

**СТРАТЕГИЈА ЗА ИЗВОЗ
НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА
(Истражувачки проект)**

Уредувачки одбор:

акад. Ксенте Богоев (претседател)
д-р Аритон Жиков
м-р Борис Блажевски

Лектура:

Виолета Јовановска
Роберта Николовска

Коректура:

Виолета Јовановска
Роберта Николовска
Драгица Топузовска

Компјутерска обработка:

Фонче Божиновски

Корица:

Александар Сотировски

Печат:

„Магнат“, Скопје

Тираж

800 примероци

CIP - Каталогизација во публикација
Народна и универзитетска библиотека „Св. Климент Охридски“,
Скопје

МАНУ

СТРАТЕГИЈА за извоз на Република Македонија: (истражувачки проект) / [уредувачки одбор [и] раководен тим Ксенте Богоев (претседател), Аритон Жиков, Борис Блажевски], – Скопје : МАНУ, 1999, – 265 стр. : графички прикази : 24 см.

Тираж 800. – Фусноти кон текстот

ISBN 9989-649-58-8

1. Богоев, Ксенте 2. Жиков, Аритон 3. Блажевски, Борис

МАКЕДОНСКА АКАДЕМИЈА НА НАУКИТЕ И УМЕТНОСТИТЕ

**СТРАТЕГИЈА ЗА ИЗВОЗ
НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА**

(Истражувачки проект)

Скопје, 1999 година

Раководен тим:

Акад. Ксенте Богоев
Д-р Аритон Жиков
М-р Борис Блажевски

Соработници:

Д-р Душан Вељковиќ
Д-р Михаил Петковски
Д-р Борис Анакиев
Д-р Ирена Кикеркова-Јаниќевиќ
М-р Рубин Зарески

**Консултанти од Виенскиот институт
за компаративни економски студии:**

Kazimierz Laski
Vladimir Gligorov
Ingrid Gazzari
Zdenek Lukas
Josef Pöschl
Peter Havlik

Автори на темите

(според распоредот на темите во Проектот)

1. *Проф. д-р Ариџон Жиков:*
**АКТУЕЛНИ УСЛОВИ ВО МЕЃУНАРОДНАТА
ТРГОВИЈА**
2. *М-р Борис Блажевски:*
**КАРАКТЕРИСТИКИ НА ПОСТОЈНАТА
ИЗВОЗНА СТРУКТУРА**
3. *Доц. д-р Ирена Кикеркова-Јаниќевиќ:*
НАДВОРЕШНО-ТРГОВСКИ ПАРТНЕРИ
4. **МОЖНОСТИ ЗА ЕКСПАНЗИЈА НА ИЗВОЗОТ**
Проф. д-р Душан Вељковиќ:
А. ИЗВОЗ НА ИНДУСТРИЈАТА
Проф. д-р Борис Анакиев:
Б. ИЗВОЗ НА АГРОКОМПЛЕКСОТ
М-р Борис Блажевски:
В. ИЗВОЗ НА УСЛУГИТЕ
5. *Проф. д-р Михаил Пејковски:*
ПЛАТНИОТ БИЛАНС И ИЗВОЗОТ
6. *М-р Рубин Зарески:*
МЕРКИ НА ИЗВОЗНАТА ПОЛИТИКА
7. *М-р Борис Блажевски:*
**СЦЕНАРИО ЗА ИЗВОЗОТ
ВО ПЕРИОДИТЕ 1999–2003 и 2004–2020**
8. *Акад. Ксеније Боѓоев:*
КЛУЧНИ ТОЧКИ НА ИЗВОЗНАТА СТРАТЕГИЈА

КРАТЕНКИ

ООН	Организација на обединетите нации
МБОР (IBRD)	Меѓународна банка за обнова и развој
ЕБОД (EBRD)	Европска банка за обнова и развој
ГАТТ (GATT)	Општа спогодба за царини и трговија
ГАТС (GATS)	Генерална спогодба за трговија на услуги
ММФ (IMF)	Меѓународен монетарен фонд
ОЕЦД (OECD)	Организација за економска соработка и развој
СТО (WTO)	Светска трговска организација која го заменува ГАТТ
ЕТРО (ETRO)	Европска организација за промоција на трговијата
ИФАТ (IFAT)	Меѓународен фонд за развој на земјоделство
МИГА	Меѓународна агенција за гарантирање на инвестициите
УНКТАД (UNCTAD)	Конференција на Обединетите нации за трговија и развој
ECOSOC	Економско-социјален совет
ФАРЕ (PHARE)	Програма на ЕУ за помош на земјите од Централна и Источна Европа
ЕУ	Европска унија
ЕФТА (EFTA)	Европско здружение за слободна трговија
ЦИЕ	Централна и Источна Европа
СЕЦИ	Иницијатива за соработка во Југоисточна Европа
СЕФТА	Централноевропска спогодба за слободна трговија
СЕВ	Совет за взаемна економска помош
ДДВ	Данок на додадена вредност
ЗСТ	Зона за слободна трговија
МНК	Мултинационални компании
МИПА	Македонска агенција за промоција на инвестициите
НТР	Надворешно-трговско работење
СДИ	Странски директни инвестиции
ТИПА	Агенција за промоција на трговијата и инвестициите
БДП	Бруто домашен производ
МБПР	Македонска банка за поддршка на развојот
МНР	Министерство за надворешни работи
ДКП	Дипломатско-конзуларни претставништва

СОДРЖИНА

ПРЕДГОВОР	9
I. АКТУЕЛНИ УСЛОВИ ВО МЕЃУНАРОДНАТА ТРГОВИЈА	11
1. Меѓународна економска соработка	11
2. Структурни и институционални промени во светското стопанство	13
3. Современи карактеристики на светското стопанство	16
4. Регулација на меѓународната економска соработка	18
5. Соработка на Република Македонија во мултилатералните економски организации	22
6. Билатерални договорнички односи на Република Македонија	24
7. Примарни цели на Стратегијата	26
II. КАРАКТЕРИСТИКИ НА ПОСТОЈНАТА ИЗВОЗНА СТРУКТУРА	35
1. Општи услови во кои е остваруван извозот	35
2. Остварен извоз и увоз пред осамостојувањето на земјата	38
3. Остварен извоз и увоз по осамостојувањето на земјата	44
4. Остварен извоз по дејности, групи производи и одделни производи	46
5. Извоз по земји	49
6. Увозот и увозната структура	51
7. Актуелни проблеми на извозот и размената со странство	53
III. НАДВОРЕШНО-ТРГОВСКИ ПАРТНЕРИ	57
1. Регионална структура на размената на Република Македонија	60
2. Промени во регионалната насоченост и потребни активности	85
IV. МОЖНОСТИ ЗА ЕКСПАНЗИЈА НА ИЗВОЗОТ	95
A. ИЗВОЗ НА ИНДУСТРИЈАТА	95
1. Можности за експанзија на извозот на стоки	95
2. Моделски претпоставки и квантификации за периодот до 2003 година	115
B. ИЗВОЗ НА АГРОКОМПЛЕКСОТ	123
ГЛОБАЛНИ ПРОИЗВОДНИ КАРАКТЕРИСТИКИ НА АГРОКОМПЛЕКСОТ	123
1. Глобален приказ на производните капацитети и производството	123
2. Состојба на извозот и увозот на агрокомплексот	130
3. Покриеност на увозот со извоз (биланс)	135
4. Извоз на поважни производи по земји	136
ПРЕДВИДУВАЊЕ НА ИЗВОЗОТ ОД АГРОКОМПЛЕКСОТ	137
1. Аграрна политика и поддршка на извозот	137
2. Некои карактеристики на поважните светски пазари	139

3. Потребни промени во производната ориентација	141
4. Ориентација кон здравствено погодно и биолошко производство	144
5. Очекуван обем на производство	146
6. Предвидување на извозот и увозот	147
7. Покриеност на увозот со извоз (биланс)	152
V. ИЗВОЗ НА УСЛУГИТЕ	155
1. Актуелни состојби и перспективи	155
2. Туризам	158
3. Градежништво	162
4. Сообраќај	164
5. Останати услуги	167
V. ПЛАТНИОТ БИЛАНС И ИЗВОЗОТ	169
1. Платниот биланс и развојната стратегија	169
2. Карактеристики на македонскиот платен биланс	171
3. Платно-билансна стратегија на среден и долг рок	174
4. Очекувани платно-билансни движења	187
5. Алтернативни платно-билансни сценарија	187
VI. МЕРКИ НА ИЗВОЗНАТА ПОЛИТИКА	195
1. Системската регулатива во надворешно-трговската размена	196
2. Поддршка на извозот	199
3. Либерализација на размената	204
4. Задолжување во функција на извозот	210
5. Организираност на надворешно-трговската мрежа	213
6. Поддршка на кооперацијата со мултинационалните компании	217
7. Директни странски инвестиции	220
8. Формирање на зони на слободна трговија	224
VII. СЦЕНАРИО ЗА ИЗВОЗОТ ВО ПЕРИОДИТЕ	
1999–2003 и 2004–2020	229
1. Појдовни претпоставки	231
2. Расположливи ресурси	233
3. Извозот во периодот до 2003 и 2020 година	235
VIII. КЛУЧНИ ТОЧКИ НА ИЗВОЗНАТА СТРАТЕГИЈА	245
1. Експанзија на извозот – определувачка детерминанта на растежот и модернизацијата на македонската економија	245
2. Фундаментални проблеми на актуелната надворешно-трговска размена	248
3. Потенцијали и можности за експандирање на извозот	254
4. Неопходни се активна и конзистентна развојна и надворешно-трговска политика – цврсто ориентирана на експандирање на извозот	257
5. Странските директни инвестиции (СДИ) и слободните економски зони – директни промотори на извозот, на технолошката и структурна модернизација на економијата и на интегрирањето во современите меѓународни трговски текови	261
6. Нерешеното членство во СТО и сè уште неповолниот статус во Европската унија – сериозни лимитирачки фактори за поширок проDIR на европскиот и светскиот пазар	263

ПРЕДГОВОР

Студијата „Стратегија за извоз на Република Македонија“ е подготвена врз основа на научноистражувачкиот проект договорен со Министерството за развој. Со своја финансиска поддршка на Проектот се приклучија Програмата за развој на ООН (УНДП) и Владата на Република Австрија. Овој проект претставува еден вид подетална елаборација на секторот на трговската размена со странство, на Националната стратегија за економски развој на Република Македонија, која Македонската академија на науките и уметностите ја изготви во 1997 година.

Основна цел на Проектот е да ги истражи оптималните можности, основните насоки, приоритети и клучните мерки на економската и развојната политика за експанзија на извозот како клучен двигател на економскиот развој на националната економија.

Македонската академија на науките и уметностите, на која ѝ беше доверена изработката на оваа студија, формира работен тим соработници за истражувања и за концепциска и аналитичка обработка на Проектот. Во текот на изработката на Студијата беше остварена консултативна размена на мислења со експерти на Виенскиот институт за компаративни економски студии, чии забелешки и сугестии се имаа предвид при изготвувањето на финалната верзија на Студијата.

Проектот е конципиран така да служи како стратегија, а не како планска програма или конкретизирана проекција на надворешно-трговската размена и на платниот биланс. Во неа се содржани податоци, анализи, компарации и оценки за досегашните движења и за потенцијалите и можностите за динамизирање и одржлива експанзија на извозот. Укажано е и на условеноста на очекуваните резултати од реструктурирањето и осовременувањето на извозното стопанство и од цврстата определба на државата за спроведување на активна извозна политика со ефикасни макроекономски и развојни мерки.

За Проектот се користени главно службени податоци од Заводот за статистика, Народната банка, надлежните државни органи и релевантни меѓународни институции.

Оваа студија, со договорената финансиска поддршка на УНДП, ќе биде публикувана и на англиски јазик и ќе биде достапна на странски интересенти.

I. АКТУЕЛНИ УСЛОВИ ВО МЕЃУНАРОДНАТА ТРГОВИЈА

1. Меѓународна економска соработка

Меѓународните економски односи во современи услови се *conditio sine qua non* за опстојување, раст и развој на секоја национална економија.

Развојот на науката, технологијата, сообраќајот и комуникациите создадоа таква поврзаност и меѓузависност на националните економии заради што, денес, светското стопанство најчесто се третира како еден сложен организам во кој сите органи (националните економии) имаат своја улога во одржувањето на неговата општа виталност и динамичност.

Светскиот стопански систем, со монетарниот, финансискиот и трговскиот подсистем се наметнува како универзален регулатор на меѓународните економски активности, кои, посредно или непосредно, вршат силно влијание врз стопанскиот раст и развој на националните економии. Тој тренд на глобализација во ембрионална форма се појави по Втората светска војна со создавањето на големите универзални институции (пред сè ООН, ММФ, Светската банка, ГАТТ), за таквите тенденции да се интензивираат во последниве две децении.

Испреплетеноста на меѓународната трговија, финансиите и развојот претставува меѓународна инфраструктура врз чија основа се градат макроекономските и развојните политики на националните економии.

Иако сè почесто се зборува за глобализација на економијата, сепак посебностите на националните економии сè уште се големи и политичките граници меѓу земјите претставуваат пречка (поголема или помала) за слободна и поинтензивна економска соработка.

Националниот економски простор го сочинуваат: факторите за производство, производните и услужните капацитети и сите субјекти кои учествуваат во стопанскиот систем, а се однесуваат според пропишаните норми и стандарди. Националните економски простори не се вечни. Тие настануваат, се зголемуваат (со интеграции), се намалуваат (со раздво-

јување на една држава на повеќе нови држави), а понекогаш и престануваат да постојат како посебни национални простори.

Националните економии, како што беше понапред спомнато, не можат да опстанат без економска соработка со другите национални економии.

Од множеството земји-партнери за некоја земја, сепак неколку од нив се издвојуваат по интензитетот и волуменот на размената. Таквите партнери се стратешки партнери. Колку е поголем нивниот број, толку е помал ризикот нестабилностите во тие стопанства да се пренесат и во земјата. За жал, Република Македонија има мал број стратешки партнери (пет до седум), што е секако недоволно од аспект на нејзината стопанска и платно-билансна стабилност и развој.

Всушност, меѓународната економска соработка е сложен процес на динамичко економско поврзување и раздвојување на националните економски простори, односно воспоставување економски врски, но и пречки и отпори, во зависност од надворешно-трговските политики што ги водат другите земји.

Со цел што посмислено да се надминуваат тешкотиите во меѓународната економска соработка и поуспешно да се остваруваат развојните цели, потребно е да се има стратегија за извоз, особено кога е во прашање мала и високо увозно зависна земја каква што е Република Македонија.

Македонија има повеќе причини да пристапи кон изготвување на таква стратегија. Поважните од нив би биле следниве:

- до 1991 година Р. Македонија беше интегрален дел на југословенскиот економски простор;
- осамостојувањето на Р. Македонија значеше излегување од еден значително поголем домашен економски простор, односно внатрешен пазар, кој сега претставува за нашата земја надворешен пазар, друго валутно, царинско и трговско подрачје. До 1991 година само 10–15% од бруто домашниот производ беше наменет за извоз, а по осамостојувањето тој се зголеми на над една третина;
- како нова суверена држава треба да постави цели, како и механизми и инструменти преку кои ќе се остваруваат тие цели во меѓународната економска соработка;
- стратегијата секако посредно ќе дејствува и врз реструктурирањето на националното производство, поради апсолутниот приоритет на извозната насоченост.

Отсуството на стратегија значи недостиг на јасна ориентација за приоритети во производството и развојот, а носителите на макроекономската и развојната политика ги принудува да донесуваат *ad hoc* решенија, кои на кус рок може да бидат успешни, но на долг рок да се покажат неповолни.

Стратегијата треба да создаде предуслови за поефикасно вклучување на македонското стопанство во европските интеграции и во Светската трговска организација.

Освен тоа, стратегијата треба да води сметка за процесот на глобализација што е мега-тренд во последниве петнаесетина години. Таквиот тренд инсистира на конвергенција на системските норми и хармонизација на економските интереси и решенија, посебно преку технолошка стандардизација во производството на стоки и во услужните дејности. За неговото остварување потребна е хомогенизација на законодавствата на земјите, воспоставување на институционална основа на системот на власта и стопанската регулатива. Тоа би требало да води кон конвергенција на макроекономската и развојната политика на земјите што учествуваат на светскиот пазар, независно од нивната големина, географска положба, демографски карактеристики, степен на развиеност или општествено-политички и економски систем. Овој мега-тренд Р. Македонија мора да го почитува и своите активности, во стратегијата, да ги усогласи со наметнатите „правила“ на глобализацијата. Вака сфатена, глобализацијата значи стеснување на суверенитетот, во класична смисла на зборот, посебно на земјите во развој и земјите во транзиција, затоа што на тој начин се стеснуваат можностите во стратегијата да се внесат и специфични цели, кои може да се косат со принципите на глобализацијата, како и механизми и инструменти за остварување на тие специфични цели, а пред сè, обезбедување оптимален економски, политички и социјален развој.

2. Структурни и институционални промени во светското стопанство

Меѓуекономистите во повоениот период се создаде една подвоеност во поглед на толкувањето на развојните процеси во стопанството. Економистите од социјалистичките земји тврдеа дека стопанскиот развој, благодарение на планскиот систем, се движи по непрекината нагорна линија, додека економистите од земјите со пазарна економија тврдат дека стопанството се развива во развојни циклуси, кои се присутни веќе две столетија.

Како последица од последните негативни процеси што појдоа од Југоисточна Азија и се шират со брзо темпо во многу други земји и региони, се јавуваат толкувачи кои сметаат дека развојот може да биде објаснуван и со елементи од теоријата на хаосот. Еден од нив е познатиот британски економист Пол Омерод кој во едно интервју по повод излегување на неговата книга „Економија на пеперутката“, денешната економија ја споредува со жив организам кој трепери врз бездната на хаосот. Тој смета дека финансискиот пазар денес се движи како луда железница (roller costner). За него е мошне интересно што вистинските економисти и владите честопати погрешно ги толкуваат работите, додека многу компании несвесно ги чувствуваат правилата на теоријата на хаосот. Бизнесмените работите ги чувствуваат по интуиција, во спротивно не би преживеале, затоа што светот е полн со неизвесности. Оттука изведува заклучок дека постојаниот неуспех на економистите прецизно да ги предвидат идните трендови го става акцентот на сложеноста на системот кој е поблиску до биологијата, отколку до Њутновата физика.

Независно од различноста на толкувањата на развојните процеси во светското стопанство, паѓа в очи дека на преминот од седумдесеттите во осумдесеттите години на овој век се случуваат мошне големи измени во структурата и институциите на светското стопанство. Промените во стопанската структура во светот до осумдесеттите години беа диктирани и лимитирани од¹:

- цикличниот развој кој предизвикувал пропаѓање на неконкурентните фирми;
- ширењето на надворешната трговија како темелник за ширење на економскиот простор;
- индустријализацијата и варијантите што ги применувале земјите;
- непрестанатата конјунктура и ширењето на идејата за потрошувачко општество поради што критериумот за „економија на обем“ беше носечки критериум;
- државната интервенција и заштита која со разни мерки го насочува развојот;

¹ Поопширно види во: Положај и стратегија Србије у новом европском поретку, Београд, 1992, pp. 10–16.

- способноста на светскиот пазар да ги апсорбира производите што се нудат;
- ценовната конкурентност на стоките и услугите.

Промените во системот на светската стопанска структура од осумдесеттите години па наваму се диктирани од:

- силните динамични активности, кои се основа за конјунктурна динамика;
- глобалните процеси на реструктурирање, односно сеопфатноста на репродукцијата во националните стопанства;
- магистралните текови и структурните врски во меѓународната економија се определени од тековите на трансферот на технологијата и пратечката улога на капиталот;
- дезиндустријализацијата, која е заменета со софистикација и информатизација на производните процеси, што пак од своја страна предизвика развој на информатиката, услугите Р и Д и производство на стоки со мало учество на материјали;
- флексибилноста на организацијата на претпријатието, неговата способност да се прилагоди и да биде способен за диференцијални производни програми, а тоа се постигнува со успешна примена на менаџментот, маркетингот, деловниот ризик и иноваторството;
- ангажираноста на државата во промотивни активности, односно создавање инфраструктура и клима за селективно стратешко обликување на развојните програми;
- на светскиот пазар имаат пристап само производи што исполнуваат одредени норми и стандарди за состав и квалитет (еколошки, санитарни, здравствени, технички, технолошки, административни);
- новите производи, новите технологии и новите материјали секојдневно ја структурираат побарувачката, поради што ценовната конкурентност е заменета со неценовната конкурентност;
- освен тоа, иако симплифицирано, треба да се спомене дека промените што настанувале во структурата на светското стопанство до осумдесеттите години биле резултат на системот на социјална заштита во концептот на државата на благосостојба, што го поскапувала производството и ја намалувала конкурентноста. Новиот концепт (по осумдесеттите години), според кој се

предизвикуваат промените, ги димензионира социјалните трошоци на ниво кое нема да ја загрози ефикасноста на производството и конкурентноста на пазарот, што предизвикува промени во структурата на вработувањето и во миграцијата на работната сила.

3. Современи карактеристики на светското стопанство

Колку и да се зборува за глобализација на светското стопанство, сепак, тоа треба да се разбере како тренд кој се јавува под силен притисок на најразвиените земји и меѓународните организации што тие ги контролираат. De facto светското стопанство е мошне парцијализирано и според различни критериуми може да се добијат повеќе структури.

Според развиеноста, земјите во светот може да се групираат во повеќе групи, кои имаат свои специфични карактеристики. Тие би биле:

1. Земјите од ОЕЦД (опфаќа 24 земји) кои се најразвиени, на чело се САД. – Во оваа група земји што се институционализирале во организација се анализираат тековите и процесите во светското стопанство и се донесуваат одлуки за преземање нови активности на тој план.
2. Европската унија. – Иако сите земји од Европската унија се и членки на ОЕЦД, оваа група се издвојува посебно. Во биполарниот свет улогата на европските земји беше мошне мала, па затоа тие први започнаа со интеграција, најнапред на пазарот на јаглен и челик, потоа на пазарот на индустриски стоки, за да продолжи со услугите, капиталот и работната сила. Денес тие создадоа економска и монетарна унија и станаа рамноправни партнери на САД.
3. Земјите од Централна и Источна Европа. – Овие земји се наоѓаат во транзиција и имаат релативно мала улога во светската трговија, а особено се маргинализирани во донесувањето одлуки за иднината на светското стопанство и светскиот пазар, односно за архитектурата на новиот светски економски систем.
4. Земјите од Југоисточна Азија. – Благодарение на американскиот капитал и малите социјални права на работниците, достигнаа завиден развој на своите стопанства. Тие станаа парадигма за брз индустриски развој и пазарна економија. Меѓутоа,

во последно време со берзанската криза кај нив, најголемиот број стопански параметри покажуваат негативен предзнак, со неизвесно времетраење.

5. Неразвиените земји во UNCTAD. – Овие земји ги карактеризира ниско ниво на БДП, презадолженост во странство, неповолна стопанска структура и мало учество во меѓународната трговија.

Карактеристично за актуелната состојба во светското стопанство е тоа што берзанската криза што се појави во јули 1997 година во Југоисточна Азија не само што не се смирува туку започнува да ги зафаќа и периферните земји, а особено опасно е што таква криза доживеа и Руската федерација. Постои опасност рецесијата да се проширува и да зафаќа сè поголем број земји (веќе таа стигна и во Бразил), а срамежливо се зборува и за крах на меѓународниот монетарен систем.

Според проценките на Институтот за меѓународни финансии од Вашингтон се предвидува опаѓање на глобалните текови на приватниот капитал. Тој проценува дека во оваа година ќе се реализираат 158,2 млрд. \$, за разлика од 1997 и 1996 кога изнесувале: 241,7 и 307,6 млрд. респективно. Намалувањето на тековите на приватниот капитал е директна последица на финансиската криза на Југоисточна Азија и на Руската федерација.

Институтот, исто така, предвидува дека доколку не се поврати финансиската стабилност во перспективите на земјите во развој, придружено со зачувување на отвореноста на нивните пазари за стоки за широка потрошувачка и инвестициона опрема, може да се отвори процес на глобална рецесија.

Пред отворањето на Годишната конференција (1998) на Меѓународниот монетарен фонд во Вашингтон, неговиот генерален директор, Мишел Камдеси, изјавил дека е вчудовиден за колку кусо време финансиската криза што се појави пред една и половина година во Југоисточна Азија, стигна во Латинска Америка.

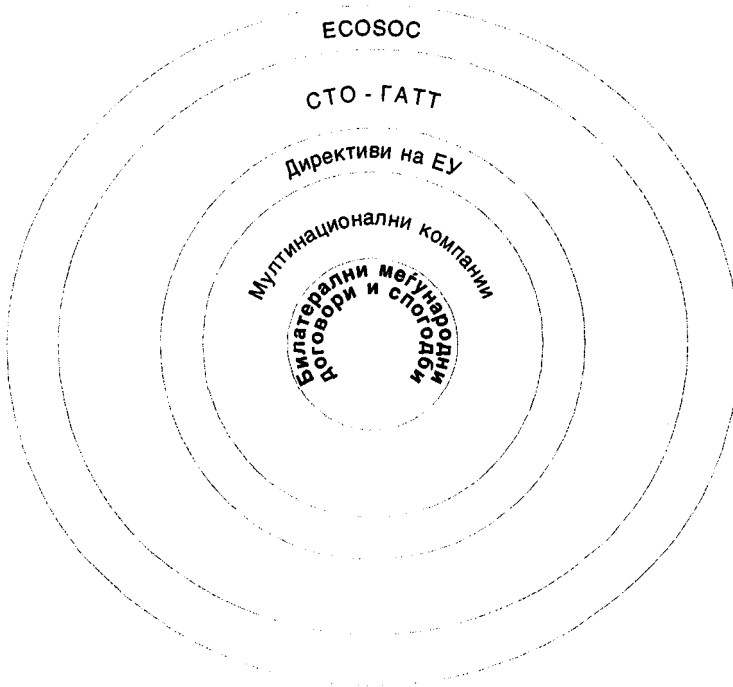
И во ЕУ според „Еуростат“, состојбите во стопанството не се поволни во однос на минатата година. Пораст на БДП и на извозот и увозот е остварен, но тој е помал отколку во минатата во однос на претходната година. Во 1998 година поголем број развиени земји извршија репрограмирање на стапката на пораст на основните стопански индикатори.

4. Регулирање на меѓународната економска соработка

Нарушувањата што ги предизвика Големата светска криза (1929 год.) и Втората светска војна ги натера земјите да се ангажираат да изнајдат нов модел на организација на меѓународната соработка, а посебно економската соработка, кој ќе одговара на новонастанатите услови (антагонистички блокови, разурнати економии, процес на деколонизација и др.). Бидејќи во меѓувоенниот период постоеше некое искуство со Лигата на народите (чија активност неславно заврши и таа се самораспушти), во текот на завршните операции на Војната беа поттикнати разговори и изготвени проекти за нова архитектура на меѓународната соработка. Така беше создадена универзалната Организација на обединетите народи, а покасно започнаа да се создаваат меѓународни организации кои ги регулираат односите во одделни области.

Слика 1

Регулатива на светскиот пазар



Од економски аспект, најнапред треба да се спомне дека по Војната за прв пат е создадено меѓународно тело (како посебен орган на ООН)

ECOSOC, кое требало да се грижи по мирен пат и со мултилатерални преговори да се разрешуваат напластените економски и социјални проблеми во светот. Овој орган, кој има повеќе комисии и комитети (една од нив е Комисијата на ООН за Европа), многу придонел во одржувањето каква таква економска соработка меѓу блоковите, и тоа во време на најсилното ширење на студената војна. Европската комисија изготвила и неколку типски стоковни договори (договори за купопродажба) што ги ставила на располагање на претпријатијата да ги користат доколку им одговараат на нивните потреби (познати се типските договори за печеница, за инвестициона опрема итн.).

Втор извор на меѓународна регулатива за економска соработка е Општата спогодба за трговија и царини (ГАТТ). И таа се раѓа во пазувите на ECOSOC. Со неа е воспоставен систем на царински преговори, за намалување на царинските стапки за индустриски производи, што се одржуваат во вид на преговарачки рунди. До сега се одржани осум преговарачки рунди од кои најпознати се: Кенедиевата, Токиската и Уругвајската преговарачка рунда.

Посебно треба да се истакне Уругвајската рунда, бидејќи на неа е донесено решение предмет на регулирање на светскиот пазар, освен индустриските стоки (што беа регулирани до сега со ГАТТ), да бидат и земјоделските стоки, услугите, трансферот на технологијата и капиталот, како и заштита на интелектуалната и индустриската сопственост.

Поради квалитетните и обемни измени во делокругот на активностите на Уругвајската рунда донесено е решение ГАТТ да се трансформира во Светска трговска организација (СТО), намера која беше иницирана уште со Хаванската повелба во 1948 година. Така сега СТО станува мошне издашен извор на правила за регулирање на светскиот пазар.

За Република Македонија од примордијална важност е да добие статус на полноправен член на оваа универзална трговска организација. Во нејзини рамки се регулира меѓународниот пазар на индустриски производи, земјоделски производи, текстил и облека, услуги, тргување со интелектуална сопственост, како и регулатива за странски вложувања, а кои имаат влијание врз трговијата. Преку членството во неа автоматски се стекнува право на користење на клаузулата за најповластена нација во сите нејзини земји-членки.

Земјите во развој и земјите во транзиција, поради проблеми во нивните стопанства, со Уругвајската рунда на преговори и со Завршниот

документ од Маракеш, добија концесија во вид на преодни периоди за прилагодување на нивните законодавства и надворешно-трговски режими кон правилата и нормите на СТО.

Преодните периоди започнуваат да се сметаат од денот на стапување во сила на документот за основање на СТО, а за различни области имаат различно времетраење. Така, на пример, земјите во транзиција, за индустриските производи добија пет етапи, во кој временски период треба да извршат консолидација на царинските стапки од постојните 73% на 98%. За земјоделски производи, во следните шест години царинските стапки треба да се намалат за 36% во однос на периодот од 1986–88 година, кој е земен како базен период.

Спогодбата што досега го регулираше меѓународниот промет на текстил и облека (Multifibre Agreement) треба да се прилагоди на нормите и правилата на СТО во текот на наредните десет години.

За услугите се инсистира и земјите во развој и земјите во транзиција што поскоро да се оспособат и во кус рок да ги преземат обврските што произлегуваат од Општата спогодба за тргување со услуги. Земјите во развој добија концесија при хармонизацијата на домашното законодавство од оваа област да можат да воведат мерки на заштита, доколку се наложи потреба да се заштити билансот на плаќањата и режимот на јавните набавки.

Правилата и нормите пропишани за тргување со индустриска сопственост, земјите во развој и земјите во транзиција треба да ги инкорпорираат во своето законодавство во наредните 11 години.

Земјите кои имаат рестриктивни мерки во регулативата и третманот на странските инвестиции (отежнат пристап, ограничен пристап, забрана на трансфер на профит, ограничен извоз на стоки што се произведени во погони изградени со странски инвестиции и др.) треба да ги пријават во Комитетот и во рок од пет години да ги укинат.

Третиот извор на регулатива на светскиот пазар може да се каже дека потекнува од Директивите што ги пропишува ЕУ. Тие директиви се пропишуваат за регулирање на внатрешниот пазар, но стоките што доаѓаат од трети земји, исти така, мораат да се придржуваат кон нив, бидејќи во спротивно, тие не можат да влезат на внатрешниот пазар на Унијата.

Особено е важно да се подвлече дека во рамките на ЕУ веќе се усогласени повеќе од 80.000 документи (директиви, норми, стандарди) и се-

која земја-кандидат за прием во Унијата мора да ги прифати веќе постигнатите хармонизирани документи, бидејќи таму важи правилото „accuse communautaire“. Стратешката ориентираност на Р. Македонија кон ЕУ налага, од една страна, интензивно прилагодување на нејзиното законодавство, институциите, процедурите и условите на конкуренција кон легислативата на Унијата и, од друга страна, што поскоро истакнување на кандидатура за нејзин рамноправен член. Белата книга на Комисијата на ЕУ за асоцираните членки е идеален водач за скратување на процедурата околу прилагодувањето на условите за побрзо инкорпорирање во оваа мошне важна европска интеграција.

Техничко-технолошките норми што ги пропишуваат најразвиените земји и меѓународните стандарди за квалитет, познати како ISO 9.000, се правила што не можат да бидат заобиколени. Неисполнувањето на нормите и стандардите за квалитет, автоматски ја исклучува стоката или услугата од меѓународниот промет во високоразвиените земји. А сите земји стремат кон нив, бидејќи тие имаат неограничена куповна моќ и имаат силно влијание на пазарите на други земји.

Мултинационалните компании со својата доминантност на одредени пазари, со самото свое дејствување воспоставуваат правила на однесување на сите учесници на пазарот, кои најчесто се манифестираат како перфидно отежнување на влез на стоки и услуги на тие пазари. Секое непочитување на тие правила може да предизвика сериозни штети по фирмата што се одлучила самостојно да се однесува на односниот пазар.

На крајот треба да се спомнат и билатералните меѓународни договори и спогодби што се склучуваат меѓу две суверени земји, а со цел да ја регулираат меѓусебната економска соработка, или само една област од неа. Бидејќи, како што спомнавме понапред, постојат повеќе извори на мултилатерално регулирање на односите во меѓународната економска соработка, овде може да се констатира дека не останува голем простор кој не бил веќе регулиран, па да треба да биде регулиран со билатерални спогодби.

Од овој аспект гледано, на земјите им останува мошне малку простор за автономна политика на меѓународната соработка. Особено тоа се однесува на неразвиените земји и земјите во транзиција, кои сега, во период на градење на нова архитектура на меѓународниот економски поредок, добија мошне маргинална, ако не и никаква улога во овие процеси.

5. Соработка на Република Македонија во мултилатералните економски организации

Неблагодарно е да се прават вакви проценки во време на бурни промени што се предизвикани од третата технолошка револуција, од распаѓањето на социјалистичкиот блок и од финансиската криза што се шири во последнава една и пол година.

Тешко може денес да се предвидат промените и поместувањата во распоредувањето на економската, па според тоа и на политичката моќ во Европа и во светот. Имено, очигледно е дека се наоѓаме во едно пресвртно време кога започнува нова фаза во создавањето на нов политички, економски и безбедносен поредок, во кој сè уште се кријат различни геостратешки комбинации, од чиј избор и промоција ќе зависи и улогата и значењето на одделни земји и региони. Тие пак од своја страна ќе наметнат нов модел на регулирање на меѓународната економска соработка, особено во најпропулзивните области на развојот (новите технологии, услугите, капиталот, знаењето и др.).

Во такви услови Р. Македонија не треба да остане пасивен посматрач на збиднувањата во светската економска соработка и да чека други да ѝ го определуваат местото во идните односи на пазарот, па затоа е неопходно да ги согледа нејзините витални интереси и по пат на разни видови договорнички односи и партнерство нив да ги артикулира и да ги заштити. Веќе е создаден консензус дека интегрирањето во европските простори, а особено во ЕУ, е најповолна можност за интензивно вклучување на Р. Македонија во светското стопанство и на светскиот пазар. Меѓутоа, како новосоздадена суверена земја, таа наиде на големи проблеми во врска со нејзиното интегрирање во меѓународната заедница. Тоа, секако, се одрази на нејзината економска соработка со светот.

Прво што треба да се подвлече е фактот дека долго време Р. Македонија не беше примена во Светската организација (ООН), а тоа имаше за последица потешко интегрирање на светскиот пазар. И денес, иако е таа рамноправна членка на ООН (со референца наместо име), и иако Република Грција со времената спогодба презеде обврска не само да не го сопира нејзиното интегрирање во сите светски и регионални организации и институции, туку и да ѝ помага во таа насока, во практиката се забележуваат спротивни дејствувања и третмани. Затоа, решавањето на раз-

ликите во поглед на нашето име ќе даде посреден поттик за потполно и ефикасно учество во меѓународната трговска размена.

Република Македонија е членка на ММФ и Светската банка и благодарение на нивното учество во санирањето на нерамнотежата во билансот на плаќањата и притисокот да се одржува макроекономска стабилност со нивна помош, не дојде до големи нарушувања во македонското стопанство, иако негативни последици имаше и кај нас, но не така изразити како што беа и сè уште се во некои други поранешни југословенски републики.

Со распаѓањето на СФРЈ, ГАТТ донесе одлука дека се анулира учеството на таа земја во нејзиното работење, а новосоздадените земји треба да започнат постапка за нивно зачленување во оваа мошне важна организација за регулирање на стоковниот промет во светот. Р. Македонија не беше подготвена веднаш со осамостојувањето да поднесе барање за членство, а во меѓувреме се одржуваше Уругвајската рунда на трговски преговори за реорганизација на ГАТТ. Така дојде до создавање на Светска трговска организација, чија активност вклучува регулирање не само на прометот со индустриски стоки, како што беше во рамките на ГАТТ, туку во нејзиното работење се инкорпорирани и регулирање на прометот со земјоделски стоки, услуги, капитал, технологија и знаење, заштита на интелектуалната и индустриската сопственост и др.

Р. Македонија во 1997 година поднесе барање за прием во СТО, но до денес не е ставено на дневен ред нејзиното барање. Причините за одолговлекувањето не се познати, но се претполага дека и политичките причини може да бидат замешани во таквиот однос на СТО.

За среќа може да се констатира дека најголем дел од привилегиите што ги уживаат земјите-членки во СТО, на посреден начин ги ужива и Р. Македонија, но тоа не треба да биде оправдување за пасивно очекување да се заврши процесот на прием на Р. Македонија во оваа организација.

Освен овие носечки организации, Р. Македонија членува и ужива повластици и во други меѓународни организации: Меѓународната конвенција за цивилно воздухопловство, Меѓународната конвенција за метрологија, Меѓународната поштенска унија, Светската организација за интелектуална сопственост и др.

6. Билатерални договорнички односи на Република Македонија

И билатералните договорнички односи на Р. Македонија со други земји за воспоставување на долгорочна економска соработка се нејзина слаба страна.

Сораспаѓањето на СФРЈ не се воспостави автоматизам за наследување на правата и обврските од договорите и спогодбите што ги склучуваше СФРЈ со другите земји во светот. Практиката покажа дека некои земји им обезбедија на македонските претпријатија и стоки третман каков што имале и порано додека биле во состав на СФРЈ, но имаше и такви земји кои ги редуцираа повластувањата, па и соработката, а круна беше бојкотот, односно тоталното ембарго што скоро две години го применуваше Република Грција спрема Р. Македонија.

Како најатрактивни партнери за Р. Македонија по осамостојувањето беа Европската унија и поранешните југословенски републики. Не помалку беа важни и земјите од социјалистичкиот блок, но поради нивната трансформација тие се најдоа во мошне тешка економска положба, па затоа немаа ниту интензивна економска соработка, ниту пак интерес да пристапат кон воспоставување на нови договорнички односи. Со нив економската соработка се одвива бавно и со проблеми.

Понеколкугодишни прекини на стоковната размена меѓу поранешните југословенски републики, со завршувањето на војната во Босна и Херцеговина, започна процес на надворешно-трговско поврзување на овие новосоздадени земји. Економската логика и притисоците од надвор ги натера поранешните републики да започнат меѓусебно признавање и воспоставување договорнички односи за економска соработка. Така Р. Македонија заклучи договор за бесцарински промет со Словенија, Хрватска и Србија, а исти предлози се упатени и на Босна и Херцеговина, Бугарија и Албанија.

Овие договори требаше да претставуваат можност за премостување на внатрешните проблеми на новосоздадените земји и воспоставување на трговски односи на меѓудржавна основа. Меѓутоа, нивната реализација покажува дека интересите на земјите се мошне различни, па затоа и стапката на интензивирање на стоковната размена е релативно ниска и не се остварува без проблеми. Честопати одделни земји-договорнички наместо да ги почитуваат определбите на кои се обврзале, истапуваат од позици-

ја на надмоќна страна или пак заради внатрешни проблеми не ги исполнуваат обврските по договорите.

Како втор по важност партнер во економската соработка на Р. Македонија со светот е Европската унија. Меѓутоа, долго време соработката со неа се одвиваше нерегулирано, по инерција и со различен третман на македонските стоки на пазарот на ЕУ. Покрај големото настојување на Македонија да воспостави договорнички односи со Унијата, и тоа пред сè со потпишување на спогодба за асоцирање, тоа не се оствари, па од тие причини Македонија со Европската унија склучи спогодба за соработка (во пакет беше и спогодбата за транспорт) дури на 28 ноември 1997 год., со важност од 1 јануари 1998 г. Овој тип на договор е на најниското скалило од можните договори што како типови ги предлага Унијата на земји или региони што сакаат да воспостават договорнички односи со неа. Со него не се регулирани, директно, видовите на соработка и меѓусебните концесии, туку тој е начелен договор, а за секоја област на економска соработка треба дополнително да се преговара и да се потпишуваат еден вид анекс-договори. Тој процес оди мошне бавно, па како резултат на таа бавност досега не е склучена ни спогодба за текстил (иако постои временна спогодба за текстил што е со важност од 1 август 1997 г.), бидејќи текстот на таквата спогодба беше потпишан и ратификуван во нашиот Парламент во јуни 1998 год., но не е ратификуван од земјите-членки на Унијата.

Треба да се подвлече дека во договорот не е инкорпорирана еволутивна клаузула, со која Р. Македонија би стекнала автоматско право, откако ќе исполни одредени услови, да склучи договор за асоцирање.

Олеснителна околност за Р. Македонија беше тоа што и покрај суспендирањето на поранешниот договор, македонските стоки и услуги на внатрешниот пазар на ЕУ ги уживаа истите привилегии какви што ги имаа и пред распаѓањето на СФРЈ. Како резултат на таквиот третман во рамките на ЕУ, нашата земја може да ги одржува и унапредува односите со трите стратешки партнери (Германија, Италија и Грција).

Договорнички односи не се воспоставени ни со земјите на ЕФТА. Навистина, со напуштањето на Финска и Австрија на ЕФТА и нивно приклучување во ЕУ, улогата на оваа европска интеграција е релативно мала, но за Р. Македонија може да биде корисна затоа што преку неа ќе може да се обезбедат поголеми концесии во соработката со ЕУ. Не случајно Словенија уште во текот на 1992 година потпиша со ЕФТА Декларација за соработка во која беа содржани основните принципи на соработка

меѓу странките-потписнички. Понатаму во 1995 г. Словенија склучи договор со ЕФТА за слободна трговска зона. Таков приод би ѝ одговарал и на Р. Македонија, бидејќи искуствата покажуваат дека земјите-членки на ЕФТА побрзо се интегрираат во ЕУ (тоа до сега го направија Велика Британија, Данска, Португалија, Шведска, Австрија, Финска).

Учеството на Р. Македонија во регионалните интеграциони движења, како што е Црноморската иницијатива, СЕЦИ, Средно-европската иницијатива и др., не може да ги компензира загубите што произлегуваат од непостоењето на договори и спогодби за економска соработка со многу земји кои може на Р. Македонија да ѝ бидат сериозни партнери.

Не треба во овој контекст да бидат заборавени и САД, Јапонија и Канада, кои, ако не сега, во догледно време може да се јават како значајни економски партнери.

7. Примарни цели на Стратегијата

Апстрахирајќи се од последиците што ги предизвикаа воените дејствија во СР Југославија, за реализацијата на основните цели на Стратегијата, во непосредна иднина, треба да се премостат уште две големи пречки кои можат битно да влијаат врз динамиката на нејзината имплементација:

1. Затвореноста на Светската трговска организација за Р. Македонија и
2. Отсуството на Р. Македонија од Агенда 2000 на ЕУ.

7.1. Зачленување во Светската трговска организација

Општата спогодба за трговија и царини (ГАТТ) е заменета со нејзина трансформација во Светска трговска организација (СТО). Сега таа е универзална организација, која заедно со Меѓународниот монетарен фонд и Меѓународната банка за обновување и развој (со своите афилијации), ја чинат матрицата на светскиот економски систем.

Република Македонија стана членка на ММФ и МБОР и благодарение на тоа членство успеа да разреши поголем број проблеми во пристапот на меѓународниот финансиски пазар.

Неодминлива е потребата Р. Македонија да стекне статус на полноправен член и на СТО и целосно да се инкорпорира во меѓународниот економски систем.

Со членство во СТО веднаш се стапува во мултилатерални договорнички односи со сите нејзини членки, бидејќи едно од начелата што се применува во нејзините рамки е користењето на клаузулата за најголемо повластување во меѓусебните трговски трансакции. На тој начин се избегнува можноста за трговска дискриминација, од една страна, а од друга се создаваат поволни конкурентски услови за пристап на македонски стоки и услуги на поголем број национални пазари.

Особено е важно да се потенцира дека преку новите начела на конкуренција на светскиот пазар, домашните стопански субјекти ќе бидат мотивирани и принудени да ги подобруваат своите перформанси, да ги зголемат и асортиманот и обемот на стоките и услугите што се предмет на меѓународна размена.

Уругвајските рунди на трговски преговори² (кои траеја најдолго во историјата на преговарачките рунди на ГАТТ – седум години) резултираа со квалитативни промени во опфатот и начините на третирање на севкупната меѓународна економска соработка.

Во основачкиот документ на СТО е предвидено земјите во развој и земјите во транзиција во преодниот период да можат да користат некои концесии со цел побезболно да се прилагодат кон новите услови на конкуренцијата на светскиот пазар.

Тие преодни периоди би важеле и за Р. Македонија, доколку во блиска иднина стане рамноправна членка на СТО. Во тој преод со сигурност може да се тврди дека ќе се манифестираат и повожности и негативности од членувањето во СТО, но на долг рок негативностите полека ќе се губат, а позитивностите ќе се зголемуваат.

Во продолжение ќе бидат прикажани рамките на регулативата во СТО и позитивните и негативните ефекти што може да се манифестираат по зачленувањето на Р. Македонија во оваа светска организација.

Додека ГАТТ ја регулираше само трговијата со индустриски производи, со Уругвајската рунда е постигната согласност за регулирање и на прометот на аграрни производи, потоа на меѓународното тргување со текстил и облека, на услугите, интелектуалната сопственост и на странските инвестиции.

² Преговори во рамките на ГАТТ, кои завршија со создавањето на СТО.

Аграрниот сектор е регулиран на следниот начин:

- тарификација на нецаринските бариери,³
- укинување на домашната поддршка на фармерите,
- укинување на субвенциите и
- укинување на увозните бариери.

На овој начин регулиран меѓународниот промет со земјоделски производи за Р. Македонија претставува голема поволност, бидејќи светскиот пазар за овие стоки се отвора, а Македонија во тој сектор има одвишоци што ќе може да ги пласира без поголеми тешкотии, а од климата на светскиот пазар ќе зависи дали во блиска или подалечна иднина ќе изврши и реструктурирање на своето земјоделско производство за да обезбеди поголема извозна пропульзивност на аграрниот сектор. Во секој случај ќе бидат создадени поповолни услови за зголемување на земјоделското производство и на обемот за извоз. На тој начин се стекнуваат услови македонските аграрни извозни производи подолгорочно да се инсталираат на одредени атрактивни надворешни пазари, под претпоставка да се настапува конкурентно со зголемена понуда и поширок асортиман.

Поголеми опасности од странска конкуренција на македонскиот пазар на земјоделски производи не би требало да се очекува, бидејќи Р. Македонија веќе ги укина сите видови поддршка на земјоделското производство и на извозот, а е либерализиран и увозот, па од тој аспект таа е во мала предност пред оние земји кои треба допрва да извршат тарификација на нецаринските бариери.

Меѓународниот промет со текстилни производи како мошне важен извозен сектор за Р. Македонија е од посебно значење. Тој е регулиран со Multifibre Agreement со кој се предвидува преоден период од 10 години (1995–2005 г.):

- да се укинат квотите и
- да се намалат царинските стапки и другите видови пречки.

Стекнувањето статус на полноправно членство во СТО за Р. Македонија ќе претставува голема придобивка, бидејќи нејзината текстилна индустрија веќе неколку децении учествува на светскиот пазар со ограничени резултати, токму поради големата заштита на овој сектор што ја

³ Сите видови нецарински бариери да се преточат во повисока царинска стапка.

практикуваат сите, а особено развиените земји. Со завршување на прводниот период ќе бидат отворени пазарите за текстилни производи и облека на најразвиените земји, со што ќе се создадат услови за целосно искористување на компаративните предности што ги стекна македонската текстилна индустрија на меѓународниот пазар.

Но, во исто време треба да се смета и со зголемена конкуренција од другите земји во развој и земјите во транзиција, бидејќи текстилната индустрија е гранка која брзо се воведува токму во овие економии и дава, за кусо време, поволни резултати.

Услугите во рамките на СТО се регулирани преку:

- примена на базичните принципи на соработка (пред сè недискриминација);
- укинување на ограничувањата за пристап на меѓународниот пазар на услуги;
- укинување на рестриктивните одредби во регулирањето на меѓународниот воздушен сообраќај, на движењето на работната сила и на финансиските услуги и телекомуникациите.

Во овој домен можни се мултипликациони поволни ефекти за стопанството на Р. Македонија, бидејќи, речиси, по сите основи трпеше и сè уште трпи прикриена дискриминација. И само првичните чекори во примената на овие нови мерки на меѓународниот пазар на услуги за македонското стопанство ќе претставуваат голема придобивка.

Трансферот на интелектуална сопственост е прецизно регулиран преку:

- заштита на авторските права;
- патентите;
- географското потекло;
- интегралните кола.

Во овој оддел македонското стопанство стекнува право на заштита на географското потекло на стоките од ова поднебје, но и на сите други видови заштита кои во Р. Македонија не се до крај регулирани, а не се почитуваат и кога се нормирани. Ова може да претставува сериозна пречка за учество на македонското стопанство во овој сè поголем надворешно-трговски сектор.

Избегнување на плаќање на авторски права, тантиеми и ројалити е раширена појава во Р. Македонија. Поради тоа треба да се очекуваат

сериозни забелешки и судски постапки кои ќе ги дисциплинираат македонските стопански субјекти да се придржуваат до овие меѓународни норми.

Странските инвестиции се последната област од корпусот регулативи за меѓународната економска соработка во рамките на СТО. Во оваа област се воведуваат следниве начела:

- воведување еднаков третман за домашни и странски фирми и
- почитување на базичните принципи на СТО.

Оваа област и нејзиното регулирање создаваат претпоставки за поголема вклученост на македонските фирми на меѓународниот пазар на капитал под еднакви услови, што барем до сега не беше случај.

Ако се сумираат повољните и негативните аспекти што произлегуваат од членството на Р. Македонија во СТО, може да се смета дека негативностите што во прво време ќе се манифестираат се резултат на некомпатибилноста на нашата регулатива со онаа на СТО. Р. Македонија е во расчекор во поголем број норми и стандарди што ги наметнува оваа универзална трговска организација. Но во исто време во преодниот период би се извршила хармонизација на македонското законодавство со барањата на СТО, со што ќе се реализираат и сè поголеми повољности во меѓународната економска соработка.

7.2. Пристапување во Европската унија

Европската унија, до распаѓањето на СФРЈ, за македонското стопанство беше, а и сега е најважен економски партнер поради размерите и комплексноста на економските ралации што постојат меѓу нив. Во неа се наоѓаат најголемите трговски партнери на Македонија, како, на пр., Германија, Италија, Грција, потоа финансиски институции и владите на одделни земји на Унијата спаѓаат во најважните доверители на кредити за македонското стопанство, а голем е и бројот на македонски државјани што се времено вработени во земјите на Унијата.

Од друга страна, постои и општ внатрешен политички и економски консензус – Р. Македонија што е можно поскоро да се интегрира во Европската унија.

Ако се земат предвид и големиот број регионални договори што ЕУ ги склучила со повеќе други земји, како и интересот на голем број европски земји за прием во Унијата, станува јасно колкави се атрактив-

носта и погодностите што се стекнуваат со влегувањето на овој голем пазар.

Неспорни се користите за македонското стопанство од зачленувањето во оваа интеграција, како и потребата да се изнајдат оптимални решенија за скратување на фазите за стекнување статус на рамноправен член.

Такви можности се создадоа со новонастанатите околности на Балканот, военото опкружување и особено бегалската криза, за активен настап на македонската влада со барање да се поведат преговори за склучување договор за асоцијативно членство на Р. Македонија во ЕУ.

При ова треба особено да се имаат предвид условите што се поставуваат на земјите со статус на ново асоцијативно членство.

Првиот услов за земјата што претендира кон таков договор е таа да има меѓународно признат статус на државност.

Постои алтернатива која добро започна со притисокот на македонската влада за брзо зачленување на Македонија во ЕУ, но кој беше амортизиран со предлогот на документот за регионално решавање на проблемите на соработка и интегрирање.

Р. Македонија според многу индикатори, а особено според положбата во која се најде, упатно е да бара да биде исклучена од регионалниот приод и да добие посебен тип договор – *sui generis* договор – во кој ќе биде исклучена клаузулата за реципроцитет. Имено, Македонија со својата постојна стопанска структура не ја загрозува ЕУ, а нејзиниот извоз, кој одвај преминува една милијарда \$ годишно, уште помалку може да предизвика некои нарушувања во ЕУ. Од друга страна за македонското стопанство членувањето во ЕУ би отворило развојни процеси и подобар пат за приклучување во современите развојни процеси во светот.

Оттаму РМ треба да инсистира на ваков договор за членување со нерепропрочна клаузула, за укинување на трговските бариери за сите стоки само од страна на ЕУ. Истовремено да се предвиди преоден период во кој Р. Македонија ќе биде должна да ги укине сите пречки во економската соработка, односно да се приближи кон пропишаните услови. Сега како услов за зачленување се поставува прифаќањето на сите досегашни достигнуања во процесот на глобалната интеграција во ЕУ, а Македонија во преговорите треба да инсистира да стане членка пред да ги исполни тие услови. Дополнително, во тек на еден преоден период, внатре во Унијата, да ги изврши обврските за прилагодување.

Оваа новина не би ја чинело многу ЕУ, но за македонското стопанство би бил силен поттик за економско опоравување и стабилност.

* * *

Поаѓајќи од основните премиси дека:

1. Р. Македонија е мала економија; за нејзиниот опстанок и развој е неопходна меѓународна економска соработка; географската положба, историјата, културата и културното наследство ја чинат составен дел на европската цивилизација; интензивната економска соработка со ЕУ е важен предуслов за нејзин раст и развој; Р. Македонија е новосоздадена суверена држава сè уште со незаокружена и компатибилна законска регулатива, со некомплетни институции и механизми за организирана и ефикасна меѓународна економска соработка.

Нејзината извозна стратегија нужно би морала да ги опфати следните цели и приоритети:

- забрзан економски раст и развој;
- отворен домашен пазар;
- поширок пробив и зголемена конкурентност на странските пазари, што би резултирало зголемен извоз на стоки и услуги, повисоки форми на економска и финансиска соработка, со повисока стапка на извоз на стоки и услуги од стапката на растежот на БДП;
- целосна интеграција во меѓународната економска заедница, особено:
 - стекнување статус на асоцијативен член во ЕУ и подоцна на полноправен член,
 - стекнување статус на полноправен член во СТО;
- позначајно привлекување на странски директни инвестиции и осетно подобрување на билансот на плаќањата, до негово доведување во одржлив сооднос со екстерната ликвидност, економскиот растеж и макроекономската стабилност на земјата.

Остварувањето на овие базични цели треба да ги реализираат државата и стопанските субјекти.

Државата треба да создаде инфраструктура и поволна економска клима за успешен настап на претпријатијата на странските пазари. Од тој аспект државата има тројна улога:

- Од правен аспект таа треба да се погрижи што поскоро Р. Македонија да се зачлени во меѓународните организации и институции коишто директно или индиректно ги регулираат односите на светскиот пазар. Исто така да настојува да склучи билатерални спогодби со сите земји со кои одржува поинтензивна економска соработка.

Посебно е важно домашната регулатива од областа на меѓународната економска соработка да биде комплетирана и усогласена со препораките, нормите и стандардите во легислативата на ЕУ.

- Од стопански аспект, државата треба да создаде амбиент и институции што ќе ја стимулираат економската соработка со странство, особено банка за кредитирање и осигурување на извозот, институција за метрологија, завод за стандарди и мерки, завод за заштита на интелектуалната и индустриска сопственост, институција што ќе биде квалификувана да издава сертификати за квалитетот на стоките и услугите според меѓународните стандарди ISO 9.000 и др.

Потоа, преку даночниот, кредитниот систем и вкупната макроекономска и развојна политика да изврши такви неопходни промени во стопанската структура коишто производството на стоки и услуги ќе го насочат кон извозно пропульзивни гранки. На крајот, државата треба да пропише прецизни услови за тоа кое претпријатие може да биде регистрирано за надворешна трговска дејност.

- Од едукативен аспект треба да се создаде систем на образование што ќе подготвува кадар со задоволителни познавања на достигнувањата во маркетингот и менаџментот неопходни за компетентно учествување во современите надворешно-трговски трансакции.

Голема е улогата и на стопанските субјекти во остварувањето на целите на извозната стратегија. Нивното дејствување, освен што се тие основни носители на извозот и увозот, се протега и на следниве активности:

- организирање на надворешно-трговска мрежа и претставништва во странство;
- претпријатијата што се занимаваат со надворешна трговија мораат да бидат организирани на модерна основа, според современиот менаџмент и маркетинг, за успешно да се носат со конкуренцијата;

- присуството на македонските претпријатија на светскиот пазар е насушна потреба, но тоа е поврзано и со одржување на висок деловен морал и почитување на односите со партнерите.

Стратегијата ги поставува целите, механизмите и инструментите на дејствување, но без учество на субјективниот фактор – човекот, таа станува неважен документ. Суштината на улогата и на ангажманот на субјективниот фактор се состои во запознавањето и следењето на промените што се случуваат во светското стопанство и на светскиот пазар и благовремено приспособување кон променетите услови.

II. КАРАКТЕРИСТИКИ НА ПОСТОЈНАТА ИЗВОЗНА СТРУКТУРА

1. Општи услови во кои е остваруван извозот

Општите услови за стратешко зголемување на извозот се создаваат континуирано и во подолг временски период поради комплексноста на извозот и условеноста од повеќе фактори. Во овие рамки примарно место имаат активностите за проширување и унапредување на производството наменето за извоз, ефективната соработка со странски партнери, системските решенија во доменот на економските односи со странство, остварувањето на ефикасна макроекономска и развојна политика.

1. Пред осамостојувањето на Република Македонија, извозот и економските односи со странство се остваруваа во рамките на надворешно-трговската политика на Сојузната влада на СФРЈ. Основни задачи на овој план во 1980-тите години беа: позабавен пораст на домашната потрошувачка од растежот на општествениот производ, постигнување на одржлива состојба во платниот биланс и надминување на кризата во надворешната ликвидност, со тежиште на мерките за ограничување на увозот и за увозна супституција. Тоа доведе до економска стагнација, до пораст на инфлацијата, до намалување на извозот и до зголемена надворешна задолженост.

Со Долгорочната програма за економска стабилизација на СФРЈ, која беше донесена во 1983 година, беше укажано на потребата од развој на неавтаркично, отворено стопанство кое создава услови за изградба на стабилна и просперитетна економија.⁴ Поаѓајќи од овие определби се извршија битни промени во стопанскиот систем и се создадоа услови за зголемување на извозот. Меѓутоа, економската криза која се продла-

⁴ Komisija saveznih društvenih saveta za probleme ekonomske stabilizacije, dokumenti komisije, knjiga 4, Beograd, 1983, str. 304.

бочи со политичките недоразбирања, а подоцна и со распаѓањето на поранешна Југославија, ги забавија и прекинаа овие процеси.

Во вакви услови Р. Македонија пред осамостојувањето се наоѓаше во незавидна положба во надворешната трговија: со недоволен извоз, висока увозна зависност и дефицит во размената со странство.

2. Процесот на транзиција Р. Македонија го започна уште пред нејзиното осамостојување, во рамките на реформите што се спроведуваа од поранешна СФРЈ. Сепак, со радикални зафати во реформските процеси се започна, всушност, дури по нејзиното монетарно осамостојување (крајот на април 1992 година).

Реформите за приватизација и промените на сопственичките односи и за афирмација на пазарни односи во економијата и реструктурирање на претпријатијата, за санација и реконструирање на банките, за либерализација на надворешно-трговската размена и на цените, како и за изградба на современ и ефикасен фискален систем, компатибилен со системите на земјите со пазарна економија, доведоа до битни промени и во доменот на економските односи со странство. Во новонастанатите услови со сета тежина се постави проблемот со хроничниот платно-билансен дефицит. Неговото продлабочување би водело кон зголемување на екстерниот долг и би претставувало лимитирачки фактор за стабилноста, за реформите и развојот.

Република Македонија во првите години по осамостојувањето беше соочена со забавен процес и тешкотии во меѓународното признавање, немаше пристап на меѓународниот пазар на капитал и не можеше да користи надворешни кредити.

Започнатиот процес на транзиција беше усложнет со шоките предизвикани од екстерни и вонеконотски причини: од примената на санкциите на Советот за безбедност на ОН спрема СР Југославија, воведени во 1992 година и едностраното тотално економско и сообраќајно ембарго спрема Р. Македонија, воведено во 1994 година од страна на Република Грција. Санкциите и ембаргото, кои беа укинати кон крајот на 1995 година, предизвикаа енормни загуби во целата економија на земјата.

Тешките услови и пренесените неповолни тенденции од периодот пред осамостојувањето доведоа до продлабочување и повеќегодишно

II. Карактеристики на постојната извозна структура

паѓање на производството.⁵ Поголем дел од капацитетите се користеа крајно редуцирано и дисконтинуирано, а работниците се упатуваа на „присилни одмори“.

Воведувањето на сопствен монетарен систем овозможи и водење на самостојна економска политика и прекинување на негативното влијание од екстерно условената монетарна ентропија. Примената на деzinфлаторни и други стабилизациони мерки, рестриktivната фискална и монетарно-кредитна политика, контролата врз платите и јавната потрошувачка и едновремено спроведување на реформските мерки за слободно формирање на цените, како и за либерализација на извозот и увозот и воведувањето на стабилен курс на денарот, придонесоа значајно да се подобрат финансиската стабилност и општиот амбиент за спроведување на транзициските трансформации.

По 1995 година дојде до склучување на спогодби за слободна трговија со Словенија, Хрватска, СР Југославија и Босна и Херцеговина и до потпишување договор за соработка со Европската унија. Беа регулирани односите со надворешните кредитори и се воспостави економската соработка со поголем број земји во светот.

Во 1996 година запре рецесивниот тренд и опаѓањето на производството и на БДП. По подолг период се оствари определено зголемување и на индустриското производство.⁶

Со зголемувањето на производството и подобрување на надворешното опкружување воспоставен е благ тренд на растеж на извозот. Се

⁵ Општествен производ на вкупното стопанство и индустријата*

	– Реални стапки на промени		
	1981–1985	1986–1990	1991–1995
Вкупно стопанство	0,6	-1,2	-8,0
Индустрија	3,9	0,5	-13,0

* Стапите на годишници на Заводот за статистика на Република Македонија.

⁶ Динамика на бруто домашниот производ на вкупното стопанство и во индустријата*

	– Реални стапки на промени			
	1995	1996	1997	Оцена 1998
Вкупно стопанство	-3,2	0,8	1,0	2,9
Индустрија	-11,0	4,5	2,9	4,5

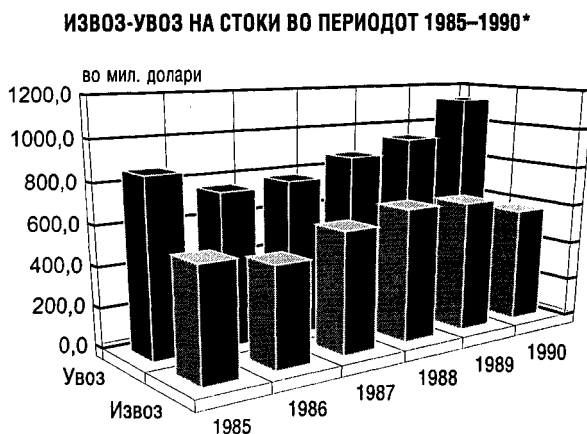
* Извор: Министерството за развој, Економски развој на Република Македонија, Скопје, февруари 1999, документација, стр. 1.

предвидуваше овој тренд, со поинтензивна динамика да продолжи и во 1999 година. Меѓутоа, со избувнување на кризата во регионот, предизвикана во почетокот на годината со воената интервенција на НАТО врз СР Југославија, трендот на зголемување не само што е сопрен, туку дојде до значајно намалување на извозната активност.

2. Остварен извоз и увоз пред осамостојувањето на земјата

Општа карактеристика на извозот на Република Македонија пред осамостојувањето беше неговото ниско ниво и неповолната извозна структура. Извозот се остваруваше со благ пораст до 1988 година кога го достигна најголемиот обем од 661 милиони долари. Увозот пак највисокиот обем го достигна во 1990 година во висина од 1.128 милиони долари, така што во таа година беше остварен најголем трговски дефицит.⁷ Пред осамостојувањето на земјата дефицитот во размената со странство се движеше меѓу 200 до 550 милиони долари и се покриваше од Федерацијата во рамките на вкупниот платно-билансен дефицит на СФРЈ.

Графикон 1



* Извор: Завод за статистика на Р. Македонија.

⁷ Извоз-увоз на стоки*

	– Во милиони долари				
	1975	1980	1985	1988	1990
– Извоз	221	419	547	661	577
– Увоз	425	787	863	866	1.128
– Дефицит	-204	-368	-316	-205	-551

* Извор: Завод за статистика на Република Македонија.

II. Карактеристики на постојната извозна структура

Пред осамостојувањето извозот на стоки се остваруваше со позабавена динамика од производството и со влошени перформанси на стопанството.

Табела 1

ДИНАМИКА НА ОПШТЕСТВЕНИОТ ПРОИЗВОД, ИЗВОЗОТ И УВОЗОТ ВО ПЕРИОДОТ ОД 1976 ДО 1990 ГОДИНА*

	– Реални стапки на промени		
	1976–1980	1981–1985	1986–1990
Општествен производ			
Вкупно стопанство	5,8	0,6	-1,2
Индустија	8,5	3,9	0,5
Извоз на стоки			
Вкупно стопанство	1,6	4,0	-3,7
Индустија	1,2	4,2	-3,5
Увоз на стоки			
Вкупно стопанство	1,2	-1,5	2,3

* Извор: Пресметано врз основа на годишните стапки на промени на Република Македонија по поделни години.

Покрај ниското ниво, основна карактеристика на извозот беше големата дисперзираност по гранки и голем број производи во кои се остваруваше извозот што зборува за ниската специјализација на стопанството.

Во извозот доминираат индустриските стоки, а учеството на земјоделството и шумарството се одржува на ниско ниво.

Иако носител на извозот е индустријата тој се карактеризира со ниски фази на преработка и ниска профитабилност. Освен тоа извозот е концентриран на мал број на земји.

Во структурата на извозот од индустријата водечко е учеството на комплексот на текстил и кожа и на основните метали. На нив во 1990 година отпаѓа близу 60% од извозот на индустријата.

Табела 2

ИЗВОЗ НА СТОКИ*

	– Во милиони \$			
	1975	1980	1985	1990
Вкупен извоз	221	419	547	577
Индустија	215	400	527	561
Земјоделство	6	18	17	16
Останато	0	1	3	0

* Извор: Статистика на надворешно-трговската размена на Република Македонија, Завод за статистика.

Кај комплексот на преработка на земјоделски производи е изразен тренд на намалување на учеството во вкупниот извоз на индустријата. Ова е последица на намалувањето на учеството на преработките на тутун. Оваа гранка во 1975 година учествуваше со 21,4% во извозот на индустријата, а во 1990 година со 3,2%. Извозот на тутун до 1975 година беше основен производ на вкупниот извоз.

Табела 3

СТРУКТУРА НА ИЗВОЗОТ ОД ИНДУСТРИЈАТА*

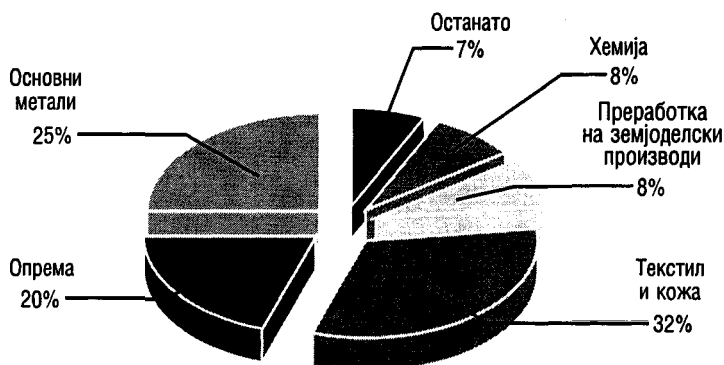
	– Структура во %			
	1975	1980	1985	1990
Вкупно индустрија	100,0	100,0	100,0	100,0
– енергетика	0,0	0,0	3,4	0,1
– основни метали	24,2	21,6	13,4	25,2
– неметали и градежни материјали	2,8	4,7	3,6	4,6
– опрема	10,4	15,9	20,8	19,8
– хемија	7,9	10,0	11,5	7,7
– преработки од дрво	1,5	1,6	3,3	2,2
– текстил и кожа	25,4	24,7	27,9	32,1
– преработка на земјоделски производи	27,1	21,2	15,1	8,0
– останата индустрија	0,2	0,3	1,0	0,3

* Извор: Статистика на надворешно-трговската размена на Република Македонија, Завод за статистика.

II. Карактеристики на најважната извозна структура

Графикон 2

СТРУКТУРА НА ИЗВОЗОТ ОД ИНДУСТРИЈАТА ВО 1990 ГОДИНА*



* Извор: Види табела 3.

Со зголемувањето на учеството на опремата и трајните потрошни добра во вкупниот извоз на индустријата се остварени позитивни структурни промени во извозот на стоки според степенот на обработка на производите.⁸

Пред осамостојувањето, како што е познато, голем дел од извозот на стоки беше остваруван од производствени и надворешно-трговски фирми од другите републики на поранешна Југославија поради што тој дел од извозот не беше регистриран како извоз на Р. Македонија.

⁸ Извоз на стоки според степенот на обработка на производите*

	– Структура во %		
	1980	1985	1990
Вкупно	100,0	100,0	100,0
– ниска обработка	19,6	12,6	9,5
– обична преработка	31,3	26,9	33,0
– висока преработка	49,2	60,5	57,5

* Извор: Статистика на надворешно-трговската размена на Заводот за статистика на Република Македонија.

Состојбите и проблемите во економските односи на стопанството на Република Македонија со странство, во втората половина на осумдесеттите години се усложнуваат со воведувањето на „платно-билансните позиции на републиките и покраините во единствениот платен биланс на СФРЈ“. (Обид федералните единици – републиките и покраините, да изработуваат свои биланси на плаќања.)

Недоволната извозна ориентираност и високата увозна зависност во надворешно-трговската размена на Република Македонија пред осамостојувањето резултираше со низок степен на покриеност на увозот со извозот, односно голем хроничен дефицит.

Табела 4

УВОЗ НА СТОКИ*

	<i>– Во милиони долари</i>			
	1975	1980	1985	1990
Увоз на стоки	425	787	863	1.128
Производи за репродукција	279	532	741	709
– енергетски суровини		91	272	213
– останати суровини и репроматеријали		441	469	496
Производи за инвестиции	103	161	87	98
Производи за широка потрошувачка	43	94	35	321

** Извор: Сѳашистѳика на надворешно-трговската размена на Република Македонија, Заводот за сѳашистѳика.*

Увозот во периодот пред осамостојување на земјата бележеше релативно висок пораст поради структурната зависност на значаен дел од стопанството од увоз на суровини, репроматеријали и опрема, како и заради увоз на некои есенцијални производи за широка потрошувачка дефицитарни на домашниот пазар.

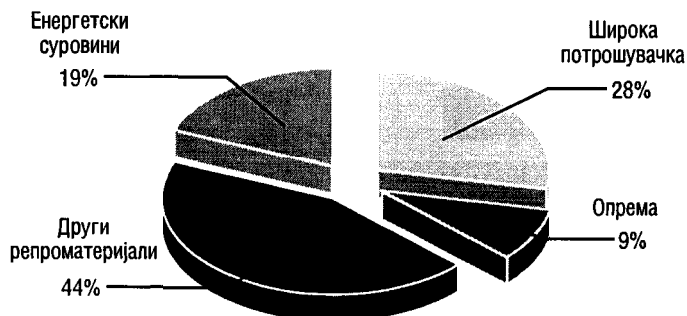
Така, во структурата на увозот високо е учеството на нафтата (во 1990 година учествува со 18,8%), потоа на базните производи за хемија (11%), слабовите и другите репроматеријали за црната металургија (7,2%), како и на увозот на прехранбената индустрија (8,5%). Учеството на увозот на машиноградбата и производството на електрични машини и апарати во 1990 година во вкупниот увоз учествува со 6,8%, односно 6,3%.

Увозната структура се карактеризира со најголема застапеност на производите со висока фаза на преработка. Овие производи во структурата на вкупниот увоз во 1990 година учествуваат со 48%, додека производите со ниска обработка беа застапени со една третина.

II. Карактеристики на основната извозна структура

Графикон 3

СТРУКТУРА НА УВОЗОТ ВО 1990 ГОДИНА*



* Извор: Завод за статистика на Р. Македонија.

Гледано по валутни подрачја и поодделни земји значајно е учеството на клириншкото подрачје и во извозот и во увозот на стоки. Меѓутоа, доминантно место во размената и во дефицитот има конвертибилното подрачје.⁹

⁹ Извоз-увоз на стоки*

	– Во милиони долари			
	1975	1980	1985	1990
Извоз	221	419	547	577
– Конвертибилно подрачје	117	234	353	454
– Клириншко подрачје	104	185	194	123
Увоз	425	787	863	1.128
– Конвертибилно подрачје	297	525	506	912
– Клириншко подрачје	128	262	357	216
Дефицит	-204	-368	-316	-551
– Конвертибилно	-180	-291	-153	-458
– Клиринг	-24	-77	-163	-93
Степен на покриеност на увозот во извозот (во %)	52,0	53,2	63,4	51,5
– Конвертибилно подрачје	39,4	44,6	69,8	49,8
– Клириншко подрачје	81,3	70,6	54,3	56,9

* Извор: Статистика на надворешно-трговската размена на Република Македонија, Завод за статистика.

3. Остварен извоз и увоз по осамостојувањето на земјата

Неповолните состојби во извозот продолжија и по осамостојувањето на земјата. Во периодот од 1991 до 1998 година извозот на стоки номинално (сметано во доларски износи) е зголемен само со просечна стапка од околу 2%. Ваквите резултати на извозот се остварени во услови на битно изменет третман на размената со поранешните југословенски републики. Оваа размена до 1991 година имаше третман на внатрешен промет, а по осамостојувањето таа се јавува како надворешно-трговска размена.

За разлика од извозот, увозот во овој период се остварува со поинтензивна динамика и доведе до натамошно зголемување на надворешно-трговскиот дефицит и до влошување на платно-билансната состојба на земјата.

Табела 5

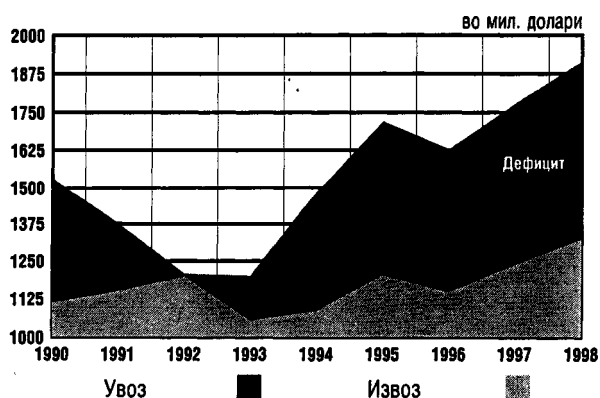
ИЗВОЗ-УВОЗ НА СТОКИ*

	Во милиони долари		Стапки на промени 1991–1998
	1990	1998	
Вкупно			
Извоз	1.113	1.322	2,2
Увоз	1.531	1.913	2,8
Дефицит	418	591	4,4

* Извор: Статистика на надворешно-трговската размена, Завод за статистика на Република Македонија.

Графикон 4

ИЗВОЗ-УВОЗ НА СТОКИ ВО ПЕРИОДОТ 1990–1998*



* Извор: Завод за статистика на Р. Македонија.

II. Карактеристики на основната извозна структура

За извозот на стоки по осамостојувањето на земјата е карактеристично високото учество на лон работите.¹⁰ Исто така, во одделни години значајно е учеството на стоки кои поради кризата во регионот имаат карактер на реекспорт, а не редовен извоз од земјата.¹¹

За одбележување е податокот дека по осамостојувањето, односно во 1992 година е остварена за прв пат врамнотежена размена со странство. Меѓутоа, ова е постигнато не со експанзија на извозот, туку со контракција на увозот поради прекинатите финансиски трансфери од поранешната федерација и немање нови извори за финансирање на дефицитот. Во овој период Република Македонија немаше пристап на меѓународниот пазар на капитал поради нерегулираните кредитно-финансиски односи по надворешниот долг, поради што не можеше да користи кредити за финансирање на дефицитот.

Меѓутоа, со либерализацијата на надворешно-трговската размена и проширувањето на кредитно-финансиските односи се создадоа претпоставки за зголемување на увозот, што поради стагнацијата на извозот резултираше со зголемување на дефицитот во билансот на плаќањата.

¹⁰ Во Методологијата за евиденцијата на надворешно-трговската размена почнувајќи од 1990 година се направени значајни промени. Имено, во извозот и увозот вклучени се и лон работите. При ова е применет бруто принцип, односно во извозот се вклучени и увезените сировини и репроматеријали.

ИЗВОЗ-УВОЗ НА СТОКИ*

	– Во милиони долари					
	1990	1992	1993	1995	1997	1998
Извоз	1.113	1.119	1.055	1.204	1.237	1.322
– редовен	577	889	960	1.113	794	743
– лон	536	310	95	91	443	579
Увоз	1.531	1.206	1.199	1.719	1.778	1.913
– редовен	1.128	963	1.130	1.429	1.342	1.483
– лон	403	243	60	290	436	431
Дефицит	-418	-7	-144	-515	-541	-591

* Извор: Статистика на надворешно-трговската размена на Република Македонија, Завод за статистика.

¹¹ Во извозот во пооделни години се евидентирани поголеми количини на бакар, столици, малини, капини, вишни и други производи чие потекло е од СР Југославија.

4. Остварен извоз по дејности, групи производи и одделни производи

Извоз на стоки остваруваат повеќе стопански сектори со над 1.550 производи што укажува на широката дисперзираност, иако се главни носители неколку индустриски комплекси и одреден број на производи.

Табела 6

ИЗВОЗ НА СТОКИ ПО СТОПАНСКИ ДЕЈНОСТИ*

	Во милиони долари		Структура (во %)	
	1990	1998	1990	1998
Вкупно	1.113	1.322	100,0	100,0
Индустрија	1.097	1.280	98,6	97,0
Земјоделство и шумарство	16	33	1,4	2,5
Останато	0	9	0,0	0,5

* Извор: Статистика на надворешно-трговската размена на Република Македонија, Завод за статистика.

Извозот на стоки по индустриски групи производи и натаму се карактеризира со доминантно учество на текстилот и кожата како и на основните метали. На ваквите резултати покрај редовниот извоз значајно влијание имаат и лон работите. Во основа лон работите се остваруваат главно во црната металургија и во производството на готови текстилни производи.

Покрај овие две групи производи позначајно учество имаат опремата и трајните потрошни добра и преработките од земјоделски производи, во кои водечкото место им припаѓа на преработката на тутун и пијалаци и на свежиот зеленчук и овошје.

Од другите групи производи, учеството на хемиските производи, посебно на базични хемиски производи, се одржува на околу 6% во вкупниот индустриски извоз, додека учеството на другите индустриски комплекси е релативно мало. Ниско е и учеството на извозот на неметалите и на индустриските градежни материјали за кои Република Македонија располага со квалитетни и значајни суровински резерви.

Структурата на извозот, гледано по индустриски групи производи, е неповолна, бидејќи во неа преовладуваат гранките со лон работи и со ниски фази на преработка. Ниско е учеството на пропулзивните гранки од индустријата во извозните токови на земјата. Ова особено се однесу-

II. Карактеристики на најважната извозна структура

ва на металопреработувачкиот комплекс и на преработката на земјоделски производи за кои Република Македонија има компаративни климатско-почвени погодности и има услови да обезбеди добри извозни вишоци.

Табела 7

ИЗВОЗ НА СТОКИ ПО ИНДУСТРИСКИ КОМПЛЕКСИ*

	Во милиони долари		Структура (во %)	
	1990	1998	1990	1998
Вкупно индустрија	1.097	1.280	100,0	100,0
Енергетика	0	8	0,0	0,6
Основни метали	417	345	38,0	27,0
Неметали и градежни материјали	26	30	2,4	2,4
Опрема и трајни потрошни добра	133	132	12,1	10,3
Хемија	81	79	7,4	6,2
Преработка на дрво	13	17	1,2	1,4
Текстил и кожа	367	477	33,5	37,2
Преработка на земјоделски производи	54	185	5,0	14,4
Останато	5	7	0,4	0,5

* Извор: Статистика на надворешно-трговската размена на Република Македонија, Завод за статистика.

Табела 8

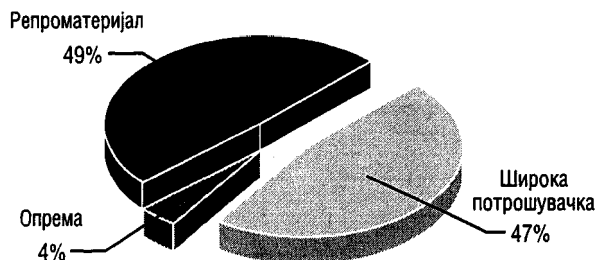
ИЗВОЗ НА СТОКИ ПО ЕКОНОМСКА НАМЕНА*

	– Структура во %		
	1990	1995	1998
Вкупно	100,0	100,0	100,0
– Материјали за репродукција	59,0	54,1	48,9
– Средства за инвестирање	4,7	4,1	4,0
– Стоки за широка потрошувачка	36,3	37,1	47,0
– Нераспоредено	0,0	4,6	0,1

* Извор: Статистика на надворешно-трговската размена на Република Македонија, Завод за статистика.

Графикон 5

СТРУКТУРА НА ИЗВОЗОТ НА СТОКИ СПОРЕД ЕКОНОМСКАТА
НАМЕНА НА ПРОИЗВОДИТЕ ВО 1998 ГОДИНА*



* Извор: Завод за статистика на Р. Македонија.

Структурата на извозот по производи во основа не е суштински изменета во периодот по осамостојувањето на земјата. Според економската намена на производите најголема застапеност имаат суровините и материјалите за репродукција, а потоа стоките за широка потрошувачка.

Во рамките на материјалите за репродукција доминантно место, околу три четвртини, имаат суровините и полупроизводите.

Учеството на средствата за инвестирање е минимално со тенденција на негово намалување. Во структурата на извозот на опрема преовладуваат електричните машини и уреди, транспортните средства и други машини и уреди.

Во стоките за широка потрошувачка водечко место имаат облеката и обувките, пијалациите, тутунот, храната, медицински, фармацевтски и козметички производи.

Во структурата на извозот според стандардната меѓународна трговска класификација најголемо учество имаат производите класифицирани според материјалот што ги сочинуваат кожата и преработките од кожа, текстилот, неметални минерали, железото и челикот, обоените метали, изработки од метал. Потоа доаѓаат разните готови производи во кои спаѓаат мебелот, облеката, чевлите, инструментите и другите видови на производи.

II. Карактеристики на постојната извозна структура

Машините и транспортните уреди во 1997 година учествуваат со околу 10% во вкупниот извоз на земјата. Оваа група на производи ја сочинуваат електричните машини и апарати, други машини и апарати и транспортни средства.

Табела 9

СТРУКТУРА НА ИЗВОЗОТ СПОРЕД СМТК*

	– Во %		
	1990	1995	1998
Вкупен извоз	100,0	100,0	100,0
Производи за храна	2,9	10,9	5,0
Пијалоци и тутун	3,1	7,3	11,0
Суровини освен гориво	4,7	7,9	4,3
Минерални горива, мазира	0,0	0,4	0,8
Хемиски производи	5,5	5,6	4,9
Производи класифицирани по материјали	47,4	36,7	33,9
Машини и транспортни уреди	9,1	13,7	7,4
Разни готови производи	27,1	18,3	32,7
Трансакции и неспоменати стоки	0,2	0,1	0,1

* Стандардна меѓународна трговска класификација.

Извор: Статистика на надворешно-трговската размена на Република Македонија, Завод за статистика.

5. Извоз по земји

За оценка на извозот и неговата структура значаен аспект е географската насоченост. Пред осамостојувањето голем дел од извозот се реализираше на пазарите на источно-европските земји, односно на клириншкото подрачје. На тоа имаа влијание непробирливоста на овој пазар, политичките односи, географската близина, начинот на плаќањето со размена на стоки, традицијата и особено увозната зависност од тоа подрачје за стратешките суровини и репроматеријали (нафта, гас, кокс, памук и сл.). Во седумдесеттите години извозот на клириншкото подрачје учествуваше со близу една половина во вкупниот извоз на Република Македонија. Во почетокот на осумдесеттите години учеството на клириншкото подрачје почна да се намалува и во 1990 година е сведено на нешто повеќе од две петини од вкупниот извоз.

По осамостојувањето извозот на ова подрачје рапидно се намали. Еден дел од извозот наменет во овие земји се насочи во поранешните југословенски републики.

Во земјите на Европската унија извозот се остварува со невоедначена и релативно бавна динамика освен во 1998 година кога се реализирани релативно висок пораст и осетно зголемување на учеството на ЕУ во вкупниот извоз на Р. Македонија и намалување на дефицитот со оваа европска економска интеграција. На движењата на извозот во ЕУ во изминатиот период од осамостојувањето на земјата влијание имаа ниските квоти за извоз на одделни производи, особено од комплексот на текстил и кожа, како и забраната за увоз на јагнешко месо и други производи, а и воопшто протекционистичките мерки на ЕУ.

Табела 10

ИЗВОЗ НА СТОКИ СПОРЕД ЕКОНОМСКИТЕ ГРУПАЦИИ НА ЗЕМЈИТЕ*

	– Структура во %		
	1990	1995	1998
Вкупен извоз	100,0	100,0	100,0
Развиени земји	53,9	43,5	62,2
– Европска унија	42,3	33,9	44,2
– ЕФТА	4,6	3,1	3,4
– Други земји	6,0	6,5	14,6
Источно-европски и земји од поранешниот СССР	40,6	37,1	8,3
Неразвиени земји	0,6	0,0	0,2
Земји во развој	5,9	3,6	2,5
Републики од поранешна Југославија	–	15,8	26,9

*Извор: Завод за статистика на Република Македонија.

Денес е неспорно општото сознание во нашата земја дека зголемувањето на извозот на пазарот на Европската унија претставува исклучително важна и секако стратешка ориентација на македонското стопанство.

Освен земјите на Европската унија особено значајни извозни партнери се земјите во регионот: соседните земји, поранешните југословенски републики и Турција, што објективно е условено со географската близина и сообраќајните погодности, но и како наши традиционални пазари.

II. Карактеристики на постојната извозна структура

Извозот во централно-европските и во земјите од поранешниот СССР, по осамостојувањето на земјата забележа драстично намалување. Од околу 40% во 1990 година, извозот на овој голем пазар падна на околу 8% во 1998 година, што треба да се смета како времена, преодна состојба условена главно со познатите севкупни промени до кои дојде кај нив и во нашата земја. Најзначајни партнери меѓу овие земји во транзиција остануваат Руската Федерација и Украина. Тие и во перспектива треба да заземат важно место во нашата надворешно-трговска размена.

6. Увозот и увозната структура

Во периодот по осамостојувањето намален е степенот на покриеноста на увозот со извоз од: 73% во 1990 на 69% во 1998 година, поради стагнацијата, односно благиот пораст на извозните, а зголемување на увозните текови.

Увозната структура на Република Македонија е нееластична и неповолна од аспект на реструктурирањето на стопанството и развојот.

Во увозот според економската намена доминантно место имаат суровините и репроматеријалите, посебно нафтата. Високо е учеството и на стоките за широка потрошувачка, додека средствата за работа во вкупниот увоз учествуваат со околу 10%.

Табела 11

УВОЗ НА СТОКИ СПОРЕД ЕКОНОМСКАТА НАМЕНА

	– Структура во %		
	1990	1995	1998
Вкупно	100,0	100,0	100,0
Материјали за репродукција	68,6	57,6	64,9
Средства за работа	6,4	10,7	12,9
Стоки за широка потрошувачка	25,0	30,7	21,5
Нераспоредено	0,0	1,0	0,6

Високото учество на суровините и репроматеријалите укажува на зависноста на стопанството од увозните инпути, а релативно ниското ниво на опремата е одраз на забавениот процес на инвестирање во модернизација и реструктурирање на производството.

Во рамките на увозот на производите за репродукција, суровините и полупроизводите учествуваат со околу 45%, нафтата со 20%, а готовите производи за репродукција со близу 35%. Во увозот на опремата, покрај машините и уредите значајно место заземаат транспортните средства. Во увозот, пак, на стоките за широка потрошувачка високо место заземаат храната, облеката и обувките.

Во структурата на увозот според стандардите на меѓународната трговска класификација, доминантно место имаат разните готови производи, машините и транспортните средства. По овие производи најголемо учество има групата минерални горива во која речиси стопроцентно учествува нафтата. Релативно високо учество имаат и производите на храна (особено добиточна храна, жито и преработки од жито, месо, кафе како и хемиските производи).

Табела 12

СТРУКТУРА НА УВОЗОТ НА СТОКИ СПОРЕД СМТК*

	<i>– Структура во %</i>		
	1990	1995	1998
Вкупно	100,0	100,0	100,0
Производи за храна	13,9	16,3	12,4
Пијалаци и тутун	3,6	1,0	1,4
Суровини освен гориво	10,6	4,6	3,5
Минерални горива	19,1	11,6	8,5
Животински и растителни масла	0,3	0,2	1,4
Хемиски производи	11,3	11,9	10,6
Производи класифицирани според материјалот	18,2	15,7	14,5
Машини и транспортни уреди	7,3	19,5	19,1
Разни готови производи	14,6	9,0	4,9
Неспомнатата стока	1,1	10,2	22,7

** Извор: Завод за статистика на Република Македонија.*

Регионалната насоченост на увозот се карактеризира со доминантно учество на земјите на Европската унија. Релативно високо е учеството и на републиките од поранешна Југославија, на земјите на Источна и Централна Европа и од поранешниот СССР.

Најголем дефицит во размената според економските групации на земјите, Република Македонија остварува со земјите на Централна и Источна Европа и од поранешниот СССР. Во 1998 година овој дефицит

II. Карактеристики на основната извозна структура

изнесува 290 милиони долари, што претставува околу една половина од вкупното негативно салдо во надворешно-трговската размена на Република Македонија. Дефицитот во размената со земјите од ЕУ изнесува 110 милиони долари, колку што е остварен и со републиките од поранешна СФРЈ. Со останатите земји во 1998 година е остварен дефицит во висина од 80 милиони долари.

Табела 13

УВОЗ НА СТОКИ СПОРЕД ЕКОНОМСКИ ГРУПАЦИИ НА ЗЕМЈИТЕ*

	– Структура во %		
	1990	1995	1998
Вкупно	100,0	100,0	100,0
Развиени земји	50,6	50,1	48,4
– ЕУ	36,8	40,1	36,3
– ЕФТА	5,2	1,2	1,9
– Други развиени земји	8,6	8,8	10,3
Земји на Централна и Источна Европа и пор. СССР	40,3	25,3	20,9
Републики од поранешна СФРЈ		19,5	24,3
Останати земји (земји во развој)	9,1	5,1	6,3

* Извор: Завод за статистика на Република Македонија.

7. Актуелни проблеми на извозот и размената со странство

Основна карактеристика на извозот на Република Македонија е неговото ниско ниво (учество во бруто домашниот производ во 1997 година од над 1/3), што укажува на недоволната извозна ориентираност на стопанството.

Во услови на ниско ниво на извозот и едновременно на висока увозна зависност, во надворешно-трговската размена на земјата се формира хроничен дефицит чие финансирање претставува сериозен проблем, со лимитирачки ефекти врз вкупната стопанска активност и развојот.

Ниското ниво на извозот е последица на неповолната стопанска структура во која доминираат капацитети од примарните фази на преработка и со висока капитална интензивност. Освен тоа, домашните природни ресурси, особено енергетски се релативно скудни. Република Македо-

нија нема излез на море поради што транспортните трошоци се релативно високи. Недоволна е вклученоста на малото стопанство во извозните текови.

Постојната структура на стопанството, особено на индустријата, се карактеризира со техничко-технолошка заостанатост, ниско користење на капацитетите, недоволна извозна ориентираност, висока увозна и енергетска зависност, ниска профитабилност и релативно мала застапеност на производи со повисоки фази на преработка. Застареноста на основните средства изнесува од 20 до 25 години.

Широка е дисперзираноста на извозот, при што голем број производи се јавуваат со мали количини и непостојано. „Загрижува фактот што во извозот на Република Македонија се појавуваат стихијни тенденции, кои се резултат на осцилациите во индустриското и земјоделското производство, несинхронизираност на производствените капацитети, односно немањето на извозна концепција и стратегија, непостоењето на соодветни капацитети во кои би се обработувале суровинските производи, како и отсуството на трајна склоност кон извоз. Резултат на сето тоа е високата дисперзираност на македонскиот извоз и неговиот резидуален карактер.“¹²

Еден од ограничувачките фактори за експанзија на извозот на земјата е фактот што главните извозни индустриски производи спаѓаат во групата на „чувствителната категорија производи“ во поглед на третманот што го имаат од страна на Европската унија. Тоа значи дека тие се подложни на повисоки царини отколку што е заедничката вообичаена царинска стапка во Унијата. Покрај царините, овие чувствителни производи се објект на други заштитни инструменти, како што се доброволните ограничувања, квотите, увозните лимити и анти-дампингшките процедури.

Во извозната структура значајно место заземаат повеќе производи кои имаат берзански карактер (разни видови метали, тугун и други производи). Во отсуство на одбранбени механизми при неповолни движења на цените на овие производи, тие се извезуваат со намален профит, често и со загуба.

¹² Д-р Михаил Петковски, Платниот биланс на Република Македонија (1991–1995), Скопје, 1997, стр. 20.

II. Карактеристики на највисокиот извозна структура

Во извозот високо место заземаат суровините и репроматеријалите, како и стоките за широка потрошувачка со пониски фази на преработка. Учеството на опремата и на трајните потрошни добра е маргинално.

Наспроти тоа, носечкиот увоз го сочинуваат производите со повисоки фази на преработка (машини, транспортни средства и стоки за широка потрошувачка).

Надворешно-трговската мрежа не е ефикасно организирана и разместена во функција на зголемувањето на извозот на позначајните пазари.

Недоволни се активностите за презентација на македонското стопанство и неговите извозни можности во поодделни земји во светот. Потенцијалните надворешни деловни партнери не се доволно и адекватно информирани за извозните можности на Р. Македонија.

Отсуствуваат повисоки форми на соработка со странски фирми, коишто би ги забрзале и прошириле процесите за реструктурирање на производството според потребите на странските пазари, за подигање на техничко-технолошкото ниво и за унапредување на управувачкото ниво во претпријатијата.

За унапредување на извозот склучени се одделни договори за соработка и слободна размена со одделни земји. Меѓутоа, реализирањето на овие спогодби се сретнува со повеќе проблеми кои ги ограничуваат обемот и динамиката на извозот. Ова особено се однесува на размената со СР Југославија, за некои производи и со Република Словенија.

Со избивањето на кризата во регионот по воената интервенција на НАТО врз СР Југославија практично се прекина надворешно-трговската размена со северниот сосед и се отежна извозот и увозот со земјите од Европа поради алтернативните транспортни патишта и третманот на регионот како подрачје со висок ризик. Овие неповолни влијанија ќе ги редуцираат извозните можности на Р. Македонија особено во 1999 и 2000-та година.

III. НАДВОРЕШНО-ТРГОВСКИ ПАРТНЕРИ

Република Македонија е земја со мошне ограничен внатрешен пазарен потенцијал. Затоа, за нејзиниот опстанок прифаќањето на извозната ориентација на економијата претставува основен предуслов и излезна точка за остварување на развојната стратегија на земјата. Меѓутоа, досега постигнатиот обем, економската и регионалната структура на надворешно-трговската размена, не ѝ обезбедуваат успешно вклопување во меѓународната трговска размена.

Република Македонија во 1998 година размени 86,6% од својот извоз и 78,8% од својот увоз со само 14 земји во светот.

Табела 14

НАЈЗНАЧАЈНИ ТРГОВСКИ ПАРТНЕРИ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА*

Земја	1998 година	
	Извоз	Увоз
1. Германија	21,4%	13,3%
2. СР Југославија	18,2%	12,8%
3. САД	13,2%	5,3%
4. Италија	7,3%	5,7%
5. Грција	6,3%	5,9%
6. Словенија	3,1%	7,8%
7. Бугарија	3,2%	4,5%
8. Украина	0,3%	6,2%
9. Хрватска	3,9%	3,4%
10. Русија	2,0%	4,8%
11. Холандија	3,3%	2,2%
12. Швајцарија	3,0%	1,4%
13. Австрија	0,7%	2,8%
14. Турција	0,7%	2,7%
Вкупно	86,6%	78,8%

*Извор: Пресметано според податоциите од Документација за извоз на Република Македонија, Министерството за развој на Република Македонија, април, 1999 год., Скопје.

Од овие четиринаесет земји, само пет или шест можат да се окараактеризираат како стратешки партнери на земјата (на пр.: Германија, Грција, Италија и поранешните југословенски републики). Ваквата концентрација на надворешно-трговската размена на мал број партнери секогаш носи со себе ризик во поглед на нормалното функционирање на стопанството. Споредбено, Словенија која веќе има четиринаесет стратешки партнери (колку што е вкупниот број на трговски партнери кај нас), смета дека од исклучителна важност за стабилноста на стопанството е бројот на стратешките партнери на земјата да се зголеми на барем дваесет.

Големата концентрација на надворешно-трговската размена на земјата на мал број странски партнери делумно е последица на наследените и пренесените состојби од поранешната југословенска заедница на која ѝ припаѓаше македонското стопанство. Во рамките на некогашна Југославија македонските производители имаа малку можности за воспоставување на директни контакти со странските партнери и самостоен настап на странските пазари, затоа што близу две третини од производството беше насочено на пласман на тогашниот внатрешен југословенски пазар. Ова претставуваше и сè уште претставува хендикеп за пренасочувањето на пласманот на македонското производство кон други пазари во светот, особено ако се има предвид и наследеното ниско техничко-технолошко ниво на опременоста на домашните капацитети. Застарената опрема и технологија претставува една од главните причини за незадоволителниот квалитет и нестандардизираност на македонските производи, без кои во современи услови не може да се замисли продор на странските пазари, дури и тогаш кога цените на производите се конкурентни.

Од друга страна, тешкото вклопување на земјата во меѓународната размена настана и како резултат на неповолните влијанија и забавувањето на стопанскиот раст како последица на системските реформи што мораше да бидат спроведени, како и претрпените индиректни штети од збиднувањата во и од непосредното опкружување на земјата по нејзиното осамостојување. Свкупните негативни економски текови го попречуваат нормалниот стопански раст и развој, а недостигот на финансиски средства не дозволува значајни измени во стопанската структура, особено на извозното производство, во кое и натаму превладуваат базични, трудоинтензивни и традиционални сектори. Сосем е извесно дека ваквата структура не може да му обезбеди предности на македонскиот извоз при неговиот настап на странските пазари.

III. Надворешно-трговски партнери

Севкупните негативни состојби во стопанството добија уште поголем интензитет под влијание на примената на несоодветен инструментариум на надворешно-трговската заштита на стопанството од странска конкуренција. Првите години по осамостојувањето на Р. Македонија се користеше системот на надворешно-трговска заштита што беше наследен од поранешната југословенска држава. Тој не беше соодветен на потребите и условите во кои се најде новата македонска држава, а едновременно не беше усогласен ниту со системот и инструментите на економската политика и стандардите на Европската унија и СТО. Заради извршување на хармонизација со нормите и стандардите на ЕУ и СТО беа напуштени старите мерки и инструменти и значително беше намалено нивото на царинската заштита на домашното производство. Меѓутоа, ова не беше проследено со едновременно институционализирање на нови, меѓународно признати и дозволени инструменти на надворешно-трговска заштита ниту, пак, беше изградена стратегија на диферецира на надворешно-трговска размена со акцент врз увозот кој е неопходен за функционирање на стопанството. Некритичниот став и несоодветната заштита од увоз од странство доведе до наплив на широк спектар на странски стоки во Р. Македонија, од кои најголемиот дел се со низок квалитет и со дампинг-цени што доведува до појава на нелојална конкуренција на странските стоки во однос на домашното производство. Ова уште повеќе ја намали и онака бавната реализација на домашните стоки, што ги влоши проблемите во солвентноста и ликвидноста на домашните фирми и го зголеми бројот на стечајните постапки и фирмите што беа принудени да ги затворат своите врати.

Сето ова доведе во целиот период по осамостојувањето Р. Македонија континуирано да бележи дефицит во билансот на плаќања. Последниве години проблемот на платно-билансната нерамнотежа доаѓа до сè поголем израз, а податоците покажуваат дека причината за оваа појава е сè поизразената тенденција на пораст на дефицитот во трговскиот подбиланс. На крајот на 1997 год. трговскиот дефицит на Република Македонија ја достигна цифрата од 538,9 мил. САД\$, што претставува зголемување од 12,2% во однос на 1996 год. Едновременно, покриеноста на увозот со извоз опадна на само 69,03%.¹³ Податоците говорат дека и во 1998

¹³ Извор: Документација за стратегијата за извоз на Република Македонија, Министерство за развој на Република Македонија, септември, 1998 год., Скопје.

год. не е запрен трендот на пораст на дефицитот во трговскиот биланс, па така тој сега веќе се ближи кон цифрата од речиси 600 мил. САД \$.

За неповолните состојби во надворешно-трговската размена на Р. Македонија говорат и податоците за учеството на извозот и увозот во бруто домашниот производ на земјата. Неспорно е дека економија како нашата може да обезбеди раст и развој само доколку извозот учествува со поголем процент во формирањето на БДП. Во периодот на осамостојувањето на земјата (1992 год.) извозот учествуваше во БДП со 54,3%, но веќе во наредната, 1993 год., неговото учество се намали на 46,8%, во 1994 год. на 42,6%, за во 1997 год. овој процент да изнесува околу 36%. Едновремено, учеството на увозот во БДП на земјата константно се одржува на ниво од околу 52% во текот на целиот разгледуван период.¹⁴

1. Регионална структура на размената на Република Македонија

Според официјалните податоци на Заводот за статистика на Република Македонија, надворешно-трговската размена на Македонија е насочена кон европските земји. Во 1998 год. европските земји во вкупната надворешно-трговска размена на Македонија учествуваа со 82,8%, САД и Канада со околу 13%, а земјите од Азија, Африка и Ј. Америка имаат незначително учество во надворешно-трговската размена на земјата.

Според податоците објавени од Заводот за статистика на Република Македонија во периодот од 1995–97 год. се забележува постепен пораст на обемот на македонскиот извоз во САД и Канада (во 1995 год. тој изнесувал 3,0% од вкупниот македонски извоз), како и во ЕФТА и останатите западноевропски земји. Но, затоа се забележува и тенденција на намалување на македонскиот извоз во земјите на ЕУ и тоа за 5,1% во 1997 год. во однос на 1996 год. и, особено, во земјите на ЦИЕ, во кои македонскиот извоз во 1997 год. претставува само 1/4 од постигнатиот обем на извезени стоки во 1995 год.

¹⁴ *Статистички годишник на Република Македонија*, Скопје, 1997 год., стр. 225.

III. Надворешно-трговски партнери

Табела 15

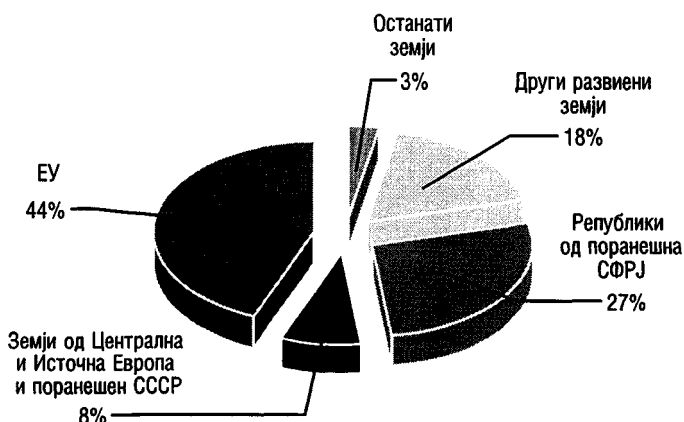
РЕГИОНАЛНА НАСОЧЕНОСТ НА ИЗВОЗОТ ЗА ПЕРИОДОТ 1997-98 ГОД.

Групација на земји	1997 во мил. САД \$	Структу- ра во %	1998 во мил. САД \$	Структу- ра во %
Европска унија	461,96	37,35	584,48	44,21
ЕФТА	86,81	7,02	45,26	3,42
Други развиени земји	146,36	11,83	192,34	14,55
Источноевроп. земји	88,04	7,12	76,14	5,76
Неразвиени земји	1,26	0,10	2,37	0,18
Поранешни советски републики	34,91	2,82	33,34	2,52
Поранешни југословенски републики	392,76	31,76	355,13	26,86
ЗВР	24,05	1,94	32,76	2,48
Останато	0,66	0,06	0,23	0,02
Вкупно	1.236,81	100,00	1.322,05	100,00

*Извор: Документација за стипањеџијата за извоз на Република Македонија, Министерството за развој на Република Македонија, Скопје, април 1999 год.

Графикон 6

РЕГИОНАЛНА НАСОЧЕНОСТ НА ИЗВОЗОТ ВО 1998 ГОДИНА*



*Извор: Види табела 15.

Табела 16

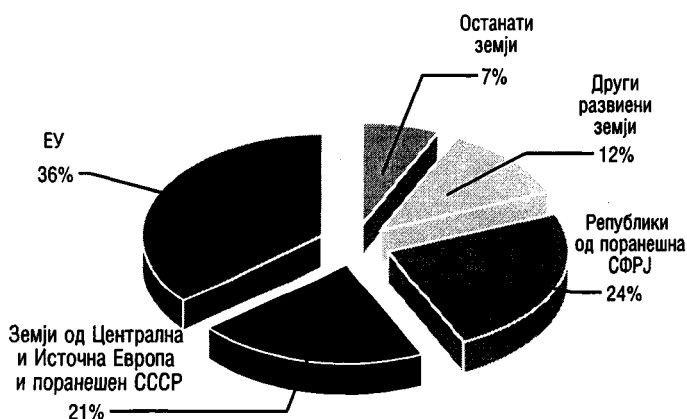
**РЕГИОНАЛНА НАСОЧЕНОСТ НА УВОЗОТ
ВО ПЕРИОДОТ 1997–98 ГОДИНА**

Групација на земји	1997 во мил. САД \$	Структу- ра во %	1998 во мил. САД \$	Структу- ра во %
Европска унија	658,53	37,03	693,89	36,26
ЕФТА	29,29	1,65	35,69	1,87
Други развиени земји	175,69	9,88	197,46	10,32
Источноевроп. земји	173,67	9,76	171,90	8,98
Неразвиени земји	2,69	0,15	6,87	0,36
Поранешни советски републики	186,52	10,49	228,19	11,92
Поранешни југословенски републики	420,21	23,63	465,46	24,32
ЗВР	112,91	6,35	114,02	5,96
Останато	19,00	1,06	0,01	0,01
Вкупно	1.778,51	100,00	1.913,48	100,00

*Извор: Документација за стратегијата за извоз на Република Македонија, Министерството за развој на Република Македонија, Скопје, април 1999 год.

Графикон 7

РЕГИОНАЛНА НАСОЧЕНОСТ НА УВОЗОТ ВО 1998 ГОДИНА*



Извор: Види табела 16.

III. Надворешно-трговски партнери

Во вкупниот македонски увоз во 1997 год. европските земји учествуваа со 85,7%, САД и Канада со 4,8%, а останатите земји во развој со 6,3%. Следствено, ситуацијата е слична како и кај регионалната насоченост на извозот. Обемот на увозот бележи благо опаѓање кај земјите на ЕУ и ЦИЕ, додека во САД и Канада, останатите западноевропски земји и останатите земји во развој бележи благ пораст.

Според статистичките податоци за 1998 год. се забележува благо интензивирање на надворешно-трговската соработка на Македонија со земјите членки на ЕУ и на ЕФТА. Во овој период македонскиот извоз во ЕУ изнесува 44,2%, а во ЕФТА 3,4% од вкупниот извоз на земјата во разгледуваната година. Увозот на Македонија од ЕУ, пак, изнесува 36,3%, а од ЕФТА 1,9% од вкупно реализираниот увоз во земјата во оваа година. Затоа, пак, надолниот тренд во надворешно-трговската размена со земјите на ЦИЕ и поранешниот СССР и понатаму продолжува. Така, во 1998 год. извозот на Македонија на овие пазари опадна на само 8,3%, а увозот се задржа на ниво од над 20% (20,9%). Поранешните југословенски републики во овој период учествуваа со 26,9% во вкупниот македонски извоз и со 24,3% во вкупниот македонски увоз.¹⁵

Евидентната доминација на европските земји во надворешно-трговската размена на Р. Македонија не значи дека сите тие имаат подеднаква важност и значење како трговски партнери на земјата.

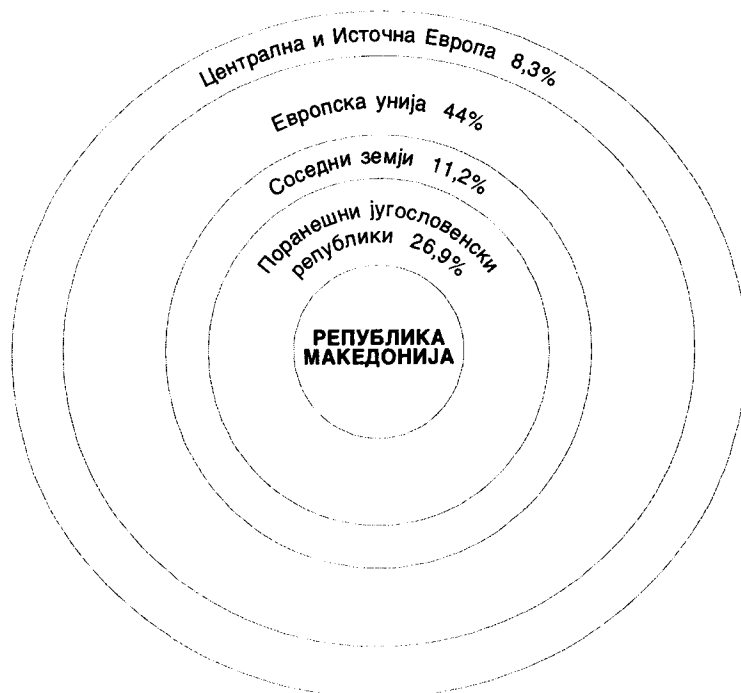
На дијаграмот земјите партнери се групирани во концентрични кругови според интензитетот, силината или потенцијалот на економските врски и економската соработка со нашата земја. Се смета дека секој од концентричните кругови на надворешно-трговската соработка треба да биде одделно разгледан, и тоа по следниот редослед:

- поранешни ЈУ републики;
- соседни земји;
- земји на ЕУ;
- земји на ЦИЕ и
- други земји во светот (САД, Канада, Кина и земјите од Југоисточна Азија).

¹⁵ Податоци за надворешно-трговската размена на Република Македонија во 1998 год., Министерство за развој на Република Македонија, април 1999 год., Скопје.

Слика 2

Концентрични кругови на надворешно-трговската размена на Република Македонија (1998 година)



1.1. Надворешно-трговска размена со поранешните југословенски републики

Поранешните југословенски републики не случајно го формираат првиот концентричен круг на надворешно-трговските партнери на Република Македонија. Седумте децении на постоењето и функционирањето на југословенската заедница доведоа до развивање на изразена испреплетеност и меѓузависност на стопанската структура на одделните региони и републики во земјата. Стопанската структура на секоја од републиките беше конципирана и развивана зависно од потребите на севкупното југословенско стопанство.

Распадот на југословенската заедница не можеше преку ноќ да ги прекине економските врски што постоеја со децении наназад на внатрешниот југословенски пазар ниту, пак, можеше одеднаш да придонесе за регионална преориентација на увозно-извозната структура на републи-

III. Надворешно-трговски партнери

ликите. Поранешните југословенски републики и натаму претставуваат важни трговски партнери на нашата земја.

Табела 17

ИЗВОЗ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ВО ПОРАНЕШНИТЕ ЈУГОСЛОВЕНСКИ РЕПУБЛИКИ (ВО МИЛ. САД \$)*

Земја	1995		1996		1997		1998	
СР Југославија	84,8	7,0%	245,8	21,4%	273,9	22,8%	240,2	18,2%
Словенија	72,4	6,0%	82,2	7,2%	55,6	4,6%	41,3	3,1%
БиХ	0,7	0,1%	18,1	1,6%	20,2	1,7%	19,6	1,5%
Хрватска	32,1	2,7%	34,1	3,0%	37,8	3,1%	54,1	4,1%
Вкупно:	190,0	15,8%	380,2	33,2%	387,5	32,2%	355,2	26,9%

*Извор: Документација за стравежијаа за извоз на Република Македонија, Министертво за развој на Република Македонија, септември, 1998 год. и април, 1999 год., Скопје.

Табела 18

УВОЗ НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ОД ПОРАНЕШНИТЕ ЈУГОСЛОВЕНСКИ РЕПУБЛИКИ (ВО МИЛ. САД \$)*

Земја	1995		1996		1997		1998	
СР Југославија	161,1	9,4%	165,6	10,2%	202,3	11,6%	244,6	12,8%
Словенија	116,5	6,8%	124,3	7,6%	135,6	7,8%	148,8	7,8%
БиХ	0,8	0,0%	3,3	0,2%	6,9	0,4%	7,6	0,4%
Хрватска	56,2	3,3%	48,9	3,0%	68,5	3,9%	64,4	3,4%
Вкупно:	334,6	19,5%	342,1	21,0%	413,3	23,8%	465,4	24,3%

Прикажаните проценти на увоз на стоки и услуги во Македонија од некогашните југословенски републики го покажуваат учеството на истите во вкупниот увоз на земјава.

*Извор: Документација за стравежијаа за извоз на Република Македонија, Министертво за развој на Република Македонија, септември 1998 и април 1999 год., Скопје.

Прикажаните проценти на извоз на стоки и услуги во Македонија од некогашните југословенски републики го покажуваат учеството на истите во вкупниот извоз на земјава.

Податоците во табелите 17 и 18 покажуваат дека во 1997 год. извозот од Р. Македонија во поранешните ЈУ републики изнесувал 32,3% од вкупниот износ на македонскиот извоз, а увозот зафаќал 23,8% од вкупниот македонски увоз. Во 1998 год. извозот на овие пазари забележува опаѓање

од речиси 6%, т.е. изнесува само 26,9%, а увозот и понатаму бележи благ пораст и во оваа година достигна 24,3%.

Обемот на надворешно-трговската размена со Босна и Херцеговина е минимален, што е разбирливо со оглед на сè уште свежите последици од војната во оваа поранешна југословенска република.

Најзначајниот трговски партнер на Република Македонија од првот концентричен круг на надворешно-трговската размена е СР Југославија. Високото учество на СРЈ во вкупната надворешно-трговска размена на Р. Македонија е резултат на близината, развиените економски врски и меѓузависноста на стопанствата пред сè на Србија и Р. Македонија во составот на некогашната Југославија. Веднаш по укинувањето на ембаргото, наметнато од ОН врз СРЈ заради војната во БиХ, обемот на размената меѓу оваа земја и Р. Македонија започна забрзано да расте. Набргу тие потпишаа и билатерална Спогодба за слободна трговија, заради олеснување и забрзување на прометот на стоки, услуги и патници на југословенско-македонската граница. Оваа спогодба опфаќа и список на стоки кои не подлежат на царинење при преминот од едното во другото царинско подрачје. Сето ова беше направено со цел да се обезбеди непречен проток на суровините и репроматеријалите неопходни за нормално функционирање на стопанствата на двете земји.

Меѓутоа, набргу се покажа дека спогодбата не се почитува во целост, затоа што СРЈ прибегна кон вонспогодбена примена на индиректни увозни заштитни пречки, кои имаат чисто административен карактер. Извозот од Р. Македонија во СР Југославија стана оптоварен со високите такси и други видови давачки во друмскиот сообраќај, како и со тешкотии во одобрувањето и добивањето на мал број југословенски билатерални и транзитни дозволи. Исто така, во првите шест месеци од 1997 год. податоците на Царинската управа на Република Македонија покажуваат понизок степен на искористување на македонските извозни квоти, за разлика од степенот на реализација на увозните квоти спрема СРЈ. Додека просечната реализација на извозните квоти изнесуваше 5%, реализацијата на увозните квоти изнесуваше 12,5%. Ваквата состојба предизвика опаѓање на покриеноста на увозот со извоз спрема СРЈ од 148,4% во 1996 год. на 126,4% во 1997 год. И покрај тоа, во 1997 год. СРЈ учествуваше со 22,8% во вкупниот македонски извоз, а со 11,6% во вкупниот македонски увоз, но затоа веќе во наредната, 1998 год., југословенското учество во вкупниот македонски извоз опадна на 18,2%, а учеството во

III. Надворешно-трговски партнери

вкупниот увоз на нашата земја се зголеми за 1,2% во однос на претходната година.

Задржувањето на позициите на овој пазар несомнено е од интерес за нашата земја затоа што структурата на увозот на СРЈ од Р. Македонија во последниве години претрпе измени во однос на 1987 год. и тоа во полза на примарните производи, а на штета на луксузните и производите за широка потрошувачка. Кај увозот на примарните производи особено се зголеми учеството на прехранбените и земјоделските производи. Со оглед на увозните бариери што ги поставуваат западноевропските земји за овој вид производи, ваквата структура на југословенскиот увоз дава добра можност за извоз на земјоделските вишоци од Р. Македонија. Меѓутоа, ова треба да се сфати условно, затоа што анализата на обемот на увозот на СРЈ покажува дека во однос на 1987 год. увозот во Србија и Црна Гора бележи намалување од 2,6 пати доколку во вкупната размена се земат предвид и набавките реализирани од некогашните ЈУ републики. Едновремено, во современи услови СРЈ бележи зголемен увоз од земјите на ЦИЕ, што секако укажува на порастот на конкуренцијата со која македонските стоки мораат да се соочат на југословенскиот пазар. Заради тоа македонските извозници и на овој пазар мораат да ги почитуваат критериумите на економската ефикасност, во спротивно можат да бидат истиснати за кусо време од странската конкуренција.

Вториот позначен партнер од поранешниот југословенски пазар е Словенија. Со неа, исто така, е склучена билатерална Спогодба за слободна трговија. Меѓутоа, последниве години македонскиот извоз во оваа земја бележи опаѓање и во 1997 год. изнесуваше 4% од вкупниот износ на реализираниот извоз, додека увозот од Словенија се одржува на ниво од над 7% од вкупниот македонски увоз. Покриеноста на увозот со извоз се влоши, т.е. се намали од 66,1% во 1996 год. на 43,7% во 1997 год. Причините за ваквата состојба се повеќекратни. Тие главно произлегуваат од слабата конкурентска способност на македонското производство, но и од расцепканоста, несоодветната сортираност и од неорганизираноста на понудата на нашиот извоз. Како и со СРЈ, евидентирана е послаба реализација на извозните во однос на увозните квоти. Додека извозните квоти во 1997 год. со Словенија беа реализирани со 35% од одобреното ниво, увозните квоти беа искористени со 77%. Состојбата со реализацијата на извозните квоти е уште полоша ако се земе предвид дека нивото од 35% од извозните квоти главно се должи на високиот износ на реализација на извозната квота на виното во 1997 год., што се должи на слабиот род на

виновата лоза во Словенија и на добриот род во Р. Македонија во разгледуваната година. Односите на Македонија и Словенија во надворешно-трговската размена не се изменија ниту во текот на 1998 год., за што говори податокот за задржувањето на словенечките позиции во вкупниот македонски увоз во однос на 1997 год. (7,8%) и намалување на македонскиот извоз во Словенија на 3,1%, што е помалку за 1,7% во споредба со претходната година. Ова е резултат на фактот што Словенија користи бројни увозни бариери кои се надвор од опсегот на потпишаната билатерална Спогодба, што е особено изразено при увозот на лекови од Македонија, каде се поставува барање од словенечката страна за прекривање на македонската налепница-код, со ставање на словенечкиот EAN-код со што се губи националното потекло на македонските лекови и се ограничува нивниот увоз во Словенија; потоа, во голема мера се ограничува увозот на прехранбени и земјоделски производи од Македонија, а процедурите за проверка на квалитетот на овој вид на производи се прилично долги. Проверката на квалитетот на земјоделските производи што се увезуваат во Словенија многу често се злоупотребува како оправдување за неоправдано долго задржување на стоката на граничниот премин кон Словенија. Бидејќи станува збор за лесно расипливи стоки, доаѓа до губење на дел од нивниот квалитет, што се одразува на цената и на другите услови поврзани со испораката на земјоделските производи. Исто така, словенечките стандарди за содржината на катранот во цигарите ги исклучија македонските цигари, освен лиценцните, од конкуренцијата на словенечкиот пазар и сл. Преговорите со словенечките партнери што се одржаа во Македонија на почетокот на годинава докажаа дека билатералната Спогодба за слободна трговија со Словенија на македонските фирми им нуди далеку полоши услови за влез на словенечкиот пазар од оние што им се обезбедуваат на фирмите од земјите членки на ЦЕФТА за истите видови на производи.

Хрватска во вкупната размена со Р. Македонија учествува со помал обем споредено со претходните две земји. Во 1997 год. таа зафати 3,1% од вкупниот македонски извоз и 3,7% во вкупниот увоз. Оваа земја последна ја потпиша билатералната Спогодба за слободна трговија со Република Македонија, па затоа и ефектите од оваа спогодба не можеа значително да се почувствуваат до крајот на годината. Сепак, може да се каже дека потпишувањето на спогодбата влијаеше позитивно на македонско-хрватската соработка. Оваа констатација ја потврдува фактот што во првите десет месеци од 1998 год., кога во Хрватска вкупниот увоз

III. Надворешно-трговски парџнери

беше намален за 1,2% во однос на истиот период претходната година, размената со Р. Македонија порасна, и тоа во рамките на хрватскиот увоз за 76%, а во рамките на хрватскиот извоз за 19% во споредба со истиот период во 1997 год. Благодарение на ова македонскиот извоз во Хрватска порасна за 1% во 1998 год. во споредба со 1997 год., додека увозот од Хрватска во овој период забележа незначително опаѓање. Во апсолутен износ извозот од Македонија во Хрватска во разгледуваниот период ја достигна цифрата од 64,4 мил. САД \$, а увозот на Хрватска од Македонија изнесува 54,1 мил. САД \$.¹⁶ Меѓутоа, обемот на размената меѓу овие две земји сè уште е под нивото од пред 1992 год. Со оглед на потенцијалот на хрватскиот пазар и економија и традиционалните врски и соработката што Р. Македонија ги имаше со оваа југословенска република пред осамостојувањето, пожелно е поактивно ангажирање во соработката со неа и обезбедување поуспешна реализација на потпишаната Спогодба за слободна трговија.

1.2. Надворешно-трговска размена со соседните земји

Групата на соседните земји на Република Македонија ја сочинуваат: Албанија, Бугарија, Грција и Турција. Обемот на размената на овие земји во периодот 1995–98 година е прикажан во наредните две табели:

Табела 19

ОБЕМ НА ИЗВОЗОТ ВО СОСЕДНИТЕ ЗЕМЈИ ВО ПЕРИОДОТ 1995–98 ГОДИНА

Земја	Износ во мил. САД \$				Износ во проценти*			
	'95	'96	'97	'98	'95	'96	'97	'98
Албанија	24,7	32,6	33,1	13,3	2,1	2,8	2,8	1,0
Бугарија	256,0	38,2	31,7	42,6	21,3	3,3	2,6	3,2
Грција	14,2	102,4	97,4	83,3	1,2	8,9	8,1	6,3
Турција	38,3	18,2	22,7	9,1	3,2	1,6	1,9	0,7

Прикажаните проценти во табелата го прикажуваат учеството во вкупниот извоз на Македонија на секоја од земјите прикажани во табелата.

**Извор: Документација за стратегија за извоз на Република Македонија, Министерство за развој, септември 1998 год. и април 1999 год., Скопје.*

¹⁶ Податоци за надворешно-трговската размена на Република Македонија во 1998 год., април 1999 год., Скопје.

Табела 20

**ОБЕМ НА УВОЗОТ ОД СОСЕДНИТЕ ЗЕМЈИ
ВО ПЕРИОДОТ 1995–98 ГОДИНА**

Земја	Износ во мил. САД \$				Износ во проценти*			
	'95	'96	'97	'98	'95	'96	'97	'98
Албанија	8,2	5,1	3,9	2,0	0,5	0,3	0,2	0,1
Бугарија	255,9	107,5	98,2	86,2	14,9	6,6	5,6	4,5
Грција	28,9	77,4	127,1	113,3	1,7	4,8	7,3	5,9
Турција	55,2	44,3	49,3	51,4	3,2	2,7	2,8	2,7

Прикажаниите проценти во табелата го прикажуваат учеството во вкупниот увоз на Македонија на секоја од земјите прикажани во табелата.

**Извор: Документација за стратегија за извоз на Република Македонија, Министарство за развој, сештемери, 1998 год. и април, 1999 год., Скопје.*

Прикажаните податоци покажуваат дека во 1995 год. најзначајниот трговски партнер на Р. Македонија од соседните земји била Бугарија со 14,9% од вкупниот македонски увоз и 21,3% од вкупниот македонски извоз. Меѓутоа, од 1996 год. па наваму стоковната размена со Бугарија забележува надолен тренд, што е особено изразено на страната на извозот. Со оглед на тоа што увозот опаѓаше со побавно темпо, Р. Македонија започна да бележи дефицит во трговскиот биланс со оваа соседна земја. Намалувањето на надворешно-трговската размена на Р. Македонија со Бугарија се должи на повеќе причини:

- 1) По распаѓањето на СЕВ, во 1991 год. Бугарија се вклучи во Општиот систем на преференции на Европската унија, а во 1994 год. ја потпиша Европската спогодба за асоцијација. Во периодот од 1991–95 год. Бугарија изврши пренасочување на надворешната трговија, со што нејзин најзначаен трговски партнер станаа земјите на ЕУ со кои денес остварува 35% од вкупниот обем на размената на стоки и услуги. Околу 30% од надворешно-трговската размена на оваа земја е насочена кон т.н. нови независни држави (NIS), а само 9% се одвива на релација со земјите на ЦИЕ. Големото учество на NIS во вкупната надворешно-трговска размена на Бугарија се должи на поранешните врски со СЕВ и на зависноста на нејзиното стопанство од увоз на енергија од Русија. Фактички, Русија учествува со 37,2% во вкупниот увоз на енергија на Бугарија од странство. Важно е да се подвлече дека во размената со земјите на ЦИЕ Бугарија почна да бележи суфицит во трговскиот би-

ланс благодарение на тоа што во периодот 1992–96 год. таа успеа да го намали увозот од овие земји, а едновременно го зголеми извозот во нив.¹⁷

- 2) Високото учество на Бугарија во надворешно-трговската размена на Република Македонија во периодот до 1995 год. се должеше пред сè на ембаргото што ѝ беше наметнато на нашата земја од страна на Грција. Не можејќи да ги користи поранешните канали за снабдување, посебно солунското пристаниште, Р. Македонија мораше да побара други патишта за редовно снабдување со неопходните сировини и репроматеријали. Со оглед на тоа што истото не можеше да се направи преку СР Југославија, заради наметнатото ембарго од ОН, излезот беше побаран во проширувањето на обемот на размената со соседна Бугарија.
- 3) Во 1996 год. бугарската валута доживеа голема девалвација предизвикана од големиот замав на пирамидалното штедење во оваа земја. Меѓутоа, со девалвацијата на левот не се постигнаа очекуваните ефекти во стабилизацијата на макроекономските текови. Наместо да дојде до смирување на состојбите во економијата, се појави галопирачка инфлација. Со тоа макроекономската нерамнотежа зема уште поголем замав и го доистошти и онака слабото бугарско стопанство. Во 1996 год. увозот сè уште сочинуваше 55%, а извозот 50% од бугарскиот БДП. Но, неповолните состојби во земјата доведоа до голем пораст на дефицитот во билансот на плаќања, што од своја страна доведе до опаѓање на вкупното ниво на надворешно-трговската размена на земјата. Бугарија настојуваше да ги задржи контактите со партнерите од ЕУ и со основните снабдувачи со енергија од Источна Европа.
- 4) Република Македонија и Бугарија се земји кои во надворешно-трговската размена честопати си конкурираат една со друга при настапот на странските пазари, односно имаат сличен извозен асортиман и приоритети во извозот. Ова се гледа од фактот што основните ставки на бугарскиот извоз во април 1998 год., меѓу некои други производи како: уреата, нитрогенските ѓубрива, каустичната сода, фармацевтските производи, беа и црните и обоените метали, текстилните и кожните производи, чевлите, живиот добиток, виното, тутунот и цигарите. Глав-

¹⁷ Eurostat-Statistics in Focus, *External Trade*, No. 10, 1997, p. 2.

ните ставки на бугарскиот увоз се суровата нафта, природниот гас, земјоделската опрема, памукот, текстилот, компонентите за чевларската индустрија, фармацевтскиот материјал и суровините за губрива. Очигледно е дека во ваквата увозна структура на бугарското стопанство Р. Македонија има прилично ограничена извозна понуда.

Во размената со Албанија Р. Македонија се вбројува во групата на десетте најголеми трговски партнери на земјата. Во 1997 год. Р. Македонија оствари извоз во вредност од околу 13 мил. САД \$ во Албанија, со што го заведе третото место во вкупниот албански увоз, веднаш по Турција и Бугарија. Увозот од Албанија во Р. Македонија во истата година изнесуваше околу 3,7 мил. САД \$ што претставува втора по големина ставка во вкупниот албански извоз за таа година (само албанскиот извоз во Хрватска беше поголем во истата година од оној во Р. Македонија и изнесуваше 5,8 мил. САД \$).¹⁸ Меѓутоа, во текот на 1998 год. извозот на Македонија во оваа соседна земја од 2% во 1997 год. се намали на само 1%, додека увозната страна не претрпе позначајни измени.¹⁹

Табела 21

**ДЕВЕТ НАЈЗНАЧАЈНИ УВОЗНИ СТАВКИ
ЗА АЛБАНСКОТО СТОПАНСТВО ВО 1997 ГОДИНА***

Вид на производи	Износ на остварениот увоз во мил. САД \$
1. Храна, пијалаци и тутун	174,2
2. Машини и опрема	132,0
3. Текстил и чевли	100,3
4. Градежни материјали	62,8
5. Хемиски производи	56,4
6. Енергетски материјали	50,3
7. Други производи	23,4
8. Производи од дрво	18,9
9. Кожа и кожни производи	14,3

*Извор: *Quarterly Buletin of the Albanian Trade Information and Export Promotion Division, Tradenet TIPA No.1, 1998, p. 3.*

¹⁸ *Quarterly Buletin of the Albanian Trade Information and Export Promotion Division, Tradenet TIPA No.1, 1998, p. 3.*

¹⁹ *Quarterly Buletin of the Albanian Trade Information and Export Promotion Division, Tradenet TIPA No.1, 1998, p. 3.*

Со оглед на тоа што Албанија ѝ дава приоритет на размената со Хрватска, Р. Македонија и Словенија од групата на земјите на ЦИЕ, се смета дека Р. Македонија има реална можност за проширување на соработката со оваа земја, со оглед на увозната структура на надворешно-трговската размена со неа, како и заради компаративните предности што произлегуваат од географската близина на двете земји и можностите за воспоставување и развивање на подобри комуникациски врски меѓу нив.

Еден од традиционалните трговски партнери на Република Македонија е соседна Грција. Таа речиси секогаш имала релативно високо учество во вкупната надворешно-трговска размена на нашата земја, што беше условено не само од географската близина и сообраќајната поврзаност и меѓузависност, туку и од комплементарноста на одделни сегменти на стопанствата на двете земји. Во периодот од 1981–1991 год. меѓусебната размена на оваа релација се одвиваше согласно Трговската спогодба СФРЈ-ЕЕЗ. Исто така, Грција стекна исти права и услови за обавување на стоквата размена со Р. Македонија преку малограничниот промет како и земјите што имаа склучено посебни спогодби со нашата земја за регулирање на овој вид на специфична стопанска соработка. На овој начин се извршуваше 24% од вкупната размена на Р. Македонија со Грција во периодот до 1990 год., а Грција се најде на првото место меѓу соседните земји по обемот на вкупно остварената надворешно-трговска размена со Р. Македонија. Во овој период размената со Грција сочинуваше 4,5% од вкупната надворешно-трговска размена на нашата земја.²⁰ Меѓутоа, размената беше неврамнотежена, со слаба диверзификација на стоките и без присуство на повисоките форми на соработка.

Соработката меѓу Р. Македонија и Грција во 1992 и 1993 год. се одвиваше со повремени прекини заради затворањата на грчката граница, додека во 1994 год. беше целосно прекината заради ембаргото што оваа соседна земја ни го наметна од политички причини.

Укинувањето на ембаргото доведе до интензивирање на надворешно-трговската размена со оваа земја. Секако, ваквиот тренд во надворешно-трговската размена на Р. Македонија е позитивен, затоа што Грција не е само соседна земја, туку едновременно е и членка на ЕУ. Соработката сега се регулира во склад со наследените права на преференцијален третман на нашата земја во односите со земјите на ЕУ. Иако за само

²⁰ *Стойанска соработка на Република Македонија со Република Грција, Извештај на Стопанската комора на Македонија, Скопје, мај 1997 година.*

една година по укинувањето на ембаргото беше достигнато нивото во размената од 1989 год. (во 1996 год. Грција учествуваше со 4,2% во вкупната размена на Р. Македонија со странство), сепак сѳ уште не е постигнат интензитетот на соработката од периодот на либерализацијата на југословенската надворешно-трговска размена, т.е. 1990–91 год., кога оваа соседна земја зафати 8,6%, односно 6,1% од вкупната надворешно-трговска размена на Р. Македонија.²¹ И покрај сето погоре кажано, за само една година по укинувањето на ембаргото Грција стана најважен трговски партнер на нашата земја од групата на соседните земји.

Структурата на извозот на Р. Македонија во Грција е прикажана во следната табела:

Табела 22

**ДЕСЕТ НАЈВАЖНИ ПРОИЗВОДИ ВО ИЗВОЗОТ
НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА КОН РЕПУБЛИКА ГРЦИЈА**

Производ	мил. САД \$	во %
1. Тутун	9,45	28%
2. Минерлани и хемиски ѳубрива	4,34	12%
3. Предиво	2,23	6%
4. Цинк	2,09	6%
5. Феролегури	1,96	6%
6. Други цевки	1,76	5%
7. Прачки и профили	1,38	4%
8. Плоснати валани производи	1,00	3%
9. Делови и прибор за употреба со машини	0,83	2%
10. Сурово олово	0,63	2%
11. Други	9,07	26%

Извор: Сѳоред церѳификациите за ѳоштекло на сѳокиите издaдени од Сѳојанската комора на Македонија.

Во структурата на увозот на Р. Македонија од Грција, според церѳификатите за потеклото на стоките, најголемо е учеството на следните производи: памук, маслени погачи и остатоци од соја, битумен од нафта, портокали, сурово масло од сончоглед, сладолед, тренерки, алуминиумски буриња и бочви, друг подготвен зеленчук и плинско масло.

²¹ *Сѳојанска соработка на Република Македонија со Република Грција, Извештај на Стопанската комора на Македонија, Скопје, мај 1997 година.*

III. Нагворешно-трговски ијарџнери

Ова покажува дека повторно станува збор за традиционална структура на размена во која доминираат основни производи со низок степен на обработка. Салдото на трговскиот биланс на нашата земја со Грција континуирано бележи дефицит кој во 1996 год. ја достигна цифрата од 20,4 мил. САД \$.

Повисоките форми на соработка се сè уште малку застапени и покрај фактот што Грција, како членка на ЕУ, е задолжена за обезбедување на помош на Република Македонија за доближување кон стандардите на Унијата, особено во прекуграничната соработка. Сепак, во периодот по укинувањето на ембаргото се забележува изразен интерес што грчките фирми го покажуваат за вложување на капитал во вид на СДИ во македонското стопанство, пред сè во дејности и гранки кои се добро обезбедени со сировини од домашни извори и кои можат да имаат стратешка важност за нашата земја (како на пример прехранбената индустрија). Всушност, грчкиот интерес е особено изразен за оние дејности и гранки кои во догледно време би можеле да остварат конкурентни предности во однос на истоветното производство од грчко потекло на странските пазари. Иако СДИ со потекло од Грција забележаа брз пораст (во 1994 год. тие изнесуваа само 1,0 мил. САД \$, во 1995 веќе изнесуваа 3,0 мил. САД \$, а во 1996 год. 9,9 мил. САД \$), тие сепак заостануваат зад износот на СДИ со потекло од Германија, и тоа за скоро осум пати.²² Во мај 1999 год. одделот за економија и трговија на Hellenic Republic Liaison Office од Скопје ги проценуваше грчките СДИ во Македонија на износ од 230 мил. САД \$ и тврдеше дека Грција е најголемиот инвеститор на СДИ во Македонија. Сепак, треба да се има предвид дека еден дел од погоренаведениот износ сè уште не е оперативен, па и понатаму германските и австриските фирми го држат приматот во оваа сфера. На прв поглед можеби се чини дека ваквата состојба е малку необична, ако се има предвид фактот дека Грција е единствената земја-членка на ЕУ што се граничи со Р. Македонија. Меѓутоа, недовербата што се појави како последица од неодамнешното ембарго наметнато од чисто политички причини е сè уште присутна и предизвикува спротивставени мислења на јавноста во однос на грчкиот капитал што влегува во нашата земја во вид на СДИ. Згора на сè, Грција е партнер кој може да обезбеди воведување на посовремена техника и технологија во постоечкото производство, но таа нема развиено сопствена техничко-технолошка база, туку и

²² Цит. извор на Стопанска комора на Македонија.

самата е зависна од увоз на технологија од надвор. Затоа, македонските стопанственици го претпочитаат капиталот кој доаѓа од развиените земји-членки на ЕУ. Секако, позитивното решавање на политичкиот статус на Р. Македонија од страна на Грција може значително да придонесе за интензивирање на сите видови соработка со оваа земја.

Размената со Турција беше во подем во периодот од 1990-та до 1994 год. кога беше забележано зголемување на вкупниот обем на разменетите стоки и услуги во висина од 74%. Меѓутоа, во последниве две години се забележува негативен тренд во размената со оваа земја, што е особено изразено кај извозот, чиј обем за само две години (од 1995–97) е преполовен. Во текот на 1998 год. дојде до уште поголемо влошување на состојбата на извозната страна, т.е. македонскиот извоз во оваа земја опадна од 2,0% во 1997 год. од вкупниот износ на остварениот извоз за таа година на само 0,7% во 1998 год. Едновременно, состојбата на увозната страна не забележа значителни измени. Ваквата состојба треба што побргу да се разреши, со оглед на тоа што Турција е земја со голем пазарен потенцијал и со оглед на тоа што односите со нашата земја се стабилни, со висок степен на пријателство и со изразена желба од двете страни за проширување на обемот на меѓусебната соработка. Владите на Турција и на Р. Македонија имаат потпишано повеќе документи за унапредување на меѓусебната соработка и заштита на интересите на фирмите што се или ќе се вклучат во неа. Меѓу нив спаѓаат: Договор за одбегнување на двојното оданочување, Договор за заштита и поттикнување на инвестициите, Договор за патен и воздушен сообраќај, Меморандум за трговија со текстилни производи и Протокол за соработка на царинските управи.²³

Владите на Турција и на Р. Македонија сметаат дека надворешно-трговската размена меѓу двете земји ќе биде поттикната, а повеќето проблеми и недоразбирања ќе бидат отстранети доколку земјите потпишат договор за слободна трговија. Во април 1998 год. беше изработен Нацрт-договорот за слободна трговија со Турција со кој се предлага постапно воспоставување на зона на слободна трговија со оваа земја.²⁴

Турските партнери се особено заинтересирани за увоз на феросилициум, кој и досега го увезуваа од нашата земја, рафинирано олово и бакар, легури на бакар, жица од нелегиран бакар, делови за шински вози-

²³ *Економски маѓазин*, бр. 133, 15. X 1998 год., Скопје, стр. 13.

²⁴ Исто, стр. 13.

ла, мотори за наизменична струја, синтетички влакна, кабли од синтетички филамент, сурови говедски и овчи кожи, предива, ткаенини од синтетички влакна, мермер травертин во блокови, обувки и др.

Македонската страна, пак, е заинтересирана за увоз на разни текстилни производи, памук и памучно предиво, диметил, хромна руда, гасовно масло, комуникациони апарати за телефонија, алуминиумски буриња, патнички автомобили, јужно овошје и други стоки за широка потрошувачка.²⁵

Сето ова укажува дека постојат реални шанси за зголемување на надворешно-трговската соработка на Р. Македонија со Турција во блиска иднина, за взаемен интерес на обете земји.

1.3. Надворешно-трговска размена со Европската унија

Во периодот до осамостојувањето на Македонија немаше големи можности за самостоен настап на пазарите на западноевропските земји и, воопшто, на надворешните пазари. Меѓутоа, преференцијалниот статус на СФРЈ во размената со западноевропските земји, сепак, овозможуваше на посреден начин да се присуствува на пазарите од овој дел на светот. Затоа, уште од тоа време, земјите од Западна Европа беа значајни трговски партнери на македонските фирми. Преку нив се остваруваше повеќе од 40% од вкупниот извоз од земјата и нешто помалку од 1/3 од вкупниот увоз.

По осамостојувањето Македонија го задржа преференцијалниот третман со потпишувањето на Договорот за соработка и трговија, кој се однесува на стандардите за кооперативните типови на договори на Унијата со земјите во развој. Но, потпишувањето и стапувањето на сила на Договорот одеше доста бавно. За сите видови производи за кои анексиите не се потпишани или стапени во сила, царинското оптоварување изнесува 8%, што значително ја намалува конкурентската позиција на извозниот асортиман, која и без тоа е релативно слаба. (Дури на 1. VIII 1997 год. беше потпишана првата спогодба со ЕУ – Спогодбата за трговија со текстилни производи.) Ваквата состојба предизвика намалување на обемот на размената со земјите од ЕУ. Во 1997 год. во овие земји беа реализирани 37,6% од вкупниот македонски извоз, а со 37,0% тие учествуваа во

²⁵ Исто, стр. 13.

вкупниот македонски увоз, додека во 1998 год. во македонскиот извоз зазедоа дури 42,2%, а во македонскиот увоз 36,3%.

За тешкиот продир на македонските фирми на пазарите на ЕУ говори и фактот што надворешно-трговската размена на Македонија со ЕУ е ориентирана главно кон четири земји. Првото место меѓу нив убедливо го држи Германија. Така и во 1998 год. оваа земја го зазема првото место на ранг-листата на првите пет најголеми надворешно-трговски партнери на Македонија со учество од 21,4% во вкупниот македонски извоз, и со 13,3% во вкупниот македонски увоз.

До 1996 год. второто место ѝ припаѓаше на Италија. Во 1996 год. таа се најде на петтото место, во 1997 год. на шестото место, а во 1998 год. на четвртото место на ранг-листата на најголемите трговски партнери на земјава. Една од причините за ваквото намалување на размената меѓу Македонија и Италија е неможноста да се оствари поголем извоз на македонски производи во Италија.

Второто место од земјите на Унијата во 1997 год. ѝ припадна на Грција, но во 1998 год. таа се најде на петтата позиција. Грција во оваа анализа веќе беше разгледана во групата на соседни земји.

Учеството на Австрија е релативно скромно – од 1,5% во вкупниот извоз во 1997 год. тоа опадна на 0,7% во 1998 год., додека учеството во вкупниот македонски увоз во овој период незначително се зголеми од 2,5% во 1997 год. на 2,8% во 1998 год. Меѓутоа, Австрија е важен надворешно-трговски партнер на Македонија, затоа што досега нејзините фирми имаат вложено најголем износ на капитал во вид на СДИ, пред сè во сферата на производството на неметали. Најголемиот конкурент на Австрија во однос на обемот на вложениот приватен капитал е Грција, која засега има најголем број регистрирани проекти од овој вид, но вкупниот обем на вложените грчки директни инвестиции сè уште не може да го достигне австрискиот.

Најголемиот дел од приходите од овој пазар, како и воопшто, македонските извозници ги обезбедуваат преку извоз на текстилни хемиски производи, тутун, производи од металургијата, како и обувки и кожни производи. Меѓутоа, кога станува збор за извозот на готови текстилни производи во ЕУ, мора да се нагласи дека на овој пазар само мал дел од извозот претставува класичен извоз на текстил. Ова произлегува оттаму што склучената Спогодба за надворешно-трговска размена нуди многу подобар режим и повисоки квоти за определени текстилни категории

III. Надворешно-трговски партнери

што се наоѓаат под преференцијален режим, а што особено се однесува на ЛОН-доработката.

Табела 23

НАДВОРЕШНО-ТРГОВСКА РАЗМЕНА НА ЕВРОПСКАТА УНИЈА СО ЗЕМЈИТЕ ОД ЦЕНТРАЛНА И ИСТОЧНА ЕВРОПА ВО 1996 ГОДИНА

Земји од ЦИЕ	Извоз (во %)	Увоз (во %)	Трговски биланс (во мрд. ECU)
Естонија	2,4	2,2	0,6
Латвија	1,6	2,3	0,0
Литванија	2,1	2,2	0,4
Полска	28,5	24,7	7,6
Чешка	20,1	19,7	4,2
Словачка	5,7	6,9	0,6
Унгарија	14,4	17,8	1,2
Романија	6,4	7,2	0,8
Бугарија	2,4	3,4	0,0
Словенија	7,7	8,6	1,1
Албанија	1,1	0,4	0,5
Хрватска	5,6	3,5	2,1
БиХ	0,8	0,1	0,5
Македонија	1,2	0,9	0,4
Вкупно:	100% = 69,5 мрд. ECU	100% = 49,5 мрд. ECU	20,0 мрд. ECU

Извор: Eurostat Statistics in Focus, External Trade, No. 3, 1998, p. 4.

Според податоците во табелата 23, учеството на Република Македонија во вкупната размена на ЕУ со земјите од ЦИЕ во 1996 год. беше поголемо само во однос на Босна и Херцеговина, а речиси е еднаква со она на Албанија. Во однос на сите останати земји на ЦИЕ Македонија има помал обем на размена со овој дел на светот.

Причините за ваквите состојби лежат во структурата на македонскиот извоз во ЕУ, која е крајно неповолна и опфаќа токму такви производи за кои пазарот на ЕУ е особено затворен, т.е. за кои се води рестриктивен увозен режим. Освен тоа, освојувањето на поважни позиции на пазарот на ЕУ со ваков извоз е особено тешко и поради постоењето на остра конкуренција од т.н. новоиндустријализирани земји, а особено од земјите на ЦИЕ. На пример, во 1996 год. ставката на индустриски преработени производи изнесуваше околу 84% од вкупниот обем на разме-

ната на ЕУ со земјите на ЦИЕ. Во рамките на оваа ставка најважната производна група ја претставуваа машините и транспортните средства кои во вкупната размена учествуваа со 32,3%. По нив, со 23,5%, учествуваа производите класифицирани според материјалот на преработка, а разните готови производи зафатија 23,7%.²⁶

Во однос на земјите на ЦЕФТА, балтичките земји, Романија и Бугарија, Р. Македонија има уште еден хендикеп што ја намалува конкурентноста на нејзиното производство на пазарот на ЕУ. Така, сите овие земји користат преференцијали за своите производи кои се темелат на т.н. дијагонална кумулација, благодарение на склучувањето на асоцијативните договори со ЕУ. За жал, Р. Македонија може да користи само билатерална кумулација на потеклото на стоките, со што губи дел од компаративните предности и е ставена во нерамноправна положба во однос на горенаведените земји.

Посоодветното регулирање на односите со ЕУ би можело во голема мера да придонесе за подобрување на односите во надворешно-трговската размена на Р. Македонија. Ова практично значи отстранување на низа административни пречки во вид на долги и рестриктивни процедури за добивање на увозни дозволи од Унијата, што е од особено значење доколку се има предвид оценката на Комисијата на Европската заедница направена во декември 1993 год. за подобрување на извозните можности на Р. Македонија, каде се вели дека одделните субсектори во Македонија имаат посебен извозен потенцијал. Тука се вклучени производството на готови текстилни производи; склопувањето на возила и автобуси; готови кожни производи; електротехничка опрема; чевли; опремата за телекомуникации; пакување; електрични мотори; јагнешкото месо; металските производи; овошјето и зеленчукот; мебелот; преработки од храна и вино, градежништвото, автомобилски делови; тутун и цигари и др.²⁷

Еден од првите чекори за стекнувањето на подобри позиции во ЕУ е обезбедување на можноста за користење на дијагоналната кумулација на потеклото на стоките. Овој вид преференции се стекнува со потпишување на спогодба за слободна трговија со земјите – членки на ЦЕФТА и ЕФТА. Од сите нив, ваква спогодба имаме само со Словенија. Засега

²⁶ Eurostat Statistics in Focus, *External Trade*, No. 3, 1998, p. 4.

²⁷ *Tradenet*, Quarterly Buletin of PHARE Trade Information and Promotion Agencies, TIPA, Republic of Macedonia, Issue No. 1, 1998, p. 4.

постојат мали изгледи оваа спогодба да се искористи за обезбедување на преференцијален третман во сите земји-членки на ЕУ.

1.4. Надворешно-трговска размена со земјите на ЦИЕ

Некогашна Југославија, а во нејзин состав и Република Македонија, имаше развиени економски врски со источноевропските социјалистички земји кои му припаѓаа на тогашниот социјалистички блок – СЕВ. Мора да се нагласи дека во овој период односите во надворешно-трговската размена меѓу СФРЈ и СЕВ беа регулирани по клириншки пат. Добар дел од македонското производство наоѓаше пласман на пазарите на СЕВ, а воедно овде беа лоцирани и едни од главните снабдувачки канали со потребните суровини и репроматеријали. Во 1989 год. 40% од вкупниот извоз од Р. Македонија беше пласиран во СЕВ, а земјите на СЕВ обезбедуваа 44,1% од вкупниот македонски увоз.²⁸

Дезинтегрирањето на СЕВ веднаш доведе до намалување на обемот на размената. Во првите години по почетокот на транзицијата, надворешно-трговската размена бележеше општ надолен тренд во сите некогашни социјалистички земји, што се должеше на економските и политичките проблеми со кои сите тие се соочуваа. Исто така, како многу важен момент во надворешно-трговската размена на овие земји се појави недостигот на конвертибилни средства, без кои повеќе не можеше да се одвива меѓусебната размена. Заради тоа, во 1991 год. обемот на македонскиот извоз во овие земји опадна на 32,6% од вкупно реализираниот извоз во таа година, додека источноевропските земји реализираа 37,3% од вкупниот македонски увоз.²⁹

Меѓутоа, и по стабилизирањето на овие земји и на политичките состојби во нив, Р. Македонија не успеа да ги поврати поранешните позиции на нивните пазари. Така, во 1995 год. остварениот извоз во овој дел на светот изнесуваше 37,5% од вкупниот македонски извоз, додека во увозот земјите на ЦИЕ учествуваа со 25,3%.³⁰

²⁸ Документација за извоз на Република Македонија, Министерство за развој на Република Македонија, септември, 1998 год., Скопје.

²⁹ Исто.

³⁰ Исто.

Неповолниот тек на движењето на надворешно-трговската размена со овој дел од светот го достигна своето најниско ниво минатата година, кога Р. Македонија успеа да пласира само 8,3% од својот извоз на пазарите на ЦИЕ, а од нив увезе стоки во дел од 20,9% од вкупниот остварен увоз во земјата.

Табела 24

**НАДВОРЕШНО-ТРГОВСКА РАЗМЕНА СО ЗЕМЈИТЕ
ОД ЦЕНТРАЛНА И ИСТОЧНА ЕВРОПА, ВО ПЕРИОДОТ 1989–98 ГОДИНА (ВО %)**

Година	Извоз (% од вк. извоз)	Увоз (% од вк. увоз)
1989	40,0	44,1
1991	32,6	37,3
1995	37,5	25,3

Извор: Пресметано според податоциите од Документација за извоз на Република Македонија, Министерството за развој на Република Македонија, септември, 1998 год. и април, 1999 год., Скопје.

Причините за ваквите состојби се должат на фактот што земјите од ЦИЕ ја пренасочија надворешно-трговската размена кон земјите-членки на ЕУ, а со формирањето на ЦЕФТА се засили и нивната меѓусебна размена. Имено, штом салдото од надворешно-трговската размена мораше да се плати во конвертабилна валута, земјите од ЦИЕ се одлучија за увоз на стоки со висок квалитет од западноевропските земји, а формирањето на ЦЕФТА овозможи олеснување на размената на стоки и услуги меѓу самите земји од ЦИЕ по пат на намалување на царинската заштита и одобрување на други видови концесии.

Уште еден момент влијаеше на губењето на конкурентските позиции на Р. Македонија на пазарот на ЦИЕ – тоа е неповолната структура на македонскиот извоз која се заснова речиси исклучиво на примарни производи. Структурата на увозот на земјите во ЦИЕ, а особено на поупешните земји од т.н. Вишеградски регион е сосема поинаква. На пример, во вкупниот унгарски увоз електричните машини и патничките возила во 1996 год. зафаќаа 13,7%, нафтата и гасот 11,7%, додека предивата, ткаенините и слични производи само 5,7%.³¹ Во Полска електричните и индустриските машини сочинуваа 12,3% од вкупниот увоз на земјата во 1996 год., патничките возила 7,1%, а ткаенините, предивата и сродните

³¹ Eurostat Statistics in Focus, *External Trade*, No. 5, 1997, p. 3.

III. Надворешно-трговски партнери

производи 6,4%.³² Во истата година во Чешка електричната и индустриската опрема, специјалните машини за одделни индустрии и патничките возила зафатија 27,3%, а текстилните фабрики воопшто не се најдоа на листата на главни увозни производи на оваа земја.³³

Во ниту една од земјите на Вишеградскиот регион прехранбените производи, пијалаците, тутунот и цигарите и хемиските производи, како и обувките и кожните производи, кои се главни ставки на македонскиот извоз, не фигурираат на листата на главните увозни производи.

Увозната структура не се разликува многу ниту во далеку понеуспешните земји на ЦИЕ од оние што му припаѓаат на Вишеградскиот регион. На пример, во 1994 год. и во Романија главните увозни производи беа машините специјализирани за одделните индустрии и електричната опрема кои зафатија 10,8% од вкупниот увоз на земјата; нафтата и нафтените производи и природниот гас 20%, а предивото, ткаенините и сличните производи само 6,6%. И овде земјоделските и прехранбените производи воопшто не фигурираат како значајна увозна ставка.³⁴

Според тоа, Р. Македонија автоматски отпаѓа од конкурентската борба за овие пазари. Ова уште повеќе поради фактот што нашата земја не е член и не може да стане полноправен член на ЦЕФТА сè додека не биде примена во Светската трговска организација. Од истите причини таа не може да пристапи кон склучување на билатерални договори за слободна трговија со овие земји.

1.5. Надворешно-трговска размена на Република Македонија со прекуокеанските земји

Веќе беше нагласено дека 90% од надворешно-трговската размена на Република Македонија е ориентирана кон европските трговски партнери. Земјите на Африка, Латинска Америка и Азија имаат незначително учество во надворешно-трговската размена на нашата земја. Основните причини за слабиот интерес за разменување на стоки и услуги со овие земји е нивната голема географска оддалеченост што го отежнува транспортот, ја зголемува цената на разменуваните добра и е поврзано со големи ризици.

³² Eurostat Statistics in Focus, *External Trade*, No. 6, 1998, p. 4.

³³ Eurostat Statistics in Focus, *External Trade*, No. 7, 1997, p. 4.

³⁴ Eurostat Statistics in Focus, *External Trade*, No. 1, 1997, p. 4.

Охрабрува фактот што во последниве неколку години се интензивира соработката со САД и Канада. Така, во 1995 год. САД и Канада учествуваа со 3,0% во вкупниот македонски извоз, додека во 1997 год. нивното учество во извозот на Р. Македонија порасна на 9,6%. На страната на увозот во 1995 год. тие зафатија 3,7%, а во 1997 год. 4,8% од вкупниот износ на македонскиот увоз. Во 1998 год. само извозот во САД учествува 13,2% од вкупниот македонски извоз, а увозот од 5,3%. Секако, овде не станува збор за многу голем обем на размена искажан во апсолутни цифри. Но, присуството на македонските извозници на пазарите на овие две високоразвиени земји може да биде извонредно значајно во иднина и може да ѝ донесе голема полза на Р. Македонија. Тоа се пазари со голем потенцијал и платежно способна побарувачка. Обезбедувањето на пристап до нив значи можност за обезбедување на сигурен пласман на дел од македонското производство, што едновременно значи и можност за стекнување на информации и можности за увоз на современа техничко-технолошка опрема и за инвестициони вложувања на овие високоразвиени економии. Меѓутоа, за да бидат успешни на овие пазари, нашите фирми мора да покажат поголема способност за приспособување кон нивната динамичност и брзите промени на вкусовите на потрошувачите. Со други зборови, не е доволно само да се констатира дека еден дел од одобраниот контингент на производи не се реализира како што се очекувало, па во наредната година да се намали обемот на испораките, туку треба да се истражи пазарот и да се утврдат причините заради кои производите не се продаваат и едновременно да се прават прилагодувања и измени во производството кон новонастанатите услови, за во иднина да не се повтори истата ситуација. Ова секако ја наметнува потребата од измени во кадровската и организациската структура на работењето на нашите фирми и примената на современите техники на работење што доаѓаат од развиените земји.

Големата географска оддалеченост на одредени региони, како на пример азискиот, претставува проблем кој изгледа сè уште е непремостлив за повеќето македонски стопанственици. Но, веќе е крајно време да се бара начин да се премости проблемот на преголемата оддалеченост и да се интензивира соработката со овој дел од светот. Искуствата на некои од азиските економии, како на пример азиските тигри, можат да бидат исползувани при дефинирањето на правците на идниот развој на нашата земја со земање предвид на сите специфичности и разлики што постојат меѓу нашата и нивните економии. Меѓутоа, не е реално да се

очекува дека соработката со Јапонија и азиските тигри треба да ја замени или да ја надомести економската соработка со Кина. Кина е економија во чиј скорешен економски подем повеќе не се сомневаат ниту најголемите светски авторитети.

2. Промени во регионалната насоченост и потребни активности

1. Надворешно-трговската размена на Република Македонија бележи голема концентрација на надворешно-трговските врски и односи на мал број странски партнери. Така, Македонија разменува 87% од својот извоз и 80% од својот увоз со само 14 земји во светот, од кои само пет или шест (Германија, Грција, Италија и поранешните југословенски републики) можат да се окараактеризираат како стратешки партнери на земјата. Ваквата концентрација на надворешно-трговската размена на мал број партнери секогаш носи со себе голем ризик во поглед на нормалното функционирање на стопанството. Споредбено, како што веќе беше речено, Словенија која веќе има четиринаесет стратешки партнери (колку што е вкупниот број на трговски партнери кај нас), смета дека е од исклучителна важност за стабилноста на стопанството бројот на стратешките партнери на земјата да се зголеми на барем дваесет.

2. Во оваа смисла, Македонија мора да настојува на зајакнувањето и развивањето на трговските врски и повисоките форми на соработка со што поголем број земји-членки на Европската унија. Меѓутоа, едновремено треба да се дејствува во правец на усовршување и развој на организацијата на извозот, со цел да се надминат пречките во однос на премостувањето на големите географски растојанија и настап на пазарите на прекуокеанските земји. Овде, пред сè, се мисли на обезбедувањето на поголемо присуство на македонските извозници на пазарите на САД и Канада и, исто така, барање на можности за обезбедување на пристап до пазарите на Источна и Југоисточна Азија, т.е. обезбедување на стратешки праг на извоз во Јапонија, Кина, па и Индија. Сите погоре споменати економии имаат огромен потрошувачки потенцијал, а навременото обезбедување на одредени позиции на нивните пазари би било од исклучителна (стратешка) важност за македонските стопанственици. Поголеми пречки во оваа смисла, освен проблемот на големата географска оддалеченост, теоретски не би требало да има, затоа што потенцијалот на македонските извозници е минорен во споредба со пазарниот потенцијал на овие земји.

3. Македонските извозници не смеат да го запостават пазарот на Русија и Украина, со кои во составот на поранешната држава постоеја развиени трговски односи и соработка. Тешкотиите со кои се судруваат овие економии предизвикаа значително намалување на обемот на надворешно-трговската размена на земјата, што остави значителни последици и врз размената со Македонија, особено по пренесувањето на азиската финансиска криза во оваа економија, кога беа откажани повеќе значајни зделки со некои од најголемите македонски фирми. Неповолните состојби нема вечно да траат, па затоа македонските стопанственици не смеат лесно да се откажуваат од присуството на рускиот и украинскиот пазар, туку напротив, имајќи го предвид пазарниот и економскиот потенцијал на овие земји, треба да настојуваат да ги одржуваат врските и соработката и да настојуваат што повеќе да ги развијат.

4. Во претходно изложениот текст, за секоја групација на земји, а кај одделни групации и за секоја одделна земја беше говорено за производите што ги претставуваат најважните извозни ставки на земјата или што би требало да го сочинуваат носечкиот дел на македонскиот извоз. Така, веќе беше истакната оценката на Комисијата на Европската заедница за земјите-членки на Европската унија, според која најважните извозни производи од Македонија би требало да потекнат од следниве индустрии: производството на готови текстилни производи; склопувањето на возила и автобуси; готови кожни производи; електротехничка опрема; чевли; опремата за телекомуникации; пакување; електрични мотори; јагнешкото месо; металските производи; овошјето и зеленчукот; мебелот; преработки од храна и вино, градежништвото, автомобилски делови; тутун и цигари и др.

Иако оваа извозна структура е изготвена од аспект на потребите на пазарот на ЕУ, сметаме дека би била соодветна и за пазарите на земјите од Централна и Источна Европа. Во изминативе години носечката извозна структура на Македонија во земјите на ЦИЕ ја претставуваа суровините, кои сочинуваа скоро половина од вкупно остварениот извоз на овие пазари, ткаенините, пијалаците и тутунот и производите класифицирани според материјалот на обработка. Оваа неповолна извозна структура секако е една од главните причини за големиот пад на обемот на реализираниот македонски извоз на овој економски простор.

5. Размената со соседните земји е заснована, главно, на традиционалните производи и производите на базичната индустрија, што е последица на економската структура и техничко-технолошката заостанатост

на балканските економии. Со мали исклучоци, балканските економии развиле конкурентни стопанства, па затоа борбата за задржување на освоените позиции на овие пазари е изложена на силни конкурентски притисоци. Заради сличната стопанска структура, балканските земји немаат особен интерес за увоз на македонски стоки. Од друга страна, нивното отворање кон земјите од ЕУ и формирањето на ЦЕФТА, услови прилив на стоки со подобар квалитет и под поповолни услови во надворешно-трговската размена од оние што можат да ги обезбедат македонските стопанственици. Соработката со единствената соседна земја која е членка на ЕУ – Грција е од особен интерес во доменот на странските директни инвестиции. Навлегувањето на грчкиот капитал во нашето производство би дало позитивни ефекти, доколку тој се јави во улогата на носител на европските стандарди за квалитет и доколку се обезбеди диверзификација и диференцијација на производството, кое пред сè треба да биде наменето за извоз. Така, може да се обезбеди полесен продор на македонските стоки на пазарите на ЕУ, но и на пазарите на соседните земји. Со нашиот северен сосед, СР Југославија, ситуацијата е поинаква, затоа што нашите стопанства досега беа комплементарни. Од овие причини, штетите што македонското стопанство ги претрпе поради воените дејствија врз овој наш сосед од март месец годинава па до денес се големи, а размената со еден од нашите важни трговски партнери во овие услови сосема е замрзната. Најмногу се засегнати текстилната индустрија (производството на конфекција и ткаенини) што претставуваше 1/4 од вкупниот македонски извоз на пазарот на СР Југославија; производството на челик и железо, кое минатата (1998) година сочинуваше 1/5 од вкупниот македонски извоз на југословенскиот пазар и покажуваше тенденција на пораст, кој за оваа година требаше да претставува зголемување од 30%, т.е. дуплирање на физичкиот обем на испорачаните железни и челични производи; производството на бакарна жица и кабли, што беше високо интегрирано и традиционално извозно производство на македонската и југословенската економија; производството на различни делови за автомобилската индустрија на СР Југославија, како на пример: кваки за автомобилски врати, ретровизори и акумулатори што беа специјално дизајнирани за автомобилите на „Застава“; а последиците се особено тешки за земјоделското производство, затоа што Косово беше главниот пазар за овој вид на производи, т.е. овде се реализираа 79% од вкупното производство на раноградинарски зеленчук, пред сè домати, 33% од производството на зелка, 32% од производството на краставици, како и

64% од производството на грозје, 44% од производството на бостан и 39% од производството на јаболки. Нестабилната политичка ситуација на Косово уште минатата година услови намалување на извозот на земјоделски производи од Македонија за 23%. Земајќи го предвид сето погоре кажано, како и несомнените последици што ги преживува и ќе ги преживува македонската економија од воениот судир кај нашиот северен сосед, од посебна важност е Македонија да издејствува стекнување на централна позиција во процесот на обновата и реконструкцијата на оваа економија, сега кога војната заврши.

6. Сепак, изборот на пазарите и асортиманот на производите со кои ќе се настапува на секој од странските пазари не е задача на Владата или на Министерството за трговија. Градењето на извозната стратегија е задача на фирмите, кои веќе се јавуваат како извозници или имаат визија за долгорочен раст и развој, што во наши услови ја наметнува неопходноста од размислувањето за реализација на дел од производството во странство. Одговорот на кои пазари и со какви производи треба да се настапува го даваат услугите за маркетинг на фирмите по пат на темелни проучувања на потребите, вкусовите и платежната моќ на пазарите на кои се настапува или каде што се сака да се направи продир. Во собирањето на потребните податоци можат да побараат помош од специјализираните куќи за маркетинг-истражувања во странство, од Стопанската комора на Република Македонија, како и од нашите конзуларни претставништва и амбасади во странство. За жал, нашите фирми имаат многу слаби и неразвиени маркетиншки служби, кои кога добиваат информација дека извозните контингенти од странските нарачатели за наредната година се намалуваат, не наоѓаат за сходно ниту да направат истражување на факторите кои довеле до ваквото намалување на нарачките. Доста пропусти постојат и во работењето на Комората, а барем досега и амбасадите не се поактивно ангажирани во овој домен.

7. Според тоа, очигледно е дека нашите стопанственици мораат да го менуваат своето однесување со цел да се прилагодат на сè она што значи вистинско пазарно стопанисување и деловност во работењето, а пред сè мораат да се потрудат да го подигнат нивото на својот кредибилитет во очите на своите странски партнери. Ако е веќе извесно дека основниот услов за нашиот опстанок е извозната ориентација на нашето стопанство, тогаш мора да се сфати дека гледано на долг рок позитивните резултати се можни само ако нашите стопанственици се однесуваат како верен, активен и ефикасен партнер во надворешно-трговската размена.

Со други зборови, треба целосно да се прифати кодексот на однесувањето на современите развиени пазари.

8. Кај нашите стопанственици досега постоеја две крајности во размислувањата за тоа како може да се успее во креирањето и примената на извозната стратегија на фирмата. Според едната од нив се смета дека успехот во извозот може да се постигне само доколку се освојат некои високо софистицирани производства, и секогаш се истакнува дека за остварувањето на ваква извозна стратегија нашите фирми немаат доволно капитал. Другата крајност во размислувањата е убедувањето дека продорот на странските пазари може да се обезбеди со пласирање на што е можно поголеми количества на производи со среден или низок квалитет и со ниски цени. Се чини дека ваквото убедување беше прифатено од поголемиот број наши фирми. Со оглед на големината на нашата земја и ограниченоста на нејзиниот економски капацитет, извесно е дека немаме услови за реализирање на трајна извозна експанзија од ваков вид. За нашата земја успехот на странските пазари ќе биде можен само ако се избориме за производство со врвен квалитет, дури и под услов продажните цени да бидат повисоки, затоа што во западните економии веќе одамна се минати времињата кога цената на производите беше пресудниот фактор што одлучуваше за нивната продажба. Високиот животен стандард и големата платежна моќ на населението во овие земји доведе до зголемување на побарувачката за висококвалитетни производи заштитени со посебен заштитен знак или трговска марка. Значи, пласманот на производите на овие пазари го гарантира квалитетот, а цената на производите паѓа во втор план. Македонските фирми треба да се ориентираат кон производството на диференцирани производи со висок квалитет што ќе бидат наменети за однапред точно дефинирани сегменти на одделните странски пазари.

9. Стопанствениците и сите останати надлежни структури во земјата при формулирањето на извозната концепција мора да водат сметка за тоа дека една земја успешно се вклопува во меѓународната трговија, не само кога ќе успее да најде пласман за своите производи и услуги во странство, туку кога во исто време успешно ќе ги следи тековите на меѓународниот капитал, а пред сè на оној од приватни извори. Затоа, треба да се посвети посебно внимание на изборот на странските фирми кои ќе го вложуваат својот капитал кај нас и да се формулира јасна национална стратегија за привлекување на странскиот капитал во вид на директни инвестиции. Ова значи дека за да може една земја успешно да се вклопи

во меѓународните трговски текови не треба да води сметка само за обемот на СДИ што ќе бидат привлечени во нејзиното стопанство, туку треба да успее да привлече капитал во дејности и гранки што се од посебна важност за нејзиниот иден стопански раст и развој, што ќе обезбедат проток на информации за современите техничко-технолошки трендови и што нема да го попречуваат развојот на сопствената техничко-технолошка база. Позитивните ефекти за развојот од СДИ се можни само тогаш кога активностите на странските фирми во економијата-домаќин се проследуваат со домашна инвестициона активност која е ориентирана кон формирањето на снабдувачка инфраструктура за потребите на производството во кое функционира странскиот капитал. Во спротивно, тврдењето дека СДИ немаат непожелен ефект врз билансот на плаќања на земјата е неосновано. СДИ што можат да придонесат за зголемувањето на конкурентната способност на националната економија во странство, истовремено можат да ја зголемат увозната зависност на земјата од суровини и репроматеријали неопходни за организирање на производствата во кои е вложен странскиот капитал. Затоа, треба да се биде внимателен и при привлекувањето на странскиот капитал и при изборот на партнерите, а и при оценката на ефектите што се очекуваат од вложувањата во вид на СДИ во земјата.

10. Присуството на СДИ во нашата земја за воспоставување на производство што ќе вклучи во извозната понуда диференцирани, лесно препознатливи производи, заштитени со посебен заштитен знак или марка, е неопходно. Имено, ваквото производство не може да се воспостави без современа техника и технологија, а сосема е нереално да се очекува дека македонските фирми можат да обезбедат создавање на низа сопствени оригинални производи, со сопствен заштитен знак во индустрии кои се веќе одамна воспоставени и функционираат во светот. Со оглед на фактот дека земјата веќе се соочува со проблемот на презадолженост, од една страна, а од друга страна, преку кредитите секогаш не е можно да се донесат и да се применат саканите технологии и know-how, од исклучителна важност за идниот развој е настојувањето да се воспостават контакти и врски со стратешки партнери, пред сè од западните развиени економии и да се привлече нивното внимание со цел тие да го вложат својот капитал во вид на странски директни инвестиции со што ќе се прифати нивната технологија во производството, а потоа извозот ќе оди со странскиот заштитен знак или марка. Вакви стратешки партнери е пожелно да се најдат за производството од сферата на прехранбе-

ната индустрија и производството на пијалаци, преработката на тутун и цигари, производството на мебел и на електрични апарати, во хемиската и фармацевтската индустрија, електронската индустрија и туризмот. Овде мора да се нагласи дека изборот на индустриите не е направен според нивните компаративни предности, затоа што во моментот Македонија не поседува изразити компаративни предности во постојното производство во однос на повеќето европски земји. Изборот на индустриите е направен според расположливите потенцијали, било во суровинската база за определен вид производство или расположливиот стручен кадар, што може да се земе предвид како стартна основа за нивен понатамошен раст и развој. Меѓутоа, овде мора да се има предвид еден исклучително важен момент. Кога странските фирми се заинтересирани за вложување на својот капитал во овој дел на светот, нивното прво прашање е: „каде можам да го вложам својот капитал најефикасно и најефективно на Балканот?“ Ова, фактички, значи дека тие се во потрага по фирми кои веќе покриваат еден поголем дел од потребите од одреден вид на производи во балканскиот регион, што практично значи поседување на определен произведен и извозен потенцијал, т.е. конкурентски потенцијал, кој лесно би можел да биде пренасочен во некој од другите делови на Европа. Сосем е извесно дека македонските фирми во овј поглед се хендикепирани. Обезбедувањето на различни бенефиции за странските фирми од страна на владата не би обезбедило значителни позитивни ефекти во поглед на зголемувањето на приливот на СДИ во земјата. Во оваа смисла најпожелно би било применувањето на една општа стратегија (програма) за поттикнување на севкупната инвестициона активност во земјата, со осмислена кредитна и даночна политика, која ќе ги стави во сосема рамноправна положба домашните и странските инвеститори.

11. Она што е во доменот на владата на една земја, во смисла на обезбедување на поддршка на извозот, е создавање на поволно опкружување за развој и непречено работење на фирмите, креирање на соодветен и осмислен систем на поддршка и поттикнување на извозот, како и организирање на соодветна промотивна активност на извозот. Промотивната активност мора да биде креирана и добро осмислена од страна на стручни лица. Таа не смее да се темели само на предностите што ги поседува нашата земја и одделните фирми, туку треба и да ја истакне објективната можност за реализација на овие предности. Во оваа смисла неопходна е поткрепата на промотивната активност со соодветна политика на поддршка и поттикнување на извозот. Не постои развиена земја, т.е. земја

што има добро организиран извоз, во која не постои соодветен и осмислен систем за поддршка и кредитирање на извозот. Без ваков систем извозот во современи услови е незамислив. Македонските стручњаци имаат обврска добро да ги проучат примерите од малите развиени економии во светот, кои користат софистицирани методи на поддршка на својот извоз и нивните искуства да ги вградат во сопствена и оригинална македонска политика на поддршка на извозот.

12. Обезбедувањето на поволно опкружување за поттикнување на развојот на успешни и ефикасни фирми, што ќе бидат конкурентно способни и на домашниот и на странските пазари, подразбира пред сè постоење на атмосфера на лојална пазарна конкуренција и систем со општо познати и прифатени правила на игра. Не постои високоразвиена земја во светот што не води некаква политика на заштита на националното стопанство од странска конкуренција, пред сè од нелојалната.

Либерализацијата на надворешно-трговскиот систем и неприменувањето на изготвените стандарди за квалитет доведе до наплив на странски стоки, наменети пред сè за широка потрошувачка, со сомнителен квалитет и дампинг цени, што создаде услови за поттикнување на нелојалната конкуренција на македонскиот пазар, од која најмногу настрадаа домашните фирми. Едновремено, дефицитот на трговската размена на Македонија во 1998 год. се доближи до износот од 600 мил. САД \$, што предизвикува загриженост кога е општо познато дека ваквата состојба не е резултат на засилената инвестициона активност во земјата. Факт е дека гледано на долг рок административните ограничувања на увозот се покажуваат како непожелни, затоа што тие неминовно водат кон реакција од страна на меѓународната заедница, што од своја страна доведува до ограничување на извозот во истите тие земји. Но, исто така, не постои земја во светот, особено не меѓу развиените, што дозволува неконтролиран и штетен увоз кој предизвикува појава на нелојална конкуренција и уништување на домашните производни потенцијали. Во таа смисла во Македонија неопходно е:

- да се дефинира каков увоз на земјата ѝ е неопходен заради нормалното функционирање на стопанството, каков увоз е пожелен заради поттикнување на конкурентски пазарен амбиент и каков увоз е непожелен и непотребен, т.е. неоправдано го оптоварува билансот на плаќања на земјата;
- заштитата на стопанството од непожелниот и непотребниот увоз да се изврши по пат на институционализирање на други мерки и

III. Надворешно-трговски барјери

инструменти, освен царините, во надворешно-трговскиот систем на земјата, што се прифатени и широко се применуваат од страна на меѓународната заедница. Овде, пред сè, се мисли на увозните такси, антидампиншките мерки и сл.;

- институционализирање и примена на стандардите за квалитет на стоките што можат да се пласираат на нашиот пазар, со што едновремено се заштитуваат домашните потрошувачи од употреба на стоки кои можат да бидат штетни по нивното здравје, домашните производители од нелојална конкуренција, а индиректно се обезбедува и заштита на билансот на плаќања на земјата.

IV. МОЖНОСТИ ЗА ЕКСПАНЗИЈА НА ИЗВОЗОТ

A. ИЗВОЗ НА ИНДУСТРИЈАТА

1. Можности за експанзија на извозот на стоки

За Република Македонија експанзијата на извозот е определба без алтернатива. Извозот претставува аргументи зададена цел. Повеќе основни и меѓузависни димензии ја детерминираат извозната експанзија како стратегиска цел, но и како објективна претпоставка и решавачки фактор за динамизирање на растежот на материјалното производство и на економскиот и на вкупниот општествен развој на Република Македонија.

Во сегашните состојби во нашето стопанство во целина, а во извозниот сектор посебно, објективно е сериозно отежнато изготвувањето на една потполно втемелена проекција на можната експанзија на извозот во наредниот среднорочен, а особено во подолгорочен период. Статистичките податоци за обемот, динамиката и структурата на извозот и на вкупната надворешно-трговска размена се некомплетни, а во одделни сегменти и несигурни, особено за периодот меѓу 1990 и 1995 година.

Покрај проблемот на вистинското значење на показателите за делот од остварениот извоз на стоки по извршена доработка на привремено увезени стоки во странска сопственост, неспоредливоста на податоците произлегува и од фактот што некаде до 1992 година размената со поранешните југословенски републики има третман на внатрешна размена, потоа, во текот на наредните две години, во податоците за извоз и увоз се содржани различни недефинирани примеси (извоз на стоки по потекло од СР Југославија, регистриран како извоз од Република Македонија и сл.), така што статистиката на надворешната трговија може да се смета за релативно веродостојна дури по 1995 година.

Можностите за експанзија на извозот на стоки ќе се анализираат: (1) од аспект на обновата и модернизацијата на извозното стопанство;

(2) низ призмата на регионалната насоченост на извозот; (3) со согледување на конкретните можности за експанзија на извозот на индустриски стоки; (4) низ анализа на најзначајните извозни производи; и (5) низ анализа на интерните и екстерните ограничувачки фактори и претпоставки за зголемување на извозот.

1.1. Обновата и модернизацијата на производството како иницијален фактор за експанзија на извозот

Во економската програма на Владата на Република Македонија како основна задача на тековната и развојната политика е утврдена обновата на постојното стопанство, а посебно на индустриското и земјоделското производство, со едновремени промени во структурата на производството (види таб. 25).

Табела 25

ФИЗИЧКИ ОБЕМ НА ПРОИЗВОДСТВО НА ПОВАЖНИ ПОТЕНЦИЈАЛНО ИЗВОЗНИ ИНДУСТРИСКИ ПРОИЗВОДИ ВО ПЕРИОДОТ 1990–1997 ГОДИНА

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Индекс 1997/1990
Дебели и средни лимови, 000 тони	506,6	514,9	265,5	156,1	73,0	40,9	113,8	164,4	32,5
Други ладновалани лимови од сите димензии, 000 тони	288,5	240,7	112,0	60,7	—	9,5	12,3	15,9	5,5
Заварени цевки и профили, 000 т	103,2	77,6	74,3	31,3	18,6	24,1	22,0	31,2	30,2
Феролегури, 000 т	85,1	77,4	107,9	78,4	62,9	72,0	92,6	85,9	100,9
Сурово олово, 000 т	28,6	30,5	27,9	23,6	20,6	24,0	29,3	30,5	106,6
Рафинирано олово, 000 т	21,9	19,3	23,3	21,9	21,0	22,5	23,6	26,1	119,2
Суров цинк, 000 т	56,7	56,1	52,7	51,9	42,0	44,1	59,4	59,7	104,8
Рафиниран цинк, 000 т	17,4	17,2	14,5	3,3	4,5	34,5	37,9	31,3	54,9
Пресувани производи од алуминиум и алуминиумски легури, 000 т	8,8	7,8	5,2	4,8	5,0	3,7	3,9	5,6	63,6
Стаклена волна и влакна, 000 т	2,7	1,2	1,8	0,4	1,3	3,0	1,5	1,0	37,0
Шамотен материјал, 000 т	26,2	12,6	9,5	5,9	4,7	3,0	2,5	1,8	6,9
Силика, динас материјал, 000 т	8,4	3,1	1,4	0,2	0,2	0,0	0,2	0,3	3,6
Друг огноотпорен материјал, 000 т	9,0	7,4	6,1	4,1	4,1	3,5	3,0	4,0	44,4
Керамички плочки, 000 т	49,7	40,6	26,1	15,1	12,7	5,0	1,8	6,8	13,7
Одливки од сив лив, 000 т	5,8	4,8	2,7	1,2	1,2	0,6	0,4	0,5	8,6
Одливки од обоени метали, 000 т	3,2	1,9	0,5	0,3	0,2	0,3	0,4	1,0	31,3

IV. Можности за експанзија на извозиш – индустрија

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Индекс 1997/1990
Лимени и железни конструкции за градежништво, 000 т	26,5	16,3	12,2	7,2	6,3	6,5	11,8	12,3	46,4
Градежни метални елементи, 000 т	9,2	5,5	1,1	1,4	0,9	0,3	0,4	1,5	16,3
Конструкции од обоени метали, 000 т	2,2	1,1	0,3	1,0	0,5	0,7	–	–	–
Машини работилки за обработка на метал, во тони	1233	485	189	322	93	71	72	6,7	5,4
Пумпи, во тони	1109	423	127	–	–	–	–	–	–
Автобуси – монтажа на каросери и шасии, во 000 тони	9,5	12,1	6,1	4,4	2,8	0,6	0,6	0,7	7,4
Микро мотори, во тW	49,3	22,9	21,5	17,3	10,3	15,0	31,6	48,9	99,2
Кабли и проводници, 000 тони	2,4	3,4	3,4	6,1	5,0	5,1	6,1	6,5	270,8
Фрижидери, во 000 парчиња	156,3	136,0	138,9	98,5	95,2	50,7	20,1	11,8	7,5
Апарати за длабоко замрзнување	23,7	18,0	8,5	10,5	10,7	5,4	1,7	0,3	1,3
Полиакрилонитрилни влакна, 000 т	20,2	14,2	16,9	16,2	15,6	8,9	9,4	12,3	60,9
Полиестерски влакна, 000 т	16,5	12,4	11,2	4,5	8,6	9,9	3,2	3,8	23,0
ПВЦ прав, 000 т	44,1	24,5	9,2	2,1	–	–	4,0	10,3	23,4
ПВЦ – примарни преработки, 000 т	17,7	12,1	10,2	9,4	11,2	10,6	13,1	16,6	93,8
Готови лекови, во тони	872	7,6	392	245	327	461	408	50,1	57,5
Детергенти, 000 т	20,0	18,6	15,4	20,1	19,6	21,5	20,2	22,9	114,5
Козметички препарати, 000 т	2,2	1,5	1,6	0,9	0,9	0,7	0,6	0,6	27,3
Портланд цемент, 000 т	639,0	605,7	516,1	499,1	486,5	523,5	490,9	610,8	95,6
Памучно предиво, 000 т	17,0	9,3	9,1	7,7	7,6	5,1	6,3	4,0	23,5
Волнено предиво, 000 т	14,0	9,4	7,0	5,9	4,9	3,9	4,0	4,4	31,4
Памучни ткаенини, 000 м ²	61,3	37,7	29,0	24,5	27,5	15,5	16,5	9,8	16,0
Волнени ткаенини, 000 м ²	14,6	11,4	10,1	9,6	8,3	7,6	5,5	5,4	37,0
Трикотажна конфекција, 000 т	4,1	3,4	2,8	2,6	1,8	1,1	1,6	1,0	24,4
Конфекција на долна облека, 000 м ²	29,6	21,0	18,2	18,7	16,8	16,2	13,0	12,1	40,9
Конфекција на облека, 000 м ²	19,5	13,1	12,1	13,1	10,5	11,4	10,2	9,4	48,2
Кожни обувки, 000 чифта	6028	3566	3303	2168	1221	956	972	1138	18,9
Гумени производи за чевли, 000 т	3,3	3,0	3,0	2,8	2,0	1,1	0,8	0,6	18,2
Пиво, 000 хл	958,2	928,0	860,8	951,9	725,0	620,2	622,2	600,1	62,6
Ферментираан тутун, 000 тони	26,5	16,6	22,3	26,0	21,1	16,2	14,0	14,9	65,2
Цигари, милијарди парчиња	16,3	17,3	14,0	9,6	13,5	10,6	7,9	9,7	59,5

Извор: Сџајисџички годишник на РМ за 1993, сџр. 358–362 и за 1998, сџр. 420–425.

Минимална цел би требало да биде вредноста на извозот во релативно краток рок, а најдоцна до 2003 година, да се врати на нивото остварено во 1990 година.³⁵

Потенцијалните можности за зголемување на производството на одделни производи, кои во изминатиот период имаа значајно учество во извозот, можат ориентационо да се согледаат од показателите за остварениот физички обем на производството во 1990 и во 1997 година (види таб. 26).

Најголемиот дел од постојните производни капацитети во областа на индустријата можат релативно брзо да се реактивираат, односно значително да го зголемат своето производство, со постојниот или со изменет производен асортиман, а со тоа и производството за извоз, но со неопходна техничка обнова и технолошка модернизација.

Табела 26

**ФИЗИЧКИ ОБЕМ НА ПРОИЗВОДСТВОТО НА НЕКОИ ПОЗНАЧАЈНИ
ИНДУСТРИСКИ ПРОИЗВОДИ ВО 1990 И 1997 ГОДИНА**

	1990	1997	Индекс 1997/1990
Топловалани и ладновалани лимови во 000 тони	759,1	180,3	23,8
Заварени цевки и профили во 000 тони	103,2	31,2	30,2
Пресувани производи од алуминиум и легури во 000 тони	8,8	5,6	63,6
Шамотен и друг огноотпорен материјал во 000 тони	43,6	6,1	14,0
Автобуси во 000 тони	9,5	0,7	7,4
Фрижидери и замрзнувачи во 000 парчиња	180,0	12,1	6,7
Полиакрилни и полиестерски влакна во 000 тони	36,7	16,1	43,9
ПВЦ прав и примарни преработки во 000 тони	61,8	26,9	43,5
Памучно и волнено предиво во 000 тони	31,0	8,4	27,1
Памучни и волнени ткаенини во 000 м ²	75,9	15,2	20,0
Текстилна конфекција (сите видови) во 000 м ²	53,2	22,5	42,3
Кожни обувки во 000 чифта	6028	1138	18,9
Ферментиран тутун во 000 тони	26,5	14,9	56,2
Цигари во милијарди парчиња	16,3	9,7	59,5

Извор: Статистички годишник на РМ за 1993, стр. 358–362 и за 1998 година, стр. 420–425.

Детални податоци по видови и групи производи се дадени и во Прилог бр. 2.

³⁵ Заедно со остварената продажба во поранешните југословенски републики која тогаш, во 1990 година имаше третман на внатрешен промет.

Со оглед на различната техничко-технолошка, финансиска и кадровска состојба во одделни производни капацитети, динамиката на зголемување на производството и потенцијалните извозни ефекти не можат да се согледаат без конкретна анализа на секое поединечно претпријатие. Затоа се укажува само на некои насоки.

За зголемување на производството и на извозот на поголемиот дел од претпријатијата во областа на традиционалните преработувачки и некои други индустриски гранки (текстилна, кожарска, чевларска, дрвна, прехранбена, хемиска и др.) потребни се релативно скромни средства за неопходната техничка обнова и технолошка модернизација, а далеку потежок проблем претставува недостигот на потребни обртни средства. Тие средства треба да се обезбедат од посебни извори, односно од поволни кредитни линии за обртни средства. Исто така, на овие претпријатија им е неопходна и помош на државата за пробив на одредени странски пазари, со склучување на соодветни меѓудржавни аранжмани. Зголемувањето на производството и на извозот на претпријатијата од областа на производството на автобуси, некои металопреработувачки капацитети и др., покрај споменатите финансиски проблеми, во основа ќе зависи од обезбедувањето на поволни средства за кредитирање на производството за извоз и на извозот.

Посериозна техничка обнова и технолошко осовременување е неопходно кај машиноградбата, производството на разладни уреди, електроиндустријата, електрониката и др. Нивното производство и извозот можат да се зголемуваат првенствено со непосредно поврзување со ремирани странски партнери заради вклучување во современите технолошки и маркетиншки текови.

Некои индустриски претпријатија во црната и обоената металургија, машиноградбата, производството на енергенти и др., излезот од тешката положба ќе мора да го бараат во поврзувањето со странски стратешки партнери.

Значително побрзата динамика на порастот на извозот од порастот на вредноста на производството и на физичкиот обем на индустриското производство укажува на реалните можности вкупниот извоз во наредниот период да се зголемува по стапка на годишен пораст од 7% и над 7%. Со таквиот пораст, вредноста на извозот во 2003 година би го достигнала нивото од околу 1.800 милиони долари. Всушност, тоа би требало да претставува минимална цел на експанзијата на извозот.

Табела 27

**СТАПКИ НА НОМИНАЛЕН ПОРАСТ НА БРУТО ДОМАШНИОТ ПРОИЗВОД,
НА ФИЗИЧКИОТ ОБЕМ НА ИНДУСТРИСКОТО ПРОИЗВОДСТВО
И НА ИЗВОЗОТ НА СТОКИ ВО ПЕРИОДОТ 1995–1998 ГОДИНА**

– Во % во однос на претходната година

	1996	1997	1998
Бруто домашен производ (1)			
– Вкупно	4,1	4,9	4,4
– Индустрија	3,3	6,6	8,7
Физички обем на индустриско производство	3,2	1,6	4,5
Извоз на стоки			
– Вкупно	-4,7	7,8	7,4
– Индустрија	22,	23,8	7,4

Извор: Завод за статистика на РМ, Статистика на надворешната трговија и Претходни статистички податоци за РМ, 1998 година, стр. 17, 22 и 28.

(1) За БДП за 1997 година претходни податоци, а за 1998 година проценка.

**1.2. Можности за зголемување на вкупниот извоз на стоки од
аспект на територијалната насоченост на извозот**

Можностите за зголемување на вкупниот извоз најнапред ориентационо ќе се согледаат поаѓајќи од следната работна претпоставка: да се задржи нивото на извозот во земјите, односно групациите на земји, во кои извозот во 1997 е зголемен во однос на 1990 година, а да се настојува да се достигне нивото од 1990 година во оние земји и групации во кои извозот е намален. Вака поставената цел би требало да се прифати како реално остварлива.

Како што се гледа од табела 28, во 1997 во однос на 1990 година е остварен поголем извоз само во земјите на ЕФТА и во групацијата „други развиени земји“, а кај сите други групации е забележано намалување. Особено големо е намалувањето во земјите на Централна и Источна Европа и поранешен СССР – за 335,8 милиони долари (74,3%) и во поранешните југословански републики – за 398,2 милиони долари (51,7%). Вкупното намалување на извозот во наведените групации земји изнесува 697,6 милиони долари.

IV. *Можносии за експанзија на извозот – индустрија*

Табела 28

ОСТВАРЕН ИЗВОЗ ВО ОДДЕЛНИ ПОЗНАЧАЈНИ ГРУПАЦИИ ЗЕМЈИ ВО 1990 И 1997 ГОДИНА

– Во милиони џековни долари

	1990	1997	Разлика	Индекс
ЕУ	470,8	447,4	-23,4	95,0
ЕФТА	54,0	80,4	30,4	148,9
Други развиени земји (1)	67,0	141,7	74,7	211,5
Земји на Централна и Источна Европа и поранешен СССР	451,8	116,0	-335,8	25,7
Земји во Развој (2)	66,2	20,9	-45,3	31,6
Републики од поранешна СФРЈ	770,3*	372,1	-398,2	48,3

Извор: Завод за статистика на РМ, Статистика на надворешна трговија и Соопштение од 27.VIII 1998 година.

(1) САД, Канада, групите западни индустриски земји и групите западноевропски земји.

(2) За 1990 година се офајдени земји во развој со извоз од над 10 мил. долари.

Разликата до остварениот вкупен извоз во 1990 и 1997 година произлегува од тоа што не се офајдени земји со релативно мал извоз.

** Продажба во поранешните југословенски републики која тогаш имаше шрејман на внатрешен промет.*

Доколку е задржано нивото на извоз остварен во 1990 година во групациите на земји во кои е намален, вкупната номинална вредност на извозот во 1997 година (по тековен курс) би била поголема за тој износ, односно би изнесувала 1.877,7 наместо 1.236,8 милиони долари.

Тоа значи дека вкупниот извоз во наредниот период би можел значително да се зголеми со макар и делумно враќање на нашите извозни стоки во земјите на Централна и Источна Европа и поранешниот Советски Сојуз, а особено во Русија и Украина. Се разбира, во новонастанатите економски и политички услови, а особено заради економската и социјалната криза во која, во транзициониот период, се наоѓаат поголемиот број од овие земји, таа цел може да се оствари само со организирано ангажирање на конкретните стопански субјекти во правец на зголемување на нивната конкурентност во однос на извозниците од развиените западни земји, но и со соодветни мерки на надворешно-трговската политика, како и со конкретни меѓудржавни аранжмани. Ангажирањето на државните органи е од посебно значење заради релативно скромните изгледи за зголемување на класичниот извоз на пазарите на тие земји. Далеку

поголеми се можностите за враќање на тие пазари со врзување на извозот на нашите земјоделски и индустриски производи (прехрана, пијалаци, тутун, текстилна конфекција, обувки, хемиски производи, транспортни средства и други готови производи), како и услуги во областа на градежништвото, во размена со енергенти (нафта и гас), суровини и полупроизводи за црната металургија и металопреработувачката индустрија, текстилната, кожарската, хемиската, дрвната и другите преработувачки индустриски гранки.

Значајни можности за зголемување на вкупниот извоз постојат и во размената со поранешните југословенски републики. Конкретната анализа на тие можности е мошне сложена и лимитирана, бидејќи врз извозот и врз вкупната надворешно-трговска размена во изминатиот период влијаеле, а и во наредниот период ќе влијаат голем број економски и политички фактори. Всушност, се работи за квалитативно нови односи во размената со новонастанатите земји на просторот на поранешна СФРЈ во споредба со слободната размена меѓу стопанските субјекти во рамките на поранешниот единствен југословенски пазар. Иако тешко може да се очекува достигнување на ист обем и исти односи во размената, сигурно е дека постојат реални економски услови (повеќедецениска репродукциона и деловна поврзаност на стопанствата, блискост на пазарите и др.) извозот во поранешните југословенски републики значително да се зголеми. Покрај другото, тоа е можно и под влијание на веќе склучените спогодби за слободна размена со овие новоформирани држави.

Под претпоставка намалениот извоз кај наведените групации земји целосно да се надомести до 2003 година, односно вкупната вредност на извозот на стоки во таа година да изнесува 1.878 милиони долари, тоа значи дека стапката на пораст на извозот би требала да изнесува 8% просечно годишно.

Од аспект на глобалната насоченост на извозот, посебно внимание заслужува конкретно да се истражат можностите за поголема надворешно-трговска размена и вкупна меѓународна економска соработка на нашето стопанство и со стопанствата од другите континенти, а особено со земјите од Северна Америка и Азија.

Со цел поконкретно да се согледа во кои земји во изминатите седум години извозот е намален, односно кои загубени пазари би можеле евентуално да се вратат во наредниот период и така да се зголеми нашиот вкупен извоз, ќе го анализираме нивото на извозот на Република Маке-

IV. Мојности за експанзија на извозот – индустрија

донија во одделни земји, наши позначајни надворешно-трговски партнери во 1990 и 1997 година. Притоа анализата ќе се ограничи само на земјите во кои Република Македонија во 1990 година извезла стоки во вредност поголема од 10 милиони долари.

Табела 29

ИЗВОЗ ВО ЗЕМЈИ ПОЗНАЧАЈНИ НАДВОРЕШНО-ТРГОВСКИ ПАРТНЕРИ ВО 1990 И 1997 ГОДИНА ³⁶

– Во милиони долари

	1990	1997	Разлика
Австрија	22,5	18,5	- 4,0
Белгија	17,8	10,3	- 7,5
Бугарија	45,1	31,7	- 13,4
Чешка и Словачка	50,1	15,1	- 35,0
Грција	49,7	97,4	47,7
Германија	228,5	194,8	- 33,7
Холандија	32,1	41,3	9,2
Италија	113,8	42,5	- 71,3
Романија	12,7	4,0	- 8,7
СССР (поранешен)	325,9	28,4	- 297,5
Швајцарија	25,7	64,4	38,7
Велика Британија	14,9	30,2	15,3
СР Југославија (1)	400,6	262,4	- 138,2

Извор: Документација за Студијата.

(1) Извозот за 1990 година претставува 52% од вкупниот извоз во поранешните југословенски републики.

Како што се гледа од табела 29, само во четири земји извозот е зголемен (за вкупно 110,9 милиони долари), а во другите земји извозот е намален за вкупно 609,3 милиони долари.

Под претпоставка во наредниот период да се достигне обемот на вкупниот извоз на стоки во наведените земји, што бил остварен во 1990 година, во 2003 година би се достигнало ниво од 1.789,4 милиони долари. Тоа би се остварило ако извозот во тие земји би се зголемувал по просечна годишна стапка од околу 7,6%.

Реално е да се очекува динамиката на пораст на извозот да се задржи со земјите во кои извозот е зголемен, а да се интензивира во земјите во кои е намален. Ова дотолку повеќе што со поголем број земји наши

³⁶ Не постојат официјални податоци по истите земји за 1998 година.

најзначајни надворешно-трговски партнери имаме значителен дефицит во меѓусебната размена на стоки.³⁷

Се разбира, можностите за зголемување на извозот за неколку стотини милиони долари под наведените претпоставки треба да се сфатат само ориентационо, односно како општ индикатор за тоа во кои правци треба да се истражуваат и реализираат конкретните можности за зголемување на извозот од аспект на неговата територијална структура. Очигледно е, меѓутоа, дека конкретната реализација ќе зависи од констелацијата на односите во меѓународната трговија, состојбите на одделните странски пазари и др.

Притоа треба да се имаат предвид радикалните промени во извозната ориентација на Република Македонија во периодот по нејзиното осамостојување, особено по 1995 година.

Табела 30

ЗЕМЈИ ВО КОИ Е ОСТВАРЕН НАЈГОЛЕМ ИЗВОЗ НА СТОКИ ВО 1998 ГОДИНА

	Извоз во милиони долари	Учество во %
1. Германија	283,0	21,4
2. СР Југославија	240,2	18,2
3. САД	175,1	13,2
4. Италија	96,8	7,3
5. Грција	83,3	6,3
6. Хрватска	54,1	4,1
7. Холандија	43,7	3,3
8. Бугарија	42,6	3,2
9. Словенија	41,3	3,1
10. Швајцарија	40,3	3,0
Вкупно	1.100,4	83,1

Извор: Документација за Студијата.

³⁷ Со земјите надвор од поранешна СФРЈ, во 1997 година е забележан дефицит, и тоа со: Германија 42,2; Грција 31,9; Италија 54,5; Бугарија 63,2; Русија 45,1; Украина 89,1; Турција 36,0; Австрија 26,2; Франција 30,0; Унгарија 18,6 милиони долари. Види: Соопштение на Заводот за статистика на РМ. Значителен дефицит во стоковната размена во 1997 година е остварен и со Словенија – 81,8 и со Хрватска – 31,3 милиони долари.

Според претходните статистички податоци за 1998 година, листата на земјите наши најзначајни надворешно-трговски партнери битно е променета.

Во однос на претходниот период, најголема експанзија на извозот е остварена во САД, Германија, Грција, Италија и Швајцарија, а извозот во Русија, која е на единаесето место, изнесува само 26 милиони долари (во 1995 година 87 милиони). Достигнатото ниво на вкупниот извоз во западните развиени земји покажува дека нашето стопанство располага со несомнен извозен потенцијал под конкурентски услови.

1.3. Мојности за експанзија на извозот на индустриски стоки

Извозот на индустријата, како дејност која континуирано остварува над 95% од вкупниот извоз на Република Македонија, на среден рок може да се зголемува првенствено со подигање на степенот на користењето на постојните капацитети и со пресвртување на негативниот тренд во правец на подинамичен пораст на производството во најголемиот број индустриски гранки, а особено во оние кои се носители на извозот. На подолг рок, извозот на индустриски стоки може да забележи позначајна експанзија само со модернизација и технолошка обнова на производните капацитети и со поврзување со реномирани странски партнери.

Во 1997 година индустријата на Македонија остварила извоз во вредност од 1.194 милиони долари. Тоа ниво е повисоко од она остварено во 1990 година (1.096,8) за 9,0%. Меѓутоа, во 1990 година како извоз од Република Македонија не се регистрирани значителни пласмани на индустриски стоки во поранешните републики на СФРЈ, чија федерална единка тогаш таа сè уште била, а во извозот во 1997 е вклучен и извозот во тие републики. Ако на извозот на индустриски стоки во 1990 година ги додадеме и пласманите во поранешните југословенски републики во износ од 543,6 милиони долари, вкупните надворешни пласмани (извоз) на индустриски стоки во 1990 година изнесуваат 1.640,4 милиони долари. Тоа значи дека регистрираниот извоз на индустријата на Република Македонија во 1997 година, во кој е вклучен и извозот во поранешните југословенски републики, фактички бил помал во споредба со вкупните надворешни пласмани во 1990 година за 446 милиони долари.

Ако се тргне од истата претпоставка како и кај вкупниот извоз на стоки – во 2003 година да се достигне извоз на индустриски стоки на ниво од 1990 година од околу 1.640 милиони долари, извозот во наредните години би требало да се зголемува по просечна годишна стапка од околу 8%.

Се чини дека таквата динамика ќе биде остварлива, бидејќи динамиката на извозот во текот на последните години покажува дека веќе започнал процесот на зголемување на извозот на производи од одделни индустриски сектори.³⁸

Посматрано по индустриски гранки и групи производи, извозот на некои од значајните индустриски сектори веќе го достигнал нивото од 1990 година. Тоа укажува дека во наредниот период може да се очекува динамизирање на извозот и на други индустриски стоки.

Основен предуслов за тоа е да се активираат индустриските капацитети, чиј степен на искористеност е релативно низок. Затоа е неопходно конкретно да се согледаат причините за изразито нискиот степен на искористување на инсталираните производни капацитети, и тоа во конкретни претпријатија, а особено оние од извозниот сектор. Така ќе се добие реална слика за влијанието на проблемите во самото производство (застарена опрема и технологија, снабдување со потребни сировини и репродукциони материјали, недостиг односно тешки услови за обезбедување на обртен капитал и др.), од една, и за влијанието на отежнатиот пласман на индустриските стоки на домашниот, а уште повеќе на странските пазари, од друга страна.

Да разгледаме сега некои конкретни можности за зголемување на извозот на одделни позначајни индустриски производи. И оваа можност ќе ја согледаме преку споредбата на остварениот извоз во 1997 и оној остварен во 1990 година. Тоа особено се однесува на производите од железо и челик, одредени галантериски производи од кожа и скај, обувки, текстилни предива и ткаенини, машини и транспортни уреди и некои хемиски, медицински и фармацевтски производи.

³⁸ Според претходните статистички податоци, во 1998 во споредба со 1997 година вкупниот извоз на индустриски стоки е зголемен за 7,4%, а кај некои индустриски сектори и за далеку поголем процент: машини и транспортни уреди 17%, производи класирани според материјалот за 14,6%, хемиски производи за 11,2% итн.

IV. Мојносии за експанзија на извозот – индустрија

Од споредбените показатели во табела 31 се гледа дека само кај наведените групи индустриски производи извозот во 1997 година (вклучувајќи го и извозот во поранешните југословенски републики), во споредба со остварениот во 1990 година, бил помал за 280 милиони долари.

Табела 31

ПОВАЖНИ ИНДУСТРИСКИ ПРОИЗВОДИ ЧИЈ ИЗВОЗ Е НАМАЛЕН ВО 1997 ВО СПОРЕДБА СО 1990 ГОДИНА

*– Остварен извоз во милиони долари,
по шековен курс*

	1990	1997	Разлика
Медицински и фармацевтски производи	27,1	18,8	-8,3
Пластични материји во примарен облик	20,4	9,9	-10,5
Текстилни предива, ткаенини и сл.	75,9	61,0	-14,9
Железо и челик	334,4	181,1	-153,3
Машини и транспортни уреди	101,6	88,2	-13,4
Патнички, разни торби и сл.	50,3	0,2	-50,1
Обувки	81,0	51,5	-29,5

Извор: Статистички годишник на РМ 1993, стр. 470 и Документација за Студијата.

Се разбира, наведените податоци се само индикативни. Тие сепак укажуваат дека постои значителен простор за зголемување на извозот на одделни индустриски производи и во рамките на постојната извозна структура, под услов да се зголеми производството и со поголема активност на стопанските претпријатија и на државните органи да се обезбеди барем делумно враќање на некои од загубените странски пазари.

1.4. Најзначајни групи индустриски извозни производи во 1997 година

Извозната структура на индустријата на Република Македонија се карактеризира со одреден степен на диверзифицираност од аспект на застапеноста во извозот на релативно голем број производи (види таб. 32).

Табела 32

НАЈЗНАЧАЈНИ ИНДУСТРИСКИ ИЗВОЗНИ ПРОИЗВОДИ ВО 1997 ГОДИНА

– Во милиони долари

	Извоз во 1997	Учество во %
Тутун и пијалаци	162,3	13,8
Пијалаци	59,4	5,1
Тутун и преработки од тутун	102,9	8,7
Хемиски производи	70,4	6,4
Хемиски елементи и соединенија	4,2	0,4
Катран и сурови хемикалии	9,7	0,8
Производи за бојење и штавење	3,1	0,3
Медицински фармацевтски производи	18,0	1,5
Етерски масла, парфимериски и тоалетни производи	10,0	0,8
Пластични материи	17,8	1,5
Други хемиски производи	7,6	1,1
Метали, легури и преработки	310,7	26,2
Железо и челик	178,5	15,1
Обоени метали	93,6	7,9
Други производи од метал	22,7	1,9
Метална руда и отпадоци од метал	15,9	1,3
Неметали	46,9	4,0
Изработки од неметални минерали	30,8	2,6
Монтажни згради и санитарни уреди	4,8	0,4
Портланд цемент	11,3	1,0
Машини и транспортни уреди	90,9	7,7
Погонски машини за обработка и др.	10,7	1,0
Електрични машини, апарати и уреди	45,8	3,9
Друмски возила	20,4	1,7
Друга транспортна опрема	14,0	1,1
Електроматеријали и преработки од метал	54,6	4,6
Електрични проводници	26,1	2,2
Кабли од акрилит	7,3	0,6
Електрични акумулатори	5,4	0,5
Метални делови и прибор	15,8	1,3
Кожни производи	65,2	5,5
Обувки	50,2	4,2
Сурова кожа и нештавено крзно	8,7	0,8
Кожа, изработки од кожа, крзно	6,3	0,5
Текстилни производи	329,1	28,0
Облека	248,8	21,1
Текстилни предива, ткаенини и слично	59,1	5,1
Текстилни влакна и отпадоци	21,2	1,8

Извор: Завод за статистика на РМ, Статистика на надворешна трговија.

IV. *Можносии за експанзија на извозот – индустрија*

Позначаен дел од извозот сепак е сконцентриран во осум групи извозни производи, кои во вкупниот извоз на индустријата учествуваат со околу 96%. Меѓутоа, концентрацијата е практично уште поголема, и тоа со нагласено негативни структурни карактеристики.

Табела 33

НАЈЗНАЧАЈНИ ГРУПИ ИНДУСТРИСКИ ИЗВОЗНИ ПРОИЗВОДИ ВО 1997 ГОДИНА

	– Во милиони долари	
	Извоз во 1997	Учество во %
1. Текстилни производи	329,1	28,0
2. Метали, легури и преработки	310,7	26,2
3. Тутун и пијалаци	162,3	13,8
4. Машини и транспортни уреди	90,9	7,7
4. Хемиски производи	70,4	6,4
6. Кожни производи	65,2	5,5
7. Електроматеријали и преработки од метал	54,6	4,6
8. Неметали и преработки	46,9	4,0
Вкупно 8 групи производи	1130,1	96,2

Извор: Завод за статистика на РМ, Статистика на надворешна трговија.

Како што се гледа од табела 33, повеќе од половина од остварениот извоз во 1997 година (54,2%) се однесува на три групи производи: текстилни производи, основни метали и преработки од метали, а заедно со тутунските производи и пијалаци повеќе од две третини (68%) од вкупниот извоз на индустриски стоки се однесува на само три групи производи. Според оваа основна карактеристика, структурата на извозот на индустријата во 1997 година е речиси идентична со онаа во 1990 година.

1.4.1. Според рангот во извозот во 1997 година, најголемо учество има групата на текстилни производи 329,1 милион долари или 28%, од кои најголем дел 248,8 милиони отпаѓа на различни конфекциски производи, односно облека. Ваквото учество може да се оцени како мошне неповолно, особено заради тоа што е изразито високо учеството на извозот по доработка – т.н. ЛОН работи, со што значително се намалува нето девизниот ефект.³⁹

³⁹ Во 1997 година се увезени текстилни конфекциски производи за 86,3 милиони долари.

Со оглед на значењето на оваа група производи првенствено за вработеноста, нивниот извоз ќе биде значаен и во наредниот период, но порастот ќе се остварува со релативно побавна динамика.

1.4.2. Основните метали и преработките од метали учествувале во вкупниот извоз на индустриски стоки со 310,7 милиони долари или со 26,2%. Најголемо е учеството на железото и челикот – 178,5 милиони долари или 15,1% и на обоените метали – 93,6 милиони долари или 7,9%.

Извозот на железо и челик и на облека во 1997 година учествувал во вкупниот извоз на Македонија со 427,3 милиони долари или со 36,2%.

Експанзијата на извозот на металите во наредниот период заслужува посебна анализа од аспект на нивните вистински ефекти за националното стопанство и компаративните предности на надворешните пазари. Имено, нивното производство кај некои производи е нагласено зависно од надворешни инпути (кај железото и челикот увозот во 1997 година изнесува 66,9 милиони долари, што претставува 37,5% од остварениот извоз, а кај обоените метали 68,7 милиони долари – 73,4% од остварениот извоз); сите производи од оваа група се извонредно големи потрошувачи на електрична енергија и на други енергенти во кои Република Македонија е дефицитарна; се карактеризираат со високи трошоци на производство; некои од извозните производи се со низок степен на обработка и финализација; итн. Освен за цинкот и донекаде за оловото, за другите метали (а посебно за феросилициумот, ферохромот и фероникелот) треба сериозно да се процени извозната конкурентност, па и натамошното производство, или евентуално да се прават напори за сопственичко и технолошко ангажирање на реномирани странски фирми заради вклучување на тие производни капацитети во пошироки деловни целини.

Се разбира, основните метали и преработките од метали и во наредниот период ќе имаат одредено значење за нашиот извоз, меѓу другото и со доработки и преработки за сметка на заинтересирани странски партнери, но динамиката на пораст на извозот на тие производи, во секој случај, ќе биде релативно побавна.

1.4.3. Групата на производи од тутун и преработки од тутун и пијалаци оствариле извоз во износ од 162,3 милиони долари и учество од 13,8%: тутун и преработки 102,9 и пијалаци 59,4 милиони долари.

Се чини дека достигнатото ниво на извозот на тутун се доближило до горната граница на извозниот капацитет (во 1991 година е остварен извоз на тутун во вредност од 70,1 милион долари), така што во наредниот период извозот ќе може да се движи со поблага динамика.

1.4.4. Групата производи како што се машини, апарати и уреди и транспортни средства остварила вкупен извоз од 90,9 милиони САД долари, или 7,7% од вкупниот извоз на Р. Македонија, при што околу половина (45,8 милиони) отпаѓа на електрични машини, апарати и уреди.

Кај оваа мошне значајна група извозни производи е забележано мошне големо опаѓање на производството, некои капацитети се практично затворени, а ни од далеку не се искористени реалните можности за технолошка модернизација, за развој на нови производи и за поофанзивен настап на странските пазари. Затоа оваа група производи во наредниот период би требало да остварува далеку побрза развојна и извозна динамика.

1.4.5. На петто место според учеството во извозот се хемиските производи: 70,4 милиони долари, со учество во вкупниот извоз од 6,4%. Притоа, најголемо учество имаат медицинските, фармацевтските и парфимерските производи – 28,0 и пластичните материји – 17,8 милиони долари.

Извозните можности на овој индустриски сектор се далеку поголеми (особено на синтетските влакна и некои други производи), па и динамиката на пораст на нивниот извоз во наредниот период треба да биде висока.

1.4.6. Групата производи од кожа и крзно остварила извоз од 65,2 милиони долари, или 5,5% од вкупниот извоз. Изразито најголема ставка претставува извозот на обувки, со вредност од 50,2 милиони долари (во 1990 година 79,4 милиони).

Извозните можности на оваа група производи, макар и со ЛОН работи, се секако поголеми.

1.4.7. На седмо место се електроматеријалите и преработките од метал, со остварен извоз од 54,6 милиони долари и со учество во вкупниот извоз од 4,6%. Најголемо учество во оваа група производи има извозот на електрични проводници – 26,1 и на металните делови и прибор – 15,8 милиони долари.

Оваа група производи, вклучувајќи ги и постојните и новите производи од областа на електрониката, во наредниот период би требале да остварат изразито висока динамика на пораст на извозот.

1.4.8. Групата на неметалите и производите од неметални минерали остварила извоз од 46,9 милиони долари и учество во вкупниот извоз од 4%. Најголемо учество во оваа група имаат изработките од неметални минерали – 30,8 милиони долари.

Извозните можности на овој индустриски сектор се сигурно неспоредливо поголеми, имајќи ги предвид релативно големите и разновидни природни ресурси на неметали во земјата и компаративните предности во извозот на голем број странски пазари.

1.5. Ограничувачките фактори и претпоставки за зголемување на извозот

Во изминатиот период делувале и во наредниот период ќе дејствуваат бројни внатрешни и надворешни ограничувачки фактори. Тие, пред сè, доаѓаат до израз кај извозот на стоки и услуги, но во значителна мера го детерминираат и обемот и структурата на увозот на стоки и услуги, а влијаат и врз движењата на тековните и капиталните трансакции во платниот биланс на Републиката.

Од внатрешните фактори, секако најзначаен и основен ограничувачки фактор е неповолната структура на нашето индустриско производство, во која доминантно учество имаат капитално-интензивните, енергетски-интензивни и трудо-интензивните индустриски гранки, а не постојат или се минимално застапени индустриски сектори чиј развој се темели врз развојни техничко-технолошки истражувања и високо-стручен и креативен труд. Посебен проблем претставува релативно високото учество на индустриски капацитети големи потрошувачи на увозни енергенти, суровини и репродукционен материјал.

Таквата структура објективно се пресликува во структурата на надворешно-трговската размена. Оттука, промената на структурата на

нашето индустриско производство претставува неодминлив предуслов за извозна експанзија на среден и долг рок.⁴⁰

Мерките на тековната економска политика за поддршка и поттикнување на извозот, како и за заштита на домашното производство, исто така не биле доследно во функција на подинамичен и стабилен развој на надворешно-трговската размена на Република Македонија.

Од екстерните ограничувачки фактори секако најзначаен е отратата конкуренција на пазарите на развиените земји, наши најзначајни надворешно-трговски партнери, а во наредниот период конкуренцијата сè повеќе ќе се заострува и на пазарите на бившите социјалистички земји и земјите во развој. Извозното стопанство тие тешкотии делумно ги ублажувало со ориентацијата на т.н. ЛОН работи, со прифаќање на пониски цени и понеповолни услови на плаќање, чести преориентации на други пазари во согласност со моментално поповолните услови и сл. Сето тоа доведувало до нестабилност во тековите на размената и до остварување на пониски финансиски ефекти.

Многу неповолно влијание врз извозот на стопанството на Македонија имале и имаат протекционистичките мерки, посебно во развиените земји. Мерките на царинската, а посебно разгранетиот арсенал на мерки на вонцаринската заштита (увозни квоти, антидампинг мерки, норми на квалитет, сертификати, транспортни такси и др.), што ги применуваат овие земји, ќе дејствуваат како долгорочен ограничувачки фактор за зголемување на извозот на тие пазари. Тоа бара мошне ангажирана активност на нашите државни органи за регулирање на односите со Светската трговска организација и со Европската унија, за склучување на нови билатерални договори, за отстранување на пречките во примената на склучените спогодби за слободна трговија со поранешните југословенски републики и за склучување на такви спогодби со соседните и други земји.

⁴⁰ Некои истражувања на конкурентноста на индустрискиот извоз на земјите од Централна и Источна Европа на пазарите на Европската унија покажуваат дека структурните промени во извозниот индустриски сектор се остваруваат мошне бавно. Најмал пораст на извозот се остварува во трудо-интензивните и енергетски интензивните индустриски сектори, а поголем во секторите чие производство се базира на истражување и развој и на високостручен труд. Едновремено, претежно учество во обемот на извозот на тие пазари и натаму имаат енергетски-интензивните, трудо-интензивните и капитално-интензивните сектори. Види во: Peter Havlik, *Structural Change, Trade Specialization and Competitiveness of Manufacturing Industry in Central and Eastern Europe*, The Vienna Institut for International Economic Studies, Vienna, 1998.

Специфичен ограничувачки фактор за динамизирање на извозот претставува и неповолната географска положба во однос на главните странски пазари, како и високите транспортни трошоци при извозот во европските земји, кои се наши најзначајни надворешно-трговски партнери.

Меѓутоа, без оглед на ограничувачките фактори, основна претпоставка за зголемување на извозот е динамизирањето на производството.

Без радикален пресврт на повеќегодишното опаѓање на физичкиот обем на индустриското производство и стабилизирање на позитивниот тренд, не постојат шанси за позначајно зголемување на извозот.

Табела 34

**ДВИЖЕЊЕ НА ФИЗИЧКИОТ ОБЕМ НА ПРОИЗВОДСТВОТО
ВО ПОЗНАЧАЈНИ ИНДУСТРИСКИ ГРАНКИ**

– Во % спрема претходната година

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Вкупно индустрија	-17	-16	-14	-10	-11	3,2	1,6	4,5
Електростопанство	0	5	-8	6	4	8,1	1,4	4,7
Црна металургија	-11	-36	-31	-44	4	40,3	15,6	37,2
Производство на обоени метали	0	-10	-5	-4	2	24,5	0,9	2,7
Преработка на неметали	-22	-22	-37	-10	-8	-21,8	20,9	-0,5
Металопреработувачка	-22	-37	-20	-17	-33	-0,5	1,4	21,8
Машиноградба	-66	-42	-35	-44	-35	-6,3	-22,7	-22,2
Произв. на сообраќајни средства	-12	-50	-19	-19	-23	20,0	-1,4	4,8
Преработка на хемиски производи	-8	-38	-22	16	2	-9,9	17,4	1,3
Произв. на градежни материјали	-7	-14	-9	-9	-2	-1,7	0,4	-12,1
Финални производи	-17	-22	-33	-16	-30	-27,8	-20,1	-8,6
Текстилни предива и ткаенини	-35	-16	-13	-9	-25	-2,6	-17,4	5,6
Готови текстилни производи	-28	-18	-1	-16	-13	-12,6	-11,9	19,1
Кожа и крзно	-11	-12	-22	-6	-8	17,3	-29,7	-17,2
Кожни обувки и галантерија	-31	-9	-38	-15	-27	-0,2	13,2	-9,1
Прехранбени производи	-4	-9	-13	-11	0	-1,2	1,7	-1,7
Произв. и преработка на тутун	-18	2	-7	-30	-23	-19,8	14,3	13,9

Извор: Пресметано според податоциите на Заводот за статистика на РМ, Статистички годишник за 1993, 1997 и 1998 година и Претходни статистички податоци за 1998 година.

Од податоците во табела 34 може да се пресмета дека вкупното индустриско производство во 1998 година е на ниво од само 51,5% од она остварено во 1990 година. Во голем број индустриски гранки значајни за извозот, производството е сведено на една петина, па и помалку, а не е

мал ни бројот на индустриските капацитети што наполно го запреле своето производство.

Се разбира, не се работи само за реактивирање и оспособување на производните капацитети за остварување на обем и структура на производството од периодот од пред осамостојувањето на Република Македонија, туку едновременно треба да се изврши и конкретно преоценување на производната структура, односно селектирање на перспективните и неперспективните производи и дефинирање на конкурентските перформанси на производството за извоз на странските пазари. Реактивирањето на постојните капацитети, особено во областа на индустријата, со расположливата производна опрема и со постојните технолошки постапки не ќе може да даде некој посебен придонес од аспект на извозната експанзија.⁴¹

Притоа треба да се развиваат различни форми на соработка: привлекување на странски директни инвестиции, концесии за користење на одредени производни и услужни капацитети, заеднички вложувања, производна и деловно-техничка кооперација и соработка, заеднички настап на трети пазари, примена на производен и комерцијален франшизинг, пренесување на knowhow итн.

2. Моделски претпоставки и квантификации за периодот до 2003 година

И покрај многубројните ограничувања, на кои напред укажавме, ќе дадеме апроксимативна проекција на извозот за наредниот среднорочен период. Во проекцијата извозот на стоки на индустријата до 2003 година ќе биде претставен во две варијанти, со следните претпоставки:

Прва варијанта: во 2003 година да се достигне нивото на извоз што е остварено во 1990 година, вклучувајќи ги и пласманите во поранешните југословенски републики, односно извозот да се зголемува со просечна годишна стапка на пораст од 7 до 8%.

⁴¹ Според согледувањата во студијата на МАНУ „Ревитализација и нови технологии во стопанството на СР Македонија“ (скратена верзија, стр. 11), во 1989 година над две третини од производната техника и технологија биле застарени.

Втора варијанта: во 2003 година да се достигне учество на извозот на индустриски стоки во бруто домашниот производ на ниво од 50%, што претставува просечна годишна стапка на пораст од 11,1%.

Врз основа на наведените претпоставки, во табела 35 се дадени варијантните проекции на можната динамика во наредниот среднорочен период и на нивото на извозот во 2003 година.

Табела 35

ПРОЕКЦИЈА НА ИЗВОЗОТ И ИНДУСТРИЈАТА ВО ПЕРИОДОТ 1998–2003 ГОДИНА

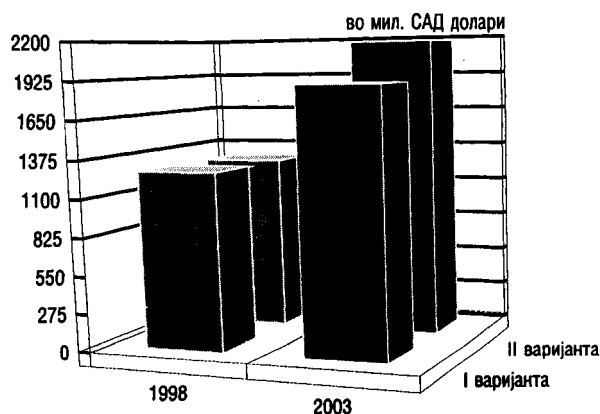
– Во милиони САД долари

	1998	2003	Пораст		
			Стапка	Вкупно	Индекс
Индустија					
I варијанта	1280	1884	8,0	602	147,0
II варијанта	1280	2168	11,1	886	169,1

Извор: За 1998 година: Завод за статистика на РМ, Статистика на надворешна трговија.

Графикон 8

ПРОЕКЦИЈА НА ИЗВОЗОТ ОД ИНДУСТРИЈАТА



Извор: Види табела 35.

Поаѓајќи од анализата на компаративните карактеристики, за извозот на индустриски стоки би можела да се даде и структурно диференцирана варијанта.

IV. Можености за експанзија на извозот – индустрија

Табела 36

МОЖЕН МОДЕЛ НА СТРУКТУРНА ДИФЕРЕНЦИЈАЦИЈА НА ИЗВОЗНАТА ДИНАМИКА НА ИНДУСТРИСКИТЕ СТОКИ ДО 2003 ГОДИНА, ПО ГРУПИ ИЗВОЗНИ ПРОИЗВОДИ

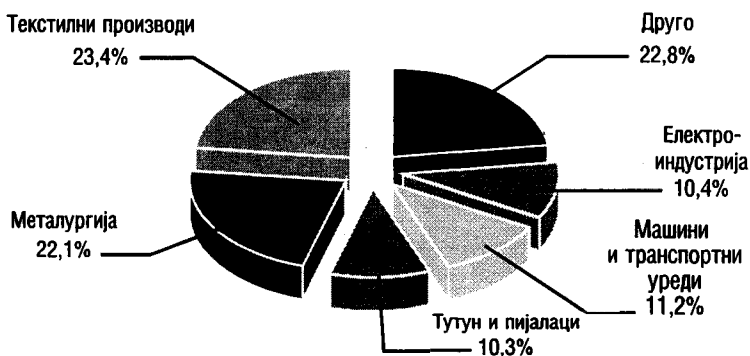
– Во милиони САД долари

	Извоз во 1997	Стапка на пораст	Извоз во 2003
1. Текстилни производи	329,1	8,0	441,0
2. Метали, легури и преработки	310,7	5,0	416,3
3. Тутун и пијалаци	162,3	3,0	193,8
4. Машини и транспортни уреди	90,9	15,0	210,4
4. Хемиски производи	70,4	11,0	131,6
6. Кожни производи	65,2	8,0	103,6
7. Електроматеријали и преработки од метал	54,6	20,0	195,6
8. Неметали и преработки	46,9	12,0	92,6
Вкупно 8 групи индустриски производи	1130,1	8,0	1784,9
Друго	64,0	8,0	101,5
Вкупен индустриски извоз	1194,1	8,0	1886,4

Извор: Обработено според податоциите на Заводот за статистика на Република Македонија, Статистика на надворешната трговија за 1997 година. Дејалните податоци за 1998 година не се обработени.

Графикон 9

СТРУКТУРА НА ИЗВОЗОТ ОД ИНДУСТРИЈАТА ВО 2003 ГОДИНА



Извор: Види табела 36.

При оценката на можните стапки на пораст според оваа варијанта, земени се предвид и некои мислења на странски партнери за потенцијално извозните производи од нашата земја.⁴²

2.1. Претпоставки за остварување на извозната експанзија

Од наведените квантификации се гледа дека во сите варијанти би требало да се остварува просечен годишен прираст на вкупниот и на извозот на индустриски стоки од над 100 милиони долари. Вака проектираната динамика на прв поглед изгледа тешко остварлива, особено имајќи ја предвид сегашната неповолна состојба во нашето производство, како и многубројните ограничувачки фактори за експанзија на извозот. Меѓутоа, ако се имаат предвид претпоставките и кај првата и кај втората варијанта, мора да се констатира дека не се работи за преамбициозно поставени цели.

Четири главни претпоставки го детерминираат остварувањето на оваа стратешка развојна цел:

1. Нереално е да се очекува стратегијата за експанзија на нашиот извоз да се остварува само под влијание на пазарните импулси, туку мора активно и решително да се поддржува со комплексен и конзистентен стопанско-системски инструментариум. Неопходно е да се обезбеди квалитетно нов институционален амбиент со кој ќе се создадат соодветни макро-економски услови што ќе кореспондираат со современите правила на светскиот пазар. За таа цел би требало темелно и суштински да се трансформираат постојните институции и да се формираат определени нови институции.

2. Активирањето на постојните производни капацитети и зголемувањето на производството е основен предуслов за експанзија на нашиот извоз. Притоа треба да се примени селективен пристап по гранки, групи и поединечни извозни производи во согласност со специфичните проблеми што го ограничуваат порастот на производството и извозот. Таквиот пристап е особено неопходен кај осумте најзначајни групи извозни производи, што ќе овозможи конкретно да се согледаат и решаваат присутните проблеми. Само како илустрација, ќе укажеме на некои од конкретните проблеми во основните извозни сектори:

⁴² На пример, во Европската унија се смета дека конкурентни на нејзиниот пазар можат да бидат следните наши производи: склопување на возила и автобуси и автомобилски делови; електрични мотори и електротехничка опрема; металски производи; чевли и др. Види: Quaterly Buletin of PHARE Trade Information and Promotion Agencies, TIPA, Republic of Macedonia, Issue No 1, 1998, str. 4.

а) Текстилни производи

Основен ограничувачки фактор е пласманот. На домашниот пазар: недоволна царинска заштита, илегален увоз, намалена куповна сила и сл., а на странските пазари: загубени пазари во земјите од Источна Европа и во поранешните југословенски републики, слаба конкурентност, финансиски проблеми заради укинувањето на бесцаринскиот увоз на компоненти при ЛОН зделките и др.

Можен е релативно брз пораст на производството ако се обезбедат поволни кредити за обртни средства, како и кредити за техничка и технолошка обнова, не толку во конфекцијата колку во производството на предива и ткаенини.

б) Метали, леѓури и преработки

Производството на црната и обоената металургија треба темелно да се преиспита од аспект на енергетската зависност, обезбедувањето на неопходни увозни инпути, производните трошоци, технолошката заостанатост, несоодветниот асортиман и ниското ниво на финализација и др. Се работи за неопходни зафати за кои е потребен значителен капитал и соодветни знаења. Затоа перспектива за производство и за извоз имаат само оние капацитети кои ќе обезбедат странски стратешки партнер, а одредени капацитети ќе мора да се затворат.

Производството и извозот во постојната металопреработувачка индустрија првенствено ќе зависи: од развојната динамика на дејностите и гранките потрошувачи на тие производи во земјата и на традиционалните странски пазари; од поволните кредити за технолошка обнова на капацитетите; од кредитите за подготовка на производство за извоз и за кредитирање на продажбата на странските пазари и др.

в) Тушун и пијалаци

Извозот на ферментиран тутун и преработки веќе е на реално можното ниво. Перспективите во наредниот период ќе зависат од реализацијата на склучените аранжмани со странските партнери.

Извозот на пијалаци е под можното ниво, несоодветен по степен на финализација и асортиман и недоволно профитабилен. Посебен проблем претставува недоволното ниво на стандардизација и одржување на квалитетот на долг рок. Тој проблем може да се реши со поврзување со реномирани странски партнери и специјализација на кадрите во странство. Со оглед на специфичниот карактер на овие производи (затвореност

на пазарите, висока заштита на домашното производство, акцизи и др.), извозот може да се зголемува првенствено со непосредно поврзување со реномиран партнер во секоја одделна земја.

ѓ) *Машини, апарати, уреди и странски средства*

Производството во областа на машиноградбата е практично згаснато и може да се обнови во постојните капацитети само со големи зафати за технолошка модернизација, што значи само со поврзување со соодветни странски партнери.

Кај електричните машини, апарати и уреди, покрај неопходните инвестиции за технолошка модернизација, акутен проблем претставуваат: условите за увоз на компоненти за производство за извоз, поволни кредити за обртни средства, кредитирање на извозот и др.

За динамизирање на производството и на извозот на делови и склопови за автомобилската индустрија најголемо значење има натамошното јакнење на кооперантските односи со реномирани странски производители и обезбедувањето на поволни кредити за обртни средства, а кај производството на автобуси обртните средства, бесцаринскиот увоз на склопови и агрегати и кредитирањето на извозот.

д) *Хемиски и фармацевтски производи*

Проблемите се специфични кај секоја посебна група производи од овој извозен сектор, а заеднички проблеми им се технолошката заостанатост во однос на странските конкуренти, недостигот на обртни средства и проблемите во пласманот на традиционалните странски пазари, посебно во соседните и во земјите од Источна Европа.

Кај производите од пластични материи, детергентите и некои базни хемиски производи сериозен проблем претставува и недоволната заштита и илегалниот увоз.

Несомнени можности постојат за обнова и зголемување на производството и на извозот на синтетските влакна, но основен проблем претставува намаленото производство во домашната и во текстилната индустрија на земјите поранешни големи увозници на овој вид производи.

ѓ) *Кожарски и чевларски производи*

Основни проблеми во овој извозен сектор се: недостиг на поволни кредити за обртни средства, оптоварувања при увозот на компоненти за

производство наменето за извоз и намалената куповна моќ на традиционалните странски пазари.

е) Елекџромайџеријали и џрерабојќи од мейјали

За зголемување на производството и на извозот во овој извозен сектор (проводници, профили, делови, прибор и др.), покрај неопходната технолошка модернизација, треба поефикасно да се решаваат проблемите сврзани со обртните средства, а кај некои производи и со увозните оптоварувања на суровини и репроматеријали наменети за производство за извоз.

ж) Немейјали и џроизводи од немейјали

За искористување на извозните можности во овој сектор, за чиј развој располагаме со поволни природни услови, најзначајна задача е технолошката модернизација и подигањето на степенот на финализација, што може да се оствари само со непосредно производно и деловно поврзување со реномирани странски производители по примерот на производството на гипсени производи.

3. На среден, а особено на долг рок, нашето производство мора темелно да се реструктурира и врз таа основа да се промени извозната структура и да се зајакне конкурентноста на нашиот извоз пред сè на пазарите во земјите на Европската унија.

Стратегијата на структурните промени треба да биде насочена кон постепено намалување на учеството на енергетски и капитално-интензивните индустриски сектори и производи (црна и обоена металургија, метална индустрија, базна хемија и др.), а зголемување на учеството на постојните и на нови сектори чиј развој се темели врз техничко-технолошки развојни постигања (во самите претпријатија или надвор од нив) и врз специјализирани високостручни кадри способни во практиката да ги применуваат современите организациони, технолошки и маркетиншки решенија.

За конкретна реализација на оваа стратешка ориентација за јакнење на конкурентноста на нашиот извоз се неопходни: техничка обнова и технолошко осовременување на постојните производни капацитети кои имаат развојна перспектива и стимулирање на технолошки иновации; стандардизација на постојните извозни производи и одржување на нормите за квалитет во согласност со барањата на пазарите на развиените земји; насочување на инвестициите од домашни и странски извори

во развој на нови мали и средни производни капацитети на извозно ориентираното производство во постојните; суштинска реформа на образованието, посебно на високото, и негово доближување до она во високоразвиените земји; организирано испраќање на раководни и други стручни кадри на стручно усовршување во развиените земји и др.

Притоа треба да се има предвид дека се работи за извонредно сложен и мошне тежок зафат, кој е објективно тешко остварлив со финансиските и кадровските потенцијали со кои моментно располагаме. Искуството на земјите во транзиција покажува дека оние кои се потpirале главно врз сопствените сили постигнале релативно помали резултати во порастот на индустриското производство и во јакнењето на неговата извозна конкуритивност (на пр. Словачка и Чешка) во споредба со оние чие стопанство поблиску се поврзало со стопанствата на развиените западни земји (на пр. Унгарија и Полска).⁴³ Тоа значи дека неопходните структурни промени, технолошката модернизација, стандардизацијата, развојот на нови производи со повисок степен на финализација и др. можеме да ги оствариме многу поуспешно и во покус период ако нашите индустриски и други претпријатија непосредно се поврзат со соодветни странски компании, особено со големите транснационални корпорации, преку најразлични форми на соработка – производна кооперација и заеднички настап на странските пазари, заеднички вложувања, директни инвестиции и сл.

4. Треба значително да се подобрат условите за настап на странските пазари, посебно во Европската унија и во другите развиени западни земји, односно да се надминат или ублажат постојните бариери (квоти, увозни царински и други давачки, прикриени вонцарински ограничувања и сл.).

Со оглед на нашата цврста ориентација за европска интеграција, треба упорно да се настојува за повластен третман во размената со Европската унија, САД и другите развиени земји, со склучување на билатерални спогодби за асиметрични услови на размена (слободен пристап на тие пазари, а задржување на одредено ниво на заштита при нашиот увоз).

Оваа претпоставка е од решавачко значење за обновата и порастот на производството во голем број наши капацитети во кои пласманот на странските пазари претставува најзначаен, а во одделни случаи и единствен ограничувачки фактор.

⁴³ Peter Havlik, оп. цит.

Б. ИЗВОЗ НА АГРОКОМПЛЕКСОТ

Специфичните природни услови, релјефот и традицијата во Република Македонија овозможуваат широк асортиман на земјоделски производи. Ограничениот домашен пазар не е во состојба да ги апсорбира токму оние производи што се одраз на специфичниот амбиент, кој овозможува квалитетно производство, задоволителни приноси и можност за пристојна рентабилност. Од друга страна, просторот на РМ што е под влијание на медитерански климатски карактеристики не дава можност да се произведуваат во доволни количини и со економска исплатливост важни производи за задоволување на домашниот пазар, како што се: пченката, шеќерната репка, сончогледот и сл.

Поради тие причини, а особено поради апсолутната неопходност да се пласираат релативно големите пазарни вишоци надвор од домашниот пазар, стратегијата за извоз има особено значење. Но и големата зависност од увоз за потребите на домашната потрошувачка од важните производи, како што се: шеќер, масло за јадење и скоро сите видови месо и месни преработки, исто така на стратегијата ѝ дава посебно место, бидејќи ќе мора да се согледаат можностите и патиштата за поголемо сопствено производство на овие земјоделски и прехранбени производи.

Во ова тематско подрачје ќе бидат опфатени: примарното земјоделско производство, прехранбените производи, пијалаците, фабричкото производство на добиточна храна, како и обработката и преработката на тутун.

ГЛОБАЛНИ ПРОИЗВОДНИ КАРАКТЕРИСТИКИ НА АГРОКОМПЛЕКСОТ

1. Глобален приказ на производните капацитети и производството

1.1. Примарно земјоделско производство

Примарното земјоделско производство ги опфаќа сите гранки на земјоделството (полјоделство, градинарство, овоштарство, лозарство и

сточарство). Поглобална поделба е: растително и сточарско производство.

а) Капацитети за растително производство

Земјоделското производство се остварува на земјоделската површина, која изнесува 1.293 илјада ха и претставува 50,85% од вкупната површина на РМ. Таа е подложена на постојано намалување и пренамена. За четириесет годишен период е намалена за 249 илјади ха. Релативно голем дел од овој капацитет (50,73%) зафаќаат пасиштата, како најекстензивна категорија од земјоделското земјиште, па за обработлива површина останува околу 49% (635 илјади ха).

Табела 37

ОБЕМ И СТРУКТУРА НА КОРИСТЕЊЕ НА ЗЕМЈОДЕЛСКОТО ЗЕМЈИШТЕ*

– 000 ha

Структура	Година						
	1965	1975	1985	1995	1996	1997	1998
1. Земјоделска површина	1 411	1 339	1 330	1 289	1 291	1 285	1 293
2. Обработлива површина	704	664	665	656	658	647	635
3. Ораници и бавчи	617	568	554	550	554	546	533
4. Овошни градини	17,9	19,8	23,9	19,9	19,6	18,1	18,8
5. Лозја	24,2	29,6	35,0	30,6	29,3	28,9	28,8
6. Угари и необработени	134	134	157	177	194	190	175
7. Ливади	45	47	52	56	55	54	54
8. Пасишта	705	673	663	631	632	636	656

* *Статистички годишници на РМ за 1966, 1976, 1986, 1996 и Статистички преглед „Поделенство, овоштарство и лозарство“, Завод за статистика на РМ.*

Во структурата на користење на обработливата површина релативно е ниско учеството на интензивните системи за производство, како што се долгогодишните насади (7,5%) и градинарството (9,1%).

Структурата на користење се влошува. Покрај намалувањето на вкупниот капацитет, по 1985 година се намалува обемот на овошните и лозови насади, се намалува обработливата површина, се зголемува обемот на ливадите а особено е неповолно силното зголемување на угарите и непосеаните ораници (ниви и бавчи) кои во структурата на користење на ниви и бавчи учествуваат со близу 30%.

Пoкpaј нeпoвoлнoиoт oднoс мeѓу oбpaбoтливaтa пoвршинa и пaсиштaтa, пoрaди рeлјeфoт и мaлиoт oбeм нa рaмнини (кoи учeствувaат сaмo сo 35% вo oбpaбoтливитe пoвршини и сo 19,1% вo вкyпнaтa пoвршинa нa РМ), пoчвитe вo РМ сe мoшнe хeтeрoгeни сo рeлaтивнo мaл oбeм нa пoчви сo пoвисoкa плoднoст, штo гo oгpaничувa ширeњeтo нa интeнзивни систeми, oсoбeнo тaму кaдe штo нeмa услoви зa нaвoднувaњe. Учeствoтo нa бoнитeтнитe клaси (I дo III) e сo 29% вo вкyпнaтa пoвршинa нa РМ.

Кaпaцитeтитe зa нaвoднувaњe oпфaкaат oкoлу 140 илjaди хa, нo изгpaдeнитe систeми, пoрaди рaзлични причини, нe сe кoриcтaт пoвeќe oд 50–60%.

И пoкpaј рeлaтивнo нeпoвoлнoиoт рeлјeф, хeтeрoгeнитe климaтски и пoчвeни услoви и други oгpaничувaчки фaктoри, хeтeрoгeнoстa oвoзмoжувa рaзлични рaститeлни зaeдници и рaзлични aгрoкoлoшки прoстoри, кoи oд aспeкт нa aсoртимaнoт нa културитe, вpeмeтo нa тeхнoлoшкaтa и бoтaничкa зрeлoст, бeрбaтa, пaзaрнaтa пoнудa и сл., нa рaститeлнoтo прoизвoдствo му oбeзбeдувaат и вaжнa кoмпaрaтивнa прeднoст (Лoзaнoвски, 1997).

б) Сeѓашeн oбeм нa рaстийшeлнo прoизвoдcтвo

Рaститeлнoтo прoизвoдствo e oд oсoбeнo знaчeњe зa aгрoкoмплeкcот, бидeјќи прoизвoдитe сe нaмeнeти: зa директнa пoтpoшувaчкa, зa исхрaнa нa дoбитoкoт (oснoвeн услoв зa рaзвoј нa стoчaрствoтo) и зa зaдoвoлувaњe нa нaјгoлeм дeл oд кaпaцитeтитe нa прeхрaнбeнaтa, тyтунcкaтa и нeкoи други индyстриcки гpaнки.

Oбeмoт нa прoизвoдствoтo зaвиси oд гoлeминaтa нa aнгaжирaнитe пoвршини и приносите. Стрyктyрaтa нa aнгaжирaнитe пoвршини зa oддeлни гpyпи култури и прoизвoди пoкaжyвa рeлaтивнo екcтeнзивнa ориeнтaциjа кoн културитe штo нe ги искoриcтyвaат дoвoлнo кoмпaрaтивнитe прeднoсти нa РМ.

Приносите нa oддeлни културитe yкaжyвaат нa нeдoвoлнo интeнзивни влoжyвaњa зa пoвисoки приноси. Иcтитe стaгнирaат вo пoслeднитe гoдини и пoрaди принуднa ориeнтaциjа кoн пoниски влoжyвaњa зaрaди нeсooдвeтни паритeтни oднoси мeѓy цeнитe нa инпyтитe и ayтпyтитe.

Табела 38

ОБЕМ НА РАСТИТЕЛНА ПРОДУКЦИЈА*

– (000 t)

Производи	Година					
	1975	1985	1995	1996	1997	1998
1. Пченица	287	288	381	269	294	337
2. Ориз (арпа)	37	36	6.4	22	25	23
3. Сончоглед	27	20	22	21	15	13
4. Шекерна репа	113	108	55	78	72	58
5. Тутун	34	31	16	15	25	32
6. Компир	82	77	157	157	158	178
7. Грав	13	11	12	11	15	13
8. Кромид	35	35	39	39	36	36
9. Зелка	43	45	56	51	54	68
10. Домати	138	148	134	146	117	126
11. Пиперки	106	126	96	121	100	111
12. Бостан	159	119	116	116	93	120
13. Јаболки	64	48	70	65	77	62
14. Вишни	0.5	9.6	5.3	4.6	3.1	5.1
15. Праски	5.9	11	4.3	7.3	3.5	6.8
16. Кајсии	4	5	6.1	4.3	1.4	2.3
17. Грозје	214	201	191	215	258	244

* Статистички годишници на РМ за 1976, 1986, 1996, 1997 и Статистички преглед „Поделство, овоштарство и лозарство“, Завод за статистика на РМ.

Растителната продукција покажува колебања на обемот и поради силното влијание на метеоролошките појави. Во последните три години приближно е изедначена, но во однос на периодот од пред дваесет години многу не е изменета. Има и позитивни движења, како што се: враќање на обемот на производството на оризот и тутунот во реални рамки, како и нешто зголемено производство во градинарството и лозарството.

в) Добивочни капацитети (број на добивок)

Република Македонија, генерално има ограничени можности и услови за високоинтензивно сточарство, и покрај релативно големото учество на пасиштата во земјоделската површина. Капацитетот на пасиштата е ограничен поради (релативно) сушната клима, па без високи вложувања (чија исплатливост е под прашање) истите не можат да се користат за интензивно сточарство (краварство) освен за овчарство, на кое и му се

IV. *Можности за експанзија на извозот – агрокомплекс*

даваат шанси за експанзија. Исто така, ограничени се површините и можностите за интензивно сточарство во рамничарскиот дел, каде што пченката, луцерката и други добиточни култури тешко можат да бидат конкурентни на градинарските, индустриските и долгогодишните насади.

Табела 39

БРОЈ НА ДОБИТОК ПО ВИДОВИ*

– (000 броја)

Вид на добиток и категорија	Година					
	1975	1985	1995	1996	1997	1998
1. Говеда – вкупно	384	273	283	295	289	267
– крави и стелни јуници	134	137	166	176	177	167
2. Овци – вкупно	1989	2330	2320	1814	1631	1315
– овци за приплод	1306	1610	1737	1233	1177	947
3. Свињи – вкупно	148	148	175	192	184	197
– маторици и спрасни назимки	20	19	29	29	33	31
4. Живина	4210	4885	4879	3361	3275	3339
5. Вкупно условни грла	397	369	300	337	319	311
6. Број условни грла на 1 ha земјоделска површина	0,30	0,27	0,23	0,26	0,25	0,24
7. Кошници со пчели	96	73	72	63	74	75

* *Ситајиситички годишници на РМ за 1976, 1986, 1996, 1997 и 1998 година, Завод за ситајиситика на РМ.*

Во Македонија се одгледуваат сите поважни видови добиток за производство на (скоро) сите видови добиточни производи.

Бројот на добитокот кај поважните видови забележливо е променет од пред дваесет години, односно има големо намалување, особено кај овците. Пораст има само кај свињите. Вкупниот број условни грла стагнира, а релативниот однос со земјоделската површина покажува влошување на добиточниот капацитет.

ѝ) Добиточна продукција

Обемот на вкупното добиточно производство е во зависност од бројот на продуктивните грла и производството по грло.

Развиеноста на примарното земјоделско производство честопати се мери со застапеноста на добитокот во однос на земјоделското или обработливото земјиште, како и со добиточната продукција. Споредбените податоци со развиените земји покажуваат дека нашето сточарство сè уште е екстензивно. Како резултат на тоа се и ниските приноси и огра-

ничените количини на добиточни производи. Од презентираната количина на производство (табела 40) и споредбата со капацитетите може да се забележи дека има прогрес, кој заслужува внимание, само кај продукцијата на млеко, додека кај продукцијата на месо движењата се сосема неповолни, така што зависноста на Македонија од овие производи осетно се зголемува во последните години.

Табела 40

ОБЕМ НА ДОБИТОЧНИ ПРОИЗВОДИ*

– (000 броја)

Производ	Единична мера	Година					
		1975	1985	1995	1996	1997	1998
1. Кравјо млеко	мил. l	80	99	129	134	133	174
2. Овчо млеко	мил. l	38	54	69	53	49	40
3. Говедско месо	t	9625	10970	6900	6700	7987	7092
4. Свинско месо	t	7321	12043	9335	9400	8709	8832
5. Овчо месо	t	11881	12048	9976	9540	6588	5613
6. Живинско месо	t	4773	7754	1906	2483	3343	3132
7. Волна	t	1973	2519	2952	2473	2631	1732
8. Јајца	мил. броја	421	542	485	435	426	471
9. Мед	t	772	921	951	1352	1311	1150

* Статистички годишник на РМ за 1976, 1986, 1996, 1997 и Статистички преглед „Поделство, овоштарство и лозарство“, Завод за статистика на РМ.

1.2. Прехранбена и тутунска индустрија

Во прехранбената и во тутунската индустрија се вклучени (според терминологијата од официјалната статистика): прехранбени производи, пијалаци, добиточна храна и тутун. Овие производи помеѓу себе немаат друга врска освен што се потпираат на примарно земјоделско производство. Затоа истражувањата, планирањата и насочувањата на развојот треба да водат сметка за тоа дали тие се развиваат синхронизирано со примарното производство.

Прехранбената и тутунската индустрија се основни побарувачи на примарно земјоделско производство и можат да имаат важна улога во неговото поттикнување: кон соодветен асортиман, кон поголемо производство, кон забрзан развој и сл. Во спротивна насока таа улога ја има примарното земјоделско производство кон овие индустрии.

а) Капацитетии за ипроизвоосиво

Општо е познато во стручните средини дека градењето на капацитетите од прехранбената и од тутунската индустрија не беше доволно синхронизирано со развивањето на суровинската база. Од друга страна, поголем обем на капацитети е изграден за примарна обработка и низок степен на финализација, а многу малку со високо софистицирана технологија (винарски визби без линии за шиширање, млекарници само за пастеризирање).

Користењето на изградените капацитети денес е сосема недоволно. Крупните млекарници, кланици, млинско-пекарски и други капацитети не се користат ниту со 50%, но со личната приватна иницијатива се градат нови капацитети врз истиот обем на суровинска база. Во прехранбената и во тутунската индустрија се регистрирани нови претпријатија (околу 1.800), во кои се застапени сите видови производи.

Според официјалната статистика, искористувањето на индустриските капацитети, како во целина така и кај прехранбената и тутунската индустрија, во последните години е далеку под изградените. Имено во рамките на техничко-технолошкото можно време за работа на капацитетот има забележливо опаѓање во последните две години во споредба со 1991 година, и покрај тоа што и во 1991 година искористувањето било под 70%. Така, се поставува сериозно прашањето: каква конкурентност може да се очекува од производите на овие индустрии ако капацитетите се користат под 30% (тутунската индустрија 25,7%)?

Табела 41

ИСКОРИСТЕНОСТ НА КАПАЦИТЕТИТЕ НА ИНДУСТРИЈАТА

– Во %

	Во рамките на техничко-технолошкото време							
	По чиста дејност				По организационен принцип			
	1991	1995	1996	1997	1991	1995	1996	1997
Вкупна индустрија на РМ	63,6	38,3	35,4	31,6	63,9	42,5	39,0	32,7
Прехранбени производи	61,7	27,2	28,9	28,8	60,7	27,1	29,5	29,6
Пијалаци	66,7	38,9	37,9	39,8	65,5	39,7	38,8	31,5
Добиточна храна	64,6	53,7	49,8	40,7	54,7	49,3	39,9	25,3
Обработка и преработка на тутун	70,9	55,3	32,0	35,2	73,5	49,3	25,7	28,6

б) Обем и структура на производството

Во движењето на обемот на производството кај поголем број производи и оние што се од поголемо значење за домашниот пазар или за извоз се забележуваат нормални колебања од 1988 година до 1991 година. Потоа до 1995 година има посериозни намалувања на обемот на производството, а во 1996 и 1997 година се забележуваат тенденции на враќање кон истите количини од предесет години. Кај некои производи големите осцилации се должат на намалувањето на примарното домашно производство (лупен ориз, тутун), но кај поголем број производи во прашање се намалените производни активности поради системски причини како и релативно либералниот увоз на исти или слични производи (тестенини, сирење, слаткарски производи и сл.).

Како пример за степен на финализација ќе истакнеме дека: сокот од зеленчук во „конзервираниот зеленчук“ учествува со под 1%, а доматното пире со вкупно производство од околу 2 милиони килограми учествува со 2%.

Со оглед на интересот и приватната иницијатива за формирање на нови претпријатија од прехранбената индустрија, може да се очекува подобрување на асортиманот и мало зголемување на производството, воведување на софистицирани технологии за повисок квалитет итн.

2. Состојба на извозот и увозот на агрокомплексот

2.1. Асортиман и количини

Специфичното примарно производство и на него надоградените преработувачки капацитети им даваат определена специфичност на извозниот и увозниот асортиман. Во глобални рамки може да се каже дека Македонскиот агрокомплекс својот извоз до сега го потпираше главно на свежи или делумно доработени растителни производи, како што се градинарските, тутунот, грозјето и нешто овошје, а од добиточните производи јагнешкото и овчето месо. Може да се забележи дека постепено Македонија се јавува како извозник и на нешто поголеми количини на преработки од истата суровинска база, но тој процес е неоправдано бавен. Глобалната претстава на увозот се изразува со релативно големи количини на месо и преработки од месо, жита и преработки од жита, шеќер, млеко и млечни производи со повисока финализација.

Асортиманот на производите (или група производи) што се извезува од РМ е доста широк и достигнува 400 производи (група производи), но голем број производи се јавуваат повремено во извозот.

Како општа констатација за извозниот асортиман може да се посочи уште и тоа дека е релативно мал бројот на производи со стабилни количини. Причините се повеќе. Сигурно на прво место е колебливоста на приносите и понудените количини за извоз, потоа следат причините од субјективен карактер на извозниците, зашто зделките не се долгорочни (некогаш имаме добри приноси а нема извоз), како и цикличните појави на светскиот пазар на понудата и побарувачката (особено кај тутунот, виното, житата и сл.).

Асортиманот на увезените производи, исто така (според СМТК),⁴⁴ опфаќа повеќе од 400 броја производи или група производи. Карактеристиките, воопштено, се слични како кај извозот: нестабилност по години, нестабилност по количини. Меѓутоа, од интерес е да ги проследиме производите или групите производи што перманентно се јавуваат во увозот.

Прилично е широк асортиманот на производите од примарното производство и преработките што постојано се увезуваат, па и во период кога со голем број производи се снабдувавме на широкиот домашен (југословенски) пазар. Тој асортиман е релативно побогат отколку извозниот.

Од значење е да споменеме дека се важни, и по асортиманот и по количините, производите кои се увезуваат по осамостојувањето на РМ. Ќе наброиме само некои кои се јавуваат во континуитет во последните три години: живина и живинско месо, во просек увезуваме по 16.580 тони годишно, потоа кобасичарски производи, со годишен просек од 7.550 тони, па различни видови сушено или солено месо и слични производи, кои достасуваат околу 5.000 тони, или вкупните количини на месо и месни преработки во 1997 година достигнале над 38.000 тони.⁴⁵ Потоа, риби и рибни производи околу 5.400 тони годишно. Покрај увозот на поголеми количини на жита (јачмен и пченка) за добиточна исхрана, од значење и увозот на пченица и пченично брашно, како и други преработки од жита што севкупно достигнува над 280 илјади тони годишно.

2.2. Вредност на извозот и увозот

Агрокомплексот, и во извозот и во увозот, има забележливо место во структурата на вредноста на вкупниот извоз и увоз на РМ.

⁴⁴ Стандардна меѓународна трговска класификација на ОН.

⁴⁵ Р. Димитриевски, *Проблематични конїиѓенїи*, Економски магазин, бр. 122, 1998.

а) Вредносн̄ и ст̄руктур̄а на извозот̄

Анализата на вредноста на извозот е направена според групирањето на производите по Системот на меѓународната трговска класификација, но колку што дозволува просторот ќе се осврнеме и на одделни производи што се од значење за извозот.

Агрокомплексот учествува во извозот на Македонија со различно ниво: во последните години расте и достигнува 22,5% во 1996 година, но потоа во 1997 година учеството опаѓа на 20,9%

Во структурата на извозот од агрокомплексот највисоко учество имаат производите за храна по извозот на тутун и преработки од тутун, на кои во последниве три години (1966–68) отпаѓа 34,2%. Извозот на тутун во 1996, 1997 и 1998 година во просек достигнува 37,6% од вкупниот извоз на агрокомплексот и го надминува учеството на сите примарни и прехранбени производи (храна). Извозот на овошје и зеленчук во последните три години во просек зазема 20,5% во вкупниот аграрен извоз и, како и другите две споменати групи на производи, покажува релативна нестабилност.

Табела 42

СТРУКТУРА НА ИЗВОЗОТ ОД АГРОКОМПЛЕКСОТ

– Вкупната вредносн̄ на извоз од агрокомплексот̄ = 100

Производ или група производ	Година			
	1996	1997	1998	Ø 1996–98
1. Храна	45,2	27,5	30,0	34,2
– живи животни	0,0	0,2	0,1	0,1
– месо и преработки од месо	4,5	1,4	2,5	2,8
– млеко, млечни производи и јајца	0,7	0,7	0,5	0,6
– риби и преработки од риби	0,0	0,1	0,1	0,1
– жита и преработки од жита	4,0	2,3	3,1	3,1
– овошје и зеленчук	26,2	17,2	18,2	20,5
– шеќер и преработки од шеќер и мед	1,9	2,2	1,7	1,9
– чај и зачини	2,5	2,2	2,4	2,4
– добиточна храна	0,0	0,0	0,0	0,0
– разни производи за исхрана	5,4	1,2	1,4	2,7
2. Пијалаци	19,2	24,3	28,7	24,1
3. Тутун и преработки од тутун	32,0	44,4	36,5	37,6
4. Останато	3,6	3,8	4,8	4,1

Ќе се задржиме на вредноста на извозот само на некои поважни производи.

Помеѓу дваесетте најважни производи доминантно место има ферментираниот тутун, потоа цигарите, па виното, чии извозни контингенти обезбедуваат (просечно) околу 100 милиони долари или близу 60% од вредноста на вкупниот извоз на агрокомплексот. Ваквата состојба колку е позитивна (за овие производи), толку може да биде неповолна по вкупниот извоз, при поосетно намалување на приносите на тутун и грозје.

Кај извозот на јагнешко (и овчо) месо најлошо се одразиле познатите ограничувања на ЕУ во последните години, кога тој е намален во однос на претходните години за повеќе од половина.

Во вредноста на извозот сè уште високо учество имаат примарните производи, но постепено се зголемува вредноста на подготвен зеленчук, слаткарски производи, препарати, сосови, кечап, подготвено овошје, печурки итн.

Графикон 10



Извор: Види табела 42.

б) Вредносн и структурна на увозот

Вредноста на увозот на земјоделски и прехранбени производи и тутун осетно се зголемува по 1992 година. Тоа има сериозно влијание врз висината на вредноста на вкупниот увоз во РМ.

Највисоко учество има во 1994 година од 20,5%, а потоа се стабилизира помеѓу 16 и 18%, или просечно за последните три години изнесува 16,5%.

Во структурата на увозот по вредност доминираат производите за храна.

Структурата на увозот за последните три години покажува и по групи производи извесна стабилност на определено реално ниво од кое ќе треба да се тргнува во планирањето на увозот во наредниот период.

Највисоко учество во структурата имаат месото (24,4%) и житата (18,3%) што е одраз на нашето специфично примарно производство кое не е во состојба да ги задоволува домашните потреби. Нереално е високото учество на увозот на овошје и зеленчук, (8,8% во просек 1996/98) и покрај тоа што тука се релативно високи вредностите на јужното овошје и преработките. Високо учество имаат и соковите од јужно овошје, чија вредност во последните години се движи од 2,1 до близу 3 милиони долари годишно.

Табела 43

СТРУКТУРА НА УВОЗОТ

– Вкупната вредносн на увоз на агрокомилексои = 100

Производ или група производ	Година			
	1996	1997	1998	Ø 1996–98
1. Храна	83,3	86,5	80,2	83,3
– живи животни	1,0	0,5	0,7	0,7
– месо и преработки од месо	25,4	23,5	24,2	24,4
– млеко, млечни производи и јајца	6,4	5,2	5,3	5,6
– риби и преработки од риби	2,9	2,7	2,6	2,7
– жита и преработки од жита	10,6	25,5	18,9	18,3
– овошје и зеленчук	11,0	8,9	6,6	8,8
– шеќер и преработки од шеќер и мед	10,3	5,5	6,0	7,3
– кафе, чај, какао и зачини	6,0	6,7	7,8	6,8
– добиточна храна	3,7	3,7	4,2	3,9
– разни производи за исхрана	6,0	4,3	3,9	4,7
2. Пијалаци	1,5	1,2	2,4	1,7
3. Тутун и преработки од тутун	5,2	5,0	5,8	5,3
4. Останато	10,0	7,3	11,6	9,6

Учеството на вредноста на увезената храна во вкупниот увоз од агрокомплексот се намалило како резултат на нешто зголемениот увоз на други производи, додека учеството на пијалаците, тутунот и останатото во последните години има тенденција на пораст.

3. Покриеност на увозот со извоз (биланс)

Од 1990 година наваму постојано е повисока вредноста на вкупниот увоз над извозот на аграрниот сектор на нашата земја. Во годините 1996–98 извозот на аграрните производи бил понизок од увозот за повеќе од 61 милион САД \$ годишно.

Табела 44

ПОКРИЕНОСТА НА УВОЗОТ СО ИЗВОЗ (БИЛАНС)

Производ или група производ	Година			
	1996	1997	1998	Ø 1996–98
1. Храна	-122759	-172200	-189400	-161453
– живи животни	-2400	-930	-1900	-1743
– месо и преработки од месо	-57200	-61700	-71600	-63500
– млеко, млечни производи и јајца	-15200	-12400	-15800	-14467
– риби и преработки од риби	-7500	-7400	-8200	-7700
– жита и преработки од жита	-19200	-64900	-53200	-45767
– овошје и зеленчук	26600	18100	19000	21233
– шеќер и преработки од шеќер и мед	-23000	-10300	-15500	-16267
– кафе, чај, какао и зачини	-10400	-12900	-19500	-14266
– добиточна храна	-9559	-10400	-13600	-11200
– разни производи за исхрана	-4900	-8900	-9100	-7634
2. Пијалаци	36600	58800	55800	50400
3. Тутун и преработки од тутун	53900	98600	62100	71533
4. Останато	-18900	-19500	-26400	-21600
Вкупно	-51159	-34300	-97900	-61120

Прегледот на билансот извоз-увоз (по СМТК) кај одделни производи и групи производи (како и вкупно) покажува постојан голем дефицит кај месото и преработките од месо, житата и преработките од жита и млекото и млечните производи. Не е доволно што овие релативно голе-

ми износи за повисок увоз од извозот до определен степен се покриваат со повисоката извозна вредност на тутунот, пијалаците, овошјето и зеленчукот. Ќе биде потребно со сериозни напори, мерки на аграрната политика и неопходни инвестициони вложувања да се надмине тековниот дефицит.

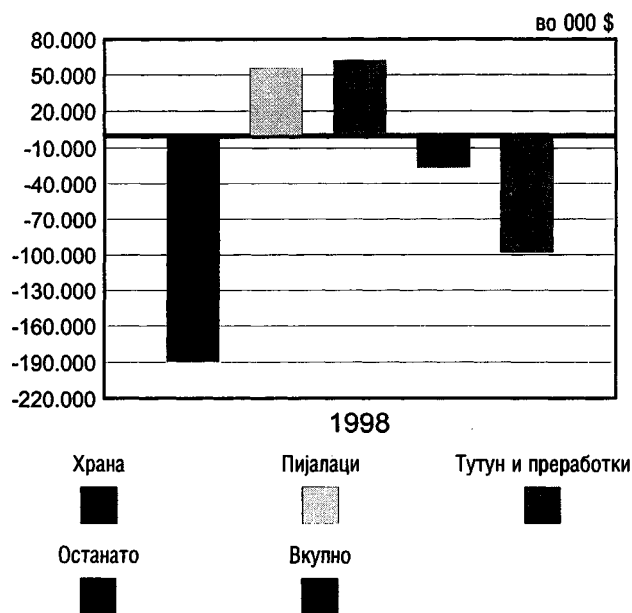
4. Извоз на поважни производи по земји

Производи од Македонскиот агрокомплекс се извезуваат во релативно голем број земји на сите континенти.

Прикажаниот преглед укажува на тоа дека се остварени извозни зделки за секој производ со релативно голем број земји во последните десет години, при што сите зделки не се со постојани увозници. Сигурно е позитивно што постојат алтернативни можности, но од друга страна непостоењето на трајни односи, како што е со ферментираниот тутун (со САД) или виното (со Германија), не дава гаранција за сигурен извоз.

Графикон 11

БИЛАНС НА НАДВОРЕШНО-ТРГОВСКАТА РАЗМЕНА
ОД АГРОКОМПЛЕКСОТ ВО 1998 ГОДИНА



Извор: Види табела 44.

ПРЕДВИДУВАЊЕ НА ИЗВОЗОТ ОД АГРОКОМПЛЕКСОТ

1. Аграрна политика и поддршка на извозот

Аграрната политика како дел од развојната и макроекономската политика на земјата треба да базира на специфичностите на производството и интересите на земјата, особено водејќи сметка за синхронизиран развој на агрокомплексот со другите стопански области и гранки, што досега не беше случај.

Со денешната наша аграрна политика не се стимулираат производството и извозот. Бенефициите, регресите и премиите за аграрот се веќе минато. Мерките се сведуваат главно на материјална поддршка на определена инфраструктура, на законски и административни мерки и ограничувања, кои не се за потценување, но изостанува поттикнувањето на производството и извозот.

Позната карактеристика на аграрната политика на развиените земји е релативно високата финансиска (буџетска) поддршка на производството во разни форми. На пример, во ЕУ, 47% од буџетот на Унијата се троши за агрокомплексот и на секој земјоделец се паѓаат по 5 илјади евра годишно.

Мерките на нашата аграрна политика, водејќи сметка за специфичностите на производството, треба да се прилагодуваат кон инструментите и критериумите на светскиот пазар, посебно оние што се признаваат од ЕУ и СТО, кои овозможуваат определена конзистентна заштитна политика.⁴⁶

Во прилагодувањето кон светскиот пазар аграрната политика треба да води сметка за неколку особено важни инструменти од репертоарот на ЕУ и СТО, како што се: политика на цени (индикативни цени, интервентни, заштитни, референтни, минимални, гранични и цена на прагот), потоа усогласување на мерките за управување со вишоците и резервите, поттикнување на извозот и заштита на домашното производство и др.

⁴⁶ Инструментите на СТО овозможуваат до 2004 година постепено намалување на средствата за субвенции и директно поттикнување на агрокомплексот во земјите во развој, а не нивно нагло укинување.

Исто така е потребно да се има предвид дека во земјите со високо развиено земјоделско производство, особено во ЕУ, аграрната политика тежнее кон две основни цели: заштита на доходот на производителите и стабилен домашен пазар. Тоа се, пак, причини да се користат различни и повеќе инструменти за да се задржи определено ниво на протекционизам. Тоа најчесто се изразува преку царинската политика, финансиската помош, поддршката на цените, регулирањето на понудата, заштитата на околината, одржливиот развој, поттикнување на биолошкото земјоделство итн.

Во аграрната политика на РМ посебно место треба да добие политиката во надворешно-трговската размена. Во основа за таа политика нужно се наметнува определбата за либерален режим и избегнување на ограничувањата во надворешно-трговската размена. Основата на ваквата определба не е само фактот што имаме релативно мали контингенти за извозна понуда и домашна потрошувачка, туку реалната потреба за обезбедување на конкурентски односи и на внатрешниот и на странските пазари.

Сепак, мора да се има предвид дека на светскиот пазар на производи од агрокомплексот и инпутите во практика размената е сепак сериозно ограничувана со различни мерки.

Поради тоа, аграрната политика во однос на извозот и увозот треба да ја акцептира Спогодбата за соработка со ЕУ, која се применува од 1 јануари 1998 година, што на Македонија ѝ дава третман не помалку поволен од третманот на најповластена нација. Врз таа основа, за унапредување на регионалната размена Македонија ќе има право во текот на следните пет години да му даде преференцијален третман на увозот на производи по потекло од другите земји што настанаа од поранешна Југославија или од околните земји. Производите од агрокомплексот за извоз во ЕУ се групирани во повеќе групи, за кои се применуваат различни ограничувачки мерки: некои производи со документирано „потекло“ можат во неограничени количини да се увезат во ЕУ, други се подложни на „плафони“, трети на „референтни количини“ или „годишни квоти“ и сл.

Важен услов за извоз на производи во ЕУ од нашиот агрокомплекс е располагањето со документација за „потеклото на стоката“. Ваквите производи се со статус на преференцијален увоз во Унијата.

Во врска со поттикнувањето, односно ограничувањето на конкретни производи за извоз или увоз, за определбата на аграрната политика

ќе треба да располагаме со поопстојни анализи за предностите или негативностите на поттикнувањето и ограничувањето на одделни производи.

Генерално, треба да се заземе стојалиште за тоа, дали и во која мера е потребна поддршка на производи кои перманентно се извезуваат и кои остваруваат од извозот (примерно) суми од над 20, 30 или повеќе од 50 милиони \$ годишно, како што се тутунот, виното, јагнешкото месо и сл., како да се поттикнуваат оние производи кои повремено се извезуваат, а имаат услови за задоволителна профитабилност поради природните предности на подрачјето (овоштарство и градинарство) или, со такви мерки да се опфати производството што е високофинално, обработено и индуцира развој на други дејности (преработка на овошје и зеленчук). Дали и како да се однесува аграрната политика кон поттикнувањето на она производство што овозможува супституција на увоз на производи за кои се трошат релативно високи износи девизни средства, ако трошоците на тоа производство би биле повисоки од тие на светскиот пазар, бидејќи сме хендикепирани со природните услови (некои видови месо, млеко, жито и сл.). Без такви анализи, компарации и разработка на повеќе сценарија, градењето на аграрната политика за надворешно-трговска размена (па и за домашниот пазар) би била импровизација.

2. Некои карактеристики на поважните светски пазари

Секој пазар има определени специфичности и барања кон понудената стока. Поради тоа ќе се обидеме да ги прикажеме поважните карактеристики на пазарите на поголемите асоцијации или земји, заради потребата од соодветна ориентација на извозната понуда.

Европски пазар. Примената на квоти и исклучувањето од увоз на овој пазар на таканаречени „чувствителни“ стоки не дава можност на значителен дел од извозните производи на РМ. На овој пазар скоро немаат пристап цигарите и свежиот зеленчук. Меѓутоа, поради високата куповна моќ на населението, определен интерес претставуваат висококвалитетните производи, еколошкото (биолошкото), свежото, разладено или замрзнато производство. Во перспектива сигурно ќе можат во поголем обем да бидат прифатени нашите вина со висок квалитет, потоа оранжериското производство, мед, деликатеси од добиточно производство, оплеменети растителни производи и др.

На овој пазар имаме, главно, две можности: или специјализација во производството на трудоинтензивни култури, суровини и полуфабрикати, што е релативно погодно за нашите производители, или извоз на висококвалитетни преработки кои бараат коренити промени во маркетинг стратегијата, што подразбира:

- суштинско подобрување на надворешниот изглед на производите заради конкурентска способност,
- промена во организацијата на откупот на производите за извоз во свежа состојба заради затворање на кругот: производители на амбалажа и складишни претпријатија, машини за сортирање и пакување, разладни уреди и сл.,
- постапни промени на сортите на некои култури (јаболка, круши, грозје, домати и др.),
- промена на периодот на понуда на количините од зеленчук и овошје во тек на годината, заради пласман во определени периоди и на домашниот и на странскиот пазар.

Источно-европски пазар. Овој пазар се карактеризира со голема побарувачка можност на производи од агрокомплексот, а за кои имаме погодни услови. Во овие земји се јавува поизострена конкуренција, дури и со висококвалитетни производи. На него има место за сите производи што ги нуди нашето производство, како свежи така и преработени. Има простор, како за нашиот тутун така и за цигарите, за виното, за преработките од зеленчук и овошје. За сега најголемо ограничување претставуваат релативно високите царини на овој пазар, особено на Русија.

Пазар на балканските земји и Словенија. Поради релативната близина, традиционалните или лесно воспоставливите врски и други предности над останатите пазари, овој пазар е особено погоден за свежи производи, како што се: зеленчук и овошје, грозје за јадење, рано градинарство, потоа суровини за конзервната индустрија и др.

Арапски пазар. Основни карактеристики на арапскиот пазар и Блискиот Исток се специфичностите на традицијата и религиозните барања. Тој е еден од големите потенцијални пазари за балканските земји. Поради големиот пораст на населението се чувствува недостиг на храна. Тука добро се пласира жив добиток и овчо месо. Успехот на овој пазар може да биде зависен од квалитетот што го нудиме и реципрочниот увоз на јужно овошје, сусам, кикирики, урми и нафта.

Други пазари. Освен спомнатите пазари, не може да се запостави фактот дека интерес можат да претставуваат и новите индустриски земји во Азија, кои се одликуваат со релативно брзо ширење на слободен пазар врз база на платноспособна побарувачка. За овие пазари, поради големата оддалеченост, можат да се планираат тутун, преработени и длабоко замрзнати производи со висок квалитет.

Американскиот, канадскиот и австралискиот пазар, исто така, освен тутунот како полуфабрикат, кој има долга традиција на пазарот во САД, можат да се планираат за пласирање на наши преработки од зеленчук и овошје, како и шиширано вино со врвен квалитет и амбалажа.

3. Потребни промени во производната ориентација

Ориентацијата на примарното земјоделско производство во иднина треба да се потпира на два основни фактори: рационално користење на основните капацитети (особено погодниот земјишен фонд) и барањата на пазарот. Остварувањето на задоволителен производствен асортиман којшто обезбедува пристоен доход на производителите и одговара на барањата на пазарот е можно ако, како што предвидува стратегијата за развој на земјоделството до 2020 година, се остваруваат активна аграрна политика и поддршка на производството во согласност со мерилата на СТО и ЕУ.

Табела 45

КОРИСТЕЊЕ НА ОБРАБОТЛИВИТЕ ПОВРШНИ (ВО ИДНИНА)

– 000 ха

Култура	1998 година		Предвидување (2020 година)	
	Површина	Учество, %	Површина	Учество, %
Обработлива површина	635	100,0	670	100,0
од тоа:				
– овоштарници	19	3,0	30	4,5
– лозја	29	4,6	40	6,0
– ливади	54	8,5	60	9,0
– ораници и бавчи	533	83,9	540	80,6
од тоа:				
– жита	222	35,0	235	35,1
– индустриски култури	42	6,6	70	10,4
– градинарски култури	58	9,1	70	10,4
– фуражни култури	36	5,7	65	9,7
– угари и необработени ораници и бавчи	175	27,6	100	14,9

Во користењето на погодните површини за земјоделско производство треба да се направат промени во нивната намена за одделни групи култури, со цел да се воведат високоинтензивни системи.

Во глобалната структура на идното користење на најпогодниот дел од земјоделската површина (обработливата) нужна е постепена ориентација кон интензивни системи на производство, и тоа: долгогодишни насади (овоштарство и лозарство) индустриски култури за зголемено производство на тутун, сончоглед и шеќерна репка, како и намалување на угарите и непосеаните ораници.

Од прегледот во табела 45, може да се види на кои култури какво место им се дава во идната структура на користење на ораниците и бавчите.

Во настојувањето што порационално да се ангажираат површините во иднина, постојната состојба може да се подобри најнапред ако се доведат во реална мера угарите и необработените ораници (сметаме дека половина од нив можат да се ангажираат за соодветно земјоделско производство, а другата половина да се пренамени за шумска површина, бидејќи е неисплатливо нивното користење за земјоделски цели). Во така зголемен обем на обработливи површини се создава можност: да се обезбеди пченица (се разбира и со зголемени приноси по единица капацитет) за задоволување на домашната побарувачка, да се обезбеди зголемена продукција на јачмен и пченка за добиточна храна, со цел колку е можно повеќе да се супституира дел од увозот на концентрирана храна, а со тоа и на млеко и месо. Потоа, да се прошири површината на сите индустриски култури, со цел да се зголеми производството на тутун, заради зголемен извоз, да се зголеми производството на шеќерна репка и сончоглед, со цел колку е можно повеќе да се супституира увозот на шеќер и масло за јадење. Колку што дозволуваат капацитетите на површините, нужно е зголемување на зафатите со градинарски култури во обем до 11.000 ха и со фуражни култури за 28 илјади ха, со цел да се зголеми градинарското производство и особено да се зголеми крмната база и продукција на добиточни производи, за задоволување на домашната побарувачка и поголем извоз на јагнешко и овчо месо. За обезбедување на овчарството со зголемени количини крмна база, неопходна е промена во начинот на експлоатацијата на природните пасишта (култивирање, ѓубрење, чистење, наводнување).

IV. *Можносии за експанзија на извозоii – аiiрокомiiлекс*

Ваквата производствена ориентација во сточарството овозможува да се обезбеди во наредниот период задоволување на домашната побарувачка на млеко и говедско месо, да се супституира увозот на овчи производи, а потоа да се одржи или зголеми продукцијата и извозот на овие производи и до максимални можни граници да се намали домашната зависност од увоз на свинско и живинско месо.

Промените во говедарството треба да се ориентираат на подобрување на расниот состав за повисоки приноси, да се подобри структурата на говедскиот фонд со повисоко учество на продуктивни грла, како и зафаќање на вкупниот подмладок што не е за репродукција во системот за гоење и производство на месо.

Табела 46

КАПАЦИТЕТИ ВО СТОЧАРСТВОТО (ДОБИТОЧЕН ФОНД ВО ИДНИНА)

– 000 ха

Вид и категорија добиток	Состојба (1998 година)		Предвидување (2020 година) ⁴⁷	
	000 броја	Учество, %	000 броја	Учество, %
Говеда, вкупно	267	100,0	300	100,0
– молзни крави	100	37,5	110	36,7
Овци, вкупно	1315	100,0	2600	100,0
– овци за приплод	947	72,0	1800	69,2
Свињи, вкупно	197	100,0	350	100,0
– маторици и спрасни свињи	31	15,7	35	10,0
Живина, вкупно	3339	100,0	14470	100,0
– бројлери	/	/	10000	69,1
Пчелни кошници	75	100,0	100	100,0

Во овчарството се очекува осетно зголемување на фондот на овци, но и посмело воведување на попродуктивни раси за да се обезбедат повисоки приноси и продукција.

Фондот на свињите во споредба со денешната состојба треба да се зголеми за 90%, а во тој состав бројот на продуктивните категории за производство на месо да се зголеми за уште 109%.

Во живинарството треба да се предвиди развој на бројлерското производство во обем од 10 милиони броја годишно, што може да го намали увозот на вакви производи. Заедно со останатите категории живина, предвиденото зголемување на вкупниот број е за 4,4 пати.

⁴⁷ Лит. 10.

Преориентацијата и промените во асортиманот во прехранбената и тутунската индустрија секако бараат далеку поопширни елаборации, но ние ќе наведеме некои основни насоки.

Се смета дека основните цели во иднина треба да се определат за зголемување на степенот на финализација на производите и производството на такви производи кои служат за директна консумација. Затоа, треба да се користат повисоки форми на односи, како што е поврзување со странски партнери преку кооперација, привлекување на директни странски инвестиции, технологија и менаџмент, потоа заедничко производство за веќе освоени пазари итн.

Најважни извозни финални производи во блиска перспектива ќе бидат: цигарите, виното, овчето месо и преработеното овошје и зеленчук. Треба да се настојува со соодветни производи постепено вклучување во технологија за најпробирливи пазари преку трајни врски со партнери однадвор, како што тоа веќе се прави во тутунската индустрија, со дел од винарството со Англија и Германија (извоз на шиширано вино), дел од конзервната индустрија со Грција итн. Во тие и такви односи мора да се докажува и да се искористи нашата предност за производство на квалитетна суровина со висок процент на суви материи со арома, витамини и сл.

4. Ориентација кон здравствено погодно и биолошко производство

Познато е во стручната јавност дека во земјоделското производство во Република Македонија, како поекстензивно во споредба со развиените земји, се употребуваат релативно (во просек) помали количини хемиски средства по единица капацитет. При тоа се претпоставува (оправдано) дека во нашите производи има помали количини или нема штетни резидуи по здравјето на човекот. Меѓутоа во развиените земји тоа не е доказ за непостоење на поголеми количини на резидуи, туку тоа се докажува со атести и испитување. При ова мора да се подвлече сериозно дека увозниците денес (во сите земји) имаат релативно ригорозни и строги мерила во однос на содржината на било какви штетни материи што ги надминуваат дозволените граници според соодветните правилници (нормативи). Ние при увозот, исто така, треба да користиме такви методи и мерила кои се изедначени со тие од ЕУ. Сите производи што не содржат повисоки количини на штетни материи од дозволените се сметаат за здравствено погодни за исхрана.

За масовното производство за сите пазари (и домашниот) денес можат да се применуваат хемиски средства (ако не се применуваат производството може да биде пониско и за 50%) во асортиман и количини дозволени и пропишани од производителите на тие средства. Така, Македонското производство на полно се вклопува во сите пазари во светот. Меѓутоа, во настојувањето да се осигураат високи приноси и неоштетени производи од болести и штетници, голем број производители не се придржуваат кон пропишаните количини (и покрај тоа што зголемените дози не даваат подобри резултати). Затоа треба да се води сметка и да се докажува дека здравствено погодно е она производство кое е верифицирано од овластени институции. Сите извозни контингенти треба да имаат соодветен документ од наши институции, без оглед што при увозот секоја земја прави сопствена контрола.

Денес во светот, а особено во развиените европски земји, се бара на пазарот таканаречено биолошко (еколошко, органско) производство, односно производство без употреба на хемиски средства. Тие земји а во согласност со регулативата на ЕЕЗ бр. 2092/91 имаат донесено закони (уредби, правилници) за такво производство (горните термини поеднакво, рамноправно се користат во сите земји). Слични акти имаат донесено и САД и секоја федерална единица. За нас се од интерес овие пазари, бидејќи се во прашање ексклузивни производи од кои се остварува задоволителен профит, а може да се организира полесно во реони кај нас каде денес многу малку се користат хемиски средства. Меѓутоа и во секој реон може да се произведува таква храна. Таквото производство е нормален бизнис при што државата пропишува, како, односно во какви услови, со какви средства (репроматеријал) се произведува, пакува, транспортира, складира и сл., а потоа овластува институција која тоа го контролира и издава атест кој е валиден на пазарот. На тој начин се дава можност да се развие бизнис и производителот да добие соодветна цена на пазарот, а потрошувачот да се заштити од квази производители на биолошка храна.

Меѓународната федерација на движењето за органско земјоделство обединува 500 организации од 79 земји, а во ЕУ се регистрирани повеќе од 10.000 таканаречени органски фарми. Само во Франција се развиле такви фарми на околу 100.000 ха, во Италија на 20.000 ха, во Австрија на 15.000 ха итн. (лит. 2).

Кај нас е потребно донесување на пропис (закон, уредба, правилник) и бизнисот да го најде местото на пазарот, иако во развиените земји

во првите години државата им овозможуваше поволни економски услови на производителите.

5. Очекуван обем на производство

Основна претпоставка за експанзија на извозот од агрокомплексот, како и за димензионирање на увозот во реални рамки се очекуваното унапредување на примарното производство и на неговиот асортиман.

Според стратегијата за економскиот развој на земјоделското производство до 2020 година (оптимистичка варијанта) ќе можат да се очекуваат значително зголемени количини од поважните производи со кои би се зголемил извозот или би се супституирал увозот.

Според овие предвидувања кај примарното земјоделско производство најизразено зголемување се прави кај производите за добиточна храна, потоа кај индустриските култури, па кај овоштарството и лозарството и релативно скромно зголемување кај градинарските култури. Соодветно на тоа планирано е зголемено производство и од добиточните производи (табела 47).

Табела 47

ОЧЕКУВАНО ПРОИЗВОДСТВО НА ПОВАЖНИ ПРОИЗВОДИ ВО 2020 ГОДИНА

Производ (група)	Единична мера	Количина	Индекс 1997 = 100)
Жита	000 t	883	135
Од тоа пченица	000 t	350	130
Од тоа за добиточна храна	000 t	511	208
Шеќерна репка	000 t	144	185
Тутун	000 t	36	240
Сончоглед	000 t	39	186
Градинарски (зеленчук, поважен)	000 t	812	129
Добиточна храна, кабеста	000 t	1986	386
Јаболчесто овошје	000 t	121	154
Коскесто овошје	000 t	108	212
Грозје	000 t	366	170
Од тоа вино	000 t	266	/
Млеко	000 t	325	186
Месо	000 t	161	185
Јајца	мил. боја	618	142
Риби	t	2300	232
Мед	t	2500	190

6. Предвидување на извозот и увозот

Во настојувањето да се предвидат што пореално идниот извоз и увоз определени се две сценарија. Првото сценарио (1) предвидува продолжување на досегашните трендови, односно се претпоставува да не се зајакнат поддршката на домашното производство, неговата заштита и поттикнувањето на извозот. Во најдобар случај не може да се очекува при такви услови поинтензивен тренд на експанзија на извозот од околу 3% годишно. Меѓутоа, ако се прифати поактивна аграрна политика, ако се поттикнуваат одредени сегменти во развојот на производи за извоз или супституција на увозот и дојде до брзо остварување на „стабилизациониот пакт“, може да се очекуваат повисоки стапки на пораст на извозот (сценарио 2).

Извоз во 2003 година.⁴⁸ До 2003 година според сценариото 1 не се очекува извозот битно да се зголеми главно затоа што сè уште е во сила аграрната политика што се води сега, а тоа значи без поттикнувачки мерки во аграрот. Меѓутоа, ако овие услови се променат, ако Владата на Република Македонија донесе наскоро конзистентна аграрна политика и ги истакне приоритетните гранки и производи што ќе бидат соодветно стимулирани за извоз, односно за заштита, може да се очекува остварување на сценариото 2 што може да доведе до извоз на аграрни производи по стапка од 7,5% годишно. Значи по наше убедување е прифатлива до 2003 година варијантата од сценариото 2, при нормални односи на светскиот пазар. Вкупното зголемување на вредноста на извозот би изнесувало 35% во однос на просекот 1996–98 година, како резултат главно на поосетното зголемување на производството и извозот на тутунот, пијалациите, овошјето и зеленчукот.

Сметаме дека овие групи производи како и овчето месо треба да се најдат на приоритетната листа во аграрната политика на РМ за поттикнување на примарното производство и за поголем степен на финализација и извоз на преработки.

Извоз во 2020 година. Од тоа дали во иднина ќе се одржи денешното учество на извозот на агрокомплексот од РМ во вкупниот извоз од РМ од околу 18–20%, зависи темпото на развојот на индустријата, туризмот, услугите и другите стопански области и гранки. Земајќи го предвид фак-

⁴⁸ Види табела 48.

тот дека агрокомплексот е релативно ограничен со големината на природните капацитети, може да се очекува овој стопански сектор реално да обезбеди пораст на извозот до 2020 година со просечна годишна стапка од околу 7,0% (сценарио 2). Кај некои производи, како што се овошјето и зеленчукот, месото и пијалациите, стапката на зголемување на извозот може да достигне и повеќе од 7%, додека одделни производи не мажат да имаат пораст поголем од околу 5% годишно.

Табела 48

ПРЕДВИДУВАЊЕ НА ВРЕДНОСТА НА ИЗВОЗОТ

– 000 \$

Производ или група производ	Просек 1996–98	2003		2020	
		сценарио 1	сценарио 2	сценарио 1	сценарио 2
1. Храна	77541	89891	105673	148577	284052
– живи животни	267	309	309	511	332
– месо и преработки од месо	6133	7110	8016	11752	19918
– млеко, млечни производи и јајца	1500	1739	1914	2874	3950
– риби и преработки од риби	100	116	122	192	237
– жита и преработки од жита	7100	8231	8231	13604	15134
– овошје и зеленчук	46600	54022	66900	89290	206457
– шеќер и преработки од шеќер и мед	4400	5101	5353	8431	9379
– кафе, чај, какао и зачини	5467	6337	6651	10475	12956
– добиточна храна	41	48	48	79	63
– разни производи за исхрана	5933	6878	8129	11369	15626
2. Пијалаци	55433	64262	74182	106216	199756
3. Тутун и преработки од тутун	120833	140079	161702	231529	257558
4. Останато	9433	10936	12924	18075	33993
Вкупно	263241	305168	354482	504397	775359

Структурата на извозните производи (групи) до 2020 година би останала блиска до денешната, со нешто зголемено збирно учество на храната (37%) поради очекуваното зголемување на извозот на овошје и зеленчук (просекот од 1996–98 покажува учество на храна од 29,5%).

Гpaфикoн 12



* Извор : Виги табела 48.

Гpaфикoн 13



* Извор : Виги табела 48.

Графикон 14



* Извор : Види табела 48.

Увоз до 2003 година. Стратешките определби во однос на увозот на производи од агрокомплексот мора да се потпираат на истите постулати како и кај извозот, што значи: отворен пазар, на кој конкуренцијата ќе биде краен арбитер, потоа почитување на правилата и принципите на СТО и на ЕУ. Заштитата на домашното производство мора да допира само до рамките на протекционизмот што го дозволува СТО, како и примена на нормите за квалитет, амбалажа и слични услови кои нашите производи треба да ги исполнуваат за извоз во земјите на ЕУ.

Поради тие причини, во иднина, врамнотежувањето на извозот и увозот ќе биде сложен, но сепак можен и значаен процес во РМ.

Агрокомплексот денес, па и низа години наназад, се јавува вредносно како нето увозник, со дефицит во надворешно-трговската размена. Во скоро иднина според сценариото 1 не може да се очекува посериозно подобрување на тој дебаланс, но според сценариото 2 во 2003 година агрокомплексот може да покаже позитивно салдо во размената со странство.

И кај увозот се разработени две сценарија, чие остварување ќе зависи од определбите на аграрната политика. Конкретно, ако продолжи

IV. *Можносии за експанзија на извозот – агрокомилекс*

широка либерализација и неконтролиран увоз како досега, без да се поттикнува супституција на некои производи (млеко, месо, добиточна храна, жито) од домашното производство, ќе продолжи порастот на увозот и во 2003-та и во 2020-та година со слична стапка како денес, што е претпоставка на сценариото 1. Ние сметаме дека треба да се преферира сценариото 2, според кое извозот ќе ја надмине вкупната вредност на увозот на аграрни производи. Посериозни промени до 2003 година може да се направат во структурата на увозот според сценариото 2, каде се очекува зголемување на учеството на увозот само на оние производи чие производство во нашата земја за кус период не може да се усвои.

Табела 49

ПРЕДВИДУВАЊЕ НА ВРЕДНОСТА НА УВОЗОТ

Производ или група производ	Просек 1996–98	2003		2020	
		сценарио 1	сценарио 2	сценарио 1	сценарио 2
1. Храна	238810	276846	268731	457585	371810
– живи животни	2010	2330	2219	3851	3244
– месо и преработки од месо	69633	80724	80724	133425	88581
– млеко, млечни производи и јајца	15967	18510	17628	30594	20311
– риби и преработки од риби	7800	9042	9042	14946	13428
– жита и преработки од жита	52867	61287	58369	101298	81731
– овошје и зеленчук	25367	29407	26661	48605	32269
– шеќер и преработки од шеќер и мед	20667	23958	22930	39599	35579
– кафе, чај, какао и зачини	19733	22876	22876	37811	46766
– добиточна храна	11200	12984	13302	21460	26543
– разни производи за исхрана	13567	15727	14979	25995	23356
2. Пијалаци	5033	5835	5290	9644	6403
3. Тутун и преработки од тутун	15967	18510	16781	30594	20311
4. Останато	31033	35976	34263	59463	53426
Вкупно	290843	337167	325065	557286	451950

Увоз во 2020 година. Агрокомплексот има реални шанси и можности, при релативно намалување на вкупниот увоз на храна и други производи за репродукција, реекспорт и др., до 2020 година да обезбеди далеку пониска вредност отколку извозот според сценарио 2.

Во увозот до 2020 година со повисока стапка ќе расте (сценарио 2) увозот на риби и преработки од риби, кафе, чај и зачини, донекаде шеќер и преработки, разни производи за исхрана и др. Ако се супституира дел од увозот на жито, месо и месни преработки, млеко и млечни преработ-

ки, масло за јадење и шеќер, тогаш вкупната вредност на увозот на храна ќе биде поголем во 2020-та година од тоа во 1996–98 година за само 54%, колку што се зголемува и вредноста на вкупниот увоз.

7. Покриеност на увозот со извоз (биланс)

Како што беше спомнато, според предвидувањето што го нуди сценариото 2, веќе во 2003 година би можел да се очекува позитивен биланс (надворешно-трговски суфицит) во размената на аграрниот сектор со странство од околу 30 милиони долари, а во 2020 година суфицитот би изнесувал повеќе од 320 милиони долари (табела 50).

Според сценариото 1 негативниот биланс во 2003 година би бил нешто поголем од просекот во 1996–98 година, а во 2020 година за близу двапати поголем. Голем дел од производитите и групите производи што се увезуваат и извезуваат и во сценариото 2 ќе бидат со негативен меѓусебен биланс и во 2003 и во 2020 година. Најголем дефицит се очекува кај месото и преработките од месо, како и кај житото и преработките од жито, но далеку со пониско учество во дебалансот и релативно малку зголемен износ на дефицитот, отколку што е просекот во 1996–98 или сценариото 1.

Најголем позитивен биланс се очекува од тутунот и цигарите.

Табела 50

ПОКРИЕНОСТА НА УВОЗОТ СО ИЗВОЗ (+ ИЛИ -)

– 000 \$

Производ или група производ	Просек 1996–98	2003		2020	
		сценарио 1	сценарио 2	сценарио 1	сценарио 2
1. Храна	-161269	-186955	-163057	-309008	-87758
– живи животни	-1743	-2021	-1910	-3340	-2912
– месо и преработки од месо	-63500	-73614	-72708	-121673	-68663
– млеко, млечни производи и јајца	-14467	-16771	-15714	-27720	-16361
– риби и преработки од риби	-7700	-8926	-8921	-14754	-13191
– жита и преработки од жита	-45767	-53056	-50138	-87694	-66597
– овошје и зеленчук	21233	24615	40240	40685	174187
– шеќер и преработки од шеќер и мед	-16267	-18858	-17576	-31169	-26200
– кафе, чај, какао и зачини	-14267	-16539	-16225	-27336	-33811
– добиточна храна	-11159	-12936	-13255	-21382	-26480
– разни производи за исхрана	-7633	-8849	-6850	-14626	-7730
2. Пијалаци	50400	58427	68892	96572	193353
3. Тутун и преработки од тутун	104867	121569	144921	200935	237246
4. Останато	-21600	-25040	-21339	-41388	-19433
Вкупно	-27602	-31999	29417	-52889	323409

Уверени сме дека Република Македонија наскоро ќе ја прилагоди идната аграрна политика кон мерилата и инструментите на СТО и ЕУ, користејќи ги своите предности, интереси и материјални сили, што ќе даде можност да ги дефинира главните извозни насоки.

За таа цел се предлага да се имаат предвид следните приоритети.⁴⁹

Првиот приоритет треба да биде – развивање на производството и извоз на повисоко финални и биолошки (еколошки) производи. Особено треба да се посвети внимание на оние производи што се израз на нашите природни предности, како што се градинарството, овоштарството и лозарството, а кои (особено градинарските и овоштарските) се јавуваат на пазарот во примарна форма, а не ја потценуваме можноста за уште поголема експанзија на шиширано вино. Во тој прв приоритет спаѓа и тутунот, каде за финализација има сè уште големи резерви, а тука се и јагнешкото и овчото месо кои главно и во иднина ќе имаат предност на пазарот во сегашната форма (трупови и полутки, разладени и свежи).

Вториот приоритет е зголемувањето на производството за извоз на пијалаци (освен вино), кои сега се котираат релативно добро. Тука е потребно и можно промовирање на национален жесток пијалак (на пр.: струмичка мастика, кавадаречка жолта ракија и сл.). Во оваа група на приоритет спаѓаат и некои производи кои досега не се претставени со големи извозни вредности, но константно се извезуваат, како што се: печурки од плантажно производство и од слободен простор, преработени или финализирани за директна потрошувачка, потоа мед, лековити и етерични (ароматични) растенија – одгледувани и собирани во природата, но и екстракти од нив и од други производи од растително потекло.

Трет приоритет треба да претставува извозот на слаткарски производи (базирани на домашна суровина), кои исто така имаат редовен извоз, но за поголем успех е потребно повисоко ниво на технологијата и маркетингот, потоа поврзување со мултинационални компании, како во тутунската индустрија и винарството. Во оваа група на приоритети треба да се вбројат зачините, готовите јадења, сосовите и сл., чие производство и извоз растат но многу бавно.

⁴⁹ Овде го подвлекуваме веќе искажаното мислење дека пред да се донесе долгорочна аграрна политика треба да се разработат повеќе варијанти (сценарија) од чија економска компарација ќе произлезат погизактно приоритетните цели.

Најпосле, при претпоставка дека без особено изразена поддршка Македонија ќе може да ги задоволи домашните потреби со пченица и говедски производи, во овој приоритетен ред треба да се вклучат сите производи што придонесуваат да се намали зависноста од увоз на добиточна храна (пченка, соја и сл.), а со тоа да се намали зависноста од увоз и на свинско и живинско месо, потоа зависноста од увоз на суровини (или готови производи) за шеќер и масло за јадење.

В. ИЗВОЗ НА УСЛУГИТЕ

1. Актуелни состојби и перспективи

1. Извозот на услуги од Република Македонија во периодот на транзицијата се остварува на релативно ниско ниво, со невоедначена динамика, а од 1995 година и со тенденција на намалување и стагнирање.

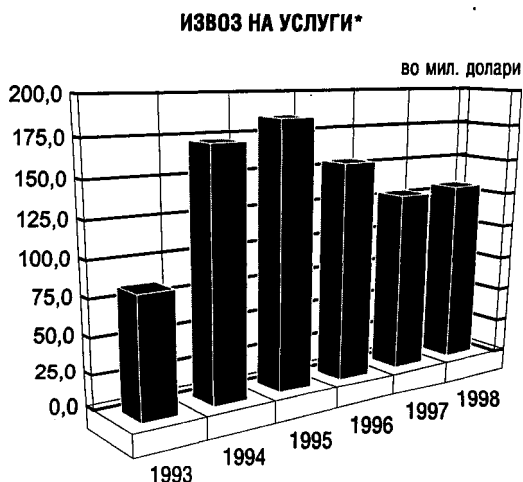
Табела 51

ОСТВАРЕН ОБЕМ И УЧЕСТВО НА ИЗВОЗОТ НА УСЛУГИТЕ ВО БРУТО ДОМАШНИОТ ПРОИЗВОД И ВО ИЗВОЗОТ НА СТОКИ*

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Остварен извоз на услуги (во милиони долари)	84,0	172,0	185,2	154,3	128,3	131,3
Учество во БДП (во %)	2,8	5,7	5,9	4,9	4,0	4,0
Учество во извозот на стоки (во %)	8,0	15,8	15,4	13,4	10,7	9,9

* Извор: Пресметано врз сѐајийистички податоци за бруто домашен производ и за извозот и врз податоци за извозот на услуги од НБМ.

Графикон 15



Извор: Види табела 52.

Поради недоволниот обем на извозот на услуги нестоковната размена со странство формира постојан и релативно висок дефицит и го влошува вкупниот платно-билансен дефицит.

Табела 52

ИЗВОЗ-УВОЗ НА УСЛУГИ*

– Во милиони долари

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Вкупен дефицит	-154	-155	-200	-155	-145	-172
Прилив	84	172	185	154	128	131
Одлив	238	326	385	309	273	303
1. Туризам, нето	0	7	-9	-6	-13	-15
Прилив	13	29	19	21	14	15
Одлив	13	22	27	26	27	30
2. Транспорт, нето	-115	-125	-138	-100	-78	-83
Прилив	33	39	54	48	54	61
Одлив	138	164	192	149	132	144
3. Останато, нето	-39	-37	-54	-49	-54	-74
Прилив	48	104	112	85	60	66
– телекомуникации	2	13	16	17	16	18
– инвестициони работи	21	37	29	12	8	4
– деловни услуги	16	32	56	43	29	22
– останато	9	22	11	13	7	10
Одлив	87	140	166	134	114	129
– телекомуникации	1	3	5	2	2	5
– инвестициони работи	5	13	14	9	5	6
– деловни услуги	15	35	48	47	49	54
– останато	66	89	99	76	58	53

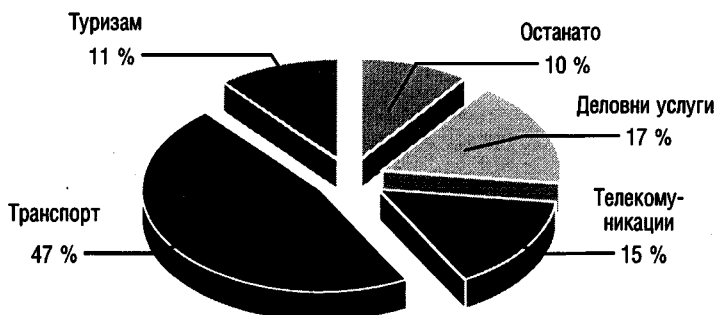
Извор: Народна банка на Македонија.

Недоволните резултати во нестоковниот девизен прилив се последица на неразвиеноста на материјалната основа на стопанските дејности кои остваруваат извоз на услуги, отсуството на промотивни и маркетиншки активности, ниското ниво на стокковната размена со странство, надворешното опкружување и состојбите во регионот и слично.

Во структурата на извозот на услуги доминантно место зазема транспортот, додека ниско е учеството на другите дејности, а особено загрижува минималната застапеност на девизниот прилив по основ на извршените градежни работи во странство. На многу ниско ниво се одржува и девизниот прилив по основ на туризмот.

Графикон 16

СТРУКТУРА НА ИЗВОЗОТ НА УСЛУГИ ВО 1998 ГОДИНА*



Извор: Народна банка на Република Македонија, Билтен IV/1998, март 1999, стр. 81

2. Во Националната стратегија за економскиот развој на Република Македонија е нагласено дека зголемувањето на извозот на стоки и услуги треба да стане моторна сила на развојот на земјата во наредниот период.⁵⁰ Извозот на услугите од туризмот, градежништвото, сообраќајот, финансиските, техничките, деловните и осигурителните услуги ќе се проширува со реструктурирањето на постојните капацитети и нивната понагласена извозна ориентација, со осовременувањето на материјалната основа⁵¹ и со поголема соработка со странските партнери.

Во производствената ориентација на стопанството на земјата за периодот до 2020 година нагласен приоритет е даден на развојот на терцијалните дејности. Со ревитализација и проширување на материјалната основа на терцијалните дејности ќе се создаваат услови за проширување

⁵⁰ МАНУ, Национална стратегија за економскиот развој на Република Македонија, Скопје, 1997 година, стр. 371.

⁵¹ Некои согледувања укажуваат дека опремата во дејностите кои пружаат услуги е застарена во просек од 20 до 25 години и во голем дел е отпишана (преку 60%).

и модернизација на услугите, согласно барањата на домашниот и странскиот пазар. Врз овие основи се цени дека во периодот до 2003 година ќе се создаваат реални можности извозот на услуги да се зголемува со просечна годишна стапка од околу 11%.

2. Туризам

Република Македонија има поволна туристичка положба и природни богатства кои даваат основа за развој на странскиот туризам. Нашата земја се наоѓа во централниот дел на Балканскиот Полуостров и претставува сообраќајна крстосница, има важна интеррегионална и меѓународна геотуристичка положба и предиспозиции за развој на транзитниот туризам. Покрај транзитниот, постојат услови и за развој на другите видови на туризам. Република Македонија има разновидна географска структура и клима, богата е со извори, водени текови, големи езера и изобилство на повеќе видови растителен и животински свет. Сето тоа пружа погодности за развој на повеќе видови туристички промет. На релативно мал простор во неа се сконцентрирани бројни туристички ресурси, кои со својата диверзифицираност и комплексност имаат висок степен на атрактивност за разни видови туристички движења.⁵²

За валоризација на природните погодности и привлекување на странски туристи изградени се сместувачки капацитети на поширок простор на земјата и се создадени други погодности за задоволување на спортските, културните и други потреби за разонода на гостите.

Истовремено вршени се определени, иако крајно скромни промотивни активности во светот за можностите на туристичкото стопанство. Меѓутоа и овие активности се остваруваат бавно и некоординирано. Поради ова, во изминатиот период расположливите капацитети во туризмот и угостителството се користени во многу мал процент од страна на странските туристи. Бројот на странските туристи и ноќевањата во периодот по нашето осамостојување се одржува на ниско ниво и бележи тренд на постојано намалување, кој е прекинат дури во 1998 година.

Во овој период бројот на странските посетители и на ноќевањата е намален од 208 односно 362 илјади, респективно колку што изнесува во

⁵² Универзитет „Св. Кирил и Методија“ – Скопје, Економски институт – Скопје, Извозните можности на СР Македонија, Скопје, 1990, стр. 121.

IV. *Можносии за експанзија на извозоii – услуги*

1993 година на 121 односно 265 илјади во 1997 година. Според претходните статистички податоци во 1998 година бројот на странските посетители е зголемен на 153, а на ноќевањата на 350 илјади.

Исто така и просечниот престој на странските туристи се одржува на ниско ниво.⁵³ Странскиот туризам во нашата земја се карактеризира со сезонска концентрација и невоједначена просторна дистрибуција. Концентрацијата е во летните месеци, јули и август, и главно во Скопје и Охрид.⁵⁴

При ова се забележува, дека бројот на ноќевањата на странските туристи во Скопје бележи намалување, а кај туристичките езерски места се остварува со невоједначена динамика. Исто така, намалување на бројот на ноќевањата на странски посетители се остварува и кај бањските туристички места.

⁵³ Странски посетители и ноќевања по видови на угостителски деловни единици*

– Во 000

	1992			1997		
	Посетители	Ноќевања	Просечен престој во денови	Посетители	Ноќевања	Просечен престој во денови
Вкупно:	219,1	382,4	1,7	121,3	266,5	2,2
Хотели – вкупно	148,3	258,4	1,7	95,9	208,8	2,2
А-категирија	62,9	115,9	1,8	40,0	84,0	2,1
Б-категирија	76,9	127,7	1,7	49,8	112,3	2,2
Мотели	10,5	11,6	1,1	7,1	9,8	1,4
Одморалишта (со пансион)	3,0	17,3	5,8	4,9	10,6	2,2
Коли за спиење	40,7	40,6	1,0	2,8	2,8	1,0

* Извор: Статистички годишници на Република Македонија за 1993 и 1998 година

⁵⁴ Ноќевања на странски туристи по видови туристички места*

– Во 000

	Вкупно	Скопје	Бањи	Планински места	Езерски места	Нетуристички места
1994	333,5	189,1	15,5	9,9	70,8	50,1
1995	275,7	154,7	13,1	7,8	59,8	40,2
1996	277,2	137,8	5,5	6,9	92,0	35,1
1997	265,5	121,5	4,5	8,8	89,9	40,8

* Извор: Статистички годишник за 1997, стр. 520.

Неповолна е структурата на посетителите по земји на припадност. Над една половина од посетителите во 1998 година доаѓаат од Бугарија, СР Југославија и Албанија, додека ниско е учеството на гостите од земјите на Европската унија и другите развиени земји.⁵⁵

Како резултат на ваквите состојби, девизниот прилив по основ на странскиот туризам се остварува со невоедначена динамика, а од 1994 година со опаѓање и стагнација, како и со намалување на учеството во вкупниот приход на угостителството и туризмот од продажбата на учиноци на странскиот пазар.⁵⁶

Движењата на девизниот прилив од странскиот туризам во Република Македонија се последица на поголем број фактори, особено на бавното заокружување на процесот на приватизацијата, скромната поддршка во рамките на развојната политика, слабиот маркетиншки пристап, сиромашната туристичка понуда која во основа се сведува на сместување и исхрана. На остварените движења силно влијание имаше и надворешното опкружување: воените дејства во непосредна близина, кризните жаришта во соседните земји, санкциите на ООН спрема СР Југославија, ембаргото на Република Грција спрема нашата земја и слично. Иако политичката и економската состојба во Република Македонија беа стабилни, ваквото опкружување ја вбројуваше во подрачје со релативно висок ризик.

Поаѓајќи од материјалните и другите релевантни претпоставки, во наредниот период се оценува дека ќе се создаваат услови за поинтензивен

⁵⁵ Во 1998 година од вкупниот број на посетители кој изнесува 153 илјади, гости од СР Југославија се 31 илјада, од Бугарија 38 илјади, а од Албанија 11 илјади. Овие три земји учествуваат со над една половина од вкупниот број на странски посетители на Република Македонија во 1998 година.

⁵⁶ Приходи од продажба на учиноци во туризмот и угостителството*

	Во милиони денари		Структура (во %)	
	1996	1997	1996	1997
Вкупен приход	3.767	4.326	100,0	100,0
– на домашен пазар	3.063	3.498	81,3	82,5
– на странски пазар	521	460	13,8	10,9
– други приходи од продажба	182	279	4,9	6,6

* Извор: Публикации на Заводот за илајшен промет на Република Македонија.

IV. *Можносии за експанзија на извозој – услуги*

растеж на девизниот прилив по основ на странскиот туризам. Во 2003 година се очекува да се достигне девизниот прилив од осумдесеттите години, а потоа на повисоко ниво да се остварува интензивна стапка на растеж.⁵⁷ Девизниот прилив по основ на странскиот туризам во 2020 година се очекува да достигне ниво од 190 милиони долари.⁵⁸

На остварувањето на ваквиот обем на девизниот прилив покрај транзитниот и летниот туризам позначајно место ќе имаат зимскиот туризам и деловната понуда за одржување на политички, стручни, културни и спортски манифестации.

Ваквата динамика на девизниот прилив по основ на туризмот се смета дека ќе се оствари со ревитализација и модернизација на постојните капацитети, проширување на сместувачките капацитети во хотелите од „А“ и „Б“ категорија, подобрување на сообраќајните врски, збогатување на туристичката понуда, едукација на угостителските кадри, промоција на можностите на туристичкото стопанство, понагласен маркетиншки настап, поврзување во синџир на хотели со светско реноме, подобрување на агенциското работење, прилагодување на вкупната туристичка понуда спрема барањата на емитивните подрачја.

Проширувањето на материјалната основа на туризмот се очекува да се остварува особено со користење на странски капитал во форма на директни инвестиции, партнерство и концесии. Во оваа насока значајно влијание ќе имаат мерките на развојната и макроекономската политика.

Врз овие основи ќе се создава нов идентитет на туристичката понуда на земјата согласно барањата на странските туристи. Во неа покрај

⁵⁷ Обем и динамика на очекуваниот извоз на услуги од туризмот.

	Во милиони долари			Стапка на пораст	
	1998	2003	2020	1999–2003	2004–2020
Девизен прилив	15	35	190	16,0	10,5

* Извор: Публикации на Заводот за илaйџен ирoмет на Република Македонија

⁵⁸ Во Националната стратегија за економскиот развој на Република Македонија е нагласена потребата од посебното унапредување на туризмот со странски гости. По овој основ, во 2003 година е предвиден девизен прилив од 70 милиони долари а во 2020 година се очекува реализација на околу 600 милиони американски долари (МАНУ, цитиран труд, Скопје, 1997 година, стр. 286).

масовниот туризам, сè понагласено место ќе добиваат и специјализираните видови на туризам: еколошки, алтернативен, едукативно-комуникативен, ексклузивен, забавно рекреативен и слично.⁵⁹

Врз овие основи, и покрај конкуренцијата од соседните земји, Република Македонија ќе претставува пристојна рецептивна туристичка земја со релативно значаен прилив на девизни приходи.

3. Градежништво

Извозот на услуги од градежништвото се остварува на ниско и нестабилно ниво и со тенденција на намалување на обемот на извршените градежни работи и опаѓање на бројот на ангажираните работници во странство.⁶⁰

Активноста на градежните претпријатија особено е намалена на традиционалните пазари (земјите на поранешниот Советски Сојуз, Ирак и др.). Намален обем на градежните работи е изразен во сите видови: високоградбата, нискоградбата и хидроградбата.

Во овој период нашите градежни претпријатија изведуваа градежни работи во соседните земји (СР Југославија, Бугарија), земјите на поранешниот Советски Сојуз (Русија, Украина, Киргистан), од земјите во Европската унија во Германија, а од другите земји Чешка, Либија и др. Се забележува дека главните работи во основа се во високоградбата, додека нискоградбата и хидроградбата се сведени на минимум.

⁵⁹ За ова види пошироко Зорица Смилева, Стратегија за развој на туризмот во Република Македонија, презентирани на форумот за стратегија на развој на Република Македонија одржан во Охрид, јануари 1996 година, стр. 10.

⁶⁰ Градежни работи, проектански услуги и број на работници во странство*

Година	– Во милиони долари	
	Вкупна вредност на извршени градежни работи	Просечен број на вработени работници
1993	76,6	2.436
1994	65,0	2.009
1995	70,0	1.665
1996	27,3	1.138
1997	28,8	1.085

* Извор: Статистички годишник на Република Македонија за 1998 година

Покрај загубените пазари градежништвото се соочува со сериозни проблеми од организационен, кадровски и материјален карактер.

Опременоста, ефикасноста и финансирањето се на ниско ниво поради што претпријатијата не можат рамноправно да конкурираат на меѓународните лицитации и во поголем број случаи тие на странските пазари се јавуваат како подизведувачи, а не како носители на работите.

Опремата во градежништвото е застарена. Таа не е прилагодена и оспособена за изведување на градежни работи согласно барањата и специфичните услови за градба. Се чувствува недоволна застапеност на едуциран кадар за промени кон современи форми на градење на разни видови објекти.

Во градежните аранжмани недоволна е застапеноста на занает-чиските работи. Слаба е соработката и со дејностите и гранките кои се комплементарни. Ова особено се однесува на индустријата на градежни материјали, дрвната индустрија, електроиндустријата, металопреработувачката и други.

Приизведувањето на градежните работи во странство нашите претпријатија не користат материјал за вградување од Република Македонија, а многу малку е застапена и опремата. Поради тоа изостануваат поголеми ефекти во девизниот прилив.

Со оглед на ограничените можности за изведување на градежни работи во земјата, а поаѓајќи од материјалната основа на градежните претпријатија и на традицијата, во наредниот период реално може да се очекува проширување на обемот на градежните работи во странство и зголемување на девизниот прилив од оваа дејност. За поголемо ангажирање на градежништвото во странство, се цени дека ќе се создаваат услови со меѓународната поддршка на развојот на земјите од Југоисточна Европа по мирното разрешување на кризата во регионот, а особено со очекуваната обнова на стопанството, инфраструктурата и станбено-комуналните објекти во СР Југославија.

Една од претпоставките за поголемо ангажирање на градежништвото е да се модернизира опремата и да се осовремени градбата, да се обезбеди кредитирање на инвеститорите и покоординирано да се наступува на странските пазари.

Од значење е и интензивирањето на процесот на премин од класично на индустријализирано и префабрикувано градежно производство, посеб-

но усвојувањето на современата монтажна градба, типизацијата, стандардизацијата и модуларната координација.⁶¹

Во оваа насока, нашите градежни претпријатија треба да остварат поголема соработка со градежни фирми афирмирани во светот, како и со меѓународни асоцијации од овој домен.

Врз овие претпоставки се очекува дека градежништвото во периодот до 2010 година ќе го достигне девизниот прилив за извршени градежни работи во странство, остварен кон крајот на осумдесеттите години, а до 2020 година приливот ќе се зголеми повеќе од двојно.⁶²

4. Сообраќај

1. Девизниот прилив по основ на извршените сообраќајни услуги претставува значаен потенцијал за девизни приходи, со оглед на географската положба на нашата земја, транзитните сообраќајни коридори и отвореноста на стопанството.

Девизен прилив во оваа стопанска дејност се остварува со вршење на услуги во патниот, железничкиот и авионскиот сообраќај и во телекомуникациите.

Извезот на услуги од сообраќајот во изминатиот период се остварува на ниско ниво поради недостигот на современи превозни средства и користење на услуги од странски превозници.

Во наредниот период со проширување и модернизирање на сообраќајниците и превозните средства, со зголемување на обемот на превозите за потребите на домашните и странските партнери, се цени дека ќе се создаваат услови за пораст на девизните приходи од сообраќајот во периодот до 2003 година со просечна стапка од близу 6%, а во периодот до 2020 година со околу 11%. Врз овие основи се очекува да се создадат услови за остварување на девизен прилив по основ на извоз на услуги од сообраќајот од близу 500 милиони долари во 2020 година.

⁶¹ МАНУ, Национална стратегија за економскиот развој на Република Македонија, Скопје, 1997, стр. 290.

⁶² Во 1988 година е остварен девизен прилив од градежништвото во висина од 74 милиони долари а во 2020 година се предвидува тој да се зголеми на 165 милиони долари.

IV. *Можносии за експанзија на извозот – услуги*

2. Девизниот прилив во патниот сообраќај се остварува пред сè со вршење на услуги во превозот на стоки насочени за извоз, додека ниска е застапеноста во транспортот на увозните стоки и во транзитот. На ниско ниво се остварува превозот на патници како и вкупниот превоз во странство.⁶³

Причините за релативно малиот обем на девизниот прилив по основа на патниот сообраќај треба да се бараат во скромната снабденост со современи превозни средства, недоволната застапеност на транспортот за остварување на надворешно-трговската размена, условеноста на одделни земји при извозот односно увозот да се користат домашни превозници, а секако и надворешното опкружување на Р. Македонија.

Може да се очекува во наредниот период да се создаваат реални претпоставки за остварување на поголем девизен прилив со вршење на услуги во патниот сообраќај со осовременување и проширување на патната мрежа во земјата, особено со модернизација на возниот парк, понатрасна ориентација за вршење на услуги на домашните и на странските партнери, уредување на прашањата сврзани со бројот на дозволите и висината на патарината во поделни земји со меѓудржавни договори, поврзување со поголемите фирми во Европа. Во наредниот период посебно треба да дојдат до израз можностите за зголемување на транзитниот сообраќај и поголемо учество на нашите превозници при увозот на стоки.

Претпоставките за зголемување на девизниот прилив по основ на извршените услуги во патниот сообраќај се потпираат и врз идна подобра сообраќајна поврзаност на Р. Македонија со соседните земји и проширена соработка во регионот.

⁶³ Девизен приход од патниот сообраќај*

– Во милиони денари

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Вкупно	3.209	2.027	1.584	1.663	1.671	1.186	1.137
Патници	60	52	203	121	166	73	106
Стока	3.136	1.975	1.381	1.543	1.500	1.113	1.027
– извоз	2.455	1.233	797	812	804	670	605
– увоз	322	286	287	376	298	160	140
– транзит	174	210	85	176	80	31	16
– превоз во странство	186	245	263	178	317	252	265
Други приходи	13	–	–	–	5	–	4

* *Извор: Документација на Заводот за статистика на Република Македонија.*

3. Девизниот прилив од сообраќајни услуги во авиопревозот бележи динамичен пораст до 1995 година, со видно намалување⁶⁴ по укинувањето на ембаргото на ООН спрема СР Југославија кон крајот на 1995 година.

Со реконструкција и модернизација на аеродромите во Скопје и Охрид, набавката на современи воздухоплови, зголемување на побарувачката за сообраќајни услуги за превоз на патници и одредени видови на стоки, се смета дека во наредниот период ќе се создаваат услови да се воспоставуваат нагорни движења во девизниот прилив.

4. Железничкиот сообраќај е релативно слабо застапен во реализацијата на надворешно-трговската размена. На ниско ниво се одржува и транзитниот сообраќај. Како резултат на ова од железничкиот сообраќај се остварува скроман девизен прилив.

Причините за малиот обем по овој нестоковен основ, се сложените проблеми присутни во работењето на железничкиот сообраќај, застарениот возен парк, отсуството на капацитети за специјални товари и слично.

Во наредниот период се цени дека ќе се создаваат услови и претпоставки за остварување на повисок девизен прилив по основ на услуги во железничкиот сообраќај. Овие оценки се потпираат врз очекуваното зголемено производство и проширувањето на надворешно-трговската размена на нашата земја со странство, зголемениот обем на транзитниот сообраќај кон СР Југославија и Република Грција, модернизацијата на погонските и товарните капацитети и подобрување на материјалната и конкурентската способност на железницата. Врз овие претпоставки се предвидува да се зголемуваат ефикасноста и конкурентноста на железничкиот сообраќај и се очекува да се зголеми учеството на сообраќајот во реализацијата на надворешно-трговската размена и во транзитот кој се остварува низ нашата земја.

⁶⁴ Девизен приход од авиосообраќајот*

– Во милиони денари

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Вкупен приход	6,7	60,4	308,4	146,6	674,0	224,4	165,6
1. Од воздушен сообраќај	6,5	57,4	264,5	103,6	606,2	155,3	135,3
– од слетување на авиони	1,0	54,7	220,7	–	521,3	106,5	123,2
– од опслужување на авиони	1,4	2,3	39,7	100,5	78,6	48,4	2,5
– од патници (патни такси)	4,1	0,5	4,1	3,1	6,3	1,4	9,6
2. Од други сообраќајни дејности	–	–	9,5	2,2	49,7	17,1	2,9
3. Вонсообраќајни дејности	0,2	3,1	34,4	40,7	18,2	50,9	27,4

* Извор: Документација на Заводот за статистика на Република Македонија.

IV. *Можности за експанзија на извозот – услуги*

По 2003 година се очекува да се пушти во сообраќај пругата до бугарската граница и да се создадат услови за зголемување на девизниот прилив по основ на овие услуги спрема Република Бугарија.

5. Со релативно брзиот развој на телекомуникациите и поврзувањето на нашата земја со странство се создава основа за пораст на девизниот прилив од овој вид услуги.

Анализите покажуваат дека во периодот до 2003 година девизниот прилив од телекомуникациски услуги ќе остварува годишен пораст од околу 5% и во 2003 година ќе достигне ниво од околу 23 милиони долари.

Можности за зголемување на девизниот прилив кај телекомуникациите ќе се создаваат и со нивно оспособување за рамноправно учество во слободната конкуренција на пазарот во Европа и пошироко, со обезбедување на транзитниот сообраќај преку земјата и со остварување на соработка со странски фирми за задоволување на нивните потреби или преку нив за настап на трети земји.

5. Останати услуги

1. Во остварувањето на нестоков девизен прилив од останатите услуги незначајни се застапничката провизија⁶⁵, шпедицијата и осигурувањето.

За девизниот прилив по основ на осигурување и шпедиција карактеристично е рапидното опаѓање по 1995 година. Ова се должи на симнувањето на санкциите на ООН спрема СР Југославија. Со елиминирањето на санкциите се намали обемот за работа па затоа многу деловни субјекти и престанаа да работат.⁶⁶

⁶⁵ Остварен девизен прилив по основ на осигурување, застапничка провизија и шпедиција

	– Во милиони долари					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Осигурување	4,0	6,0	5,2	1,6	1,3	1,7
Шпедиција	6,0	7,0	15,8	3,2	2,1	2,4
Застапничка провизија	9,0	16,0	13,2	20,0	4,8	4,8

* Извор: Народна банка на Република Македонија.

⁶⁶ Во рамките на податоците за деловните субјекти се забележува дека вкупниот број во периодот од 1995 до 1997 година бележи пораст од 93,7 илјади на 102,6 илјади. Гледано по стопански дејности бројот на деловните субјекти е зголемен во сите подрачја освен кај финансиските, техничките, деловните услуги (се забележува намалување од 5.642 на 5.455).

Со либерализацијата на надворешно-трговската размена и со подобрувањето на надворешното опкружување се создаваат услови за ширење на мрежата на застапништвото на пооделни странски фирми и за зголемување на девизниот прилив по овој основ. Меѓутоа во 1997 година дојде до рапидно намалување на девизниот прилив поради изострување на условите за работа на овие претпријатија.

2. Во наредниот период со зголемувањето на домашниот бруто производ и на размената со странство како и со развојот на транзитниот сообраќај, ќе се создаваат услови за остварување на поголем обем на нестоковни девизни приходи по основ на осигурувањето, застапничката провизија и шпедицијата.

Ова ќе се остварува со реструктурирање на претпријатијата и фирмите во овие подрачја согласно барањата на стопанството и партнерите и со зголемувањето на нивната ефикасност и конкурентност.

За остварување на поголем обем шпедитерски услуги неопходно е да се оствари специјализирање на шпедитерските куќи и нивно опремување за давање на софистицирани услуги, остручување на кадарот и поголема застапеност на мултимодулен и контејнерски транспорт.

Порастот на девизниот прилив по основ на осигурување, застапничка провизија и шпедиција ќе се остварува во сообразност со растежот на бруто домашниот производ и проширувањето на стопанската размена и другите видови соработка со странски партнери.

Се цени дека во наредниот период ќе се создаваат поволни услови и за зголемување на девизниот прилив по основ на вршење на услуги на странски партнери и во други стопански дејности, а пред сè во занаетчиството и трговијата.

Ќе се создаваат материјални и други претпоставки и за остварување на поголем девизен прилив по основ на давање на врвни здравствени услуги, како и по основ на едукација на кадри во научните установи.

V. ПЛАТНИОТ БИЛАНС И ИЗВОЗОТ

Нема сомнение дека за Македонија, како мала економија, извозот треба да биде главен генератор на економскиот растеж. Меѓутоа, ниту порастот на извозот, ниту порастот на производството, не можат да бидат трајни, доколку не бидат реализирани во рамките на одржлива платно-билансна позиција. Постојат безброј, меѓу нив и актуелни примери на земји, кои, како резултат на платно-билансни кризи, доживеале слабеење на нивните извозни потенцијали и долгорочно забавување на економскиот растеж. Поради тоа, одржувањето на рамнотежна платно-билансна состојба ќе претставува важен елемент на стратегијата за поттикнување на македонскиот извоз. Барем за следниот среднорочен период (1998–2003), рамнотежна платно-билансна ситуација за македонската економија веројатно ќе биде постоењето на дефицит во тековната сметка, финансиран со нето приливи на капитал, одржливи на подолг рок.

1. Платниот биланс и развојната стратегија

Македонија практично нема можност на избор во поглед на развојната стратегија: поради малиот домашен пазар, таа е принудена да оптира за развој поттикнат од извозот (export-led growth). Моделот на увозна супституција, на кој традиционално се потпираше развојната политика на СФРЈ (а кој со текот на времето даваше сè послаби резултати) воопшто не е прифатлив за Македонија. Дури и економистите кои ги претпочитаат позатворените развојни модели (како структуралистите), сепак признаваат дека за земјите со население под 20 милиони жители, интензивното интегрирање во меѓународните трговски текови претставува неизбежност (Taylor, 1987).

Добрите страни на отворените развојни политики, кои ги ползуваат динамичните можности на меѓународната трговија и на меѓународните финансии, детално се анализирани во економската теорија, а исто така се потврдени од развојното искуство на многу земји. Но, секоја земја

која интензивно се врзува за светската економија истовремено се изложува на дејството на екстерни шокови – односно, и таа може да доживее економски нарушувања, кои се резултат на настани коишто се случиле надвор од таа земја. Поради тоа, се смета дека платно-билансното ограничување особено за посиромашните мали и отворени економии, претставува главна пречка во нивните настојувања со својот доход да им се приближат на развиените економии.

Платно-билансните ограничувања претставуваа перманентна карактеристика на процесите на економската интеграција во минатото, без оглед дали се работи за успешни или неуспешни примери. Јапонија и Јужна Кореја се соочуваа со нив до доцните 70-тите, односно до средината на 80-тите години, респективно, исто како латиноамериканските земји во 70-тите и 80-тите години, Македонија (т.е. СФРЈ) во 80-тите, итн.

Платно-билансното ограничување ќе биде дури уште поважно за македонската економија, особено ако се има предвид дека во следните децении, главниот предизвик со кои таа ќе биде соочена ќе претставува намалувањето на доходовниот и технолошкиот јаз помеѓу неа и земјите на Европската унија (ЕУ). Не е потребно посебно да се нагласува дека реализирањето на таа цел е од витално значење за да станат реални изгледите за нејзино интегрирање во ЕУ. Но, со оглед на тоа што Македонија во доходот „пер капита“ многу заостанува зад просекот на ЕУ (16,5% од тој просек во 1998 година), таа во анализираниот период ќе треба да оствари значително побрз економски растеж од земјите на ЕУ. Со забрзувањето на растежот, ќе стане поверојатен судирот со платно-билансното ограничување, кој би можел да ги закочи растежот и процесот на конвергенција. Исто така, платно-билансното ограничување ќе добие на значење и поради тоа што Македонија, поради аспирациите за интеграција во ЕУ, ќе треба трговски и финансиски сè повеќе да се отвора, обврзувајќи се на многу ограничена употреба на протекционистички мерки.

Брзото поврзување на македонската со светската економија ќе бара и од економската и од развојната политика да бидат во функција на остварување на платно-билансните цели. Тоа е единствениот начин на кој, со поголема или помала поддршка на „среќата“ (т.е. на поволниот развој на настаните во меѓународното економско опкружување), македонската економија ќе може да постигне динамичен пораст на извозот и производството.

2. Карактеристики на македонскиот платен биланс

Во времето кога Македонија беше дел на СФРЈ, таа традиционално бележеше високи трговски дефицити, кои беа финансирани со трансфери од федерацијата и со девизни дознаки од работниците во странство. Наспроти тоа, во првите две години по осамостојувањето, воспоставена е полна рамнотежа па дури и мал суфицит во екстерните сметки. Врамнотежувањето на платниот биланс, очигледно, не беше резултат на подобрувањето на надворешно-трговските перформанси, туку на жестоката рецесија и меѓународната финансиска изолација во која во тоа време се најде Македонија.

Табела 53

ПЛАТЕН БИЛАНС НА РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА (1993–1998)

	– Во милиони САД \$					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
I. ТЕКОВНИ ТРАНСАКЦИИ	15,00	-157,82	-221,34	-288,15	-275,64	-289,31
Стоки, нето	43,00	-184,95	-219,79	-316,51	-387,77	-400,11
Извоз, ф.о.б.	1055,00	1086,32	1204,81	1147,44	1201,22	1322,05
Увоз, ф.о.б.	-1012,00	-1271,27	-1424,60	-1463,95	-1588,99	-1722,16
Услуги, нето	-154,00	-155,00	-200,14	-155,03	-144,59	-171,83
Доход, нето	-57,00	-46,60	-28,92	-29,68	33,54	-17,26
Од кој: камата, нето	57,00	-46,60	-39,79	-56,41	-54,90	-44,34
Тековни трансфери, нето	183,00	228,73	227,51	213,07	290,26	299,88
Официјални	28,00	44,00	27,01	51,59	7,47	28,32
Други	155,00	184,73	200,50	161,48	282,79	271,56
II. КАПИТАЛНИ И ФИНАНСИСКИ ТРАНСАКЦИИ	-112,00	55,76	214,15	269,61	305,50	310,51
Капитални трансакции, нето	0,00	29,88	1,70	0,00	0,00	-1,79
Финансиски трансакции, нето	-112,00	25,88	212,45	269,61	305,50	312,30
Директни инвестиции, нето	0,00	24,00	9,49	11,21	15,78	117,61
Портфолио инвестиции, нето	0,00	0,00	2,68	0,31	2,09	7,79
Други инвестиции, нето	-53,00	42,50	301,13	250,18	322,73	229,03
Трговски кредити, нето	-82,00	97,98	141,58	78,75	268,36	84,66
Заеми, нето	-90,00	-96,83	29,31	41,51	75,39	199,71
Валутни депозити, нето	-17,00	-69,64	23,43	61,37	-29,14	-57,37
Други, нето	136,00	110,99	106,81	68,55	8,12	2,03
Официјални резерви (минус = зголемување)	-59,00	-40,62	-100,85	7,91	-35,10	-42,12
III. ГРЕШКИ И ПРОПУСТИ	97,00	102,06	7,19	18,54	-29,87	-21,20

Длабокиот пад на производството, потрошувачката и инвестициите беше резултат на т.н. „трансформациона рецесија“, но и на серијата шокови со кои беше погодена македонската економија. Почнувајќи со 1994 година започна постојаното ширење на екстерните дефицити, така што во 1997 година дефицитот во тековната сметка достигна 8,7% од БДП. Благо подобрување е забележано во 1998 година кога тековниот дефицит опадна на 8,4% од БДП. Ескалацијата на тековните дефицити е примарно предизвикана од влошувањето на трговскиот биланс. Додека увозот доби забрзување, извозот остана анемичен и стагнантен. Во 1997 година, номиналната вредност на извозот на стоки беше само за неполни 8% поголема од извозот во 1990, иако во 1990 година во платниот биланс не беше вклучен извозот во тогашните југословенски републики (табела бр. 53). Спротивно на тоа, успешните транзициони економии (Словенија, Полска, Чешка и др.) постигнаа повеќе од двојно зголемување на извозот во тој период.

Гледано компаративно, забележливо е дека високите екстерни дефицити претставуваат карактеристика на речиси сите транзициони економии. Табелата бр. 54 покажува дека повеќе од две третини од сите транзициони економии забележаа тековни дефицити повисоки од 5% во БДП, а седум од нив имаа дефицити повисоки од 10%. Но, од перспектива на Македонија, тие податоци бараат дополнителни објаснувања. Прво, ако од анализата ги изоставиме поранешните републики на СССР, кои генерално покажуваат исклучително лоши екстерни перформанси, доаѓа до битна промена на сликата. Од дванаесетте земји на Источна и Централна Европа (плус балтичките држави) само три имаат повисоки тековни дефицити (како дел од општествениот производ) од Македонија. Второ, кај земјите кои имаат повисоки дефицити од Македонија (особено Естонија и Литванија), платно-билансните нерамнотежи се производ на силната експанзија на инвестициите, кои генерираат извозни бумови – во 1997 година: Литванија имаше близу четири пати, а Естонија за повеќе од четири пати повисок извоз отколку во 1992 година (ЕБРД, 1998). Се разбира дека и покрај таквите успеси, тие не можат да го игнорираат платно-билансното ограничување, така што Естонија веќе презеде корективни фискални и монетарни мерки за намалување на дефицитот и за зацврстување на довербата кај домашните и странските инвеститори.

Табела 54

ТРАНЗИЦИОНИ ЕКОНОМИИ: САЛДА ВО ТЕКОВНИ БИЛАНСИ, 1997 (% ОД БДП)

Источна Европа и балтичките земји		Поранешни републики на СССР	
Албанија	- 8,5	Азербејџан	- 23,4
Бугарија	1,8	Белорусија	- 7,5
Естонија	- 13,1	Грузија	- 6,2
Македонија	- 7,4	Ерменија	- 27,0
Латвија	- 6,4	Казахстан	- 4,8
Литванија	- 10,3	Киргистан	- 11,5
Полска	- 3,2	Молдавија	- 14,9
Романија	- 5,5	Русија	0,8
Словенија	0,4	Таџикистан	- 1,3
Словачка	- 7,9	Туркменистан	- 26,1
Хрватска	- 10,3	Украина	- 3,1
Чешка	- 6,1	Узбекистан	-1,8
Просек	- 6,1	Просек	- 10,4

Извор: ЕБРД (1998); за Македонија, национална статистика.

Податоците покажуваат дека транзиционите економии на различни начини ги компензираат трговските дефицити преку суфиците во другите сметки или потсметки на платниот биланс. Македонија, како Чешка и Полска, остварува значителен доход преку приватни трансфери (т.е. трансфери од домашни резиденти кои работат во странство). Во 1997 година нето приливот од приватни трансфери изнесуваше 283 милиони долари, а во 1998 година 298 милиони долари. Важноста на приватните трансфери може да се илустрира со фактот дека во периодот 1992–1997 година од менувачкиот пазар е остварен прилив во девизните резерви од 352 милиони долари, а вкупниот износ на бруто девизни резерви на крајот на 1997 година изнесуваше 276 милиони долари.

Што се однесува до капиталната сметка, преку неа се финансираше тековниот дефицит главно со земање долгорочни и среднорочни кредити од мултилатерални и билатерални официјални кредитори, како и со репрограмирање на достасаните обврски. Пристапот до меѓународниот приватен пазар на капитал, со мали исклучоци беше практично невозможен. Од друга страна, рапидно расте значењето на нето трговските кредити кои во 1997 година достигнаа износ од 268 милиони долари. Малку е веројатно дека македонските претпријатија се во состојба да добијат толкав износ на кредити од своите партнери во странство, така што таа

стапка веројатно сигнализира неадекватна класификација на определени тековни трансакции.

Ова е само еден пример за тоа дека квалитетот на платно-билансната статистика треба да биде значително подобрен. Трансферите и девизните дознаки се потценети – најголемиот дел на приватни трансфери се одвиваат на готовинска основа. Тоа веројатно придонесува, како порано во СФРЈ, за преценување на дефицитот во тековниот биланс. Има индикации дека во слична насока дејствува и потценувањето на приходите од транспортот, што изгледа било особено карактеристично за време на блокадата кон СРЈ. Спротивно на тоа, се среќаваат проценки дека сè уште постои незанемарлив дел од македонскиот извоз кој всушност е резултат на реекспорт за сметка на југословенските претпријатија. Банките немаат ажурна евиденција за кусорочната задолженост на претпријатијата во странство, итн. Кога сè ќе се собере, веројатно е дека дефицитот во тековната сметка е донекаде предимензиониран, но тешко е со прецизност да се зборува за тоа.

Прашањето на квалитетот на платно-билансната статистика не е само техничко прашање. Платно-билансната политика, доколку не располага со конкретни податоци, може да дејствува бавно или во погрешна насока, што би можело да има далекусежни негативни импликации за идните економски движења.

3. Платно-билансна стратегија на среден и долг рок

Без оглед на непрецизните статистички податоци, несомнено е дека Македонија се соочува со значителни платно-билансни нерамнотежи кои не се одржливи на среден рок. Стратегијата за подобрување на платно-билансната позиција ќе се потпира на стандардниот арсенал на платно-билансни политики, какви што се: ракување со агрегатната побарувачка, политика на курсот, надворешно-трговска политика итн. Тие мерки, доколку се добро комбинирани, можат релативно бргу да ги ублажат, па, и елиминираат платно-билансните нерамнотежи. Но, за редуцирањето на екстерните дефицити да биде придружено со траен пораст на производството и извозот, потребно е да дојде до позитивни движења кај долгорочните, фундаментални фактори кои ја детерминираат состојбата во платниот биланс: (1) односот помеѓу штедењето и инвестициите и (2) меѓународната конкурентност.

3.1. Долгорочни (фундаментални) фактори

Инвестициите и штедењето

По дефиниција, дефицитот во тековната сметка е еднаков на разликата помеѓу инвестициите и штедењето. Учеството на инвестициите во БДП изнесуваше 17,1% во 1997 година, додека сигурни податоци за штедењето не постојат, но процентите се движат околу 7 до 8% од БДП. За да се подигне потенцијалната стапка на растеж на македонската економија ќе биде потребно уште повеќе да се зголеми учеството на инвестициите во БДП, некаде помеѓу 23–24% до 2003 година. Во успешните транзициони економии овој коефициент веќе се движи околу или над 25%.

Дури и ако потребните услови за пораст на штедењето се остварат (успешни реформи на финансискиот систем, добро прифатен Закон за старото девизно штедење, намалено даночно оптоварување, зголемен доход, итн.), тешко е да се претпостави дека штедењето ќе успее до 2003 година да го премости големиот јаз кој го дели од инвестициите. Тоа имплицира дека и во 2003 година ќе постои дефицит во тековниот биланс, но битно е политиката за стимулирање на штедењето да обезбеди и негов побрз растеж од инвестициите, така што дефицитот би имал опаѓачки тренд. Би било позитивно ако стапката на штедење во 2003 година се движи помеѓу 18 до 19% од БДП. Доколку по 2003 година дојде до натамошно забрзување на растежот, долгорочната стапка на штедење може да се доближи до 25%.

Она што ја прави ситуацијата со штедењето во Македонија специфична, е дека не е потребно само да се зголеми долгорочната стапка на штедењето, туку и да се врати дел од постојната акумулација во финансискиот систем, кој сега се чува кај граѓаните. Практично, нештата се меѓусебно поврзани: доколку не започне процесот на враќање на веќе заштедените средства на населението во финансискиот систем, нема да дојде ниту до позначителен пораст на тековната стапка на штедењето. Спротивно, ако се создаде атмосфера на деловен оптимизам, на зголемена доверба во финансискиот систем и висока инвестициона побарувачка, тоа ќе значи дека финансирањето на инвестициите од домашни извори ќе може да се врши над стапката на тековното штедење. Од тие причини, како императив се наметнува веќе наредната година да се креира транспарентен план за разрешување на проблемот со замрзнатото девизно штедење. проблемот на замрзнатите девизни депозити сигурно не е един-

ствениот фактор кој го детерминира нивото на штедењето, но без негово разрешување тешко дека ќе можат да се мобилизираат средства потребни за финансирање на заздравувањето на македонската економија.

Меѓународна конкурентнос

Зголемувањето на инвестициите и штедењето претставува важен елемент на сценариото за брз растеж на македонскиот извоз. Но, од искуството на поранешните социјалистички земји, вклучувајќи ја и Македонија, познато е дека високите инвестициони стапки автоматски не значат високи стапки на пораст на производството, а уште помалку на извозот. Она што е потребно, е тие инвестиции да бидат алокативно ефикасни, односно да креираат производство на стоки и услуги кои ќе бидат конкурентни на меѓународниот пазар.

Вториот долгорочен фактор кој ќе влијае на извозната побарувачка за македонските производи е меѓународната конкурентност. Меѓународната конкурентност може да се дефинира како „степен до кој некоја земја може, под слободни пазарни услови, да произведува стоки и услуги кои го положуваат тестот на меѓународните пазари, притоа одржувајќи ги и проширувајќи ги реалните доходи на населението на долг рок“ (ОЕЦД, 1992). Тоа сугерира дека во долгорочен контекст меѓународната конкурентност може да се поистовети со продуктивноста. На кус рок, меѓународната конкурентност зависи од состојбата на реалниот девизен курс. Но, девизниот курс спаѓа во инструментариумот на платнобилансните политики, за кои зборуваме подолу.

Од табелата бр. 55, може да се види дека Македонија имаше стагниранттен растеж на продуктивноста, токму каква што беше и динамиката на нејзиниот извоз. Спротивно на тоа напреднатите транзициони економии, кои успешно го зголемија својот извоз, регистрираа брз и постојан пораст на продуктивноста на трудот. Треба да се има предвид и тоа дека компаративната слика за Македонија би била понеповолна, доколку невработеноста кај неа не растеше многу повеќе отколку во другите земји прикажани во табелата бр. 55. Тоа практично значи дека малото подобрување на продуктивноста на трудот се должи, пред сè, на зголемувањето на невработеноста што, долгорочно гледано, е социјално неодржливо, а економски штетно, бидејќи води до економски растеж далеку под нивото на потенцијалниот аутпут.

Табела 55

**ТРАНЗИЦИОНИ ЕКОНОМИИ: ПОРАСТ НА ПРОДУКТИВНОСТА
НА ТРУДОТ ВО ИНДУСТРИЈАТА (1989 = 100)**

Македонија*	102,8	Словачка	110,0
Полска	148,0	Словенија	136,0
Бугарија	114,7	Унгарија	171,0
Хрватска	121,0	Чешка	120,0

* За Македонија: IV 1992 = 100; Податокој за 1998 се однесува на септември 1998.

Извор: W I W (1998); за Македонија – НБ на РМ.

Економистите се согласуваат дека продуктивноста е најважниот поединечен фактор кој го детерминира економскиот растеж. Но, тие признаваат дека не знаат што точно ја детерминира самата продуктивност и дека не постои готов рецепт за нејзино забрзување. Мерките за кои се верува дека најчесто даваат резултати се: (1) зголемените инвестиции (како во фиксен, така и човечки капитал); (2) создавање на адекватен легален и регулативен амбиент; (3) подобрена ефикасност на финансискиот сектор; (4) јакнење на корпоративното управување, итн. Постојат бројни студии кои покажуваат позитивна врска и помеѓу подобрувањето на продуктивноста и извозната ориентација (Sachs и Wagner, 1995). Во крајна линија, растежот на продуктивноста ќе зависи од успешноста на македонските реформи, односно од брзината и длабочината со кои ќе се реструктурира економијата.

3.2. Платно-билансни политики

Макроекономски политики (монетарна и фискална политика)

Монетарната и фискалната политика, преку нивното дејство врз агрегатната побарувачка, можат силно да влијаат врз нето извозот и состојбата во платниот биланс. Стандардната економска анализа ја препорачува комбинацијата помеѓу рестриктивните макроекономски политики и реалната девалвација, како клуч за успех во подобрувањето на надворешно-трговските перформанси. Доколку еден од овие елементи недостасува, изостанува потребното приспособување (Bruno, 1993). Мнозинството автори сугерираат дека овие две класични макроекономски мерки се единственото задоволително објаснување за извозната експан-

зија која ја остварија т.н. вишеградски земји во почетните години на транзицијата (Rodrik, 1994).

Македонија, почнувајќи од 1994 година, спроведе енергични монетарни и фискални мерки за ограничување на побарувачката. Спротивно од успешните транзициони економии, редуцирањето на инфлацијата кај нас беше следено не со подобрување, туку со влошување на извозот и екстерните сметки. Веројатно не единствена, но примарна причина за таквите движења беше девизниот курс, кој отиде во насока на реална апрецијација, а не депрецијација. Денес, екстерните дефицити се многу повисоки отколку на стартот на стабилизационата програма, а растот на извозот сè уште е несигурен.

Сепак екстерните дефицити не се непроменлив факт за Македонија, дури ни на кус рок: буквално секоја земја може кога сака (или мора) да има трговски или тековен суфицит. Мнозинството латиноамерикански земји преминаа од големи трговски дефицити во значителни трговски суфицити, кога беа погодени од должничката криза на почетокот на 80-тите години. Во истиот период и СФРЈ направи брз пресврт од дефицити во суфицити на тековната сметка.

Проблемот е во тоа што таквите нагли пресврти најчесто се изведуваат со драконско стегање на побарувачката и со трговски рестрикции кои заедно остро ја редуцираат увозната побарувачка. Таквата политика води до контракција на инвестициите и извозот, односно до пролонгирана рецесија, како цена за суфицитот. Тие мерки се соодветни само за вонредни околности, кога екстерното финансирање нагло пресушува и платно-билансното приспособување треба да биде извршено веднаш.

Со оглед на тоа што на Македонија ѝ е потребен брз раст, а има пристап до екстерното финансирање, таа би требала да се определи за комбинација помеѓу финансирањето и приспособувањето, при што би се реализирало постепено опаѓање на уделот на тековниот дефицит во платниот биланс. Токму заради потребата од брз раст, како и поради претпоставките дека ќе дојде до постепен, а не нагол пораст на штедењето и продуктивноста, ние проектираме побавен пад на уделот на тековниот дефицит од оној што е предвиден во Националната стратегија. Во нашето основно сценарио тековниот дефицит во 2003 година изнесува 4,4%, а во Стратегијата тоа е прва година во која се јавува суфицит. Со оглед на ефектите од косовската криза, веројатно е дека и таа проекција ќе испадне

преоптимистичка, особено заради очекуваното влошување на тековниот дефицит во 1999 година. Како и да е, монетарната и фискалната политика би требало да обезбедат доволно побарувачка за максимален раст на производството, која истовремено ќе биде конзистентна со надворешната рамнотежа (т.е. со одржлив дефицит во тековната сметка).

Во поглед на контролирањето на побарувачката, од критична важност ќе биде успешноста со која ќе бидат спроведени среднорочните и долгорочните фискални реформи. Македонија оствари значително курсорочно фискално приспособување и постигна многу ниски фискални дефицити што беше пресудно за елиминација на високата инфлација. Но, за остварување на трајна интерна и екстерна макро-економска стабилност неопходно ќе биде долгорочно фискално реструктурирање (продлабочување на даночните реформи, рационализирање и намалување на јавната потрошувачка, немонетарно финансирање на буџетските дефицити, итн.).

Главните извори на фискални притисоци ќе се јават од страна на социјалните расходи и разните форми на јавен долг (на пр. замрзнатите штедни влогови). До 2003 година треба да се постават основите на долгорочните фискални реформи, а особено во сферата на финансирањето на социјалните функции (пензии, здравство). Во спротивно, можат да се создадат неодржливи фискални дефицити, кои би го редуцирале штедењето и директно би ја влошиле состојбата на платниот биланс. Под такви околности, преголем товар за контрола на побарувачката би паднал врз монетарната политика, која би требала да биде премногу рестриktivна, што сè заедно би генерирало нетолерантно високи номинални и реални каматни стапки.

Политика на девизниот курс

Во Македонија фиксниот девизен курс се покажа како ефикасно средство за стабилизирање на цените и за намалување на макроекономската неизвесност. Но, поради асиметричното движење на цените и девизниот курс, за време на стабилизацијата се акумулира значителна реална апрецијација на денарот, која придонесе за платно-билансна криза и девалвацијата од јули 1997 година. Девалвацијата значеше само промена на паритетот, додека на сила остана де факто фиксниот курс спрема германската марка.

Не е веројатно дека Македонија ќе може перманентно да одржува ригиден фиксен курс во наредниот среднорочен период. Причина за тоа не е само фактот што таа не е оптимално валутно подрачје со земјите на ЕУ, туку и фундаменталните промени во економските услови кои ја очекуваат до 2003 година. Во следните пет години, македонската економија би требало да оствари забрзување на економскиот растеж, што ќе предизвика големи промени во нејзините реални и финансиски перформанси. Трајното забрзување на растежот тешко ќе биде можно со монетарна политика која би го бранела курсот по секоја цена, па и тогаш кога тоа би значело предизвикување на длабока рецесија. Меѓу другото, монетарната политика, иако долгорочно ориентирана кон стабилноста, на краток рок, би можела да помогне во забрзување на економскиот растеж преку прифаќање на повисоки стапки на инфлација, но не поголеми од 8 до 10% (Национална стратегија, стр. 75).

Сите тие промени, како и евентуалната потреба да се изврши приспособување наспроти екстерните шокови, ќе бара адекватен степен на флексибилност на девизниот курс. Притисоците за апрецијација на реалниот девизен курс што не се резултат на порастот на продуктивноста на трудот, би можеле да имаат многу негативно дејство врз платно-билансната позиција, а преку неа и врз економскиот растеж. Начинот на кој би се вршеле промените на курсот би зависел од конкретните услови и би се движел од еднократни девалвации, преку ползечки фиксен курс, до определување на зони, во рамките на кои би можел да се движи курсот под и над основниот паритет.

- а) Еднократната промена на курсот би подразбирала задржување на режимот на фиксен курс. Фиксниот девизен курс би можел да се задржи доколку инфлацијата во Македонија би била слична со инфлацијата во Германија и доколку нема влошување, односно дојде до подобрување на платниот биланс. Ако сепак се јави потреба за еднократна промена на курсот, пожелно е да се избегнуваат големи девалвации, бидејќи вообичаено тие сигнализираат бавна реакција на економската политика и предизвикуваат големи промени во релативните цени и наемнини.
- б) Ползечкиот фиксен курс претставува добро решение ако мотивот за промена на курсот претставува сигнификантна разлика помеѓу домашната и инфлационата стапка во Германија. Тој обезбедува (однапред најавени) промени на девизниот

курс, истовремено задржувајќи ги предностите на фиксниот паритет, служејќи како водич за цените и наемнините.

- в) Еден од модалитетите би можело да биде определување на зони, во рамките на кои би се движел курсот под и над основниот паритет. Со тоа би се избегнало ударот на евентуалните шокови или промени на монетарната политика да биде наполно апсорбиран од пазарот на пари, што би водело до големи промени во каматните стапки. (Таков беше случајот со македонскиот пазар на пари во периодот октомври 98 – март 99, кога каматните стапки пораснаа од 16% на 22%.) Во некои транзициони економии (Полска), овој модалитет се комбинира со ползечкиот фиксен курс.

Притоа не е исклучено режимот на девизниот курс да биде наметнат „од надвор“. Првите најави околу таканаречениот Пакт за стабилност на Балканот, навестуваат можност сите балкански земји да формираат валутен одбор како дел од економската компонента на тој Пакт. Во секој случај, за усвоениот режим на девизен курс ќе биде клучно како ќе ги акомодира промените во понудата и побарувачката на девизниот пазар, кои ќе произлегуваат од постепено подигање на рестрикциите за меѓународното движење на капиталот.

И покрај многуте сомневања околу ефективноста на девизниот курс како кусорочен инструмент на економската политика, теоријата (иако не едногласно) сугерира, а практиката потврдува дека депрецијациите/девалвациите помагаат за подобрување на платно-билансните позиции, како на индустриските, така и на земјите во развој (Dornbush, 1996). Тоа не значи дека манипулирањето со курсот може да се употребува постојано, во сите околности и ситуации. Особено за малите и отворени економии, депрецијациите претставуваат деликатен потег, со оглед на можните инфлаторни ефекти и очигледниот факт дека претставуваат реално намалување на платите. Колку повеќе девизните курсеви се злоупотребуваат, толку помалку ефекти тие испорачуваат, па дури можат да бидат и контрапродуктивни. Но, во вистински макроекономски контекст и со поддршка на вистински макроекономски политики, тие се незаменлив дел од пакетот за стимулирање на извозот и подобрување на платниот биланс.

Во среднорочниот временски хоризонт (1998–2003) флексибилитетот на курсот ќе биде релативно поголем отколку подоцна, но тоа нема да подразбира негово слободно флукутирање. Буквално во сите транзи-

циони економии постои поголем или помал степен на раководење со девизните курсеви. Флексибилитетот на курсот ќе овозможи поеластични макроекономски рамки за стимулирање на одржлив растеж, за што во овој период треба да дојде и до реформирање на фискалната и монетарната политика. За фискалното реструктурирање веќе зборувавме, а монетарната политика би требала да се подготви по 2003 година да премине на користење на индиректни инструменти за монетарно регулирање. Исто така, ефектите на курсните промени ќе бидат посилни, доколку се создаде поголема флексибилност на трошоците за работна сила, (непостоење на полна индексација, намалување на давачките за работна сила итн).

Во долгорочниот временски хоризонт (2003–2020) ќе се оствари конвергенција на економските перформанси на Македонија со земјите на ЕУ. Тоа значи дека флексибилитетот на курсот постепено ќе се стеснува. По 2003 година би можел да се воведо режим на прилагодлив фиксен курс, со зони на дозволени флукутации околу основниот паритет. Овој режим ќе овозможи подобро да се акомодираат промените во понудата и побарувачката за девизи, кои ќе резултираат од постепено симнување на контролите за движење на капиталот. Додека конвертибилноста за тековни трансакции е практично веќе остварена, капиталната конвертибилност би можела да биде реализирана помеѓу 2005–2010 година. Без добро развиени домашни финансиски пазари и институции би било ризично да се воведо полна капитална конвертибилност, бидејќи во услови на глобализирани финансиски текови денарот би можел да се најде под силен шпекулативен удар, предизвикан од бегство на капиталот од земјата. Со воведувањето на капиталната конвертибилност на денарот се очекува да бидат надминати валутната супституција и конкуренцијата на денарот од странските валути.

По 2010 година, откако ќе се оствари доволна конвергенција со перформансите на ЕУ, би бил прифатен ригиден фиксен курс спрема ЕУ. Се разбира, воведувањето на цврст фиксен курс ќе биде резултат на натамошен напредок во приспособувањето и реструктурирањето, бидејќи, во спротивно, тој би можел да биде срушен од меѓународните финансиски пазари, доколку оценат дека е неконзистентен со економските фундаменти. На тој начин дефинитивно ќе биде напуштена употребата на девизниот курс како инструмент за платно-билансно приспособување.

Надворешно-трговска полица

Македонија наследи прилично либерален надворешно-трговски режим од СФРЈ. Во 1996 година реализирано е натамошно либерализирање и рационализирање на режимот, со намалување на просечната царинска стапка, елиминирање на сите квантитативни рестрикции и намалување на бројот на царинските стапки. Со оглед на недоволното искуство на царинската служба, ситуацијата во регионот, релативно нискиот процент на наплата на царините, непримена на стандарди за квалитет, итн., може да се каже дека степенот на либерализација е де факто повисок од официјално пропишаниот (со сите дисторзии кои произлегуваат поради нееднаквиот третман на царинските обврзници).

Македонската едноставна (непондерирана) царинска стапка од околу 15% е повисока од оние на водечките земји во транзиција. Словенската царинска стапка, на пример, изнесува 10,7%. Тоа не е необично, со оглед на различното ниво на развиеност, но нема сомнение дека поради аспирациите за членство во Светската трговска организација и за интегрирање во ЕУ, Македонија ќе биде перспективно принудена да прифати натамошно намалување на степенот на надворешно-трговската заштита. Иако натамошното отворање ќе дејствува позитивно на долгорочната ефикасност на економијата, на пократок рок, таквата политика може да го заостри платно-билансното ограничување, особено во комбинација со еден или повеќе неповолни фактори, неконкурентен девизен курс, предимензионирана агрегатна побарувачка, бавно реструктурирање на претпријатијата, итн.).

Макар што ориентацијата кон натамошна либерализација е јасна, не би требало да биде исклучено ниту евентуално воведување на привремени трговски ограничувања, но само во строго ограничени ситуации, односно тогаш кога тоа ќе биде оправдано со закана на платно-билансна криза. Таков беше случајот со добро познатата унгарска стабилизациона програма од 1995 година, која воведе увозна такса од 8%. Таа успешна програма дава добар пример на кој начин би требале да се применуваат таквите мерки: (1) мерката беше привремена – со рок на важност од две години; (2) таа беше придружена со други платно-билансни мерки (корекција на курсот, намалување на буџетскиот дефицит, политика на доходот) и (3) увозната такса им беше рефундирана на оние кои ги користеле увезените производи за инвестиции или за извозно производство, со што требаше да се подвлече дека програмата е дизајнирана за да ги охрабри

инвестициите и извозно-ориентираниот растеж (Kopai, 1997). Инаку, таквите привремени мерки се дозволени со меѓународните договори.

Македонија би требало да продолжи со примена на веќе склучените договори за слободна трговија, како и да склучи нови аранжмани со други регионални партнери. Иако трговските интеграции инволвираат не само позитивни ефекти туку и добро познати трошоци, изгледа дека позитивните страни преовладуваат. Имено, значењето на регионалното трговско интегрирање не е ограничено само на трговските текови. Со помош на слободните трговски зони, Македонија би можела да го надмине ограничувањето на малиот домашен пазар, што претставува една од пречките за поинтензивен прилив на странски директни инвестиции во земјата.

И покрај големото значење на трговијата со регионалните партнери, за полна експанзија на македонскиот извоз од приоритетна важност сепак ќе биде освојувањето на огромниот пазар на ЕУ. Буквално сите водечки транзициони економии ја базираа својата извозна експанзија, пред сè, на продорот на тој пазар. За да го постигнат тоа, македонските извозници ќе треба да минат низ процес на интензивно реструктурирање, со цел да се надминат слабостите во квалитетот, технологијата и маркетингот. Но, тоа нема да биде доволно ако и ЕУ не ги отвори своите пазари за македонскиот извоз, што ќе бара многу напори од македонската економска дипломатија. За илустрација, денес близу 50% од главните македонски извозни производи се среќаваат со рестриктивни услови за влез на пазарот на ЕУ.

3.3. Екстерното финансирање и раководењето со надворешниот долг

Потребата од динамичен пораст на инвестициите и големиот пад на домашното штедење во Македонија сугерираат дека екстерното финансирање може да игра потенцијално важна улога во забрзувањето на нејзиниот економски растеж и конвергирањето со земјите на ЕУ. Приливот на странски финансиски средства ќе биде особено битен во периодот до 2003 година, кога структурните реформи ќе минуваат низ нивната критична фаза, а домашното штедење постепено ќе заздравува по почетната контракција. Особено во тој период, капацитетот на Македонија да го привлече и апсорбира странскиот капитал, во голема мера ќе зависи од состојбата на надворешниот долг.

Според мнозинството релевантни индикатори на задолженоста, Македонија спаѓа во групата среднозадолжени држави. Така, на пример, еден од најважните индикатори, кој го мери коефициентот на отплатата (главнина и камати) во извозот на стоки и услуги, во 1998 година изнесуваше 9,3% што се смета како подносливо ниво на задолженост. Заради споредба, овој т.н. коефициент на отплата на долгот во Централна Европа изнесувал 13%, а во Латинска Америка 36% (податоците кај нив се за 1995 година). Еден друг индикатор, уделот на надворешниот долг во извозот на стоки и услуги, исто така, покажува толерантно ниво на задолженост од 96%, што е компаративно послабо само од далекуисточните „тигри“, кои во 1998 година немаа проблеми со надворешните долгови (табела бр. 56). Слична, иако малку понеповолна слика, дава и учеството на надворешниот долг во БДП кој изнесуваше 38,6% во 1998 година.

Табела 56

КОМПАРАТИВНИ КОЕФИЦИЕНТИ НА НАДВОРЕШНАТА ЗАДОЛЖЕНОСТ*

	Долг/ БДП	Долг/ Извоз	Отплата/ Извоз
Централна Европа	41	111	13
Латинска Америка	36	259	36
Новопојавени азиски земји	28	62	6
Македонија	38	96	9

* Податоциите за Македонија се за 1998; за групите други земји – 1995 година.

Извор: Business Central Europe; за Македонија: национална статистика.

Меѓутоа, при реалната оценка на степенот на задолженост треба да се имаат предвид некои структурни карактеристики на македонското стопанство, кои се маскирани зад статистичките бројки. Станува збор за тоа дека ефективниот девизен прилив во Македонија значително заостанува зад вкупната вредност на извозот на стоки. За тоа постојат две причини: (1) дел од извозот се остварува врз основа на компензации и (2) дел од извозот на стоки се реализира по основ на „лон“ работи, кои се евидентираат на бруто принцип, што значи дека „лонот“ се евидентира заедно со вредноста на стоката која е увезена заради доработка (во 1998 година лонот учествуваше со околу 40% од вкупниот извоз на стоки). Не е можно да се добијат сигурни податоци, но се проценува дека барем 30% од извозот на стоки не носи девизен прилив. Доколку од извозот на стоки и услуги се одземе износот на лонот, коефициентот на отплата се зголе-

мува на 22,1% во 1998 година (за критична граница на задолженоста може да се сметаат 20% од девизниот прилив). Со оглед на тоа што износот на бруто девизните резерви изнесуваше 2,1 месеци увоз на стоки и услуги на крајот на 1998 година, тоа ја прави екстерната финансиска позиција понесигурна отколку што изгледа на прв поглед.

Земајќи ги предвид сите фактори, може да се констатира дека Македонија сè уште не го исцрпела својот капацитет за задолжување. Но, идното задолжување би требало да биде строго селектирано, со многу внимателно следење на динамиката на должничките коефициенти. Токму во тој поглед, извозот ќе биде од клучно значење: само извозната експанзија би можела да постигне номиналниот пораст на надворешниот долг да биде следен со опаѓачки коефициенти на задолженоста. На тој начин, по пат на неречесивно приспособување, до 2003 година би дошло до сигнификантно намалување на тековниот дефицит. По 2003 година како резултат на уште побрзиот пораст на продуктивноста и штедењето, би се реализирало натамошно стеснување на дефицитите.

Проблемот на финансирање на тековните дефицити ќе биде олеснет со веројатниот пораст на недолжничките форми на прилив на странски капитал (странски и портфолио инвестиции). Прашањето на странските директни инвестиции е детално обработено на друго место од оваа студија, но од гледна точка на платниот биланс битни се два момента.

Прво, сите странски инвестиции немаат поволно платно-билансно дејство. Некои од нив го влошуваат тековниот биланс не само на кус (што претставува чест случај), туку и на долг рок. Иако ефектот на странски директни инвестиции не може да биде оценуван само преку нивното влијание врз платниот биланс, со оглед на акутноста на платно-билансниот проблем, тие првенствено би требало да бидат селектирани според тој критериум. Во изминатиот период Македонија прими исклучително малку странски директни инвестиции, но во иднина нема да биде така и ќе биде потребно внимателно да се врши нивното избирање.

Второ, растежот на извозот претставува главна детерминанта на квалитетот и квантитетот на странските финансиски приливи. Атрактивноста на Унгарија и од неодамна на Полска, како дестинации на финансиските текови и покрај нивните значителни странски долгови изгледа е поврзана со рапидниот растеж на нивната извозна база во 1990–95 година. Од гледна точка на динамичната стабилност, растежот на извозот може да биде сметан како клучна варијабла при евалуирањето на екстерните финансиски обврски.

4. Очекувани платно-билансни движења

Уште пред избивањето на косовската криза, а согласно претходно објаснетата платно-билансна стратегија, ние конструиравме две алтернативни сценарија за платно-билансно приспособување. И двете сценарија предвидуваа постепено, но сигурно намалување на тековните дефицити во 2003 година. Со оглед на ефектите на косовската криза, кои имаа свое најсилно влијание врз надворешната трговија и извозот, речиси сигурно е дека, особено во 1999 година, ќе има влошување, а не подобрување во тековната сметка. Поради тоа би било добро ако во 2003 година, дефицитот во тековната сметка се движи околу 5–6% од БДП. На македонската економија ќе ѝ требаат барем една до две години за да го апсорбира шокот. Тоа би значело дека процесот на платно-билансно приспособување и оживување на извозот, прикажан во нашите сценарија би започнал не во 1999 година, туку во 2000 година.

5. Алтернативни платно-билансни сценарија

Основно сценарио (брза интеграција)

Врз основа на досега изложената платно-билансна стратегија, конструирани се две алтернативни сценарија за платно-билансно приспособување. Првото и основно сценарио предвидува релативно брза интеграција со ЕУ, преку динамични стапки на пораст на производството, извозот, увозот и инвестициите. Во среднорочниот период, до 2003 година таа е базирана на следните претпоставки:

- просечен раст на БДП од 5 до 6% годишно;⁶⁷
- просечен пораст на извозот на стоки од 7%, а на услугите од 11% годишно;
- просечен пораст на увозот на стоки од 6%, а на услугите од 5,5–6% годишно; и

⁶⁷ Проценувањето на долгорочната стапка на економски растеж претставува тешка задача особено кога тоа се прави за транзиционите економии, кои се наоѓаат во процес на длабоки промени. Националната стратегија за економски развој на Македонија го проценува долгорочниот растеж на просечно ниво од 6% годишно. Fisher, Sahay и Vegh (1997), користејќи две економетриски техники го проценуваат долгорочниот растеж на Македонија на 6,72% и 8,4% годишно. ЕБРД (1997) користејќи слична методологија како Fisher, Sahay и Vegh, доаѓаат до многу пониска стапка, од 2,8% годишно.

- инвестициите би достигнале стапка од 23–24% од БДП, а штедењето од 18 до 19% во БДП во 2003 година.

Оваа варијанта поаѓа од тоа дека не е можно да се очекува многу брзо оживување на штедењето и продуктивноста, со оглед на присутните слабости во реалниот и финансискиот сектор. Во неа се проектира постепено, но сигурно намалување на тековниот дефицит, кој во 2003 година би изнесувал 6,6% од БДП (табела бр. 57). Постепеното намалување на дефицитот би оставило повеќе слободни ресурси за финансирање на инвестициите, што би го стимулирало извозот.

Табела 57

**ПРОЕКЦИЈА НА ТЕКОВНИОТ БИЛАНС:
БРЗА ИНТЕГРАЦИЈА (ОСНОВНО СЦЕНАРИО)**

	– Во милиони САД \$	
	1998	2003
Тековен биланс	-289	-300
Стоки нето	-400	-450
– Извоз	1.322	1.850
– Увоз	1.722	2300
Услуги нето	-171	-180
– Извоз	131	220
– Увоз	303	400
Доход нето	-17	-50
Тековни трансфери, нето	300	380
Дополнителни ставки		
Тековен биланс (% од БДП)	-8,2	6,6
БДП (милиони САД \$)	3.547	4.500
Учество на долгот во БДП (%)		
I варијанта	39,4	35,5
II варијанта	39,4	43,1
Коефициент на отплата на долгот отплата/девизен прилив) %		
I варијанта (200 мил. долари)	9,4	13,2
II варијанта (300 мил. долари)	9,4	17,0

Побрзиот пораст на услугите од порастот на стоките се темели на потенцијалите во градежништвото, туризмот и транспортот, како и на поволната локација на Македонија. Услугите денес изнесуваат 9% од вкупниот извоз на стоки и услуги, кои кај средно развиените земји се движат околу 20%, додека во Македонија во 2003 година би изнесувале повеќе од 11%.

Во поглед на идното задолжување предвидени се две варијанти: (1) ново задолжување од 200 милиони долари годишно и (2) ново задолжување од 300 милиони долари годишно. Овие износи повеќе се дадени како ориентациони, а не како фиксни големини, за да се види колку нов долг може да апсорбира економијата. Со оглед на тоа што во иднина се очекува поголем прилив на странски и портфолио инвестиции, тие износи се дадени како горни граници на двете варијанти.

Како што покажуваат табелите бр. 57 и 58, за горна граница на новата задолженост можат да се сметаат 200 милиони долари годишно. Во тој случај учеството на долгот во БДП е стабилно и опаѓа за четири процентни поени, на 35% во 2003 година. Од друга страна коефициентот на отплата (отплатата во однос на извозот на стоки и услуги) пораснува од 9,4% во 1998 до 13,2% во 2003 година, што може да се смета за толерантно ниво на задолженост. Тој коефициент е поголем ако се смета само т.н. редовен извоз на стоки (без лонот) и изнесува 22% во 2003 год. (табела број 58). Доколку, како во табелата 58, учеството на лонот во вкупниот извоз на стоки и услуги остане исто, тоа ќе го стеснува ефективниот девизен прилив и ќе го зголеми фактичкиот товар на долгот. Меѓутоа, веројатно е дека од 2001, а особено по 2003 година, со успешното спроведување на структурните реформи, уделот на лонот и на компензациите ќе забележува релативен пад.

Графикон 17



Извор: Види табела 58.

Табела 58

**ДОЛГОТ СПРЕМА СТРАНСТВО ВО ОДНОС НА ИЗВОЗОТ
И БРУТО ДОМАШНИОТ ПРОИЗВОД
(ОСНОВНО СЦЕНАРИО)**

	– Во милиони САД \$					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1.	1.399					
I варијанта (нови кредити 200 мил. долари)		1.460	1.497	1.539	1.567	1.570
II варијанта (нови кредити 300 мил. долари)		1.550	1.667	1.780	1.870	1.940
2. Извоз на стоки и услуги	1.453	1.560	1.676	1.800	1.926	2.070
– Редовен извоз	743	802	867	932	1.010	1.090
3. Учество на долгот (%)						
– Во извозот на стоки и услуги						
I варијанта	96,0	94	89	86	81	76
II варијанта		99	99	99	97	94
– Во редовниот извоз						
I варијанта	188	182	173	165	155	146
II варијанта		193	192	190	185	178
4. Бруто домашен производ	3.547	3.724	3.910	4.106	4.300	4.500
5. Учество на долгот во БДП (во%)						
I варијанта	39,5	39,2	38,3	37,5	36,4	36,4
II варијанта		41,6	42,6	43,3	43,5	43,1
6. Коефициент на отплатата на долгот (отплата/девизен прилив)						
– Во извозот на стоки и услуги						
I варијанта	9,5	12,1	12,8	12,8	13,2	13,2
II варијанта		13,7	15,0	15,7	16,5	17,0
– Во редовниот извоз						
I Варијанта	19,0	20,9	22,0	22,2	22,4	22,5
II Варијанта		23,5	25,7	26,7	28,0	29,0

И варијантата со годишно задолжување од 200 милиони долари покажува дека само на кус рок прашањето на извозот и прашањето на надворешниот долг се два издвоени проблеми. На подолг рок, тоа е еден ист проблем. На пример, доколку динамиката на порастот на извозот биде значително под проектираната, или увозот расте побрзо од него, можат да се појават сериозни платно-билансни проблеми. Во случај на бавен раст на извозот би настанале тешкотии со отплатата на долгот. Додека во 1998 година за отплата на долгот (главнина и камати) беше потребно да се издојат 140 милиони долари, во 2003 година би биле анга-

жирани 270 милиони долари. Ако извозот расте бавно, тоа би го актуализирало прашањето на повторно репрограмирање на обврските спрема Парискиот клуб.

Графикон 18



Извор: Види табела 58.

Според основното сценарио, како резултат на успешно спроведените структурни промени, во периодот 2004–2020 година, би дошло до натамошно подобрување на сите битни перформанси на македонската економија. Претпоставките за тој период се следните:

- просечен раст на БДП од 6 до 7% годишно;
- просечен раст на извозот на стоки од 9%, а на извозот на услуги од 10% годишно; и
- увозот на стоки би растел со просечна стапка од 7%, а на услуги со стапка од 8% годишно.

Како резултат на таквиот динамичен и врамнотежен пораст, платно-билансното прашање би било наполно решено и не би го попречувало конвергирањето со развиените земји. БДП во 2020 година, според ова сценарио, би достигнал 14 милијарди долари. Покрај од економските, остварувањето на ова повољно сценарио многу ќе зависи и од политичките фактори, а особено од геополитичката ситуација во регионот.

Второ сценарио (бавна интеграција)

Како што е вообичаено, ние конструираме, покрај основното, и друго понеповолно сценарио. Тоа се базира на следните претпоставки:

- просечен раст на БДП од 3% годишно;
- раст на извозот на стоки со просечна стапка од 4%, а на извозот на услуги од 9,5%;
- просечен раст на увозот на стоки од 2%, а на увозот на услуги од 6% годишно;
- стапката на инвестиции би изнесувала 19% во 2003 година; и
- стапката на штедење би изнесувала 14% во 2003 година.

Ова сценарио, иако понеповолно од претходното, не е сценарио кое води до платно-билансна криза. Во него, како што покажува табелата бр. 59, уделот на тековниот дефицит во БДП (4,4%) е понизок од оној во основното сценарио (6,6%). Должничките коефициенти се понеповолни отколку во сценариото за брза интеграција, но сè уште не алармантни. Тоа се однесува само на варијантата со 200 милиони долари нови кредити годишно, додека во случај на задолжување од 300 милиони долари се минуваат критичните граници на задолженоста.

Табела 59

**ПРОЕКЦИЈА НА ТЕКОВЕН БИЛАНС:
БАВНА ИНТЕГРАЦИЈА (ВТОРО СЦЕНАРИО)**

	– Во милиони САД \$	
	1998	2003
Тековен биланс	-289	-184
Стоки нето	-400	-290
– Извоз	1.322	1.610
– Увоз	1.722	1.900
Услуги, нето	-171	-194
– Извоз	131	206
– Увоз	303	400
Доход, нето	-17	-50
Тековни трансфери	300	350
Дополнителни ставки		
Тековен биланс (% од БДП)	8,2	-4,4
БДП (милиони САД \$)	3.547	4.110
Учество на долгот во БДП (%)		
I Варијанта (200 мил. долари)	39,4	39,0
II Варијанта (300 мил. долари)	39,4	47,0
Коефициент на отплата на долгот (отплата/девизен прилив) %		
I Варијанта (200 мил. долари)	9,4	15,6
II Варијанта (300 мил. долари)	9,4	20,1

Но, ова сценарио покажува дека одржливата платно-билансна позиција не гарантира брз растеж. Стапките на пораст на БДП во второто сценарио се далеку пониски од просечните стапки на раст во земјите на развој и обезбедуваат премногу бавна конвергенција со развиените земји. Надвор од вонекономските причини, остварувањето на едно вакво сценарио би сигнализирало бавно реструктурирање и приспособување на економијата. Тоа подразбира дека по 2003 година структурните реформи би морале да бидат забрзани и продлабочени. Главен предизвик за економската политика очигледно е постигнувањето на одржлива платно-билансна позиција комбинирана со високи стапки на економски растеж.

VI. МЕРКИ НА ИЗВОЗНАТА ПОЛИТИКА

„Процесиите на глобализацијата се закана само за слабиите и каврициозни држави. Но има им отвор на ефикасниите, дисциплинираниите држави како да го зголемаат нивоите на развиеноста и економската благосостојба и да ја изразуваат потребата за меѓусебна соработка во барањето за глобална колективна активност.“

The World Bank development Report 1997

На прагот на изминување на последната деценија од овој век во центарот на интересот на економските аналитичари повторно е државата и нејзината активна улога во економскиот развој. Ваквиот интерес се зголемува со самото негирање на значајната улога која државата преку своите активности ја извршува на полето на промоцијата на развојот и поддршката на извозот.

Контроверзите околу (не)успехот на активната улога на државата се разбирливи доколку се земе предвид сè она што се случуваше во последните пет децении а особено во 90-те години од овој век. Ова доведе до повторно отворање на прашањето за степенот на активно учество на државата во насочувањето на извозот и потребата од подлабока анализа на инструментите и ограничувањата кои се присутни во ваквата нејзина активност.

Државите пак повеќе од било кога се загрижени за остварувањето на внатрешната и надворешната рамнотежа. Невработеноста предизвикува подеднаква загриженост кај секоја од нив исто како и дефицитот во платниот биланс. На дилемата дали да се заштити домашниот пазар и да се помогне на ослабената економија во услови на притисоци за целосно отворање на пазарите кои доаѓаат од најразвиените економии, одговорот е дека: алтернативата на реформите е да нема реформи. проблемот е нивото и брзината на изведување на реформите. Напорите всушност се концентрираат на дефинирање на извозната политика на Република Македонија врз основа на генералната развојна политика.

Задачата која притоа примарно се поставува е дефинирање на идниот концепт на промоција на извозното стопанство на Македонија, кој ги инкорпорира во себе инструментите и искуствата од интервенциите, но и капацитетот на државата за спроведување на дефинираната стратегија. Со нејзината реализација всушност се прави обид за конкретна имплементација на досегашните искуства во развојот на овој сектор, не само во нашата држава туку и пошироко. Истовремено, со неа се определуваат економско-развојните функции на државата на ова поле во новонастанатите услови.

Во тој контекст, овој дел од стратегијата треба да ја појасни и определи новата улога на државата, која преку дефинираната извозна политика го гради и насочува комплексниот систем на надворешната трговска размена.

1. Системската регулатива во надворешно-трговската размена

Дефинирањето на новите развојни правци на извозот, во основа го опфаќа прашањето за поставеноста на системската регулатива, која ги регулира односите на субјектите и ја определува рамката на нивното дејствување. Всушност, во нејзината содржина се отсликува директното влијание на државата во насочувањето на овој сегмент од економскиот развој. Успехот или неуспехот во идното дејствување е оставен или препуштен на субјектите кои го реализираат извозот, но тие мораат да „живеат“ во јасно поставени, долгорочни и стимулирачки услови, кои се однапред дадени со политиката на државата.

Креирањето на новиот економски систем во Република Македонија, кој во основа се заснова на отворена пазарна, извозно ориентирана економија, претставува основна цел на економските реформи. Ваквата политика која во континуитет се применува од периодот на осамостојувањето, има за цел да го замени стариот нетранспарентен систем кој беше применуван во поранешна Југославија и кој поаѓаше од стратегијата за замена на увозот и одговараше на тогашните услови на дејствување.

Во иницијалниот период по економското осамостојување, Република Македонија со цел да не биде создаден правен вакуум продолжи со примената на стариот режим на надворешно-трговско работење. Она што следеше беше потребата од дефинирање преку низа законски решенија на основниот систем на надворешно-трговски односи и вградување на таквиот систем во една нова стратегија. Во неа посоодветно би се

оствариле барањата диктирани од развојниот циклус и би се реализирал процес на извозна експанзија, создавање на институции и регулатива за автономна надворешно-трговска политика.

Иако ваквиот процес не се одвиваше секогаш со потребната динамика (пред сè поради екстерните услови), тој се карактеризираше со комплексност, опфатност во повеќе закони, подзаконски акти и меѓународни договори.⁶⁸

⁶⁸ I. ЗАКОНИ

Основни закони кои ги регулираат надворешно-трговските односи се:

1. Закон за надворешно трговско работење („Сл. весник на Република Македонија“ бр. 31/93, 41/93, 78/93, 59/96, 15/97 и 13/98);
2. Закон за девизно работење („Службен весник на РМ“ бр. 31/93);
3. Закон за трговските друштва („Службен весник на РМ“ бр. 28/96, 7/97, 21/98);
4. Закон за царинската тарифа („Службен весник на РМ“ бр. 38/96);
5. Царински закон („Службен весник на РМ“ бр. 21/98);
6. Закон за трговијата („Службен весник на РМ“ бр. 23/95, 30/95, 43/95);
7. Закон за кредитни односи со странство („Службен весник на РМ“ бр. 31/93).

II. ПОДЗАКОНСКИ АКТИ

1. Одлука за распоредување на стоките по форми на извоз и увоз („Сл. весник на Република Македонија“ бр. 39/96, 64/96, 67/96, 45/97 и 66/97);
2. Одлука за поблиските услови, начинот на роковите под кои можат да се склучуваат договори за компензациони работи („Сл. весник на Република Македонија“ бр. 70/94);
3. Одлука за работите на посредување во работите на надворешно-трговскиот промет („Сл. лист на СФРЈ“ бр. 75/89), применет како републички пропис;
4. Уредба за привремен увоз и извоз на стоки („Службен весник на РМ“ бр. 20/94, 53/96, 66/96, 57/97);
5. Уредба за застапување на странски лица во Република Македонија во областа на надворешно-трговскиот промет („Службен весник на РМ“ бр. 78/93).

III. МЕЃУНАРОДНИ ДОГОВОРИ

1. Договор за слободна трговија меѓу Република Македонија и Република Словенија („Сл. весник на Република Македонија“ бр. 48/96);
2. Спогодба за трговија меѓу Владата на Република Македонија и Сојузната Влада на СР Југославија („Сл. весник на Република Македонија“ бр. 59/96);
3. Договор за слободна трговија помеѓу Република Македонија и Република Хрватска („Сл. весник на Република Македонија“ бр. 28/97);
4. Спогодбата за соработка на Република Македонија со Европската унија, чијшто интегрален дел се и Спогодбата за транспорт, Спогодбата за текстил („Сл. весник на Република Македонија“ бр. 37/97 и „Службен весник на Република Македонија“ бр. 35/98);
5. Билатерален договор за текстил случен меѓу Владата на Република Македонија и Владата на Соединетите Американски Држави.

Наведената системска регулатива од областа на НТР јасно ги утврдува улогите на законодавната, извршната и судската власт, а макроекономскиот аспект може да се согледа и низ неговата микро-димензија, бидејќи во себе ги вградува потребите и правните рамки кои овозможуваат дејствување на сите правни лица кои се занимаваат со надворешна трговија.

Поаѓајќи од основните потреби и развојните тенденции, тежиштето е ставено врз Законот за надворешно трговско работење донесен во 1993 год., а менуван во 1996 и 1997 год. Содржината на овој Закон во суштина е копија на стариот југословенски Закон од 1989 год. и не ги содржи основните развојни потреби на Р. Македонија. Од таа причина, имајќи ја предвид комплексноста и опфатноста на Законот за трговија од 1995 година, наредна активност треба да биде инкорпорирање на дел од одредбите од Законот за НТР во Законот за трговија, во него да се ограничат степенот на регулативност и интервенции на државата и Законот за НТР да се укине. Во тој случај, со стапување во сила на новиот Закон за царини, Законите за девизно работење и Законот за кредитни односи со странство, се заокружува еден значаен систем на НТ односи кој одговара на новите развојни потреби на Р. Македонија.

Идните правци во развојот на системската регулатива се диктираани од динамиката на надворешната трговија која е под влијание на внатрешните и надворешните фактори кои се егзогени и не можат да бидат контролирани, но можат да се антиципираат и да се усвојат мерки, во согласност со правилата и регулативата поставени од меѓународните организации и институции, пред сè на ЕУ и на СТО.

Генерално гледано, идниот развој на регулативата треба да се заснова врз следните принципи:

- одржување на стабилни, долгорочни, општи услови за ефикасна примена на принципите на пазарната извозна економија;
- принципот на недискриминација, принципот на најповластена нација и принципот на национален третман, како и генералната интенција на СТО за елиминирање на квантитативните рестрикции во трговската размена;
- развивање на најважните катализатори (систем на тела и надлежности) за следење на процесот на усогласување на домашното законодавство и законодавството на ЕУ (*acquis communautaire*), опфатени во Белата книга и Агендата 2000;

- развој на законски инструменти за забрзување на растот на малите и средните претпријатија и истовремена поддршка на големите извозни капацитети.

Она што е особено значајно во реализацијата на процесот на системското уредување на надворешно-трговската регулатива е ограничувањето на улогата на државата, која треба да се лоцира главно на координирање на активностите, без поголемо влијание и интервенции, на преземање на корективни мерки во законската регулатива, со кои би се надминале пазарните слабости и би се обезбедила поддршка за одржување на постојните и генерирање на нови компаративни предности.

2. Поддршка на извозот

Во Националната стратегија за економскиот развој на Република Македонија, извозот е дефиниран како еден од клучните фактори кои го условуваат развојот на индустрискиот, агроиндустрискиот сектор и секторот на услугите.

Поради нејзината мала критична маса и оскудните ресурси, на Р. Македонија ѝ е потребна јасна стратегија за поддршка на извозот за да ги достигне воспоставените цели во определен временски период. Единствена стратегија која може да се прифати во такви услови, а *vis-a-vis* развиените економии, е „Стратегија на следење на развојот“, што значи следење на развојните светски трендови и соодветна реакција, преку обезбедување на висока техничка, технолошка и пазарна специјализација, имајќи ги притоа предвид постојните компаративни предности и интереси. Носечки во рамките на вака дефинираниот развој на извозниот сектор е остварувањето на „Стратегијата на маркетинг на профитабилно производство“, односно насочување кон производството на стоки со висок степен на додадена вредност по производ, што треба да придонесе за специјализација и инкорпорација на голем дел од постојните и новите индустриски капацитети од Р. Македонија на светските пазари.

Согласно со тоа, активностите на државата во поддршката на извозот можат да бидат поделени во пет области:

1. Подобрување на генералните економски услови;
2. Намалување на трошоците по единица труд, вклучувајќи ги даночните обврски и придонесите;
3. Намалување на трошоците на капиталот;

4. Адекватна политика на девизниот курс;
5. Подобрување на инфраструктурата.

Извозните перформанси во изминатиот период беа определувани и ограничувани преку лимитираноста на извозните пазари, несоодветните технолошки капацитети во производството, како и ниското ниво на продуктивност, резултат на високите трошоци на производството и политиката на девизниот курс, која услови негова апрецираност. Ова произведе значајна реалокација на ресурсите од извозните кон домашните производни и услужни сектори и на тој начин дополнително влијаеше врз стагнацијата на извозот. Активностите на државата во тој период беа насочени кон обезбедување на макроекономска стабилност, пронаоѓање на алтернативни пазари за пласман на извозот и институционализирање на економската размена, пред сè преку потпишување на спогодбите за слободна трговија и за стопанска соработка, спогодбите за заштита на инвестициите и спогодбите за избегнување на двојното оданочување. Накратко, тежиштето беше ставено врз подобрување на генералните услови, а не врз мерките на директна стимулација.

Новата состојба и условите наметнаа усвојување на пристап кој во основа треба да се гради врз интересот за реструктурирање на производството во повисоки фази за преработка, вертикалното поврзување на постојното и новото примарно производство со дејностите и гранките од финалниот сектор (субконтракторство) и зголемување на профитабилноста.

Улогата на државата во насока кон директна поддршка на извозот за остварување на овие цели преку законските решенија е ограничена. Иако новиот Закон за царини, ги поддржува извозниците, инкорпорирајќи ја одредбата за враќање на царината под определени услови, тој е ограничен со правилото за „потекло на стоките“ вградено во Протоколот 2 од Спогодбата за соработка со ЕУ. Просторот каде државата може успешно да влијае се мерките за финансиска поддршка на извозот кај постоечките капацитети, но и обезбедување на стимулативни мерки за поддршка на основањето и развојот на нови производни извозни капацитети, во секторите кои се однапред дефинирани во извозната стратегија. Она што притоа примарно треба да се има предвид при усвојување на ваквата политика е дека извозната стимулација, за да може да потпадне под критериумите на договорот со СТО, мора првенствено да биде ограничена на определени гранки, врз основа на објективни критериуми и услови и со ограничено дејствување.

Во рамките на овие ограничувања, државата имајќи ја предвид структурата на извозните капацитети и приоритетните правци на развојот при интервенцијата треба да се ограничи на следниве генерални и селективни извозни стимулации:

Генералните извозни стимулации опфаќаат:

1. Ослободување од плаќање на данок на добивка за период од 5 години, почнувајќи од денот на започнување со производството за компаниите на кои ќе им биде доделен пионерски статус.
2. Ослободување од плаќање на данок од добивка во висина на трошоците за капитални инвестиции (во опрема, резервни делови и технологија), реализирани во период до пет години од денот на донесување на одлуката за доделување на поддршката.
3. Ослободување од данок на добивка за инвестиции во истражување и развој.
4. Целосно ослободување од царински давачки за увоз на суровини, опрема и резервни делови.

Селективните извозни стимулации опфаќаат:

1. Ослободување на компаниите од данок на добивка, за реинвестираната добивка во капитални трошоци за проширување на производниот капацитет, модернизација и диверзификација во сродни производи. Ослободувањето се дава дополнително на нормалните ослободувања.
2. Обезбедување на поволни меѓународни кредити и нивен пласман преку МБПР и комерцијалните банки, по приоритетно утврдени листи на стратешни гранки и сектори во стопанството, за финансирање на извозниот циклус и модернизацијата на капацитетите.
3. Дотации (грантови) од страна на државата на извозни кредити на ниво кое е пониско од она што тие треба да го платат за ангажирањето на средства (доколку вршат позајмувања на странските пазари) или плаќање на сите деловни трошоци коишто би настанале кај извозниците или финансиските институции во обезбедувањето на кредити, како и за оние кои се употребуваат при обезбедувањето на материјални вредности во сферата на извозните кредити.

4. Гаранции на извозните кредити или програмите на осигурување, осигурување или гарантирање на програми насочени против зголемување на трошоците за извозните производи или програми за заштита од промената на девизните курсеви, според нивото на премиите кои не се доволни да ги покријат долгорочните оперативни трошоци и загуби од таквите програми.
5. Провизии, односно олеснувања дадени од државата или владините агенции на увозните или домашните производи или услуги, кои се употребуваат во производството на извозните стоки, врз услови кои се поприфатливи од провизиите за стоки кои се наменети за домашниот пазар.

Стимулирањето на извозот во Р. Македонија треба истовремено да го опфати надминувањето на постојните инфраструктурни (пред сè телекомуникациски) бариери, информативните бариери и проблемот на недоволно развиените финансиски институции.

Како дополнителни мерки за поттикнување на извозот можат да се предвидат:

- канализирање на средствата добиени од приватизацијата на претпријатијата и кредитирање на купувањето на профитабилни извозни компании,
- поттикнување на дополнителна капитализација на претпријатијата преку издавање на дополнителни акции,
- поттикнување на франшизингот и лизингот во овие претпријатија и формирање на конзорциум за маркетинг и извоз кај овие компании,
- кофинансирање на учество на саеми на македонски фирми во странство и кофинансирање на трошоците за маркетинг активностите на компаниите.

Притоа, постојано треба да се има предвид бројноста на извозните претпријатија, опасноста која е присутна поради субјективноста во донесувањето на одлуките, и најважниот фактор: нарушените пазарни односи кои директно можат да извршат влијание врз реалокацијата на факторите на производството. Од овие причини потребно е да се обезбеди целосна транспарентност на одлуките и мерките и да се обезбеди рамноправност на субјектите во гранката која се поддржува.

За Р. Македонија, во анализата на потребата од поддршка на извозот од посебно значење е примената на царинските и вон-царинските бариери и согледувањето на суптилните форми на нецарински огра-

ничувања, применувани од страна на земјите во кои примарно се реализира нашиот извоз. Притоа, релевантно е да се согледаат два елемента: видовите и концентрираноста по сектори. Ниското ниво на царински бариери кај нашите главни трговски партнери (во ЕУ и на соседните пазари) е заменето со висок степен на вон-царинските бариери (анти-дампинг, специјални давачки, задолжителна домашна компонента, кумулативно потекло итн.) кои се во голема мера концентрирани во неколку исклучително значајни сектори од македонскиот извоз (земјоделството, железото и производите од челик, хемиската индустрија и текстилната индустрија). Иако увозот на производите од овие сектори на тие пазари е мал и генерално изнесува под 1%, во македонскиот извоз тие учествуваат во висина од околу 60 проценти. Паралелна и честа е употребата, согласно прописите на СТО и ГАТТ, на мерките и формите за заштита на здравјето и сигурноста, заштитата на човековата околина, обележувањето и пакувањето на производите, автоматските лиценци, атестите, потврдите за квалитет на производите, анти-дампинг процедурите и др.

Првата активност на државата е да постави систем на организација на државни и приватни институции, тела или агенции, кој би имал задача да изврши прибирање, обработка и размена на податоци и да даде експертиза на извозниците за техничките аспекти за НТ и нејзиното финансирање (види дел V). Паралелно и во континуитет, државата треба заради олеснување на настапот на странските пазари и остварување на поголем извозен ефект да создаде услови, односно да го поттикне усвојувањето на Техничката регулатива и стандарди во производството на стоките (опфатени во Законот за стандардизација, „Службен весник“ бр. 23/95), или т.н. ИСО 9001 стандард.

Мошне значаен фактор за спроведувањето на надворешно-трговската политика претставува развојот на институционална мрежа (поделателно е опфатено во делот V) и активностите насочени кон склучување на нови трговски и економски спогодби со што би се остварило вклучување во кумулативното правило за потекло на стоките. Тие мора интегрално да ги опфаќаат прашањата за:

1. Одбегнувањето на двојното оданочување.
2. Елиминирањето на ограничувањата кои се однесуваат на меѓународната трговија преку хармонизирање на законодавствата.

3. Користење на предностите кои ги даваат квотите за чувствителните производи и преференцијалниот третман на пазарите на ЕУ, САД и на земјите со кои Р. Македонија има склучено Спогодби за слободна трговија.
4. Намалувањето на заштитата на странските пазари преку реципроцитет и превенција од реципроцитетни преференцијални договори, преку усвојување на стандарди за стоките и услугите во земјите на извозот.
5. Подобрување на рангирањето на Р. Македонија кај банките преку континуирана економска трансформација и подобрување на економските и политичките перформанси.
6. Проширување на билатералните трговски договори, како и претстојното регулирање на односите со СТО како предуслови за забрзан развој на извозниот сектор.

Сосема е јасно дека политиката за реализација на процесот на поддршка на извозот треба да се усогласи со новите развојни потреби на македонските извозници и да ги напушти старите конвенционални модели на поддршка. Успешноста во таквите напори ќе зависи од капацитетот на државата да ги акцептира промените и да одговори со примена на стабилни мерки на поддршка, кои ќе бидат усогласени со потребите на субјектите во Република Македонија и со правилата на меѓународните организации.

3. Либерализација на размената

Појдовната позиција на политиката на либерализација на надворешно-трговската размена и поддршка на извозот е фактот дека под таков режим земјата ќе ги подигне нивото на размената и ефикасноста на стопанството.

Прифаќајќи ја либералната трговија како крајна цел, македонските власти во дефинирањето на глобалната стратегија треба да антиципираат два вида на улоги. Едната е зајакнување на конкуренцијата, а втората е изнаоѓање на производни подрачја каде што производителот на стоки и услуги ќе биде поттикнат да реализира зголемен извоз.

Поранешна Југославија имаше нетранспарентен системна заштита, кој поаѓаше од долго применуваната стратегија за замена на увозот и се засноваше на употребата на царини и нецарински бариери, ослободу-

VI. Мерки на извозна и импортна политика

вања, квантитативните рестрикции, забрани за извозот и увозот на посебни стоки. Процесот на либерализација, кој следеше пред и по економското осамостојување на Р. Македонија, имаше за цел да се рedefинира системот на повеќеслојна трговска политика кој создаваше значајни дисторзии во производството и потрошувачката.

Надворешните услови диктираа позначајни реформи во правец на либерализација на трговската размена во периодот 1996 и 1997 година, кога беше донесен Законот за царинска тарифа. Со овој Закон, кој се базира врз принципите на Светската трговска организација и Европската унија, е постигната висока усогласеност со Комбинираната номенклатура на Европската унија и целосна компатибилност со Конвенцијата за хармонизиран систем од 1996 година на Светската царинска организација.

Врз тие основи е напуштен системот на постоење на повеќекратни увозни давачки и се укинати квантитативните ограничувања на извозот и увозот, а за одредени стоки од Царинската номенклатура (на извозната страна 30 производи или 0,4% од вкупните царински ознаки, а во увозната страна 106 производи или 1,3%) се потребни мислења на Министерството за трговија и Министерството за земјоделство, шумарство и водостопанство. Процесот на либерализација со новиот царински систем е постигнат и преку намалување на просечната непонденирана царинска стапка од 28% на 15,04%. Во него распонот на царинските оптоварувања се движи од 0 до 35% за најголемиот дел на производи и за некои земјоделски производи (табела 60).

Табела 60

ПРЕГЛЕД НА ЦАРИНСКИТЕ СТАПКИ ПО ГРУПИ НА ПРОИЗВОДИ

Стоки	Стапка %
(1) Суровини и просечни инпути кои не се произведени во „доволни количини за да ја задоволат домашната побарувачка“	0–8
(2) Увоз на стоки кои претставуваат замена за стоки со висок степен на обработка, произведени во РМ	12–15
(3) Машини и опрема кои не се произведени во РМ	5–8
(4) Друга опрема произведена во РМ	8–15
(5) Опрема произведена дома во „доволна количина за да ја задоволат домашната побарувачка“	13–20
(6) Стоки за широка потрошувачка	15–35
(7) Земјоделски и прехранбени производи	20–60

Заради поефикасна заштита на земјоделското производство, во Законот се предвидуваат специфични стапки на царина (царина + прелевман), кои со почетокот на 1998 година, врз основа на претходно дефинирани временски табели, се намалуваат (табела 61).

Табела 61

**ЗАШТИТА НА НАЈВАЖНИТЕ ЗЕМЈОДЕЛСКИ ПРОИЗВОДИ:
ЦАРИНА И ПРЕЛЕВМАНИ**

Стоки	Постојни царински стапки во %	Претходни номинални заштитни стапки во %	Номинални заштитни стапки во 1998 во %
Пченица	20	67	38
Брашно од пченица	25	172	72,7
Млеко	25	48	31,4
Сирење	35	93	65,4
Шеќер	25	55	32,8
Масло за готвење	25	41	41
Гуми за цваќање	41	60	44,1
Бисквити	50	61	51,3

Извор: Царинска управа на РМ.

Сосема е јасно од зголемувањето на царинските стапки според ниво-то на обработка (т.н. каскаден систем) дека Р. Македонија има релативно високо ефективно ниво на заштита. Просечната царинска стапка од 15,04% во 1997 година, споредена со останатите економии во транзиција, ни од далеку не одразува политика на либерализација или отвореност, особено со степенувањето на увозните царини и со постоењето на разните форми на вон-царински бариери кои имаат дискриминаторска позиција (табела 62).

Генералната политика на либерализација на надворешно-трговскиот режим во наредниот период треба да биде корективно определена од финансиските, политичките и економските фактори и да се заснова на краткорочни и долгорочни активности.

- Краткорочните активности опфаќаат: изработка и функционирање на соодветен информативен систем во кој би биле следени постојното ниво на заштита и на либерализација на домаш-

VI. Мерки на извозна и импортна политика

ниот и на странските пазари, потоа, координирање на политиката на заштита на производството на репроматеријали и полупроизводи и контрола на нивната употреба.

- Долгорочните активности вклучуваат: определување на должината на периодот на транзиција и врамнотежување на процесот на отворање на економијата со посебен осврт на анализите за развојот на регионалната соработка и вклучување во дијагоналната кумулација на стоките.

Табела 62

ПРОСЕЧНИ ЦАРИНСКИ СТАПКИ И ВОН-ЦАРИНСКИ БАРИЕРИ

Земја	Царински стапки во %	Покриеност на увозот со вон-царински бариери во %
Израел	2,00	0,5
Јапонија	2,00	3,9
САД	3,30	4,3
ЕУ	3,60	8,9
Чешка	4,50	5,8
Словачка	6,00	8,5
Кореја	7,90	11,2
Норвешка	8,00	5,4
Австрија	10,70	3,5
Унгарија	13,00	6,2
Малезија	15,00	12,0
Русија	17,00	21,4
Полска	17,70	7,9

Извор: *International competitiveness 1998, World Bank.*

Во идните насоки на менување на официјалните царински стапки треба примарно да се имаат предвид целите наметнати од постојните спогодби за слободна трговија, Спогодбата за соработка со ЕУ (посебно членот 19), како и идното членство во СТО. Посебен елемент за анализа е интензивниот процес на склучување на договори за Најповластена нација и проширувањето на Општата шема на преференцијали. Тие дефинираат само дел од формите кои се најприменувани, со цел да го задржат местото и улогата која царинските бариери ја имаат, а притоа да се обезбеди и билатерална или мултилатерална либерализација на трговијата.

Основно во реформулирањето на политиката на заштита и воведувањето на новите царински стапки е тие да се усогласат со останатите

мерки од економската либерализација, со вон-царинската заштита и со реформата во даночниот систем, односно со воведувањето на ДДВ и да се лоцира на употребата на само дел од ценовните и неценовните мерки.

- А) Кај ценовните мерки во трговијата и понатаму основна мерка треба да биде употребата на царините, и тоа посебно на *ad valorem* царината која ги разликува степените на обработка на стоката. Како дополнителна мерка државата може привремено да преземе компензациона давачка (прелевман) за определени стоки (најчесто станува збор за прехранбени производи) заради неутрализирање на дејството на субвенциите или премиите кои ги добиваат странските извозници (искуствата на Унгарија и Чешка ја потврдуваат успешноста од примената на ваквата мерка).

Досегашната политика на прогресивно намалување на царините мора да продолжи, со што треба да се поттикнува продуктивниот увоз наспроти увозот на стоки за широка потрошувачка. Всушност, треба целосно да се укинат царините за сировини и инпути кои во земјата не се произведени во „доволни количини за да ја задоволат внатрешната побарувачка“ и за машините и опремата кои не се произведени во Р. Македонија. Врз основа на претходно најавени временски табелици треба да се намалат царините за земјоделските производи, заради вршење на притисок за подигнување на продуктивноста во производството, но и со цел да се оствари иницијалната политика на преференцијали кон ЕУ.

- Б) Главната форма на вон-царински бариери се однесува на намалување на домашните даноци за извозниците. Според прописите и насоките на СТО, овој инструмент се зема како еден од најсоодветните начини за заштита на домашната економија, имајќи предвид дека општите правила на ГАТТ забрануваат извозни субвенции во било која форма, но тие не ги исклучуваат намалувањата на индиректните даноци за извозниците.

Следна мерка е можноста за воведување на анти-дампинг давачка која е предвидена со одредбите на Законот за надворешно-трговско работење (член 54), која останува во период и во висина потребни да се неутрализира дампингот. Останатите форми на ценовно ограничување на увозот, како што се ставање депозит за увоз на стоки, мултициплираните девизни курсеви и извозните девизни курсеви како и во изминатиот период не треба да се применуваат, бидејќи истите произведуваат далеку поголеми трошоци споредено со ефектите.

Иако се однесуваат на само околу 2% од увезените категории, генералната политика треба да оди во насока кон напуштање на квотите како инертна форма на заштита, која не обезбедува развојни мерки за домашното производство, а го нарушува домашниот пазар на побарувачката.

Лиценците, различни по содржина, се многу често користена заштитна мерка. Државата во идното планирање треба максимално да ја ограничи употребата на лиценци, и така ограничени по обем би можело да се доделуваат на поголемите извозни претпријатија или новите извозно конкурентни фирми, со цел да се поттикне некоја посакувана активност. Истиот процес треба да вклучи и дополнителни мерки (намалено издавање на дозволи, зголемена контрола на надворешните трансакции од страна на НБМ), а заради понатамошно намалување на бартер трговијата, односно компензационите работи, кои во 1998 год. изнесуваа 16% од постојната трговска размена. Во истиот систем треба потполно да се отфрлат настојувањата за воведување на одредби за задолжителна домашно произведена компонента во додадената вредност на извозниот производ, како и мерките задолжителен депозит на странските валути. Концентрацијата на заштитата треба да се насочи кон автоматските лиценци, атестите, потврдите за квалитет, анти-дампингот, стандардизацијата и слично.

Како резултат на зголемувањето на ефикасноста, во наредниот период реално е да се очекува трговијата со услуги да расте побрзо, со што би се поддржал извозот на стоки и би се намалувал надворешно-трговскиот дефицит. Членувањето во GATS, како и Спогодбата за соработка со ЕУ, кои би ја вклучувале и дерегулацијата и либерализацијата на услугите и би ја зголемиле нивната ефикасност, всушност се основните рамковни фактори кои дејствуваат во насока кон идно отворање на домашниот пазар и остварување на повисока конкурентност во секторот на услуги.

Процесот на либерализација е започнат. Во тие рамки е значајно да се дефинира термински план за понатамошно намалување на царинските стапки, кој истовремено би бил следен и со вон-царинска заштита кај секторите за кои уште има потреба од привремена заштита. Крајната цел треба да биде определена од развојните потреби на извозниот сектор и од проценките за движењата кај нашите најзначајни трговски партнери.

4. Задолжување во функција на извозот

Во периодот по осамостојувањето Р. Македонија имаше многу ограничен пристап до меѓународните пазари на капитал. Анализирајќи ги бројките, лесно се забележува дека задолжување во странство во функција на кредитирање на извозот во периодот до 1996 година скоро и не постоеше. Ова доведе најголемиот дел од извозните кредити да бидат обезбедувани од домашни финансиски извори со високи каматни стапки. Притоа, поголемиот дел од расположливите средства де факто беа апсорбирани од краткорочни револвинг кредити и кредити кои се даваа на старите клиенти, главно во рударството и тутунската индустрија. Ова доведе до намалување на профитабилноста на банките и значајно ги лимитираше среднорочните и долгорочните пласмани, што особено се одрази кај извозните претпријатија. Во такви случаи, а во отсуство на специјализирана извозна банка, владата реагираше преку издавање гаранции на комерцијалните банки кои потоа ги реализираа кредитите во соработка со компаниите, главно од областа на рударството, машинската индустрија и трговијата на големо. Ваквата комплицирана процедура го скратуваше маневарскиот простор за дејствување на банките, а државата ја ставаше во улога на арбитар, внесувајќи често субјективизам и вонеконотски консидарации во одлуките, како на пр. смирување на социјалните тензии.

Состојбата беше донекаде ублажена со прилив на ограничени кредитни средства во вкупен износ од околу 147 мил ДЕМ за периодот 1996–98 год. од ЕБРД, ИБРД, ММФ, ИФАД, ЕУ преку програмата PHARE, од билатерални кредитори и кредити од други банки и кредитори. Целта на овие проекти беше обезбедување на поддршка за развој на малите и средните претпријатија (пред сè во набавката на продуктивна опрема и средства) преку стимулативни каматни стапки (помеѓу 8–12% на годишно ниво, со грејс период од 6 месеци до 2 години) и со рок на отплата од 1–10 години. Ваквите ограничени средства и непокриеноста на поголемите извозници со проектите, ја наметнаа потребата од дефинирање на модел кој ќе поаѓа од:

- анализа на потребите на големите извозници, на малите и средните претпријатија кои извезуваат и респективната позиција на банките,
- разните договори кои се применуваат во оваа сфера и разните институции кои делуваат на меѓународно ниво и на ниво на другите земји, и

- постоечките и потенцијалните институции кои треба да се развијат во државата за да одговорат на ваквите потреби.

Основниот проблем кој треба да биде надминат со тој модел е да се обезбеди среднорочен и долгорочен капитал од домашни или странски извори наменет за финансирање на производството за извоз, за затворање на финансиската конструкција до наплатата на продадените стоки од странските купувачи и гаранции кои би ги покривале договорните обврски на извозниците во полза на увозниците.

Клучен елемент во тој модел би било соодветното дејствување на Македонската банка за поддршка на развојот (МБПР) основана во 1998 год. Со креирањето на оваа банка се изврши спојување на две функции: обезбедување на среднорочни и долгорочни кредити преку финансирање и рефинансирање и давање на извозни гаранции и осигурување заради поврзување на државните развојни банки со извозните банки. Со тоа се обезбеди адекватна стратешка политика за финансиска поддршка на извозот.

А. Генералната политика на директно среднорочно и долгорочно финансирање и рефинансирање треба иницијално да се насочи кон специфични конкурентни извозни индустриски капацитети од областа на:

- метало-преработувачката индустрија (производството на автокаросерии, фрижидери и електромотори),
- прехранбената индустрија,
- хемиската индустрија,
- текстилната индустрија, и
- градежништвото.

Б. Преку преземање на ризикот за наплата, односно осигурување од индивидуалните купувачи, а потоа и извозници, МБПР треба во дефиниран обем да го поддржува увозот на материјали, опрема и други стоки наменети за извоз. Ваквото осигурување на увозните кредити обезбедува вклучување на комерцијалните банки во реализација на извозни кредити, преку достапноста на овие средства за поширок круг на извозници и дејствува во насока на развојот на поединечни стратешки значајни извозни сектори.

В. Во делот на финансирањето на извозните потреби од страна на комерцијалните банки, недостасува способноста за покривање со гаранции од ризици за одредени ризични земји. Ваквата активност се јавува поради потребата од дисперзија на македонскиот извоз и пласман на пазарите на поранешна Југославија и на дел од источните пазари, кои често се ограничени поради постоењето на бројни политички и комерцијални ризици (основен пример во случајот со Р. Македонија е извозниот дел од градежништвото). Станува збор за ризици кои најчесто се резултат на неможноста за наплата на побарувањата поради проблеми со трансферот на странската валута, воведување на контрола на увозот, несолвентноста на купувачот, одбивањето да ги прими производите, војна или граѓански судири, забрана за јавниот сектор да врши исплати во странство итн. Во изминатиот период оваа задача најчесто беше реализирана од страна на осигурителните агенции, но само во ограничен обем и за определени сегменти.

Г. МБПР покрај финансирање на извозот, во наредната фаза треба да извршува и функции на гарантирање на обврските на извозникот во полза на странски увозници. Ова особено е релевантно во случај на големи профитабилни проекти во градежништвото или во случај на реекспорт, каде Банката ги употребува вообичаените процеси за проценка на ризикот на странскиот обврзник.

Ваквиот развој на механизмите преку кои МБПР треба да дејствува подразбира висок степен на соработка со владата и нејзините тела во процесот на обезбедување на странски извори на средства за финансирање на извозот, односно селективно кредитно задолжување, согласно степенот на задолженост на земјите, кој во моментот изнесува околу 35% од БДП.

Активностите на МБПР најчесто треба да го следат интересот и идната насоченост на извозот во земјите членки на ЕУ. Од посебно значење во процесот на интернационализација на работењето на МБПР е влегувањето во членството на Бернската унија.

Паралелно државата треба да создава поволен макроекономски амбиент за поактивно учество на комерцијалните банки во обезбедувањето на среднорочни и долгорочни кредитни и осигурителни функции за поддршка на извозот.

5. Организираност на надворешно-трговската мрежа

Она што извозниците го бараат е брзина на одговорот, едноставност на процедурите и документацијата, едноставност во примената, разбирање за секторските потреби и блиска соработка со државните органи и банките. За поддршка на ваквите потреби, делокругот на извозните активности и техниките треба да обезбедат институционална рамка на државно ниво која ќе усвои процес на:

- креирање или подобрување на соодветна инфраструктура на национално и регионално ниво на претпријатие за собирање, обработка, анализа и дистрибуција на податоците за трговската размена и за движењата и односите на пазарите;
- да се премости празнината настаната од неусогласеноста во дејствувањето на бројните тела, организации, владини и невладини структури чијшто предмет на интерес е НТ работење, со интересот и дејствувањето на претпријатијата;
- да се обезбеди покриеност и директно присуство на стратешките пазари.

Постојната инфраструктура во Република Македонија која е одговорна за дефинирање и спроведување на активностите од областа на надворешно-трговската размена е составена од:

- а. носители на политиката на НТ активности и
- б. стопански субјекти кои ја реализираат политиката

A. Основни носители на политиката на НТ активности се:

Министерството за трговија и Министерството за стопанство како одговорни за формулирање на трговските регулативи, преговарање и склучување на меѓународните договори, за развој на програмите за поттикнување на надворешната трговија, за генерално поставување на поволни услови за развој на надворешната трговија.

Министерството за надворешни работи чија активност и улога во НТ се согледува низ следење на размената и давање на политички проценки за идните извозни насоки и активности, а посебно е изразена низ работата на економските советници кои што постојат или коишто се планира да се отворат во дипломатските претставништва во странство.

Министерството за финансии како министерство надлежно за односи и соработка со меѓународните финансиски институции и организации, а преку Царинската управа за имплементација на политиката на царините и за царинската контрола кај увозот и извозот.

Министерството за развој кое има примарна задача да го следи развојот на македонската економија и спроведувањето на макроекономската политика го проектира идниот развој.

Агенцијата за промоција на трговијата и инвестициите – ТИПА, која е формирана со Одлука на Владата во 1998 година и дејствува при Агенцијата за приватизација на претпријатија со општествен капитал. Нејзина цел е да оствари развој на услугите од областа на надворешната трговија со истовремено дејствување во определени специфични елементи на тие услуги.

Стопанската комора на Република Македонија чие дејствување е насочено кон јакнење на соработката на македонските стопански субјекти со странски партнери, институции, организации и стопански асоцијации, тековно следење на состојбите и движењата на економската размена со странство и давање на препораки во профилирањето на пазарно попрофитабилен и извозно стимулативен системски и макроекономски амбиент за стопанисување. Надворешната компонента во дејствувањето на Стопанската комора се остварува преку потпишаните договори за соработка, формираните заеднички комори, членството во меѓународните економски регионални асоцијации и формирањето на „Балканскиот регионален центар за унапредување на трговијата“.

Б. Стопански субјекти кои ја реализираат размената:

Трговските претставништва на домашни субјекти основани во странство претставуваат сегмент од НТ мрежа кој преку бројот, структурата и активностите го отсликуваат интересот за настап на странските пазари и можностите за пласман на македонските производи на дадени пазари.

Според податоците со кои се располага во периодот од 1992 година до декември 1998 година, анализата говори дека главно станува збор за претпријатија кои се основани во 1994, 1996 и 1997 година и дека динамиката бележи опаѓање. Најголем дел од нив се основани од страна на поголеми извозно ориентиран фирми во производството, трговијата и градежништвото. Географската дисперзија јасно ја изразува ориентираноста

на нашата НТ размена и ограниченоста на нашиот интерес само на одредени блиски пазари.

Во овој период во странство се основани вкупно 21 претставништво со приближно иста географска лоцираност и активности во областа на шпедицијата, трговијата и производството. Како и во претходниот случај, стои фактот за недоволно присуство на наши субјекти на пазарите на земјите од ЕУ, во САД и во азиските земји.

Основниот проблем со кој Р. Македонија се соочува е што ваквата поставеност на институциите и субјектите не обезбедува dostatно покривање на пазарите на ЕУ каде би требало да се реализираат новите стратешки интереси, а недостасува и повисок процес на координација на активностите.

Од овие причини, треба да се спроведат реформи кои ќе обезбедат таква поставеност на институциите со којашто треба да се постигне:

- Воспоставување на адекватна рамка за промоција на меѓународните економски односи. Државата преку нејзините министерства, односно органи треба да усвои ориентација за проширување на спогодбите за слободна трговија, за членство во значајни меѓународни институции, за одбегнување на двојното оданочување и за поттикнување и заштита на инвестициите. Истовремено државата, во соработка со Стопанската комора и заинтересираните извозни субјекти, треба да обезбеди или стимулира присуство на конкретни пазари кои се од стратешки интерес.
- Реализација на промотивни активности пред сè преку поддршката на: генералните промотивни кампањи во земјите коишто се значајни или коишто се потенцијално значајни пазари за македонскиот извоз (можат да бидат насочени регионално или по проекти, за сите производи или за нетрадиционалните извозни производи). Ваквата активност би се реализирала примарно преку ТИПА и Стопанската комора, а во соработка со економските советници во нашите дипломатско-конзуларни претставништва и преку соодветните организации во другите земји.
- Промовирање на извозот и на инвестициите. Примарната улога треба да ја извршува ТИПА, која треба да дејствува како автономна институција, поставена во форма на дирекција при Министерството за трговија. Оваа Агенција заедно со МИПА имаат за цел не само да ги промовираат трговијата и инвестициите, туку да обезбедат поддршка на извозниците и на странските

инвеститори во Р. Македонија во решавањето на проблемите кои се поврзани со реализацијата на специфичните извозни проекти, со посебен акцент на малите и средни претпријатија.

Во тој дел ТИПА врз основа на дефинирани задачи во соработка со Министерството за стопанство, МНР и Министерството за финансии, реализира поврзување со сродни меѓународни институции, како што се ТИПА во сите земји членки на PHARE, 21 членка на ЕТРО (European Trade Promotion Organization), СЕЕСН (Central and Eastern European Cooperation Network), со ИТС (International Trade Center of Unctad и GATT) и др. На тој начин се овозможува информативно покривање на сите позначајни партнери, а во дополнение преку водење на соодветна активна политика се обезбедува приоритет на оние земји кои се од примарен интерес за Р. Македонија.

Ваквиот систем на поврзаност треба да одговори на потребата на државата за добивање на:

- препораки за водење на надворешно-трговската политика; формулирање на програмите за надворешната трговија; формулирање на стратегијата на развој на извозот; формулирање на извозните стимулации; активности за развој на извозот; координирање.

Поаѓајќи од вака дефинираната генерална стратегија, ТИПА треба да ги остварува следните видови активности:

- Активности кои вклучуваат: пласман на извозот преку изработка на извозни студии, идентификација на извозните ограничувања, анализа на можностите на странските пазари, идентификација на извозниот потенцијал во рамки на вкупниот развој, информативни услуги за трговската размена и селективна размена на информации;
- Специјализирани услуги за поддршка на извозниците, односно информирање на извозниците за извозните процедури и за потребната документација, насочување на финансирањето на извозот, маркетинг и информации за процедурите и мерките за контрола на квалитетот;
- Активности во и надвор од земјата кои вклучуваат учество на саеми во Р. Македонија и во странство, организација на саеми;
- Поддршка на активностите на другите тела преку тренинг програми, промоција и водење на слободните зони, промоција на заедничките извозни механизми, контрола на квалитетот и стан-

дардизациони програми, подобрување на извозното пакување, програми за рационализација на увозот, подготвување на инвестиционите профили.

Ваквата внатрешна поставеност треба да се надополни со дејствувањето на конзуларно-дипломатската мрежа во странство како надворешен дел од системот, чијашто поставеност треба да обезбеди извршување на активности во делот на промовирањето на сите облици на надворешната економска соработка. Тесно поврзани во тој сегмент на дејствување, канцелариите на економските претставници при ДКП треба да бидат поставени во земјите коишто се наши најважни трговски партнери, пред сè во соседните земји и во ЕУ. Преку паралелно јакнење на заседничките економски аспекти на дејствување на конзуларно-дипломатската мрежа со постојните претставништва на поголемите извозни компании од Р. Македонија во странство, треба да се заокружи надворешниот сегмент на дејствување и организираност на надворешно-трговската мрежа.

6. Поддршка на кооперацијата со мултинационалните компании

Мултинационалните компании (МНК) во светот на глобализацијата на економијата заземаат сè позначајно место, јакнејќи ја својата позиција како фактор кој овозможува транснационално дејствување и брза и ефикасна размена на технологија и знаење. Нивното дејствување во Р. Македонија, гледано и низ призмата на инвестициите кои ги носат, треба да се земе како значаен надополнувачки фактор за креирање и ангажирање на постојните и идните извозни потенцијали. Следствено, политиката на државата насочена кон привлекување на МНК во приоритетните извозни сектори за развој на националната економија, треба да обезбедат комбинирано ангажирање на странски и домашни средства, на начин на кој би се постигнала максимална продуктивност на ресурсите.

Концептот на промоција на извозот и на отворена економија подразбира потреба од стратешко насочување на постојните и потенцијалните извозни сектори на Р. Македонија кон определени МНК, при што е важно да се постигне и соодветна макроекономска, инфраструктурна и друга подготвеност за прифаќање на таквата соработка.

Најзначајни странски инвеститори во земјите на ЦИЕ се МНК кои инвестираат најмногу во преработувачкиот сектор (околу 65% во про-

сек) и тоа посебно во автомобилската индустрија, електроиндустријата, хемиската индустрија, прехраната, пијалаците, тутунската и индустријата на градежни материјали. Забележливо е дека станува збор за доминантни индустрии, кои имаат потреба од проширување на пазарите, а да потсетиме дека факторот трошоци и евтина работна сила е надминат од факторот пристап до пазарите.

- Во креирањето на генералната политика на Р. Македонија за привлекување и развивање на односите со МНК посебно значаен е фактот
 - што тие го зголемуваат интересот за лоцирање на своите активности во земји кои нудат повеќе ефикасни комплементарни вредности и квалитетна инфраструктурна поддршка потребна за интегрирано меѓународно производство и маркетинг; и
 - што опаѓа интересот на МНК за инвестирање во економии со богати природни ресурси и работна сила, а расте интересот за соработка со економиите каде постои повисоко ниво на креирано богатство и можност за поврзување со локалните компании.

Потенцијалните инвеститори најчесто ги наведуваат претходните услови како приоритетни, а ефективната законска рамка, посебно во делот на можноста за спроведување и заштита на сопственичките права и договорните обврски доаѓаат како втор приоритет. На повисоко ниво на економскиот развој, квалитетот на образовната и технолошката инфраструктура добива во значење.

Со самиот факт што трговијата помеѓу МНК зазема исклучително место во светската трговија, Р. Македонија во привлекувањето на МНК во извозните капацитети и гранки треба примарно да гледа како на можност преку нивното дејствување да ги проширува и зајакнува своите меѓународни врски и на тој начин да стане поприсутен фактор во процесот на регионалната интеграција. За Р. Македонија присуството на МНК треба да се гледа и од аспект на т.н. „ефект на летечко јато“. Овие меѓународни врски кога еднаш ќе бидат воспоставени ќе бидат од исклучително значење за локалните компании.

Поаѓајќи од претходните напомени, политиката на градење на позитивен однос кон привлекувањето на МНК во Р. Македонија, во наредниот период треба да се ограничи на употреба на неколку генерални концепти кои ќе обезбедат поволна позиција во однос на земјата во која е седиштето или се реализираат активностите на МНК.

Ваквото влијание и политика Р. Македонија може да го оствари преку две активности. Прво, преку дефинирање на условите за влез и за сопственост, како и преку режимот на трансфер на профитот. Вториот начин, кој инаку добива на значење, се активности кои не се насочени директно кон МНК; а тоа се даноците, политичката стабилност, политиката на конкуренција, финансискиот систем и генералната економска политика.

Обезбедувањето на поддршка на македонските извозници за соработка со МНК треба да промовира развој и зајакнување на сите форми на меѓународна деловна кооперација и стратешки партнерства со странските претпријатија, чија цел е настап на трети пазари. Од посебно значење во тој контекст е развојот на сопствени трговски марки (кои се поврзани со стратегијата на повисок квалитет и поскапи производи), продажна мрежа (дистрибутивни канали кај главните трговски партнери), како и основање на претпријатија во странство.

Присуството на МНК во Р. Македонија треба да се гледа и од перспектива на нивниот интерес за подобрување на нивото и квалитетот на производите од добавувачите, вклучувајќи и други активности кои произлегуваат од мрежата на поврзани активности.

Големината на националниот пазар на Р. Македонија диктира во градењето на стратегијата кон мултинационалните корпорации посебен акцент да се даде на привлекувањето на средни и мали мултинационални корпорации кои се специјализирани во дадена област, особено ако имаат некои иницијални контакти и соработка со македонски компании. Активната глобална политика спрема МНК кои располагаат со висок степен на технолошки развој треба да опфати: трансфер на висока технологија и на know-how (види дел VII); прилагодување на домашните субјекти и на македонскиот пазар кон европските, односно светските стандарди; поврзување на домашните добавувачи во широкиот синџир на МНК и проширување на пазарите за извоз.

Во дополнение треба да се развие концепт на продажба на извозни капацитети од иста индустриска гранка на различни МНК, со што се создаваат поголема конкуренција и подобри услови за инвестирање на висока технологија.

Заради ваквиот интерес, државата во градењето на активниот однос кон МНК треба да обезбеди ефикасна државна администрација, заедно со соодветна организација на органите на државната управа одговорни

за соработка со МНК. Ваквата политика поаѓа од комплексноста на елементите на макроекономската политика, која треба да ги усклади националните интереси и приоритетите за стопански развој со целите на деловната стратегија на МНК и да ги стави во функција на забрзан процес на реализација на извозната стратегија.

7. Директни странски инвестиции

Стратешкото вклучување во глобалните промени ја наметнува потребата од поголемо користење на ефектите од либерализацијата на меѓународната трговија и странските директни инвестиции (СДИ). СДИ притоа се земаат како фактор кој го генерира развојот воден од извозот, а кој се заснова на домашната работна сила, природните ресурси и постојниот капитал. Ваквата активност, мотивирана од концептот на промоција на извозот, вклучува повеќе цели, а соодветно на тоа и мерки чија особена цел е технолошка модернизација на извозното стопанство.

Во креирањето на политиката на промоција на извозот и на привлекување на СДИ, значењето на СДИ е дотолку поголемо што тие се јавуваат како замена на домашното кредитирање. Соодветно тие доведуваат до потесна поврзаност со надворешните пазари, менувајќи ја структурата на стопанството во согласност со извозните критериуми. Според тоа, нашата земја треба да биде отворена за СДИ: поради концептот на отворен извозно ориентиран развој; стратешката цел за интеграција во Европската унија и постојните трендови на меѓународната економска соработка.

1. Најважните долгорочни ефекти од СДИ за македонската економија се оние што се поврзани со реструктурирањето на извозниот дел од економијата, со подобрувањето на квантитетот и квалитетот на факторите за производство, со ефикасноста на алокацијата на ресурсите и искористувањето на капацитетите; со техничкиот и технолошкиот прогрес и подигањето на продуктивноста на факторите и, конечно, со иновациите со кои се стимулира динамиката на развојот. Земајќи го ова предвид, основно е прашањето во колкава мера државата со својата политика може да влијае СДИ да станат стратегија на компаниите, односно да станат цел на приватното претприемништво.

Во практиката постојат четири видови на СДИ:

1. СДИ за искористување на природните ресурси на земјата,
2. СДИ за обезбедување на поголем пазар,

3. СДИ за зголемување на ефикасноста на стопанисување,
4. Стратегиски СДИ.

Во наредниот период на Р. Македонија ѝ е потребна јасна стратегија за привлекување на СДИ во извозните сектори. Оваа стратегија треба да одговори на прашањето што навистина се очекува од СДИ и преку кои видови на инструменти и институционална организираност целите можат да се остварат. СДИ треба да бидат развоен фактор во усвојувањето на технологијата, пристапот кон странските пазари, подобро управување и организација, интеграција во меѓународната економија. Приоритетите во политиката на Р. Македонија би требало да бидат дадени на т.н. хоризонтални СДИ кај коишто сличен вид на производство се одвива во различни земји, за разлика од вертикалните СДИ каде што компанијата лоцира различни нивоа на производство во различни држави. Ова од причина што условите кои Р. Македонија ги нуди на СДИ за обезбедување на поголем пазар и за искористување на природните ресурси на државата се доста ограничени во однос на стратегиските СДИ.

Прифаќајќи ги ваквите генерални претпоставки пристапот и политиката на Р. Македонија кон СДИ треба да се заснова на следниве принципи:

1. Стабилност и транспарентност на односите, регулативата и економската политика.
2. Еднаков третман на странските инвеститори и домашните претпријатија.
3. Државните интервенции во СДИ треба да бидат засновани врз принципите на активна и позитивна стимулација на посакуваното однесување, а не пасивна и негативна, со отфрлање и со разни забрани и ограничувања.
4. На долг рок СДИ треба да се зголемат до нивото коешто ќе обезбеди активна надворешна ориентација на македонските претпријатија.
5. Било да станува збор за СДИ во форма на откуп и проширување, купување, нови инвестиции, реинвестирана добивка и други капитални вложувања кои се случуваат помеѓу МНК и нивните филијали, тие треба да обезбедат производно-технолошко реструктурирање во правец на зголемување на учеството на пропульзивните структури.

Бројката од 210 мил. САД \$ во периодот 1991–1998 година ни од далеку не ја изразуваа пожелната големина и говори за многу ниското ниво на СДИ. Најголем дел од овие инвестиции доаѓаат од ЕУ (главно од Германија и Грција) и се насочени во индустријата за гипс и цемент, технички гасови, производство на челик и железо, производство на тутун, супермаркетите, текстилот и облеката, производство на храна итн.

Долгорочно гледано, јакнењето на извозната конкурентност на Р. Македонија преку СДИ не смее да биде концентрирана на традиционалните трудо интензивни гранки, туку насочена кон следниве сектори:

1. Прва група: Пропулзивни индустрии и индустриите кои вклучуваат висока технологија и високо стручна работна сила како што се: производство на електрични машини и уреди, производство на електрични апарати за домаќинството и други електрични апарати; производство на делови за електронски апарати и уреди; производство на комуникациони апарати и уреди; производство на мерна и регулациона опрема, средства за автоматизација и управување во индустријата; производство на машини за обработка на метали и други машини, специјализирани метални финални производи; финални хемиски производи.
2. Втора група: Традиционални индустрии во кои СДИ се потребни за да го подигнат постојното ниво на технолошка опременост. Тука спаѓаат: производство на текстилни предива и ткаенини; производство на готови текстилни производи; производство на базни хемиски производи; производство на градежен материјал; производство на кожни обувки и галантерија; производство на прехранбени производи; производство на пијалаци; производство и преработка на тутун; производство на финални производи од дрво; преработка на обоени метали.
3. Трета група: Суровинските сектори, во кои присуството на СДИ треба да овозможи не експлоатација на суровините, туку создавање на основна база за развој на блиските индустрии со повисок степен на обработка на производите. Тука спаѓаат: производство на железна руда; црна металургија; производство на руди од обоени метали; производство на обоени метали; преработка на неметални минерали; производство на бичена граѓа и плочи; производство и преработка на хартија; производство на добиточна храна, во кои лесно се лоцира интересот на странскиот инвеститор.

4. Четврта група: Секторот на услуги како што се: банкарството, туризмот, градежништвото, телекомуникациите, транспортот и сл., каде предност треба да биде дадена на услугите кои се долгорочни и вклучуваат трансфер на модерна технологија и специфични знаења.

Мерките на поттикнување на извозно ориентираните странски инвестиции кои би се употребувале во Р. Македонија можат да се класифицираат како:

1. Финансиски мерки, односно овозможување на директен пристап на странскиот инвеститор до инвестициони грантови и бенефицирани кредити од меѓународни финансиски пазари.
2. Фискални мерки, во кои се вбројуваат даночните ослободувања за определен рок, ослободување од царини за увоз на суровини, производи во меѓуфазно производство и капитални стоки, прогресивна акумулација и др.
3. Индиректни мерки, кои ја зголемуваат профитабилноста на СДИ на различни индиректни начини како што се: доделување земја и соодветна постојна или нова инфраструктура по пониски цени од комерцијалните; слободен трансфер на неоданочениот профит од Р. Македонија; режим на заштита на интелектуалната сопственост; извршување и заштита на авторското право и сродните права и др. Ваквите индиректни мерки на поддршка ја фаворизираат политиката на индивидуален третман на секој поединечен поголем проект, иако ја носат и опасноста од можна дискриминација помеѓу проектите. Во дополнение, преку политиката на изедначување на странските и домашните инвеститори и генералните олеснувања се надминуваат овие постојни ограничувања.

Слободниот инвестиционен режим, промовиран со Уругвајската рунда, вклучува договор за трговско насочени инвестициони мерки кои всушност елиминираат голем дел од инвестиционите ограничувања, како што се: „Регулативата за учество на домашните производи“ и „Потребите за извозна реализација на потписниците на договорот“. Од тие причини, во наредниот период во Р. Македонија треба да се преземат прогресивни чекори во насока кон намалување на ограничувачката регулатива и обезбедување на заштита на странските инвестиции.

Административно гледано ваквата промена може да се поддржи и со примена на постојниот „Водач за промовирање на СДИ“.

Р. Македонија мора преку стабилната и поволната законска регулатива и промоцијата да ги бара странските инвеститори примарно во земјите од Европската унија поради близината и познавањето на пазарите; традиционалните историски, трговски и културни врски; развиените економски врски, а воедно и во насока кон остварување на нашата стратешка цел – членство во ЕУ; потоа, помеѓу странските претпријатија кои во минатото соработуваа во позначаен обем со македонските фирми; помеѓу странските претпријатија кои покажуваат интерес за соработка со земјите од ЦИЕЗ.

Предмет на насочена активност треба да биде и диверзификацијата на географската структура на странските инвеститори преку привлекување на странски инвеститори од други земји, како што се: САД, Кина, Јапонија, Тајван, Кореја и други.

8. Формирање на зони на слободна трговија

Прашањето и концептот на Зоните на слободна трговија (ЗСТ) и на Царинските зони (ЦЗ) кои претставуваат географски дел од една држава каде стоките влегуваат и излегуваат без царински ограничувања, како регулативен интегрален текст во Р. Македонија се опфаќа и во новиот Царински закон. Овој Закон ја дава правната рамка за основање и функционирање на ЗСТ и ЦЗ, каде врз основа на широко декларативни определби се дава можност за нивно основање од страна на домашни или странски стопански субјекти и се прецизираат рамките во кои тие дејствуваат.

Причините за основањето на ЗСТ во Р. Македонија се од чисто економски карактер. Дилемата е лоцирана во изборот на формите и тука се можни повеќе варијанти: економски зони (во коишто се тргува со стоки), извозни индустриски зони (СДИ, извозно развојни), претприемнички зони (фискални олеснувања за домашните претпријатија, СДИ, нови вработувања), увозно индустриски зони (некаде помеѓу економските и индустриските зони, тие овозможуваат производство кое во други услови се реализира надвор од државата заради увозните ограничувања).

Појдовната позиција при дефинирањето на типот на зоната се содржи во одговорот на прашањето за тоа што всушност Р. Македонија сака да постигне од дејствувањето на зоните. Дали тоа е зголемен извоз (со низок степен на преработка се постигнува само привидно поголем извоз без реални структурни промени); зголемено вработување (тешко

е да се очекува дека ваквите зони можат позначајно да влијаат врз намалувањето на генералната постоечка невработеност); намалување на царинската процедура (постојат и поефикасни методи за извршување на оваа активност); или, пристап до странските технологии, know-how и технички процеси?

Стратешки гледано, позитивниот ефект од ЗСТ не треба да се согледува примарно преку развојот на економски неразвиените зони во државата, туку преку можноста за апсорбирање на високата технологија и на странскиот know-how, кој би се поврзал со човечките ресурси, односно со квалификуваната работна сила и по принципот на мултиплицирани ефекти би остварил генерален развоен процес пошироко.

Примарната активност на државата во тие рамки е основање на посебно владино тело или агенција која би имала за задача врз основа на т.н. планови за приоритетни инвестиции, да ги согледа приоритетите и да ја креира и спроведува политиката на локација и дефинирање на приоритетните дејности за кои ќе се даде дозвола за отворање и работа. Тие планови примарно треба да обезбедат дефинирање на природата, потеклото и дестинацијата на стоките кои можат да се внесат во Зоната, а да не ја загрозуваат националната безбедност и човековата околина и да имаат широк пристап на пазарите со кои Р. Македонија има склучено спогодби за слободна трговија и на пазарите на ЕУ.

Поаѓајќи од ваквите основни премиси и од фактичката географска положба, основањето на ЗСТ во Р. Македонија мора да се спроведе на начин при кој би се креирале истовремено и на заокружена локација, слободно воздушно или копнено пристаниште, производна зона и индустриски парк. Ваквата комбинација на индустриските и извозните зони со научноистражувачки паркови треба да придонесе за зголемување на технолошкиот капацитет на земјата. Ваквата активност придонесува за постигнување на „рана изложеност“, што всушност значи директен пристап и контакт на македонскиот пазар со специфични индустриски гранки кои се во брз развоен подем.

Искуствата од праксата укажуваат дека најдобрата локација на ЗСТ е во местата или регионите каде што постои добра сообраќајна поврзаност (вообичаено станува збор за локации во близина на главниот град, во економските центри или регионите во кои се вкрстуваат големите патни правци, развиените индустриски центри и дистрибутивните центри), релативно развиена инфраструктура и неискористени производни капацитети кои во изминатиот период произведуваа за извоз. Поаѓајќи

од ваквата позиција, во Р. Македонија постојат два вида потенцијални локации за кандидирање на отворање на ЗСТ: на аеродромските пристаништа и поголемите копнени пристаништа и во пограничната зона со некои од соседните земји.

Во првата локација поради природата на генералниот развој и заради релативно високите транспортни трошоци треба да се отвори производство или доработка на производи со висока вредност, производи како што се: склопување на компјутери, електроника, телекомуникациони уреди и сл. Директното склучување на договори со држави кои располагаат со ваква развиена технологија и кои врз основа на доделување на соодветна локација за ЗСТ би реализирале производство кое потоа би било пласирано на околните, но и на пооддалечените пазари е преферирани тактика. Од посебен интерес во функционирањето на овие производни капацитети е формирањето на иден образовен и стручен потенцијал кој би дејствувал потоа глобално врз развојот и од тие причини во нив треба да се преферира индустријата која ќе одговори на ваквата развојна перспектива.

За лоцирање на ЗСТ на втората локација, најнапред треба да се утврди интересот на соседните земји и нашите главни трговски партнери за склучување на производно кооперативни договори за производство кое би се реализирало во овие зони. Принципот на работа е применет во многу случаи во светот каде постои различно ниво на трошоци и соодветно различни компаративни предности, а од друга страна се работи за веќе воспоставени односи на соработка во конкретна индустрија или гранка. Идејата е преку ваквиот начин на погранична соработка да се искористат до максимум поволностите во поглед на инфраструктурата, обучените човечки ресурси и, во отсуство на традиционалните царински постапки, да се забрза вкупниот производствен процес. Главно станува збор за производни капацитети од областа на производството на текстил и прехранбената индустрија.

Во рамките на извозната процесна зона, странскиот инвеститор може да основа и да раководи со производни погони, кои освен производството и преработката на стоки со висок степен на вредност, вклучуваат и пакување, препакување и составување на производи за извоз. ЗСТ треба да обезбедат и одлични услови за научно истражување и технолошки развој и производство (технички инкубатори, научни и технолошки пионерски центри). Државата може да лиценцира и подзони за главните зони

VI. Мерки на извозна иа ѓолиѓика

кои би биле во приватна сопственост, а кои би изведувале активности компатибилни со оние на главните зони.

Заради реализација на овие развојни цели, државата треба да понуди неколку поволности со кои ќе ги придобие странските стратешки инвеститори за вложување на дел од производството во ЗСТ. Овие предности опфаќаат:

1. Стратешка локација и пристап на глобалните пазари.
2. Стабилни политички и економски услови.
3. Атрактивни инвестициони бенефиции (можност за целосна странска сопственост, целосно ослободување од извозни и увозни царини и други давачки, целосна можност за трансфер на добивка, слободен лизинг на земјиште за даден рок, ослободување од персонален данок и ослободување од данокот на добивка за 10 години, со можност за продолжување на рокот за претпријатија кои вложуваат значително во развиена технологија).
4. Пристап кон конкурентни енергенти.
5. Развиена транспортна инфраструктура и административни објекти, магацини, стоваришта и фабрички единици.
6. Едноставна и брза царинска процедура.
7. Пристап и близина на воздушно или копнено пристаниште.
8. Атрактивни ниски трошоци за живот и ниски трошоци на работна сила.

Меѓутоа она што е основно, тоа е преоценување на потребата за формирање на ЗСТ согласно концептот на извозен развој. Можеби како основа треба да се имаат предвид искуствата од азиските земји, независно што станува збор за различни историски и географски предуслови. Оттука, појдовно во дефинирањето на глобалната политика спрема ЗСТ е тие да се прифатат како дисперзивен, а не како гравитационен систем во генералната економска структура на Р. Македонија.

VII. СЦЕНАРИО ЗА ИЗВОЗОТ ВО ПЕРИОДИТЕ 1999–2003 и 2004–2020

Современата теорија и емпириските сознанија покажуваат дека на денешно ниво на економска развиеност и глобализација на светските трговски и финансиски текови, кои силно доаѓаат до израз во последната деценија на овој век, отвореноста кон странство⁶⁹ и ориентацијата кон извоз стануваат сè позначајни фактори за експанзија на секоја економија. Ова особено се однесува на малите економии, за кои вклучувањето во меѓународната економска размена е една од најважните претпоставки за остварување на економски просперитет. Всушност, надворешно-трговската размена се смета за најефикасен инструмент за мобилизирање на материјалните ресурси, работната сила и знаењето за економскиот развој на трајна основа.

Табела 63

ПРОИЗВОДСТВОТО И ИЗВОЗОТ ВО СВЕТОТ

	– Годишни стапки на пораст ¹			
	1980–1989	1995	1996	1997
Светско производство	3,3	3,6	4,1	4,1
Светски извоз	4,3	9,5	6,7	9,5
– индустриски земји	5,0	8,8	6,1	9,0
– новопројавени пазарни земји	2,0	11,2	9,6	11,9

Извор: Bank for International Settlements, 68th Annual Report, Basle, 8th June 1998, стр. 26.

Извозот во светот се остварува со двојно поинтензивна динамика од производството. Особено висок пораст остваруваат ново пројавените пазарно ориентирани земји. И во сценариото за развој на светското

⁶⁹ Постојат бројни истражувања за степенот на корелација на економскиот раст и отвореноста на економијата, мерена преку збирот на извозот и увозот во однос на БДП. Според истражувањето на Jeffrey A. Frankel (1997), секој додатен процентен поен на отвореност на економијата го зголемува БДП по жител за периодот 1960–1986 година за 0,34 проценти.

стопанство за периодот до 2003 година, подготвено од Меѓународниот монетарен фонд, се предвидува извозот и увозот да растат побрзо отколку БДП. Притоа, извозот и увозот се очекува да растат побрзо во земјите во развој и во земјите во транзиција наспроти светското стопанство гледано во целина. Ваквите очекувања се однесуваат и на македонската економија, за која динамизирањето на извозот претставува детерминирачки фактор на идниот економски раст.

Табела 64

ПРОЕКЦИЈА НА БДП И НА ИЗВОЗОТ И НА УВОЗОТ НА СТОКИ И УСЛУГИ

БДП	– Стапки на пораст		
	1998	1999	2000–2003
Свет	3,1	3,7	4,5
– Развиени економии	2,4	2,5	2,9
– Земји во развој	4,0	5,3	6,3
– Земји во транзиција	2,9	3,4	5,4
Извоз			
– Развиени економии	6,8	5,6	5,6
– Земји во развој	5,2	7,8	7,8
– Земји во транзиција	5,1	5,6	7,2
Увоз			
– Развиени економии	6,2	6,0	5,9
– Земји во развој	7,4	6,7	7,1
– Земји во транзиција	4,2	6,6	7,6

Извор: International Monetary Fund, World Economic Outlook, May 1998, Washington 1998, стр. 219.

Според тоа, отвореноста кон светот и ориентацијата кон извоз за Република Македонија не се прашање на избор, туку единствена опција која во координација со ефикасно водена макроекономска и развојна политика може да обезбеди остварување на динамичен економски раст и пораст на животниот стандард на населението, како крајна економска цел. Успехот во спроведување на извозно ориентираната стратегија на економски раст подразбира проширување на границите на потенцијалниот пазар, а тоа значи интеграција на Република Македонија во мултипла-

тералниот трговски систем, како и во меѓународните и регионални економски и монетарни интеграции. Овие премиси за остварување на стратешките цели на надворешно-трговската политика во следниот период претставува прв и најважен чекор во трансформацијата на Република Македонија од земја во транзиција во модерна и конкурентна современа економија.

1. Појдовни претпоставки

По економското осамостојување Република Македонија прифати курс кон поактивно спроведување на започнатиот процес на либерализација на надворешната трговија, проследен со структурни реформи во стопанството. Сепак, забавувањето на процесот на структурни реформи во последните години, заедно со екстерните шокови кои ги претрпе македонската економија (загуба на југословенскиот пазар од 22 милиони жители, блокади на северната и јужната граница во периодот 1994–1995 година, ескалација на кризата во регионот во 1998 година и воените настани во 1999 година), влијаеја експанзијата на надворешната трговија, а посебно извозот, да не се одвива со потребната динамика. Така, обемот на извозот кој во 1992 година изнесуваше 1.198 милиони САД долари, во 1998 година е зголемен на само 1.322 милиони САД долари, односно за целиот период вкупно за 10,4%. Истовремено, извозот на стоки на земјите од Европската унија оствари кумулативен раст од 50%, додека извозот на некои понапредни земји во транзиција, како на пример Унгарија, во истиот период оствари вкупен пораст од 115%. Просечната годишна стапка на пораст на македонскиот извоз во изминативе седум години изнесува 1,7%, наспроти просечниот годишен раст на извозот на земјите во развој од 8,6% годишно, односно 6,8% годишен пораст на извозот на земјите во транзиција.⁷⁰

Република Македонија како мала и отворена економија разменува со странство во просек околу 75–80% од БДП (извоз и увоз во однос на БДП), при што од 62,3% во 1992 година, тоа учество е зголемено во 1998 година на околу 90% од БДП. Долгорочна цел на извозно ориентираната стратегија на економски раст е надворешно-трговската размена да го

⁷⁰ Во истиот период, Република Словенија како мала и отворена економија оствари кумулативна стапка на пораст на извозот од 35,4%, односно просечна годишна стапка на пораст на извозот од 5,1%.

надмине за околу 20% БДП, што е денес карактеристично за малите развиени западноевропски економии.⁷¹

Македонската извозна стратегија ќе биде базирана на експанзија на квантитетот и подобрување на структурата на извозот, со цел да се зголеми обемот на надворешно-трговската размена и постепено да се редуцира дефицитот во тековната сметка на платниот биланс. Ваквата развојна стратегија произлегува од карактеристиките на македонската економија, како мала и отворена европска земја, како и од позитивните искуства на земји кои оствариле брз и динамичен економски развој.⁷² Стратегијата на експанзија на извозот е посоодветна за Република Македонија од стратегијата на супституција на увозот, пред сè заради лимитираниот апсорпционен капацитет на пазарот визави производствените потенцијали.

За реализација на оваа стратегија ќе биде потребно да се применуваат не само мерки од краткорочен и среднорочен карактер (како на пример: кредитна поддршка на извозните активности, поддршка на развојот на нови производи, едукација на вработените, привлекување на стратешки партнери од странство, и сл.), туку и да се извршат одредени системски промени и да се спроведуваат мерки од потраен карактер (соодветна девизна политика, до осовременување на даночниот систем, структурно и деловно унапредување на банкарскиот систем, етаблирање на пазари на производните фактори, подобрување на законската регулатива и на условите за привлекување на странски директни инвестиции и сл.).

⁷¹ Учеството на извозот и увозот во БДП во Ирска изнесува 171,6%, во Белгија 139,7%, а во Холандија 108,7%. За илустрација, во Хрватска и Словенија, како земји од просторот на поранешна СФРЈ, просечното учество на надворешно-трговската размена во БДП се зголеми од 58,6% во 1993 година, на 90,2% во 1998 година (Хрватска), односно од 77,1% во 1992 година, на 90,8% во 1998 година (Словенија).

⁷² Целосната реориентација кон извоз и мерките за негово поттикнување донесени во 1960-те години, се сметаат за генератори на економскиот бум на азиските земји, како на пример Јужна Кореја, Тајван и др. Во периодот 1960–1970, учеството на извозот во БДП во Јужна Кореја се зголеми за десет пати, додека во Тајван во периодот 1960–1980 истиот коефициент оствари четирикратен пораст. Такви се искуствата и на Турција и Чиле од 1980-те. Слично е искуството и на Словенија, Унгарија и други напредни европски земји во транзиција во втората половина од оваа деценија.

Улогата на државата во реализацијата на извозно ориентираната стратегија за развој на Република Македонија е многу значајна и подразбира фокусирање на мерките на економската политика кон таа приоритетна, стратешка цел. Глобално, државата и пазарот треба да имаат комплементарна улога во настојувањето да се динамизира извозот и да се создадат услови за побрз економски раст, зависно од фазата на економскиот развој. Отворањето на македонската економија кон странските пазари и странската конкуренција бара промена на постоечкиот концепт на заштита на домашното производство. Наспроти сегашниот систем на користење на класични инструменти за ценовна заштита на домашното производство, ќе биде потребно да се премине на систем на привремено субвенционирање на извозно ориентираното производство од страна на државата,⁷³ со цел да се овозможи побезболно прилагодување на македонското производство на светските стандарди и да се оствари привремена заштита на „младата“ индустрија од нелојалната конкуренција.⁷⁴ Во секој случај, ваквите активности ќе треба да бидат вклопени во постоечките стандарди и решенија на Светската трговска организација и во договорите со Европската унија.

2. Расположливи ресурси

Зголемувањето на извозот како стратешка цел на економската политика на Република Македонија ќе биде детерминирано на краток и среден рок од фактори од интерна и екстерна природа, меѓу кои треба посебно да се посочат:

⁷³ Субвенционирањето на извозното производство се применува во сите азиски брзорастечки економии, во форма на кредитна поддршка на извозот, субвенционирани камати, даночни поттикнувања, царински олеснувања за увозните инпути наменети за производство за извоз, па и директно влијание на државата за иницијално етаблирање на одредени профитабилни и извозно ориентиран индустрии (како на пример индустријата за пластични материјали и електроника во Тајван). Иако истражувањата (Родрик, 1994, 1995) покажуваат дека субвенциите од ваков тип се прифатливи само во економии со некомплексни пазари (како што е и Република Македонија), односно дека во земји со развиени и комплексни пазари овие субвенции на долг рок само го редуцираат реалниот приход, сепак, во одредена форма, субвенционирањето е присутно и во земјите од ЕУ, посебно во однос на земјоделското производство.

⁷⁴ Согласно договорот со ЕУ, привремено би можело да се толерираат умерени мерки за заштита на „младата“ индустрија.

- Зголемување на инвестициите и штедењето. Недоволните инвестиции претставуваат основен лимитирачки фактор на досегашниот развој на Република Македонија. Со мобилизација на внатрешното штедење, вклучувајќи го и штедењето на државата и со рационално користење на странска акумулација, пред сè во форма на директни инвестиции, стопанството ќе излезе од долгогодишната зона на дезинвестирање и ќе влезе во одржлив тренд на економски раст. Тоа истовремено подразбира и рационална алокација и подобро искористување на расположливите ресурси за поголемо производство и негова понагласена извозна ориентираност. Имено, големи потенцијали за оживување на производството и извозот во Република Македонија лежат во постојните капацитети. Во сите стопански сектори постојат резерви за поголема стопанска активност и повисоко производство.⁷⁵ Со ревитализација и техничко-технолошко иновирање на основните средства ќе се овозможи повисока финализација на производството и остварување на поконкурентно и профитабилно производство.
- Изградба на институционална инфраструктура која ќе го поттикнува и овозможува развојот на трговијата со странство. Тоа вклучува активности за натамошна постепена либерализација на режимот на надворешно-трговска размена, ефикасно функционирање на институциите кои треба да обезбедат финансиска поддршка на извозот (Банката за поддршка на извозот и на развојот), создавање на услови за профитабилно и конкурентно работење на малите и средни претпријатија, афирмација на институција за стандардизација на квалитетот на производите и атестирање, институционализација на информациони центри за истражување на пазарот, за промоција на извозот, стекнување на нова технологија, помош во селектирањето на странски пазари и инвестициони партнери и сл. Имајќи предвид дека развојот во наредниот период во поголема мера ќе се потпира врз примена на достигнувањата на науката и на техничко-технолошкиот прогрес, посебен акцент треба да се стави врз осовременувањето и реструктурирањето на производството и на изво-

⁷⁵ Искористеноста на капацитетите во индустријата во 1996 година изнесува околу 35%, а во поодделни индустриски гранки и под тоа ниво. Низок е степенот на искористеноста на потенцијалите и во другите стопански дејности. (Извор: Статистички годишник на Република Македонија за 1998 година на Заводот за статистика.)

зот. Со техничко-технолошкиот прогрес треба да се опфати поголемиот дел од индустријата, пред сè пропульзивните гранки: електрониката, електроиндустријата, производството на сообраќајни средства, хемиската и металопреработувачката индустрија. Во исто време ќе се создаваат услови за воведување на информационите и енергетски технологии, биотехнологии и сл.

Екстерните фактори, кои дејствуваат пред сè на страна на побарувачката, ги вклучуваат:

- Општото ниво на економскиот развој и на развојот на светската трговија, а посебно динамиката на економски раст на земјите од ЕУ и на соседните земји на Република Македонија, како најзначајни трговски партнери. На тој план, сепак, треба да се истакне дека извозните претпријатија од Република Македонија се многу мали „играчи“ на странските пазари, така што евентуалното намалување на увозната побарувачка и стагнацијата на растот на странските економии (посебно на земјите од ЕУ), во суштина не би морало да претставува ограничувачки фактор за извозот на македонски стоки на овие пазари.⁷⁶
- Одредбите и обврските од договорите за слободна трговија и договорите за членство на Република Македонија во регионалните и меѓународните трговски и економски организации.
- Обврските на Република Македонија кон меѓународните кредитори (ММФ, IBRD, EBRD, PHARE и др.).

3. Извозот во периодот до 2003 и 2020 година

Република Македонија како мала економија својот развој и просперитет несомнено го гледа во отвореност кон светот и целосна интеграција во меѓународните економски текови. Поаѓајќи од актуелните состојби и расположливите материјални и човечки ресурси, очекуваните структурни и динамички промени во економијата, се оценува дека во наредниот период ќе дојде постепено до пресврт во извозните текови, односно до нивно проширување и динамизирање.

⁷⁶ Според податоците за 1998 година, Република Македонија учествува во вкупната светска трговија со 0,03%. Учеството на македонскиот извоз во вкупниот светски извоз во 1998 година изнесува само 0,024%, додека на страна на увозот тоа изнесува 0,035%.

Врз основа на очекуваното подобрување на извозната конкурентност на македонските стоки базирано на побрзиот раст на продуктивноста на трудот и намалувањето на трошоците по единица производ, како и врз основа на акцелерацијата на процесот на реструктурирање на стопанството и значително повисок степен на искористување на производствените капацитети, може реално да се претпостави македонскиот извоз во следниот период да се зголемува со поинтензивна динамика од порастот на светскиот извоз, а во рамките на просекот за земјите во транзиција. *Conditio sine qua non* за таквото сценарио на извозна експанзија претставува брзата интеграција на Република Македонија во мултилатералните трговски текови, пред сè преку членство во СТО, а подоцна и во ЕУ. Поволен ефект врз извозот на стоки се очекува и од страна на побарувачката, со оглед дека се предвидува завршување на светската финансиска криза и на глобалната рецесија до 2000 година. Имајќи го предвид значењето на земјоделските и други примарни производи за македонскиот извоз, кон факторите кои се значајни за проекциите треба да се додаде и очекуваниот пораст на цените на примарните производи во следните години, по остварениот пад во 1998 година од 15%.

Табела 65

ПРОЕКЦИЈА НА БРУТО ДОМАШНИОТ ПРОИЗВОД, ИЗВОЗОТ И УВОЗОТ

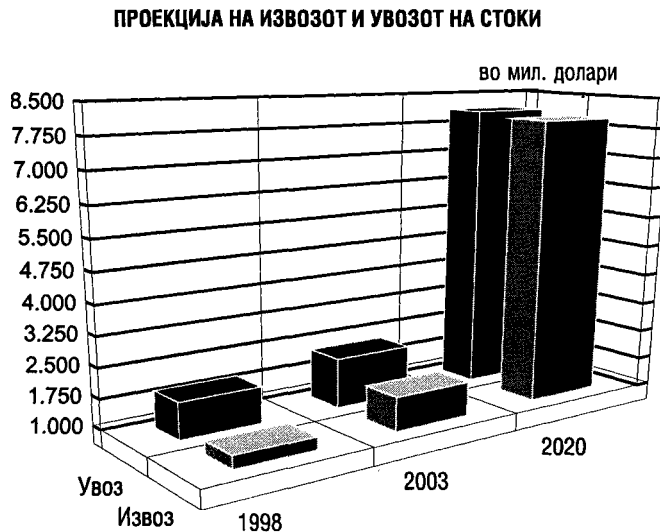
	– Ситайки на пораст во %	
	1999–2003	2004–2020
Бруто домашен производ	5,0–6,0	7,0
Извоз на стоки	7,0	9,0
Извоз на услуги	11,0	10,0
Увоз на стоки	6,0	7,0
Увоз на услуги	5,5	6,5

Врз тие основи се очекува во периодот до 2003 година да се оствари динамичен раст на извозот на стоки од Република Македонија, со просечна годишна стапка на пораст од 7%. Тоа би значело релативно побрз пораст на извозот на стоки во однос на предвидената стапка на пораст на економската активност во просек за 2 процентни поени. Во периодот од 2004 до 2020 година извозната активност се предвидува да има нешто поинтензивна динамика на пораст, со просечна годишна стапка на раст

VII. Сценарио за извозот во периодите 1999–2003 и 2004–2020

од 9%.⁷⁷ На тој начин, извозот на македонски стоки од сегашните 1.322 милиони долари (1998 година), во 2003 година би се зголемил на 1.850 милиони долари, за во 2020 година да достигне 8.000 милиони долари. Учеството на извозот во БДП би се зголемило од 37,3% во 1998 година, на 41,0% во 2003 година, односно на 57,1% во 2020 година.

Графикон 19



Табела 66

ПРОЕКЦИЈА НА УЧЕСТВОТО НА ИЗВОЗОТ И УВОЗОТ ВО БДП

	1998	2003	2020
Бруто домашен производ во мил. \$	3.547	4.500	14.000
Извоз на стоки како % од БДП	37,3	41,1	57,1
Увоз на стоки како % од БДП	53,9	57,9	57,9
Извоз на услуги како % од БДП	3,7	7,9	7,9
Увоз на услуги како % од БДП	8,5	8,0	8,0

⁷⁷ И покрај глобалните проблеми во светската економија, неколку земји во изминативе години успеаја да остварат стапки на пораст на извозот од над 15%. Оваа група на земји ги опфаќа Ирска, Филипини, Унгарија и Костарика. Во периодот 1990–1998 нивниот извоз растеше со двојно повисока динамика од светскиот просек. Извор: World Trade Report 1998, WTO.

Заради отвореноста на македонската економија и настојувањето да се оствари поинтензивен економски раст со цел да се фати приклучок со развиените земји, како и заради потребата од поинтензивен увоз на опрема за поддршка на порастот на инвестициите и извозот и увозот ќе се зголемува со релативно висока динамика, која сепак ќе заостанува зад порастот на извозот во просек за два-три процентни поени. Така, во периодот до 2003 година, би се остварила просечна стапка на пораст на увозот од 6%, за потоа во периодот до 2020 година, таа да се движи на 6,4% до 7% просечно годишно.⁷⁸ Врз овие претпоставки увозот во 2003 година се очекува да достигне обем од 2.550 милиони долари, а во 2020 година 8.100 милиони долари, со што степенот на покриеноста на увозот со извозот ќе се зголеми на 73% (2003 година), односно на 98% (2020 година). Учеството на увозот на стоки во БДП би се зголемило од 54,0% во 1998 година, на 57% во 2003 година, односно на 58% во 2020 година. На тој начин, би се овозможило да се реализира предвидената динамика на пораст на извозот и на економската активност во целина, а истовремено постепено би се ублажил проблемот на висок и долгорочно неодржлив дефицит во тековната сметка на платниот биланс на Република Македонија.⁷⁹

Ваквите движења на извозот и бруто домашниот производ претставуваат основна претпоставка за динамизирање на стопанскиот растеж и подобрување на платно-билансната позиција врз квалитативни одржливи основи. Со реализацијата на стратегијата за експанзија на извозот, учеството на надворешно-трговската размена во БДП би се зголемило од сегашните 90% на 98% (во 2003 година), односно на 120% во 2020 година. Притоа, базична претпоставка е бруто домашниот производ во периодот до 2003 година да се зголемува со просечна стапка од 5,0 до 6,0%, а од 2003 до 2020 година со 7%.

Извозната стратегија нема интенција да се фокусира на издвојување на поодделни индустриски гранки, или области кои би биле од преференцијален интерес, затоа што македонското искуство, како и практиката во други земји, покажа дека секој таков обид во минатото

⁷⁸ Во периодот 1990-1998 година, светскиот увоз се зголемува по просечна годишна стапка од 6,5%. Истовремено, увозот на земјите во транзиција расте со просечна стапка од 11,3%. Извор: World Trade Report 1998, WTO.

⁷⁹ Во последните четири години дефицитот во тековната сметка на платниот биланс во просек изнесува 7% од БДП.

беше неуспешен. Повисоката профитабилност на одделни дејности и способноста за разменливост на производите со светот на конкурентна основа ќе претставуваат главен барометар за алокација на капиталот од една во друга гранка – носители на извозот. Глобално набљудувано, носител на извозот на стоки и во наредниот период секако ќе биде индустријата, но осетен пораст треба да забележи и извозот на услуги и на земјоделски производи. Во рамките на извозот на индустриските производи се очекуваат позначајни структурни промени во насока на зголемување на учеството на индустриските гранки кои остваруваат поголема финализација на готови производи и повисок доход. Ова пред сè се однесува на индустриските производи од комплексот на опремата и трајните потрошни добра, хемијата и преработките на земјоделски производи. Значајно место во извозот ќе имаат и натаму традиционалните сектори од комплексите кожа, текстил и основните метали, иако нивното учество во вкупниот индустриски извоз релативно ќе се намали во претстојниот период.⁸⁰

Табела 67

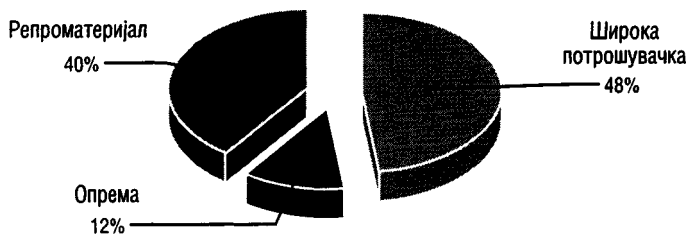
ПРОЕКЦИЈА НА ИЗВОЗОТ И УВОЗОТ ПО ЕКОНОМСКА НАМЕНА НА ПРОИЗВОДИТЕ

БДП	– Структура во %		
	1998	2003	2020
Вкупен извоз на стоки	100,0	100,0	100,0
– Репроматеријали	48,9	46,0	40,0
– Опрема	4,0	6,0	10,0
– Широка потрошувачка	47,0	48,0	50,0
– Останати стоки	0,1	0,0	0,0
Вкупен увоз на стоки	100,0	100,0	100,0
– Репроматеријали	64,9	65,5	66,0
– Опрема	12,9	14,5	16,0
– Широка потрошувачка	21,5	19,0	18,0
– Нераспоредено	0,6	0,0	0,0

⁸⁰ Петте најзначајни групи на извозни производи во 1998 година се: облека (со учество во вкупниот извоз од 26,9%), железо и челик (18,9%), обоени метали (6,5%), тутун и преработки од тутун (6,1%) и пијалаци (4,8%). На страна на увозот, нафтата и производите од нафта учествуваат со 6,8%, друмските возила со 5,4%, месото и преработките од месо со 4,0%, машини со 3,3% и жита и преработки од жита со 3,1%.

Графикон 20

ПРОЕКЦИЈА НА СТРУКТУРАТА НА ИЗВОЗОТ
ВО 2020 ГОДИНА



Македонија и во периодот до 2020 година технолошки ќе заостанува зад општата стапка на технолошка опременост на најзначајните трговски партнери-членки на ЕУ. Сепак, како резултат на реструктурирањето на стопанството и влезот на странска експертиза и знаење, се очекува дека во структурата на извозот по економски намени на производите ќе дојде до намалување на учеството на сировините и репроматеријалите, за сметка на порастот на производите со повисок степен на технологија и финализација. На страна на увозот, пак, се очекува зголемување на увозот на опрема која е неопходна за подигнување на степенот на технолошката обработка на податоците, како и за реализација на планираното динамизирање на инвестициите и на економскиот раст.

Во регионалната насоченост на извозот позначајно зголемување ќе се оствари во извозот во развиените западни земји, особено во земјите на Европската унија. Извозот во соседните земји исто така ќе се интензивира, како и соработката со регионалните партнери, додека со земјите со кои постои висок дефицит во размената на стоки и услуги, а се потпишани договори за слободна трговија (како на пр. Словенија), ќе се настојува да се оствари поврамнотежена размена.

VII. Сценарио за извозот во периодите 1999–2003 и 2004–2020

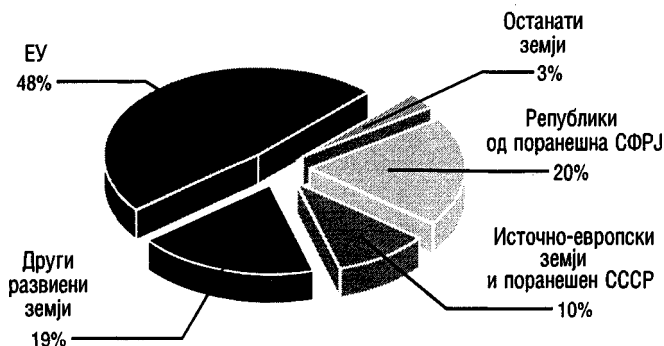
Табела 68

СТРУКТУРА НА ИЗВОЗОТ ПО ЕКОНОМСКИ ГРУПАЦИИ НА ЗЕМЈИ

	– Структура во %		
	1998	2003	2020
Вкупен извоз	100,0	100,0	100,0
Развиени земји	62,2	65,0	67,0
– Европска унија	44,2	46,0	48,0
– ЕФТА	3,4	4,0	3,0
– Други земји	14,6	15,0	16,0
Источно-европски земји и пор. СССР	8,3	8,0	10,0
Републики од поранешна СФРЈ	26,9	24,0	20,0
Останати земји	2,7	3,0	3,0

Графикон 21

РЕГИОНАЛНА НАСОЧЕНОСТ НА ИЗВОЗОТ ВО 2020 ГОДИНА



Структурно набљудувано, во периодот до 2003 година, како и потоа се очекува, да дојде до побрз пораст на извозот на услуги од порастот на извозот на стоки, заради следниве причини: а) глобалната тенденција на зголемување на улогата на услужниот сектор, посебно во брзорастечките економии и б) завршувањето на војната во регионот ќе „повлече“ активирање на македонските транспортни и градежни капацитети, а ќе овозможи и реализација на повисоки приливи од финансиски услуги и од туризам. Врз тие основи се очекува извозот на услуги да расте

со просечна стапка од 11% (до 2003 година), односно 10% (во периодот 2004–2020 година). Увозот на услуги во истиот период би имал поблага динамика, со просечна стапка на пораст од 5,5% во периодот до 2003 година, односно 6,5% во периодот од 2004 до 2020 година.

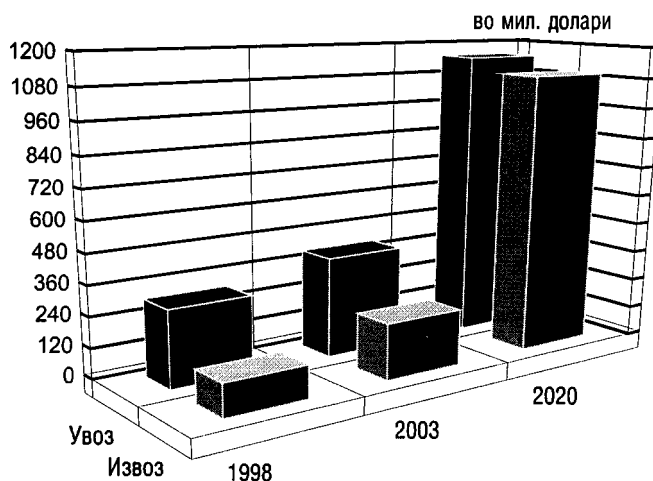
Табела 69

ИЗВОЗ И УВОЗ НА УСЛУГИ

БДП	Во милиони долари			Стапки на пораст	
	1998	2003	2020	1999–2003	2004–2020
Извоз на услуги	131	220	1100	11,0	10,0
Увоз на услуги	303	400	1150	6,0	5,5
Дефицит	-172	-180	-50		

Графикон 22

ПРОЕКЦИЈА НА ИЗВОЗОТ И УВОЗОТ НА УСЛУГИ



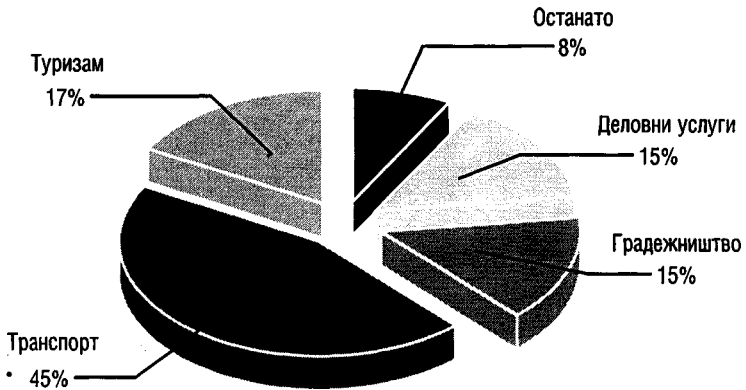
На тој начин би дошло до постепена промена на односот на трговијата со стоки и услуги, кој во 1998 година се движи 91% : 9%,⁸¹ на околу 88% : 12% на крајот од 2020 година. Истовремено, постоечкото негативно

⁸¹ Во светски рамки, односот меѓу извозот на стоки и извозот на услуги изнесува 80% : 20%. Извор: World Trade Report 1998, WTO.

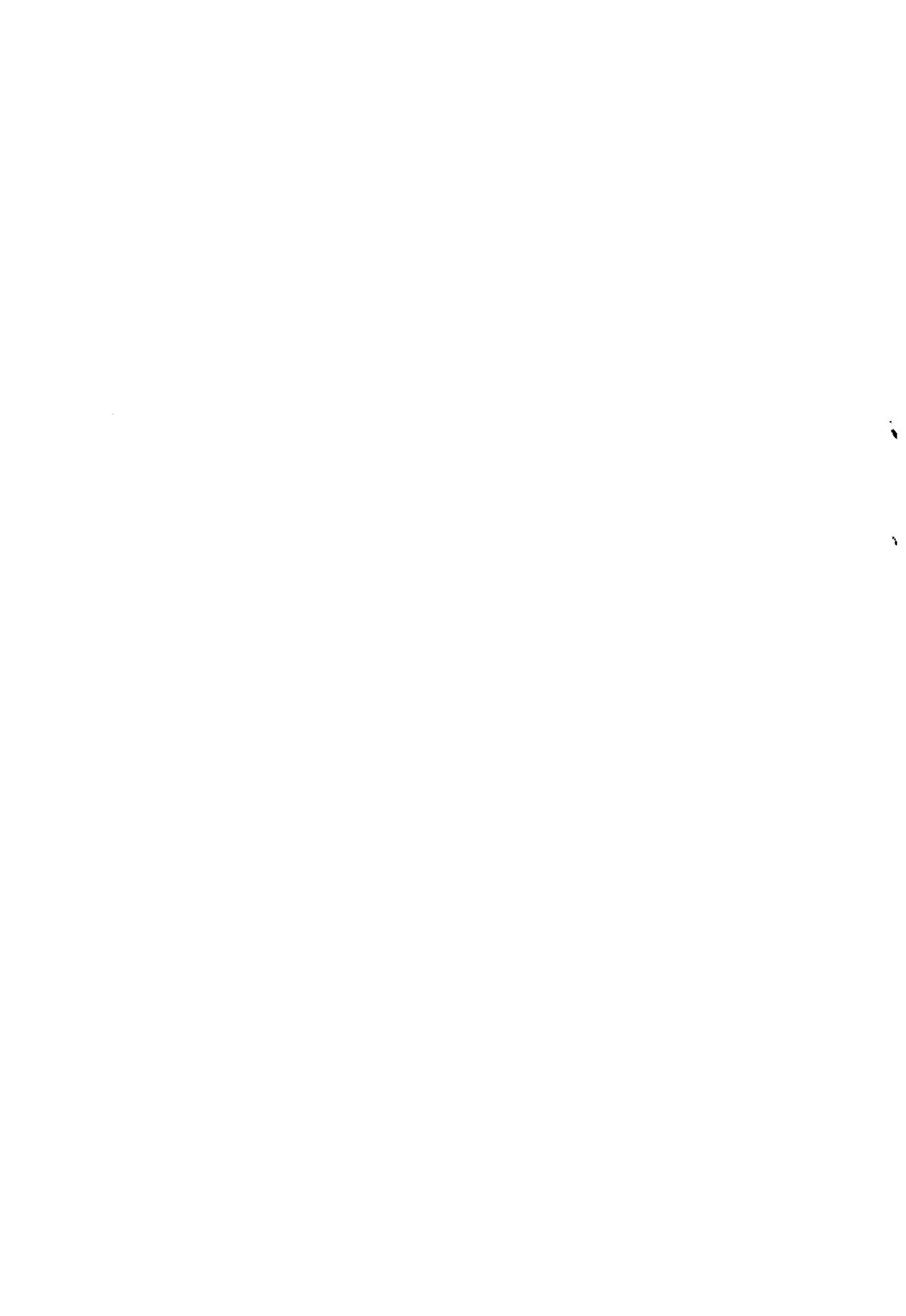
салдо во билансот на услуги би се надминувало, што позитивно ќе влијае врз постигнувањето на поусогласени односи во тековниот биланс.

Графикон 23

СТРУКТУРА НА ИЗВОЗОТ НА УСЛУГИ ВО 2020 ГОДИНА



Носител на обемот и динамиката на нестоковниот девизен прилив и во наредниот период ќе биде транспортот, а позначајно место ќе имаат градежништвото и туризмот како и одделни видови на деловни услуги.



VIII. КЛУЧНИ ТОЧКИ НА ИЗВОЗНАТА СТРАТЕГИЈА

1. Експанзија на извозот – определувачка детерминанта на растежот и модернизацијата на македонската економија

За теоријата и емпириските сознанија денес не е спорно дека за секоја економија, а особено за мала и отворена економија во развој, надворешно-трговската размена и екстерниот економски сектор во целост имаат исклучително значење за економскиот развој на земјата.

Република Македонија има и посебни причини со нагласен интерес и внимание да се однесува кон состојбите и резултатите на овој план. Дури, таа објективно е присилена својата стратегија за долгорочен развој и својата тековна економска политика да ги засновува врз стратегија за извозна експанзија. Да ги наведеме најважните причини за таквата определба.

(1) Постои длабок расчекор меѓу ајсорџискиите можности на домашниот пазар и изградениите капацитети и иницијали на индустрискиот и аграрниот сектор.

Со дисолуцијата на поранешна Југославија и осамостојувањето на Р. Македонија, внатрешниот пазар се стесни од над 20 милиони на 2 милиони жители. Со тоа, сите позначајни индустриски, аграрни, инфраструктурни и други производствени и услужни стопански капацитети, изградени според потенцијалот на поранешниот југословенски пазар, денес се соочени со проблемот на пласман на голем дел од своето производство. Сегашниот македонски пазар не е во состојба да ги апсорбира производите на металургијата, металопреработувачката, хемиската, градежната, текстилната, кожарската, тутунската и други индустриски гранки. Таков е случајот и со понудата на наши важни растителни и сточарски производи (градинарски, индустриски култури, овоштарски, лозарски, јагнешко и овчо место и др.) и нивните преработки (цигари, вино, сокови и сл.).

Без извоз на значаен дел од ова производство, користењето на расположливите капацитети би било сведено на субоптимално и нерента-

билно ниво, односно нивниот опстанок не би имал економско оправдување, што во крајна консеквенца би довело до деструкција и дефинитивна загуба на вложениот капитал и до катастрофална дезиндустријализација. Всушност, малиот домашен пазар не дава основа за никаква друга опција, освен за извозно ориентиран развој и пробив во европските и другите меѓународни трговски текови. Развиените меѓународни трговски и други економски односи овозможуваат да се постигне економија на обемот, да се врши побрзо приспособување на производството кон побарувачката и да се остварува интегрирање во развиените пазари.

Од сите тие причини, за најголемиот дел од постојното стопанство, неговата ревитализација, техничко-технолошка модернизација, реструктурирање и оспособување за конкурентен извоз на европскиот и другите надворешни пазари – претставува решение без алтернатива.

(2) Македонската економија е критично зависна од важни увозни инпути.

– Втора фундаментална причина за проширување и динамизирање на извозот е високата увозна зависност на нашата економија од критични инпути за нејзиното функционирање, какви што се особено главните дефицитарни енергенти – нафтата, гасот и некои јаглени.

– Потоа следува широка листа на дефицитарни суровини и репродукциони материјали од кои се зависни голем број индустриски преработувачки гранки и аграрното производство на најширок план (волна, кожа, бои и други базични хемиски производи, слабови, дрвна маса, вештачко ѓубре и други агрохемиски препарати, семенски и расаден материјал и др.).

– Особено значење за осовременување на постојната индустриска и аграрна продукција, за изградба на инфраструктурата и посебно за унапредувањето на извозот, има увозот на современа опрема – машини и уреди, транспортни средства, земјоделска и градежна механизација и сл.

– На крајот, но не на последно место, тоа е незаменливата потреба од увоз на неопходни прехранбени производи, како што се пченицата, пченката, јачменот, шеќерот, маслото за јадење, речиси сите видови месо и месни производи и др.

Плаќањето на увозот на сите овие производи, без кои не може да се замисли нормалното функционирање и растежот на стопанството, како и зголемувањето на вработеноста и порастот на стандардот и благосостојбата на населението, треба да се обезбедува главно од девизниот прилив што се остварува со извозот на наши стоки и услуги.

(3) Нерамножежата на надворешно-трговската размена и хроничниот дефицит на тековниот трансакции на билансот на плаќањата, на долг рок се неодржливи: што ја зголемува надворешната задолженост и може да ја загрози екстерната ликвидност на земјата.

– Платно-билансната нерамнотежа предупредува на императивната потреба за премин на трајна експанзија на извозот и на постепено подобрување и одржливост на позицијата на билансот на плаќањата.

Она што состојбата на билансот на плаќањата ја чини посебно актуелна за нашата земја е фактот што во периодот по осамостојувањето бележиме пролонгирана нерамнотежа – дефицит на тековниот платен биланс, со тенденција на негово влошување. Покривањето, односно финансирањето на дефицитот се обезбедува со среднорочни и долгорочни заеми, со евентуално репрограмирање на достасаните обврски по постојните заеми, со намалување на девизните резерви и евентуално, ако такви можности постојат, со прилив на капитал од странски директни инвестиции (СДИ).

Меѓутоа, перзистирањето на дефицитот на билансот на плаќањата и неговото финансирање со кумулирање на надворешниот долг, не е одржливо на долг рок. Уредното сервисирање на зголемениот долг се сретнува сè повеќе со тешкотии и со ризик да биде доведена во прашање екстерната ликвидност и да се отвори платно-билансна и должничка криза на земјата, со крајно неповолни импликации по извозно-увозните текови, по растежот и по вкупната состојба на економијата.

За да се избегне запаѓање во таква ситуација, и теоријата и искуството на голем број земји, сугерираат дефицитот да се совладува со политика на комбинирана примена на две категории мерки: финансирање на дефицитот со надворешно задолжување и таканаречено платно-билансно приспособување, коешто во нашиот случај упатува првенствено на мерки за поддршка и поттикнување на извозот како единствен нерецесивен пат за запирање на ескалацијата на дефицитот и постепено затворање на платно-билансниот јаз.

Таквиот курс на надворешно-трговската политика не ја исклучува потребата и од определено рационализирање на увозот и заштита на домашното производство, но таквата определба може да дојде предвид единствено како привремена и преодна политика и со стриктно остварување во рамките на решенијата допуштени со правилата на СТО и ЕУ предвидени за земјите во развој и транзиција.

Инаку, секоја генерална определба битката со дефицитот да се води со „сечење на подолгата нога“, т.е. со радикална рестрикција на увозот и воведување царински и вонцарински протекционистички увозни бариери, би била економски контрапродуктивна, со повратни рецесивни последици по производството, извозот и економскиот растеж. Освен тоа, таквиот курс би бил во колизија со современиот и од нашата земја веќе дефинитивно усвоен концепт за доследна либерализација на надворешно-трговски режим.

При тоа, не треба да се губи од вид дека Р. Македонија, како земја во развој и транзиција, оптоварена со проблемот на недовршените структурни реформи и со недостиг на сопствена акумулација за остварување на забрзан економски растеж и техничко-технолошка модернизација, има критична потреба од додатен странски капитал. Поради тоа, во овие години на развоен напор и потреба од поинтензивни инвестициони вложувања од домашни и странски извори, Р. Македонија не може сосема да ги одбегне платно-билансниот дефицит и странското задолжување. Во оваа фаза дефицитот станува корелат на забрзаниот развој. Меѓутоа, во такви услови, кога дефицитот се јавува во функција на задолжувањето во странство заради интензивирање на инвестирањето и развојот, тој би морал да биде придружен со индуцирање на забрзан економски растеж и со динамизирање на извозот – што до сега не беше случај. Да се постигнат такви движења во стопанството, главен услов се инвестиционите вложувања, особено оние од странски извори, да се насочуваат во прв ред за модернизација и изградба на капацитети коишто го унапредуваат и зголемуваат производството за извоз.

2. Фундаментални проблеми на актуелната надворешно-трговска размена

За објективна оценка на досегашните движења и резултати на надворешно-трговската размена на Р. Македонија треба да се имаат предвид познатите егзогени околности, меѓу кои веќе споменатото драстично стеснување на внатрешниот пазар по дисолуцијата на поранешна Југославија и осамостојувањето на Р. Македонија; потоа, екстерните шокови поради блокадите на северната и јужната граница во 1994 година и воените дејствија во првата половина од 1999 година, кои крајно неповолно се одразија на нашата вкупна економска и социјална положба и посебно на нормализирањето, унапредувањето и динамизирањето на надворешната трговија.

VIII. Клучни точки на извозна и сѐраиѝија

Кон ваквото надворешно опкружување треба да се додаде и фактот што нашата земја во тие години влезе интегрално во политичките, правните и економско-социјалните процеси на транзицијата, кои од своја страна создадоа мноштво додатни структурни и социјални проблеми и кои не останаа без свои рефлексии и на екстерниот сектор.

Оттаму, анализите на слабостите и постигањата во деценијата што изминува не треба да се разберат како дефинитивни индикации за реалните и трајни трендови и хоризонти на нашите надворешно-трговски можности.

Сепак, тоа не подразбира наша сугестија за маргинализирање на определени глобални и посебни состојби во надворешно-економскиот сектор, особено оние што се, сепак, карактеристични за согледување на отворените суштински проблеми во овој сектор.

Табела 70

ГЛОБАЛНА СЛИКА НА ДВИЖЕЊАТА И СОСТОЈБИТЕ НА ТРГОВСКАТА РАЗМЕНА СО СТРАНСТВО ВО ПОСЛЕДНИТЕ ПЕТ ГОДИНИ ПО ОСАМОСТОЈУВАЊЕТО ⁸²

– Во милиони САД долари

	1994	1995	1996	1997	1998
I. Стоковна размена					
1. Извоз на стоки	1.086	1.205	1.147	1.237	1.322
2. Увоз на стоки	1.271	1.424	1.464	1.623	1.722
Салдо (дефицит)	- 85	- 219	- 317	- 386	- 400
II. Размена на услуги ⁸³					
1. Извоз на услуги	172	185	154	128	131
2. Увоз на услуги	326	385	309	273	303
Салдо (дефицит)	- 154	- 200	- 155	- 145	- 172
III. Вкупен дефицит на тековната сметка на билансот на плаќањата ⁸⁴					
	- 158	- 321	- 288	- 276	- 290
% од БДП	- 4,7	- 5,0	- 6,5	- 7,4	- 8,2
„За потсетување“ БДП	3.390	4.456	4.412	3.713	3.547

⁸² Податоци: Народна банка на Р. Македонија, Дирекција за платен промет, 1999 година.

⁸³ Под „услуги“ се опфаќа девизниот прилив и одлив од: сообраќај, странски туризам, градежни работи во странство, шпедиција, осигурување, банкарски услуги, консултантски и други услуги во трансакциите со странство.

⁸⁴ На крајното салдо на тековниот биланс на плаќањата имаат влијание и „тековните трансфери“ – донации; дознаки од вработените во странство; размена во менувачниците и сл.; потоа се додава и каматата што се исплатува на надворешните заеми.

Овие и други податоци овозможуваат да се индицираат главните проблеми на актуелните надворешно-трговски односи на нашата земја. Меѓу нив посебно значење имаат:

(1) Обемот и динамиката на извозот на стоки и услуги се ниски и повеќе немаат стабилен тренд, поради што извозот не дејствува како движечка сила на економскиот раст и модернизација.

Во 1998 година извозот на стоки достигна обем од 1.322 милиони долари или 37% од БДП (во 1997 година извозот изнесуваше 33%, а во 1996 – 26% од БДП). Извозот на услуги донесе девизен прилив од 131 милион долари во 1998 година, што во однос на БДП изнесува само 4% (во 1997 г. – 4%, а во 1996 – 4,9%). Така во трговската размена со странство вкупната вредност на извозот на стоки и услуги, заедно, последниве години се движи од 1.300 до 1.450 милиони долари, или од 30 до 40% од БДП. Ваквата димензија на извозот не сведочи за некаква нагласена извозна ориентација и никако не ја вбројува Р. Македонија меѓу земјите со развиена меѓународна трговска размена. Поуспешните земји во транзиција, на пр., постигаат извоз од 50 до 70% од нивниот БДП.

Сличен е случајот и со досегашната динамика на извозот. Во периодот 1992 до 1998 година кумулативната стапка на зголемувањето на извозот изнесува 10,4%, а пондерираната годишна стапка само 2,2%. (Р. Словенија во истите години остварила кумулативен пораст на извозот од 35%).

Компаративните анализи покажуваат дека наша примарна цел на среден рок (до 2003 година), треба да биде достигнување на ниво на извозот од околу 50% во однос на БДП и годишна стапка на извозот од околу 7%, за да стасаме до параметрите што го остваруваат и прогнозираат земјите во развој и поуспешните земји во транзиција. Според анализите во оваа наша студија, за такви резултати постојат реални можности, под услов да се води конзистентна и активна надворешно-трговска политика и да се спроведува извозно заснована стратегија на економскиот растеж.

Без таква цврста насоченост на тековната и развојната (инвестиционата) политика, нашата земја ќе се соочува со сериозни платно-билансни проблеми, кои нема да можат да се игнорираат ни одржат на подолг рок.

(2) Регионалната насоченост на извозот не е досѐајно дистрибуирана: се поопира на релативно шесен круг сѐрашешки партнери и на нестабилна побарувачка.

Р. Македонија пласира над 80% од својот извоз во 14 земји, а најзначајни партнери меѓу нив се следниве пет земји: СР Германија, СР Југославија, САД, Грција и Италија. Тие заедно апсорбираат околу две третини од вкупниот македонски извоз.

Според критериумите и искуството на земји со понагласена извозна ориентација, концентрацијата на толку мал број главни (стратешки) пазари, не дава гаранција за потрајна стабилност на извозот. (Р. Словенија има 14 поважни партнери и смета дека извозот треба да го прошири на најмалку 20 позначајни земји.)

Глобалната слика на регионалната дистрибуција на извозот покажува дека се кристализираат неколку магистрални правци на нашите извозни текови. Прво и далеку најважно место заземаат пазарите на развиените западни земји, на кои во последниве неколку години се реализира околу 60% од македонскиот извоз. Посебно и секако исклучително место во оваа група има пазарот на земјите-членки на ЕУ, кој апсорбира над 40% (во 1998 – 44%) од вкупниот македонски извоз. Очекуваното претстојно доближување до членство во ЕУ, несомнено ќе создаде услови за натамошен пробив на тој пазар, имајќи предвид дека овој пазар сега апсорбира 50% до 70% од извозот на земјите од Централна и Источна Европа.

Важно место во оваа прва зона имаат и нашите перспективи за проширувањето на размената со САД, Канада, Кина, Јапонија, земјите-членки на ЕФТА и др.

Второ место им припаѓа на земјите од поранешна Југославија (СР Југославија, Р. Словенија, Р. Хрватска и Р. Босна и Херцеговина), кои заедно со соседните земји Бугарија, Турција и Албанија (Грција веќе има своја полноправна позиција во ЕУ) апсорбираат над 25% од нашиот извоз. Подобрувањето на сообраќајната инфраструктура и особено инвестиционите и другите активности во рамките на Пактот за стабилност, како и меѓусебните договори за слободна трговија, секако ќе дадат значаен поттик за интензивирање на трговијата и на другите видови соработка во регионот на Југоисточна Европа.

Третото стратешко подрачје го сочинува групата земји од поранешниот Советски Сојуз (пред сè Русија и Украина) – и земјите од Централна Европа (Чешка, Словачка, Унгарија и Полска). Во поранешниот период со овие земји се остваруваше околу 40% од нашата надворешно-трговска размена. Поради познатите политички и економско-социјални промени во транзицискиот период во овој регион, дојде до драстично намалување на нашиот извоз – на само околу 8%. Со оглед на економските потенцијали на овие земји и нашиот интерес за увоз на енергенти и други важни инпути, како и изгледите за пласман особено на наши производи за широка потрошувачка, постојат објективни основи за постепено подобрување на нивото и структурата на меѓусебната трговска размена.

***(3) Стоковната структура на извозот е неадекватна и
тесна.***

Познато е дека индустријата е на полно доминантен носител на македонскиот стоковен извоз, со учество од над 95%, ако во индустрискиот извоз се вброи и преработката на аграрните производи. Така, во 1998 година од вкупниот извоз на стоки во висина од 1.322 милиони долари, на индустриски производи отпаѓа 1.280 милиони долари, а на извозот на примарни земјоделски производи само 33 милиони долари. Меѓутоа, ако производите од прехранбената индустрија и другите преработки на земјоделски и сточарски производи се сметаат како извоз на агрокомплексот, тогаш стоковниот извоз ја добива следнава структура: индустрија околу 80% и агрокомплексот околу 20%.

Поблиската анализа покажува дека структурата на индустрискиот извоз (со учество од над 80%) ја формираат следниве седум групи производи (според податоците за 1998 година):

– текстилни производи – со учество од 28% во вкупниот индустриски извоз; метали, легури и металски производи (железо, челик, обоени метали) – со 26%; машини и транспортни уреди – со 8%; хемиски производи – со 6–7%; кожни производи (главно чевли) – со 5–6%; електроматеријали (проводници, кабли, акумулатори) – со 5%; неметали и преработка – со 4%.

Како што се гледа од овие податоци, над 60% од вкупниот индустриски извоз отпаѓа на првите три групи производи, што зборува за релативно тесниот дијапазон и за ранливоста на индустриската извозна структура.

– Извозот на производите од агрокомплексот ја има следнава композиција (според просекот за 1996–98 година): тутун и преработки од тутун – со учество од 38%; прехранбени производи – со 34% (од тоа овошје и зеленчук – 21% и јагнешко и овчо месо – 4%); пијалаци (вино, сокови и друго) – со 24%.

Вредноста на извозот на агрокомплексот во годините 1996–98 изнесува во просек годишно 230 милиони долари, додека увозот на прехранбени и други аграрни производи средно годишно достигнува до 291 милион долари, така што во надворешно-трговската размена на агрокомплексот нашата земја е нето увозник, со дефицит од околу 60 милиони долари годишно. Околу 80% од увозот го сочинуваат: месо и преработки од месо (24%); жита и преработки од нив (18%); млеко и млечни производи (6%); добиточна храна (4%); шеќерна репка и преработки (7%); овошје и зеленчук (9%); кафе, чај, зачини (7%); тутун и преработки (5%).

***(4) Техничко-технолошка застареност на производствени-
те и инфрасруктурните капацитети – изворни фак-
тори на нискаа и неконкурентна извозна понуда.***

Како што е добро познато, превладувачкиот дел на индустријата, па и на аграрот, работи со опрема застарена за неколку децении. Осумдесеттите и деведесеттите години се обележени повеќе како децении на стагнација, дезинвестирање и продлабочување на техничко-технолошкиот јаз во споредба со развиените и новоиндустријализираните земји кои ги диктираат конкурентските услови на светскиот пазар. А денес за никого веќе не е спорно, дека економија која не е техничко-технолошки современо опремена и која нема способен менаџерски кадар, не е во состојба да извезува под конкурентски услови. Тоа би морало да се има предвид во политиката и програмите за ревитализација и модернизација на постојните индустриски и аграрни капацитети.

Тоа се однесува на традиционалните индустриски гранки – текстилната, кожарската, дрвната, градежната, прехранбената и др., кои инаку не бараат особено високи инвестициони вложувања. Меѓутоа, за повеќето други индустрии, особено оние кои треба да добијат предимство во идната индустриска структура, како: металопреработувачката индустрија, машиноградбата, производството на сообраќајни средства, на разладни уреди, електроиндустријата, електронската, хемиската и др. се нужни поопстојни техничко-технолошки зафати, иновации и приспособувања, како и поврзување со афирмирани странски партнери.

Посебно значење во секоја глобална концепција за градење на современа, флексибилна и извозно-насочена производствена структура, има приспособувањето и основањето на мали и средни претпријатија во преработувачкиот сектор, способни да усвојуваат изработка на полу-производи и готови производи со висок степен на обработка во договор со домашни и странски фирми.

При тоа, подвлекуваме и овој пат, дека во програмите и конкретните одлуки за техничко-технолошка модернизација на постојните, и уште повеќе за изградба на нови производствени капацитети, оценката на ефектите врз промовирањето на извозот треба да претставуваат незаменлив и решавачки критериум.

Едновремено, во усилбите за подигање на ефикасноста на извозното стопанство, не би смеела да се потценува потребата за оспособување на високостручен, специјализиран и управувачки кадар, кој ќе биде во состојба да апсорбира и развива современи технолошки процеси и да применува ефикасен менаџмент и претприемништво.

3. Потенцијали и можности за експандирање на извозот

Појдовна и главна претпоставка за динамизирање и позначајно зголемување на извозот е динамизирањето и зголемувањето на производството.

– Најдиректен пат за реализирање на оваа цел во индустрискиот сектор претставува ревитализирањето, модернизацијата и приспособувањето на порано наведените седум групи производи коишто го формираат корпусот на македонскиот индустриски извоз.

Меѓу нив, групата на постојни индустриски капацитети за производство на машини, уреди, апарати, транспортни средства и сл., спаѓа во значаен потенцијал на кој треба да му се овозможи забрзан развој преку техничко-технолошко иновирање и модернизација, како и со развој на нови производи. Реални изгледи има и хемиската индустрија за зголемување на производството на медицински, фармацевтски и козметички препарати.

Посебно внимание заслужува проширувањето на производството и извозот на електроматеријали – спроводници, кабли, електромотори и сл., потоа метални делови и прибор, како и индустријата на неметали, со оглед на разновидните и богати природни ресурси.

За повеќето традиционални индустриски гранки: текстилната, ко-жарската, дрвната, градежната, прехранбената и др., постои солидна суровинска база и веќе изградени значајни капацитети. Овие гранки се девизно активните извозници, со можности за зголемување на извозот, под услови да се обезбедат одредени – релативно скромни инвестициски вложувања и поефикасно организирање на извозот. Овие гранки, освен тоа, имаат и едно добро познато специфично значење, во услови на сегашната висока невработеност во нашата земја: тие се изразито работно-интензивни дејности.

Меѓутоа, посебен проблем во индустрискиот сектор претставува производството и извозот на базичните капацитети на обоените метали, каде што според сите процени решението може да се најде единствено со сопственичко и технолошко ангажирање на странски стратешки партнери и со соодветно преземање од страна на државата на товарот на нивните кумулирани обврски.

– Како што порано беше споменато, извозната структура на агрокомплексот се карактеризира со преминацијата на три до четири групи производи: тутун и преработки; вино и други пијалаци; овошје и зеленчук и јагнешко и овчо месо. Притоа, овие групи производи остваруваат позитивно салдо во размената со странство, додека вкупниот надворешен промет на агрокомплексот има негативен биланс: вредноста на увозот е повисока од извозот.

Зголемувањето на извозот на производите од агрокомплексот и постепено редуцирање и елиминирање на дефицитот во размената со странство на овој сектор, може да се оствари, како и кај индустријата, во прв ред со зголемување на примарното производство и на производството на преработувачките капацитети на земјоделските и сточарските производи. Според анализите во делот од оваа студија посветен на проблематиката на аграрниот сектор, проширувањето на извозните можности би требало да се остварува преку мерките на инвестиционата и тековната аграрна и надворешно-трговска политика насочени кон промовирање на производството и извозот на: тутунот; овоштарството; лозарството и поважните градинарски култури. Оправдани би биле исто така и мерки за зголемување на производството на одделни индустриски култури и други производи коишто би го намалиле, односно супституирале увозот на некои растителни и сточарски производи.

Успешното остварување на овие цели би можело да доведе до намалување и елиминирање на дефицитот во надворешно-трговската размена на производите од агрокомплексот и тоа уште до 2003 година и до завиден суфицит до 2020 година. Место сегашниот дебаланс од средно 60 милиони долари, во 2003 година би се реализирал суфицит од околу 30 милиони долари, а во 2020 година суфицитот би можел да достигне осетно повисоко ниво. Со други зборови, би се остварил значаен позитивен пресврт: од нето увозник агрокомплексот би можел да стане нето извозник. Да повториме уште еднаш, основен услов за вакви позитивни постигања е да се прифати во аграрната развојна и тековна политика цврста определба за активна поддршка на програмите за зголемување на производството и за подобрување на извозната структура на овие производи. Конкретните мерки на тој план за кои се зборува во студијата (сценарио II), не би го дерогирале курсот на либерализација во аграрниот сектор, ниту тие би дошле до колизија со нормите на СТО и ЕУ. Би се останало стриктно на линија на современите меѓународно признати и дозволени активности во надворешно-трговскиот сектор.

Меѓутоа, во отсуство на таква политика и мерки и останување на инерциските и спонтани процеси, структурните поместувања би биле бавни и билансот меѓу увозот и извозот на производите од агрокомплексот би останал негативен не само до 2003, туку и до 2020 година.

– Имајќи ги предвид постојните производствени капацитети и потенцијали во индустрискиот и аграрниот сектор, под претпоставка развојната и надворешно-трговската политика да бидат дефинитивно определени за спроведување на активна поддршка на производството насочено за извоз. Освен тоа, стои и фактот дека нашата економија веќе излегува од долгата рецесија и од неповолното надворешно опкружување, а поволна околност е и отворениот процес за унапредување на статусот и односите со СТО и ЕУ. Уште повеќе, ако се земе предвид исклучителниот импулс од ефектите на Пактот за стабилност за Регионот, изгледа економски основано и реално да се очекува постабилен и поинтензивен пораст на извозот. Според проценките во нашиов материјал, во такви услови би можело да се постигне стапка на пораст на извозот од околу 7% годишно до 2003 година и зголемување на волуменот на извозот на стоки и услуги од сегашните околу 40% до околу 50% од БДП, а во 2020 година и до 2/3 од БДП, со што би се фатил чекор со поуспешните земји во развој и оние во транзиција.

Во исто време, дефицитот на тековните трансакции на билансот на плаќањата би можел да се намали од 8,2% во 1998, на 6,7% во однос на БДП во 2003 година.

Посебна шанса и предизвик за динамизирање на производството и зголемување на извозот претставува обновата и изградбата на Косово и Србија, наедно со регионалната димензија на инвестиционите вложувања за унапредување на економиите на земјите од Југоисточна Европа, а во рамките на Пактот за стабилност. Тоа несомнено ќе даде широк поттик за зголемен пласман на примарни земјоделски производи, на производи од прехранбената и тутунската индустрија, на пијалаци, градежни материјали, текстилни и хемиски производи, електроматеријали и посебно интензивирање на транспортните и градежните услуги и др.

Би бил сериозен пропуст, овој очекуван вонреден поттик на извозот на стоки и услуги и на производството на индустрискиот и аграрниот сектор што се создаваат во посткосовскиот период, да се користи само како преодна конјунктурна епизода и тоа да не се валоризира и за воспоставување на идните односи на потрајна основа со партнерите од соседството и пошироко, со учесници од други земји инволвирани во активностите за реконструкција и развој на земјите од Регионот.

4. Неопходни се активна и конзистентна развојна и надворешно-трговска политика – цврсто ориентирани на експандирање на извозот

Во научните и стручните анализи денес сè повеќе се нагласува дека Р. Македонија, како мала и отворена економија во развој може да остварува траен економски прогрес и одржлива екстерна рамнотежа, единствено со политика и мерки за економски растеж базиран на стратегија за експанзија на извозот (export led growth). Во реализирањето на таква стратегија, државата и извозното стопанство имаат комплементарни улоги и одговорности. На тој план, посебно значење имаат активностите на државата во неколку области.

– Најнапред државата треба да обезбеди што поцелосно приспособување на економскиот и правниот систем во областа на надворешната трговија кон владејачките односи на европскиот и другите развиени пазари и кон нормите и стандардите на СТО и на ЕУ.

Во надворешно-трговскиот систем треба да се заокружи регулативата за режимот, за статусот и правата на институциите, органите и стопанските субјекти – учесници во надворешната трговија и за правилата на деловното однесување на пазарот, во конвергенција со директивите и условите на СТО и ЕУ.

Со постојната регулатива нашата земја веќе направи значаен чекор во поставувањето на правната рамка на надворешно-трговскиот режим и во неговата компатибилност со постулатите и нормите што ги застапуваат напред споменатите две организации. Меѓутоа, со оглед на нашите аспирации за скорешно членство во СТО и за подигнување на односите со ЕУ на повисоко ниво, нужно е да се преземат определени додатни мерки за натамошно приспособување на надворешно-трговскиот режим.

Освен тоа, врз основа на јасна стратешка определба треба во практика и ефективно да се премине на систематско и континуирано спроведување на активна надворешно-трговска политика, во координација со монетарно-кредитната и фискалната политика и, особено, со инвестиционите вложувања од домашни и странски извори, со заложби за привлекување на странски директни инвестиции и со настојување за проширување на билатералните договори за слободна трговија со соседните и други земји.

При тоа треба да се има предвид и следниот теориски и емпириски утврден феномен: амбиентот што се создава со трајно спроведувана афирмативна политика за поддршка и јакнење на извозот, освен директните ефекти, индуцира во исто време и широк спонтан процес на реалоцирање, селење на ресурсите од производство за домашниот пазар во производство на стоки и услуги за извоз (tradable goods and services). Всушност, со тоа се остварува реалоцирање и попродуктивно валоризирање на расположливите ресурси.

Со оглед на конкретните состојби и потреби на надворешниот сектор на нашата економија, заслужува посебно да се издвојат неколку позначајни сегменти на надворешно-трговската политика, по кои решенијата досега не се доведени до целосна конвергентност со постулатите на СТО и ЕУ или сè уште не се обезбедени неопходни материјални и системски претпоставки за успешно дејствување на мерките и политиката во овој домен. Таков карактер има на пр., прашањата за либерализација и за преостанатите заштитни мерки во системот и практиката.

(1) За Република Македонија не е сѐорна оїределбаїа за либерализација на надворешно-тїрговскиот режим и не се иос-тїавува дилемаїа: либерализација или иїроїекционизам.

Либерализацијата е дефинитивно прифатена како единствен пат за пошироко вклучување во надворешните пазари, за фаќање приклучок со владеачкиот светски тренд и за приспособување кон принципите и правилата што на пазарот ги диктираат развиените и големите економии преку меѓународните и регионалните организации и моќните мултинационални корпорации.

За тоа сведочат веќе спроведените реформи во тој сектор: укинатите административни и квантитативни ограничувања на увозот; редуцирањето на средната (непондерирана) царинска стапка од 28% на 15%; изедначениот третман и права на домашните и странските инвеститори; слободен трансфер на профитот и др.

Сепак, останува уште простор за натамошна либерализација што претставува обврска која треба што поскоро да биде извршена. Таков е на пример, случајот со нивото на царинската заштита од 15%, коешто е сè уште високо. Да споменеме дека средната царинска стапка на земјите-членки на ЕУ изнесува 3,6%; на САД 3,30%; Чешка 4,5%; Словачка 6,0%; Словенија 10,7%, итн. Нашата земја треба да усвои програма за натамошно намалување на царинските стапки. Освен тоа, наполно е оправдано целосно да се укине царинското оптоварување на увозните илпути како и на машините и другата опрема и резервни делови кои не се произведуваат во земјата. Нужно е, исто така, да се редуцираат царинските стапки за увоз на земјоделски производи според грижливо подготвена временска таблица. Како што порано веќе беше споменато, тоа не ја исклучува можноста за одделни земјоделски производи привремено да се воведат прелевмани како компензациони и заштитни мерки од дампинг практиката или од субвенционирани производи на земјите извознички на такви производи. Но, овде треба посебно да се нагласи дека сите овие и други мерки на надворешно-трговската политика треба да се одделат од фискалните консидерации (царинските приходи на буџетот и сл.). Во принцип, примарна цел на мерките на надворешната трговија треба секогаш да биде: поддршка на извозот и на извозно ориентираното производство.

(2) Не е решено финансирањето на надворешната трговија од страна на банкарскиот систем.

Овде ќе се послужиме со констатациите на Меѓународниот трговски центар на УНКТАД и СТО, базирани на истражувања на голем број извозно-ориентирани земји. Тие укажуваат на повеќе фактори коишто ги ограничуваат извозните можности во овие земји и со коишто сме и ние оптоварени, како што се: бирократизмот на државната администрација, отежнатиот пристап на меѓународниот пазар на стоки, услуги и капитал, застарената гама на производи, слабата и несовремена организација и управување на домашните претпријатија, слаб маркетинг и сл. Меѓутоа, она што посебно се истакнува, тоа е проблемот на неефикасното финансирање на трговската размена со странство од страна на банкарскиот систем; високите трошоци на финансирањето и на отворањето на акредитиви, нерасполагање со гаранции за кредитните шеми и сл. коишто, всушност, претставуваат сериозни проблеми и во нашата земја.

Банката за поддршка на развојот, затоа, не би требало да биде оставена на маргините на банкарскиот систем, туку таа да се оспособи да одговори на извозните предизвици на македонското стопанство. Да потсетиме дека кредитна поддршка на извозното стопанство е во широка примена во современите развиени економии и дека без решение на овој проблем нашиот извозен сектор нема реални перспективи.

(3) Улогата на девизниот курс во нашата надворешно-трговска и платно-билансна политика е минимизирана или најолно исклучена.

Како што е познато, во определувањето на висината на курсот ние сме врзани за вредноста на германската марка, како референтна валута за курсот на денарот. Од друга страна, должни сме да се придржуваме кон формулата на ММФ за примарната улога на девизниот курс како главно сидро на внатрешната макроекономска стабилност. На тој начин користењето на курсот во функција на надворешно-трговската и платно-билансната политика е скоро целосно исклучено.

На пренагласената наша претпазливост во однос на можните инфлаторни последици од приспособувањето на курсот со неговата депресијација (девалвација), ни беше посебно укажано и во консултациите во Виенскиот институт за компаративни економски студии, со сугестии за определена флексибилност на курсната политика во ситуации кога тоа го налагаат платно-билансните консидации или промените на фунда-

менталните елементи релевантни за реалното ниво на курсот. Инаку, како последица на едностраното користење на курсот во неговата стабилизациона функција, во досегашната наша практика не беше избегната состојбата кога курсот реално запаѓаше во зоната на ап्रेसирање (преценетост), со дефлаторни ефекти врз економските движења и дестимулативно дејство на извозот, а поттикнувачко на увозот и продлабочувачко на надворешно-трговскиот дефицит.

Оттаму, вклучувањето на курсот во игра, како инструмент на платно-билансната политика би имало свое економско оправдување и не би морало да биде во колизија со одржувањето на стабилноста на внатрешното ниво на цените и ниска стапка на инфлацијата. Како што е познато, корекцијата на курсот преку негова депресијација (девалвација) секогаш е придружена со соодветни неутрализирачки мерки (селективно рестриктивни) во монетарната и фискалната сфера, евентуално и со времени интервенции во доменот на политиката на доходот (платите).

Инаку, во земја со мало валутно подрачје и без секакво влијание на интервалутните односи на светските валути, би било илузорно и економски апсурдно, секое очекување со манипулации со девизниот курс на националната валута да се обезбеди продир и освојување на надворешни пазари. Меѓутоа, исто така е погрешно и економски штетно, во земја стратешки определена и објективно присилена, својот економски растеж да го базира на експандирање на извозот и која во исто време е соочена со растечки дефицит во екстерниот сектор, девизниот курс, инаку еден од иманентните инструменти на тој сектор, речиси на полно да се исклучи од позитивно влијание врз извозно-увозните текови.

5. Странските директни инвестиции (СДИ) и слободните економски зони – директни промотори на извозот, на технолошката и структурна модернизација на економијата и на интегрирањето во современите меѓународни трговски текови

Нагласениот интерес на Република Македонија за привлекување на странски директни инвестиции треба да се разбере пред сè поради фактот што со нив се остварува недолжнички прилив на странски капитал, во услови кога натамошното кумулирање на надворешниот долг и проблемот на неговото уредно сервисирање би можеле да се формираат во ограничувачки фактор и на развојот и на надворешно-трговската размена.

Во исто време, за Република Македонија чија стратегија на економскиот растеж е објективно условена со експандирањето на извозот, СДИ – кои со себе носат нови пазарни канали – претставуваат најдиректен пат за проширување на извозот и за подобрување на конкурентноста и на другите перформанси на нашето стопанство во согласност со побарувачката и критериумите на надворешните пазари.

Освен тоа, СДИ внесуваат и повеќе други позитивни промени во стопанската структура, меѓу кои посебно значење има воведувањето современа опрема и технологија, know how и ефикасна организација и менаџмент.

Република Македонија, како отворена економија со извозно ориентиран развој, е децидно определена за привлекување на СДИ. Досегашните резултати на тој план беа крајно скромни, главно поради познатите состојби во нашето надворешно опкружување, како и поради отсуството на правни и институционални претпоставки за поттикнување на интересот и довербата на потенцијалните странски инвеститори. Денес се забележливи зголеменото ангажирање на државата и стопанството во контактите и сондирањето на познати странски компании за сопственичко вклучување во наши индустриски, инфраструктурни и аграрни претпријатија. Освен тоа Владата усвои и посебен документ за промоција на странските инвестиции, со широк регистар на мерки, вообичаени и во други земји, од фискален и друг карактер, со кои се востановуваат бројни бенефиции и погодности за странските инвеститори, познати како активни позитивни стимулации и карактеристични за земјите со слободен инвестиционен режим. Да споменеме дека се укинати разни ограничувања за еднаков третман на домашни и странски инвеститори, воведена е заштита на странските инвестиции, овозможен е непречен трансфер на остварената добивка и др.

Овие активности, но и очекувањата државите од балканскиот простор да влезат во процес на средување и хармонизирање на меѓусебните односи и посебно перспективите за остварување на програмите од Пактот за стабилност за економска обнова и развој на Регионот, отвораат реални изгледи за зголемен прилив на СДИ. Елиминирањето на ризикот од политички и економски нестабилности на ова подрачје и неговата глобална апсорпциска димензија, релативно евтината работна сила и постојните ресурси и изградена економска база, сами по себе претставуваат нов и атрактивен предизвик за досега скептичните странски инвеститори.

Во врска со СДИ се поставува начелно прашањето во која мера тие да се предостават на преференциите на странските интересенти и на нивниот избор на најпрофитабилните, па и стратешки дејности во производствената, инфраструктурната и сервисната сфера, односно како, врз основа на постојниот развоен концепт на земјата, да се остварува определено насочување на странските инвеститори. Впрочем, СДИ во прв ред треба да придонесуваат за зајакнување на извозната компонента и да вршат трансфер на современа технологија на македонската економија.

Со слободните економски зони, во голема мера слично како и со СДИ, треба да се остварува интензивирање на инвестиционите вложувања, посебно со влез на странски капитал, да се внесува современа технологија, да се прошират извозните можности и, особено, да се вработува нова работна сила.

Во неодамна донесениот Закон за слободни економски зони се нагласени токму овие аспекти, со стипулациите за дејностите што можат да се вршат во овие зони, е нагласено дека треба да се произведуваат стоки и вршат услуги за извоз и надворешен трговски промет и дека деловниот профит треба да е заснован на „нови инвестиции и примена на современа технологија“. Освен тоа, користењето на фискалните бенефиции, предвидени во законот (ослободувања и олеснувања од данокот на промет, данокот на добивка и данокот на имот) и др., е условено со остварениот извоз, кој би морал да изнесува најмалку 51% од вредноста на произведените стоки односно извршените услуги во слободната зона.

Во случајот со слободните економски зони законодавецот предвидел посебен орган – дирекција на слободни економски зони којашто е овластена да одлучува, да врши селекција и да ги координира активностите во зоните со програмите, развојните и извозните интереси на нашата земја.

6. Нерешеното членство во СТО и сè уште неповолниот статус во Европската унија – сериозни лимитирачки фактори за поширок продир на европскиот и светскиот пазар

– Познато е дека пазарот на земјите-членки на ЕУ и на другите развиени земји и правилата на однесување на учесниците на пазарот се строго регулирани од страна на Европската унија и Светската трговска организација. Просторот за автономна политика и самостојни мерки на одделни земји во трговската размена на овие пазари е крајно ограничен, особено за мали и неразвиени земји. За нив практично останува само

една опција: приспособување на законодавството, постапката и на техничките и други норми со пропишаните и важечки правила на пазарот.

Поради тоа што нашата земја сè уште нема статус на полноправен член на СТО, скусени ѝ се значајни права и привилегии што ги уживаат земјите-членки на оваа организација, особено клаузулата за најповластена нација, којашто автоматски се применува во трговските односи меѓу сите членки на СТО. Здобивањето со таков третман на нашите трансакции со странство осетно би ни ги подобрил конкурентските позиции на овие пазари.

Освен тоа, за членките на СТО се елиминираат царинските, вонцаринските и други бариери во надворешно-трговската размена, што би било особено повољно за нашиот извоз од аграрниот сектор, текстилот и други производи од нашата извозна листа, за кои инаку, во развиените земји се практикуваат бројни отворени и посредни заштитни мерки. Со членството во СТО би престанале рестриктивните одредби и разни форми на дискриминација на кои се изложени извозните производи на нашата земја.⁸⁵ Би престанале и ограничувањата во нашиот меѓународен воздушен сообраќај, како и во движењето на работната сила и др.

Треба да се има предвид дека во рамките на принципите и нормите на СТО се регулирани не само меѓународниот пазар на индустриски и земјоделски производи, туку и на услугите, интелектуалната сопственост, странските инвестициони вложувања и др.

Влегувањето во полноправно членство во Светската трговска организација во исто време е условено со преземање и почитување на бројни обврски за хармонизација на домашното законодавство со документите на СТО, пред сè оние за либерализација на надворешно-трговскиот режим, за укинување на сите видови увозни бариери и на субвенциите за поддршка на фармерите, за преточување на нецаринските форми на заштита во царинската тарифа, за радикално намалување на царинските стапки, укинување на рестрикциите и дискриминацијата на странските инвеститори и сл.

Треба да се знае дека за земјите во развој и земјите во транзиција се предвидени преоден период и диференцирани рокови за одделни области во врска со нивното приспособување кон базичните принципи на СТО,

⁸⁵ Се цени дека за близу 50% од нашите главни извозни производи постојат рестриктивни услови за влез на пазарот на ЕУ и на пазарите на други развиени земји.

што го олеснува процесот на апроксимација и потоа за целосна конвергенција со постулатите на оваа светска организација. Меѓутоа, членството во СТО едновременно значи важен чекор во приближувањето или исполнувањето на основните услови од областа на надворешно-трговските односи и конкуренцијата за членство во Европската унија, бидејќи се работи за компатабилни или идентични норми на двете организации.

– Договорот за соработка со Европската унија, склучен на 28 ноември 1997 година, со важност од 1 јануари 1998, година е еден вид начелен договор којшто отвора само некои минимални можности за приближување кон Унијата. Овој договор упатува на дополнителни преговори со Унијата за секоја област и потпишување на анекс договори, што потоа треба да бидат ратификувани од земјите-членки на Унијата (примерот на договорот за текстил најдобро покажува колку е бавен и неефикасен тој вид соработка со ЕУ).

Од тие причини здобивањето со повисок статус, каков што е асоцијативното членство и конечно полноправното членство, треба за нас да претставуваат највисок приоритет во ангажманите на екстерниот сектор.

Европската унија е не само најголем и најважен наш надворешен пазар, туку таа ќе стане и најзначаен фактор за нашиот натамошен општ економски развој. Од тие причини, треба да се настојува на изнаоѓање оптимални решенија за скратување на фазите за добивање на статус на асоцијативен и потоа полноправен член на Унијата. Охрабрувачка перспектива отвораат претстојните преговори со ЕУ за склучување договор за стабилност и асоцијација и спремноста од наша страна да се направат сите неопходни подготовки и да се преземе обврска за имплементација на очекуваните директиви. Нема сомневање дека еден од основните услови што треба да го исполни нашата земја е обврската за отстранување на преостанатите пречки за пропишаното приспособување кон правилата и нормите на Унијата. А познато е дека ЕУ има усвоено голем број хармонизирани документи (директиви, норми, стандарди и сл.), кои секоја земја-кандидат е должна да ги прифати и со нив да се сообрази во своето законодавство, процедури и институции.

Како и во случајот со СТО, постои можност и во преговорите со ЕУ да се предвиди преоден режим во кој треба да се бара времено исклучување на клаузулата за реципроцитет и можноста Република Македонија да постигне целосно приспособување откако ќе стане членка на Унијата.

