili su da ekonomija ima samo koristi od slobodne trgovine kroz uvoz savremene tehnologije, nedostajuće sopstvene akumulacije, znanja i konkurencije, koji prisiljavaju domaće proizvođače roba i pružaoce usluga na stalno poboljšanje kvaliteta i usavršavanje proizvedenih roba i usluga. Nasuprot tome, tvrdili su oni, zatvorena ekonomija gubi veze sa svetom, odlazi na pusto ostrvo, gde nema signala od spoljnog okruženja i gde ekonomski subjekti koji ne mogu da se porede sa boljim od sebe da bi stalno usavršavali svoju proizvodnju, počinju da liče jedni na druge u negativnom smislu. Tržište, i to međunarodno, kao vrhunski sudija svake proizvodnje prema njihovom shvatanju biva eliminisano i ekonomija se razvija pod staklenim zvonom, kišobranom, koji štiti i neefikasne firme. Primer već navedenih azijskih zemalja služio im je kao dokaz za sopstvenu tvrdnju, dok je primer mnogih latinoameričkih zemalja, koje su posle relativno uspešnog starta u razvoju počele da zaostaju, upotrebljavan kao dokaz u negativnom smislu za primenu strategije uvozne supstitucije roba i usluga.

Ako se stvari realno posmatraju retko koja zemlja upotrebljavala je isključivo jednu ili drugu strategiju. Pre bi se moglo reći da se radi o slabijem ili jačem delovanju

jedne ili druge strategije, što bi moglo da služi kao kriterijum za svrstavanje dotične zemlje u jednu ili drugu grupu strategijski orjentisanih zemalja. Čak su i zemlje koje su sinonim za izvozno orjentisanu ekonomiju (Južna Koreja, Tajvan, Singapur), ako se samo malo analizira njihov razvoj, ne samo na početku ekspanzije u ranim pedesetim godinama favorizovale strategiju uvozne supstitucije, već i u šesdesetim godinama kada su prešle na strategiju izvozne ekspanzije, još uvek su zadržale mnoge elemente svoje početne strategije koja se oslanjala na supstituciju uvoza. Forsirajući jak državni kapitalizam zadržali su snažan uticaj države na ekonomska kretanja (bilo kroz javni sektor, mere ekonomske politike koje su se ogledale u čvrstim protekcionističkim elementima radi zaštite domaće ekonomije). Jedno je bila javno proklamovana strategija, koja se i teorijski zagovarala, a drugo stvarno stanje aktivnosti javnog aparata u svakodnevnom delovanju. Pre bi se moglo reći da su države koje su prihvatile novu strategiju razvoja zadržale one mere ekonomske politike koje su još uvek značajno štatile domaću ekonomiju.

Ipak, bez obzira na sve teškoće Svetska banka je 1987. godine izradila jednu klasifikaciju zemalja u razvoju prema trgovinskoj orjentaciji i to u dva posmatrana perioda 1963-1973. i 1973-1985. Klasifikacija je obuhvatala 41 zemlju u razvoju uključujući i bivšu Jugoslaviju. Osnovna podela je u skladu sa trgovinskom, kao i ukupnom strategijom, na zemlje spoljno orjentisane i unutrašnje orjentisane, odnosno na zemlje koje su izvozno orjentisane i zemlje koje su za strategiju supstitucije uvoza. Postoji i sub podela u okviru dve glavne grupe na one koje su snažno orjentisane i one koje su umereno orjentisane na jednu ili drugu od trgovinskih, odnosno ekonomskih strategija razvoja u navedenim periodima.

KLASIFIKACIJA 41 ZEMLJE U RAZVOJU PREMA TRGOVINSKOJ ORJENTACIJI
U PERIODU 1963-1973. I 1973-1985. (1)

Period	Spoljno orjentisane		Unutrašnje orjentisane	
	Snažno sp.orjen.	Umereno sp.orjen.	Snažno un.orjen.	Umereno un.orjen.
1963-73. ////////	Hong Kong J. Koreja Singapur	Brazil Kamerun Kolumbija Kostarika Obala Slonovače Gvatemala Indonezija Izrael Malezija Tajland	Bolivija El salvador Honduras Kenija Madagaskar Meksiko Nikaragva Nigerija Filipini Senegal Tunis Jugoslaviya Tanzanija Turska Urugvaj Zambija	Argentina Bangladeš Burundi Čile Domonik.Rep. Etiopija Gana Indija Pakistan Peru Šri Lanka Sudan
1973-85. ////////	Hong Kong J. Koreja Singapur	Brazil Čile Izrael Malezija Tajland Tunis Turska	Kamerun Kolumbija Kostarika Obala Slon. El Salvador Gvatemala Honduras Kenija Meksiko Nikaragva Pakistan Filipini Senegal Šri Lanka Jugoslaviya	Argentina Bangladeš Bolivija Burundi Domink. Rep. Etiopija Gana Madagaskar Nigerija Peru Sudan Tanzanija Zambija

Na prvi pogled očigledno je da je više zemalja orjentisano k sebi i supstituciji uvoza i to u oba perioda. Ovo je rezultat brojnosti južno američkih i afričkih zemalja koje su prihvatile ovu strategiju i od nje još uvek ne odustaju. Kod snažno izvozno orjentisanih zemalja izdvajaju se već navedene zemlje "četiri tigra" (J. Koreja, Singapur, Hong Kong) dok je Tajvan u tabeli izostavljen iz političkih razloga na insistiranje Kine, mada po svim pokazateljima pripada ovoj grupi.

Između dva peiroda dolazilo je do prelaza zemalja iz jedne u drugu kategoriju u zavisnosti od napuštanja jedne i prihvatanja druge strategije. Pored već navedenih neprikosnovenih četiri zemalja NIC-sa u ovoj klasifikaciji bilo je još deset zemalja od kojih najviše iz Azije i L.Amerike. U peirodu 1973-1985. došlo je do značajne promene strategije razvoja od izvozne u uvozno supstitutivnu i to najviše u zemaljama Južne Amerike (Kolumbija, Kostarika, Gvatemala). Malo je kontradiktoran položaj Indonezije, koja jeprema nekim tumačenjima zadržala mesto izvozno orjentisane ekonomije, mada prema ovom pregledu to tako nije. Ako se zemljama "četiri tigra" dodaju Malezija i Tajland, kao i sporna Indonezija, onda se primećuje da je ova strategija (izvozne ekspanzije) apsolutno zastupljena u azijskim zemljama, a znatno manje u južnoameričkim zemljama (Brazil, Čile, Urugvaj), i Afričkim (Tunis). Turska i Izrael su zemlje koje su imale delimično razvijenu ekonomiju i orjentisane su ekonomski i politički na razvijene tržišne privrede zapada. Među umereno uvozno supstitutivnim zemljama prema klasifikaciji nalazi se i bivša Jugoslavija.

Interesantno je kako su ovakve strategije izvoza odrazile na medjunarodnu strukturu trgovine, odnosno na strukturu uvoza najveće industrijeke zemlje sveta SAD. Koje su od zemalja najviše uspele da prodru na to tržište? Iz naredne tabele 20 najvećih SAD trgovinskih partnera vidi se da ima dosta zemalja u razvoju i to NIC-s zemalja. Zemlje u razvoju nisu samo kako se smatra snabdevači razvijenih ekonomija, kakva je američka, sirovinama, već i sa kapitalnim dobrima (20% uvoza), kao i potrošačkim dobrima (53% uvoza). Među dvadeset najvećih trgovinskih partnera SAD nalazi se devet zemalja u razvoju (uključivši u tu svrhu i Kinu i Saudijsku Arabiju). Ostale zemlje

su iz grupe razvijenih tržišnih ekonomija.

 DVADESET NAJVEĆIH SAD TRGOVINSKIH PARTNERA, 1986. (MILIJARDE \$)
 (2)

	Ukupne transakcije	SAD izvoz	SAD uvoz
Kanada	114,0	45,3	68,7
Japan	112,3	26,9	85,5
SR Nemačka	36,7	10,6	26,1
Meksiko	29,9	12,4	17,6
Velika Britanija	27,5	11,4	16,0
Tajvan	26,8	5,5	21,3
J. Koreja	19,9	6,4	13,5
Francuska	17,8	7,2	10,6
Italija	16,1	4,8	11,3
Hong Kong	12,5	3,0	9,5
Holandija	12,2	7,8	4,4
Brazil	11,2	3,9	7,3
Belgija i Luksemburg	9,6	5,4	4,2
Venecuela	8,6	3,1	5,4
Australija	8,4	5,6	2,9
Kina	8,3	3,1	5,2
Švajcarska	8,3	3,0	5,3
Singapur	8,3	3,4	4,9
Saudijska Arabija	7,5	3,4	4,1
Švedska	6,5	1,9	4,6

Ukupno 20 zemalja	502,5	172,2	328,4
Devet zemalja u razvoju	133,0	44,3	88,7
Ukupno sve zemlje u razvoju	208,5	75,3	133,1
Ukupna SAD trgovina	604,4	217,3	387,1

Devet zemalja u razvoju kao % ukupne SAD trgovine	22,0	20,4	22,9
Sve zemlje u razvoju kao % ukupne SAD trgovine	34,5	34,7	34,4

 Ako Kinu i Saudijsku Arabiju izostavimo iz
 razmatranja ostaju "četiri tigra" i četiri zemlje koje geografski
 i u svakom drugom smislu gravitiraju ka SAD (četiri

južnoameričke zemlje). Meksiko je tipičan primer zemlje koja je orjentisana na susednu razvijenu zemlju. Posle Meksika sledeća tri mesta zauzimaju tri NIC-s azijske zemlje (Tajvan, Republika Koreja i Hong Kong) čije su strategije razvoja snažno izvozno orjentisane. Navedenih devet zemalja čini 22,9% američkog uvoza, a sve zemlje u razvoju daju 34,4% ukupnog američkog uvoza. Struktura uvoza iz zemalja u razvoju je različita, a kreće se od sirovina, poluproizvoda, pa do složenih industrijskih proizvoda. Od sirovina najznačajnija je nafta koja čini 80% ukupnog uvoza nafte u SAD, a najznačajniji izvoznici su Saudijska Arabija, Venecuela, Meksiko. Razvijenoj zemlji, kao što je SAD najteže prodavati industrijske proizvode, a ako se zna da zemlje "četiri tigra" nisu bogate prirodnim resursima i da se njihova strategija izvoza bazira na izvozu proizvoda više faze obrade, onda se može zaključiti da gro izvoza ovih azijskih zemalja čine industrijski proizvodi, što je za ove zemlje izuzetno afirmativno. Ove zemlje nisu prezadužene (kakve su uglavnoma latinoameričke zemlje) što je otežavajući faktor, koji primorava zemlje na izvoz po svaku cenu radi otplate ranije korišćenih kredita, pa je uspeh azijskih zemalja još veći. One ukupno ostvaruju 55% ukupnog izvoza devet najvećih izvoznika iz grupe zemalja u razvoju, 37% ukupnog izvoza iz svih zemalja u razvoju i 13% svetskog izvoza u SAD prema podacima za 1986. godinu.

Iako je poznato da SAD imaju veliki trgovinski deficit (od ukupno ostvarenih uvozno - izvoznih transakcija ostvarenih u 1976. god. 64% je ostvareno na uvoz, a 36% na izvoz) bitno je istaći da su Tajvan, J. Koreja i Hong Kong iznad tog proseka, a da je slučaj Tajvana interesantan jer je od ukupnog procenta bilateralnih trgovinskih transakcija 79% otpadalo na izvoz iz Tajvana u SAD, a 21% na izvoz SAD u Tajvan. Ovim je u

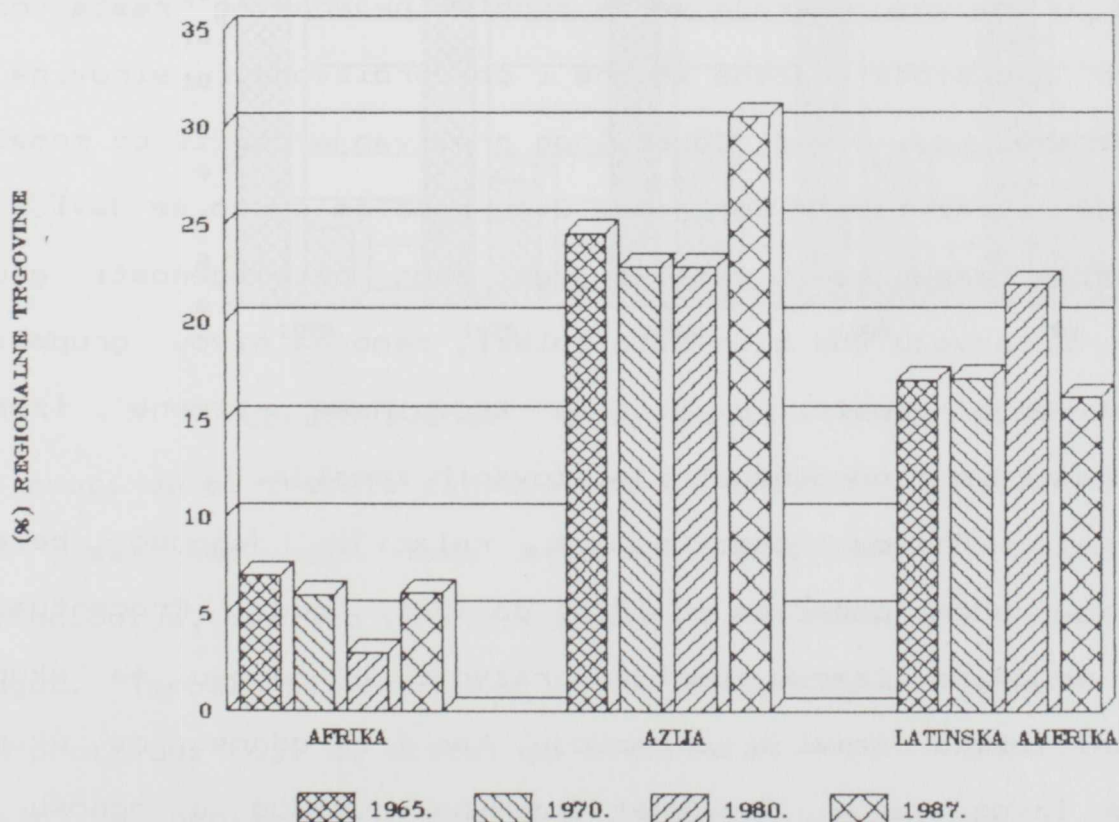
potpunosti potvrđena ispravnost izvozno orjentisane strategije koje su odabrale azijske zemlje, strategije koja je možda teža za realizaciju, traži neke oblike političke saradnje sa razvijenim zemljama, ali ipak na kraju donese značajne efekte. Ovo stoga više ako se zna da ostale zemlje, koje su se odlučile za favorizovanje uvozno supstitutivne strategije, odnosno okrenutosti sebi, pate od mnogih problema od visoke inflacije, pa preko nezaposlenosti i velike zaduženosti, što je naročito vidljivo kod velikih latinoameričkih zemalja (Argentina, Meksiko).

Nije važno samo ostvariti trgovinu sa najrazvijenijim ekonomijama sveta, već i u svetlu savremenih međunarodnih ekonomskih tokova globalizacije i trgovinske saradnje povezati se sa regionalno najbližim zemljama ka kojima se gravitira. Radi se o regionalizaciji i subregionalizaciji međunarodne trgovine. Kada je reč o regionalnoj trgovini trebalo bi razmotriti i opciju trgovine između zemalja u razvoju u okviru regiona, odnosno intraregionalnu trgovinu. Da bi se ovakav vid trgovine analizirao trebalo bi se skoncentrisati na tri regiona u kojima ima najviše zemalja u razvoju, a to su Afrika, Azija i Latinska Amerika u kojima je posmatran vremenski period od 22 godine i to od 1965 - 1987. godine, sa konkretnom analizom na 1965, 1970, 1980. i 1987. godinu. Već na prvi pogled uočljive su velike razlike koje su direktno povezane sa ekonomskom razvijenošću. Najrazvijenije azijske zemlje sa eksterno orjentisanim ekonomijama, ne samo da su najviše trgovale sa razvijenim zemljama sveta, već su najviše trgovale međusobno u okviru svog regiona, što znači da je trgovina kao veoma važna servisna grana kod njih najrazvijenija. Posle njih slede zemlje latinoameričkog kontinenta i na kraju afričke zemlje kao najmanje

razvijene.

Afrika, kao najmanje razvijen region ostvaruje najmanji obim trgovine između zemalja koje se nalaze u tom regionu i procenat te trgovine nije veći od 6%. Južna Amerika, kao razvijeniji region ostvaruje obim intraregionalne trgovine koji se kreće između 15-20%, sa izuzetkom 1980. godine, kada je procenat premašio iznos od 20%. Azijski region je najrazvijeniji region od tri posmatrana sa ostvarenim iznosom trgovine od 20-25% osim 1980. kada je iznosio (31%).

INTRAREGIONALNA TRGOVINA KAO PROCENAT UKUPNE TRGOVINE SVAKOG REGIONA (3)



Ovakvi podaci su logični i zbog činjenice da se sa većim nivoom razvijenosti širi lepeza proizvoda koji se nudi u razmenu, a samim tim raste i broj kontakata između tako brojčano velikog kontigenta firmi koje nude svoje proizvode i usluge u

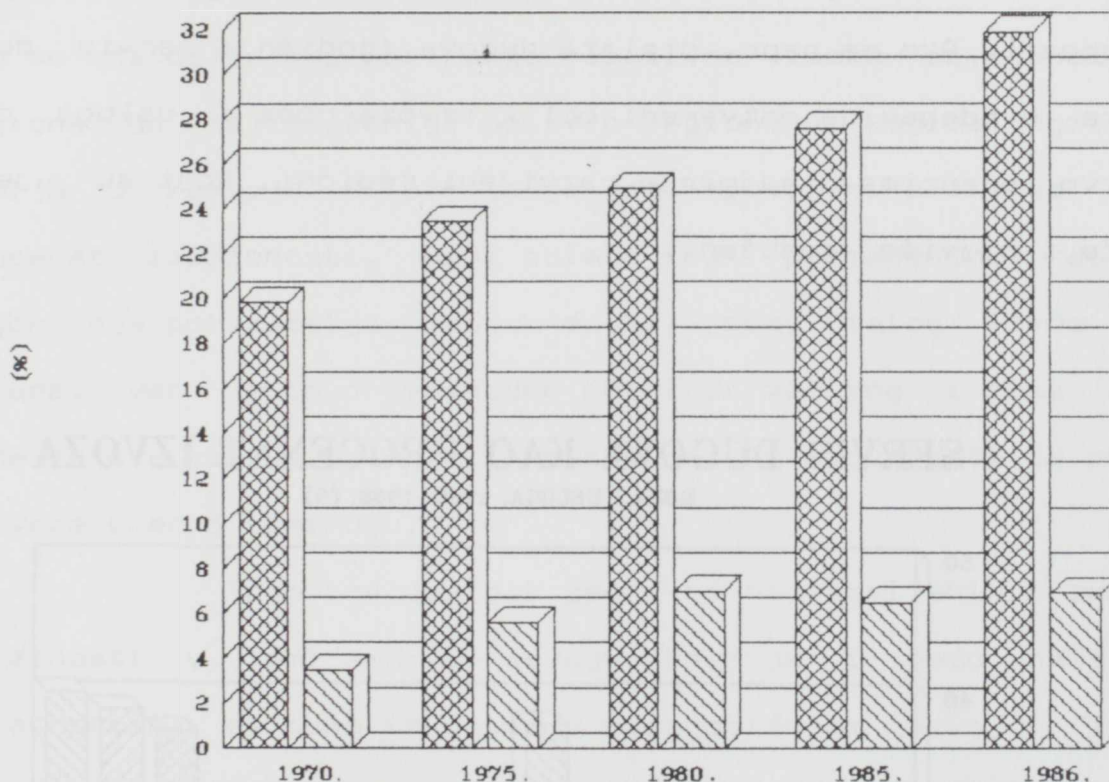
u trgovinske tokove. Zato su afričke zemlje i u ovom pogledu najviše hendikepirane i njihova regionalna trgovina je najmanja. Trgovina između azijskih zemalja je ne samo nominalno, već i procentualno najveća, a i njen rast je posle perioda mirovanja između 1970. i 1980. godine najekspanzivniji.

Pored regionalne i međunarodne trgovine na svetskom nivou važna je saradnja između samih zemalja u razvoju. Na trgovini u okviru zemalja u razvoju ne bi trebalo insistirati iz ideoloških razloga, već iz čisto praktičnih koji se svode na ekonomsku upućenost približno isto razvijenih država. Kao jedan od razloga veće upućenosti na međusobnu trgovinu između zemalja u razvoju ukazuje se na problem nejednakog rasta cena finalnih proizvoda s jedne strane i poluproizvoda i sirovina s druge strane, koji dovodi do stalnog preliivanja dobiti od zemalja u razvoju ka razvijenim zemljama. Ovaj problem često se javlja i u odnosima između samih zemalja juga. Zbog heterogenosti grupe zemalja u razvoju kod njih isto dolazi, samo na nivou grupacije do preliivanja dobiti u slučaju trgovinske razmene između najsiromašnijih i novoindustrijalizovanih zemalja.

Razvoj trgovine na relaciji jug-jug beleži ekspanziju prema podacima od 1970. do 1986. god. Procentualno učešće trgovine između zemalja u razvoju, u odnosu na ukupnu ostvareni izvoz zemalja u razvoju, kao i u odnosu na ukupan svetski izvoz raste. Procenat trgovine jug-jug u odnosu na svetski izvoz porastao je od 3,5 % u 1970. godini na 6,9% u 1986. godini, da bi 1980. godine dostigao najviši nivo od 7%. On je za period 16 godina udvostručen, ali bez obzira što je udvostručen on je u odnosu na svetsku trgovinu još uvek nizak. Bolja situacija je u okviru trgovinske razmene između zemalja juga u odnosu na ukupan izvoz istih zemalja, na šta ukazuje i podatak

da je procenat trgovine na relaciji jug-jug porastao od 19,8% u 1970. godini na 31,9% u 1976. godini. To znači da se gotovo trećina izvoza zemalja u razvoju ostvaruje u okviru grupacije.

TRGOVINA JUG-JUG KAO PROCENAT IZVOZA ZEMALJA U RAZVOJU I SVETSKOG IZVOZA (4)



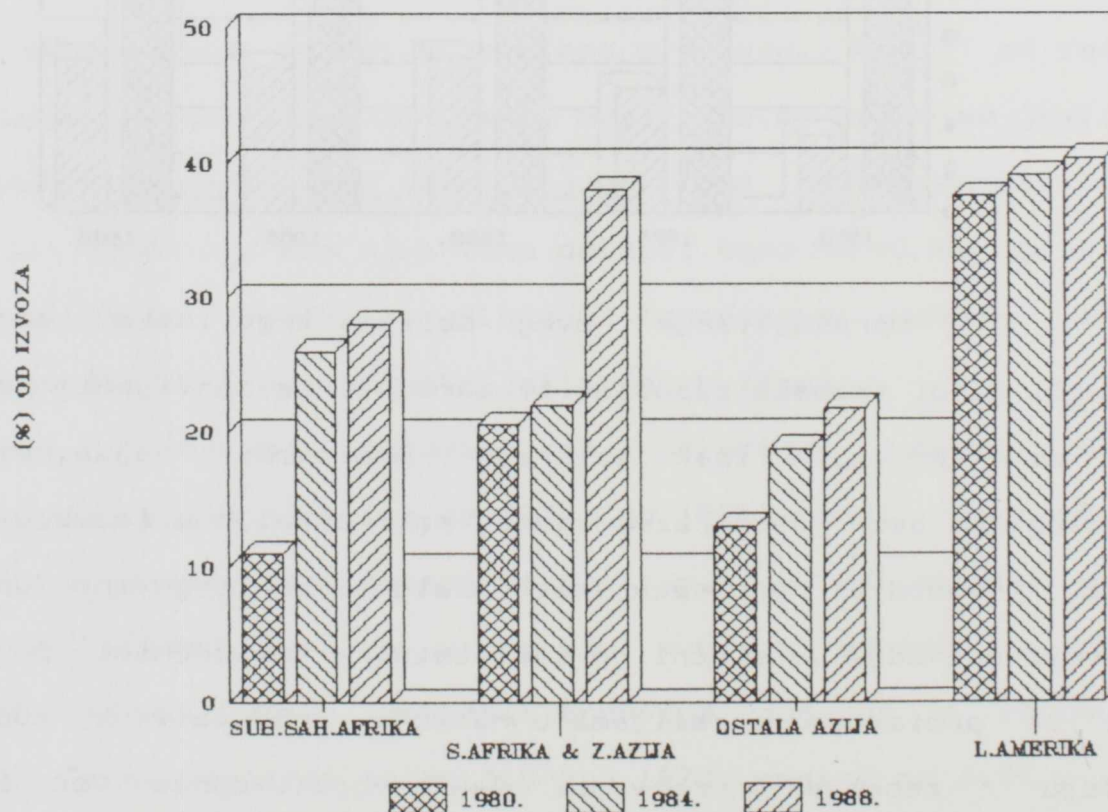
Upražnjavanje ovog oblika trgovinske saradnje ne znači da bi trebalo zapostaviti saradnju sa razvijenim zemljama jer se kod njih ipak stvaraju proizvodi najsavremenije tehnologije, bez kojih razvoj svih, pa i zemalja u razvoju nije moguć. Trebalo bi naći neku vrstu "balansirane trgovine" gde bi se proizvodi koji su slični po kvalitetu, a konkurentni po ceni koji se proizvode u zemljama u razvoju prodavali i kupovali između zemalja u razvoju. Takve proizvodnje već ima u dovoljnoj meri u okviru NIC-s zemalja. Mogli bi se napraviti i preferencijalni sporazumi o uklanjanju trgovinskih barijera između zemalja u razvoju, koji bi još više potpomogli trgovinu i u značajnoj meri isključili faktor nejednake razmene. Nešto slično pokušano je 1989. godine stvaranjem globalnog

sistema trgovinskih preferencijala (GSTP- Global System of Trade Preferncis) koji je imao za cilj da poveća obim trgovine unutar grupacije, ali on još uvek ima simboličnu primenu.

Drugačija je situacija ako se izvoz dobara i usluga posmatra u odnosu na druge ekonomske pokazatelje, osim nivoa razvijenosti. Ako se napr. otplata dugova (godišnji servis duga) posmatra u odnosu na ostvareni oblik izvoza roba i usluga onda liderstvo preuzimaju najmanje razvijeni regioni, koji su ujedno najčešće i najviše zaduženi.

SERVIS DUGOVA KAO PROCENAT IZVOZA

ROBA I USLUGA, 1980-1988. (5)



Prema ovom pokazatelju najnerazvijenije zemlje Afrike nisu svoj izvoz roba i usluga morale najviše da koriste

za servisiranje dugova, već ih je prema pokazateljima 1980-1988. godine u tome pretekla Latinska Amerika, iako je 1988. godine razlika bila veoma mala i iznosi 3-4% u korist američkih zemalja. Latinska Amerika je imala pokrivenost izvoza u odnosu na servis dugova u iznosu od preko 40%. Ovo je sasvim razumljivo, ako se zna da je bez obzira na relativno visoku razvijenost ovog regiona on najzaduženiji od svih regiona u kojima egzistiraju zemlje u razvoju. Situacija je još nepovoljnija ako se zna da procenat zaduženosti, mada polako ipak permanentno raste. Do pogoršanja pokazatelja manje dolazi zbog malog izvoz roba i usluga, već je to prevashodno rezultat velikog iznosa kredita koje su ove zemlje uzimale, a danas nisu u mogućnosti da preuzete obaveze uredno izmiruju.

Trgovina je ipak jedna od najrazvijenijih servisnih delatnosti u zemljama u razvoju. Ona je i među najstarijim delatnostima, sa puno iskustva u dugogodišnjem razvoju. Iskustvo ukumponovano sa savremenim tehnološkim rešenjima čini neophodan osnov za njen budući razvoj. To se posebno odnosi na one zemlje u razvoju, koje imaju atraktivan geografski položaj, i preko čijih se granica ukrštaju međunarodni trgovinski tokovi usluga i roba. Zemlje koje imaju takvu prednost i koje su svoju razvojnu filozofiju i strategiju ekonomskog razvoja usmerile ka izvoznoj ekspanziji, već su postigle značajne ekonomske rezultate i mogu realno očekivati da će trgovinsku granu i dalje uspešno razvijati.

1) Todaro, Michael P., Economic Development in the Third World, Longman Inc, New York, 1990. str. 429

2) Ibidem, str. 587

3) The Challenge to the South, Oxford University Press, London, 1990. str 175

4) Todaro, Michael P., Economic Development in the Third World, Longman Inc, New York, 1990. str. 454

5) The Challenge to the South, Oxford University Press, London. 1990. str. 229

ISKUSTVA U RAZVOJU TERCIJARNOG SEKTORA

TERCIJARNI SEKTOR U AZIJSKIM ZEMLJAMA

Servisni sektor, kao sektor u ekspanziji, značajan je za ekonomski razvoj ne samo razvijenih, već i zemlja u razvoju. On pruža realne šanse za razvoj sa svim svojim granama delatnosti, počev od javnog sektora pa do ostalih značajnih grana (finansija, turizma, gradjevinarstva, komunikacija). Pozitivne impulse savremenih tehnoloških rešenja inkorporirane u servisni sektor mnoge zemlje u razvoju, posebno NIC-s ili NIE-s mogle bi, a u dosta slučajeva koriste, za sticanje prednosti u pojedinim servisnim delatnostima. Razvoj servisnog sektora (telekomunikacionih, sistema finansija, osiguranja, transporta i drugih delova servisnog sektora) ima afirmativnih efekata i na efikasnost celokupne ekonomije, jer poboljšava njene komparativne karakteristike.

Zemlje koje su u poslednje tri decenije razvoja zabeležile najveći, odnosno najdinamičniji razvoj u svetskim razmerama, su azijske zemlje. U ovom periodu došlo je do dramatičnog pomeranja u pogledu stepena ekonomskog razvoja od razvijenih ka zemljama u razvoju u Aziji i pacifičkom basenu. To je potvrdio razvoj Japana, grupe zemalja koje se često nazivaju zemljama "četiri tigra" (Južna Koreja, Tajvan, Hong Kong, Singapur). Neka razmatranja, koja nisu usamljena, ukazuju na to da će XXI vek biti vek zemalja pacifičkog oboda. Tako se svetski razvijeni centar sada, posle mediteranskog i atlanskog basena pomera ka pacifičkom. Posle atlanskih već poznatih biznis centara (Njjorka, Pariza, Londona) dolazi do ubrzanog razvoja pacifičkih centara (Los Andelesa, Sidneja, Tokija).

Po svim pokazateljima (ekonomskim, geografskim,

demografskim) ovaj region ima primućstvo u odnosu na mediteranski i atlanski basen. Prostire se od zapadne obale Južne Amerike severno do Beringovog moreuza i južno sve do Australije, obuhvatajući sve zemlje koje izlaze na pacifički okean. To je ogromno područje, koje je dva puta veće od Evrope i Amerike zajedno. U radu se neće izučavati američki i australijski deo basena, već samo azijski u kome dominira Japan kao jedna od najrazvijenijih zemalja sveta, Kina zemlja s najvećim potencijalom u pogledu svih resursa i grupa zemalja u razvoju koja se često nazivaju NIC-s, (Hong Kong, Singapur, Južna Koreja, Tajvan) kao i grupa zemalja koje su na njihovom putu razvoja (Malezija, Tajland, Indonezija). Još uže posmatrano posmatrano predmet izučavanja samo su NIC-s zemlje, kao reprezentativni primerici uspešnog napredka zemalja u razvoju. To je grupa zemalja u razvoju koja je svoju strategiju razvoja gradila na izvoznoj filosofiji, prodoru na svetsko tržište i koja je sa svojom strategijom uspela da se u kratkom periodu ubrzano razvije. Današnji ekonomski razvoj ovog regiona je po ostvarenim stopama razvoja period najbrže ekonomske ekspanzije na svetu, koji je petostruko veći od stope rasta zabeležene u predhodnim industrijskim revolucijama. Takav razvoj nastavljen je i danas, ali u blažoj formi, kako u Japanu kao najrazvijenijoj zemlji, tako i u ostalim zemljama regiona.

Razvoj je sveobuhvatan u svim ekonomskim delatnostima, pa i u servisnom sektoru. U Južnoj Koreji procenat mladih ljudi koji pohađaju visoko stručno obrazovanje veći nego u Britaniji, a 85% učenika upisanih u srednju školu završava uspešno školu, što je više nego u Britaniji i Francuskoj. Južna Koreja ima najveći broj doktora nauka po glavi stanovnika na svetu. Samo jedna od najvećih korporacija u zemlji (Daewoo Group)

ima potrebu za zapošljavanjem hiljadu doktora nauka u devedesetim godinama. Privatni sektor je uveliko zakoračio na univerzitete, pa ne samo da stipendira studente, već je i vlasnik 80% svih univerziteta u zemlji (206 od ukupno 256). (1) Kulturni centar sveta seli se iz Njujorka i Pariza u Tokijo. U devedesetim godinama Tokijo će postati vodeći svetski centar u modi, dizajnu i mnogim oblicima umetnosti. Mnoge svetski poznate arhitekture su Japanci i njihova dela krasi najrazvijenije gradove sveta. Tokijo ima osam simfonijskih orkestara. U pogledu saobraćajne infrastrukture zemlje istoka su na nivou najrazvijenijih zemalja sveta, bez obzira na otežane geografske i klimatske faktore u kojima se on odvija. Program brzih pruga bio je pionirski započet u Japanu i sada je u normalnoj eksploataciji. Brodogradnja, avionski i vodeni saobraćaj zbog geografske upućenosti na ovaj vid saobraćaja su razvijeni u gotovo svim zemljama, a posebno u Japanu i Singapuru.

Finansijske institucije, one vodeće u svetskim okvirima, već odavno su u rukama zemalja istoka. U sedamdesetim godinama ovog veka samo jedna japanska banka nalazila se u krugu deset najvećih banaka na svetu. Već u narednoj dekadi dogodio se značajan preokret prema istraživanjima koja su data u časopisu američkih bankara (American Banker). (2) Dogodilo se da među prvih 26 banaka sveta prema izveštaju za 1980. godinu nije bilo nijedne američke banke. Najveća američka banka New York's Citibank rangirana je na 27 mestu, a Bank of America jedna od najznačajnijih i najpoznatijih među velikima nalazi se prema tom izveštaju na 44-tom mestu. Savim je drugačija situacija sa japanskim bankama. One drže prvih 12 mesta u svetu i ukupno 17 mesta među najvećih 25 na svetu. To je potpuni preokret u odnosu na predhodni period koji sa ovim podacima pokazuje finansijsku

snagu Japana i ostalih potencijalnih ekonomskih sila sveta (pored zemalja tzv. "četiri tigra" ovde se prvenstveno misli na Kinu kao na potencijalnu velesilu koja raspolaže kritičnom masom za skoro sve razvojne resurse).

Trgovina je u ovim zemljama tradicionalno razvijena vekovima unazad. Njihova strategija razvoja upravo se zasnivala na izvoznom prodoru, koji se pokazao kao potpuno ispravan put razvoja, što se ogleda u skoro trostruko bržoj ekspanziji njihovih ekonomija u odnosu na ostatak razvijenog dela sveta. Između 1975 i 1988. godine "četiri tigra" povećala su svoje učešće u ukupnom svetskom izvozu proizvedenih dobara sa 4% na 11%. U 1987. godini u odnosu na 1985. godinu njihovo učešće u izvozu elektronske robe široke potrošnje poraslo je za 15%, jer je 1987. godine taj procenat iznosio 30%, za razliku od 1985. godine kada je isto učešće iznosilo 15%. SAD danas više kupuje od Južne Koreje nego od Francuske i više od Tajvana nego od Italije i švedske zajedno. Šesdesetih godine američka trgovina sa Azijom iznosila je samo polovinu trgovine sa Zapadnom Evropom. U 1988. godini ovaj iznos je radikalno promenjen i američka trgovina sa Azijom je za 50% veća nego sa Zapadnom Evropom, a predpostavlja se da će u devedesetim godinama ona biti dvostruko veća od trgovine sa Evropom. (3)

U ovom azijskom delu pacifičkog oboda Japan je sigurno najrazvijenija zemlja, i ne samo u tim okvirima već možda i u svetskim. Kina i "četiri tigra" imaju najveće šanse da u bliskoj budućnosti sustignu Japan. Ove zemlje se često u pejorativnom smislu nazivaju "četvoročlanom bandom" prema sasvim opskurnom razlogu i nazivu četvorice komunističkih lidera koji su vladali posle smrti Maocetunga u Kini. Pažnju treba posvetiti i Kini koja je prema mnogim razmatranjima potencijalno najveća sila

XXI veka. U grupu već razvijenih zemalja regiona spadaju zemalje grupacije ASEAN (Tajland, Filipini, Malezija, Indonezija, Bruneji i već navedeni Singapur). Od navedenih zemalja pažnja će biti usmerena na najrazvijenije zemlje u ovom regionu. Ovde se pre svega misli na NIE- zemlje "četiri tigra" i neke od zemalja iz grupacije ASEAN-a, mada ove nabrojane zemlje nisu homogene prema mnogim ekonomskim pokazateljima. Neke od njih mogu se smatrati razvijenim zemljama u svetskim okvirima čije ekonomije imaju značajan uticaj na međunarodne ekonomske odnose, dok su neke tek na početku takvog ubrzanog razvoja i uključivanja u internacionalne ekonomske sisteme.

Južna Koreja, Tajvan, Hong Kong, Singapur su u nepune tri decenije svog ubrzanog razvoja uspele da dospeju u krug informativnih ekonomija i da imaju u devedesetim godinama godišnje stope rasta između 7 i 10%, za razliku od SAD koja ostvaruje 3% godišnje stope rasta. Od nerazvijenih ekonomija u kratkom periodu postali su najveći svetski izvoznici informacione tehnologije (kompjutera i delova za njega, audio i video opreme), brodova, automobila. Svoj razvoj sa eksportno orijentisanom ekonomijom gradili su prvo vreme na jeftinoj radnoj snazi (i danas je ona jeftinija od američke i evropske), a danas proizvode dobra visoke tehnologije. Na sličnom putu su Indonezija, Filipini, naročito Malezija i Tajland. Oni kao da već koračaju proverenim stazama razvoja ka savremenim tržišnim ekonomijama.

Malezija ostvaruje godišnje stope rasta per capita GDP od preko 8%, a izvoz raste po godišnjoj stopi od oko 25%, što znači da se izvoz prosečno udvostručuje svake tri godine. Do skoro nerazvijena zemlja Malezija je postala treći proizvođač integrisanih kola u svetu, odmah iza SAD i Japana. Snažan zamah ovakvom razvoju dao je i proces privatizacije sproveden u

devedesetim godinama kada je više stotina firmi privatizovano. U periodu 1980-1990. godina ova zemlja je uspela da privuče 3,1 milijardu \$ stranog kapitala što ukazuje na poverenje i stabilnost države. (4)

Tajland je u svom ekonomskom razvoju ostvario rekordnih 10% stope rasta GDP došavši s takvim rastom među vodeće zemlje na svetu. Komparativna prednost ove zemlje je stabilnost (ekonomska i politička) koja stvara pozitivne uslove za strana ulaganja, kao i jeftina i mlada radna snaga (prosečne starosti oko 20 godina), koja smanjuje radne troškove proizvodnje. Turizam je najznačajnija servisna grana koja je razvijena na Tajlandu i od koje Tajland ostvaruje godišnji prihod od oko 3 milijarde \$. Želja vlade Tajlanda je da podje putem kojim su prošle i druge zemlje ovog regiona koje su sada razvijene industrijske zemlje (Južna Koreja, Singapur, Tajvan), a to je put od proizvođača i izvoznika tekstila do elektronike i kompjutera. Međutim, kako je u ovoj zemlji, kao i u većini zemalja iz ovog regiona dosta razvijen servisni sektor možda će Tajland preći put od poljoprivredne i industrijski nerazvijene zemlje pravo do servisne ekonomije (SSE-Straight to Service Economy) nezapostavljajući ni industrijski sektor. U zemlji se nadaju da će tako razviti ekonomiju, posebno grad Bangkok koji bi do kraja milenijuma trebalo da postane regionalni finansijski centar i za okolne zemlje (Vijetnam, Kambodžu, Laos), preko koga će se lakše uključiti u integrisani globalni ekonomski sistem. Posle rekordne stope rasta GDP u 1988. godini predvidja se da će u narednom periodu do dvehiljadite godine rast GDP biti na stabilnom nivou od oko 7,8% godišnje. (5)

1) John Naisbitt, Patricia Aburdene, Megatrends 2000, Pan Books,

London, 1991, str.159

2) Ibidem, str.180

3) Ibidem, str.160

4) The Daim Drops, The Economist, br.7694, London, 1991, str.51

5) Thailand - A point of Light, International Finance, UBS -
Economic Research Department, Zurich, 1991, str. 12

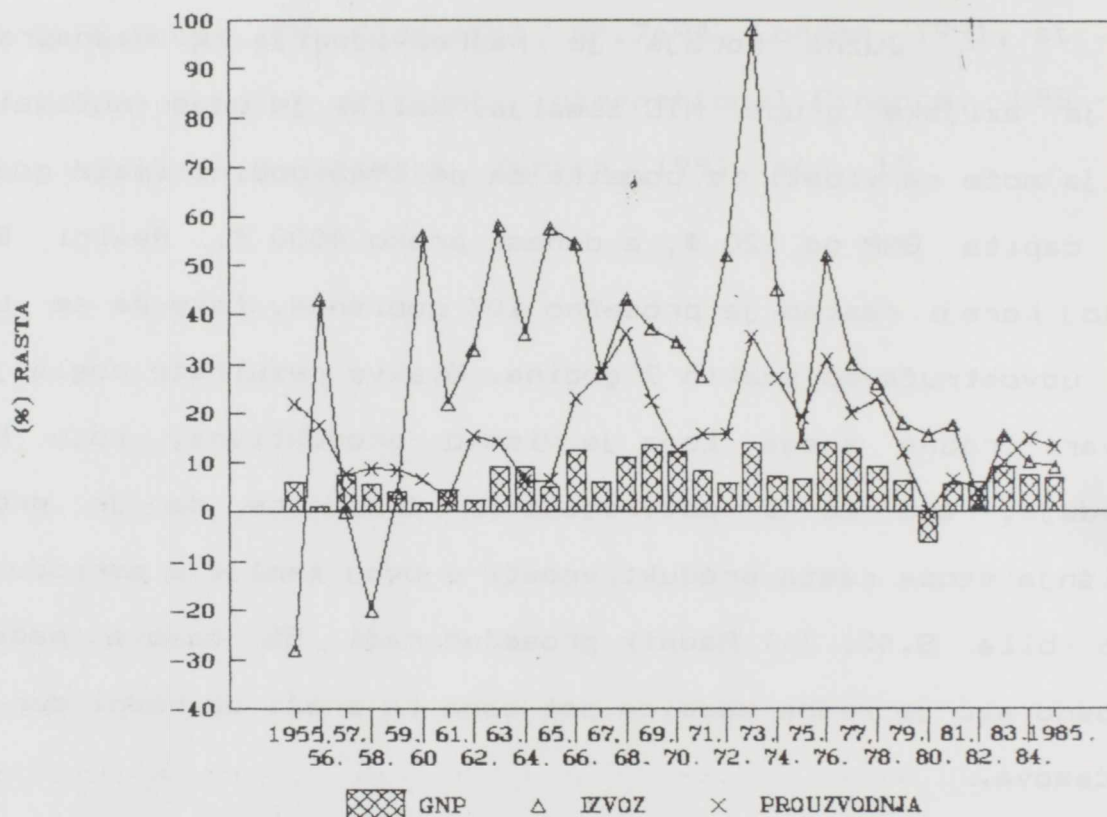
JUŽNA KOREJA

Južna Koreja je najrazvijenija i najnaprednija zemlja azijske grupe NIC zemalja. Koliki je uspon doživela ova zemlja može se videti iz podatka da je 1965. godine imala godišnji per capita GNP od 120 \$, a danas preko 4000 \$. Realni GNP u Južnoj Koreji rastao je prosečno 10% godišnje, tako da se ukupni GNP udvostručavao svakih 7 godina. Ovakve rezultate mogla je da ostvari radna snaga koja je visoko produktivna, koju Koreja poseduje, što se i potvrđuje iz činjenice da je prosečna godišnja stopa rasta produktivnosti u ovoj zemlji u periodu 1982-1986 bila 8,4%. (1) Radnik prosečno radi 55 časova nedeljno, odnosno ako je radna sedmica pet dana to znači da radni dan traje 11 časova.

Ubrzani razvoj traži velika ulaganja u R&D (istraživanje i razvoj) i Koreja godišnje troši 2% od GNP za R&D (SAD i Japan 3%), ali planira da taj procenat do kraja milenijuma poveća na 5% od GNP.

Ova zemlja je 1953. godine u svom nacionalnom proizvodu imala učešće poljoprivrede od 47%. Samo 9% proizvodnje činili su proizvodi sekundarnog sektora. U 1981. godini ovaj odnos je drastično promenjen i iznosio je 16% prema 30% u korist proizvodnog sektora, a ukupnu industrijsku proizvodnju sredinom sedamdesetih godina činilo je 42% proizvodnje hemijske i teške industrije (uprvo u periodu ubrzane industrijalizacije). (2) Kako se kretao razvoj Južne Koreje u periodu 1955-1985. najbolje pokazuje praćenje pokazatelja rasta GNP-a, rasta industrijskog sektora i razvoja izvoza. Isti podaci pratiće se i kod drugih azijskih NIC-s zemalja, zbog mogućnosti lakšeg poredenja razvoja.

RAST GNP, PROIZVODNJE I IZVOZA (3)



GNP je samo u jednoj od posmatranih godina (1980.) bio u minusu, odnosno zabeležena je negativna stopa rasta, a od 1962. godine nikada nije rastao po stopi nižoj od 5%, dok je u 6 godina bio preko 10%. Razvoj industrije bio je čak dinamičniji i ubrzaniji. U 29 godina rast je bio iznad 10%, a u 21 godini iznad 20%, što se potpuno slaže sa hipotezom o ubrzanom industrijskom razvoju. Kako je Južna Koreja jedna od zemalja koja je imala ekonomsku i razvojnu filozofiju na osnovama izvozno orjentisane ekonomije, to se moralo odraziti i na ukupan izvozni rezultat. U najvećem delu posmatranog perioda izvoz je rastao po stopi preko 2% godišnje, a u 5 godina preko 50%, sa apsolutnim rekordom u 1973. godini kada je izvoz u odnosu na predhodnu godinu porastao za 69%. I struktura izvoza se menjala pa je tako 1962. godine izvoz činilo 17% industrijskih proizvoda,

a 1981. godine čak 91%.

Radna snaga je sektorski raspoređena i angažovana u skladu sa periodima ekonomskog razvoja. Godine 1960. 2/3 radne populacije bilo je angažovano u primaranom sektoru, a 1/3 radila je van ovog sektora. 20 godina kasnije situacija se potpuno promenila, pa se dve trećine angažovane radne snage preselilo iz primarnog u druga dva sektora.

Južna Koreja je u posleratnom periodu prošla kroz nekoliko faza razvoja. Treba napomenuti da je do 1945. godine ona bila sastavni deo japanskog carstva sa modernom administracijom, monetarnim sistemom, putnom i železničkom mrežom i obrazovanjem. To je bio temelj, bez obzira na autoritativni politički sistem koji je bio na snazi u to vreme, za neki budući ekonomski razvoj. Pored ekonomskog Južna Koreja je bila i tehnološki i vlasnički zavisna od Japana, a izvoz je bio uglavnom orjentisan na ostali deo imperije. Period od 1945. do 1960. godine je period koji je Južnoj Koreji (tada već podeljenoj na Južnu pod dominacijom SAD i Severnu pod dominacijom tadašnjeg SSSR-a) doneo rat sa susednom, nekad istom državom Severnom Korejom, rat koji je odneo 1,3 miliona žrtava sa ekonomskim troškovima koji su ravni skoro dvogodišnjem tadašnjem GDP. Vlasnički maksimum zemljišnog poseda je ograničen, uvedena su ograničenja uvoza, državni sektor je jačao, a sa njime posebno vojni. Zemlja je uživala značajnu vojnu i civilnu pomoć od SAD, i tada je ostvarivala velike razvojne uspehe.

Period od 1961. do 1979. godine je period ubrzanog industrijskog razvoja pod diktatorskim režimom generala Parka, kada zemlja beleži najveće ekonomske uspehe u razvoju. To je period ubrzanog razvoja i otvaranja ka svetskim tržištima, kao i prodora na njih. Ekonomska politika u to vreme već se manje

oslanjala na pomoć SAD, a više je svojim merama (povećanim interesnim stopama, poreskim olakšicama, skidanjem ograničenja na uvoz, dvojnim kursom) unapredila proizvodnju i izvoz. Osnovne poluge razvoja bile su jeftina, disciplinovana i produktivna radna snaga i izvozna strategija. Država je imala značajnog kapitalnog udela u teškoj i hemijskoj industriji (brodogradnja, čeličane, mašinska industrija, petrohemijska). Uvozne zabrane pomerene su od metalnih i hemijskih proizvoda ka transportnoj opremi i mašinama. Krajem tog perioda (1979. godine) došlo je do političkih i ekonomskih problema što je dovelo do krize u razvoju zemlje.

Period posle 1979. godine do danas predstavlja sledeću etapu u razvoju Južne Koreje kada se zemlja još više okreće spoljnom, međunarodnom tržištu, privatnoj inicijativi, novim proizvodima i daljoj liberalizaciji tržišta, kao i reformama političkog i ekonomskog sistema. Dolazi do procesa denacionalizacije javnog sektora (naročito je značajna reprivatizacija bankarskog sektora). Biznis sektor dobija na značaju i ekonomija postaje složenija sa različitim delatnostima u sva tri sektora. Zemlja se okreće proizvodima visoke tehnologije i industrijama znanja, za razliku od predhodnog perioda kada je akcenat razvoja bio na teškoj industriji i građevinarstvu, i perioda pre toga kada je to bila laka industrija.

Glavni izvozni produkt Južne Koreje trebalo bi da bude tehnologija, kako korejci umeju da kažu, jer su siromašni prirodnim resursima. Elektronska industrija trebalo bi da postane najznačajnija eksportna grana, a do kraja 2000. godine planiraju da 1/3 celokupnog izvoza čine proizvodi visoke tehnologije: Kompjuteri, softveri koji podržavaju kompjutere, komunikaciona

oprema i proizvodi biotehnologije. U najnovijem petogodišnjem planu usvojenom 03.03.1993. godine, koji je nazvan "Planom za novu ekonomiju" glavni ciljevi trebalo bi da budu :

- Promocija industrijskog strukturalnog prilagođavanja koje bi trebalo da se kreće ka favorizovanju specifičnih strateških tehnologija, favorizovanja znanja i servisnih industrija (kao što su dizajn i inženjerski servis).

- promocija tehnološkog razvoja kroz povećanje ulaganja u istraživanje i razvoj, kako u državnom (kroz vladina fundamentalna istraživanja), tako i u privatnom sektoru (putem zajedničkih istraživačkih projekata sa specijalizovanim institutima, univerzitetima i drugim privatnim firmama), naročito u informacionom servisu. Povećanje ulaganja u istraživanje i razvoj trebalo bi da se kreće do nivoa od 3-4% od GNP-a do 1988.

Za vreme ovog petogodišnjeg plana trebalo bi da se ostvari prosečna godišnja stopa rasta GNP-a od 7% per capita, a da GNP bude na nivou od \$ 14.000 do 1988.godine sa ekonomskom stabilnošću i maksimalnom inflacijom od 3% godišnje, kao i da Južna Koreja postane zemlja sa pozitivnim platnim bilansom. (4)

1) John Naisbitt, Patricia Aburdene, Megatrends 2000, Pan Books, London, 1991. str. 167

2) Nigel Harris, The End of the Third World, Penguin Books, London, 1987. str. 31

3) Ibidem, str.32

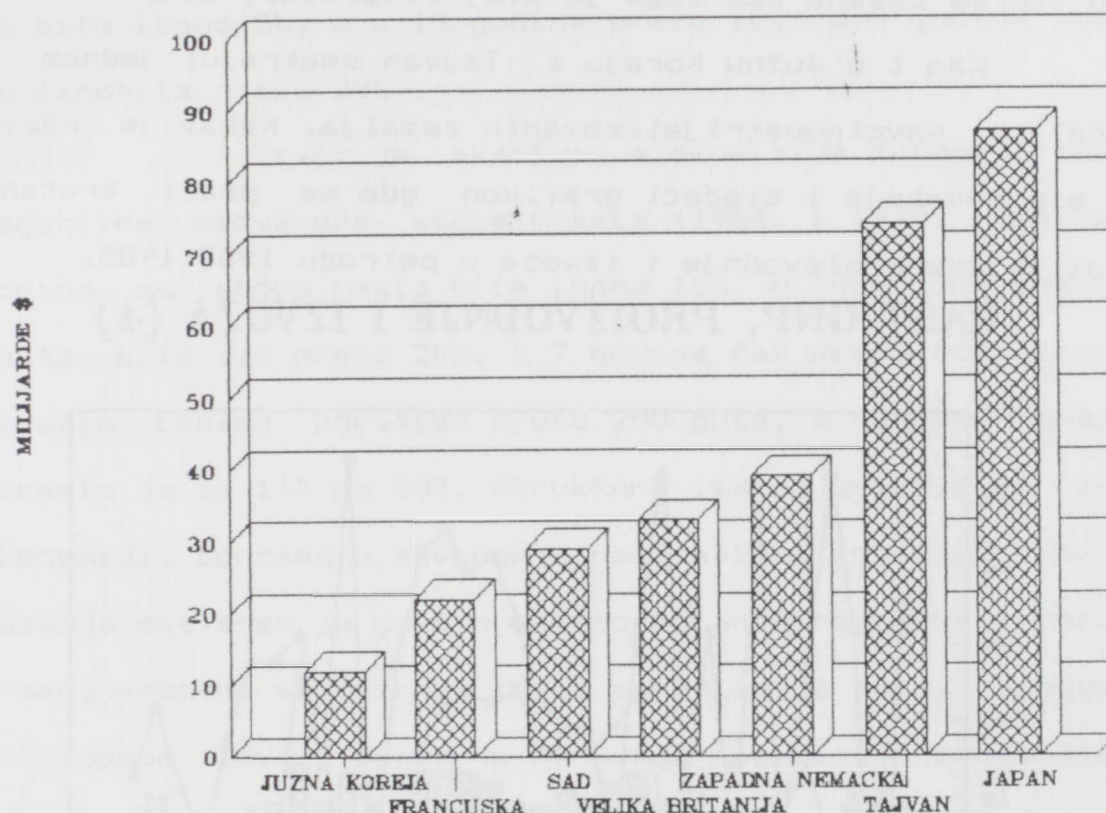
4) The Quarterly Industrial Review, The Korea Development Bank, Seoul, 1993. str. 24

TAJVAN

Ova zemlja je poseban slučaj zbog svojih specifičnih odnosa sa Kinom, koji su se u poslednje vreme počeli da menjaju. Iako su ovi odnosi bili dosta zategnuti, nije bilo smetnje odvijanju trgovinu između dve zemlje. Procenjuje se da je iznos trgovine između dve zemlje iznosio pre poboljšanja odnosa na godišnjem nivou od dve milijarde \$. Trgovina se posebno odvijala preko trećih zemalja, i to najčešće preko Hong Konga, a u novije vreme je došlo do seljenja iz Tajvana u Kinu određenih proizvodnih industrijskih grana, radno intenzivnih, uglavnom za proizvodnju robe široke potrošnje. To je zemlja kao i većina zemalja iz ovog regiona sa naizgled izraženim dualizmom. S jedne strane jakim vladinim uticajem na ekonomske tokove tj. kenzijskim tipom vođenja ekonomske politike, i sve većim pokušajem stvaranja neke vrste slobodne ekonomije u mnogim sektorima s druge strane. Osnovne prednosti budućeg razvoja zemlje su mali privatni biznis (u 1987. godini u Tajvanu je bilo 316.712 fabrika), njegova sposobnost da brzo reaguju na tržišne signale i da se brzo preorjentiše na novu proizvodnju i razvijen trgovinski sektor. (1) U 1989. godini na Tajvanu je ostvaren per capita GNP od oko 7,5 hiljada \$. Sa ukupnim ostvarenim obimom trgovine u 1988. godini u iznosu od 110,3 milijardi \$ Tajvan se nalazio na visokom 12 mestu najrazvijenijih trgovinskih zemalja zajedno sa švedskom i Južnom Korejom. Tajvan je imao deviznih rezervi u 1988. godini u iznosu od 74 milijardi \$, što ga svrstava na drugo mesto na svetu (Japan je bio prvi sa 87 milijardi, mada je šest puta veći). Kako predviđaju na Tajvanu u kriznim slučajevima ove visoke devizne rezerve mogu biti

upotrebljene za prodaju na medjunarodnom finansijskom tržištu.

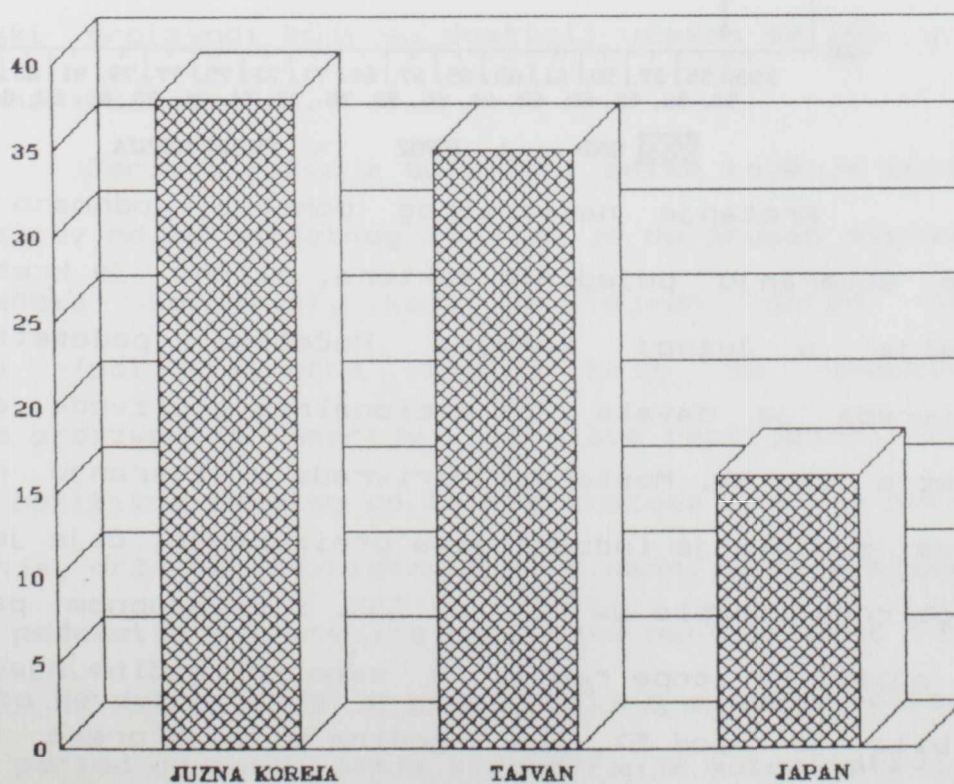
KOMPARACIJA DEVIZNIH REZERVI, 1988. (2)



Tajvan takodje iskazuje i značajan iznos štednje

koja se može koristiti kao razvojni kapital.

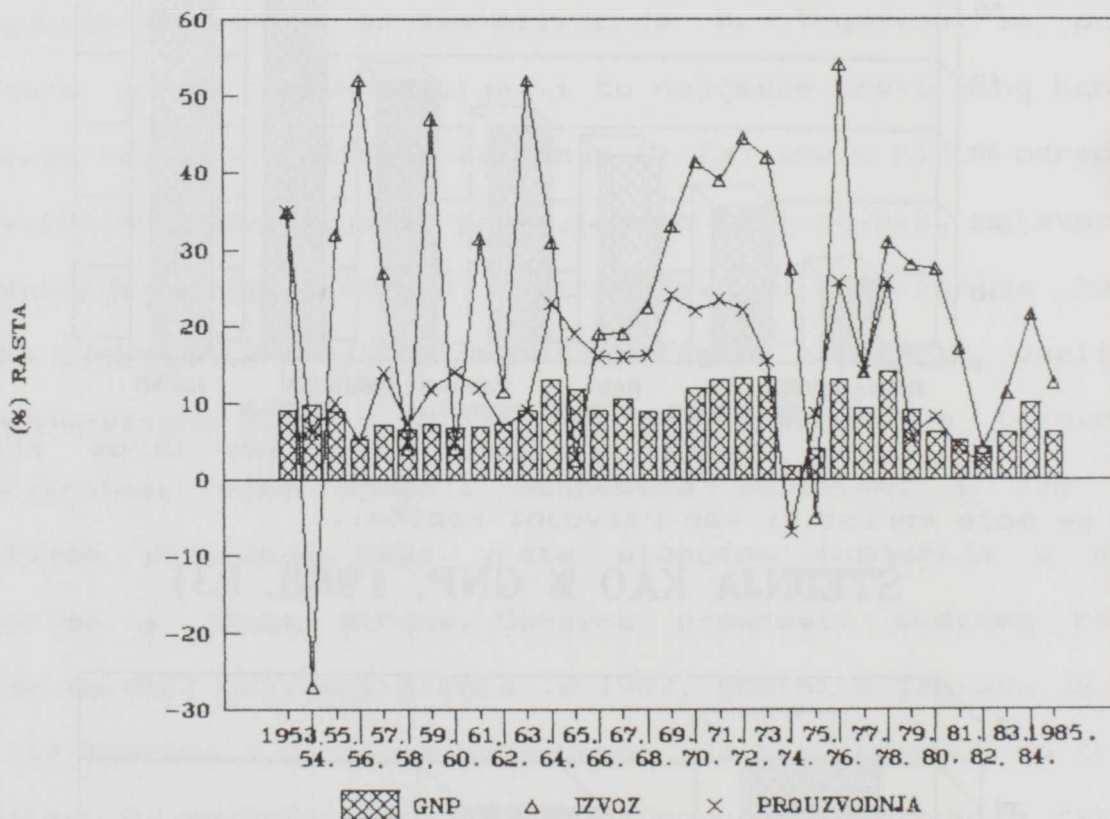
ŠTEDNJA KAO % GNP, 1988. (3)



Samo je Južna Koreja ispred Tajvana i kod nje je procenat štednje u odnosu na GNP 38% ,dok je kod Tajvana 35%. Obe zemlje su ispred Japana kod koga je ovaj pokazatelj 16%.

Kao i u Južnu Koreju i Tajvan smatraju jednom od najnaprednijih novoindustrijalizovanih zemalja. Kakav je razvoj Tajvana bio pokazuje i sledeći grafikon gde se prati kretanje GNP, industrijske proizvodnje i izvoza u peirodu 1953-1985.

RAST GNP, PROIZVODNJE I IZVOZA (4)



Kretanje nacionalnog dohotka, odnosno učešće u njegovom stvaranju pojedinih sektora, slično je kretanju ovog pokazatelja u Južnoj Koreji. Početkom pedesetih godina poljoprivreda je davala 35% nacionalnog proizvoda, a u ranim osamdesetim oko 9%. Mesto poljoprivrede u stvaranju nacionalnog proizvoda zauzela je industrijska proizvodnja, čije je učešće u istom peirodu poraslo sa 12% na 33%. U celokupnom periodu GNP beleži pozitivne stope rasta, u samo tri godine njegova stopa rasta bila je ispod 5%, a u 9 godina bila je preko 10%. Osim

1974. godine, kada je bila negativna (minus 6%) industrijska proizvodnja je stalno beležila pozitivne stope rasta. Tri godine je bila ispod 5%, a u 19 godina preko 10%. U 9 godina stopa rasta je iznosila preko 20%.

Izvoz je iskazivao skokovitije promene. Imao je dve negativne ostvarene stope rasta (1954. i 1975. godina), šest godina su stope rasta bile ispod 10%. U toku 20 godina stopa rasta bila je preko 20%, a 7 godina čak preko 40%. Izvoz je u tekućim cenama porastao preko 200 puta, a njegovo učešće u GNP poraslo je sa 11% na 50%. Struktura izvoza pratila je promenu u ekonomiji, odnosno u stvaranju nacionalnog proizvoda. Na početku razvoja ostvaren je gotovo stoprocentan sirovinski izvoz. Iako je u međuvremenu sirovinski izvoz porastao 16 puta, njegovo učešće u ukupnom izvozu opalo je na svega nekoliko procenata. Mesto sirovinskog izvoza u sedamdesetim godinama zauzeli su proizvodi tekstilne industrije, industrije kože, drveta i papira, a u osamdesetim njihovo mesto sve više zauzimaju metalni i nemetalni industrijski proizvodi, transportna oprema, a u najnovije vreme elektronski proizvodi koji su dostigli učešće od 18% u ukupnom izvozu ranih osamdesetih.

Periodi razvoja su slični onima koje je prošla Južna Koreja, počev od kolonijalnog (Tajvan je do drugog svetskog rata bio japanska kolonija), kada je Tajvan pored negativnih elemenata (poljoprivredna zemlja koja je snabdevala sa primarnim proizvodima imperiju i sa slabo razvijenom industrijom) primio i pozitivne impulse od takvog statusa (razvoj putne mreže, obrazovanja, državne administracije, finansijskog sistema). Period do ranih pedesetih karakteriše politička nestabilnost (u slučaju Tajvana to je peirod kada je zemlja bila u sastavu matice zemlje - Kine) i period osamostaljenja i formiranja autoritativnog režima

u zemlji. Drugi period je od 1954. do 1964. godine, koji karakteriše tranziciju od poljoprivredne ka industrijskoj zemlji. Naredni period od 1964. do 1980. je period razvoja izvožno orjentisane ekonomije, koja je snažno krčila svoj razvojni put ka društvu razvijenih tržišnih društava. U okviru javnog sektora razvoj je bio baziran na ulaganjima u industriju čelika, aluminijske, petrohemijske, u cilju pružanja adekvatne osnove za razvoj ostalih sektora. Najnovi period je povezan sa procesom liberalizacije u ekonomiji i razvojem proizvodnje elektronskih proizvoda.

Iako je Tajvan manji od Južne Koreje kako po površini, tako i po broju stanovnika obe zemlje imaju dosta sličnosti u razvoju, počev od zajedničkog kolonijalnog perioda (japanske kolonije). Obe zemlje su prošle period ekonomskog razvoja od poljoprivredne do razvijene industrijske zemlje, mada je Tajvan više favorizovao razvoj poljoprivredne proizvodnje. Obe zemlje teže produkciji proizvoda visoke tehnologije. U obe je država imala, a i danas ima, iako je njena uloga smanjena i ograničena na javni sektor i vođenje ekonomske politike, značajan uticaj i na celokupno ekonomsko okruženje. I Tajvan i Južna Koreja su imale značajnog upliva politike u ekonomiju, kao i uticaj SAD, kao njihovog ekonomskog i političkog zaštitnika u interesnoj zoni. U obe zemlje je značajan vojni sektor. Ono što je različito u ove dve zemlje je da dominantnu ulogu u proizvodnji Tajvana čine mala preduzeća, dok je u slučaju Južne Koreje prisutan faktor velikih korporacija (Daewoo, Samsung, Hyundai). Na Tajvanu 38 hiljada kompanija daje 3/4 ostvarenog izvoza, dok u slučaju Južne Koreje tri najveće navedene korporacije daju 1/4 ukupnog izvoza zemlje, a 10 najvećih daju čak 1/2. Južna Koreja je razvijala više bazičnu i kapitalno

intezivnu industriju, dok je Tajvan razvoj bazirao na lakoj industriji.

-
- 1) John Naisbitt, Patricia Aburdene, Megatrends 2000, Pan Books, London, 1991. str. 169
 - 2) The Other China Opens up⁴, The Euromoney, London, May 1990. str. 77
 - 3) Ibidem, str. 77
 - 4) Nigel Harris, The End of the Third World, Penguin Books, London, 1987. str. 46

HONG KONG

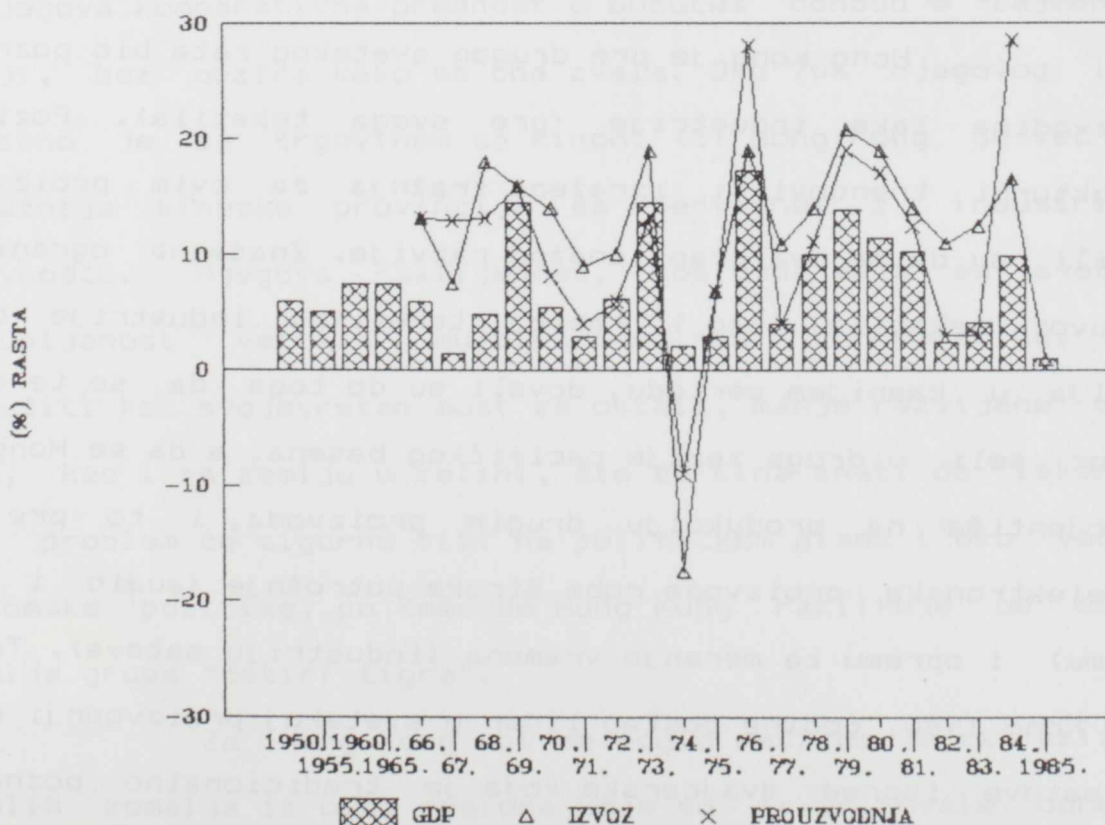
Druge dve zemlje iz grupacije "četiri tigra" su Hong Kong i Singapur i to su zemlje kod kojih je servisni sektor značajnije razvijen od servisnog sektora Južne Koreje i Tajvana. Hong Kong je pod britanskim protektoratom, a prema sporazumu koji je postignut između dve zemlje, 1997. bi trebalo da se pripoji Kini. Kina je velika neizvestnost Hong Konga u pogledu njegovog daljeg statusa posle 1997. godine, iako postoje čvrsta kineska obećanja da će i posle tog perioda Hong Kong zadržati slobodno tržište i stečeni oblik demokratije. Bez obzira na političke netrpeljivosti i različito društveno uređenje, Kina i Hong Kong su međusobno zavisni, kako ekonomski tako i geografski. Hong Kong je finansijski i proizvodni centar u okviru grupacije NIC-sa, i kao takav potreban je Kini za njeno uključivanje u međunarodne ekonomske tokove. Takođe Kina je najveći trgovinski partner Hong Konga i u njega je više investirala nego npr. SAD. S druge strane Kina je sa svojim velikim tržištem i resursnim potencijalom šansa za Hong Kong da kod budućeg uključivanja u državni prostor matične zemlje iskoristi povoljnost koje pruža velika država. Ove pogodnosti već se koriste tako što se mnoge proizvodne grane, sa nižim stepenom obrade, koje su radno intenzivne, sele iz Hong Konga u Kinu.

Hong Kong je jedan od najznačajnijih finansijskih centara u svetu i sigurno uz Tokijo jedan od najvećih i najznačajnijih u tom delu sveta. U njemu sve najveće banke sveta imaju svoja predstavništva i u njemu posluje preko 300 osiguravajućih društava, oko hiljadu posredničkih berzi hartija od vrednosti. U pogledu pružanja lučkih kontejnerskih usluga Hong

Kong je na drugom mestu u svetu, a vodeći je izvoznik igračaka i tekstila.

Hong Kong je poseban slučaj koji se razlikuje od Južne Koreje i Tajvana i delimično od Singapura. Ovaj grad država ima značajnih specifičnosti kao dugogodišnja kolonija i protektorat Velike Britanije, a geografski je orijentisan prema Kini sa kojom ima razvijene ekonomske veze. Geografska suženost ove države uslovlila je da pored proizvodnih, ona unapređuje i značajne servisne grane. Razvoj Hong Konga je sličan razvoju (u smislu permanentnog rasta svih pokazatelja) ostalim zemljama iz grupe "četiri tigra".

RAST GDP, PROIZVODNJE I IZVOZA (1)



Samo u vrlo kratkom peirodu (u ovom slučaju 1974. godine) dolazi do negativnog rasta GDP-a, proizvodnje i izvoza,

dok je u ostalim godinama zabeležen pozitivan rast. Do tada i od tada oni su dokaz uspešno vodene ekonomske politike zemlje. Industrijska proizvodnja ostvarjuje rast sa maksimalnom godišnjom stopom od oko 30%, dok izvoz beleži maksimalan godišnji rast od preko 20%. Hong Kong ima manje skokovitih perioda razvoja u odnosu na Južnu Koreju i Tajvan, pa bi se moglo reći da je njegov razvoj stabilniji. U strukturu industrijske proizvodnje i izvoza nije bilo značajnije uloge teške industrije (kao u slučaju Južne Koreje), osim ako se izuzmu metalna industrija i industrija cementa. Laka industrija i servisni sektor su one delatnosti koje su najviše razvijane u Hong Kongu. Od lake industrije to su tekstil i odeća, elektronske mašine i aparati, kao i proizvodi od plastike. Čak dve trećine od ukupnog izvoza čine proizvodi lake industrije.

Hong Kong je pre drugog svetskog rata bio poznat po proizvodima lake industrije (pre svega tekstila). Pozitivni konjunktorni trendovi i izražena tražnja za ovim proizvodima učinili su da se ova grana snažno razvije. Značajna ograničenja na uvoz tekstila, kao i razvoj tekstilne industrije drugih zemalja u kasnijem periodu, doveli su do toga da se tekstilni sektor seli u druge zemlje pacifičkog basena, a da se Hong Kong preorjentiše na produkciju drugih proizvoda, i to pre svega na elektronske proizvode robe široke potrošnje (audio i video opremu) i opremu za merenje vremena (industriju satova). Tako je Hong Kong 1980. godine postao lider u svetskoj proizvodnji delova za satove ispred švajcerske koja je tradicionalno poznata u međunarodnim okvirima u proizvodnji satova.

Ono što Hong Kong posebno ističe je to da ostvaruje značajan razvoj servisnog sektora, koji sve više potiskuje proizvodni sektor. Za Hong Kong se često kaže da je zemlja sa

veoma razvijenim offshore bankarskim servisnim sektorom, ali takodje i sa savremenim i novim oblicima ovog sektora koji se odnose na transport vodom, avio transport, turizam i osiguranje. Luka u Hong Kongu je petnesta po veličini na svetu, a četvrta na svetu po kontejnerskom transportu. Njen aerodrom je po prometu jedanaesti na svetu. Finansijski sektor je takodje razvijen i na prostoru ove zemlje posluje dvostruko više banaka nego u Singapuru. U osamdesetim godinama ovo ostrvo je pružalo gostoprimstvo za oko tri miliona turista koji su trošili iznos koji je oko 8% od vrednosti ukupnog godišnjeg izvoza zemlje. Hong Kong je značajni trgovinski centar i treće je tržište zlata na svetu prema svim transakcijama koje se odvijaju na njemu. (2) On je i veliki trgovinski partner Kine, kako je već naznačeno što je njegova komparativna prednost u budućem odnosu u zajedničkoj zemlji, bez obzira kako se ona zvala. Oko 70% njegovog izvoza povezano je sa trgovinom sa Kinom. (3) Hong Kong je već sada najvažnija kineska provincija sa servisnom i industrijskom aktivnošću. Njegova razvijenost, poslovna veza sa svetom i zastupljenost velikih multinacionalnih korporacija, mogu poslužiti kao svojevrsan most za ostale, manje razvijene delove Kine, kao i za zemlju u celini, što će Kina znati da iskoristi. Veći problem će sigurno biti na političkom planu i oko vođenja ekonomske politike, po čemu se Hong Kong razlikuje od ostalih zemalja grupe "četiri tigra".

Za Hong Kong bi se moglo reći da je za razliku od ostalih zemalja iz ovog regiona koje su favorizovale određeni tip razvoja "državnog kapitalizma" bio najbliži idealu "laissez faire" ekonomije. Vlade ove zemlje nisu forsirale inportnu zaštitu, na monetarnom planu nije bilo stroge kontrole, nije bilo finansijske pomoći teškoj industriji i uopšte država se

trudila da se što manje meša u poslovanje ekonomskog sistema. To ne znači da se ona potpuno odrekla vodjenja ekonomske politike (naročito u oblasti infrastrukture, odbrane, izvoza, obrazovanja) u onim oblastima bez kojih nijedan sistem ne bi mogao normalno da funkcioniše. Pre bi se moglo reći da je država za razliku od država Južne Koreje i Tajvana, koje su favorizovale razvoje teške industrije, više forsirala razvoj građevinarstva i finansijskog sektora (servisne grane), elektro industrije, a u javnom sektoru stvarala kvalitetne uslove za razvoj celokupnog ekonomskog sistema.

- 1) Nigel Harris, The End of the Third World, Penguin Books, London, 1987. str. 57
- 2) Ibidem, str. 59
- 3) Paper tiger to powerful dragon, Bulletin -the Credit Suisse Magazine, Zurich, IV/1993, str. 34

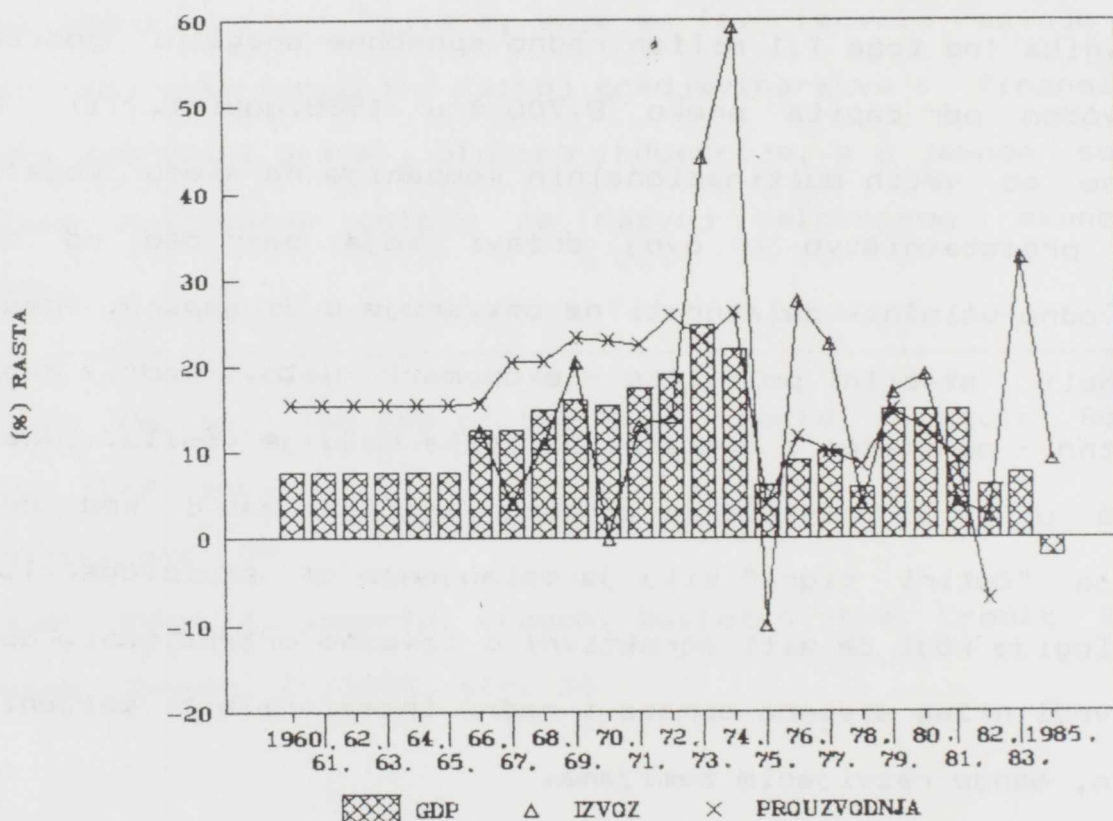
SINGAPUR

Singapur je specifična mešavina grada - države sa površinom ne većom od Njujorka, sa nešto više od 2,5 miliona stanovnika (od toga 1,1 milion radno sposobne snage) i godišnjim proizvodom per capita preko 8.700 \$ u 1988. godini. (1) Nema nijedne od većih multinacionalnih kompanija na svetu koja nema svoje predstavništvo u ovoj državi koja bar deo od nekih proizvodno-uslužnik delatnosti ne ostvaruje u Singapuru. Tome su doprineli stabilni političko - ekonomski uslovi kao i aktivna kreditno - monetarna i fiskalna politika koju je vodila vlada ove zemlje u cilju privlačenja stranog kapitala. Kao i kod drugih zemalja "četiri tigra" cilj je oslanjanje na proizvode visoke tehnologije koji će biti atraktivni i izvozno orjentisani, dok će proizvodi nižeg stepena obrade i radno intenzivni biti seljeni ka drugim, manje razvijenim zemljama.

Singapur je poslednja azijska zemlja u grupaciji koja je predmet razmatranja u ovom delu rada i kada se govori o njoj vraćamo se na teren razmatranja jake države i razvoj tzv. "državnog kapitalizma" koji počiva na Kenzijanskom modelu razvoja društva, sa jakim uticajem države u vodjenju ekonomske politike. Država je jaku kontrolu imala u većini strateških grana razvoja važnih za zemlju (trgovina, vazdušni, vodeni saobraćaj, brodogradnja, elektroindustrija, radio i TV industrija, industrija čelika, petrohemija itd.), usmeravajući na taj način putem mera ekonomske politike budući razvoj zemlje u željene okvire. Kontrola se nije odnosila samo na kreditno monetarnu i finansijsku politiku, već je proširena i na specifične metode kao što su godišnji nivo nadnica zaposlenih i pravo štrajka. U tom

nastojanju mora se odati priznanje državi na uradjenom poslu, ako se posmatraju rezultati ekonomskog razvoja kroz rast GDP-a, industrijske proizvodnje i izvoza.

RAST GDP, PROIZVODNJE I IZVOZA (2)



Do polovine šesdesetih godina to nije bio neki značajni rast ni po jednom od pomenutih ekonomskih pokazatelja. Od tog perioda dolazi do promene u strategiji razvoja i od tada se povećava strano investiranje. Tada je vlada identifikovala radno intezivne sektore razvoja (tekstil, odeća, obuća, električna i elektronska dobra) koja su trebala da budu izvozni promoteri domaće ekonomije na međunarodnom tržištu. Najveći rast GDP ostvaren je od tog peiroda, sa maksimumom 1973. godine, kada je povećanje u odnosu na 1972. god. iznosilo 25%. Najveći rast industrijske proizvodnje ostvaren je naredne, tj. 1974. godine i iznosio je preko 25%, a najveći skok u izvozu dogodio

se iste godine i iznosio je 60%. Između 1960. i 1980. godine ekonomski pokazatelji su rasli u realnim iznosima od oko 9% godišnje. Jedino je 1975. godina bila kritična u razvoju i sa minusnim pokazateljima, i donekle 1982. godina. Posmatrano po cenama iz 1967. godine (stalnim cenama) GDP Singapura je u peirodu 1965-1977. porastao najviše u odnosu na ostale tri zemlje iz kruga velike četvorke (235%). U ranim sedamdesetim godinama vlada Singapura donela je važne odluke o razvoju teške industrije kao i servisnog sektora, sa željom da stvori regionalni centar servisne industrije. Od industrijskih grana glavne poluge razvoja trebale su da budu industrija prerade nafte, proizvodnja delova od plastike, sintetičkih vlakana, opreme za kancelarije, delovi avionske industrije, opreme za gradjevinarstvo, naučni i medicinski instrumenti. U oblasti servisa Singapur bi trebalo da postane svetski važan komunikacioni centar (u svim oblicima transporta), centar finasija, medicinskih usluga i turizma. Gledano u strukturi stvaranja out - put-a i pružanja usluga struktura se pomerila ka složenijim oblicima proizvodnje i naročito usluga.

Finansijski i biznis servis je u strukturi out - put-a bio samo nešto ispod industrijske proizvodnje u središnjim osamdesetim godinama, da bi ga danas već nadmašio. Singapur je osma najveća luka na svetu bez trgovine naftom i četvrta ako se uključi trgovina naftom. Vazdušni saobraćaj je najmoderniji na svetu i u najbržem rastu ako se posmatra promet putnika. Slično bi se moglo reći i za finansijski servis. Skoro 2/3 trgovine azijskih dolara odvija se u Singapuru, a naročita pažnja se poklanja trgovini zlatom. U ranim osamdesetim godinama 2/3 GDP ostvario je servisni sektor i to u domenu bankarstva, transporta, reparacije brodova, transporta, telekomunikacija, konsalting

servisa, medicinske i zdravstvene nege, turizma i trgovine. Od sekundarnog sektora trebalo bi napomenuti šest glavnih delatnosti koje su držale ključ njegovog razvoja. To su naftna industrija, elektronska oprema i proizvodi, transportna oprema (brodogradnja), oprema za eksploataciju nafte, delovi za avionsku industriju kao i tekstilna industrija i industrija odeće i obuće.

Koji su razlozi ubrzanog razvoja servisnog sektora u Singapuru? U periodu 1970-1980. godina sekundarni sektor je omogućio Singapuru da postane jedna od najbogatijih azijskih zemalja. Kvalitetna ekonomska politika i stabilni političko - ekonomski uslovi usloveli su da ova zemlja bude atraktivno područje za strana direktna ulaganja, (pre svega susednih zemalja i Japana). Uz to su kvalifikovana radna snaga, geografski položaj Singapura, prvoklasna komunikaciona mreža i možda najveća luka na svetu bile komparativne prednosti tog perioda. Vlada je naročito favorizovala ulaganja u ključne sektore razvoja. Zato danas na prostoru Singapura posluje oko 650 multinacionalnih korporacija u svim sektorima angažujući 50% radne snage i ostvarujući 80% direktnog izvoza zemlje.

Ne trebalo bi se vratiti na stratešku odluku donetu pre petnaestak godina da se veća pažnja posveti servisnom sektoru. Tada je Singapur imao malu populaciju od oko 2,65 miliona stanovnika sa visokim standardom života, što je značilo da je država počela da gubi komparativne prednosti jeftine radne snage. Takodje su fizička limitiranost radne snage i prostora usloveli da se zemlja više okrene servisnom sektoru, kao i opšte tendencije u medjunarodnim ekonomskim okvirima koje se odnose na ubrzani razvoj servisnog sektora.

Orjentacija vlade je da se u okviru servisnog sektora posebno razviju finansijski sektor, komunikacije,

turizam, transport. Razvoj servisnog sektora u odnosu na sekundarni sektor vidljiv je iz sledećih podataka. (3) Sekundarni sektor je u 1989. godini porastao za 9,9% u odnosu na prethodnu godinu, što je upola manje u odnosu na rast zabeležen 1988. godine (18%) i 1987. godine (17%). Učešće sekundarnog sektora u GDP poraslo je za 2,4% u 1989. godini, što je takodje skoro upola manje u odnosu na rast učešća u 1988. kada je iznosilo 4,4%. Nasuprot tome tercijarni, odnosno servisni sektor je u 1989. godini zabeležio rekordni rast od 14,6%, a njegov rast učešća u GDP iznosio je 3,7% iste godine. želja je singapurske vlade da ne bude samo centar servisne delatnosti za već razvijene zemlje tog regiona, već i za zemlje tzv. trećeg talasa ekonomskog razvoja (Malezija, Indonezija, Tajland i Filipini). Prvi talas čine zemlje čije je uspon u razvoju ostvaren u najranijem periodu posleratnog razvoja i tu se pre svega misli na Japan, dok drugi talas čine zemlje Hong Kong, Tajvan, Južna Koreja i sam Singapur. Težnja je Singapura da odigra ulogu kompletnog pružanja servisnih usluga (finansijskih, marketinških, inženjerskih, dizajnerskih) u celom regionu, za šta ima realnih predispozicija. Praktični koraci već su učinjeni npr. sa Indonezijom kroz značajna zajednička ulaganjem formiranjem tzv. "industrijskih parkova" koja bi trebalo da budu centri naučno - tehnološkog povezivanja između dve zemlje.

Singapur je regionalni finansijski centar. Ovo je rezultat već napomenute ekonomske stabilnosti sistema, liberalnog poreskog zakonodavstva, otvorene i ekonomije bez restrikcija, tržišno orjentisane prema stranom kapitalu. To je rezultat i geografskog položaja, kao i savremene tehnologije kao važnih uslova za pružanje svih servisnih delatnosti. Početkom devedesetih godina to je uslovalo da je u zemlji poslovalo 130

bankarskih institucija koje su posedovale oko 140 milijardi \$ depozita. Razvoj Singapura kao značajnog finansijskog centra počeo je u ranim šesdesetim godinama. Najveće banke na svetu tih godina odabrale su Singapur kao regionalni centar iz koga će krenuti u osvajanje ostalih država regiona jugoistočne Azije. Danas finansijski sektor stvara oko 1/3 GDP. Pored opštih razloga za razvoj servisnog sektora, postoji posebni razlozi koji su učinili da Singapur postane finansijski regionalni centar. Najvažniji od razloga je stvaranja tržišta azijskog dolara sa Singapurom kao centrom. Obim trgovine svih važnih valuta rastao je iz godine u godinu od \$ 30 miliona u 1968. godini kada je tržište otvoreno, do \$ 358 milijardi danas. (4)

Rezultat ovakvih prednosti i ostvarenih rezultata je da je Singapur postao:

- Drugo po veličini azijsko tržište, posle Tokija berze stranih valuta;

- singapurska međunarodna monetarna berza je najveća berza za buduće opcije u Aziji (future options) i posluje pod nazivom (SIMEX - Singapore international monetary exchange);

- berza hartija od vrednosti (Stock Exchange of Singapore) posle Tokija i Sidneja najveće je tržište i najbolje tehnički opremljena berza u Aziji i pacifičkom regionu.

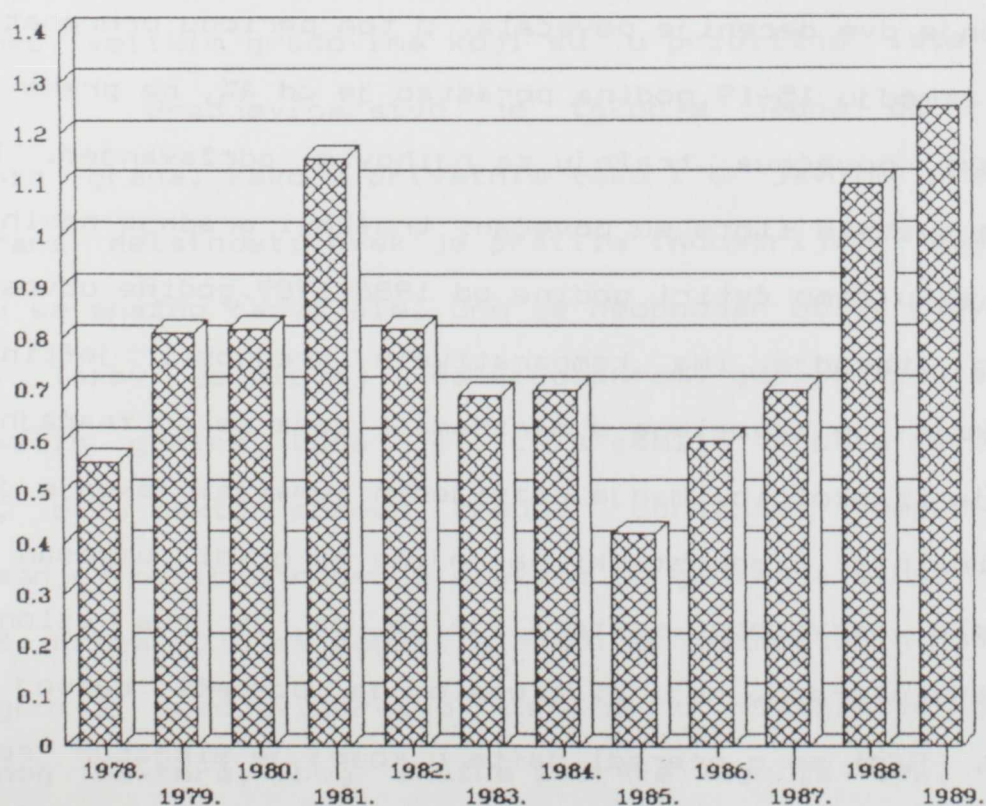
To nije sve. Krajnji cilj Singapura je da postane azijska švajcarska u finansijskom sektoru, što je on donekle već i ostvario. Finansijsko jačanje ne samo servisnog sektora već celokupne ekonomije, takodje je još jedan od ciljeva u budućem razvoju Singapura. Baza tog razvoja trebalo bi da bude centralni štedni fond koji alimentira svoje izvore iz obligatnih sredstava građana i zaposlenih i čija se sredstva koriste za investicione aktivnosti i penzionerske isplate. Druga

značajna aktivnost usmerena je na još veću otvorenost prema inostranom kapitalu i dalje uključivanje u međunarodne ekonomske tokove, koji će zemlji doneti nove oblike servisnih usluga i sveži kapital. Jednom rečju, liberalizacija servisnog sektora na svim nivoima. Treći faktor je proces dalje reprivatizacije, iako je država u mnogim sektorima uspešno vodila poslovanje svojih kompanija.

Sledeća od servisnih grana koja se nalazi na listi prioriteta razvoja u zemlji je remont brodova za koju ova zemlja ima realnih uslova. Oni se ogledaju u tome što je Singapur jedna od najvećih luka na svetu i zato što je brodogradnja kao industrijska grana u zemlji veoma razvijena. Putnički kao i teretni transport brodovima značajan za zemlje ovog regiona, jer su gotovo sve pomorske zemlje.

PRIHOD OD SERVISA BRODOVA (MILIJARDE \$)

(5)



Singapur ima najveće kapacitete za reparaciju brodova na svetu sa 2,8 miliona tereta brodovlja koje se mogu popravljati u isto vreme u njegovim lukama, i on ih maksimalno efikasno koristi. Prihodi koji Singapur ostvaruje od popravke brodova su imponantni. Od 1985. godine kada je zabeležen pad prihoda (ostvareno je samo 400 miliona \$ prihoda), prihodi stalno rastu, tako da je 1989. godine zabeležen ukupan prihod od 1,25 milijardi \$. Popravka brodova, iako pripada servisnom sektoru srodna je i oslanja se na izgradnju brodova, kao tipično industrijsku granu. Povezanost dveju grana koje pripadaju različitim sektorima, još jednom ukazuje na njihovu medjuzavisnost. Singapur očekuje dalju ekspanziju nautičko - pomorske industrije, kao i servisnih aktivnosti vezanih za popravku brodova, iz nekoliko razloga.

Povećana tražnja za popravkom brodova trebalo bi da se nastavi i u narednom periodu. Na to upućuje značajna starost korišćenih brodova (teretnih, tankera i za prevoz robe) koja se u poslednje dve decenije povećala. U tom periodu procenat brodova starih izmedju 15-19 godina porastao je od 4%, na preko 21%, što automatski povećava tražnju za njihovim održavanjem. Rezultat starenja svetske flote su povećani troškovi gradnje novih brodova koji su se u samo četiri godine od 1986-1989.godine udvostručili. Singapur takodje ima komparativnih prednosti jeftine radne snage koja je zaposlena u marinama i koja se u značajnoj meri prikuplja iz okolnih, manje razvijenih zemalja. Takodje još jedna od optimalnih pretpostavki na kojima se gradi uspešan razvoj ovog dela servisnog sektora je to da je ona oslonjena na industrijsku granu, koja bi trebalo da pospeši razvoj servisa brodova. Radi se o preradi nafte u kojoj je Singapur regionalni centar. Pretpostavka je da će mnogi od tankera dovozeći naftu, s obzirom na povećanu starost flote morati da dodju na popravku u

Singapursku luku.

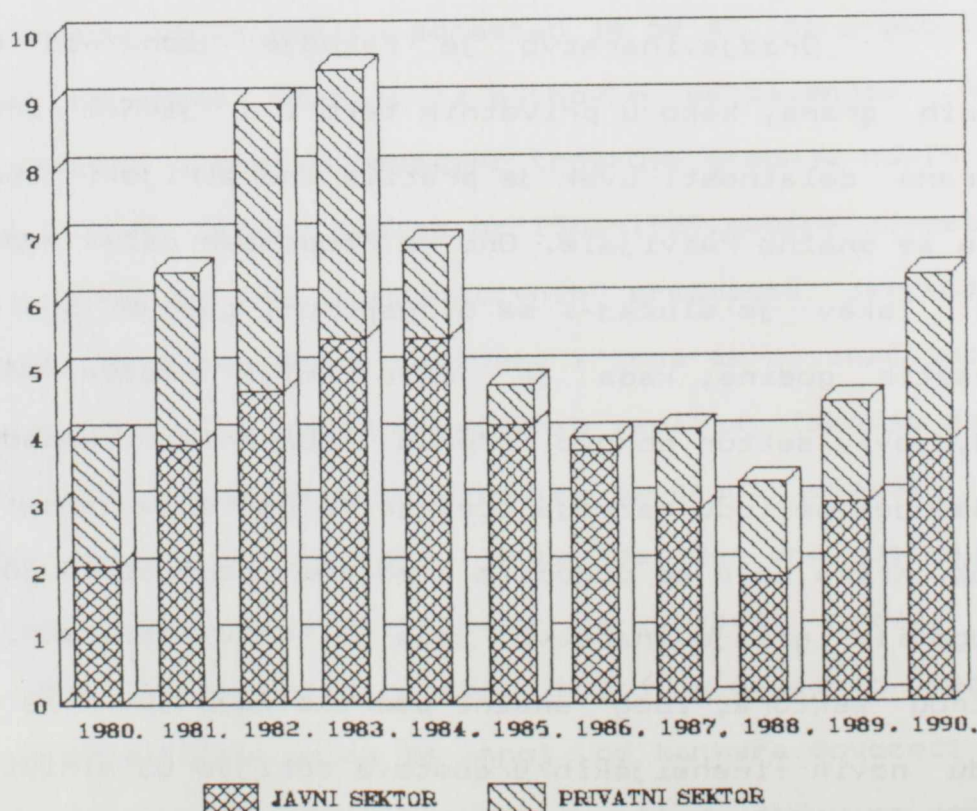
Sledeća od servisnih grana koja bi trebala da predstavlja okosnicu razvoja je turizam, koji je tradicionalno razvijen u zemljama ovog regiona, zbog prirodnih lepota sa kojima raspolažu. Turizam je kao grana doživeo ekspanziju tako da je 1987. godine stvarao 10% GDP-a zemlje. Ono što je posebno interesantno to je iskorišćenost hotelskih kapaciteta u zemlji koja se kreće i preko 80% godišnje, a ako se isključe hoteli koji se renoviraju, popunjenost se može kretati i do neverovatnih 100%. Razlog ovakvoj popunjenosti hotelskih kapaciteta se može opravdati ne samo činjenicom efikasnosti i ekonomskog prosperiteta ovog sektora, ekonomije u celini, već i ograničenom površinom na kojoj ova zemlja egzistira. Komparativna prednost leži i u tome što su cene hotelskog smeštaja u Singapuru gotovo duplo niže u odnosu na cene u hotelima istih kategorija u Seulu, 75% su niže nego u Hong Kongu i za 50% niže nego u Džakarti i Bankoku, velikim gradovima koji su u približno iste veličine.

Gradjevinarstvo je takodje jedna od razvijenih servisnih grana, kako u privatnim tako i u javnim preduzećima. Ova grana delatnosti uvek je pratila industrijski bum zemalja koje su se snažno razvijale. Ono je neophodan uslov razvoja svake zemlje. Takav je slučaj i sa Singapurom, gde je posle sredine osamdesetih godina, kada je cela zemlja prošla kroz krizni period, ovaj sektor ponovo krenuo ubrzanim tempom razvoja. U sadašnjem periodu razvoja očekuje se godišnja stopa rasta od oko 15%. Kriza koja se dogodila sredinom osamdesetih godina manje je pogodila gradjevinarstvo koje je u vlasništvu javnog od privatnog sektora, zbog snažne podrške koju je ovaj sektor u pogledu novih finansijskih sredstava dobijao od ministarstva za nacionalni razvoj (Ministru of national development), koje je

napravilo strateški program dvadesetogodišnje obnove oko 370.000 stanova i enterijera u užem gradskom području i koje je u cilju ostvarenja tog zadatka uložilo značajna sredstva. Međutim ni privatni sektor, bez obzira na krizne periode ne zaostaje mnogo u ekspanziju. U periodu 1990-1992. privatni sektor je investirao preko 5,5 milijardi singapurskih dolara, ali je to još uvek manje od investiranja u periodu najvećeg buma 1980 godine. Razvoju ovog sektora generalno doprineli su i međunarodni krediti koji potiču od svetske banke i azijske banke za razvoj (Asian Development Bank) koje 1/3 svojih zajmova usmeravaju u gradjevinarstvo. Gradjevinske firme iz Singapura ne zadovoljavaju se samo izgradnjom u sopstvenoj zemlji, već sve više prodiru na inostrana tržišta, tako da više od 10% ukupno ostvarenih prihoda od gradjevinarstva ostvaruju gradjevinjskim aktivnostima u inostranstvu.

PRIHOD OD GRADJEVINARSTVA (MILIJARDE \$)

(6)



Trgovina je takodje jedna od servisnih grana koja je doživela snažnu ekspanziju, tako da Singapur sve više preuzima primat od ostalih velikih trgovinskih centara u ovom regionu (npr. Hong Konga). Trgovina je razvijana sa ekspanzijom finansijskog sektora koji je uvek pratio i pomagao njen razvoj. Ona se odvija ne samo u okviru materijalnih dobara, već se trgovinske transakcije odnose i na promet deviza i hartija od vrednosti, što je u direktnoj proporciji sa ekspanzijom finansijskog sektora (banaka, osiguravajućih društava, berzi). U ovom slučaju obim trgovine se meri brojem finansijskih transakcija ostvarenih izmedju finansijskih organizacija. Prema jednom od izveštaja koji prate finansijske transakcije tokom aprila meseca 1989. godine Singapur je prema transakcijama vrednim 63 milijardi \$ u bruto iznosu za taj mesec bio na petom mestu na svetu. U strukturu sprovedenih transakcija od ukupno ostvarenih samo 25% su transakcije izmedju domaćih banaka, dok su 75% internacionalne finansijske transakcije. Ako se ovaj podatak uporedi sa 37% domaćih transakcija ostvarenih u Hong Kongu, 42% u Japanu i 52% u SAD, deluje još afirmativnije u korist Singapura. (7) On ukazuje na otvorenost Singapura, na njegovu upućenost na medjunarodno tržište, kao i na veliki uspeh koji je ostvaren u pridobijanju internacionalne klijentele da svoje trgovinske transakcije obavljaju u Singapuru. Pored već navedene geografske komparativne prednosti Singapura, za razvoj finansijskog sektora Singapur važna je prednost vremenske zone koja je iza Tokijske, pa transakcije koje se odvijaju tokom dana na Tokijskoj i ostalim berzama u drugim časovnim zonama ispred ovih zona se mogu nastaviti i na singapurskoj, tako da se trgovina može odvijati non stop.

Da bi se trgovina normalno odvijala trebalo bi da

postoji razvijeni sistem telekomunikacija i saobraćaja koji su u Singapuru među najrazvijenijim na svetu. Javno preduzeće Singapurski telekomunikacioni sistem (Singapore Telecom) je jedno od najzdravijih i najsnažnijih javnih firmi u Singapuru. Da bi što više unapredili svoje poslovanje u Singapuru su napravili plan da se ceo sistem privatizuje, jer za to ima dosta interesovanja na tržištu. Singapurski telekomunikacioni sistem raspolaže, prema meritornim izveštajima svetskih foruma, sa najboljom telekomunikacionom infrastrukturom na svetu. Sva najnovija tehnološka rešenja primenjena su u ovom sistemu koji na taj način pruža najveće moguće komparativne prednosti za obavljanje svih ekonomskih aktivnosti. Kako takva tehnološka opremljenost zahteva gotovo permanentna ulaganja da bi se angažovala nova tehnološka rešenja, koja pogotovu u oblasti elektro opreme i telekomunikacija imaju najbrži proces tehnološkog rabaćenja, to je u Singapuru uloženo i ulažu se značajna sredstva za razvoj. U periodu 1977-1990. godine uloženo je više od 1,5 milijarde \$, kako u poboljšanju postojeće tehnologije, tako i na uvodjenje novih tehnoloških sistema. Ako se posmatraju ulaganja u telekomunikacione sisteme po glavi stanovnika Singapur je opet na prvom mestu. Ono što su savremene tehnološke želje mnogih razvijenih zemalja sveta i što se smatra poslednjim tehnološkim poduhvatom to je uvodjenje nacionalne integrisane digitalne servisne mreže, u Singapuru je već uradjeno (uveden je sistem Integrated Services Digital Network - ISDN). Korisnicima ostaje samo da biraju koji će oblik komunikacija u medjusobnoj saradnji koristiti (audio, video i putem baze podataka). I drugi vidovi savremenih tehnoloških telekomunikacionih novacija (npr. medjunarodni pejdžing sistem u azijsko - pacifičkom regionu, razvoj novih generacija optičkih vlakana, globalni -sky phone

servis) za sada su u planu, ili su na pragu uvođenja u sistem redovnog korišćenja.

Ono što se odnosi na telekomunikacioni saobraćaj može se sigurno reći i za vazdušni saobraćaj. Ako se tome doda razvijen pomorski saobraćaj, onda se za ovu zemlju može tvrditi da je u potpunosti razvila svoje veze sa svetom. To je bio nužan preduslov da i ostale grane privredjivanja dobiju zamah, odnosno da se kroz uspostavljeni široki sistem svih oblika veza lako uključe u medjunarodnu podelu rada. Singapur je na vreme shvatio da je saobraćaj žila kucavica razvoja svih ostalih grana, posebno za ostrvsku, relativno odsečenu zemlju od ostalih zemalja sveta. U avio saobraćaju singapurska avio kompanija (Singapore Airlines) je svrstana među najveće svetske avio kompanije sa najboljim uslugama i uspešnošću poslovanja. Ostvarila je 2 milijarde singapurskih \$ novododate vrednosti i učestvovala sa 4,5% u GDP zemlje 1990. Raspolaze vazdušnom flotom prosečne starosti od 55 meseci u 1990. godini, što ovu avio kompaniju svrstava u jednu od kompanija sa najmlađom letaćkom flotom na svetu. Posebnu pažnju poklanjala je povezivanju sa stranim partnerima - drugim avio kompanijama. Tako ova avio kompanija ima poslovne veze sa američkom (Delta Airlines) i švajcarskom (Swissair) kompanijom, što joj omogućuje globalni pristup i na drugim kontinentima, čime pokriva više destinacija u kojima pruža usluge. Imanentno joj je stalno uvođenju novih tehnoloških rešenja koja se primenjuju u novim letilicama, radi pružanja kvalitetnijih usluga. Obnavljanje i proširenje ionako mlade flote je strateški cilj ove kompanije, pa je tako u Januaru 1990. godine obelodanjen do tada nezabeleženi iznos u avio industriji u pogledu broja naručenih novih aviona od najvećih svetskih proizvođača. Te godine SIA je naručila 15 novih Jumbo-jet-ova

tipa Boeing 747 - 400s (Megatops) sa otvorenom opcijom kupovine dodatnih 15 aviona, kao i 20 aviona tipa McDonnell - Douglas MD 11s. Avioni bi trebalo da budu isporučeni u periodu 1994-99, a ukupna vrednost isporuke procenjivala se na 16 milijardi Singapurskih dolara. (8) Sa ovim kupovinama u potpunosti bi se obnovila i proširila sadašnja flota, što bi omogućilo prodor i na druga svetska tržišta.

Iz navedenih podataka za servisni sektor vidi se rapidan uspeh Singapura, naročito od proglašenja suvereniteta 1965. godine, iako zemlja nema značajnih resursa. U to vreme proklamovani su ciljevi ekonomske politike koji su aktuelni i danas i koji su se sastojali u sledećem:

- Stvaranje povoljnih ekonomskih uslova za strana ulaganja;
- industrijalizacija bazirana na izvozno orjentisanoj strategiji;
- stvaranje transportne i telekomunikacione infrastrukturne osnove na najvećem mogućem nivou;
- razvoj domaćeg servisnog sektora i stvaranje Singapura kao regionalne i globalne servisne sile.

Jedan od glavnih ciljeva u razvoju države bio je razvoj servisnog sektora, pa zbog toga ne čudi što je Singapur u mnogim aspektima pružanja usluga ne samo regionalna, već i svetska sila. Ako se ovome doda parlamentarna demokratija i politička stabilnost u zemlji uspeh nije mogao da izostane. Rezultat razvoja je i taj što građani ove zemlje uživaju drugi po veličini standard u Aziji, sa per capita GNP od \$ 13.600, a najnoviji podaci o godišnjoj stopi rasta GNP za 1992. godinu od 5,5% ukazuju da Singapur još uvek ostvaruje visoku stopu rasta, koja nije na nivou onih ranijih ostvarenih stopa, ali je još uvek

viša od stopa ostvarenih u većini industrijskih zemalja sveta. On sa svojom stabilnom ekonomsko - političkom situacijom predstavlja stožer oko koga se okupljaju ostalje zemlje regiona stvarajući, prema nekim podacima i prema savremenim svetskim trendovima regionalnu slobodnu carinsku zonu. To će još više pospešiti razvoj zemlje i ostvariti viziju ove zemlje da 1999. godine, na kraju ovog milenijuma, bude po standardu života svojih građana na nivou građana švajcerske.

1) John Naisbitt, Patricia Aburdene, Megatrends 2000, Pan Books, 1991. London, str.167

2) Nigel Harris, The End of the Third World, Penguin Books, London, 1981. str. 65

3) Singapore, Staying Ahead, Euromoney, London, May 1990, str. 2

4) Singapore the Switzerland of Asia, Bulletin, the Credit Suisse Magazin, II/1993. str.8

5) Singapore, Staying Ahead, Euromoney, London, May 1990, str.24

6) Ibidem, str.25

7) Ibidem, str.36

8) Ibidem, str.39

SINGAPUR I ZEMLJE ASEAN

Po svom geografskom položaju Singapur zauzima centralno mesto u grupaciji zemalja Jugoistočne Azije. Kako je najrazvijeniji među njima i kako mnogima od njih može biti uzor u ekonomskom razvoju, od njega je potekla inicijativa za regionalnim povezivanjem, pre svega iz ekonomskih razloga koji bi omogućili lakši protok roba, usluga, informacija, kapitala, kao i bolju međusobnu kooperaciju. U grupaciji koja je iz tog razloga nastala i naziva se Asocijacijom jugoistočnih azijskih nacija (Association of Southeast Asian Nations) pored Singapura, ulaze Bruneji, Indonezija, Malezija, Filipini i Tajland. Od navedenih zemalja Malezija i Tajland su prema kriterijumima razvijenosti najbliži veće razvijenom Singapuru. Bruneji su mala zemlja, izuzetno bogata (sa GDP Per Capita od 13.000 \$ ostvarenim 1987. godine), čije bogatstvo potiče od proizvodnje nafte koja čini 97% eksportnih prihoda.

Zemlje ove grupacije su heterogene kako po ekonomskim, tako i demografskim i geografskim pokazateljima. Raspon se kreće od zemalja koje su tek na početku ekonomskog razvoja i koje imaju populaciju od oko 190.000.000 miliona stanovnika i teritoriju od 1,9 miliona kvadratnih kilometara (Indonezija), pa do razvijenih zemalja - gradova (Singapur). Generalno posmatrano ova asocijacija je sastavljena od dve grupe zemalja. U jednoj su zemlje koje teritorijalno, resursno u svim elementima bogatije, ali ekonomski slabije razvijene (Indonezija, Malezija, Filipini, Tajland), a u drugoj su dve zemlje (Singapur i Bruneji), koje su i u svetskim okvirima bogate zemlje. Razlika između Singapura i Bruneja je u tome što bogatstvo ove druge

zemlje potiče od eksploatacije nafte. O Singapuru je već sve rečeno, kao i o strategiji eksportno orijentisane industrijalizacije (Export-Oriented Industrialization - EDI) i posebnog značaja servisnog sektora u ostvarenom razvoju. Prikaz osnovnih ekonomskih pokazatelja svih zemalja iz grupacije ASEAN-a može dati globalnu sliku njihovog nivoa razvijenosti.

EKONOMIJE ZEMALJA JUGOISTOČNE AZIJE : PERFORMANSE I STRUKTURA
1965 - 1990. (1)

Tajland Malezija Singapur Indonezija Filipini Bruneji

Rast proizvodnje (% prosečni godišnji rast)

GDP rast

1965-80.	7,4	7,3	10,2	7,9	5,9	-
1980-87.	5,6	4,5	5,4	3,6	-0,5	6,9*
1988.	10,5	8,7	11,0	3,8	6,7	-12,0**
1989.	10,5	7,6	9,2	6,2	6,0	-
1990. (pred.)	9-10	6,5	7-9	6,5-7	5-7	-

Sektorski rast 1965-80.

Poljoprivreda	4,6	-	3,1	4,3	4,6	-
Industrija	9,5	-	12,2	11,9	8,0	-
(Proizvodnja)	10,9	-	13,3	12,0	7,5	-
Servis	8,0	-	9,7	7,3	5,2	-

Sektorski rast 1980-87.

Poljoprivreda	3,7	3,4	-3,9	3,0	1,8	-
Industrija	5,9	5,8	4,0	2,1	-2,8	-
(Proizvodnja)	6,0	6,3	3,3	7,8	-1,1	-
Servis	6,4	3,8	6,4	5,6	0,0	-

Struktura proizvodnje (%)

1965.						
Poljoprivreda	35	28	3	56	26	-
Industrija	23	25	24	13	28	-
(Proizvodnja)	14	9	15	8	20	-
Servis	42	47	73	31	46	-
1987.						
Poljoprivreda	21	-	1	26	24	2
Industrija	34	-	38	33	33	51
(Proizvodnja)	28	-	29	14	25	-
Servis	46	-	62	41	43	47

////////////////////////////////////

////////////////////////////////////
 Tajland Malezija Singapur Indonezija Filipini Bruneji

Sektorska alokacija radne snage (%)

	Tajland	Malezija	Singapur	Indonezija	Filipini	Bruneji
1965.						
Poljoprivreda	82	59	6	71	58	-
Industrija	5	13	27	9	16	-
Servis	13	29	68	21	26	-
1980.						
Poljoprivreda	71	42	2	57	52	-
Industrija	10	19	38	13	16	-
Servis	19	39	61	30	33	-

* 1980-84.

**1986.

Rast GDP evidentan je u svim zemljama i to na dosta visokom nivou. Najvišu ostvarenu stopu iskazao je najrazvijeniji Singapur i to 1988.godine što se realno moglo i očekivati s obzirom na njegovu ekonomsku snagu, a u novije vreme pridružuju mu se pre svih zemalja Tajland, koji i inače ima posle njega najvišu ostvarenu stopu rasta (10,5% 1988. i 1989.godine). Karakteristično za zemlje ovog regiona, a posebno za najrazvijenije, Singapur i Tajland, da su u početku svog razvoja krenule sa strategijom uvozne supstitucije (Import-Substitution Industrialization). To je bio period kada je ova strategija bila svetska opcija, kada je vladao "izvozni pesimizam" i kada je to bio stav medjunarodnih finansijskih institucija (Svetska banka) i poznatih ekonomista (Prebish, Hirschman, Nurkse). To je već poznata politika koju su vodile sve zemlje u razvoju u početnom stadijumu svog ekonomskog razvitka (kako latinoameričke tako i azijske zemlje). Jedina je razlika u tome kada su koje od njih taku strategiju napustile, odnosno da li su je uopšte napustile. Strategija uvozne supstitucije sastojala se u tome da se domaća ekonomija maksimalno restriktivno štiti od uvozne robe putem kvantitativnih i

kvalitativnih ograničenja (barijerama, zabranama, kvotama, carinama, taksama). Cilj je da se domaća industrija, naročito industrija koja je u povoju zaštiti od međunarodne konkurencije, da bi uspela da proizvodi dobra koja predstavljaju zamenu za uvozne proizvode.

Ovakva strategija imala je i dobrih i loših strana kao i ostale strategije. U svom inicijalnom sprovođenju uspela je da obezbedi na zatvorenom domaćem tržištu laka potrošna dobra i da razvije one industrijske grane koje nisu zahtevale visoka kapitalna ulaganja. Već na sledećem koraku nastali su problemi. Trebalo je razviti industriju trajnih potrošnih dobara, kao i tešku industriju koja ni u jednoj od ovih zemalja u prethodnom periodu razvoja nije bila posebno razvijena. Javio se problem visokih i značajnih kapitalnih ulaganja i investiranja u razvijene uvozne tehnologije. Ekonomija nije mogla normalno da se razvija u ograničenim prostorima protekcionizma. Troškovi proizvodnje usled limitiranih resursa počeli su značajno da rastu. Bez međunarodne konkurencije i uporedjivanja sa stranim preduzećima domaće firme su sve više zaostajale u produktivnosti i efikasnosti. Uske domaće granice postale su kontraproduktivne u odnosu na cilj koje su imale u početnom stadijumu razvoja. Ono što je trebalo da bude komparativna prednost, postalo je kočnica razvoja. Napuštanje uvozno supstitutivne strategije kod zemalja "četiri tigra" učinilo je da i ostale zemlje načine nagli zaokret u strategijama razvoja. Od supstitucije uvoza one se okreću strategiji izvozno orjentisane industrijalizacije (Export-Oriented Industrialization - EOI). Ne u isto vreme, ali sve skupa su učinile zaokret. Singapur najranije 1965. godine, Filipini 1967. Malezija 1968. godine, Tajland 1972. godine i Indonezija 1981. godine. Pomeranje ka novoj strategiji nije značilo da se

predhodna strategija u potpunosti napušta, već da se zadržavaju neki njeni elementi i u novoj strategiji, i pravi pozitivna kombinacija dve strategije koje se međusobno ne isključuju, već dopunjuju. Prethodna strategija (ISI) može se shvatiti kao preduslov razvoja nove (EOI) strategije, s tim da se neki njeni elementi mogu zadržati i u novoj (EOI) strategiji.

Sledeći podaci o sektorskom rastu u dva peiroda 1965-1980.godini i 1980-1987.g. ukazuju na stalnu borbu za prestiž izmedju dva sektora: Tercijarnog i sekundarnog. Poljoprivreda, odnosno primarni sektor definitivno gubi na značaju. Takodje se zapaža da servisni sektor dobija na značaju u novijem peirodu 1980-1987.godine, kao i da danas odnosi prevagu nad sekundarnom sektoru, koji je imao više stope rasta u početnom periodu posmatranja. To je u potpunosti u skladu sa svetskim trendom i ulogom koju servisni sektor danas ima u razvijenim tržišnim ekonomijama. Medju svim zemljama, posmatrajući rast servisnog sektora, izdvajaju se Singapur kao zemlja koja ima veoma ravijen servisni sektor i Tajland koji takav status ima za cilj da ostvari u budućem razvoju. Slični podaci se dobijaju i ako se posmatra struktura proizvodnje, odnosno pružanja usluga posmatrana od 1965-1987.godine. Možda bi bilo bolje reći da situacija za servisni sektor još povoljnija od predhodnih pokazatelja. čak i 1965. godine ovaj sektor je imao apsolutnu dominaciju u odnosu na druga dva sektora u svim zemljama, osim u Indoneziji, koja je u ovoj grupi zemalja najmanje razvijena. U 1987. godini situacija i pokazatelji su istovetni, ali se grupi zemalja u kojima dominira servisni sektor u strukturi proizvodnje pridružuje i Indonezija. Singapur je u ovoj konstalaciji država i ovim pokazateljima dominantno zastupljen sa servisnim sektorom, dok su ostale zemlje na približno istom nivou razvijenosti

tercijarnog sektora. Čak su i Bruneji sa svojom specifičnom proizvodnjom, koja je gotovo apsolutno vezana za eksploataciju nafte, veoma razvili servisni sektor i gotovo ga izjednačili sa sekundarnim.

Radna snaga je normalno pratila razvoj sektora i alocirana je direktno proporcijalno u zavisnosti od razvijenosti sektora, odnosno njegovog učešća u društvenom proizvodu zemlje. Singapur, kao ekonomski dominantna zemlja u asocijaciji angažovala je 61% radne snage u servisnom sektoru, što je i razumljivo ako se zna da je ovaj sektor u Singapuru najrazvijeniji.

1) Rigg Jonathan, South East Asia - a Region in Transition, Unwin Hyman Ltd. London, 1991. str.186

TERCIJARNI SEKTOR U JUGOSLAVIJI

Prema svim definicijama koje su davane do 1990. godine Jugoslavija je pripadala grupaciji najrazvijenijih zemalja u razvoju, koje se prema tumačenju OECD-a drugačije nazivaju novointustrijalizovanim državama ili ekonomijama. Kako mnogi podaci, naročito takvi koji odražavaju celovitosti Jugoslavije do tog perioda iz stranih analiza i publikacija više nisu aktuelni, to stvara teškoće oko analize ovog sektora u Jugoslaviji. Sva eksterna izučavanja, bilo od stranih autora ili međunarodnih organizacija, polazeći od relativno male veličine i značaja zemlje analizirali su i davali su podatke za zemlju kao celinu, a retko za pojedine njene delove, odnosno republike. Dodatni problem je problem prekinutih i još uvek nedefiniranih prostora bivše Jugoslavije i on još više umanjuje značaj postojećih, ali malo iskorišćenih ekonomskih veza na ovom prostoru. Smatrajući trenutnu teritoriju koju čini republike Srbija i Crna Gora aktuelnim identitetom sadašnje Jugoslavije dalja razmatranja kretaću se u okvirima ovog prostora. Kod praćenja Jugoslavije, odnosno zvaničnih statističkih podataka, javlja se već uočeni problem koji je prisutan i u razvijenim zemljama, a ogleda se u neadekvatnom tretmanu koji ima servisni sektor kao celina, odnosno problem većeg potenciranja industrijskog sektora, što je ostatak shvatanja o značaju pojedinih sektora za ukupan razvoj. Ovo nije specifičnost samo Jugoslavije, već i drugih zemalja, mada servisni sektor sigurno krči sebi put ka većem uvažavanju koji po mnogim pokazateljima zaslužuju.

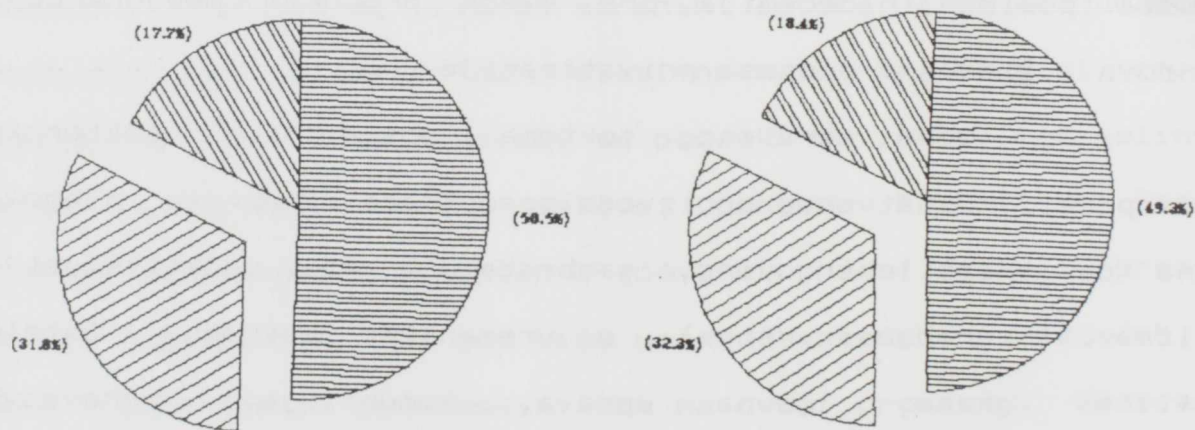
Specifičnosti izučavanja Jugoslavije u ovom momentu su dobro poznate. Duboka ekonomska kriza koja se ocrtava kroz sve

pokazatelje ne daje realnu sliku stanja ekonomije. To znači da su mnogi trendovi nerealno iskazani, apsolutne vrednosti su zbog visoke inflacije neuporedive iz godine u godinu. Pored toga mnoge od tehnoloških celina sada su prekinute i ne funkcionišu. Pokušaji iskazivanja novčanih vrednosti u stranoj valuti je takodje nemoguć zbog teškoća uspostavljanja realnog deviznog kursa. Servisni sektor je u Jugoslaviji kao i u veći komunističkih zemalja bio pored ostalog i snažno ideološki zapostavljen na račun industrijskog sektora, kao nešto što je manje važno za privredni razvoj. Ovaj ideološki pristup se polako napušta poslednjih decenija, pre svega prodorom međunarodnih trendova i širenjem procesa privatizacije.

Udeo servisnog sektora Jugoslavije u sektorskoj preraspodeli društvenog proizvoda posmatraće se preko njegovih grana delatnosti (trgovine, saobraćaja i veza, ugostiteljstva, turizma i gradjevinarstva) u vremenskom peirodu. Ostale servisne grane, (javna uprava, komunalije, zdravstvo, obrazovanje, nauka, odbrana) nisu predmet participacije u kreiranju društvenog proizvoda, jer su u potpunosti teret javnih rashoda države. Nije jasno međutim zašto nisu u statističko praćenje uključeni finansije i osiguranje, gde privatni sektor prodire i značajno učestvuje putem pružanja usluga u kreiranju društvenog proizvoda sa već postojećim društvenim sektorom. To ne znači da i delatnosti koje se u Jugoslaviji finansiraju na teret javnih prihoda (zdrastvo, socijalno-penzijsko osiguranje, komunalije) ne mogu isto tako stvarati društveni proizvod ako se tržišno obavljaju. Radi se samo jednom zaostalom mišljenju o servisnom sektoru kao sektoru koji je izdržavan i zavisi isključivo od industrije. Vrlo je teško reklasifikovati i sadašnjju metodologiju koja evidentira servisni sektor, pa

za različite podgrupe profesionalnih usluga jedino ostaje šansa da se na silu uključe u neku od delatnosti neservisnog, ili čak sekundarnog sektora. Nužnost reklasifikacije, odnosno izrade nove metodologije društvenih (ekonomskih aktivnosti), pored ostalog dominantno je uslovljena i širenjem servisnog sektora i oblika pružanja usluga.

SEKTORSKO UČEŠĆE U DRUŠTVENOM PROIZVODU JUGOSLAVIJE, 1988. 1990. (1)



1988.

1990.

Odnos sektora u peirodu 1988 -1990. dosta je stabilan. Oko polovine ukupnog društvenog proizvoda daje sekundarni (industrijsko-proizvodni sektor), dok servisni sektor daje nešto ispod 1/3. Ova proporcija je sasvim drugačija, odnosno obrnuta u razvijenim tržišnim zemljama gde učešće tercijarnog sektora u GDP se kreće i do 60% i proporcionalno je više sa višim nivoom razvijenosti. Mada postoje metodološke razlike izmedju GDP i našeg društvenog proizvoda, one ne utiču toliko na iskazivanje procentualnog učešća servisnog sektora u njima. Interesantno je posmatrati koliko je učešće privatnog sektora u

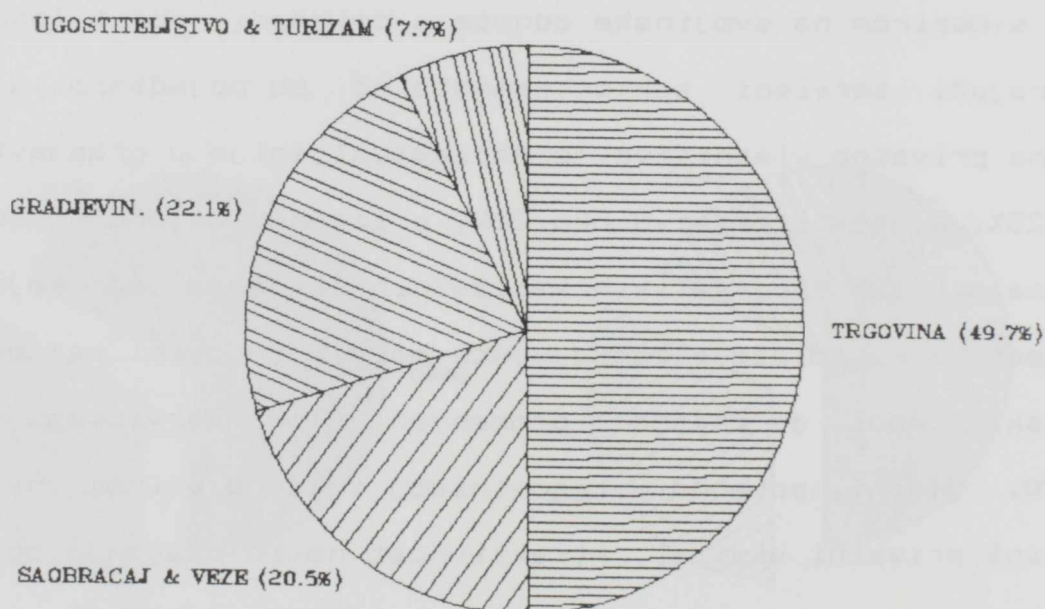
ukupnom društvenom proizvodu, servisnom sektoru, kao i pojedinim njegovim delovima. Treba napomenuti da su podaci od 1990. godine kada privatni sektor još uvek nije bio u ekspanziji i kada je mnogim zakonskim i ekonomskim merama bio sputavan i bez dovoljne podrške. Globalno posmatrano čist privatni sektor (bez zadružne i mešovite svojine) 1990. godine davao je preko 18% društvenog proizvoda, a u servisnom sektoru je učestvovao sa približno istim procentom oko 16%. (2) Normalno da je najveće učešće s obzirom na svojinske odnose u poljoprivredi i iznosi 70%. Posmatrajući servisni sektor samostalno po pojedinim njegovim delovima privatno vlasništvo je najzastupljenije u građevinarstvu preko 28%, u ugostiteljstvu oko 20%, a znatno manje u saobraćaju i vezama oko 12% zbog velikih kapitalnih ulaganja sa kojima ova delatnost ne raspolaže i začinjujuće malo u trgovini sa oko 12%. Svojinski odnos je znatno promenjen kod servisnog sektora u 1990. godini, posebno u trgovinskoj sferi s obzirom na sveže plasirani privatni kapital. Atraktivnost novih ulaganja ogleda se i u povoljnoj zakonskoj regulativi koja uređuje pitanje registrovanja i poslovanja privatnih preduzeća.

Gledano teritorijalno (po republikama) učešće Srbije u društvenom proizvodu Jugoslavije iznosilo je 95%, a Crne Gore 5%. Od ukupnog društvenog proizvoda ostvarenog u zemlji u 1990. godini na servisni sektor Srbije odlazi odprilike koliko i na nivou Jugoslavije (oko 1/3). U Crnoj Gori taj procenat je znatno u korist servisnog sektora i njegov uticaj u stvaranju društvenog proizvoda iznosi oko 50%. To je rezultat pre svega razvijenosti trgovine, saobraćaja i veza, građevinarstva, pa tek ugostiteljstva i turizma. Ovakav boljitak koji je ostvario servisni sektor u Crnoj Gori nije imao većih uticaja na Jugoslaviju zbog srazmerno malog učešća društvenog proizvoda Crne

Gore u proizvodnju Jugoslavije.

Interesantno je posmatrati i koja je servisna delatnost najviše učestvovala u stvaranju društvenog proizvoda kako u Jugoslaviji, tako i po republikama.

GRANSKO UCESCE SERVISNOG SEKTORA U DP JUGOSLAVIJE (3)



Na nivou Jugoslavije, kao i Srbije i Crne Gore ubedljivo sa oko 50% u okviru servisnog sektora najvažnija, odnosno najsnažnija je trgovinska grana. Na drugom mestu po učešću u društvenom proizvodu u Jugoslaviji i Srbiji je gradjevinarstvo, a u Crnoj Gori saobraćaj i veze. Na poslednjem mestu su ugostiteljstvo i turizam u sva tri posmatrana segmenta, s tim da su ove servisne grane znatno razvijenije u Crnoj Gori zbog poznatih geografskih razloga. U Srbiji je obrnuta situacija sa gradjevinarstvom, nešto slično onome kakva je situacija sa turizmom u Crnoj Gori. Gradjevinarstvo je razvijena grana i

gradjevinari iz Srbije nisu poznati samo u domaćim okvirima, već su priznati i u mnogim zemljama sveta. To su glavne razlika u razvijenosti pojedinih grana servisnog sektora u okviru dve republike.

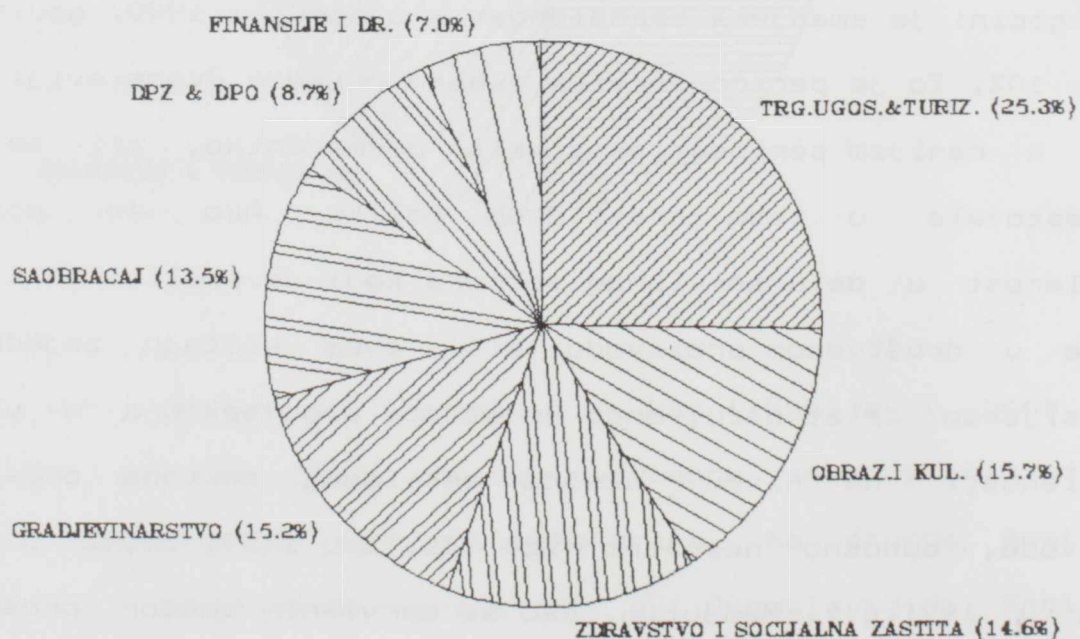
Zastupljenost radne snage je sasvim drugačija od učešća servisnog sektora u društvenom proizvodu. Delatnost servisnog sektora u ovom slučaju su proširene pored saobraćaja, trgovine i ugostiteljstva i turizma, gradjevinarstva na finansije koje bi trebalo da u učešću u društvenom proizvodu budu izuzete iz delatnosti koje se izdržavaju iz javnih prihoda (kao što su obrazovanje i kultura, zdravstvena i socijalna zaštita, DPJ i DPO). Zaposlenost u celoj ekonomiji opada u posmatrane tri godine 1989-1991. i to po prosečnoj godišnjoj stopi od 3%. (4) U servisnom sektoru taj pad je još očigledniji i u 1991. godini je smanjena zaposlenost u odnosu na 1990. godinu za skoro 10%. To je period početka duboke krize u Jugoslaviji koja se i u ranijem periodu iskazivala permanentno, ali se nije manifestovala u tako drastičnom obliku. Ako se posmatra zaposlenost u delu servisnog sektora koji je analiziran i kroz učešće u društvenom proizvodu, ali u ovom slučaju zajedno sa finansijskom delatnošću, onda je učešće ovog sektora u ukupnoj zaposlenosti na nivou učešća servisnog sektora društvenom proizvodu, odnosno neznatno niže (31,1% u 1989; 30,4% u 1990; 28,1% u 1991.g.). Međutim, ako se servisni sektor proširi sa ostalim njegovim granama (obrazovanje, kultura, zdravstvena i socijalna zaštita DPZ i DPO) onda se znatno poboljšava njegovo učešće u ukupnoj zaposlenoj radnoj snazi. Gledano po godinama, učešće je u slučaju posmatranja proširenih aktivnosti servisnog sektora sa delatnostima koje se javno finansiraju poraslo na 49,4% u 1989.godini; 48,9% u 1990.god. i 46,2% u

1990.g. Ovi podaci daju posebnu sliku o tome koliki je značaj servisa za angažovanje radne snage. To znači da je skoro svaki drugi zaposleni jugosloven bio angažovan u servisnom sektoru. Prema ovom pokazatelju Jugoslavija se nalazila blizu proseka koji je zabeležen u razvijenim tržišnim ekonomijama, mada je u slučaju Jugoslavije angažovana radna snaga bila zaposlena u znatnoj meri u administrativno-birokratskom državnom aparatu, a ne u propulzivnim granama servisnog sektora.

Koja je od grana servisnih sektora angažovala najveći broj radne snage ?

GRANSKO UCESCE ZAPOSLENOSTI U OKVIRU

SERVISNOG SEKTORA JUGOSLAVIJE, 1991. (5)



U ovom slučaju zbirno su posmatrana trgovina, ugostiteljstvo i turizam. Godine 1991. godine struktura učešća grana servisnog sektora u ukupno radno angažovanoj snazi je sledeća. Na prvom mestu su trgovina, ugostiteljstvo i turizam,

što nije čudo ako se zna da je njihovo učešće zbirno dato. Na drugom mestu su obrazovanje i kultura, pa gradjevinarstvo, zdravstvo i socijalna zaštita, saobraćaj, DPZ i DPD i na kraju finansijske i druge organizacije. Najveće procentualno i apsolutno smanjenje zaposlenih u 1991. u odnosu na 1989. godinu zabeleženo je u zanatskoj i komunalnoj delatnosti (16,1% ili 59000 zaposlenih) i gradjevinarstvu (15,3 ili 33.000 zaposlenih).

Opšte karakteristike servisnog sektora u Jugoslaviji su tipične za zemlju njenog nivoa razvijenosti koja je u ekonomskoj krizi. To je sektor koji daje oko 1/3 društvenog proizvoda, oko 50 % zaposlene radne snage koja je u značajnoj meri angažovana u državno-birokrtaskom aparatu, sa malim uplivom privatnog kapitala i sa malim korišćenjem visoke tehnologije. U Jugoslaviji je situacija dodatno komplikovana. Gotovo sve međunarodne i većina domaćih ekonomskih veza su u prekidu. Sektor koji počiva na informaciji kao glavnom resursu, nije u mogućnosti da se njome koristi. Isto važi i za savremena tehnološka rešenja koja su ključ ubrzanog razvoja servisa. Bez obezbeđenja nesmetanog protoka informacija i nabavljanja savremenih tehnoloških rešenja ekspanzivni razvoj servisnog sektora u Jugoslaviji nije moguć.

Jugoslaviju kao državnu tvorevinu čini još uvek teritirijalno i politički nedefinisan prostor. Ni postojeću državnu tvorevinu Saveznu republiku Jugoslaviju međunarodni subjekti, ne ulazeći u razloge takvog stava, nisu priznali iako ona formalno egzistira. Iz sadašnje perspektive ne može se sa sigurnošću tvrditi da li će se Jugoslavija teritorijalno širiti i na koje teritorije. Bez poznavanja ova dva osnovna elementa vrlo je teško voditi aktivnu ekonomsku politiku i ona može biti samo privremenog karaktera.

Trajanje sankcija od preko dve godine imalo je

posebnog dejstva na ekonomiju u celini. Bivša Jugoslavija, koja je i prema ranijim pokazateljima (npr. Svetske banke) bila snažno unutrašnje orjentisana, još više se zbog nametnutih spoljnih faktora u poslednje dve godine orjentisala na supstituciju uvoza. Gubljenje domaćeg tržišta i međunarodna izolacija su usloveli da se SR Jugoslavija okrene supstituciji uvoza onih proizvoda koje koje je ranije nabavljala u drugim republikama bivše Jugoslavije, ili na tržištima drugih zemalja.

Takva orjentacija različito se odrazila na ekonomske sektore, mada su se generalno već iskazale negativne posledice ovakve strategije na ekonomski razvoj. Sekundarni, industrijski sektor drastično je pogođen tekućom situacijom. Iako baziran na proizvodnji supstitivnih dobara, on je dominantno tehnološko-sirovinski ostao uvozno zavistan, tako da je teško podneo prekid veza i gubljenje insotranog tržišta. Ranija slaba iskorišćenost kapaciteta, zbog suženog tržišta, sada je još više potencirana. Slična, ako ne i teža situacija je i sa tercijarnim sektorom. Trgovina, građevinarstvo, saobraćaj i veze, ugostiteljstvo i turizam, kao noseće grane grane servisne delatnosti u Jugoslaviji su u krizi. Međunarodni saobraćaj (osim vazdušnog) gotovo je potpuno je potpuno paralisano, ali su ostali visoki fiksni troškovi održavanja saobraćajnih puteva i opreme. Građevinarstvo je izgubilo strana tržišta, pogotovu u drugim zemljama u razvoju, a međunarodna trgovina se odvija raznim polulegalnim kanalima što dodatno poskupljuje uvezenu robu. Prekinuti su i turistički međunarodni tokovi, jer su posebno osetljivi na nestabilna i ratna područja.

Sektor koji je relativno dobio na značaju u strukturi učešća u društvenom proizvodu zemlje je primarni sektor. Kao strateški sektor za biološki opstanak stanovništva

uslovio je da mu ekonomska politika posveti posebnu pažnju. I za njega važi da zbog visokih cena in-put-a (energenata, zaštitnih sredstava, đubriva) stvara skupe proizvode, pa je domaća hrana cenovno nekonkurentna na tržištu. Tome naravno ne doprinosi samo postojeća situacija, već i tradicionalna neefikasnost ovog sektora u domaćim okvirima zbog usitnjenosti poseda, kapaciteta, slabe primene agrotehničkih mera, jasno neizdiferencirane radne snage, itd.

U Jugoslaviji se trenutno odvija retrogradan proces u odnosu na onaj koji se odvija u razvijenim zemljama sveta, što direktno vodi zemlju u dalji ekonomski zaostatak. Umesto ekspanzije tercijarnog sektora i stabilnog razvoja sekundarnog sektora, na značaju dobija primarni sektor. To je u potpunoj suprotnosti od sektorskih pomenja u razvijenim zemljama. Sigurno je da tekuća, a naročito politika razvoja mora uticati na preusmeravanje takvog kretanja u željen tokove po međunarodnim kriterijumima. Međutim, rešenje bilo kog od pitanja iz domena ekonomske politike polazi od iste pretpostavke ponovnog uspostavljanja tržišnih veza i uključivanje u međunarodne tokove. Bez toga svaka, pa i kratkoročna korekcija, nema čvrstog oslonca i postoje mali izgledi da dođe do pozitivnih efekata.

1) Statistički godišnjak Jugoslavije 1992. godine, Savezni zavod za statistiku, Beograd, 1992. str. 87

2) Ibidem str.92

3) Ibidem str.96

4) Ibidem str.67

5) Ibidem str.67

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Sveobuhvatna analiza tercijarnog sektora ukazuje na njegovu teorijsko - metodološku nedefinisanost i složenost. Nejasnoće i nepostojanje jedinstvenog stava ogledaju se već kod razmatranja termina koji bi potpuno objašnjavao suštinu servisnog sektora. Četiri termina daju teorijski prikaz sektora (Servisni, tercijarni, uslužni i postindustrijski sektor). Ništa manje nejasnoća nema ni kod definisanja sektora, kao i grupisanja delatnosti koje čine sektor. Nepostojanje opšteg stava po svim navedenim pitanjima je generalna karakteristika tercijarnog sektora. Razlog ovakvom stanju leži u činjenici da je dugo godina ovaj sektor bio zapostavljan, manje interesantan za ekonomske analitičare i da je tek sa ekspanzijom poslednjih decenija poraslo interesovanje za njegovim izučavanjem, što je rezultiralo multipliciranjem objašnjenja vezanih za pojam, definisanje kao i selekciju delatnosti koje ga čine. Složenost različitih delatnosti koje su inkorporirane u sektor uslovila je takođe njegovu komplikovanu objašnjivost. Tako se u okviru ovog sektora nalaze prema nekim klasifikacijama i delatnosti koje imaju gotovo isključivo materijalnu komponentu (građevinarstvo, opravka - servis brodova), kao i delatnosti koje su skoro potpuno nematerijalne, teorijski zasnovane (naučno istraživačka delatnosti). Delimični uzrok takvoj kategorizaciji je i tumačenje da sve one delatnosti koje nisu vezane za primarni i sekundarni pripadaju tercijarnom sektoru, što je stvorilo međusobnu kontradiktornost delatnosti na taj način svrstanih u tercijarni sektor.

U odnosu na ostala tri sektora servisni sektor je u

najvećoj ekspanziji. Njegova ekspanzija uslovljena je mnogim faktorima, ali je zlatna nit koja ih povezuje naučno - tehnološki napredak. Savremena informaciona tehnologija je poboljšala performanse informacija (brža, tačnija obrada, veći broj operacija) pa je zato ona postala konkurentnija na tržištu. Glavni servisni resurs dobio je značaj u odnosu na ostale faktore proizvodnje, na šta upućuju pokazatelji koji potvrđuju konstataciju o ekspanziji tercijarnog sektora (sektorsko učešće u društvenom proizvodu, izvozu, zaposlenosti).

Prosperitet je omogućio ne samo pružanje kvalitetnijih usluga u okviru tradicionalnih servisnih aktivnosti (trgovine, bankarstva, turizma), već i kreiranje potpuno novih delatnosti. U okviru tercijarnog sektora tehnološki napredak, pored ostalih delatnostu učinjen je u servisu u domaćinstvu, kao i kancelarijskom poslovanju u najširem smislu. Cilj promena vezanih za domaćinstvo je da se u njima radi sa "pametnim aparatima" koji obavljaju gotovo sve, naročito teže kućne poslove i koji ostvaruju eksternu komunikaciju, kao i da se mnoge usluge zadovoljavaju na tržištu. Kancelarijski poslovi bi trebalo da se obavljaju brže, efikasnije, bez napuštanja kancelarije, u aktivnoj komunikaciji sa svetom, što bi stvorilo preduslove za kvalitetnije odlučivanje.

Kako ne postoji delatnost u primarnom i sekundarnom sektoru koja ne koristi informaciju u poslovanju, naučno-tehnološki napredak omogućio je razvoj ne samo jednog (tercijarnog), već je posredno doprineo razvoju i druga dva sektora. Povratna veza od strane sekundarnog sektora ostvarena je kroz kreiranje savremene informacione tehnologije koja se koristi u obradi informacija, pa je obogaćena razgranata sektorska povezanost. U nekim delatnostima je zato vrlo teško razdvojiti

doprinos tercijarnog od sekundarnog sektora, već se pre može govoriti o zajedničkom kreiranju proizvoda i usluga u stvaranju nove vrednosti. Međuzavisnost i interaktivna saradnja je najznačajnija karakteristika međusektorskih odnosa u razvijenim tržišnim ekonomijama. Ona je uvek bila jaka, bez obzira na snagu pojedinih sektora.

Servisni sektor je najbolju promociju doživeo u modernim tržišnim ekonomijama. On je prema većini pokazatelja vodeći ekonomski sektor. To je sasvim normalno ako se zna da se u okviru ovog sektora nalaze i delatnosti (nauka, obrazovanje, odbrana, saobraćaj) koje traže značajna kapitalna ulaganja. Iz istog razloga je i u okviru zemlja u razvoju ovaj sektor se najviše razvio u grupi NIC-s zemalja Jugoistočne Azije, koje imaju najbližnje ekonomije sa razvijenim zemljama. Ova grupacija zemalja mogla bi da bude putokaz razvoja ostalim zemljama u razvoju i to ne samo za servisni sektor.

Strah da bi razvijene tržišne ekonomije, kao i jedna grupa zemlja u razvoju mogle postati servisna, uslužna društva, sa zapostavljenim primarnim i sekundarnim sektorom, iz svega navedenog zato je neopravdan. U doba prve tehnološke revolucije najrazvijenija industrijska sila Engleska imala je veoma razvijene servisne delatnosti (saobraćaj, bankarstvo, trgovinu), koje su pomogle razvoj sekundarnog sektora i od njega koristile pozitivne efekte za sopstveni razvoj. Nešto slično se događa danas, samo što su uloge promenjene. Sada je tercijarni sektor zauzeo mesto sekundarnog. Mada se ne može apsolutno veličati njegov uticaj, ova se činjenica ne može zanemarivati. Zato je orijentacija na uvažavanje adekvatnog značaja tercijarnog sektora realnost o kojoj sve razvojne politike moraju voditi računa.

LITERATURA

- Aircraft industry flies higher and higher, Euromoney, London, June 1989.
- Asia bids for a stake in aerospace, The Economist, br.7734, London, 1991.
- Beijing's quiet comrades, BZW Pacific, London, February 1988.
- Bhagavan M.R, Technological Advance in the Third World, Zed Books Ltd, London and New Jersey, 1990.
- Bradford, Colin & Branson, William H, Trade and Structural Change in Pacific Asia, The University of Chicago Press, Chicago, 1987.
- Caves, Richard, Multinational Enterprise and Economic Analysis, Cambridge University Press, London & New York, 1982.
- The Challenge to the South, The Report of the South Commission, Oxford University Press, 1990.
- China marches to a changing tune, Euromoney, London, August 1990.
- Competition in Banking, OECD, Paris, 1989.
- Computer Changing Society, Leaders, br.1, New York, March 1987.
- The Cold Drops, The Economist, br.7694, London, 1991.
- Economies in Transition, Structural Adjustment in OECD Countries, OECD, Paris, 1989.
- The edge of ignorance-a survey of science, The Economist, br. 7694, London, 1991.
- A family row, The Economist, br. 7733, London, 1991.
- Freeman, C, The Economics of Industrial Innovation, Penguin, London, 1974.
- Funding Europe's fast tracks, Euromoney, London, March 1990.
- George Susan, A Fate Wors than Debt, Penguin Books, London, 1988.
- Gershuny, J.I. and Miles, I, The new service economy: The transformation of employment in industrial societies, Praeger Publishers, New York, 1983.
- The golden bowl, the Economist, br.7698, London, 1991.
- Harris Nigel, The End of the Third World, Penguin Books, London 1988.

- Hong Kong and China-The golden bowl, The Economist, br.7698, London, 1991.
- Indonesia-The Rewards of Reform, Euromoney, London, December 1989.
- Information Decade, Leaders, br.1, New York, March 1987.
- Information: Strategic Catalyst of Corporate Transformation, Leaders, br. 1, New York, March 1987.
- Information Technology and Economic Prospects, OECD, Paris, 1987.
- Information Technology and New Growth Opportunities, OECD, Paris, 1989.
- Inside the charmed circle, The Economist, London, br.7688, 1991.
- Is Thailand typical?, The Economist, br.7696, London, 1991.
- It's all on tap, The Banker-Financial Times Magazines, London, September 1993.
- Japanese Finance and Industry, IBI Reference and Statistic Center, br. 93, Tokyo, March 1993.
- Japan: getting it right, Bulletin-The Credit Suisse Magazine, Zurich, IV/1992.
- Japan's new high fliers, Euromoney, London, May 1990.
- Jenkins, R, Transnational Corporations and Uneven Development, Methven, New York, 1988.
- John Vickers and George Yarrow, Privatization: An Economic Analysis, MIT Press, London, 1988.
- Kaplinsky Raphael, Automation: The Technology and Society, Harlow, Essex, 1984.
- Korean economy at the crossroads, Bulletin-The Credit Suisse Magazine, Zurich, III/1992.
- Korea's Five-Year Plan for the New Economy, Quarterly Industrial Review, The Korea Development Bank, Seoul, December 1993.
- Krueger, A.O, Trade and employment in developing countries, University of Chicago Press, Chicago, 1983.
- Lovelock, C.H, Service marketing, Prentice-Hall, New York, 1984.
- Naisbitt John, Aburden Patricia, Megatrends 2000, Pan Books Ltd, London, 1991.
- New Telecommunications Services, OECD, Paris, 1988.

- North/South Technology Transfer - the Adjustments Ahead, OECD, Paris, 1991.
- One World or Several?, Development Centre of the OECD, OECD, Paris, 1989.
- The Other China Opens up, Euromoney, London, May 1990.
- Paper tiger to powerful dragon, Bulletin-The Credit Suisse Magazine, Zurich, IV/1993.
- Porter Michael E., The Competitive Advantage of Nations, The Macmillan Press Ltd, London, 1990.
- Preston, Peter, Rethinking Development, Methven, New York, 1988.
- Promoting intraregional trade: A strategic approach for developing countries, International Trade Forum, br.3, Geneva, 1993.
- Rail Network Co-operation in the Age of Information Technology and High Speed, OECD, Paris, 1989.
- Ready to Join the Big League, Euromoney, London, October 1990.
- Riddle Dorothy, Service-led growth: The Role of the Service Sector in World Development, Praeger Publishers, New York, 1986.
- Rigg Jonathan, Southeast Asia: A Region in Transition, Unwin Hyman Ltd, London, 1991.
- Rosenberg, N, Inside the Black Box: Technology and Economics, Cambridge University Press, New York, 1983.
- Saunders, R.J; Warford, J.J; Wellenius, B, Telecommunications and economic development, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1983.
- Singapore-staying ahead, Euromoney, London, May 1990.
- Singapore: the Switzerland of Asia, Bulletin-The Credit Suisse Magazine, Zurich, II/1993.
- A snappy little dragon, The Economist, br.7658, London, 1990.
- South Pacific Islands-into the mainstream, Euromoney, London, September 1989.
- Statistički godišnjak Jugoslavije 1992, Savezni zavod za statistiku, Beograd, 1992.
- Stojanović Radmila, Teorija Privrednog razvoja u trećoj tehnološkoj revoluciji, Savremena administracija, Beograd, 1987.
- Structural crisis or cyclical weakness ?, Bulliten- The Credit Suisse Magazine, Zurich, IV/1993.

- Telecommunications: the industry of the nineties, Bulletin-The Credit Suisse Magazine, Zurich, I/1993.
- Thailand - a Point of Light, UBS-International Finance, br.9, Zurich, 1991.
- Todaro Michael P, Economic development in the Third World, Longman Inc, New York, 1990.
- Trade in Services and Developing Countries, OECD, Paris, 1989.
- The torch of independence, The Economist, br.7730, London, 1991.
- Yes, but when?, The Economist, br. 7715, London, 1991.
- When Tigers Breed, The Economist, br.7733, London, 1991.
- World Development Report 1988, World Bank, Washington DC, 1988.
- World Development Report 1989, World Bank, Washington DC, 1989.
- The World Economy in the 20th Century, Development Centre of the OECD, OECD, Paris, 1989.
- The world economy: Overcast with some sunshine later, Bulletin -The Credit Suisse Magazine, Zurich, IV/1992.

