



Srpsko-albanska trgovina se utrostručila od 2006: Da li ima mogućnosti – i potrebe – za više?*

*Srpsko-albanski odnosi su postepeno unapređivani tokom proteklih 10 godina. Dok je na političkom nivou napredak bio skroman, ekonomska saradnja je u sponu. Samo u proteklih 5 godina, trgovinska razmena se utrostručila, od približno 40 miliona američkih dolara tokom 2006. godine do skoro 140 miliona američkih dolara tokom 2010. godine, od čega više od 90% predstavlja izvoz Srbije u Albaniju. U stvari, **Albanija trenutno predstavlja jedno od najbrže rastućih tržišta za srpske proizvode**. Radi poređenja, izvoz Srbije u Tursku tokom 2010. godine je procenjen na približno 90 miliona američkih dolara.*

U svetlu iskustva evropskih integracija u proteklih pedeset godina, međusobna trgovina i ekonomske integracije su osnova za poboljšanje odnosa između država kroz takozvani "efekat preliivanja" (spill-over effect). Na isti način, Srbija i Albanija bi trebalo da se zalažu za produbljivanje trgovinskih odnosa, koji bi onda mogli da služe kao osnova za poboljšanje ukupnih odnosa i za proces pomirenja između dve države na njihovom putu ka EU.

Kontekst bilateralne trgovine između Srbije i Albanije

Ekonomske veze između SFR Jugoslavije i Albanije su prekinute posle Titovog čuvenog "ne" Staljinu 1948. godine. Od početka osamdesetih godina XX veka, trgovina je postepeno ponovo uspostavljena, i u predvečerje pada Berlinskog zida Jugoslavija je postala najvažniji strani trgovinski partner za Albaniju, sa godišnjim trgovinskim bilansom koji je varirao od 148 miliona američkih dolara 1982. godine, do 87 miliona američkih dolara tokom 1987. godine.¹ Međutim, nasilni raspad Jugoslavije, ekonomske sankcije koje su usledile, i propast komunizma u Albaniji, doprineli su novom padu ekonomske saradnje.

Od promene režima u Srbiji 2000. godine, ekonomske veze između dve države ponovo su uspostavljene, sa vrlo slabim rezultatima. EU, odlučna u nameri da podstiče regionalnu saradnju kao deo strategije pristupanja EU za zemlje Zapadnog Balkana, predvidela je nekoliko inicijativa u tu svrhu. Jedna od njih je bila formiranje regionalne zone slobodne trgovine. Kako bi se države pripremile za učešće u regionalnoj zoni slobodne trgovine, EU je insistirala na sklapanju i primeni bilateralnih ugovora o slobodnoj trgovini između zemalja Zapadnog Balkana.

Bilateralni ugovor o slobodnoj trgovini između Srbije i Albanije stupio je na snagu 1. avgusta 2004. godine. To je bio prvi značajni korak u poboljšanju bilateralnih odnosa posle dugog perioda nezainteresovanosti. Ipak, pravi bum u međusobnoj trgovini desio se 2007. godine, posle stvaranja regionalne zone slobodne trgovine, *Centralnoevropskog ugovora o slobodnoj trgovini*, poznatijeg kao CEFTA 2006. Tokom prve godine postojanja CEFTA 2006, trgovinska razmena se više nego udvostručila, od oko 40 miliona američkih dolara tokom 2006. godine, do više od 90 miliona američkih dolara tokom 2007. godine. Posle malog pada tokom 2008. i 2009. godine, uzrokovanog svetskom ekonomskom krizom, trgovinska razmena između Srbije i Albanije je dostigla rekordnu vrednost od 139 miliona američkih dolara tokom 2010. godine.

Gorepomenute akcije na nivou vlada, ispraćene su aktivnostima institucija i kompanija. Od 2005. godine, Privredna komora Srbije (PKS) povećala je svoju aktivnost prema albanskom tržištu, a u februaru iste godine ova inatitucija je potpisala Ugovor o saradnji sa Albanskom unijom komora. Rezultat je bio stvaranjem Sektora za Albaniju u PKS,

*) Ovaj dokument je izrađen kao deo Train 2011 programa – projekta Nemačkog saveta za međunarodne odnose (DGAP)

1) <http://countrystudies.us/albania/Appendix.htm#table11> (pristupljeno 14. jula 2011. godine).

kome pripada više od 50 srpskih kompanija, čiji je glavni cilj da širi informacije o poslovnoj klimi u Albaniji. Pozitivni pomaci su očigledni. Najskoriji primer je organizovanje *Srpskih dana* na Međunarodnom sajmu trgovine u Tirani. Takođe, krajem marta 2011. godine, Regionalna privredna komora Južne Srbije i Privredna i industrijska komora Tirane organizovale su zajedničku posetu biznismena Južne Srbije Albaniji.

Ipak, trgovina između te dve države danas je daleko od uravnotežene. Tokom 2009. godine, izvoz Srbije u Albaniju je bio 10.8 puta veći nego izvoz Albanije u Srbiju, dok se tokom 2010. godine ovaj odnos povećao na 16:1.

Glavni proizvodi koje Srbija izvozi u Albaniju su proizvodi i otpaci od gvožđa, električna energija, kontejneri za tečnost, bezalkoholna pića, žitarice i proizvodi od žitarica, lekovi, keramički crep, deterdženti, itd. Skoro jednu trećinu skornog albanskog izvoza u Srbiju predstavlja izvoz gvožđa i čelika i proizvoda, dok ostatak ide na električnu energiju, nameštaj, voće i povrće.

CEFTA 2006 i srpsko-albanski trgovinski odnosi

CEFTA 2006 je važna ne samo sa aspekta bilateralne trgovine između zemalja regiona. Služeći kao jedna od inicijativa EU za poboljšanje spremnosti zemalja Zapadnog Balkana za članstvo uniji, CEFTA 2006 ima i sve značajniju političku dimenziju. Podsticanjem dublje regionalne integracije između zemalja Zapadnog Balkana, CEFTA 2006 ima mnogo širi okvir od uloge isključivo regionalnog ugovora o slobodnoj trgovini, čija je jedina svrha da ukine carine u međusobnoj trgovini. Ugovor takođe predviđa liberalizaciju tržišta usluga, promovira bolje uslove za strane investicije, i uspostavlja pravila konkurencije i zaštite intelektualne svojine u skladu sa EU standardima. Jedan od najinteresantnijih aspekata ovog ugovora je dijagonalna kumulacija porekla, koja omogućava izvoz finalnih proizvoda stvorenih od sastojaka koji dolaze od svih članica CEFTA 2006, na celo CEFTA 2006 tržište. Štaviše, ukoliko države koje učestvuju u proizvodnji imaju funkcionalni Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju (SSP), ovi proizvodi se takođe mogu izvoziti na tržište EU. Iako Srbija i Albanija imaju sve neophodne predušlove da koriste dijagonalnu kumulaciju porekla, ova mogućnost do sada nije iskorišćena.

Dodatna prednost koju CEFTA 2006 nudi državama regiona je simulacija konkurencije u poslu na EU tržištu u realnom vremenu. Naime, kroz kompetitivne prakse u okviru regionalnog tržišta, kompanije članice CEFTA 2006 se takođe pripremaju za EU tržište, te pojačavaju svoju konkurentnost. U stvari, regionalna međupovezanost privlači strane investitore da ulažu u razvoj industrija koje mogu da zadovolje regionalne potrebe.

Postoje još uvek brojne prepreke za potpunu primenu CEFTA 2006, koje ometaju trgovinu između dve države, i regiona kao celine. Ove prepreke su zajedničke za sve CEFTA 2006 države, i u njih spadaju: tehničke i necarinske barijere za trgovinu (komplikovane procedure na graničnim prelazima, nepriznavanje sertifikata o kvalitetu, neusklađenost domaćih standarda i tehničkih propisa sa međunarodnim standardima, i nedostatak institucionalizovanih organa za akreditaciju).² Ove prepreke se rešavaju u okviru CEFTA 2006, ali neke od njih se ne mogu eliminisati bilateralno (kao što su visoke takse na graničnim prelazima, koje bi mogle da budu eliminisane kroz sporazum o drumskom saobraćaju). Osim toga, jedna potencijalna necarinska prepreka za popravljavanje trgovinskih odnosa Srbije i Albanije je drugačiji nivo prilagođavanja EU propisima. Na primer, Albanija je prihvatila više od 14 hiljada EU standarda, dok je Srbija prihvatila manje od 3 hiljade. Stoga, u teoriji, neki od proizvoda iz Srbije ne bi mogli da budu izvezeni u Albaniju i obratno zahvaljujući različitim standardima proizvodnje.

Što se tiče spoljne trgovine, CEFTA 2006 metaforički predstavlja *svetlo na kraju tunela* za Srbiju koja ima veliki suficit sa CEFTA 2006 zemljama (više od 1,2 milijarde evra), dok sa mnogim drugim zemljama i zonama slobodne trgovine ima uglavnom deficite. Sa druge strane, Albanija se suočava sa deficitom u spoljnoj trgovini sa skoro svim stranim partnerima. Osim toga, 80% albanske trgovinske razmene je sa državama EU, i stoga je njen udeo u regionalnoj trgovini skoro beznačajan. Sa većim interesom za CEFTA 2006 i prilikama koje regionalna trgovina nudi, Albanija bi takođe mogla da poboljša svoj spoljno trgovinski bilans.

2) REPORT - From the session of the Working Group on Technical Barriers to Trade and Non-Tariff Barriers of the CEFTA 2006 Forum of Chambers, held on 9 November 2010, in Belgrade. www.pks.rs/LinkClick.aspx?fileticket=vjpxQ5nCIk%3D&tabi last accessed 12th July 2011

Pitanja i perspektive

Trgovina i ukupna ekonomska saradnja između Albanije i Srbije je u početnoj fazi. Etnički Srbi i Albanci (ne samo u okviru granica Srbije i Albanije) zajedno formiraju tržište od blizu 15 miliona potencijalnih potrošača, stoga, njihove vlade bi trebalo da razmisle o tome šta bi mogle da urade da dalje poboljšaju saradnju u budućnosti.

Albanija je jedno od najbrže rastućih tržišta za proizvode iz Srbije. Ali, u skladu sa "dobrim navikama Balkana", domaći političari često zanemaruju stvarnost – u ovom slučaju, obim trgovinske razmene – i ne ulažu napor u pitanja koja smatraju nevažnim. Ilustracije radi, izvoz Srbije u Tursku tokom 2010. godine je procenjen na blizu 90 miliona američkih dolara, ili drugim rečima – dve trećine izvoza Srbije u Albaniju. Ipak, politički odnosi sa Turskom su mnogo više naglašavani od strane srpskih političara i medija, pre svega što se saradnja sa Albanijom ne posmatra kao važna.

I Srbija i Albanija bi trebalo da razmišljaju strateški kako da zajednički iskoriste ovaj nagli napredak u trgovinskim odnosima kako bi povećali perspektivu za dalji razvoj obe zemlje. Takođe, da bi se osigurali stabilni i rastući trgovinski odnosi, neophodno je što više olakšati međusobnu trgovinu, tako da bi investitori i biznismeni u obe zemlje mogli da imaju jednake mogućnosti. Balansirana trgovina bi takođe dala zamah na duže staze za bolju političku saradnju. Najbolje evropsko iskustvo svedoči da isprepletani ekonomski interesi podstiču saradnju između partnera, i obično izazivaju takozvani "efekat preliivanja" (spill-over effect) na druge oblasti saradnje.

Osim toga, i Srbija i Albanija imaju ugovore o slobodnoj trgovini sa državama članicama Evropske zone slobodne trgovine (Norveška, Švajcarska, Lihtenštajn i Island), državama članicama EU i sa Turskom. Dalje, Srbija ima ugovore o slobodnoj trgovini sa Rusijom, Belorusijom i Kazahstanom, time otvarajući priliku za potencijalne međusobne investicije u zajedničkoj proizvodnji dobara i njihovog izvoza na treća tržišta.

Zaista, skorašnja dešavanja na putu prema EU bi trebalo da motivišu političare da podstiču bilateralnu ekonomsku saradnju u smisli potpune liberalizacije trgovine i ispunjavanja svih aspekata CEFTA 2006 ugovora, implementacije zajedničkih investicionih projekata, i intenziviranja drugih oblika saradnje koji bi mogli da doprinesu ekonomskoj i političkoj stabilnosti.

U zaključku, trgovinska saradnja između Srbije i Albanije je od posebne važnosti za obe države na nacionalnom, bilateralnom i regionalnom nivou. Ne samo da bi takva zajednička saradnja omogućila svakoj zemlji da poboljša svoj ekonomski razvoj i trgovinski bilans, kao i da privuče strane investicije, već bi takođe doprinela sveukupnoj političkoj saradnji, i poboljšanju međusobne percepcije.

Preporuke

1. Srbija treba da podstakne brže prihvatanje i implementaciju EU standarda, koji se odnose na važne nekarinske barijere za trgovinu sa Albanijom. Albanija je već jedna od najnaprednijih zemalja Zapadnog Balkana u smislu prilagođavanja i implementacije EU standarda i propisa.
2. U naporima da se dostigne bolji trgovinski balans, postoji jasna potreba za boljim predstavljanjem albanskih kompanija i proizvoda na srpskom tržištu. Jedan od načina bi bila organizacija Albanskih dana na glavnim sajmovima u zemlji, slično događaju Srpski dani koji je organizovan na Međunarodnom sajmu trgovine u Tirani i koji je pojačao izvoz Srbije u Albaniju tokom 2010. godine.
3. Neophodno je osigurati stalno prisustvo srpskih kompanija u Albaniji. Na primer, to bi moglo da se uradi kroz uspostavljanje prezentacionog salona/skladišta za proizvode iz Srbije. Ovo bi takođe moglo da se primeni i na albanske kompanije u Srbiji.
4. Srbija i Albanija bi trebalo da napreduju ka eliminaciji svih preostalih tehničkih i nekarinskih barijera koje nastavljaju da otežavaju njihovu međusobnu trgovinu. Ima nekoliko bilateralnih sporazuma između Srbije i Albanije koji bi trebalo da se potpišu i/ili implementiraju u bliskoj budućnosti, kao što je Sporazum o fitosanitarnim, sanitarnim i veterinarskim merama, Sporazum o carinskoj saradnji, Sporazum o vazдушnom saobraćaju i Međunarodni sporazum o drumskom transportu dobara i putnika.

5. Srbija i Albanija (kao i druge zemlje regiona) bi trebalo da osnuju zajednički poslovni savet sa zadatkom da promoviše direktne investicije, zajednička ulaganja i druge oblike ekonomske saradnje, tako da bi se poboljšala njihova međunarodna konkurentnost. Na primer, kroz zajedničke projekte, Albanija bi mogla da iskoristi ugovore o slobodnoj trgovini koje Srbija ima sa Rusijom i nekim drugim zemljama Zajednice nezavisnih država .
6. Srbija i Albanija bi trebalo da rade zajedno kako bi iskoristile sve mogućnosti koje nudi ugovor CEFTA 2006. Jedan od primera je dijagonalna kumulacija porekla, koja nudi priliku za zajedničku proizvodnju i izvoz dobara u treće zemlje.
7. Postoji dosta prostora za proširenje CEFTA 2006 aktivnosti i Srbija i Albanija bi trebalo da rade zajedno u cilju promocije tih dopuna. Zemlje regiona bi mogle, na primer, da sarađuju zajedno u sledećim oblastima: jačanje trgovine uslugama, saradnje investicionim agencijama i uspostavljanje koherentnost pravila konkurencije. Takođe bi trebalo da počnu da pripremaju teren za zaštitu intelektualne svojine na regionalnom nivou.