

MARJAN SVETLIČIČ

Privredna saradnja zemalja u razvoju kao faktor njihove bezbednosti

»Borba za političku i privrednu emancipaciju naroda, za njihovu nezavisnost i jednakopravnost i za novu orijentaciju u distribuciji svetskih sredstava produkcije (tj. kapitala) i prihoda koji bi garantovao brži napredak nerazvijenih delova sveta, nije više samo interes pojedinih nerazvijenih zemalja i njihove međusobne solidarnosti, ili solidarnosti progresivnih snaga uopšte, nego je postao pokretačka snaga za unapređenje produkcijskih snaga savremenog čovečanstva«.¹

To predstavlja materijalnu bazu za oslonac na sopstvene snage, privrednu (ECDC) i tehničku saradnju zemalja u razvoju (TCDC) kao njegovu ekonomsku manifestaciju, te mehanizam i sredstvo za razvoj ne samo zemalja u razvoju nego i sveta kao celine.

Privredna saradnja zemalja u razvoju (ECDC) nije ekskluzivan proces koji bi značio odvajanje zemalja u razvoju od svetskog tržišta, ili unilateralno rešenje neke grupe naroda na račun drugih, nego novi naglasak i inovativni pristup rešavanju njihovih problema.

Svet danas sve više spoznaje da jedino određen stepen privredne samostalnosti ili simetrična zavisnost (međusobna zavisnost) garantuje pravo oslobođenje od kolonijalizma i političku samostalnost. Borba za političku nezavisnost i bezbednost nesvrstanih i drugih zemalja u razvoju, u stvari, predstavlja borbu za njihov privredni razvoj i tehnološku transformaciju, koja bi omogućila zemljama i narodima da postanu gospodari svoje sudbine. Traži se produktivan odnos između ekonomije, politike i bezbednosti. U sadašnjim okolnostima, međutim, potrebno je dati prioritet ekonomskim pitanjima,

¹ Edvard Kardelj, *The Historical Roots of Non-Alignment*, STP, Belgrade, 1979, p. 17.

budući da su zemlje u razvoju već stekle političku nezavisnost, a udeo nacionalnog dohotka namenjen za vojne troškove dostiže prilično visok nivo. To znači, takođe, da je bitno unapređenje privrednog razvoja zemalja u razvoju preduslov za poboljšanje njihove bezbednosti. Njihova ekonomska saradnja može biti instrument za postizanje takvog cilja.

Okruženje je do sada negativno uticalo na saradnju Jug-Jug. Svetska privredna kriza inspirisala je traženje novih pristupa i instrumenata koji bi pretvorili ECDC i TCDC u prave razvojne instrumente. Situacija se ne može promeniti ako zemlje u razvoju reaguju samo jačanjem međusobne saradnje, kao defanzivnim instrumentom, odnosno odgovorom na ofanzivu konzervativizma; ECDC ne može postati efikasan razvojni instrument ako prvenstveno predstavlja defanzivnu reakciju a ne spontani rezultat sve većih razvojnih (materijalnih, socijalnih, kulturnih, bezbednosnih, i onih koji se odnose na prirodnu okolinu) potreba zemalja u razvoju, ugrađenih u njihov celokupan razvoj i razvoj sveta kao celine ili ako nije »strukturnalni odgovor na nade trećeg sveta za pravednijim svetom«.²

Kriza je nametnula potrebu za traženjem novih rešenja jer su ranija u stvari doprinela stvaranju te krize. Saradnja Jug-Jug bila je započeta ne samo kao instrumenat kojim bi zemlje u razvoju mogle prestrukturisati svoju ulogu i položaj u međunarodnim privrednim odnosima, nego i kao razvojni instrumenat. Da sada ta razvojna uloga nije bila naročito uspešna. Međunarodna dimenzija ECDC bila je suviše istaknuta na račun njegove interne, razvojne dimenzije. To je takođe jedan od razloga zašto je postepeno ECDC izgubila na značenju na svim nivoima: bilateralnom, regionalnom i multilateralom.

1. Dosadašnja dostignuća privredne saradnje zemalja u razvoju

Potreban je diferencirani pristup pri vrednovanju rezultata saradnje Jug-Jug da bi se procenili savremeni trendovi, na jednoj, i da bi se ustanovilo koliko su ostvareni razni akcioni programi i deklaracije u poslednjoj deceniji, kao i implikacije međunarodnih ekonomskih odnosa na takvu saradnju, s druge strane.

² M. M. Manley, *A Deal that Lets no One off the Hook*, South, London, No. 44, June 1984, p. 28.

Rezultati saradnje Jug-Jug su relativno povoljniji kad procenjujemo faktičke trendove nego u slučaju implementacije deklaracija ili akcionih programa. Statistike dokazuju da je na relaciji Jug-Jug došlo do značajnog povećanja robne razmene, investicija i izvoza tehnologije, odnosno izvođenja kompletnih građevinskih projekata.

Robna razmena i izvoz tehnologije

Robna razmena na relaciji Jug-Jug imala je najdinamičniji rast od svih kategorija svetske robne razmene u sedamdesetim godinama. Najveći iznos od preko 150 milijardi dolara zabeležen je 1981. godine kada je predstavljao 28 odsto izvoza zemalja u razvoju i skoro 8 odsto svetske robne razmene.³ Pre svega to je bio rezultat dva faktora: ogromnog povećanja cene nafte i značajnih tokova razmene industrijskih proizvoda, kao rezultat industrijalizacije i promena u strukturi proizvodnje i izvoza zemalja u razvoju.

Zbog recesije u svetskoj privredi, protekcionističkih prepreka u razvijenim zemljama, nepovoljnih uslova na tržištima kapitala i pada cena primarnih proizvoda tendencije dinamičkog rasta robne razmene zemalja u razvoju promenile su se u osamdesetim godinama. Od 1982. robna razmena između zemalja u razvoju smanjivala se pet godina uzastopno, što je doprinelo manjem udelu izvoza između zemalja u razvoju u njihovom ukupnom izvozu i svetskom izvozu. U 1985. robna razmena između zemalja u razvoju iznosila je 129 milijardi dolara, predstavljajući 15-procentni pad od nivoa u 1981, i dalje se smanjila u 1986 — prema podacima IMF-a za 7 odsto.⁴

Izvoz industrijskih projekata Argentine, Brazila, Koreje, Hongkonga, Meksika i Tajvana iznosio je 3,4 milijarde dolara, prodaja licenci, konsultantskih i tehničkih usluga 1,2 milijarde dolara, a izvršeni investicioni radovi 55 milijardi dolara (ugovorna vrednost).

³ Izvoz iz zemalja u razvoju u druge zemlje u razvoju povećao se u razdoblju 1965—1984. 17,5 puta (1974—1984. skoro 3 puta), sve po tekućim cenama. Udeo međusobnog izvoza zemalja u razvoju u celokupnom svetskom izvozu povećao se sa 4,1 odsto u 1965. na 5,9 odsto u 1975. i na 7,0 odsto u 1984. Međusobni izvoz zemalja u razvoju iznosi 21 odsto celokupnog izvoza zemalja u razvoju u 1965, 24,6 odsto u 1975. i 28,5 odsto u 1984. (vidi: Metka Stare, *Trade Among Developing Countries*, RCCDC, Ljubljana, 1986).

⁴ *Directory of Trade Statistics*, Yearbook 1987, IMF, Washington, 1987.

Vrednost izvoza tehnologije definisanog u širokom smislu, iznosila je skoro 60 milijardi dolara. To su zaista impresivni rezultati.⁵

Takvi rezultati postignuti su uprkos činjenici da je većina zemalja u razvoju suočena sa nepovoljnim uslovima međunarodnih ekonomskih odnosa koji su prouzrokovali ogromnu akumulaciju dugova i probleme sa njihovim otplaćivanjem. U takvoj situaciji zemlje u razvoju bile su prinuđene da radikalno smanje uvoz (skoro 60 milijardi dolara u periodu 1982—1985) sa ozbiljnim posledicama za proizvodnju, izvoz i dalji razvoj.

Investicije

U oblasti investicija između zemalja u razvoju nema pouzdanih podataka. Podaci koji su na raspolaganju često ne odražavaju pravi obim takvih investicija jer zbog platnobilansnih ograničenja koja zabranjuju odliv deviza u inostranstvo takve investicije nisu registrovane. Pored toga podaci o direktnim investicijama su uobičajeno poverljivi i nisu dostupni javnosti, odnosno nisu navedeni u zvaničnim registrima. U takvim okolnostima treba se pouzdati na pojedine studije i prikaze (po projektima i zemljama) koji nisu uvek uporedivi.

Uprkos svim tim teškoćama, kombiniranjem različitih izvora moguće je proceniti relativni značaj investicija između zemalja u razvoju. Wells tako procenjuje obim međusobnih investicija zemalja u razvoju u 1980. godini na 5—10 milijardi dolara.⁶ Stophord i Dunning ustanovili su da ukupni obim direktnih spoljnih investicija zemalja u razvoju u 1980. godini iznosi 14 milijardi dolara, što znači 2,7 odsto ukupnih investicija u svetu te godine. U 1960. godini ovaj udeo bio je samo 1 odsto.⁷ Upoređene sa tokovima investicija industrijskih zemalja, investicije zemalja u razvoju povećane su od marginalnih 0,32 u periodu 1970—72. na još uvek skromnih 1,64 odsto ukupnih direktnih inostranih investicija u svetu u periodu 1978-1980.⁸ Podaci ukazuju da se je ovaj udeo povećao kako u

⁵ Vidi: S. Lall, *Export of Technology by Newly Industrializing Countries: An Overview*, »World Development«, Vol. 12, No. 5/6, May/June 1984, p. 474.

⁶ L. T. Wells, *Third World Multinationals*, the MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, 1983, p. 2.

⁷ Nagesh Kumar, *Foreign Direct Investment and Technology Transfer among Developing Countries*; V. R. Panchamykhi, K. M. Raipuria, N. Kumar, *The Third World and the World Economic System*, Radiant Publishers, New Delhi, 1986, p. 142.

⁸ Transnational Corporation in World Development, Third Survey, ST/CTC/46, UN, New York 1985, p. 19.

smislu obima direktnih inostranih investicija tako i u smislu godišnjih tokova na 3 odsto.⁹

Većina tih studija ne uzima u obzir investicije arapskih zemalja u drugim zemljama u razvoju zbog definicije direktnih inostranih investicija. Arapske investicije u inostranstvu su naročito u razdoblju naftnog buma smatrane finansijskim investicijama. Međutim, mnogo studija o arapskim međunarodnim ili međusobnim investicijama ukazuju da te investicije možemo smatrati za direktne inostrane investicije. Ako uzmemo u obzir sve to, možemo pretpostaviti da je faktički udeo zemalja u razvoju u ukupnom obimu direktnih inostranih investicija veći od spomenutog.

Imajući u vidu nepotpune procene podataka i činjenicu da podaci o arapskim investicijama obično nisu uključeni u procene, trebalo bi znatno povećati Wellsove procene. Samo međuarapske investicije iznose 21 milijardu dolara, a arapske investicije u nearapskim zemljama između 3—6 milijardi dolara, ili ukupno 24—27 milijardi dolara.

Tako možemo proceniti da je ukupan kumulativan iznos inostranih investicija zemalja u razvoju u druge zemlje u razvoju oko 35 milijardi dolara. Taj iznos bi mogao biti i veći, ako uzmemo u obzir da su zvanični podaci obično niži od stvarnih. Očito je da su robna razmena i investicije među zemljama u razvoju uprkos oscilacijama, postigle značajne rezultate.

Postavlja se pitanje koji su glavni uzroci za tako različite rezultate ova dva vida ECDC: zvanično programiranog na jednoj strani, a na drugoj saradnju koju su inicirali privredni subjekti.

Činjenica da se saradnja Jug-Jug, kao spontana aktivnost bazirana na interesima i inicijativama glavnih aktera takve saradnje, razvijala dobro barem u nekim oblastima, dokazuje potencijal te saradnje. Međutim, produbljena analiza bi dokazala da, uprkos svim deklaracijama, vlade obično nisu materijalizovale obaveze koje bi stimulisale saradnju Jug-Jug na nacionalnom nivou. Nacionalna dimenzija individualnog oslonca na sopstvene snage od bitnog je značaja za promociju saradnje Jug-Jug. »Kolektivni oslonac na sopstvene snage ima za jedan od svojih ciljeva takođe čuvanje individualnog oslonca na sopstvene snage od mogućih negativnih uticaja od strane industrijskih zemalja ili transnacionalnih korporacija.

⁹ Vidi: *Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows*, ST/CTC/59, UN, New York 1985, p. 31.

Individualni oslonac na sopstvene snage ima prioritet i ne može biti u bilo kakvim okolnostima smenjen kolektivnim osloncem na sopstvene snage.¹⁰

2. Privredna saradnja zemalja u razvoju i strategija razvoja

Osnovna logika oslonca na sopstvene snage i ECDC, kao razvojnog instrumenta, jeste bolje korišćenje i mobilizacija unutrašnjih ljudskih, materijalnih i drugih potencijala, koji dejstvujući zajedno vode ekonomiji obima, u skladu sa autentičnim potrebama. Takva saradnja nije sama sebi svrha. U pitanju je razvoj zemalja u razvoju.

Do sada ECDC nije bila smatrana kao manifestacija razvojnih potreba, već kao aktivnost inicirana od vlada i njihovih doktrina, koje prvenstveno predstavljaju obavezu vlada a ne drugih subjekata. U početku, ECDC je bila više taktika nego strategija, više defanzivna reakcija na mnoge probleme u realizaciji ekonomskih odnosa sa industrijskim zemljama koje su uprkos svim deklaracijama oslonca na sopstvene snage i ECDC/TCDC bile i još uvek su prvi ekonomski prioritet njihove ekonomske saradnje sa inostranstvom.

Kolektivni oslonac na sopstvene snage nastao je u traženju ravnopravnih odnosa sa industrijskim zemljama i aktivnije uloge na međunarodnom tržištu. Međutim, on često ostaje marginalni deo međunarodnih ekonomskih odnosa mnogih zemalja u razvoju i izlaz u nuždi u potrazi za rešenjem problema akumuliranih na relaciji Sever-Jug.

Privredna saradnja zemalja u razvoju još nije dobila pravo mesto u dugoročnim strategijama tih zemalja. Zato je teško govoriti o pravoj sistematskoj i dugoročnoj strategiji zemalja u razvoju u jačanju svih vrsta ekonomske saradnje kao sastavnog dela njihovih dugoročnih strategija ekonomskog i tehnološkog razvoja. Investicioni planovi, proizvodnja, težnje ka postupnoj promeni njihovih ekonomskih struktura još uvek ne uzimaju u obzir potencijalnu i rastuću saradnju sa drugim zemljama u razvoju. Slično tome, razvoj nauke, tehnologije i obrazovanja ne vodi razvoju uslova i infrastrukture potrebne za jačanje takve saradnje na dugoročnoj bazi.

¹⁰ Vidi: H. Singer, op. cit. 1986, p. 29; Quoting Volger Matthies, *Collective Self-Reliance: Concepts and Reality*, »Intereconomics«, No. 2, March/April, 1978, pp. 76—79.

Dugoročna strategija ECDC može biti materijalizovana samo ako postane cilj i sastavni deo dugoročnog razvoja zemalja u razvoju. Saradnji Jug-Jug pristupalo se uglavnom kroz robnu razmenu, naročito liberalizacijom trgovine. To je rezultiralo marginalizaciji proizvodnih aspekata.

Ima mnogo primera koji ukazuju da opšta klima u mnogim zemljama u razvoju, uprkos svim političkim deklaracijama, nije najpogodnija za jačanje horizontalne saradnje zemalja u razvoju. Razvojni modeli i stil života još uvek su pod jakim uticajem razvojnih modela industrijskih zemalja. Zbog toga i ne iznenađuje da prevladavajući pristup rešavanju razvojnih problema proizlazi iz arsenala ekonomskih politika industrijskih zemalja. Autonomna, domaća rešenja još uvek su više iznimka nego pravilo.

U zemljama u razvoju još uvek postoje mnoge subjektivne prepreke koje limitiraju potencijal privredne saradnje tih zemalja. Drugim rečima, roba koja dolazi iz zemalja u razvoju, ljudski i materijalni resursi, kao i tehnologija, »know-how« ili informacije, obično se smatraju da su lošeg kvaliteta. Takve prepreke zajedno sa infrastrukturnim preprekama (npr. postojanje vertikalnih transportnih i telekomunikacionih kanala sa Severom a ne sa regionima zemalja u razvoju) sužavaju mogućnosti za jačanje saradnje Jug-Jug u budućnosti.

Rešenja za buduću promociju ekonomske saradnje između zemalja u razvoju ne treba tražiti na usko definisanom području instrumenata ekonomske politike već i u određenim modifikacijama životnih stilova, opštih civilizacionih modela a posebno u razvoju infrastrukturnih preduslova (istraživanje i razvoj, obrazovni sistemi, transportni sistemi itd.).

3. Privredna saradnja zemalja u razvoju kao aktivnost koju su inicirali neposredni privredni subjekti

Česte modifikacije akcionih programa ECDC od suviše opšteg na operativniji i akciono orijentisani pristup, pokazale su da su oni bili u početku koncipirani na idealistički način. Postupno, ti programi su postajali sve više prilagođeni stvarnoj situaciji i sve više bazirani na ekonomskim interesima, odnosno ekonomskoj racionalnosti. Sve to ne znači da bi trebalo sužavati ili kompletno reducirati programe samo na one koji su ekonomski opravdani. Međutim, bez određenog ekonomskog interesa nemoguće je ostvariti dalekosežne političke ili socijalne pomake.

Potreban je takav koncept ili okvir koji bi predstavljao kohezivan elemenat dugoročne orijentacije na čijoj osnovi bi bilo moguće mobilizirati populaciju, odnosno subjekte za ECDC i TCDC i tako razviti konkretne, ekonomski opravdane projekte. Ako se ni na osnovu tih projekata ne ostvare odgovarajući rezultati, takva saradnja bi onemogućila realizaciju dugoročno postavljenih ciljeva. Uz to, oni bi mogli povećati opasnost od gubitaka poverenja u oslonac na sopstvene snage. Najvažnije je smanjivati raskorak između deklariranih ciljeva i instrumenata za njihovu implementaciju. Na primer, programi na nivou integracionih grupacija, sektora ili tipova aktivnosti obično nisu bili transformisani iz deklarativnog nivoa u konkretne instrumente ekonomske politike. Razlog za to bila je činjenica da prevladuje pristup saradnje koji su inicirale vlade (odozgo), i da nema odgovarajuće ravnoteže između regionalnih (supranacionalnih) i nacionalnih ciljeva ni u pripremi programa ni u njihovoj implementaciji.

Rezultati ankete Centra za proučavanje sodelovanja z deželami v razvoju, u Ljubljani, ukazali su na činjenicu da se saradnja Jug-Jug razvijala dobro na bilateralnom nivou, skromno na regionalnom i slabo na interregionalnom nivou. Takvi rezultati su usko povezani sa činjenicom da su prioritet imali nacionalni razvojni ciljevi i ekonomski faktori, a ne globalni pristup, koji je prevladavao na deklarativnom nivou. Preduslov za implementaciju multilateralnih programa je transformacija takvih deklaracija u operativne nacionalne instrumente ekonomske politike. Samo takva transformacija može mobilizirati mikroekonomske subjekte da realiziraju multilateralne proklamacije vlada zemalja u razvoju.

Drugi razlog je postojanje različitih, često kontradiktornih ekonomskih interesa koji proizlaze iz različitih nivoa razvoja ili različitih nosilaca privredne saradnje zemalja u razvoju. Ti interesi nisu bili dovoljno uzeti u obzir pri izradi takvih zajedničkih programa. Programi su često bazirani na suviše apstraktnim i dugoročnim nadnacionalnim interesima. Zato je potrebno kreirati regionalne i multilateralne šeme zemalja u razvoju na bazi postojećih nacionalnih ekonomskih interesa. Supranacionalni interesi mogu da postanu povoljna osnova za zajedničke aktivnosti samo ako uzimaju u obzir kratkoročne nacionalne interese. U protivnom, nacionalni interesi imaju uvek prioritet.¹¹

¹¹ Rezultati ankete u oblasti ECDC/TCDC potvrdili su da je unapređenje nacionalnog razvoja glavni motiv saradnje Jug-Jug. Takođe, potvrdili su da uloga zajedničkih institucija ne rangira tako visoko kao što bi očekivali i da one nisu bile sposobne da ostvare ciljeve saradnje Jug-Jug.

Zato nije iznenađujuće, kada dođe do poteškoća, što se javljaju značajne razlike između supranacionalnih i nacionalnih interesa, dok programi nisu materijalizovani i povećava se raskorak između planiranih i ostvarenih rezultata. Samo ako se međusobno podržavaju nosioci ECDC ti programi se mogu transformisati iz reči u delo.

Treći faktor je neadekvatna koordinacija između prva dva. Politički usvojene deklaracije i akcioni programi često nemaju odgovarajuću podršku ekonomskih subjekata u zemljama čije su vlade odobrile takve programe. Postoje određene razlike u interesima vlada, poslovnih i drugih društvenih grupa i njihovih ciljeva. Često se događa da mikrosubjekti ne učestvuju u pripremi tih programa, ili čak nisu ni informisani o njima i tako ne mogu biti efikasni u njihovoj implementaciji.

4. Kriterij ekonomske racionalnosti

Saradnju Jug-Jug do sada su pretežno inicirale vlade (odozgo). Opšti planovi ili multilateralni akcioni programi ostaju mrtva slova na papiru ako ne uzimaju u obzir ekonomsku logiku nosioca saradnje. U tom kontekstu ekonomska efikasnost treba da bude široko definisana radi realizacije glavnih ciljeva koji bi trebalo da budu u funkciji interesa određenih subjekata saradnje. Ona uključuje neke društvene ciljeve, kao stvaranje znanja, minimizacije negativnih uticaja na okolinu, minimizaciju inputa (energija, obim uvoza), maksimalizaciju izvoza, doprinos društvenom proizvodu, produktivnu zaposlenost (uključujući i samozaposlenost) i slično. Humanizam ili opšta spremnost za pomoć ne bi smeli imati odlučujuću ulogu u saradnji Jug-Jug, bez obzira od koga oni dolaze.

Identifikacija subjekata sa dugoročnim multilateralnim programima zemalja u razvoju za jačanje ECDC može se postići u takvom obimu ako se efekti takve saradnje na makroekonomskom nivou (smanjivanje ranjivosti, stabilnost, jačanje pregovaračke moći zemalja u razvoju, stabilnost snabdevanja) pomoću instrumenata ekonomske politike transformišu u mikroekonomske rezultate na nivou nosilaca saradnje.

Samo na takav način biće moguće efikasno uticati na ponašanje preduzeća. Ona će primeniti takve dugoročne programe samo ako se mogu identifikovati sa tim programima i ako im ti programi omogućuju postizanje odgovarajućih mikroekonomskih rezultata. Inače,

ona se neće odlučiti za takvu saradnju. Nepostojanje takvih instrumenata ili pristupa u mnogim je zemljama u razvoju značajan limitirajući faktor promocije ekonomske saradnje između zemalja u razvoju u budućnosti.

Ekonomska saradnja između zemalja u razvoju bi, u osnovi, trebalo da postane ekonomski efikasna aktivnost sa svim ekonomskim rezultatima koji se mogu očekivati od međunarodne robne razmene, investicija ili drugih oblika međunarodnih ekonomskih odnosa. Kao sve aktivnosti ona, naravno, treba da dobije određen početni podsticaj. Politička akcija na multilateralnom nivou zemalja u razvoju i vladine intervencije na nacionalnom nivou su zato još uvek potrebne. Međutim, one imaju svoje granice. Vlada treba da ostvari pogodnu ekonomsku »klimu« koja vodi jačanju ekonomske efikasne saradnje Jug-Jug. Aktivnosti preduzeća i vlada na području ECDC nisu supstituti. One treba da se međusobno podržavaju.

Uloga vlada u ECDC bi trebalo da se smanji, a uloga preduzeća da se poveća i tako bi ECDC postao samoodrživa, neprekidna i samogenerirajuća ekonomska aktivnost. Između uloge mikroekonomskih subjekata ECDC i makrosubjekata (vlada) treba postići novu ravnotežu. Osnovna misao je poziv ka transformaciji uloge države (vlade), što ne znači da će ona da slabi. Ona bi čak mogla i da poraste u smislu stvaranja stimulativne klime, adekvatnih fiskalnih, finansijskih, monetarnih i drugih institucionalnih mehanizama i uslova koji bi podstakli horizontalnu saradnju među zemljama u razvoju a i smanjenje drugih oblika intervencionizma. Vlade bi trebalo da ostvare stabilnost uslova i propisa umesto da se suviše mešaju u ovu saradnju kao subjekti. U suprotnom slučaju, ECDC bi postala međuvladina birokratska aktivnost. Vlade treba da se bave više sklapanjem odgovarajućih međuvladinih sporazuma koji unapređuju robnu razmenu, investicije, kao i monetarnu i finansijsku saradnju na dugoročnoj bazi. Zemlje u razvoju imaju, na primer, mnogo sporazuma sa industrijskim zemljama za sprečavanje dvostrukog oporezivanja, ali ne mnogo sličnih sporazuma međusobno. Saradnja između planskih institucija, banaka, statističkih ureda i onih koji kontrolišu, odnosno regulišu strane investicije treba da bude i dalje stimulisana.

Oslonac na sopstvene snage i kolektivni oslonac na sopstvene snage impliciraju određene elemente solidarnosti. Oni su potrebni kako bi najmanje razvijene zemlje u razvoju poboljšale svoj polo-

žaj u distribuciji troškova i koristi od privredne saradnje zemalja u razvoju. Element solidarnosti je potreban za balansiranje troškova i koristi od ECDC između partnera, uključujući i zaštitu slabijih partnera. Najmanje razvijene zemlje u razvoju bi trebalo da uživaju poseban preferencijalni tretman kao manifestaciju solidarnosne dimenzije privredne saradnje zemalja u razvoju. Ekonomsku vitalnost ne bi smeli zamenjivati solidarnošću. To treba da bude samo dodatni kriterijum za ECDC, koji koriguje spontane rezultate, uzimajući u obzir različite stepene razvoja zemalja partnera.

Neki osnovni elementi novih pristupa ECDC u budućnosti koji dopunjuju već postojeće kriterije, sa kojima bi bilo moguće odlučujuće stimulirati takvu saradnju, treba da baziraju na sledećim principima:

a) jačanje ekonomske vitalnosti ECDC uvođenjem ekonomskih kriterija;

b) pristup saradnji iniciranoj od neposrednih nosilaca takve saradnje u saglasnosti sa njihovim interesima odozdo, uz vladinu novu ulogu. To znači da bi neposredni mikroekonomski subjekti ECDC, odnosno TCDC trebalo da odlučujuće utiču na pripremu strategije za privrednu saradnju, te na sredstva i načine za njenu promociju, što bi bila funkcija vlade;

c) postepenost — takav pristup bi trebalo primeniti ne samo pri realizaciji ECDC nego i pri njenoj konceptualizaciji;

d) funkcionalna integracija ili saradnja među zainteresiranim partnerima, ne nužno na bazi saradnje svih zemalja u razvoju u svakom području ili tipu aktivnosti;

e) fleksibilnost i selektivnost područja saradnje, tipova aktivnosti, instrumenata i ciljeva;

f) kompleksnost i međuzavisnost aktivnosti u različitim sektorima umesto isključivo koncentracije na izabranim područjima;

g) solidarnost i preferencijalni tretman za najmanje razvijene partnere. To bi omogućilo zemljama koje nisu u stanju da ravnopravno učestvuju u koristi od ECDC, da uživaju takve koristi ali ne na račun drugih. Privredna saradnja zemalja u razvoju treba da postane »igra pozitivnog iznosa«, što znači da bi svi partneri imali koristi ali bi i svi delili troškove. Ona ne sme da bude »igra nultog iznosa« koja znači da jedan dobija što drugi gubi.

5. Odnos između privredne saradnje zemalja u razvoju i bezbednosti (odbrane)

Dosadašnje razmatranje bilo je usmereno na usko definisane aspekte saradnje između nesvrstanih i drugih zemalja u razvoju. Međutim, postavlja se pitanje — kakav je odnos između ECDC i bezbednosti nesvrstanih i drugih zemalja u razvoju, individualno i kolektivno? Pitanje bezbednosti i nezavisnosti nesvrstanih i drugih zemalja u razvoju veoma je aktuelno iz više razloga.

Prvo, očito je da je međunarodna ekonomska kriza, koja se još produbila u poslednjim godinama i koja je zemlje u razvoju dovela do najveće krize dugova, doprinela nužnosti promene modela razvoja, kao i modaliteta učešća zemalja u razvoju u međunarodnoj podeli rada. Saradnja Jug-Jug bila je u tom smislu inaugurisana kao kolektivni i individualni odgovor »gladne većine« na probleme u svetu. Jačanjem međusobne ekonomske i tehničke saradnje, zemlje u razvoju nastoje izmeniti svoje pozicije u svetskoj privredi.

Drugo, sve akutnija kriza razvoja u tim zemljama ukazala je da je postojeći sistem međunarodnih ekonomskih odnosa jedan od osnovnih, ali ne i jedini problem zemalja u razvoju. Mnoge zemlje ustanovile su da treba još mnogo toga uraditi i u sopstvenim privredama. Strategija razvoja, investiciona politika ili njihova implementacija često su doveli do podizanja neefikasnih fabrika.

Treće, skoro sve nesvrstane i druge zemlje u razvoju naglašeno su jačale razvoj nacionalne odbrane da bi poboljšale svoju bezbednost.

Troškovi odbrane dostigli su veoma visok procenat društvenog proizvoda. Iako ne raspolazemo tačnim podacima, očito je da je udeo nesvrstanih i drugih zemalja u razvoju u ukupnim vojnim troškovima u svetu veći od njihovog udela u »svetskom proizvodu«¹² ili drugim podacima koji ukazuju na njihovu ekonomsku moć. Ti troškovi teško se mogu povećati u budućnosti a da ne ugroze nacionalni ekonomski razvoj i blagostanje naroda.

Imajući u vidu pomenute tri grupe faktora, očito je da treba modifikovati pristupe rešavanju razvojnih i bezbednosnih problema. Povećavanje odbrambenog budžeta više nije pravo rešenje, kao što nije ni oslonac na spoljnoekonomsku i finansijsku pomoć koji do sada nije dao najbolje rezultate. Neophodno je unapređenje

¹² Taj udeo dostigao je 21 odsto u 1983. godini, posle smanjenja vojnih rashoda u periodu 1981—1983.

nacionalnog razvoja i time jačanje političke nezavisnosti i bezbednosti. Materijalna baza te teze je:

a) poboljšanje životnog standarda populacije i kao posledica nacionalnog razvoja jačanje morala stanovništva i interesa za nacionalnu odbranu i političku nezavisnost;

b) unapređenje nacionalnog razvoja jača ekonomski i tehnološki kapacitet zemlje. Jaka privreda je kamen temeljac političke nezavisnosti. Ona može, takođe, voditi povećanju udela nacionalnog dohotka za istraživanje i razvoj, te povećanju odbrambenog budžeta. Poboljšanje tehnoloških kapaciteta stvara osnovu za rešavanje tehnoloških pitanja paralelno sa nacionalnom odbranom i bezbednošću.

Ekonomska i tehnička saradnja među zemljama u razvoju treba da budu u funkciji unapređenja nacionalnog razvoja tih zemalja. Ona ne sme biti politički slogan, jer su politički slogani bez odgovarajuće ekonomske vitalnosti kratkog trajanja. Politička dimenzija je veoma važna ali nije sama sebi cilj. Politika može dati početni impuls za određenu akciju i potrebnu infrastrukturu, te time motivisati mikroekonomske subjekte da postupaju u skladu sa opštim političkim (ekonomskim) orijentacijama vlada. Međutim, saradnja Jug-Jug treba da postane ekonomski vitalna poslovna aktivnost jer u svakom drugom slučaju ona ne može postati dugoročna orijentacija i sastavni deo nacionalnog razvoja.

Nesvrstane i druge zemlje u razvoju dale su prioritet stvaranju sistema međunarodne bezbednosti u okviru sistema Ujedinjenih Nacija. Regionalni ili bilateralni pokušaji u tom smislu zaostajali su za međunarodnim. Pokušaji na regionalnom nivou u poslednje vreme jačaju. To se odražava i u značajnom udelu trgovine oružjem u celokupnoj robnoj razmeni nesvrstanih zemalja. Zemlje u razvoju povećale su svoj udeo u celokupnoj svetskoj trgovini oružjem, što odražava njihovu rastuću samodovoljnost u tehnološki manje kompleksnim oružjima. Tako je u nekim segmentima smanjena zavisnost od razvijenih zemalja.

Sugerisanjem sredstava i načina kako bi ECDC i TCDC postale ekonomski samoodržive aktivnosti, koje podstiču nacionalni razvoj učestvujućih zemalja i jačaju njihovu pregovaračku poziciju u svetskoj privredi, faktički se doprinosi i jačanju međunarodne bezbednosti nesvrstanih zemalja. Izneti predlozi nisu samo intelektualna konstrukcija već baziraju na empirijskoj analizi različitih oblika saradnje Jug-Jug kojom se bavi Centar za proučavanje sodelovanja z deželami v razvoju u Ljubljani. Drugim rečima, ona bazira

na oceni iskustva proteklih dostignuća ECDC i TCDC, koja ukazuju na elemente od presudnog značaja za postizanje pozitivnih rezultata i limitirajuće faktore tih saradnji. Unapređenje faktora koji su uticali da ECDC i TCDC postanu ekonomski efikasni oblici saradnje i pozitivno uticali na ekonomski razvoj, povećava i bezbednost zemalja koje učestvuju u takvoj saradnji.

Ako ECDC postane sve više aktivnost inicirana od neposredno zainteresovanih nosilaca privredne saradnje kao glavnih partnera, ona će dati korisne rezultate, uz uslov da i vlade stvore potrebne infrastrukturne uslove za to. Uloga vlada je značajna ali, više u sprovođenju odgovarajućih mera ekonomske politike. Njihova uloga kao direktnih aktera ECDC i TCDC treba da slabi. Primenom instrumenata ekonomske politike koji mogu transformisati makroekonomske koristi saradnje Jug-Jug u mikroekonomske koristi, vlade bi istovremeno jačale bezbednost zemalja koje učestvuju u toj saradnji. Drugim rečima, saradnja Jug-Jug može biti značajan faktor bezbednosti samo ako je ekonomski efikasna i sastavni deo nacionalnog razvoja. U suprotnom, to je samo privremena politički inducirana ekonomska aktivnost ograničenog značaja.