

GLAVA VII

MEĐUNARODNI TRGOVAČKI POSLOVI U ZEMLJAMA SA PLANSKOM PRIVREDOM I ZEMLJAMA U TRANZICIJI

PROBLEM DEFINISANJA ZEMALJA SA PLANSKOM PRIVREDOM I ZEMALJA U TRANZICIJI

Uopšteno rečeno, pod zemljama sa planskom privredom podrazumevaju se zemlje u kojima su sredstva za proizvodnju i promet u isključivom ili pretežnom vlasništvu i upravljanju države. Zemlje sa razvijenom tržišnom privredom nemaju mnogo simpatija prema zemljama sa planskom privredom, ne toliko zbog njihove uloge i značaja u međunarodnoj trgovini, koliko iz političkih i ideoloških razloga. Ove zemlje, po pravilu, teže dobijaju carinske i druge trgovinske preferencijale, nego tržišno orijentisane zemlje.

Zemlje sa planskom privredom se često nazivaju i „komunističke” ili „socijalističke” zemlje. Ovi nazivi nisu sasvim metodološki korektni, jer više ukazuju na političke nego na ekonomske principe na kojima se ta društva zasnivaju. Korišćenje političkih etiketa dovodi do ne sasvim proverene pretpostavke da zemlje sa komunističkom vladom, na primer Kina i Kuba, ne mogu imati tržišnu privredu. Kada je reč o Kini, sasvim je vidljivo da je Kina napravila značajne, početne, korake u pravcu tržišne privrede, uprkos totalnoj dominaciji komunističke ideologije u političkom životu. U znatno manjoj meri i kubanska vlada je usvojila neke principe tržišne privrede. Preduzećima iz Sjedinjenih Država zabranjena je svaka trgovina sa Kubom, zato što je vlast na Kubi komunistička, ali u isto vreme američki trgovci nesmetano posluju sa drugim komunističkim zemljama: Kinom, Vijetnamom, itd. Razlozi za ovaj selektivni pristup vlade Sjedinjenih Država, čiji se pravni osnov nalazi u čl. 2431–2440 Trgovačkog zakona iz 1974. godine, nisu uvek jasni, ali služe za ilustraciju činjenice da je trgovina sa pojedinim komunističkim zemljama zabra-

njena zato što su komunističke, dok trgovina sa nerazvijenim zemljama nikada nije bila zabranjena zato što je neka od tih zemalja nerazvijena. Pojedini oblici trgovinskih sankcija primenjivani su i prema drugim zemljama sa tržišnom privredom, zbog neprihvatljivih propisa i prakse masovnog kršenja ljudskih prava (npr. Južnoafrička Republika).

Kvalifikovanje neke zemlje kao zemlje sa planskom privredom može biti od značaja prilikom uvođenja posebnih oblika trgovinskih sankcija ili ograničenja koja se, zbog različitog karaktera privrede ne mogu primeniti na zemlje sa tržišnom privredom. Neprijateljstvo prema zemljama sa planskom privredom može biti toliko izraženo da se određeni oblici trgovinskih sankcija ponekad uvode i prema drugim, prijateljskim zemljama, koje posluju sa „komunističkom” zemljom. Nakon uvođenja vanrednog stanja u Poljskoj, u cilju odmazde prema Sovjetskom Savezu, u Sjedinjenim Državama je uvedena zabrana trgovanja sa nekoliko evropskih zemalja, u pogledu proizvoda koje su trebali da se koriste za izgradnju naftovoda od Sovjetskog Saveza do zapadne Evrope. Dugogodišnje neprijateljstvo prema kubanskom režimu ogleđa se i u zakonu koji predviđa kaznene mere za preduzeća iz prijateljskih zemalja koja trguju ili investiraju na Kubi. Prethodno navedeni primeri ukazuju na značajne političke rizike koje treba imati u vidu u trgovini sa zemljama sa planskom privredom. Dok se politički rizici trgovine i investiranja u zemlje u razvoju sa tržišnom privredom procenjuju sa stanovišta ponašanja vlada *tih zemalja*, politički rizici trgovanja sa zemljama sa planskom privredom prevashodno se procenjuju na osnovu ponašanja *sopstvene vlade* (kurzivi autora).

Napomenimo i to da su pojedine razvijene zemlje osnovale Koordinacioni komitet konsultativne grupe za kontrolu izvoza (*Coordinating Committee of the Consultative Group on Export Control – COCOM*), koji je uređivao kontrolu tehnologija koje su se mogle koristiti u vojnoj industriji, a koji je prestao sa radom nakon raspada SSSR-a.

Proces tranzicije ka tržišnoj privredi, koju često prati i proces demokratizacije političkog sistema, poslednjih je decenija zahvatio gotovo sve zemlje sa planskom privredom, iako ne sa podjednakim intezitetom. Nije se teško složiti da su izvesne tržišne promene u privredama Severne Koreje i Kube kozmetičke i još uvek bez većeg društvenog značaja. Kina je ostala privržena komunističkim principima društvenog upravljanja, ali je istovremeno učinila značajne korake u pravcu uspostavljanja tržišne privrede. U manjoj meri, primer Kine pokušava da sledi i Vijetnam. Zemlje koje čine Zajednicu nezavisnih država nastalih raspadom SSSR-a, kao i zemlje nastale raspadom SFRJ, takođe se, sa manjim ili većim uspehom, kreću u pravcu uspostavljanja tržišne privrede. U pojedinim zemljama, u

reformama se otišlo toliko daleko da je u najmanju ruku problematično te zemlje još uvek kvalifikovati kao zemlje sa planskom privredom. U ovakvim situacijama korišćenje termina „tranzicija” čini se korektnijim. Nema sumnje da će se sa svakim novim izdanjem ove knjige broj zemalja sa planskom privredom smanjivati.

ZEMLJE SA PLANSKOM PRIVREDOM U TRANZICIJI

Do sredine osamdesetih, trgovina razvijenih zemalja sa zemljama sa planskom privredom bila je gotovo potpuno ograničena na mali broj istočnoevrpskih zemalja – članica socijalističkog lagersa, koje su, istina u ograničenom obimu, dozvoljavale i izvesne oblike stranog ulaganja. Kina i SSSR, kao predvodnici socijalizma, nisu smeli da si dozvole nikakva odstupanja sa „zacrtnane linije”, nisu dozvoljavali strana ulaganja, a pribegavali su uvozu iz razvijenih zemalja samo kada su na to bili prisiljeni (npr. nestašica hrane). Za unapređenje trgovinskih odnosa između ovih zemalja od posebne su važnosti dva događaja: završetak kineske Kulturne revolucije 1976. godine i politika perestrojke koja je ubrzala raspad SSSR-a. Otvaranje (istina, još ne potpuno) ogromnog kineskog tržišta i stvaranje slobodnih carinskih zona, dovelo je do značajnog priliva stranog kapitala, posebno iz Sjedinjenih Država, Nemačke i drugih razvijenih zemalja. Kina je rešena da obnovi svoje članstvo u GATT-u/WTO, čiji je član bila od osnivanja, 1947. do završetka Revolucije 1949. godine. No, i bez obnovljenog članstva u WRO, Kina je već dobila status najpovlašćenije nacije od Sjedinjenih Država – svog najznačajnijeg trgovačkog partnera. Ovaj se status, ne uvek glatko (npr. zahlađenje političkih odnosa zbog krvavog gušenja studentskih protesta na Tiananmenu, ili korišćenje zatvorenika kao radne snage) obnavlja svake godine. Očigledno je da Sjedinjene Države nisu spremne da Kinu lako liše statusa najpovlašćenije nacije. Ovo stoga što čvrstu valutu ostvarenu na osnovu izvoza, Kina koristi za povećanje sopstvenog uvoza. Ekonomski interes, dakle, za sada preovlađuje u međusobnim odnosima, čak i kada su politički odnosi između ove dve zemlje na kritično niskom nivou. Sa daljim razvojem tržišne ekonomije u ovoj zemlji, Sjedinjene Države se mogu naći u situaciji da trgovinski deficit sa Kinom (zbog konkurentnosti kineske robe, zasnovane na jeftinim troškovima radne snage) bude veći nego trenutni deficit sa Japanom.

Kada je reč o drugom događaju od značaja za unapređenje trgovinskih odnosa sa zemljama sa planskom privredom – politički perestrojke, može se reći da je nakon početnih ohrabrujućih koraka raspad SSSR-a (i Jugoslavije) doneo neke nove nedoumice u pogledu stabilnosti regiona (kao jednog od bitnih uslova za strana ulaganja, prim.prev.). Novoproglašene države pokazuju političku volju za proši-

renjem trgovinskih odnosa sa razvijenim zemljama i podsticanjem stranih ulaganja. Ova se volja manifestuje i u delimično sprovedenom procesu privatizacije. Stranog investitora, međutim, čekaju mnogi problemi: od nerazvijene saobraćajne i telekomunikacione infrastrukture, do neodgovarajućih propisa, ili pak nedostatka bilo kakvih propisa u pojedinim oblastima (npr. bankarstvu, trgovačkom pravu, trgovini hartijama od vrednosti, itd.).

Godine 1990, neposredno pre raspada, SSSR je bio na pragu da postane član GATT-a. Ukoliko Zajednica nezavisnih država, ili njene pojedine članice, žele da postanu članice WTO, neophodno je da svoje propise prilagode pravilima otvorene tržišne utakmice. Sticanje članstva u WTO od strane Zajednice nezavisnih država (ili Kine), svakako će imati uticaja na ukupne međunarodne trgovinske odnose.

Do sada su članstvo u WTO, od zemalja u tranziciji obezbedile Češka, Slovačka, Mađarska, Poljska i Rumunija. Iako članstvo u WTO ne dovodi automatski do sticanja statusa najpovlašćenije nacije, u praksi članstvo u WTO, po pravilu, dovodi do sticanja ovog statusa.

PROBLEM IZVOZA U ZEMLJE SA PLANSKOM PRIVREDOM

Kao što smo prethodno napomenuli, polazeći od kriterijuma složenosti, postoje tri oblika (nivoa) međunarodnih trgovačkih poslova 1) klasična prodaja i pružanje usluga u drugim zemljama; 2) transfer tehnologije; 3) direktno strano ulaganje. U ovom odeljku razmatramo najznačajnije probleme koji se javljaju u zaključivanju prva dva navedena oblika trgovačkih poslova sa partnerima iz zemalja sa planskom privredom.

Do početka osamdesetih, kada su mnoge zemlje istočne Evrope otvorile svoja tržišta, poslovi uvoza u zemlje sa planskom privredom bili su u nadležnosti posebnih državnih organa, najčešće pod direktnim nadzorom ministarstava za trgovinu. Uvoz je bio centralizovan, u skladu sa državnim privrednim planom. Nije ni potrebno istaći da ovakav uvoz nije mogao adekvatno da odgovori potrebama privrede i građana. On je istovremeno onemogućavao američkim izvoznicima (i drugim izvoznicima iz zemalja sa tržišnom privredom) da direktno zaključuju poslove sa krajnjim korisnicima roba i usluga.

Početak osamdesetih, pojedine zemlje Istočnog bloka uvode izvesne novine u svoj sistem spoljne trgovine, dozvoljavajući, istina u vrlo ograničenom obimu, slobodan uvoz određenih proizvoda od strane krajnjih korisnika. Uvozne olakšice su vremenom, kako se opasnost intervencije od strane SSSR-a smanjivala, postajale sve značajnije, dok nisu dostigle tačku kada povratak na stari sistem više nije bio moguć. Konačno, krajem osamdesetih, ovaj je proces zahvatio i SSSR. Godine 1987. donet je Zakon o državnim preduzećima, koji je

predstavljao važan korak u ukidanju administrativnih spoljnotrgovinskih ograničenja.

Postojanje dvojnog režima za obavljanje spoljnotrgovinskih poslova (uvoz robe od strane nadležnih državnih organa i uvoz robe od strane krajnjih korisnika) doneo je i pravne probleme. Naime, strani uvoznici su se našli pred dilemom da li da svoje poslove i dalje zaključuju preko ovih državnih organa, ili da određene poslove zaključuju preko lokalnog partnera. Odluka o izboru partnera najčešće je zavisila od toga gde su poslovno najsposobniji ljudi radili; to jest, da li su ostali da rade u državnom organu ili su osnovali sopstveno preduzeće. Kod izbora državnog organa kao poslovnog partnera javljala su se dva pravna pitanja. Prvo je pitanje da li se državni organ i dalje mogao pozivati na državni imunitet (državni imunitet se razmatra u Glavi IX ove knjige), kao u „dobra stara vremena”. Drugo se pitanje može ilustrovati slučajem *Czarnikow Ltd. v. Centrala Handy Zagranicznego Rolimpex* (ovde i dalje *Rolimpex*) iz 1979. godine. *Rolimpex* – državno preduzeće koje je dobilo isključivo pravo izvoza poljskog šećera, je zaključilo ugovor o prodaji (izvozu) šećera sa preduzećem *Carnikov* kao stranim kupcem. Međutim, zbog toga što je rod šećerne repe podbacio i uzrokovao nestašicu šećera na domaćem tržištu, poljska vlada je povukla izdatu izvoznu dozvolu, te *Rolimpex* nije mogao isporučiti ugovoreni šećer. Kupac je pokrenuo spor pred engleskim sudom, zahtevajući naknadu štete zbog neispunjena ugovora, jer se *Rolimpex*, kao preduzeće pod vladinom kontrolom, ne može pozvati na višu silu (*force majeure*), tj. vladinu odluku o opozivu izvozne dozvole. Iako se u Poljskoj nije mogao naći pravnik koga bi ste ubedili da *Rolimpex* nije kontrolisan od strane poljske vlade, Dom lordova (*House of Lords*) je stao na stanovište da prezentirane činjenice ne pružaju dovoljno osnova za tvrdnju da se *Rolimpex* – uprkos tome što je državno preduzeće – nalazi pod neposrednom vladinom kontrolom, te se stoga može pozvati na višu silu. U odluci Doma lordova u slučaju *I Congreso del Partido* iz 1983. godine, koja se odnosila na primenu teorije o ograničenom državnom suverenitetu, Lord Vilberfors (*Wilberforce*) zaključuje:

„Državna preduzeća sa svojstvom pravnog lica, ovlašćena za obavljanje trgovačkih poslova i zaključivanje privatno-pravnih ugovora, danas se redovno javljaju kao strane u međunarodnim trgovačkim poslovima, uprkos činjenici da su kontrolisane od strane vlade ili drugog državnog organa. Razlikovanje ovih preduzeća od vlada država u kojima imaju sedište, možda, izgleda neosnovano, ali je ova razlika priznata i u engleskom pravu i u pravu drugih država... Potpuno drugačija pravila primenjuju se na državna preduzeća koja posluju u skladu sa uputstvima vlada,

od pravila koja se primenjuju na poslove koje država vrši kao nosilac suvereniteta na određenom području”.

Vrhovni sud Sjedinjenih Država je takođe zauzeo načelni stav da se pravni subjektivitet državnih preduzeća iz zemalja sa planskom privredom razlikuje od subjektiviteta tih vlada. U obrazloženju svog stava Sud je sugerisao da bi u suprotnom banke i trgovci iz trećih zemalja mogli da ograniče davanje kredita državnim preduzećima, iz straha da bi ovim sredstvima mogle da raspolazu njihove vlade. Ovo bi moglo da ima za posledicu da vlade zemalja sa planskom privredom odustanu od koncepta državnih preduzeća kao samostalnih pravnih subjekata, i da se vrate konceptu centralizovanog uvoza preko administrativnih organa (slučaj *First National City Bank v. Banco Para El Coercio Exterior De Cuba*, 462 U.S. 611 iz 1983. godine, ovde i dalje: *First National City Bank*). Međutim, u prihvatanju pravila o zasebnom pravnom subjektivitetu, Vrhovni sud nije otišao toliko daleko kao Dom lordova. Naime, u slučaju *First National City Bank*, sud je polazeći od načela pravičnosti (*equitable principle*) primenio teoriju o probijanju pravnog subjektiviteta (*disregard of the corporate fiction*), sa sledećim obrazloženjem:

„Priznavanje svojstva samostalnog pravnog subjekta *Bancec's* (kubanska banka) u ovim okolnostima, uprkos činjenici da je banka davno prestala sa radom, imalo bi za posledicu da bi stvarni korisnik ovog priznanja bila vlada Republike Kube, jer bi joj to pred američkim sudom omogućilo oslobađanje od odgovornosti za štetu nastalu eksproprijacijom imovine *Siti (Citi)* banke, a za koju je drugostepeni sud presudio da je izvršena protivno pravilima međunarodnog prava; odgovornosti koje se ne bi mogla osloboditi po domaćem, kubanskom pravu, osim ako se ne bi pozvala na svoj imunitet kao suverena država. Stoga odbijamo da se dogmatski pridržavamo pravila o zasebnom pravnom subjektivitetu, kada je primena tog pravila protivna načelu pravičnosti”.

Da li bi odluka Vrhovnog suda u slučaju *Rolimpeks* bila različita od odluke Doma lordova u ravni je hipotetičkih nagađanja, ali je, u svakom slučaju, preporučljivo pitanje odnosa državnog preduzeća i njegove vlade (prava, obaveze, odgovornost) izričito urediti u ugovoru.

PROBLEM VALUTE PLAĆANJA

Kod izvoza robe u zemlje sa planskom privredom, postizanje saglasnosti o ceni plaćanja je često manji problem od postizanja saglasnosti o (čvrstoj) valuti plaćanja. Kao i zemlje u razvoju sa

tržišnom privredom, devizne rezerve zemalja sa planskom privredom, zbog relativno malog obima trgovine sa razvijenim zemljama i ograničenog pristupa svetskom finansijskom tržištu, su skromne. Pored toga, za razliku od zemalja u razvoju, zemlje sa planskom privredom često zabranjuju i iznos domaće valute iz zemlje (od koje strani prodavac, uz poneke izuzetke, i inače nema nikakve koristi). Administrativna kontrola vrednosti domaće valute, putem stvaranja nereálnih pariteta prema čvrstim valutama, nije dala očekivane rezultate: niti je sačuvala vrednost domaće valute, jer se u odsustvu zvaničnog formiralo crno tržište sa stvarno utvrđenim paritetima, niti je sprečila odliv domaće valute iz zemlje (u slučajevima kada ova valuta na međunarodnom tržištu ima neku vrednost). Veštačko održavanje vrednosti domaće valute, kada je valuta plaćanja domaća valuta, često povećava rizik poslovanja, jer u nestabilnim privrednim okolnostima prodavac nikad nije siguran kada će doći do (najčešće naglog) gubitka vrednosti domaće valute prema čvrstim valutama. Čak i kada je ugovorena čvrsta valuta kao valuta plaćanja, vlade zemalja sa planskom privredom često uvode restrikcije ili ograničenja u transferu čvrste valute.

Imajući u vidu navedene rizike u poslovanju sa zemljama sa planskom privredom, ne čudi da strani prodavci najčešće traže avansno plaćanje u čvrstoj valuti, ili pak izdavanje ili potvrdu akreditiva od prvoklasne strane banke.

PLAĆANJE AKREDITIVOM U POSLOVANJU SA ZEMLJAMA SA PLANSKOM PRIVREDOM

U slučajevima kada je zemljama sa planskom privredom uvoz određene robe od posebne važnosti, strani izvoznik je u poziciji da traži ili avansno plaćanje ili plaćanje akreditivom (u čvrstoj valuti), izdatim ili potvrđenim od strane prvoklasne banke u sedištu prodavca. Ukoliko je akreditiv izdat od strane banke zemlje sa planskom privredom koja ima dugu istoriju kašnjenja u plaćanju akreditivne sume, zbog administrativne kontrole u transferu čvrste valute, moguće je da ni jedna banka u sedištu prodavca ne želi da potvrdi takav akreditiv. Po pravilu, čim je urgentna potreba za uvozom određene robe prestala, strani prodavac više neće biti u stanju da zahteva avansno plaćanje ili plaćanje akreditivom, već će biti prinuđen na barter aranžman ili neki drugi oblik međunarodnih kompenzacionih poslova (*countertrade*).

IZVOZNA OGRANIČENJA U TRGOVINI SA ZEMLJAMA SA PLANSKOM PRIVREDOM

U uvodnom delu ovog poglavlja pomenuli smo da propisi Sjedinjenih Država (i drugih razvijenih zemalja) zabranjuju ili ograničavaju izvoz određenih proizvoda u zemlje sa planskom privredom. Ograničenje se može primenjivati ili prema određenoj zemlji, ili se odnosi na određeni proizvod (nezavisno od toga koja je zemlja sa planskom privredom u pitanju), ili se kombinuje. Ovo je pitanje uređeno Zakonom o nadzoru izvoza (*The Export Administration Act*, čl. 240 i dalje) i pratećim podzakonskim propisima (*Export Administration Regulations*).

Prema odredbama Zakona, za izvoz određenih proizvoda, ili za izvoz u određene zemlje, ukoliko nije na snazi opšti režim zabrane, neophodna je prethodna saglasnost Ministarstva za trgovinu (*Department of Commerce*). Reč je, po pravilu, o proizvodima koji se posredno mogu koristiti u vojne i obaveštajne svrhe, iako im to nije osnovna namena. Za povredu Zakona predviđene su drakonske kazne. Treba istaći da se sistem opštih i posebnih zabrana, zbog događaja koji su se poslednjih godina desili u istočnoj Evropi, nalazi u procesu izmena i dopuna.

Problem ograničenja izvoza određenih proizvoda ili izvoza u određene zemlje, često je uzrok nesporazuma između Ministarstva za trgovinu i Ministarstva za odbranu (*Department of Defense*). To je i razumljivo, s obzirom na to da ova dva ministarstva imaju ukrštene interese. Zadatak je Ministarstva za trgovinu da pomogne i podstiče američki izvoz, dok Ministarstvo za odbranu želi da sačuva vojne i obaveštajne podatke i ovlašćeno je da zahteva odlaganje izvoza pre nego što se ustanovi da li se takvim izvozom dovode u pitanje državni interesi (slučaj *Daedalus Enterprise Inc. v. Baldrige*, 563. F.Supp.1345, D.D.C., iz 1983. god.). Na svu sreću, ova se ovlašćenja sve ređe koriste.

MEĐUNARODNI KOMPENZACIONI POSLOVI (COUNTERTRADE)

Međunarodni kompenzacioni poslovi (vezana trgovina, barter aranžmani, prim.prev.) su redovni oblik poslovanja sa zemljama sa planskom privredom. Kod ovih poslova, plaćanje se ne vrši u čvrstoj ili domaćoj valuti, već u (domaćoj) robi. Razvijene zemlje i međunarodne organizacije, kao što su OECD i WTO, imaju ozbiljne rezerve prema ovom obliku poslovanja, jer on ne odgovara duhu savremene tržišne privrede i dovodi u opasnost mukotrpan izgrađen sistem najpovlašćenih nacija. Ističe se da međunarodni kompenzacioni pos-

lovi stvaraju teškoće poreskim organima, koji nisu sigurni kako će se knjižiti roba kojom je izvršeno plaćanje. Ne na poslednjem mestu, ukazuje se na loš kvalitet robe kojom se vrši plaćanje: da je roba boljeg kvaliteta, ona bi sama našla kupca i ne bi bilo potrebe za kompenzacionim poslovima. Na drugoj strani, zemlje sa planskom privredom tvrde da su kompenzacioni poslovi jedini način da njihova roba prođe na razvijena tržišta, i da je, uglavnom, reč o kvalitetnoj robi. Uprkos ovim nedostacima, statistika pokazuje da kompenzacioni poslovi čine značajan deo ukupne međunarodne trgovine, i to ne samo sa zemljama sa planskom privredom, već i sa zemljama u razvoju sa tržišnom privredom. Za očekivanje je da će razvoj tržišne privrede u bivšim socijalističkim zemljama uticati na smanjenje obima kompenzacionih poslova, ali će ovi poslovi, u određnoj formi, i dalje biti prisutni.

Kod međunarodnih kompenzacionih poslova domaća roba kojom se vrši plaćanje ne mora biti u ni u kakvom funkcionalnom odnosu sa uvezenom robom. Na primer, izvoznik likera u Ekvador prihvata plaćanje bananama, dok izvoznik aviona u Jugoslaviju prihvata plaćanje u šunki, kožnoj odeći, rezanim metalima i kristalu. Kod kompenzacionog posla se najčešće zaključuju dva nezavisna ugovora, tako da se obe strane nalaze u poziciji i prodavca i kupca (tj. uvoznika i izvoznika). U praksi je čest i treći ugovor, kojim se prethodna dva ugovora dovode u pravnu vezu; u ovom se ugovoru preciziraju prava i obaveze ugovornih strana iz prethodnih ugovora, utvrđuje naknada koju je strani izvoznik dužan da plati, u slučaju da u određenom periodu ne nađe odgovarajuću robu u zemlji uvoznici sa kojom će se vršiti plaćanje i unosi klauzula kojom se strani izvoznik oslobađa obaveze ispunjenja, u slučaju da druga strana ne ispunjava svoje ugovorne obaveze.

Kompenzacioni posao se može odvijati i u drugim formama. Na primer, kada je predmet uvoza strana tehnologija, ili kada je reč o poslu „ključ u ruke” (*turn key*), koji se plaća proizvedenom robom u određenom procentualnom iznosu (*compensation*, ili *buyback*). Na taj način je bio plaćen Oksidental Petroleum (*Occidental Petroleum*) za izgrađeno postrojenje za proizvodnju amonijaka u SSSR-u. Ovi oblici kompenzacionih poslova su naročito česti kada je reč o poslovima velike vrednosti i kada se ugovori zaključuju za duži vremenski period. Prednost *buyback* poslova ogleda se u tome što izvoznik najčešće dobija robu koja je funkcionalno povezana sa njegovim predmetom delatnosti.

U druge, u međunarodnoj trgovini manje značajne, oblike kompenzacionih poslova ubrajaju se vezivanje uvoza i izvoza (*import entitlement*), kada lice dobija dozvolu za uvoz robe iz određene zemlje, ukoliko dokaže da je u istoj ostvario izvoz u određenom

iznosu, poslovi kod kojeg se putem posrednika nalazi treće lice zainteresovano za kupovinu robe kojom se vrši plaćanje (*switch trading*), i vezivanje utvrđene vrednosti izvoza iz određene zemlje sa pravom na direktno strano ulaganje lica iz zemlje uvoznice (*performance requirement*).

PROBLEM UVOZA IZ ZEMALJA SA PLANSKOM PRIVREDOM

Problem uvoza iz zemalja sa planskom privredom ne zaokuplja toliku pažnju kao problem izvoza u ove zemlje, iz prostog razloga što je vrednost i obim uvoza znatno manji. Kada se uvoz ne vrši u obliku kompenzacije, plaćanje se, po pravilu, vrši akreditivom, u čvrstoj valuti, što izvoznika lišava problema valute plaćanja i rizika promene kursa. Naravno, kada američki uvoznik želi da plati uvezenu robu domaćom valutom izvoznika (kojom mu je plaćena prethodno izvezena roba), takve želje ne nailaze na razumevanje druge strane.

Američki uvoznik mora voditi računa da li svojim uvozom krši trgovinske sankcije koje je američka vlada uvela prema nekim zemljama sa planskom privredom, na primer, prema Kubi. Ove sankcije imaju različite forme, npr., zabrana platnog prometa sa određenom zemljom, koja je u nadležnosti Ministarstva finansija (*Department of the Treasury*) i njenog odeljenja za kontrolu strane imovine (*Foreign Assets Control*). Kontrola platnog prometa može biti delimična, ili može biti potpuna, kao što je slučaj sa Kubom.

SAVET ZA UZAJAMNU EKONOMSKU POMOĆ

Nakon usvajanja Maršalovog plana za zapadnu Evropu i osnivanja Evropske ekonomske zajednice, zemlje socijalističkog lagersa su osnovale Savet za uzajamnu ekonomsku pomoć. Ovaj Savet nije tako ambiciozno zamišljen kao EEZ i obavljao je funkciju tela u kojem su se usaglašavali načini pokrića deficita u međusobnom klirinškom trgovanju i zaštita ekonomskih interesa članica, pre svega SSSR-a kao dominirajuće članice Saveta. Osnivanje Saveta značajno je smanjilo robnu razmenu između Istoka i Zapada, s obzirom na to da je Savet funkcionisao kao zatvoreni, samodovoljni ekonomski sistem. Drugi razlog smanjenog obima trgovinske razmene jesu trgovinske sankcije koje su Sjedinjene Države i druge razvijene zemlje uvele prema nekim članicama Saveta.

Ovaj zatvoreni krug klirinške razmene počeo je da puca kada su neke od članica, pre svega Mađarska, liberalizovale svoje spoljnotrgovinske poslove i dozvolile zajednička strana ulaganja. Nakon raspada SSSR-a, raspao se i Savet koji će ostati upamćen kao jedna od

brojnih bizarnih relikvija komunističkog carstva. Veliki broj zemalja članica Saveta danas su pridruženi članovi Evropske unije, punopravni članovi WTO i Organizacije industrijski razvijenih zemalja (OECD).

TRANSFER TEHNOLOGIJE I DIREKTNA STRANA ULAGANJA

Transfer tehnologije još izrazitije naglašava probleme koji se javljaju u trgovini sa zemljama sa planskom privredom, a koji su obrađeni u prethodnim odeljcima: 1) problem zabrane ili ograničenja izvoza tehnologije u ove zemlje; 2) nemogućnost zemalja sa planskom privredom da tehnologiju plate u čvrstoj valuti; 3) zahtev da se plaćanje vrši u obliku kompenzacije. Pored navedenih, transfer tehnologije u ove zemlje (kao i u zemlje u razvoju sa tržišnom privredom) uvek uključuje problem neadekvatne, ili nikakve zaštite prava industrijske svojine. Naime, ove zemlje tehnologiju koja se nalazi pod režimom industrijske svojine često tretiraju kao opšte dobro koje se može koristiti bez ikakve naknade. Pod pritiskom razvijenih zemalja i pretnjom uvođenja sankcija, mnoge od ovih zemalja su donele propise kojima se obezbeđuje zaštita prava industrijske svojine, ali je problem dosledne primene ovih propisa još uvek otvoren.

ZEMLJE SA PLANSKOM PRIVREDOM KAO ZEMLJE U RAZVOJU

Pojedine zemlje sa planskom privredom mogu se prema određenim kriterijumima svrstati u razvijene zemlje. Pre raspada, SSSR je skoro ispunjavao kriterijume razvijene zemlje. Danas te kriterijume skoro ispunjava Kina, ali se još uvek smatra zemljom u razvoju. Između zemalja u razvoju sa planskom privredom i zemalja u razvoju sa tržišnom privredom postoje određene sličnosti, ali i razlike. Tako obe grupe zemalja karakterišu niske devizne rezerve, ali je svega nekoliko zemalja u razvoju sa tržišnom privredom pribeglo ograničenjima u transferu čvrste valute kakva se primenjuju u zemljama sa planskom privredom. Obe grupe zemalja imaju administrativnu kontrolu uvoza. Ova je kontrola prevashodno posledica ograničenih deviznih rezervi, ali je u zemljama sa planskom privredom motivisana i političkim i ideološkim razlozima: sprečavanje stvaranja ekonomske i tehnološke zavisnosti od zemalja sa tržišnom privredom. Značajne razlike postoje i u pravnim sistemima ovih zemalja. Naime, u zemljama sa planskom privredom ne postoje, ili su veoma slabo razvijene, one grane prava kojima se uređuju instituti tržišne privrede: trgo-

vačko pravo, bankarsko pravo, antimonopolistički propisi i propisi o zaštiti konkurencije, poresko pravo, itd.

Sa padom komunizma, prihvatanjem principa tržišne ekonomije i izgradnjom novog pravnog sistema, zemlje bivšeg socijalističkog lagersa, sporije ili brže, hvataju korak sa razvijenim zemljama.

PROCES TRANZICIJE OD PLANSKE KA TRŽIŠNOJ PRIVREDI

Pomenuli smo u prethodnom odeljku da sve bivše socijalističke zemlje sa manjim ili većim uspehom izgrađuju sistem otvorene, tržišne privrede. U Istočnoj Nemačkoj, zbog posebnih okolnosti, ovaj se proces odvija najvećom brzinom. Značajne promene učinjene su u Mađarskoj, Poljskoj, Češkoj, Sloveniji i Slovačkoj. Proces uspostavljanja tržišne privrede u ovim zemljama je veoma složen, nije čak ni dovoljno teorijski ispitan (iz prostog razloga što je reč o jedinstvenom istorijskom iskustvu), prouzrokuje velike društvene lomove i često se suočava sa otporom ne samo pripadnika bivše komunističke nomenklature, već i značajnog dela građanstva (posebno radnika i penzionera). Poseban problem predstavlja pravna nesigurnost kao posledica česte promene propisa, koji ponekad predstavljaju korak unazad u odnosu na proklamovani cilj uspostavljanja tržišne privrede. Stoga se ove zemlje danas nazivaju „zemlje u tranziciji”, jer nije uvek lako odrediti gde se tačno koja zemlja nalazi na putu od planske ka tržišnoj privredi. Strani ulagači u ovim zemljama još uvek se suočavaju sa brojnim problemima, koji slikovito podsećaju na „stara dobra vremena”: korupcija, administrativna inertnost i aljkavost, itd. Da bi zaštitili svoje interese, strani ulagači treba pažljivo da procene u kojoj se fazi tranzicije nalazi zemlja u koju su uložili ili žele da ulože, kao i da uoče probleme koji su specifični za tu fazu tranzicije. Oni koji su u tome uspeali, već posluju sa dobitkom.