

nadležnog Ministarstva u vremenu bez interneta i mobilne telefonije, otežavalo je posao jugoslovenskom ambasadoru i malom broju njegovih saradnika koji su saznanja o teškoj situaciji u zemlji i kasnije njenom nestanku dobijali iz stranih, prevashodno francuskih medija. Da „Jugoslavija više ne postoji”, kao ni SSSR, preimenovanje sovjetske u rusku ambasadu i zatvaranjem jugoslovenske u Gabonu, sadržina su dva poslednja poglavlja knjige, gde se može pratiti i duboka unutrašnja i psihološka drama autora, u trenutku kada nestaje zemlja u kojoj se kao ličnost i stručnjak oblikovao.

Dnevnik ambasadora Čedomira Štrpca „Afrički zapisi” s kraja XX veka,

nagoveštava ono što se danas dešava: uspon Afrike, njenu demokratizaciju i privredni napredak, koji je u poslednjih 5 godina najveći u odnosu na ostale kontinente, uprkos svetskoj ekonomskoj krizi. Nekoliko je razloga zbog čega knjigu „Afrički zapisi” preporučujem za čitanje, jer je bogat izvor za naučno istraživanje u oblasti međunarodnih odnosa i istorije, literatura za buduće diplomate, jer osim što pokazuje delikatnost profesije, detaljno predstavlja metod i tehniku funkcionisanja diplomatskog sistema, i zanimljivo je putopisno štivo za najširi krug čitalaca.

*Jasminka SIMIĆ*

**Stevan Rapaić, SVETSKA TRGOVINSKA ORGANIZACIJA I  
PREDUZEĆA U SPOLJNOJ TRGOVINI, Centar za izdavačku delatnost  
Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd, 2013, str. 217**

Knjiga „Svetska trgovinska organizacija i preduzeća u spoljnoj trgovini”, autora Stevana Rapaića, predstavlja dobrodošao doprinos aktuelizaciji analize dometa uticaja ove međunarodne organizacije ne samo na globalnom, već i na domaćem planu. Posebno, imajući u vidu činjenicu da je Srbija u završnoj fazi pregovora o pristupanju Svetskoj trgovinskoj organizaciji (STO). Autor se prvenstveno bavi uticajem STO na poslovanje preduzeća u spoljnoj trgovini. To čini prikazujući na koji način sporazumi zaključeni u okviru ove organizacije štite prava spoljnotrgovinskih preduzeća država članica od mogućih zloupotreba, ali i

upozorava na prepreke koje mogu nastati usled nepoznavanja ili namernog nepoštovanja postavljenih pravila STO od strane tih istih preduzeća. Tako, ne smemo zaboraviti da STO upravo „postoji radi razvoja globalne trgovine, odnosno liberalizacije međunarodne trgovine”.

U strukturnom smislu knjiga je podeljena na četiri glave, uključujući uvod i rezime. U prvoj glavi, koja nosi naziv „Svetska trgovinska organizacija”, autor na sažet, a opet sveobuhvatan način razmatra STO, pruža uvid u njen nastanak i razvoj, njenu strukturu, glavne organe i način donošenja odluka, kao i osnovne principe na kojima zasniva svoje delova-

nje. Zanimljivo je saznati kako su tekle tzv. runde pregovora kojima je sukcesivno nadograđivan osnovni sporazum GATT-a, a koje su karakterisala neslaganja između najznačajnijih aktera svetske trgovine. Ove runde pregovora rezultirale su osnivanjem STO, što se tumači kao svojevrsna „prekretnica u međunarodnim trgovinskim odnosima”. Takođe, autor prikazuje postupak prijema u članstvo ove organizacije, koji uključuje više krugova multilateralnih i bilateralnih pregovora, kao i ispunjavanje niza tehničkih i administrativnih uslova da bi predočio prednosti koje članstvo donosi. Čitaoci tako na jednom mestu mogu steći osnovna znanja o STO, a prva glava predstavlja osnovu za dalja razmatranja.

U drugoj glavi, pod nazivom „Preduzeća u spoljnoj trgovini”, autor određuje pojmove spoljne trgovine i spoljnotrgovinske politike, a poslednja, između ostalog predstavlja i „strategiju svake države u njenim međunarodnim trgovinskim odnosima”. Napominje da ne postoji apsolutno liberalna spoljnotrgovinska politika u realnim uslovima privređivanja i da čak i najrazvijenije države neće pristati da svoje privrede otvore na način koji bi mogao da ugrozi ne samo njihovu ekonomsku moć, već i bezbednost i zdravlje njihovih građana. Na početku dvadesetprvog veka dominantan je model umereno liberalne spoljnotrgovinske politike. Navođenje instrumenata spoljnotrgovinske politike koji državama stoje na raspolaganju doprinosi sistematičnom pristupu u obradi teme. U nastavku dolazimo do pojmovnog određenja spoljnotrgovinskih preduzeća i njihove podele na: proizvodna preduzeća, klasične spoljnotrgovinske firme, zastupnike, distributere i komisio-nare.

Svaku od ovih kategorija spoljnotrgovinskih preduzeća, koja ujedno predstavljaju direktne učesnike u spoljnotrgovinskom poslu, autor detaljno razmatra, u prvom redu način njihovog poslovanja praćen primerima iz poslovne prakse. U sklopu ovog poglavlja osvrće se i na međunarodne trgovinske ugovore, npr. međunarodni factoring, međunarodni forfaiting, konsignaciju i dr. U indirektno učesnike u spoljnotrgovinskom poslu autor ubraja preduzeća i institucije koja pružaju neophodnu podršku izvozu i uvozu roba i usluga, a deli ih na preduzeća za pružanje funkcionalnih usluga međunarodne logistike (međunarodni špediteri i transportna preduzeća) i preduzeća i institucije za pružanje usluga podrške u okviru međunarodne logistike (osiguravajuća društva, poslovne banke, nadležna ministarstva, carinske službe, privredne komore i agencije za sertifikaciju i kontrolu kvaliteta). Dakle, obuhvaćeni su i analizirani svi direktni i indirektni učesnici u međunarodnoj trgovini, bez kojih je nezamisliv jedan spoljnotrgovinski posao.

Poslednja tematska jedinica u drugoj glavi tiče se transnacionalnih kompanija, kao ključnih nosioca svetske privrede i stranih direktnih investicija. Međutim, ni analiza njihovog političkog uticaja nije zanemarena. Saznajemo da ostvarivanje proizvodnje u inostranstvu, što je neizbežna karakteristika ovih kompanija, ima brojne prednosti u odnosu na klasičan vid spoljnotrgovinskog poslovanja u kome se roba proizvodi u matičnoj zemlji, a izvozi na teritorije drugih zemalja. Klasičan spoljnotrgovinski posao podrazumeva troškove carinjenja robe, koji se neminovno prelivaju na cenovnu konkurentnost datog proizvoda na inostranom tržištu, dok roba

proizvedena u pogonima filijala u inostranstvu ne podleže carini zemlje domaćina, jer ima tretman domaćeg proizvoda. Takođe, autor zapaža da regionalne ekonomske integracije predstavljaju idealne uslove za ostvarivanje ekonomije obima i povećanje konkurentske prednosti transnacionalnih kompanija. Zanimljivo je i da „ciljevi transnacionalnih kompanija koji teže liberalizaciji svetske trgovine, odnosno eliminisanju carina i necarinskih barijera, koincidiraju upravo sa osnovnim ciljevima STO”.

Sporazumi Svetske trgovinske organizacije je naziv treće glave u kojoj se objašnjava način na koji pravila STO, sadržana u ovim sporazumima, utiču na poslovanje preduzeća u spoljnoj trgovini. I još važnije, autor upozorava na prepreke i rizike sa kojima se ova preduzeća mogu susresti ukoliko ne poznaju ili se ogluše o pravila STO, čiji je cilj upravo eliminisanje neloyalne trgovinske prakse u međunarodnoj trgovini. Da bi analizirao njihov uticaj na preduzeća u spoljnoj trgovini, sporazume zaključene u okviru STO, autor će funkcionalno podeliti na: sporazume koji obezbeđuju olakšan pristup domaće robe inostranim tržištima (Opšti sporazum o carinama i trgovini, Sporazum o poljoprivredi, Sporazum o tekstilu i odeći); sporazume koji regulišu trgovinu uslugama, prava na intelektualnu svojinu i investicije koje utiču na trgovinu; i sporazume koji imaju najveći uticaj na poslovanje spoljnotrgovinskih preduzeća. Poslednjoj navedenoj kategoriji, autor pridaje posebnu pažnju, pa tako analizira sledeće prakse koje su takođe uređene sporazumima STO: izvoz po dampinškim cenama, izvozne subvencije i kompenzatorne mere u izvozu, pravo na zaštitu od

prekomernog uvoza, tehničke prepreke u izvozu, sanitarne i fitosanitarne mere kao prepreke izvozu, pregled robe pre isporuke, utvrđivanje carinske vrednosti robe, utvrđivanje porekla robe u izvozu i uvozne dozvole.

Na ovom mestu potrebno je istaći nespornu praktičnu vrednost knjige, jer autor na više mesta iznosi preporuke i upozorenja spoljnotrgovinskim preduzećima koja svoje poslovanje vezuju za države članice STO. Ona moraju, između ostalog biti „izrazito obazriva” prilikom zaključenja međunarodnog ugovora o prodaji i prethodno moraju istražiti uslove na ciljanom tržištu. Takođe, korisno je upoznati se sa postupkom vođenja istrage pred nadležnim državnim organima npr. kad se država članica STO pozove na pravo da primeni zaštitne mere u slučaju prekomernog uvoza ili sprovođenja postupka u slučaju zabranjenih subvencija. U okviru ovog poglavlja autor se osvrće i na posledice svetske finansijske krize iz 2008. godine po međunarodne trgovinske tokove. Obim međunarodne trgovine značajno je opao, međutim autor zaključuje da, za razliku od Velike ekonomske krize iz 1929. godine koja je prouzrokovala ekspanziju protekcionističkih spoljnotrgovinskih mera, što je za posledicu imalo globalno siromaštvo, danas, upravo zbog sporazuma STO, „protekcionizam nije zauzeo značajno mesto na ekonomskoj karti sveta”.

Poslednje poglavlje, pod naslovom „Prilagođavanje srpskih preduzeća pravilima Svetske trgovinske organizacije” otvara veliki broj izuzetno aktuelnih pitanja. Saznaćemo dokle je Srbija stigla na svom putu ka STO, kao i kako će prijem u

ovu organizaciju uticati na poslovanje njenih spoljnotrgovinskih preduzeća. Tako, autor objašnjava da su se bilateralni pregovori sa Ukrajinom pokazali kao naročito teški, usled insistiranja na određenim zahtevima na koje Srbija nije spremna da pristane, poput drastičnog smanjenja carine na čelik. Ovakav zahtev je u koliziji sa drugim interesima Srbije. Naša zemlja istovremeno pregovara i o pristupanju EU, pa autor ističe da ta činjenica značajno utiče na „manevarski prostor srpskih predstavnika koji učestvuju u pregovorima sa državama članicama STO”. „Srbija nije u mogućnosti da odobri trgovinske koncesije koje bi bile iznad Jedinstvene spoljnotrgovinske politike EU, odnosno da snizi carine na nivo koji bi bio niži od onog u EU”. Autor u nastavku analizira troškove i koristi od članstva Srbije u STO iz ugla spoljnotrgovinskih preduzeća i zaključuje da je članstvo u STO – globalnoj instituciji koja reguliše 98% svetske trgovine neophodno kako bi Srbija povećala svoj izvoz, poboljšala kvalitet svojih proizvoda, uvezla savremenu tehnologiju, eliminisala monopole i ostvarila kvalitetni poslovni ambijent koji će privući strane direktne investicije.

Takođe, predlaže i uvođenje novih poslovnih formi radi unapređenja izvozne konkurentnosti srpskih preduzeća – menadžment lanca snabdevanja i poslovanje unutar klastera. Baveći se ovom temom navodi zanimljiv primer klastera formiranih isključivo od malih i srednjih preduzeća u privatnom vlasništvu u četiri kineske provincije, kao i u gradovima Peking, Šangaj i Tianjin koji su u 2006. godini generisali više od polovine kineskog bruto društvenog proizvoda. Prvi osnovani klaster u Srbiji i ujedno klaster sa najvećim potencijalom je Automobilski klaster Srbije – *AC Serbia*.

Na kraju, može se zaključiti da je ova knjiga veoma značajna i zanimljiva za sve one koji se interesuju za savremene tokove međunarodne trgovine, delovanje STO, ali i spoljnotrgovinsku politiku Srbije. Ipak, čini se da će posebno korisna biti svima koji se bave upravo spoljnotrgovinskim poslovima. Takođe, knjiga može biti korišćena i kao udžbenik, jer se autor potrudio da pojmove temeljno objasni ne ostavljajući mesta nejasnoćama, a obiluje i interesantnim primerima i aktuelnim podacima.

*Dragana DABIĆ*