

*Александра Крчмар<sup>1</sup>*

## **Спољнотрговинска позиција и мјере подстицаја извоза Републике Српске у односу на праксе подршке развијених економија**

### **The external trade position and the export incentive measures of Republic of Srpska in relation to the practice of advanced economies**

#### **Резиме**

*Значај извоза за савремене националне привреде је изузетно велики, јер он обезбјеђује бројне позитивне ефекте на микроекономском и макроекономском нивоу. Због тога државе спроводе различите програме подстицаја извоза, повећавајући своју конкурентност на међународном плану. Ово израживање има два циља. Први циљ је анализа тренутних пракси подстицаја извоза развијених свјетских економија, нарочито дивних транзиционих земаља, које су успјешно извршиле процес преласка са централно-планске на тржишно привређивање. Други циљ је дефинисање оптималног рјешења за проблем подстицаја њеног извоза. У раду је вршено и поређење пракси финансирања извоза Републике Српске са међународном реулаивом тог подручја, из разлога што бдуће чланство у Европској унији и Свјетској трговинској организацији захтијева прилагодбавање програма подршке којима именујем организација. Закључак до кога*

<sup>1</sup> Студент првог циклуса студија, [aleksandra.krcmar@efbl.org](mailto:aleksandra.krcmar@efbl.org)

се дошло јесте да Република Српска је многа чему заостала за развијеним свјетским економијама. Неопходно је јасног плана подршке извозу и одговарајуће институционалног оквира представља велики проблем, који би се могао ријешити кроз оснивање агенције за промоцију извоза или извозне банке Републике Српске. Будући да су то активности које захтијевају значајно вријеме и финансијска средства, ирривентно би важну улогу играло посвећено управљање страних директних инвестиција као приоритету не само извозних, него и укупних иривредних активности земаља у развоју.

**Кључне ријечи:** институција извоза, земље у транзицији, платни биланс, стране директне инвестиције, извозна банка.

## Summary

*The importance of export for modern national economies is extremely high, because it provides a number of positive effects on the microeconomic and macroeconomic level. Therefore, countries implement a variety of export incentive programs, increasing their competitiveness internationally. This study has two objectives. The first objective is to analyze the current practices of export incentives in developed world economies, especially for the former transition countries that have successfully carried out the process of transition from centrally-planned to a market economy. The second objective is to define the current position of Republic of Srpska foreign trade, and finding an optimal solution to the problem of incentives for its exports. The paper also compares export financing practices of Republic of Srpska with international regulations of the region, because the future membership in the European Union and the World Trade Organization requires adjustment programs for the compliance with the regulations of these organizations. The conclusion is that Republic of Srpska is in many ways behind the developed economies of the world. The lack of a clear plan is a major problem that could be addressed through the establishment of Agency for Export Promotion and Republic of Srpska Export Bank. Because these activities require significant time and financial resources, particular attention should be paid to attracting foreign direct investment as a driver of not only export, but the overall economic activities in developing countries.*

**Key words:** export incentives, countries in transition, the balance of payments, foreign direct investment, Export Bank.

## 1. Увод

Једна од најзначајнијих карактеристика савременог друштва јесте глобализација, која прожима његове различите сегменте: економију, политику, културу, те многе друге. Глобализација у економији подразумева постепено креирање заједничког тржишта, комплексне наднационалне категорије која функционише по законима конкуренције међу својим учесницима. Да би опстала у таквим, све више либерализованим условима свјетске трговине, привреда једне земље мора да јача своју извозну оријентисаност.

Велики број научних радова бави се могућностима подстицаја извоза и његовим ефектима на субјекте националне економије. У том смислу, дефинишу се политике подршке као скуп мјера и програма који имају за циљ пружање помоћи постојећим и потенцијалним извозницима приликом уласка на страног тржиште (IGC, 2011). Поменути програми имају и бројне специфичне циљеве: развијање свијести и стимулисање извозних активности домаћих предузећа, помоћ предузећима приликом планирања наступа на иностраном тржишту и усвајања потребног know-how, те пружање организацијске и финансијске подршке (Seringhaus & Botschen, 1991). Програме подстицаја извоза креира и спроводи влада, дајући им често приоритет у односу на неке друге економске циљеве. Поставља се питање: Због чега се придаје толика важност извозу? Одговор лежи у чињеници да је он директно повезан са економским растом једне земље. Ране студије су показале да је у САД на 1 \$ уложен у промоцију извоза долазило до раста вриједности извоза од чак 432 \$ (Coughlin & Cartwright, 1987). Повећање извоза даје позитивне резултате како на микроекономском, тако и на макроекономском нивоу. Са аспекта предузећа, долази до опадања јединичних трошкова производње, смањује се зависност од домаћег тржишта уз истовремено побољшање укупних перформанси компаније. Са аспекта привреде, јавља се повећање девизних резерви, побољшање платног биланса, раст продуктивности и запослености. Због свега наведеног, држава је изузетно заинтересована за улагање у извозни сектор.

Савремени економско-политички односи доводе до развоја нових пракси подстицаја извоза. Неке општеприхваћене и доскора често кориштене мјере данас су под строжом међународном регулативом. Извозне субвенције, које су представљале један од основних видова подршке извозу, готово су у потпуности забрањене од стране Свјетске трговинске организације (*World Trade Organisation, WTO*). С друге стране, акценат се ставља на креирање чврсте конкурентске платформе која омогућава дугорочно позиционирање на иностраном тржишту. У том смислу, Czinkota (2011) предлаже следеће смјернице за policy-makers који желе да креирају ефикасан програм подршке извозу: (1) дефинисати циљ самог подстицаја; (2) вршити

дугорочно, а не краткорочно планирање; (3) смањити ризик извоза а повећати потенцијални профит; (4) вршити добру координацију активности; (5) дефинисати секторе привреде у које је потребно улагање; (6) дефинисати положај предузећа на међународном тржишту и инострану тражњу за његовим производима; (7) развијати све храбрије програме подршке у будућности. Наведене смјернице могу да се односе како на развијене свјетске економије, тако и на оне које су тек у процесу дефинисања положаја у међународним економским односима, те проналаска властитих компаративних предности.

Међународни положај Републике Српске је доста неповољан, што потврђују подаци Републичког завода за статистику о дефициту њеног платног биланса (дефицит биљежи раст: 2012. године износио је 2,11 милијарди КМ, што је за 4,5% више у односу на 2011. годину)<sup>2</sup>. Бројни су узроци оваквог стања у спољној трговини Републике Српске: тренутна свјетска економска криза, недовољан обим производње за извоз на велика тржишта, монетарни одбор као облик организације централне банке који подразумева одсуство аутономне монетарне политике, администрација и дуготрајне процедуре регистровања извозних предузећа, као и тешкоће приликом испуњавања захтијеваних стандарда неопходних за реализацију извоза на иностраном тржишту. Ипак, у овом раду ће се посматрати утицај постојећих мјера за подстицај извоза на спољнотрговински сектор Републике Српске, те покушати пронаћи рјешење за увећање њиховог обима и значаја када је у питању конкурентност привреде на међународном нивоу.

Значај рада проистиче из чињенице да су дугорочни циљеви Републике Српске и Босне и Херцеговине усмјерени ка уласку у Европску унију и Свјетску трговинску организацију. Због тога Република Српска већ сада треба да ради на усвајању европских вриједности у економском сектору, те на прилагођавању властитих прописа међународној регулативи.

## 2. Досадашња истраживања

Подстицај и унапређење извоза су теме значајног броја научних истраживања проведених у последње четири деценије. Међутим, може се рећи да је мисао о овој проблематици стара скоро колико и савремена међународна трговина (Faroque i Takahashi, 2012). Први стручни радови на поменутому тему настали су из пера Tookey-а (1964), који је покушао да идентификује факторе повезане са успјешном промоцијом извоза. Рани радови бавили су се и утврђивањем корелације између програма подстицаја и повећања

<sup>2</sup> Негативан тренд раста платнобилансног дефицита РС присутан је од 2009. године, што је последица пада домаће производње за извоз и иностране тражње за увозом.

извоза, те су готово сви дошли до закључка да међу њима постоји позитивна веза (Pointon, 1978; Kedia i Chhokar 1986; Cavusgil i Jacob, 1987). Највећи број истраживања испочетка се базирао на географски простор САД и Канаде, занемарујући притом и неке велике извознике попут Бразила, Мексика и Аустралије (Diamantopoulos, Schlegelmilch i Tse, 1993). Ипак, након одређеног времена, јављају се студије усмјерене на простор Европе, Азије и Јужне Америке, са циљем провођења компаративне анализе ефеката мјера подстицаја које се користе у развијеним земљама и земљама у развоју. Анализа је показала да постоје значајне разлике не само на нивоу националних економија, него и предузећа унутар њих. Доказано је да су циљне групе програма подршке веома хетерогене, те да је, на микро нивоу, неопходно извршити анализу степена укључености предузећа у међународне токове (Kotabe i Czinkota, 1992; Moini, 1998; Silverman, Castaldi i Sengupta, 2002; Faroque i Takahashi, 2012.). Привредни субјекти на различитим нивоима извозне оријентисаности имају различите потребе за подршком активности. На почетном нивоу укључивања у међународне трговинске токове, предузећима је потребна помоћ око прикупљања информација о страном тржишту на које желе да уђу. На нивоу већ утврђеног положаја на датом тржишту, потребна им је помоћ око ширења понуде, увођења иновација, механизма испоруке робе и слично. Све ово указује на чињеницу да је прије свега неопходно правилно одредити тренутни положај националне привреде, а затим и предузећа, у односу на међународно окружење, па тек онда почети са развојем адекватних програма подстицаја извоза.

Према истраживању које је спровела IPEA Brasil (2012), највећи број радова посвећених подстицају извоза у центар свог интересовања ставља фирму – начин на који користи и ефекте које постиже од употребе додијељених средстава. Као основне изворе података, аутори користе директна истраживања и примарне податке (76%), док секундарне податке узимају у обзир у мањој мјери (20%). Комбинација примарних и секундарних података забиљежена је у свега 4% радова писаних у периоду 1992 – 2011. године. Када је ријеч о најчешћем предмету истраживања, то су несумњиво ефекти подстицаја извоза и то на нивоу предузећа, а нешто мање привреде као цјелине. Дискусија о крајњим ефектима ових мјера као да је маргинализовала значај припремних активности везаних за њихову реализацију – дефинисање циља подршке извозу, сегментацију сектора привреде и избор оних у које ће се пласирати средства. Релативно мали број радова бави се овом проблематиком (Naidu i Rao, 1992; Grey, 1997). Ипак, новије студије дају смјернице за будућа истраживања усмјерене управо у том правцу. Такође, још једна од често даваних смјерница односи се на истраживање утицаја

програма подршке извозу на комплетну националну привреду, а не само предузећа као њене појединачне субјекте.

Домаћа литература о овој проблематици углавном се бави анализом позадине тренутног стања привреде Републике Српске. Тако поједине студије долазе до закључка да се БиХ суочава са постојањем тзв. „заробљених ресурса“, ограничења која би по ослобађању имала вишеструко позитивне посљедице на цјелокупну привреду земље, па тако и на њен извозни сектор (Томаш, 2008). Када је ријеч о студијама подстицаја извоза РС, оне су још увијек релативно малог обима. Тако Пољић (2003) указује на модалитете укључивања предузећа Републике Српске у међународне токове, те закључује да се оно треба извршити кроз евроинтеграције и јачање веза са Европском унијом. Нека истраживања стављају акценат на промоцију извоза у сврху стицања конкурентске предности једне економије на међународном нивоу (Ченић-Јотановић, 2008). Резултати упућују на то да би Република Српска могла да искористи своју компаративну предност у прехранбеној индустрији за пробој на инострана тржишта и на тај начин ојача свој извозни сектор. Тодоровић (2009) се бави анализом тренутне спољнотрговинске позиције Републике Српске и анализира 6 стратешких циљева подстицаја извоза и супституције увоза, дефинисаних претходно усвојеном Стратегијом подстицаја извоза Републике Српске<sup>3</sup>. Новији радови усмјерени су на спољну трговину у условима глобалне рецесије. Покушавају се пронаћи начини реакције на неповољна свјетска кретања која доводе до пада (ионако слабог) извоза. Крајишник (2009) не подржава државни протекционизам у смислу забране увоза, него подстицаја извоза. По њему, мале отворене економије морају да јачају свој спољнотрговински сектор и односе са иностранством, а никако да затворе тржишта. Томаш (2012) говори о смањењу прилива новца из иностранства, које је узроковано економском кризом у развијеним земљама. Будући да се БиХ не може ослонити на директне трансфере као начин повећања девизних резерви - нарочито важних због одржавања валутног одбора - она мора да подстиче свој извоз и привлачи стране директне инвестиције. То ће постићи кроз спровођење разних структурних реформи, чији је циљ повећање конкурентности домаћих производа и побољшање општих услова инвестирања.

### 3. Методолошки приступ истраживању

Овај рад се, са методолошког аспекта, може подијелити на два дијела: први, који се бави анализом свјетских пракси подстицаја извоза; и други, који је заснован на подацима о тренутном стању спољнотрговинског

<sup>3</sup> За период 2009-2012.

сектора Републике Српске, те мјерама подршке њеном извозу. У оба случаја кориштени су секундарни подаци добијени из различитих извора. Основни извори информација о програмима подстицаја извоза развијених свјетских економија публикације међународних и надлежних институција, те стручна литература. Научни чланци који су анализирани у овом раду писани су од 60-их година прошлог вијека, па све до текуће 2013. године, како би се стекао увид у развој пракси подршке извозу кроз деценије. Због свеобухватности истраживања и њихових различитих тема, добијена су доста широка сазнања о овој проблематици. Најчешћи предмет истраживања у кориштеним ауторским дјелима је систем државне подршке извозу, његово спровођење и резултати. Такође, у неким од чланака обрађиване су извозно-увозне (EXIM) банке, које представљају једну од окосница унапређења извоза развијених земаља. Дио кориштене литературе односи се на сумирање претходних истраживања и њихових закључака<sup>4</sup>.

Други дио рада односи се на стање у Републици Српској. Подаци о томе прикупљани су од Републичког завода за статистику, Привредне коморе, надлежних министарстава, Инвестиционо – развојне банке, као и институција на нивоу БиХ. Такође, у разматрање су узете и анализе релевантних међународних институција које се баве земљама Југоисточне Европе. Домаћи научни чланци још су један од извора података кориштених у овом раду. Истраживање је вршено тако што су постепено извођени закључци о системима подршке извоза неких развијених свјетских економија, за чијег је представника изабрана Чешка Република. Након тога, детаљно је анализиран систем подршке који се примјењује у Републици Српској и његова усклађеност са међународном регулативом. Ту се понајприје мисли на прописе WTO којој Република Српска и БиХ теже и чија правила морају да усклађују са властитим. Коначно, донесени су одређени закључци који осликавају стварно стање спољнотрговинског сектора Републике Српске, те дају смјернице за неке будуће активности.

## **4. Емпиријски подаци и анализа**

### **4.1. Подстицај извоза у развијеним свјетским економијама**

Све развијене земље, а нарочито оне које су првенствено извозно оријентисане, имају развијене програме подршке извозу. У том смислу говори-

---

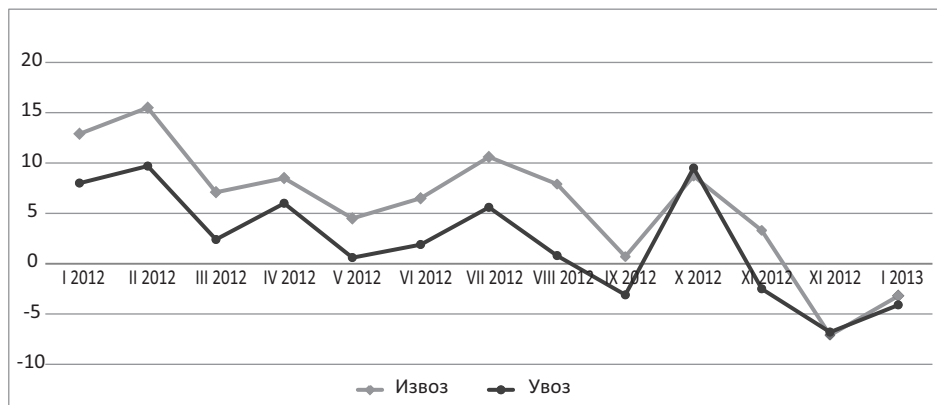
<sup>4</sup> Свака од публикација даје смјернице за будућа истраживања које су једним дијелом уважене у овом раду.

мо о институционалном оквиру за подстицај, али и о другим мјерама које се предузимају у циљу побољшања извозних перформанси<sup>5</sup>.

За потребе истраживања, анализирана је ситуација у једној мањој, бившој социјалистичкој држави – Чешкој Републици. Чешка је изабрана због тога што Републици Српској може да послужи као позитиван примјер земље која се, у не тако давној прошлости, суочила се са бројним изазовима транзиције те их успјешно савладала. Сличности са Републиком Српском произилазе из некадашњег државног и економског уређења Чешке, па би било интересантно посматрати узроке суштинске разлике у наставку њихових путева ка тржишно оријентисаној привреди. Према званичним статистикама, ова држава је 2012. године остварила суфицит платног биланса у износу од 310.8 милијарди круна (12 милијарди евра, 16.35 милијарди долара). Извоз у 2012. години је порастао за 6.4% у односу на 2011., а увоз за 2.4%.

### График 1.

Процентуална промјена увоза и извоза Чешке Републике 2012. и почетком 2013. године



Извор: Завод за статистику Чешке Републике

Поставља се питање: На који начин је једна бивша социјалистичка земља, вођена централно-планским привредним активностима и тешким транзиционим процесом, успјела да оствари овакве резултате? Ово питање нарочито добија на значају када узмемо у обзир негативну селекцију и морални hazard који су узроковали лоше резултате транзиције у БиХ (Томаш, 2013). Чешка своју данашњу позицију на глобалној економској сцени дугује добро искориштеним компаративним предностима: стратешком географском положају у центру Европског континента и квалификованој, а опет релативно јефтиној радној снази. Поменуто два кључна фактора успона Чешке Републике била су нарочито значајна током 90-их година. У том перио-

<sup>5</sup> Прилагођавање законских оквира и процедура, информациона и логистичка подршка, промоција у иностранству, стручни часописи, конференције, семинари итд.



ду, јавља се велики број страних инвеститора који улажу у чешку привреду, што јој умногоме помаже да надвлада политичке и економске потешкоће изазване отцепљењем од Чехословачке, али и самим транзиционим процесом. Међутим, данас ове компаративне предности губе на значају, „рента од положаја“ и радна снага све се више исцрпљују. Такође, постоји и проблем економске кризе у земљама ЕУ – највећим трговинским партнерима Чешке, што наводи ову државу да пронађе друге начине унапређења извозног сектора. Стратегија подстицаја извоза Чешке Републике 2012-2020 тога је итекако свјесна<sup>6</sup>.

Према поменутој Стратегији, дугорочна визија Чешке Републике јесте да до 2020. године постане једна од 20 најконкурентнијих привреда на свијету. Овај амбициозни циљ планира да оствари кроз успостављање 3 стуба (*pillars*) развоја свој извозног сектора: (1) извозна информисаност, која подразумемијева омогућавање доступности извора информација, база података и релевантних аналитичких инструмената чешким извозницима; (2) развој извоза, који обухвата образовање, консалтинг, финансирање и екосистем; (3) развој прилика за трговину, који је усмјерен на повећање тражње за чешким производима, инвестиције у извозни сектор, маркетинг, брэндинг, лобирање, трговинске политике и систем рјешавања проблема.

Још један од новитета који се предлаже Стратегијом јесте усмјеравање пажње на нове партнере у међународној размјени. Ово је потребно из разлога што су досадашњи највећи партнери Чешке Републике, земље Европске уније, у значајним економским проблемима, тако да се предвиђа пад њихове тражње за увозом. Ако томе додамо чињеницу да чешки извоз почива на тешкој опреми и аутомобилској индустрији, постаје још јасније да је потребно окретање ка новим тржиштима. Стратегија предлаже следећих 12 држава за успостављање сарадње и пласирање извоза: Бразил, Кина, Индија, Ирак, Казахстан, Мексико, Русија, Србија, Турска, Украјина, САД и Вијетнам. Велики број земаља је географски значајно удаљен од Чешке, али то не би требало да јој представља проблем јер је и у прошлости успјешно сарађивала са некима од њих, те има добро развијене канале дистрибуције.

Да би се остварили како дугорочни, тако и краткорочни циљеви Стратегије, потребна је координација и симбиоза свих надлежних институција. Ту се у првом реду мисли на Корпорацију за гарантовање и осигурање кредита (EGIC), основану 1992. године, Чешку извозну банку (СЕВ), основану 1995. године, те Агенцију Чешка трговина, основану 1997. године - организације настале у процесу транзиције и успостављене по угледу на западне

---

<sup>6</sup> У првом реду се мисли на проналазак нових циљних тржишта и унапређење информационе основе стратешког планирања. Видјети: 2012 - 2020 Export Strategy of the Czech Republic, Ministry of Industry and Trade.

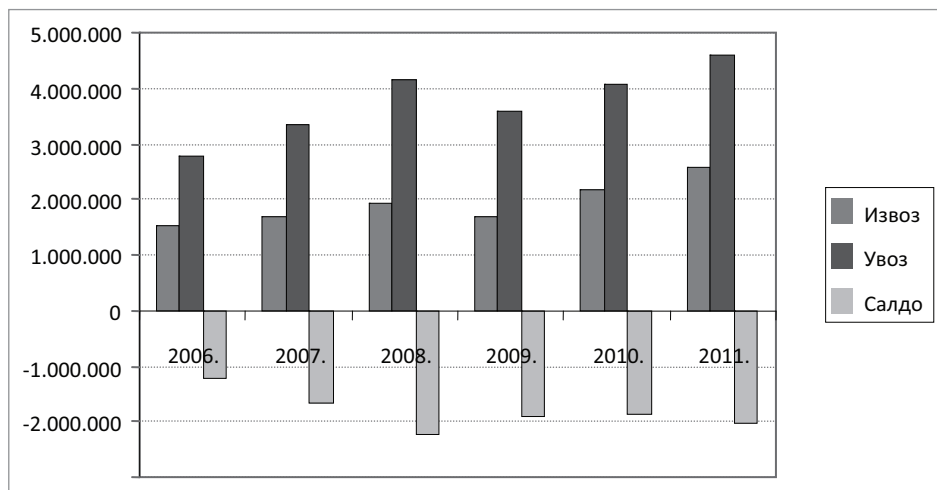
институције, поштујући њихове стандарде. До сада су оствариле запажене резултате у промоцији чешког извоза и за очекивати је повећање њихових овлаштења и надлежности у будућности.

#### 4.2. Спољнотрговинска размјена Републике Српске

У протеклих неколико година није постојао јасан тренд раста или пада платнобилансног дефицита Републике Српске. Основни разлог томе је глобална рецесија која је на домаћу привреду најизраженији негативан ефекат имала током 2008. године. Према подацима Републичког завода за статистику, у том периоду дефицит платног биланса Републике Српске износио је 2 224 682 000 КМ. У наредне двије године долази до благог смањења дефицита и пораста покривености увоза извозом, који у просјеку износи 50.3%. Ипак, дефицит расте у 2011. години упркос релативно значајном расту извоза у истом периоду. Покривеност увоза извозом тада је износила 55.9%.

##### График 2.

Тренд робне размјене Републике Српске по годинама у 000 КМ



Извор: Републички завод за статистику Републике Српске

У 2012. години долази до погоршања стања платног биланса. Укупан обим размјене Републике Српске са иностранством је за 4% мањи у односу на претходну годину (износи 8.86 милијарди КМ). Остварен је извоз у вриједности од 2,37 милијарди КМ и у односу на исти период 2011. године смањен је за 7,3%. Увоз у вриједности од 4,49 милијарди КМ смањен је за 2,1%. Смањење извоза које је веће од смањења увоза доводи до повећања спољнотрговинског дефицита који сада износи 2,11 милијарди КМ. Овај износ представља повећање за 90,94 милиона КМ, односно 4,5% у односу

на исти период 2011. године. Покривеност увоза извозом износи 52,9%. У истом периоду претходне године износила је 55,9%.

Привредне секторе који највише учествују у размјени Републике Српске можемо приказати следећом табелом:

**Табела 1.**

*Родна размјена Републике Српске према класификацији дјелатности (КД)*

| Подручја КД                                                                                           | Извоз, у 000 КМ |            |        | Увоз, у 000 КМ |            |        | Структура I-XII 2012 |        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|------------|--------|----------------|------------|--------|----------------------|--------|
|                                                                                                       | I-XII 2011      | I-XII 2012 | Индекс | I-XII 2011     | I-XII 2012 | Индекс | Извоз %              | Увоз % |
| УКУПНО                                                                                                | 2.560.808       | 2.374.338  | 92,7   | 4.577.526      | 4.487.543  | 98,0   | 100,0                | 100,0  |
| Пољопривреда,<br>шумарство и риболов                                                                  | 95.515          | 86.758     | 90,8   | 223.391        | 209.333    | 93,7   | 3,7                  | 4,7    |
| Вађење руда и камена                                                                                  | 77.937          | 96.218     | 123,5  | 1.317.377      | 1.211.699  | 92,0   | 4,1                  | 27,0   |
| Прерађивачка индустрија                                                                               | 2.111.891       | 2.032.976  | 96,3   | 2.968.159      | 2.996.286  | 100,9  | 85,6                 | 66,8   |
| Производња и снабди-<br>јевање електричном<br>енергијом, гасом, паром и<br>климатизација              | 165.611         | 47.736     | 28,8   | 40.350         | 39.057     | 96,8   | 2,0                  | 0,9    |
| Снабдијевање водом;<br>канализација, управљање<br>отпадом и дјелатности са-<br>нације животне средине | 106.772         | 108.041    | 101,2  | 4.778          | 9.472      | 198,3  | 4,6                  | 0,2    |
| Информације и<br>комуникације                                                                         | 3.083           | 1.826      | 59,2   | 22.908         | 18.802     | 82,1   | 0,1                  | 0,4    |
| Стручне, научне и<br>техничке дјелатности                                                             | -               | 782        | -      | 535            | 2.856      | 534,1  | 0,0                  | 0,1    |
| Умјетност, забава и<br>рекреација                                                                     | 0               | -          | -      | 28             | 39         | 139,1  | -                    | 0,0    |
| Остале услужне<br>дјелатности                                                                         | -               | -          | -      | 0              | -          | -      | -                    | -      |
| Нераспоређено                                                                                         | -               | -          | -      | -              | -          | -      | -                    | -      |

Извор: Привредна комора Републике Српске

Структура привредних дјелатности које су давале највише роба и услуга за међународну размјену остаје готово непромијењена, па се тако и у 2012. години уочава доминација прерађивачке индустрије и енергетског сектора. Извоз производа прерађивачке индустрије биљежи пад (3.7%), а уочљив је и благи раст увоза (0.9%). У енергетском сектору постоји вишеструко неповољна ситуација због много већег пада извоза (71.2%) у односу на пад увоза (3.2%). Занимљив је и сектор снабдијевања водом, канализације, управљања отпадом и дјелатности санације животне средине. Посматрано у апсолутним износима, Република Српска остварује далеко већи извоз него увоз ових добара. Међутим, релативне бројке показују да се увоз у протеклих

годину дана готово 2 пута повећао (98.3%), а извоз за само 1.2%. У будућности ће бити потребно посветити више пажње потенцијалу који се крије у поменутом сектору. Такође, пажњу би било добро усмјерити и на вађење руда и камена, један од најјачих извозних адута Републике Српске. Наиме, овде је евидентан раст извоза од 23.5%, уз истовремени пад увоза од 8%, што говори да је то привредна грана са значајно позитивним тенденцијама у спољнотрговинској размјени.

Укупна вриједност извоза свих посматраних дјелатности пада у 2012. години, а слично, само у мањем износу, дешава се и са увозом. Ово упућује на пад општег нивоа спољнотрговинске размјене Републике Српске, што је негативно за једну малу, отворену економију, и што би се у скорије вријеме требало на адекватан начин кориговати.

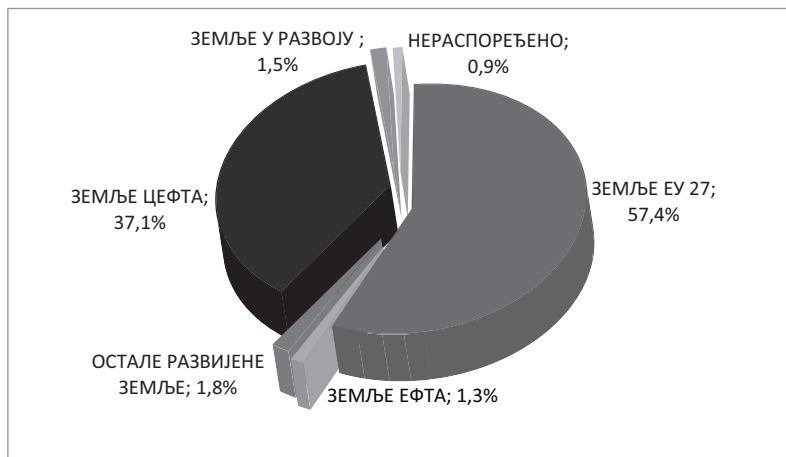
Република Српска је током 2011. и 2012. године највећи обим размјене остваривала са земљама Европске уније (ЕУ 27). Извоз у те земље је за 3.3% порастао 2012. године. Раст обима спољнотрговинске размјене и раст извоза на велико и стабилно тржиште Европске уније даје увјерење Републици Српској да ће и убудуће постојати тражња за њеним производима. Друга позитивна ствар везана је за режим девизног курса БиХ, која је своју валуту (КМ) фиксирала за валуту Европске монетарне уније (ЕУР). То заправо значи да КМ дијели судбину девизног курса референтне валуте. У последње вријеме долази до све израженије апресијације евра, самим тим и апресијације конвертибилне марке према трећим валутама, што на концу доводи до ситуације реалне прецијењености марке. Истовремено, однос између КМ и ЕУР се не мијења управо због њиховог међусобног везивања у фиксном односу. Будући да апресијација повлачи за собом пад извоза а повећање увоза, за Републику Српску је повољније да има већи обим размјене Европском унијом него са другим земљама које не користе евро, јер се на тај начин умањују негативни ефекти прецијењености марке према трећим валутама.

Поред земаља ЕУ 27, Република Српска има - иако у паду од 14.7% у односу на 2011. годину - значајан извоз у групацију ЦЕФТА. Разлог томе је првенствено велика упућеност земаља чланица једних на друге, њихова географска, културолошка и историјска повезаност. Актери на тржиштима ових земаља имају сличне преференције и куповну моћ, што ствара добре предуслове за наставак сарадње међу њима.

Позитивна ситуација постоји када је ријеч о обиму размјене са земљама у развоју. У 2012. години евидентан је раст извоза у износу од 63.7%, што је значајан корак напријед. Ако се томе дода чињеница да је дошло до пада увоза од 3.6%, постаје очито да је Република Српска на добром путу да побољша своју спољнотрговинску позицију, барем када је у питању однос са земљама у развоју.

**График 3.**

Структура извоза према економским групама земаља 2012. године



Извор: Привредна комора Републике Српске

За очекивати је, узевши у обзир тренд последње двије године и будуће структуре регионалних и економских интеграција, да ће обим спољнотрговинске размене Републике Српске са Европском унијом расти, чак и на штету односа са ЦЕФТА-ом. Ово првенствено из разлога што је за јул 2013. године најављен улазак Хрватске у ЕУ, а познато је да је то земља са којом је Република Српска до сада остваривала значајну спољнотрговинску размену. Адекватна анализа презентованих података наводи на закључак да би се Република Српска у наредном периоду могла суочити са непријатним искушењем пада извоза у развијене земље необухваћене овом класификацијом. Ту спадају, на примјер, Русија и Турска, које представљају изузетно занимљиво потенцијално тржиште за предузећа из Републике Српске због постојања бројних споразума о сарадњи, али и традиционално добрих односа. Српска би могла да се угледа на примјер Чешке Републике, која посредством своје извозне банке, даје преко 60% кредита за извоз у наведене двије земље. О резултатима спољнотрговинске политике и суфициту платног биланса Чешке на овом мјесту је сувишно говорити.

**5. Резултати истраживања и дискусија**

Метод подстицаја извоза који се најчешће примјењује у Републици Српској је субвенционисање<sup>7</sup> и оно је много заступљеније него што је то слу-

<sup>7</sup> Субвенције представљају различите видове финансијске помоћи коју држава даје директно из буџета у тачно одређене намјене. Субвенционисати се може и извоз. Ову мјеру подстицаја спољнотрговинске активности углавном користе мање развијене или земље у развоју, из

чај са кредитирањем. Орган надлежан за субвенције извозног сектора је Министарство индустрије, енергетике и рударства Републике Српске, које на годишњем нивоу расписује Конкурс за додјелу субвенција за подстицај извоза. Конкурсом се дефинишу области које ће добити бесповратна средства, али и услови које предузећа морају испунити да би их могли користити. Укупан износ средстава 2012. године је износио 20.000.000 КМ, а расподијељен је између 198 привредних субјеката. Конкурс дефинише и основне намјене субвенција, односно пројекте чија ће се реализација на овај начин подржати. То су: пројекат увођења савремених технологија и савремене опреме, пројекат изградње производних објеката, пројекат развоја и иновација, те пројекат система квалитета. Поредџи активности које се субвенционису посредством Владе Републике Српске са међународном регулацијом тог сектора, намеће се закључак да међу њима постоји дискрепанца, манифестована прије свега кроз чињеницу да су само пројекти развоја и иновација одобрени од стране Споразума о субвенцијама и компензаторним мјерама Свјетске трговинске организације. У принципу, осим малог броја изузетака, WTO строго забрањује давање субвенција спољнотрговинском сектору. Другу ситуацију бисмо имали уколико би било наглашено да се наведени пројекти из Конкурса Министарства односе на пољопривредну или еколошки чисту производњу. Тада би услови за субвенционисање у Републици Српској одговарали међународним стандардима.

Министарство индустрије, енергетике и рударства је, почев од 2005. године, прво самостално, а потом у сарадњи са Привредном комором Републике Српске и USAID-ом, спроводило пројекат увођења система ква-

разлога што WTO забрањује, осим у изузетним случајевима, такву праксу међу својим чланицама. Кључни документ који дефинише дозволе и забране субвенција у извозном сектору привреде је Споразум о субвенцијама и компензаторним мјерама (*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*). Према овом споразуму, субвенција постоји када: постоји финансијска подршка Владе или неког другог државног органа; субвенције предлаже и утврђује Влада или неки други државни орган; постоји корист од давања субвенције која се може прецизно утврдити. WTO разликује три врсте субвенција. Прије свега, ту су забрањене субвенције (*Prohibited Subsidies*), које Влада једне државе ни под којим условима не смије примјенјивати. Забрањене субвенције се односе на новчане грантове Владе предузећима у циљу раста њихове цјеновне конкурентности, разне врсте манипулација девизним курсом, рефундирање трошкова превоза и шпедиције, поврат одређених врста пореза, царина и других дажбина итд. Друга врста субвенција су акционе забрањене субвенције (*Actionable Subsidies*), које земља чланица смије примјенјивати као мјеру подстицаја извоза, све док та мјера не ствара негативне ефекте по међународну трговину или другу земљу чланицу. Негативни ефекти се јављају када активности државе која даје субвенције угрожавају домаћу индустрију друге чланице WTO, поништавају добит друге чланице, као и користи од либерализације међународне трговине. Коначно, имамо и дозвољене субвенције (*Non-actionable Subsidies*). У домен дозвољених субвенција спада помоћ око научно-истраживачких пројеката, затим улагања у развој неразвијених подручја, у еколошки чисте технологије, те у пољопривреду.

литета у домаћа предузећа. Стандардизација и сертификација је нарочито важна за експортна предузећа, због строгих иностраних правила која морају да поштују. Овај пројекат је остварио доста добар успјех, о чему свједочи податак Привредне коморе да је до сада акредитовано укупно 668 предузећа. Због значаја увођења међународних стандарда, за очекивати је да ће се он наставити и у будућности.

Савремене западне привреде имају снажан и разгранат банкарски сектор, који је и у Републици Српској релативно развијен, бар када је о његовој ширини ријеч. Међутим, надлежности и овлашћења главних институција на банкарском тржишту нису велика. Централна банка БиХ функционише по принципу монетарног одбора (*Currency Board*), који подразумева одсуство аутономне монетарне политике. То значи да Централна банка БиХ нема ингеренције у областима давања кредита пословним банкама и обављања дјелатности рефинансирања и осигурања извозних кредита<sup>8</sup>. Такође, управљање политиком девизног курса у циљу побољшања извозних перформанси није могуће у овој земљи. Што се комерцијалног банкарства тиче, поред малобројних домаћих, ту су и иностране пословне банке, махом из Средње и Западне Европе. Оне често нису заинтересоване за давање кредита извозницима, првенствено због високог ризика. Ипак, готово све у својој понуди имају кредитне линије за редовне привредне и спољнотрговинске активности домаћих предузећа. Комерцијалне банке најчешће нуде краткорочне кредите за набавку обртних средстава, са износом према платежној способности клијента и каматном стопом у зависности од његове величине, степена сарадње са банком, оцјене финансијске ситуације као и понуђених средстава обезбјеђења. Каматне стопе на ове кредите обично се крећу у интервалу 7-15%. Пословне банке имају и дугорочне кредите који углавном служе за финансирање производње, залиха, те рефинансирање кредита предузећа код других банака или његових сопствених улагања. Каматне стопе су у овом случају више, а зависне од горе поменутих фактора.

На подручју Републике Српске послује и Инвестиционо-развојна банка. Њен основни задатак је подстицање развоја националне привреде кроз привлачење страних инвестиција, кредитне пласмане и улагања у хартије од вриједности по најповољнијим тржишним условима. ИРБ РС има и кредитне линије намијењене извозницима. Поред стандардне понуде за редовне активности, извозницима је на располагању кредитна линија за обртна средства у износу од 50.000 КМ до 1.000.000 КМ, са периодом отплате до годину дана и каматном стопом од 5,1%.

<sup>8</sup> У развијеним земљама Централна банка има незамјениву улогу када је подстицај извоза у питању, управо кроз наведене активности.

Када се говори о извозној банци, на овим просторима она је егзистирала као ЈУБМЕС (Југословенска банка за међународну економску сарадњу). У Републици Српској још увијек не постоји банка тог типа, што не значи да се у будућности неће покренути иницијатива за њено оснивање. Извозна банка Републике Српске би могла да буде основана као акционарско друштво, у власништву Српске и њених органа. Успостављена као финансијска, а не политичка институција, извозна банка би обезбјеђивала кредите за експортна предузећа регистрована у Републици Српској, подстичући тако њихове активности од припреме производње до реализације производа на иностраном тржишту. Кредити за производњу намијењену извозу, кредити за стране купце, зајмови за инвестиције у земљи и иностранству, рефинансирање кредита код комерцијалних банака, форфетинг, куповина дужничких хартија од вриједности извозних предузећа и банкарске гаранције, само су неке од услуга које би извозна банка могла да понуди својим клијентима. Подразумијева се да би правила пословања и кредитирања извозне банке била у складу са међународном регулативом. У координацији са савјетодавним и информативним активностима других институција (тренутно Привредна комора Републике Српске, потенцијално агенција за промоцију извоза Републике Српске), намјенско кредитирање од стране извозне банке створило би изузетно добру основу за повећање извоза и побољшање спољнотрговинске позиције Републике Српске. Проблем непостојања агенције за промоцију извоза Републике Српске показује да она нема развијене основне механизме подршке који се већ дужи низ година примјењују у развијеним економијама и увелико доприносе добрим резултатима њихових спољнотрговинских политика. На нивоу БиХ, агенција тог типа је основана марта 2008. године и носи назив ВНЕРА (*Bosnia and Herzegovina Export Promotion Agency*). Пружање услуга домаћим извозницима односи се прије свега на њихово информисање, едукацију, те помоћ при промоцији на иностраним тржиштима. Иако од користи за Републику Српску, ова Агенција не остварује свој пуни потенцијал на њеној територији. Један од могућих начина за превазилажење овог проблема могло би бити оснивање посебне јединице или филијале у Бањој Луци, као што је то случај са ЦББиХ. У том случају радило би се о Агенцији за промоцију извоза Републике Српске.

Када је ријеч о осталим органима и организацијама које пружају подршку босанскохерцеговачким извозницима, немогуће је не поменути сљедеће: Савјет министара, Министарство спољне трговине и економских односа, Министарство спољних послова, Спољнотрговинска комора, те Извозно вијеће БиХ. Њихове активности имају бројне позитивне ефекте на експортни сектор РС, премда сложена политичка и организациона структура БиХ као државе неријетко представља проблем за привреду Српске.



Ентитети имају ограничене могућности провођења политика подршке извозу, почевши од доношења правних аката и стратегија, до успостављања институционалног оквира за њихову имплементацију. Такође, од ентитета се очекује да буду на приближно истом нивоу економског развоја, како би БиХ имала приступ међународним изворима финансирања. То често није случај. Најбољи примјер су кредити ММФ-а, који се одобравају тек у тренутку када и Република Српска и Федерација БиХ испуне све постављене услове, на шта може да се чека дужи временски период. Међународна конкурентност, привлачност за стране директне инвестиције, кредитни рејтинг и бројне друге одреднице економске репутације једне земље, као и ситуација на њеној политичкој и јавноправној сцени, посматрају се на нивоу БиХ<sup>9</sup>. Узимајући у обзир све погодности и ограничења која проистичу из зависности Републике Српске од ситуације у БиХ, потребно је пажљиво саставити план подстицаја њеног извоза.

Планом подстицаја извоза Републике Српске треба да буду обухваћени органи и институције са постојећим надлежностима на том пољу. То су, прије свега, Министарство индустрије, енергетике и рударства, које обезбјеђује субвенције за експортни сектор Републике Српске; Инвестиционо-развојна банка, која извозницима омогућава кориштење намјенских кредита по повољнијим условима од комерцијалних банака; Агенција за развој малих и средњих предузећа, која ради на јачању SME сектора и његове оријентисаности ка спољној трговини, те му помаже око самог извоза; Привредна комора, која прикупља, систематизује и пружа информације релевантне за припрему и наступ на иностраном тржишту<sup>10</sup>. Међутим, рад ових институција није довољан за значајније унапређење извоза Републике Српске. Примјећујемо да на подручју ентитета не постоји нити једна организација директно задужена за промоцију извоза. Недостатак основних покретача развоја експортног сектора, као што је агенција за промоцију извоза или извозна банка, у будућности би могла да представља велики хендикеп у борби са све оштријом међународном конкуренцијом. Стога је њихово оснивање један од приоритета у спољној трговини. Поред успостављања одговарајућег институционалног оквира, потребно је донијети Стратегију подстицаја извоза Републике Српске, с обзиром на то да је претходна важила за период 2009-2012. године. Без јасно дефинисаних оперативних и стратешких циљева, немогуће је на правилан начин усмјеравати активности надлежних институција и експортних предузећа. Такође, органи власти

<sup>9</sup> Готово сви индикатори су неповољни. Илустрације ради, агенција Standard&Poor's је снизила кредитни рејтинг БиХ са „Б+“ на „Б“ на посматрању-негативно, а агенција Moody's Investors Service јој је додијелила кредитни рејтинг „Б2“ са негативним изгледима.

<sup>10</sup> Постоји и низ индиректних учесника у финансирању и реализацији извоза: консултантске фирме, правни савјетници, шпедитери, осигуравајуће компаније итд.

Републике Српске треба да раде на побољшању опште економске и политичке климе у земљи, додатно погоршане тренутном свјетском економском кризом, као и падом спољнотрговинске размјене са иностранством. На овај начин створиће се реалне претпоставке за привлачење страних директних инвестиција, основног покретача привредних активности највећег броја земаља у развоју.

## **6. Закључак**

Систем подршке извозу Републике Српске, који се заснива на субвенцијама експортног сектора, заостаје за савременим праксама развијених европских земаља. Он се мора унаприједити како би се Република Српска и БиХ приближиле чланству у ЕУ и СТО. Координираним активностима надлежних институција, као и провођењем одговарајућих реформи државног подстицаја извоза, овај циљ може да се реализује и оствари бројне позитивне ефекте на привреду и становништво Републике Српске.

Први корак у том правцу било би усвајање Стратегије подстицаја извоза Републике Српске, која би дефинисала дугорочне и краткорочне циљеве Српске у овој области. Јачање институционалног оквира за подстицај извоза, кроз оснивање агенције за промоцију извоза Републике Српске или извозне банке Републике Српске, била би наредна активност, праћена успостављањем сарадње са иностраним агенцијама сличног типа и намјене. Паралелно са тим, органи власти требали би да раде на побољшању опште политичке, законодавне, пословне и инвестиционе климе.

Од посебног значаја је унапређење пословног окружења и подстицање страних директних инвестиција, нарочито гринфилд инвестиција. Прилив иностраног капитала повољно утиче на капитални рачун платног биланса и доприноси смањењу спољнотрговинског дефицита, а кроз његово улагање у производњу превасходно намијењену страним тржиштима, постижу се и други позитивни ефекти на привреду у цјелини: повећање запослености и степена кориштења капацитета и ресурса, побољшање образовне и квалификационе структуре становништва и слично. Због свега наведеног, привлачење страних директних инвестиција у овом тренутку представља најбољи начин стабилизације привреде како на унутрашњем, тако и на спољнотрговинском плану. Због малог домаћег тржишта, извоз је пресудан за рентабилност инвестиција, тако да су подстицање извоза и привлачење страних инвестиција компатибилне мјере у циљу јачања економије РС.

## Лнтература

- Diamantopoulos, A., Schlegelmilch, B. B.& Katy Tse, K. Y. (1993). Understanding the Role of Export Marketing Assistance: Empirical Evidence and Research Needs. *European Journal of Marketing*. Volume 27, pp. 5-18.
- Kotabe, M.& Czinkota, M. R. (1992). State government promotion of manufacturing exports: a gap analysis. *Journal of international business studies*. Volume 23, pp.637-658.
- Крајншннк, М. (2009). Спољна нпрловнна у условнма рецеснје. *Acta Economica*. 11, стр. 57-64.
- Пољнћ, М. (2003). Модалнтетн укључнвања предузећа Републнке Српске у свјетске привредне токове. *Acta Economica*. 2, стр. 165-172.
- Републнчки завод за статистику РС, [www.rzs.rs.ba](http://www.rzs.rs.ba)
- Seringhaus, F. H. R.& Botschen, G. (1991). Cross-national comparison of export promotion services: the views of Canadian and Austrian companies. *Journal of International Business Studies*. Volume 22, pp. 115-133.
- Тодоровнћ, З. (2009). Извозна оријентација Републнке Српске. *Acta Economica*. 11, стр. 151-166.
- Tooke, D. A. (1964). *Factors Associated with Success in Exporting*. *Journal of Management Studies*, Volume 1, 48-66.
- Томаш Р. (2013). Нејнннвнна селекцнја и морални хазард као узрочннцн неефнкасне нтрэнзнцнје и склоностн ка кризи у Босни и Херцеговнни. *Acta Economica*. 18, стр. 9-30.
- Томаш, Р. (2008). *Економнја заробљеннх ресурса*. Бања Лука: Незавнсне новнне.
- Томаш, Р. (2012). *Limited Possibilities of Adapting the Economy of Bosnia and Herzegovina to the External Pressures of the Economic Crisis*. *Acta Economica*.17, pp. 9-30.
- Faroque, A. R.& Takahashi, Y. (2012). *Export Assistance: The Way Back and Forward – An Empirical Investigation into Developing Country “Born Global”*. New York: Springer.
- Централна банка БнХ. (2011). Годишњи нзвјештај 2011.
- Coughlin, C. C.& Cartwright, P. A. (1987). An examination of state foreign export promotion and manufacturing exports. *Journal of Regional Science*. Volume 27, 439-449.
- Czinkota, M. (2009). Export Promotion: A Framework for Finding Opportunity in Change. У: Czinkota, M., Ronkainen, I., Kotabe, M. *Emerging Trends, Threats, and Opportunities in International Marketing – What Executives Need to Know* (pp. 59-69). New York: Business Expert Press.
- Czinkota, M. *Export Promotion Rationale*. Преузето 15.04.2013. са <http://michaelczinkota.com/2011/11/export-promtion-rationale-full-text-version/>.

