

Makroekonomska pozicija Hrvatske na jugoistoku Europe : trgovinski, investicijski i razvojni učinci

Vlahinić-Dizdarević, Nela

Authored book / Autorska knjiga

Publication status / Verzija rada: **Published version / Objavljena verzija rada (izdavačev PDF)**

Publication year / Godina izdavanja: **2006**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:192:077317>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-12-31**



SVEUČILIŠTE U RIJECI
EKONOMSKI FAKULTET

Repository / Repozitorij:

[Repository of the University of Rijeka, Faculty of Economics and Business - FECRI Repository](#)



makroekonomska
pozicija
HRVATSKE
jugoistočne
europ**pe**



TRGOVINSKI, INVESTICIJSKI I RAZVOJNI UČINCI

Nela Vlahinić - Dizdarević

NELA VLAHINIĆ-DIZDAREVIĆ

**MAKROEKONOMSKA POZICIJA
HRVATSKE NA JUGOISTOKU
EUROPE:**

Trgovinski, investicijski i razvojni učinci

RIJEKA, 2006.

074



JCM $\frac{349}{2009}$

152.012 R

UDŽBENICI SVEUČILIŠTA U RIJECI
MANUALIA UNIVERSITATIS
STUDIORUM FLUMINENSIS

SVE



Copyright © 2006.
NELA VLAHINIĆ-DIZDAREVIĆ
ISBN 953-6148-52-8

Prof. dr. sc. Nela Vlahinić-Dizdarević

**MAKROEKONOMSKA POZICIJA
HRVATSKE NA JUGOISTOKU
EUROPE:**

Trgovinski, investicijski i razvojni učinci



**EKONOMSKI FAKULTET U RIJECI
RIJEKA, 2006.**

Mojoj djeci, Nađi i Damiru

Prof. dr. sc. NELA VLAHINIĆ-DIZDAREVIĆ

**MAKROEKONOMSKA POZICIJA
HRVATSKE NA JUGOISTOKU EUROPE:
Trgovinski, investicijski i razvojni učinci**

Izdavač: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci

Izvršni izdavač: Futura d.o.o. Rijeka

Recenzenti:

Dr. sc. Ivan Boras, redoviti profesor
na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Rijeci

Dr. sc. Ivan Ferencak, redoviti profesor
na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u
Osijeku

Objavljivanje ovoga sveučilišnog udžbenika odobrilo je Povjerenstvo za
izdavačku djelatnost Sveučilišta u Rijeci
Odlukom – Klasa: 602-09/06-01/13, Ur. br.: 2170-57-05-06-3.

CIP – Katalogizacija u publikaciji
SVEUČILIŠNA KNJIŽNICA RIJEKA

UDK 339.5(497.5)
339.92(4-12)

VLAHINIĆ-DIZDAREVIĆ, Nela

**MAKROEKONOMSKA POZICIJA HRVATSKE NA
JUGOISTOKU EUROPE: Trgovinski, investicijski i razvojni
učinci** / Nela Vlahinić – Dizdarević. – Rijeka: Ekonomski fakultet u
Rijeci, 2006. – 132 str.; ilustr.; 21 cm (Udžbenici Sveučilišta u Rijeci
= Manualia Universitatis Studiorum Fluminensis)
Bibliografija. – Kazalo.

ISBN 953-6148-52-8

I. Vanjska trgovina - Hrvatska II.
Gospodarska suradnja - Europa, jugoistočna

110706074

ISBN 953-6148-52-8

PREDGOVOR

Prošlo je već desetljeće i pol od propasti socijalizma i početka bolnog razdoblja tranzicijskih reformi u svim zemljama istočne i jugoistočne Europe. Neke zemlje bile su uspješnije i već sredinom 90-tih godina prošlog stoljeća izašle iz tranzicijske depresije, što je 2004. godine rezultiralo njihovim ulaskom u punopravno članstvo Europske unije. One druge, uglavnom na jugoistoku Europe, opterećene ratom, političkim i ekonomskim nestabilnostima nepovratno su izgubile desetljeće gospodarskog razvoja.

Ova je knjiga rezultat višegodišnjeg istraživanja autorice o makroekonomskoj pozici Hrvatske u okruženju jugoistočne Europe, posebno s trgovinskog, investicijskog i razvojnog aspekta. Cjelokupno istraživanje polazi od karakteristika malih zemalja s obzirom da su ove zemlje male ekonomije, prema ekonomskom i demografskom kriteriju (s izuzetkom Rumunjske), što bitno definira njihove mogućnosti uključivanja u međunarodne tijekove roba, usluga i kapitala. Ekonomska problematika malih zemalja relevantna je teorijska podloga za daljnju analizu i stoga što je raspadom bivše Jugoslavije došlo do transformacije regionalnih ekonomija u niz novonastalih nacionalnih ekonomija, a taj proces bitno je izmijenio makroekonomske pretpostavke uključivanja ovih zemalja u svjetsku ekonomiju.

Knjiga nudi komparativnu makroekonomsku analizu hrvatskog gospodarstva i ostalih zemalja jugoistočne Europe koje se nalaze u različitim fazama pristupanja Europskoj uniji. S obzirom da sve ove zemlje vide svoju budućnost u Europskoj uniji, ovo djelo daje i neke zaključke o tome što bi Hrvatska trebala činiti i kako se postaviti na putu ulaska u EU. Sve ove zemlje potpisnice su Pakta o stabilnosti te su preuzele obvezu regionalne suradnje, a u vrijeme kad je ova knjiga bila već napisana, intenzivirale su se rasprave i kontroverze o stvaranju zone slobodne trgovine na jugoistoku Europe, tzv. proširena CEFTA. Knjiga daje i analizu dosadašnjih i procjenu budućih učinaka međusobne trgovine te analizu koristi i troškova stvaranja zone slobodne trgovine na jugoistoku Europe.

Knjiga je namijenjena studentima diplomskog i poslijediplomskog studija ekonomskih fakulteta na kojima se izučava navedena problematika, ali i svima zainteresiranima za ovu aktualnu problematiku.

Izdavanje knjige ne bi bilo moguće bez potpore moje obitelji, kolega, prijatelja i studentice – demonstratorice Marije Džaja, koja mi je svesrdno pomogla u tehničkoj obradi teksta.

Posebnu zahvalnost dugujem recenzentima prof. dr. sc. Ivanu Borasu s Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Rijeci i prof. dr. sc. Ivanu Ferencaku s Ekonomskog fakulteta Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku za korisne sugestije i savjete pri izradi ove knjige. Također, iskreno zahvaljujem i prof. dr. sc. Ratku Zeleniki koji mi je bio dobronamjerni kritičar i savjetnik.

U Rijeci, travanj 2006.

Nela Vlahinić - Dizdarević

KAZALO

	Stranica
PREDGOVOR	IX
KAZALO	XII
1. UVOD	1
2. TEORIJSKA ANALIZA KONKURENTSKE POZICIJE MALIH ZEMALJA	5
2.1. Komparativne prednosti u funkciji stjecanja konkurentne sposobnosti	6
2.2. Ekonomske specifičnosti malih zemalja	9
2.2.1. Posebnosti proizvodnih čimbenika malih zemalja	9
2.2.2. Karakteristike dijamanta konkurentskih prednosti malih zemalja	11
2.2.3. Učinci ekonomije obujma	11
2.2.4. Diverzificiranost malih zemalja	12
2.2.5. Specijalizacija malih zemalja	12
2.2.6. Trgovinska otvorenost malih zemalja	13
2.3. Internacionalizacija kao uvjet konkurentnosti	14
2.4. Trgovinska orijentacija i utjecaj trgovinskih strategija na makroekonomske performanse malih zemalja	16
2.4.1. Utjecaj uvozne supstitucije i zaštite domaćeg tržišta	17
2.4.2. Učinci izvozne strategije na makroekonomske performanse malih zemalja	19
2.4.3. Strategija regionalnog integriranja i male zemlje	21
3. MAKROEKONOMSKA POZICIJA HRVATSKE I OSTALIH ZEMALJA JUGOISTOČNE EUROPE	29
3.1. Stupanj razvoja i razina konvergencije	29
3.2. Makroekonomska kretanja u zemljama jugoistočne Europe	32
3.3. Učinci stabilizacijskih politika u zemljama jugoistočne Europe	34

3.4. Makroekonomske performanse tzv. «ranih» i «kasnijih» reformatora	39
3.5. Utjecaj privatizacije na konkurentnost gospodarstva s osvrtom na Hrvatsku	40
4. INTRAREGIONALNA TRGOVINA NA JUGOISTOKU EUROPE I POZICIJA HRVATSKE	45
4.1. Struktura hrvatskog izvoza i uvoza	45
4.2. Intraregionalna trgovina: aktualno stanje	48
4.3. Rezultati gravity modela za jugoistočnu Europu	51
4.4. Trgovinska politika Europske unije prema zemljama jugoistočne Europe	53
5. STRANE DIREKTNE INVESTICIJE U ZEMLJAMA JUGOISTOČNE EUROPE	59
5.1. Performanse stranih direktnih investicija	59
5.2. Determinante stranih direktnih investicija	68
6. STATIČKI I DINAMIČKI UČINCI ZONE SLOBODNE TRGOVINE ZEMALJA JUGOISTOČNE EUROPE	81
6.1. Teorijska razmatranja statičkih i dinamičkih učinaka regionalnih integracija «Jug-Jug»	81
6.2. Očekivani statički učinci	86
6.3. Očekivani dinamički učinci	89
6.4. Regionalna suradnja kao poticaj razvoju	91
LITERATURA	95
POPIS TABLICA	105
POPIS GRAFIKONA	107
POPIS SHEMA	107
KAZALO POJMOVA	109
KAZALO KRATICA	111
BILJEŠKA O AUTORICI	117

1. UVOD

Jugoistočna Europa je regija koja se u širem smislu sastoji od sedam zemalja koje su obuhvaćene Paktom o stabilnosti, a to su Albanija, Bosna i Hercegovina, Bugarska, Hrvatska, Makedonija, Rumunjska te Srbija i Crna Gora. U užem smislu, jugoistočna Europa sastoji se od pet zemalja: četiri zemlje nastale raspadom bivše Jugoslavije te Albanije. Za ovu grupu zemalja često se koristi i termin Zapadni Balkan, no on nije preferiran u Hrvatskoj zbog negativnih političkih konotacija.

Radi se o tranzicijskim zemljama koje su tijekom 90-tih godina prošlog stoljeća bile suočene s političkim i ekonomskim nestabilnostima, sukobima te tzv. tranzicijskom depresijom koja je bila znatno dublja i dugotrajnija od one u zemljama srednje i istočne Europe. Od 2000. godine započinje razdoblje gospodarskog rasta u svim zemljama regije te nešto povoljnijih makroekonomskih pokazatelja, iako su još uvijek zemlje suočene s visokom nezaposlenošću te visokim deficitima trgovinske i tekuće bilance.

Pozicija Hrvatske je specifična; njen BDP p/c od 6.400 USD dva i pol puta je viši od drugog po redu BDP p/c Rumunjske i tri i pol puta viši od onog najnižeg Albanije. Svi ostali razvojni indikatori također upućuju na znatno viši stupanj razvoja Hrvatske te na divergentan razvoj ove regije. S obzirom da inicijative Europske unije svrstavaju Hrvatsku među zemlje jugoistočne Europe, cilj je analizirati ekonomsku poziciju Hrvatske u okviru regije, posebice trgovinske, investicijske i razvojne učinke. Naime, uz to što je najrazvijenija zemlja regije, Hrvatska je i relativno značajno izvozno orijentirana prema zemljama regije, posebice prema Bosni i Hercegovini, a sve više i prema Srbiji i Crnoj Gori, dok je intraregionalna uvozna usmjerenost vrlo niska. Mogućnosti povećanja intraregionalne trgovine su značajne, što potvrđuje i nedavno objavljena studija Svjetske banke koja na temelju rezultata gravity modela predviđa rast intraregionalne trgovine. Najveće ograničenje je struktura trgovine koja je dominantno interindustrijska, što povećava protekcionističke pritiske te sužuje potencijalni rast.

Hrvatska treba iskoristiti svoje prednosti u okviru jugoistočne Europe, prvenstveno mislimo na viši stupanj razvoja, relativno

uspješnije provođenje ekonomskih reformi što je čini interesantnijom za strane direktne investicije, jače diverzificiranu gospodarsku i izveznu strukturu te zajedničku povijest u okviru bivše Jugoslavije, zbog čega mnoge od prije poznate robne marke mogu lakše savladati uvozne barijere na tržištima susjednih zemalja. Iskorištavanjem ovih prednosti i povećanjem izvoza unutar regije, Hrvatska može realizirati i značajne razvojne učinke. Dosadašnji model razvoja temeljen na rastućoj domaćoj potrošnji dostigao je svoje granice i daljnji razvoj hrvatskog gospodarstva moguć je samo ukoliko je temeljen na izveznoj ekspanziji. Naravno, primarna orijentacija Hrvatske jest prema Europskoj uniji, što je i formalizirano nedavnim dobivanjem statusa kandidata i otvaranjem pregovora, no to nikako ne isključuje ekonomsku orijentaciju i prema regiji jugoistočne Europe, gdje Hrvatska treba iskoristiti svoje potencijale.

Knjiga je podijeljena na četiri poglavlja. Prvo poglavlje pod nazivom Teorijska analiza konkurentske pozicije malih zemalja daje teorijsku podlogu ekonomskih specifičnosti te konkurentskih prednosti i ograničenja malih zemalja zbog toga što se sve zemlje jugoistočne Europe mogu svrstati u male zemlje, kako po demografskom (jedini izuzetak je Rumunjska), a svakako po ekonomskom kriteriju. S obzirom da male ekonomije imaju određene specifičnosti zbog čega imaju drugačije pretpostavke uključivanja u svjetske trgovinske, investicijske i financijske tijekove, teorijska analiza obrađuje ekonomske specifičnosti malih zemalja te utjecaj najvažnijih trgovinskih strategija na makroekonomske performanse malih ekonomija.

Drugo poglavlje pod nazivom Makroekonomska pozicija Hrvatske i ostalih zemalja jugoistočne Europe obrađuje makroekonomsku poziciju zemalja jugoistočne Europe, s posebnim osvrtom na njihov dostignuti stupanj razvoja, razinu konvergencije te izbor i rezultate politike makroekonomske stabilizacije tijekom 90-tih, zbog čega su neke zemlje bile uspješnije od drugih.

Treće poglavlje pod nazivom Intraregionalna trgovina na jugoistoku Europe i pozicija Hrvatske posvećeno je intraregionalnoj trgovini u jugoistočnoj Europe, aktualnom stanju te potencijalima, koji se mogu procijeniti na temelju gravity modela. Detaljnije se istražuje trgovinska struktura i usmjerenost izvoza i uvoza Republike Hrvatske.

Četvrto poglavlje pod nazivom Stane direktne investicije u zemljama jugoistočne Europe obrađuje uključenost zemalja jugoistočne Europe u tijekove stranih direktnih investicija analizirajući performanse prema različitim kriterijima. Posebno se istražuju determinante koje su imale utjecaj na priliv direktnog kapitala u ove zemlje.

Peto poglavlje pod nazivom Statički i dinamički učinci zone slobodne trgovine zemalja jugoistočne Europe posvećeno je statičkim i dinamičkim učincima stvaranja zone slobodne trgovine na jugoistoku Europe temeljem mreže bilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini između ovih zemalja. Naime, svih sedam zemalja jugoistočne Europe, potpisnice Pakta o stabilnosti, potpisale su Memorandum o razumijevanju kojim se obvezuju liberalizirati međusobnu trgovinu kroz potpisivanje bilateralnih trgovinskih sporazuma. Ova mreža trgovinskih sporazuma de facto predstavlja stvaranje zone slobodne trgovine na jugoistoku Europe. Ovaj model zapravo je model proširene CEFTA-e, koji za Hrvatsku predstavlja znatno prihvatljivije rješenje od zone slobodne trgovine između pet zemalja Zapadnog Balkana. Naime, CEFTA je nakon najnovijeg proširenja Europske unije 2004. godine ostala na samo tri članice (Bugarska, Hrvatska i Rumunjska), a proces proširenja na ostale zemlje jugoistočne Europe bitno je usporen i otežan relativno strogim uvjetima za ulazak u članstvo ove trgovinske zone (članstvo u WTO-u i potpisan Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju). Daljnje proširenje CEFTA-e moguće je uz snižavanje uvjeta, što je i prijedlog Republike Hrvatske, kojoj ova asocijacija daleko više odgovara od znatno uže trgovinske asocijacije Zapadnog Balkana, kako zbog vrlo ograničenog ekonomskog prostora, tako i zbog negativnih političkih konotacija koje bi možda mogle i usporiti put Hrvatske u punopravno članstvo Europske unije. Stoga peto poglavlje ove knjige istražuje učinke jedne takve zone slobodne trgovine na jugoistoku Europe koja bi obuhvatila svih sedam zemalja koje će različitom dinamikom ući u Europsku uniju. Na temelju teorijskih saznanja o učincima zone slobodne trgovine između zemalja u razvoju procijenit će se mogući učinci u ovom dijelu Europe.

2. TEORIJSKA ANALIZA KONKURENTSKE POZICIJE MALIH ZEMALJA

Iako je već na prvi pogled jasno da su pretpostavke međunarodne konkurentnosti i uvjeti uključivanja malih i velikih zemalja u svjetsku trgovinu bitno drugačiji te da gospodarske dimenzije i ekonomska snaga osiguravaju velikim zemljama određene potencijalne prednosti u odnosu na male zemlje, nikad kao danas položaj malih zemalja u svjetskoj trgovini nije više ovisio o njima samima i njihovoj sposobnosti da adekvatno odgovore na promjene u svjetskoj ekonomiji. Dapače, brojna istraživanja pokazuju da je relativna pozicija malih zemalja na svjetskom tržištu ojačala te da liberalizacija međunarodne razmjene, sve veći stupanj internacionalizacije i suvremene tehnološke promjene pružaju mogućnost malim zemljama da kompenziraju svoja ograničenja.

Premda je u ekonomskoj literaturi opće prihvaćen termin “male zemlje”, on nije točno definiran. Naime, razni autori koriste različite kriterije za definiranje veličine zemlje. Zemljopisna veličina svakako je najstariji kriterij koji proizlazi iz klasične ekonomske teorije i njenih postavki baziranih na dva osnovna čimbenika: zemljištu i radu. Demografski kriterij znatno je pogodniji, jer veličina populacije neposredno utječe na veličinu domaće potražnje te uvjetuje raspoloživost radnosposobnog stanovništva kao proizvodnog čimbenika. Iako su razni autori različito definirali male zemlje, najčešće se uzima granica od 10 milijuna stanovnika.

Broj stanovnika najčešće se koristi kao mjerilo veličine zemlje, ponajviše zbog svoje jednostavnosti, iako mu je osnovni nedostatak što ne odražava dovoljno ekonomsku dimenziju veličine zemalja. Iako se većina suvremenih ekonomista slaže u tome da je ekonomski kriterij adekvatan dodatni indikator, a najčešće se koristi veličina GDP-a, optimalan bi bio kombinirani kriterij koji bi odražavao ekonomsku veličinu zemlje i raspoloživost kapitalom izraženu kroz veličinu GDP-a, demografsku veličinu i raspoloživost ljudskih resursa izraženu kroz broj stanovnika te zemljopisnu veličinu zemlje i raspoloživost prirodnim resursima definiranu kroz ukupnu površinu.¹

¹ Takav kombinirani kriterij (tzv. agregirana veličina zemlje) uzeo bi u obzir udio zemlje u svjetskom bruto domaćem proizvodu, udio stanovništva u ukupnom broju stanovnika te udio površine zemlje u ukupnoj površini svijeta, gdje bi najveći ponder bio za ekonomski, a najmanji za geografski kriterij. Vidi Damijan, 1996.

2.1. Komparativne prednosti u funkciji stjecanja konkurentske sposobnosti

Iako je Heckscher-Ohlinova teorija vanjske trgovine dijelom i' danas prihvaćena među ekonomskim teoretičarima, ipak ostaju određene praznine koje ne mogu objasniti neke novije promjene u konkurentskoj poziciji pojedinih zemalja, a tendencija izjednačavanja raspoloživosti proizvodnih čimbenika, posebice u razvijenim zemljama, mogla bi značiti sve manju relevantnost Heckscher-Ohlinove teorije u budućnosti.

Klasična i neoklasična teorija nisu uspjele odgovoriti na nekoliko pitanja. Prvo, sve veća sličnost u raspoloživosti čimbenika u razvijenim zemljama trebala bi, prema predviđanjima Heckscher-Ohlinove teorije, rezultirati sve manjom međusobnom trgovinom. No, podaci ukazuju na drugačije tendencije. Štoviše, trgovina između razvijenih zemalja porasla je od 45% 1963. na 55% 1991. godine, a najveći dio odnosi se na intraindustrijsku trgovinu.² Ona prevladava u industrijama koje karakterizira ekonomija obujma i gdje dominira manji broj velikih poduzeća (oligopolna situacija), a najčešće se radi o trgovini diferenciranih proizvoda. Istraživanja su potvrdila da je stupanj intraindustrijske trgovine viši ukoliko se trgovina odvija između susjednih, odnosno geografski bližih zemalja te se povećava s porastom GNP p/c.³ S druge strane, intraindustrijska trgovina između razvijenih i zemalja u razvoju uglavnom je skromna i odvija se u skladu sa zaključcima Heckscher-Ohlinove teorije.

Drugi nedostatak Heckscher-Ohlinove teorije jest neadekvatno teorijsko objašnjenje sve većeg udjela tzv. znanjem-intenzivnih (knowledge-intensive) proizvoda u svjetskoj trgovini. Proces transformacije znanja, odnosno istraživanja i razvoja (R&D) u

² Stupanj intraindustrijske trgovine, mjereno tzv. Grubel-Lloydovim indeksom, u zemljama s visokim dohotkom kreće se između 60% i 80%. Podaci prema: Culem, C. and Lundberg, L., 1986., The product pattern of intra-industry trade: stability among countries and over time, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122, 1.

³ Do takvih saznanja došli su brojni autori: Balassa, B., 1986., Intra-Industry Specialization. A Cross-Country Analysis, *European Economic Review*, 30, 27-42 str.; Balassa, B. and Bauwens, L., 1988., The Determinants of Intra-European Trade in Manufactured Goods, *European Economic Review*, 32, 1421-1437.; Dulum, B. et.al., 1991., The Intra-Industry Trade of Denmark and Ireland-A Comparison, *Striffserie*, K. nr. 15, Department of Economics, The Aarhus School of Business i drugi.

proizvode koji će biti konkurentni na međunarodnom tržištu ne može biti prepušten isključivo tržištu i slobodnoj konkurenciji. Komparativne prednosti u proizvodnji ovakvih proizvoda izrazito su dinamične, a samo se dio može objasniti različitom raspoloživošću znanja između zemalja. Drugi dio objašnjenja nalazi se u odgovarajućoj industrijskoj i trgovinskoj politici koja može predvidjeti promjene u komparativnim prednostima pojedinih industrija u sljedećim godinama.

Japan u 60-tim godinama s nedostatkom prirodnih resursa i kapitala, a uz obilje jeftine radne snage, prema relevantnim teoretskim postavkama, mogao je maksimizirati svoj dohodak jedino specijalizacijom u proizvodnji i izvozu radno-intenzivnih proizvoda. Državna intervencija u izboru i poticanju nekih drugih, posebice tehnološki-intenzivnih sektora, trebala je rezultirati suboptimalnom alokacijom resursa. Na primjeru Japana, a kasnije istočnoazijskih "tigrova", posebice J. Koreje, te još nekih relativno malih ekonomija koje nisu imale obilje prirodnih, odnosno naslijeđenih proizvodnih čimbenika, pokazalo se da je upravo uloga državnih institucija neophodna u definiranju odgovarajuće strategije koja će potaknuti i unaprijediti konkurentnost pojedinih sektora, a tako i konkurentnost cjelokupnog gospodarstva.

Rasprave o konkurentnosti poduzeća, pojedinih industrija i na koncu nacionalnih ekonomija postaju aktualne u 80-tim godinama potiskujući komparativne prednosti kao isključivo makroekonomski pojam. Konkurentne prednosti imaju mikroekonomsko značenje, odnosno konkurentnost proizlazi iz unutrašnjih, poduzetničkih elemenata. Otuda i osnovna dilema u definiranju i objašnjenju konkurentnosti: je li konkurentnost rezultat unutrašnjih čimbenika na koje poduzeće može samo utjecati i tako unaprijediti svoj položaj na međunarodnom tržištu, ili ona uključuje i potporu države. U svezi s navedenim razlikuju se i definicije konkurentnosti od one koja određuje međunarodnu konkurentnost kao sposobnost poduzeća da na inozemnom tržištu posluje s dobiti bez državne potpore do definicije makrokonkurentnosti koja uključuje ekonomsku politiku zemlje.

Kontroverznost ove tematike dodatno je potencirana promjenama u karakteru tržišnih struktura tijekom 80-tih godina i sve intenzivnijoj oligopolizaciji svjetskog tržišta. Oligopolna struktura

međunarodnog tržišta predstavlja konceptualni okvir novih trgovinskih teorija i teorije strateške trgovinske politike, a rasprave o industrijskoj politici i izboru "nacionalnih šampiona" povezuju se s konkurentnošću nacionalnih ekonomija. Uzimajući u obzir stavove za i protiv inkorporiranja državnog intervencionizma u definiranje konkurentnosti čini se da se koncept konkurentnosti u današnjim uvjetima na međunarodnom tržištu ipak zasniva na širem poimanju konkurentskih prednosti koje uključuju i ekonomsku politiku zemlje, a posebice trgovinsku i industrijsku politiku.

Nameće se i pitanje o uključivanju konkretnije potpore države kao što su subvencije i neke specifične beneficije za koje se zalažu zagovornici intervencionizma i strateške trgovinske politike. Iako odgovor nije jednoznačan, pojam konkurentnosti treba uz uže poduzetničke elemente obuhvatiti i opće uvjete poslovanja kao što su tečajna i porezna politika, odnosno aktivnu ulogu države u kreiranju poticajnog makroekonomskog okruženja. Posebne mjere državnog intervencionizma kao što su subvencije ne bi trebalo uključiti u navedenu definiciju.

Jednu od novijih polemika o značenju i karakteristikama konkurentnosti pokrenuli su Krugmanovi stavovi objavljeni u njegovije dvije novije knjige⁴. Njegova osnovna teza jest da je konkurentnost mikroekonomski pojam, odnosno da države nisu poduzeća te da ne mogu međusobno konkurirati, a apliciranje koncepta konkurentnosti na razini nacionalnih ekonomija vodi u protekcionizam, pa i trgovinske ratove. Iako neka obrazloženja ove teze stoje, ipak se smatra da konkurentna poduzeća čine konkurentsku sposobnost pojedine države na međunarodnom tržištu te da je opravdano govoriti o konkurentnosti kako poduzeća, pojedinih industrija, pa tako i nacionalnih ekonomija.

Zbog neadekvatnosti i ograničenja teorije komparativnih prednosti, koja je dominirala do kraja 70-tih godina, suvremena teorija međunarodne razmjene počiva na konkurentskim prednostima, čije je osnovno polazište formiranje strategije za unapređenje međunarodne konkurentnosti. Dakle, komparativne

⁴ Krugman, P.: *Peddling Prosperity: Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*, W.W. Norton and Co., New York, 1994. i Krugman, P.: *Pop Internationalism*, The MIT Press, Cambridge, Mass., London, 1996.

prednosti nikako nisu sinonim za konkurentnost. Osim navedenih razlika, mogu se dodati još neke. Prema Lafayu (Lafay, 1992., str. 211.) konkurentnost se može uspoređivati između zemalja za određeni proizvod, dakle promatra se koja je zemlja konkurentnija u proizvodnji istog proizvoda, dok se komparativne prednosti uspoređuju između proizvoda za određenu zemlju, dakle za koji proizvod zemlja ima izražene komparativne prednosti. Suštinska je razlika i u tome što se na konkurentnost može utjecati u kraćem roku promjenama u makroekonomskoj politici, posebice promjenom realnog deviznog tečaja, dok su komparativne prednosti rezultat strukturnih, znatno dužih i dugoročnih promjena.

2.2. Ekonomske specifičnosti malih zemalja

Istražujući poziciju malih zemalja, može se zaključiti da su male ekonomije suočene s određenim ograničenjima u odnosu na velike zemlje, no da upravo zbog svoje veličine mogu iskoristiti neke potencijalne prednosti i mogućnosti koje im se pružaju. Analiza je ukazala na slijedeće specifičnosti malih zemalja.

2.2.1. Posebnosti proizvodnih čimbenika malih zemalja

Relativno manja raspoloživost proizvodnih čimbenika, počevši od prirodnih resursa, radne snage do kapitala, a posebice sredstava za istraživanje i razvoj. Prirodni resursi su u globalu nedovoljni za malu zemlju, odnosno ne mogu biti raznovrsni na relativno malom geografskom području, iako oni, sami po sebi, bez nekog drugog poticaja ne mogu u današnje vrijeme biti primaran čimbenik gospodarskog razvoja. Potvrdu te teze dalo je istraživanje Sachs i Warnera (Sachs, Warner, 1995.) koje je pokazalo da su u periodu od 1971. do 1989. više stope rasta ostvarile države koje nemaju veliku raspoloživost prirodnih resursa. Zemljopisni se položaj također se može promatrati kao prirodni resurs, a manja površina znači i manju prednost domaćih proizvođača u odnosu na inozemnu konkurenciju zbog manjih transportnih troškova uvezene robe. (Streeten, 1993., str. 198.) Drugi proizvodni čimbenik - radna je snaga, također, relativno neraspoloživ, jer već prema samoj definiciji mala zemlja ima mali broj stanovnika, pa prema tome i manji broj radnosposobnog stanovništva. Ipak, sama kvantiteta daleko je

manje važna od kvalifikacijske strukture. Male zemlje su sposobne osigurati dobro osnovno i srednje obrazovanje, međutim često su suočene s problemima pri stvaranju kvalitetnih visokoobrazovnih institucija upravo zbog realne ograničenosti ljudskih potencijala.

Mala zemlja je također u nepovoljnijoj poziciji po pitanju povećanja kvalitete radne snage koja se potiče kroz učenje uz rad (learning by doing) i učenje kroz upotrebu (learning by using) zbog nedovoljne proizvodne diverzifikacije. Kapital je također kod većine malih zemalja relativno neraspoloživ u nacionalnim okvirima, međutim u današnje vrijeme velike mobilnosti svih proizvodnih čimbenika, a ponajviše kapitala, za zemlju je vrlo bitna mogućnost pribavljanja kapitala po povoljnim uvjetima. Tržišno kretanje kapitala prema malim zemljama može biti za njih manje povoljno jer vlasnici kapitala, a posebice se to odnosi na privatni tj. poduzetnički kapital, imaju često apriori negativan stav o sposobnostima male zemlje da redovno servisira svoj dug. Zbog toga kreditori ponekad zahtijevaju posebnu premiju za posuđivanje ili ulaganje kapitala u malu državu. Istraživanje i razvoj (R&D) danas su neophodan uvjet uspješnog uključivanja u svjetsku trgovinu te gospodarskog razvoja zemlje u cjelini.

Ekonomisti se slažu da je veličina zemlje vrlo bitna, možda čak i najvažnija, upravo na području znanstvenoistraživačkog rada. Čak i kada se radi o visokorazvijenim malim zemljama, pitanje je koliko mogu biti uspješne u uvođenju novih proizvoda na uskom domaćem tržištu, odnosno mogu li pokriti visoke istraživačke troškove u prvoj fazi kada je proizvodnja takvih proizvoda usmjerena uglavnom na domaće potrošače. Izvoz omogućuje postizanje učinaka ekonomije obujma, međutim obično nije čest slučaj da zemlja izvozi novi proizvod koji prije toga nije bio testiran na domaćem tržištu. Mala zemlja teško može postići učinke ekonomije obujma u proizvodnji, istraživanju i razvoju, organizaciji i marketingu bez intenzivne internacionalizacije. Ona mora prije od velike zemlje internacionalizirati svoju proizvodnju, a važan element internacionalizacije domaćih poduzeća je njihovo povezivanje i ulazak u mrežu velikih multinacionalnih kompanija, a na višem stupnju razvoja i formiranje domaćih multinacionalnih kompanija.

2.2.2. Karakteristike dijamenta konkurentskih prednosti malih zemalja

Male zemlje imaju relativno slab ukupni dijament konkurentskih prednosti. Prema Porteru (Porter, 1990.) dijament čini sveukupnost i interakcija svih determinanti: raspoloživosti proizvodnih čimbenika, uvjeta domaće potražnje, vezanih i podržavajućih industrija te strategije poduzeća, strukture i konkurencije. Nedovoljna raspoloživost proizvodnih čimbenika već je spomenuta, no ograničenja su prisutna i u drugim determinantama. Mala domaća potražnja svakako je nedostatak u onim industrijama koje zahtijevaju veliki obujam proizvodnje te u industrijama koje imaju visok udio R&D (technology-intensive and knowledge-intensive industries). Samo postojanje domaće potražnje nije dovoljno u stvaranju konkurentskih sposobnosti ukoliko struktura i karakteristike domaće potražnje nisu takvi da potiču stalno usavršavanje proizvodnje. Objektivna ograničenja za razvoj vezanih i podržavajućih industrija te ograničeni ekonomski prostor gdje ne može egzistirati veliki broj proizvođača, iz čega proizlazi veća sklonost malih zemalja prema monopolskim odnosno oligopolskim situacijama na domaćem tržištu, također utječu na slabljenje ukupnog dijamenta konkurentskih prednosti.⁵

2.2.3. Učinci ekonomije obujma

Ostvarenje učinaka ekonomije obujma u direktnoj je vezi s veličinom zemlje, odnosno veličinom domaćeg tržišta, što znači da male zemlje mogu realizirati ove učinke samo ako se značajnije orijentiraju na izvoz. Nemogućnost realizacije učinaka interne i eksterne ekonomije obujma prodajom samo na domaćem tržištu smanjuje cjenovnu konkurentnost, posebice u industrijama standardiziranih proizvoda. U slučaju male zemlje veća je vjerojatnost da će učinci interne ekonomije obujma rezultirati stvaranjem monopola zbog toga što usko domaće tržište omogućava samo malom broju poduzeća da u okviru iste industrije proizvode iznad minimalnog praga učinkovitosti.

⁵ Relevantnost Porterovog modela ipak je upitna za male zemlje jer nedovoljno uzima u obzir specifičnosti malih zemalja. Naime, za male zemlje je strana potražnja relativno važnija od domaće potražnje, kojoj Porter pripisuje veliku ulogu. Neki ekonomisti kao Rugman (Rugman, 1991) i Dunning (Dunning, 1991) napominju da se takav model previše oslanja na domaći dijament te da nedovoljno tretira ulogu stranih direktnih investicija (ulaznih i izlaznih) u stvaranju konkurentskih prednosti.

Međunarodna trgovina povećava tržište i utječe na ublažavanje, pa čak i poništavanje takvih monopolnih situacija, snizuje cijene i povećava globalnu efikasnost.⁶ Iako međunarodna razmjena omogućava iskorištavanje učinaka ekonomije obujma, ipak su njeni učinci skromniji na onim područjima gdje poduzeća stvaraju konkurentske prednosti na temelju ekonomije obujma specifičnih vlasničkih prednosti (organizacijske i tržišne sposobnosti, interna ekonomija obujma, specifično znanje koje nije moguće kodificirati itd.). (Svetličić, 1995., 392.). Učinci eksterne ekonomije obujma karakteristični su u industrijama koje su intenzivne znanjem i gdje se znanje brzo prenosi između međusobno konkurentskih poduzeća, bilo kao direktna informacija, bilo kroz migraciju stručne radne snage unutar iste industrijske grane. Ograničenja malih zemalja koja proizlaze iz njihove nedovoljne veličine opet se mogu znatno smanjiti izlaskom na strana tržišta, čime se povećava proizvodnja i snižavaju troškovi.

2.2.4. Diverzificiranost malih zemalja

Još jedno ograničenje malih zemalja odnosi se na njihovu nedovoljnu diverzificiranost, kako proizvodnu, tako i izvoznu, što rezultira visokom robnom i geografskom koncentracijom izvoza. Iako bi jedan od ciljeva ekonomske politike male zemlje trebao biti u stvaranju optimalne diverzifikacije proizvodnje i izvoza, posebice u smjeru produbljivanja klastera gdje jedan dio proizvodnji (ili usluga) već imaju izražene konkurentske prednosti, istraživanje Svjetske banke (World Bank, 2000., str. 11.) o malim zemljama pokazalo je da kontrakcija jedne dominantne aktivnosti u pravilu rezultira prelijevanjem resursa u drugu dominantnu aktivnost, a znatno rjeđe dovodi do veće diverzifikacije. Takva situacija povećava vanjskotrgovinske rizike i smanjuje pregovaračku poziciju male zemlje.

2.2.5. Specijalizacija malih zemalja

Izmijenjene okolnosti na svjetskom tržištu, koje su nastale kao posljedica sve intenzivnije globalizacije i liberalizacije trgovine, pružile su ipak i znatno veće mogućnosti malim ekonomijama.

⁶ Vlahinić-Dizdarević, N.: Male zemlje u tradicionalnoj teoriji međunarodne razmjene, Naše gospodarstvo, st. 3-4, Maribor, 1997., str. 237.

Suvremeni tehnološki razvoj relativno je umanjio značaj masovne proizvodnje standardiziranih proizvoda, koja se sve više zamjenjuje fleksibilnim proizvodnim sustavima koji optimalan obujam proizvodnje postižu kod manjih količina, što je prihvatljivo upravo za male zemlje zbog njihovih proizvodnih i ostalih karakteristika. Istodobno s procesima globalizacije i internacionalizacije može se uočiti i tendencija diferencijacije, odnosno sve veći udio diferenciranih proizvoda, što je malim zemljama pružilo mogućnost veće specijalizacije u okviru pojedinih tržišnih niša koje nisu zanimljive za velike zemlje. Sve izraženija potreba prilagođavanja proizvoda i usluga željama potrošača ("customization") dala je veće mogućnosti malim zemljama, kako u pogledu ciljanja tržišnih niša, tako i u pogledu uslužne specijalizacije.

2.2.6. Trgovinska otvorenost malih zemalja

Visoka trgovinska otvorenost malih zemalja predstavlja možda najvažniju dugoročnu prednost malih ekonomija zbog potrebe kontinuiranog unapređenja vlastite konkurentnosti. Brojna empirijska istraživanja kao npr. ono Adesa i Glaesera (1994.), Wacziarga (1997.) te Alesine i Wacziarga (1997.) dokazala su da male zemlje zbog svoje velike otvorenosti ostvaruju značajnije dinamičke koristi od trgovine nego što je to slučaj s većim zemljama.

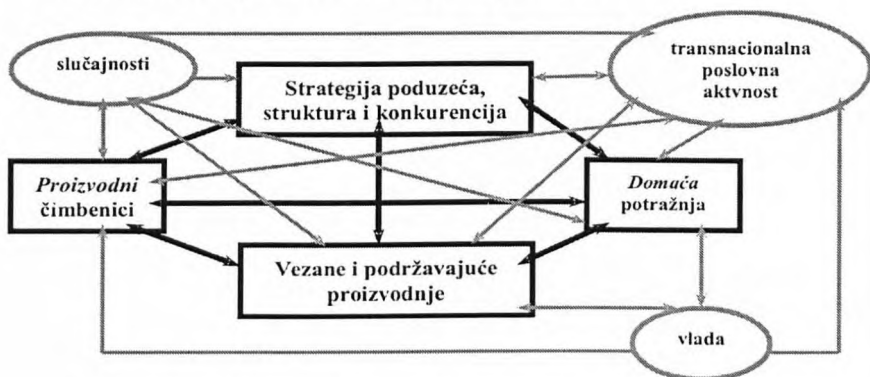
Povećanje stupnja otvorenosti ima relativno veću važnost upravo za male zemlje zbog slijedećeg:

- veća uvozna ponuda potiče konkurenciju, a time čini pritisak na povećanje kvalitete i sniženje cijena, što je posebice važno za male zemlje koje teže monopolskim situacijama⁸;
- povećanje izvoza način je proširenja ograničenog domaćeg tržišta i realizacija učinaka ekonomije obujma;
- veći izvoz rezultira efikasnijim korištenjem kapaciteta, čime se otvara prostor za sniženje troškova i efikasnije investicije, te
- veći stupanj otvorenosti omogućuje maloj zemlji bržu apsorpciju tehnologije iz razvijenijih zemalja pa time i brži gospodarski rast.

2.3. Internacionalizacija kao uvjet konkurentnosti

Porterov koncept konkurentskih prednosti upućuje na zaključak da su prednosti, bar što se tiče faktorskih uvjeta i domaće potražnje, ipak na strani velikih zemalja. Moglo bi se ustvrditi da Porterov “dijamant” zapravo polazi od pretpostavke velike zemlje te da nedovoljno zahvaća specifičnosti malih zemalja jer je za njih strana potražnja relativno važnija od domaće potražnje, kojoj Porter pripisuje veliku ulogu. Neki ekonomisti⁷ napominju da se takva analiza previše oslanja na domaći “dijamant” te da nedovoljno tretira ulogu stranih direktnih investicija (ulaznih i izlaznih) u stvaranju konkurentskih prednosti. Prema Dunningu, Porterov “dijamant” dopunjen je na sljedeći način (shema 1.).

Shema 1: Dopuna Porterovog “dijamanta”



Izvor: Dunning, op.cit., str. 140.

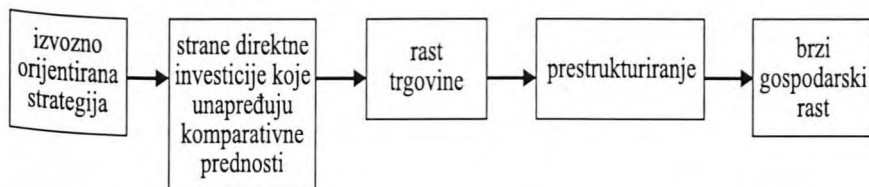
Dunning je Porterov model nadopunio sa stranim direktnim investicijama, odnosno s transnacionalnom poslovnom aktivnošću kao eksternom varijablom, posebice važnom kod malih zemalja. Pri tome radi razliku između ulaznih stranih investicija koje povećavaju i dinamiziraju konkurenciju na domaćem tržištu, olakšavaju

⁷Rugman, A.M.: Diamond in the Rough, Business Quarterly, Winter, Ontario, Canada, 1991.; Dunning, J.H.: The Competitive Advantage of Countries and Activities of Transnational Corporations, Transnational Corporations, Vol. 1, No. 1, 1991.

pristup inozemnim izvorima, posebice znanju i tehnologiji putem mreža afilijacija, omogućavajući pristup inozemnim klasterima, te izlaznih stranih direktnih investicija koje predstavljaju daljnju fazu u internacionalizaciji domaćeg poslovanja. Male zemlje trebaju se prije internacionalizirati prema vani, nego što je to slučaj s velikim zemljama, kako bi ostvarile minimalni prag učinkovitosti.

Učinci stranih direktnih investicija na dinamiku i strukturu međunarodne razmjene mogu se objasniti kao na shemi 2.

Shema 2: Poticanje trgovine pomoću stranih direktnih investicija



Izvor: Ozawa, T.: Foreign Direct Investment and Economic Development, Transnational Corporations, Vo. 1, No. 1, February, 1992., str. 43.

Ozawa temelji svoju povezanost s vanjskom trgovinom. Gospodarski razvoj je funkcija dinamičkih komparativnih prednosti koje nisu rezultat samo razlika u ponudi i potražnji među državama. Na njih utječu i razvojne razlike među gospodarstvima koje omogućavaju životni ciklus proizvoda, fazni razvoj i prestrukturiranje, razvojna strategija vanjske orijentacije uz odgovarajuću potporu države te poduzeća koja oblikuju svoje vlastite poduzetničke prednosti. To je dinamička paradigma razvoja koju potiču strane direktne investicije kroz jačanje uloge trgovine kao “lokomotive rasta”.

Ozawina paradigma razvojne uloge stranih direktnih investicija oslanja se na Kojiminu (Kojima, Ozawa, 1984.) makroekonomsku teoriju stranih direktnih investicija koja razlikuje pro-trgovinske i anti-trgovinske, odnosno strane direktne investicije koje stvaraju trgovinu i one koje imaju karakter uvozno-supstitutivnih. Pro-trgovinske investicije potiču izvoz i pozitivno utječu na blagostanje. Treba naglasiti da se ova teorija zapravo temelji na neoklasičnoj

teoriji komparativnih prednosti, odnosno na H-O-S teoriji raspoloživosti proizvodnih čimbenika, jer sukladno tim stavovima, zemlja treba investirati u ona područja koja raspolažu onim proizvodnim čimbenicima koji nisu raspoloživi u zemlji investitoru. Ovakva teorija bazirana uglavnom na neoklasičnim pretpostavkama međunarodne razmjene ne može objasniti onu trgovinu koja nastaje zbog iskorištavanja učinaka ekonomije obujma i diferencijacije proizvoda.

Svjetska trgovinska organizacija kao nasljednica GATT-a uspostavila je institucionalni okvir za međunarodno reguliranje stranih direktnih investicija u onom segmentu koji je povezan s međunarodnom razmjenom. Sporazum o stranim ulaganjima iz 1994. godine zahtijeva od članica WTO-a uklanjanje restriktivnih mjera za strana ulaganja kako se ne bi ograničavala međunarodna trgovina, što se prvenstveno odnosi na mjere koje nisu u skladu s obvezom o nacionalnom tretmanu.

OECD je već ranije regulirao neka pitanja stranih direktnih investicija kroz Deklaraciju i odluke o međunarodnim ulaganjima i multinacionalnim poduzetništvima te putem Kodeksa o liberalizaciji tijekova kapitala i nevidljivih transakcija. Međutim, izrazito brzi rast stranih direktnih investicija nametnuo je potrebu daljnjeg i suvremenijeg reguliranja ovog važnog segmenta međunarodnih ekonomskih odnosa.

2.4. Trgovinska orijentacija i utjecaj trgovinskih strategija na makroekonomske performanse malih zemalja

Tijekom posljednjih dvadesetak godina mnoge zemlje, posebice one manje razvijene, bile su suočene s potrebom prilagođavanja novim okolnostima u ukupnom svjetskom gospodarstvu. Jedna od najvažnijih pretpostavki takvog prilagođavanja odnosi se na restrukturiranje proizvodnje u cilju unapređenja konkurentskih sposobnosti na svjetskom tržištu, a izbor trgovinske strategije postaje ključni element procesa prilagođavanja.

Iako je podjela na samo dvije međusobno suprotne trgovinske strategije (uvoznu supstituciju i izvozno orijentiranu strategiju)

suviše simplificirana jer polazi od stajališta da su stimulacije izvoza i stimulacije uvoza negativno korelirane, one ipak predstavljaju dominantne strategije unutrašnje, odnosno vanjske orijentacije. Stoga će se u nastavku istražiti rezultati ovih dviju međusobno suprotnih, iako ne i isključivih, trgovinskih strategija na makroekonomske performanse malih zemalja te učinci strategije regionalnog integriranja, kao razvojne strategije koja bitno definira trgovinsku politiku i strategiju zemalja.

2.4.1. Utjecaj uvozne supstitucije i zaštite domaćeg tržišta

Rezultati uvozne supstitucije nisu bili povoljni na dugi rok niti za jednu zemlju koja ju je implementirala, a negativni učinci bili su brojni:

➤ Prvo, zaštita domaće "infant" industrije koja nikako da "sazrije", odnosno postane konkurentna svjetskoj industriji, rezultirala je permanentnom neefikasnošću u odnosu na svjetske standarde. Uzrok je upravo u toj stalnoj zaštiti i skrivanju iza visokih carina i drugih ograničenja, tako da je prvobitni cilj razvoja industrije postao prepreka daljnjem razvoju. Chenery i suradnici (Chenery, Robinson, Syrquin, 1986.) istraživali su utjecaj industrijalizacije na razvoj velikih i malih zemalja, te su na temelju ekonometrijskih modela došli do interesantnih rezultata: velike zemlje ranije implementiraju uvoznú supstituciju i imaju viši udio industrije u GDP-u od malih zemalja na istoj razini dohotka po stanovniku. Rezultati njihova istraživanja potvrđuju povijesna iskustva koja ukazuju da je uvozna supstitucija mnogo pogodnija za velike zemlje koje i unutar visoko zaštićenog domaćeg tržišta mogu ostvariti učinke ekonomije obujma.

Visoka zaštita domaćeg tržišta negativna je i zbog toga što onemogućava konkurentsko okruženje u zemlji, neophodno za porast kvalitete i sniženje cijena proizvoda. Ovo se odnosi na sve zemlje, s tom razlikom što je kod malih zemalja znatno manje prisutna konkurencija između domaćih proizvođača. Mala zemlja nema dovoljno ekonomskog "prostora" za brojne proizvođače, posebice u onim sektorima kod kojih se učinci ekonomije obujma postižu na višoj razini proizvodnje, te je veća mogućnost monopolskih, ili češće, oligopolskih situacija na domaćem tržištu. Zato mala zemlja mora imati vrlo nisku i selektivnu vanjskotrgovinsku zaštitu kako bi osigurala konkurentne uvjete za domaću proizvodnju.

➤ Druga negativna posljedica uvozne supstitucije odnosi se na smanjivanje izvoza. Naime, carinska zaštita u pravilu je praćena precjenjivanjem vrijednosti domaće valute. Učinci takvog nerealnog tečaja nepovoljni su jer povećavaju izvozne i smanjuju uvozne cijene, gledano u uvjetima domaće valute, a to utječe na pad izvoza i, ukoliko uvozna ograničenja nisu suviše restriktivna, na porast uvoza. Smanjenje vanjskotrgovinske razmjene nepovoljno se odražava posebice na male zemlje koje veliki dio svog društvenog proizvoda ostvaruju kroz izvoz. Politika precijenjenog tečaja domaće valute relativno pojeftinjuje stranu robu, a domaći proizvodi postaju skupi i nekonkurentni, što nužno, prije ili kasnije, ovisno o razini uvoznih ograničenja, vodi u deficit tekućeg dijela platne bilance. Budući da se deficit može pokriti kapitalnim transakcijama, odnosno zaduživanjem u inozemstvu i odljevom monetarnih rezervi, koje najčešće nisu dovoljne kod zemalja koje provode uvoznosupstitutivnu strategiju, može se izvesti zaključak da ova strategija ima tendenciju povećanja zaduženosti prema inozemstvu.

➤ Treće, u zaštićenu industriju prelijeva se dio dohotka iz poljoprivrednog i uslužnog sektora, što nepovoljno utječe na njihovu proizvodnju i izvoz. Budući da male zemlje najčešće ne posjeduju bogate sirovinske izvore, odnosno realno je pretpostaviti da na malom geografskom području ne mogu postojati raznovrsni i bogati izvori sirovina, što bi moglo dati snažan poticaj za razvoj prerađivačkih industrija, male zemlje bi svoje komparativne prednosti mogle tražiti u razvoju uslužnog sektora i izvozu usluga.

➤ Četvrto, stvara se distorzija u strukturi cijena na više načina: devizni tečaj tj. cijena strane valute niža je od realne, cijene poljoprivrednih proizvoda pod direktnom su kontrolom, cijene usluga također su niže od realnih, a cijena kapitala (kamatna stopa) također je niska, iako je kapital relativno oskudan proizvodni čimbenik u zemljama koje provode uvoznosupstitutivnu strategiju. Nadnice za nekvalificiranu radnu snagu u industrijskom sektoru više su od prosjeka, a zbog velikog priljeva otvara se problem viška radne snage i nezaposlenosti. Sve navedene distorzije cijena utječu na nerealnu raspodjelu akumulacije i suboptimalnu alokaciju resursa.

➤ Peta posljedica uvoznosupstitutivne strategije na ekonomiju malih zemalja odnosi se na povezanost uvozne supstitucije i kompleksnosti gospodarskog sustava. Naime, uvoznosupstitutivna

strategija razvoja po svojoj prirodi potiče razvoj kompleksnog gospodarstva, što posebice kod malih zemalja vodi ka suboptimalnom obujmu proizvodnje.

2.4.2. Učinci izvozne strategije na makroekonomske performanse malih zemalja

Makroekonomske implikacije izvozne strategije znatno su povoljnije za male zemlje jer se pokazalo da je vanjska orijentacija, odnosno visok stupanj otvorenosti zemlje prema inozemstvu najvažnija pretpostavka konkurentnosti malih zemalja. Istraživanje Svjetske banke (World Bank, 1996.) poistovjetilo je otvorenost s integracijom u svjetsku ekonomiju, a rezultati potvrđuju teorijska saznanja o pozitivnoj korelaciji vanjske orijentacije i gospodarskog razvoja. Naime, u periodu od 1970. do 1989. GNP p/c u otvorenim zemljama u razvoju rastao je po prosječnoj stopi od 4,5% godišnje, dok je kod zatvorenih zemalja u razvoju prosječna stopa iznosila samo 0,7%. Istraživanje Vamvakidisa (Vamvakidis, 1996.) proširilo je analizu na znatno duže promatrano razdoblje i došlo do zanimljivih rezultata. Pozitivna korelacija između otvorenosti i rasta u 70-tim i 80-tim godinama prošlog stoljeća nestaje u 50-tim i 60-tim, da bi postala negativna u 20-tim i 30-tim godinama 20. stoljeća. Vamvakidis stoga zaključuje da otvorenost ima pozitivne učinke onda kada su i ostale zemlje otvorene, dok u suprotnom povećava osjetljivost na eksterne šokove. Radeći distinkciju između malih i velikih zemalja, isti autor je opet došao do rezultata koji pokazuju da su male zatvorene ekonomije ostvarile niže stope rasta od velikih zatvorenih ekonomija.

Brojna druga empirijska istraživanja također su potvrdila teoretske zaključke o pozitivnom utjecaju izvozne orijentacije na uspješnost makroekonomskih pokazatelja, posebice na rast društvenog proizvoda, investicija, ukupne faktorske produktivnosti te pad inflacije. Implementacija izvozne strategije promovira konkurenciju, omogućava korištenje učinaka ekonomije obujma, kako internih, unutar poduzeća, tako i eksternih, eliminira ekonomske distorzije nastale kao rezultat državnih intervencija, utječe na optimalnu alokaciju resursa te potiče ekonomski rast.

Povećanje stupnja otvorenosti ima relativno veću važnost upravo za male zemlje zbog slijedećeg:

➤ veća uvozna ponuda potiče konkurenciju, a time čini pritisak na povećanje kvalitete i sniženje cijena, što je posebice važno za male zemlje koje teže monopolskim situacijama⁸;

➤ povećanje izvoza način je proširenja ograničenog domaćeg tržišta i realizacija učinaka ekonomije obujma;

➤ veći izvoz rezultira efikasnijim korištenjem kapaciteta, čime se otvara prostor za sniženje troškova i efikasnije investicije, te

➤ veći stupanj otvorenosti omogućuje maloj zemlji bržu apsorpciju tehnologije iz razvijenijih zemalja pa time i brži gospodarski rast.⁹

Uspoređujući specifičnosti malih zemalja u odnosu na znatno veće ekonomije, može se zaključiti da upravo male zemlje trebaju više inzistirati na trgovinskoj politici kao instrumentu unapređenja konkurentnosti. Pri tome prioritet trgovinske strategije malih zemalja treba biti poticanje izvoza, a ne zaštita domaće industrije pred stranom konkurencijom.

Zbog svoje visoke upućenosti na međunarodnu razmjenu malim zemljama odgovara slobodna trgovina i multilateralizam, odnosno nediskriminatorna i liberalizirana trgovinska politika, a implementacija takve trgovinske strategije nužno zahtijeva viši stupanj liberalizacije nego u slučaju regionalnog pristupa, odnosno članstva u određenoj regionalnoj integraciji. Prednost prve opcije je realizacija koristi globalne alokacije resursa i učinaka ekonomije obujma koje su potencijalno veće nego u slučaju regionalnog integriranja.

⁸Usko domaće tržište omogućava samo malom broju poduzeća u okviru iste industrije proizvodnju iznad minimalnog praga učinkovitosti.

⁹Do ovog zaključka došli su Grossman, Helpman i Edwards koji su na temelju modela doveli u vezu stupanj otvorenosti i tehnološki razvoj male zemlje. Vidi: Grossman, G. and Helpman, E.: *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, MIT Press, 1991. te Edwards, S.: *Trade Orientation, Distortions and Growth in Developing Countries*, *Journal of Development Economics*, 39(1), July 1992.

2.4.3. Strategija regionalnog integriranja i male zemlje

Regionalne integracije intenzivno se razvijaju nakon drugog svjetskog rata, kao rezultat dinamičnog tehničko-tehnološkog razvoja zbog kojeg su nacionalni okviri malih i srednjih zemalja postali preuski za konkurentno uključivanje u međunarodnu razmjenu i daljnji gospodarski razvoj. Ovaj oblik međunarodnih ekonomskih odnosa upravo u 90-tim godinama dostiže do sada neslućene razmjere, kada se gotovo više niti jedna zemlja ne nalazi izvan neke integracije, bilo da se radi tek o zoni slobodne trgovine, carinskoj uniji, zajedničkom tržištu ili najvišem stupnju međusobnog povezivanja u okviru monetarne i ekonomske unije.

Zagovornici regionalnih integracija naglašavaju ubrzavanje razvoja zemalja članica, a njihovi argumenti svode se na slijedeće:

- regionalne integracije stimuliraju ekspanziju industrijske proizvodnje na osnovi specijalizacije i ekonomije obujma;
- povećava se međusobna trgovina;
- poboljšavaju se uvjeti razmjene;
- povećava se efikasnost domaće privrede zbog inozemne konkurencije.

Formiranje regionalnih integracija i njihov upliv na položaj malih zemalja zanimljiv je s dva aspekta. Prvi se odnosi na učinke integracije na malu zemlju članicu, a drugi podrazumijeva utjecaj integracije na poziciju male zemlje koja je ostala izvan integracijskih procesa.

Male zemlje, posebice one razvijenije, životno su zainteresirane za slobodniji pristup na strana tržišta i veći stupanj liberalizacije vanjske trgovine. Multilateralno smanjenje carina i drugih vanjskotrgovinskih ograničenja, uglavnom putem GATT-a, nije do sredine 90-tih godina prošlog stoljeća dalo značajnije rezultate, iako se ne može negirati doprinos dosadašnjih pregovaranja unutar carinskih rundi. Čini se da je formiranje regionalnih integracija do sada jedini učinkoviti način smanjenja vanjskotrgovinskih barijera i restrikcija unutar većeg broja zemalja, stoga se taj oblik institucionaliziranja odnosa nudi kao najprihvatljiviji upravo za male zemlje.

Regionalne integracije imaju različite ciljeve, a otuda i različite pristupe međusobnom povezivanju, što rezultira i drugačijim integracijskim učincim. U teoriji i praksi ekonomskih integracija naglašavaju se razlike između konkurentskih i komplementarnih integracija, odnosno onih integracija u kojima su međusobno povezane zemlje koje raspolažu istim ili sličnim proizvodnim čimbenicima pa se nalaze na podjednakoj razini gospodarskog razvoja, te onih integracija gdje su zemlje dostigle različit stupanj razvoja, a proizvode i razmjenjuju različite proizvode.

Prije je prevladavala teza o prednosti komplementarnih integracija, ali se pokazalo da takve integracije vode samodovoljnosti i zatvaranju prema trećim zemljama. Ovaj negativan učinak ima svoju podlogu u teoriji ekonomskih integracija, odnosno u tezi da komplementarne integracije minimiziraju učinak stvaranja trgovine (trade-creation efekt), a maksimiziraju učinak skretanja trgovine (trade-diversion efekt). Prednost konkurentskih integracija, čije su članice podjednako razvijene, proizlazi i iz poznate Linderove teze da je razmjena između zemalja na podjednakom stupnju razvoja (mjereno visinom društvenog proizvoda per capita) znatno veća nego razmjena među nacionalnim ekonomijama koje se po tom kriteriju razlikuju.

Integracija zemalja s međusobno konkurentskim gospodarskim strukturama i podjednakim stupnjem razvoja generira intenzivnu intraindustrijsku trgovinu koja se bazira na ekonomiji obujma i diferencijaciji proizvoda. Stav o pozitivnim učincima integriranja međusobno konkurentskih ekonomija prevladava u teoriji integracija još od vremena Vintera do danas. Naime, konkurentska gospodarstva imaju sličnu proizvodnu strukturu, ali i razlike u troškovima proizvodnje. Uklanjanjem carina poništavaju se razlike i povećava produktivnost, odnosno troškovi proizvodnje približavaju se razini najefikasnijeg proizvođača u okviru integracije, pri čemu treba očekivati porast međusobne trgovine temeljem veće specijalizacije. Trgovina između međusobno konkurentskih ekonomija ima karakter intraindustrijske trgovine koja je doživjela neviđen rast, sasvim suprotno tumačenjima Hechscher-Ohlinove teorije. Radi se o trgovini istih grupa proizvoda, u pravilu visokodiferenciranih proizvoda, koji se razmjenjuju između razvijenih zemalja. Brojna

istraživanja¹⁰ potvrdila su da stupanj intraindustrijske trgovine (mjereno Grubel-Lloydovim indeksom) za razvijene zemlje iznosi između 60 i 80% te da je on utoliko veći ukoliko je zemlja razvijenija. Dakle, najveći dio trgovine razvijenih zemalja ima karakter intraindustrijske trgovine, za razliku od zemalja u razvoju koje imaju daleko manji udio, otprilike između 20 i 36%. (Lindert, 1991.)

U novije vrijeme naglašava se distinkcija između institucionalnih integracija ("institutionally-driven integration") kao što je Europska unija koja svoje međusobno povezivanje ostvaruje na međudržavnoj, formalnoj razini, za razliku od tzv. tržišnih integracija ("market-led integration"), kao što su integracije istočnoazijskih zemalja¹¹, za koje bi se moglo reći da su nastale spontano, odnosno više na temelju tržišnih, a ne toliko institucionalnih odluka.¹² Tako je intraregionalna trgovina istočnoazijskih zemalja (njih 9) porasla od 20% 1970. na 30% 1990. godine. Ipak, iako je Europska unija znatno više institucionalizirana, zbog čega i predstavlja najviši stupanj međusobnog povezivanja zemalja, treba naglasiti da je i ona također zasnovana na poduzetničkim, tržišnim interesima.

Regionalne integracije razlikuju se i po intenzitetu svoje povezanosti, iz čega proizlaze i različiti učinci. Klasična podjela međunarodnih ekonomskih integracija podrazumijeva četiri osnovne faze:

1) zona slobodne trgovine koja predstavlja najniži oblik integracije, kada zemlje članice ukidaju sve carine u međusobnoj trgovini, međutim svaka zemlja pojedinačno zadržava svoj carinski sustav prema trećim zemljama,

2) carinska unija pretpostavlja uvođenje zajedničke carinske tarife prema zemljama izvan integracije, čime nestaju razlozi za reeksport unutar zemalja članica,

¹⁰ Culem, C. and Lundberg, L.: The Product Pattern of Intra-industry Trade: Stability among Countries and over Time, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122, 1, 1986; Dalum, B. et. al.: The Intra-industry Trade of Denmark and Ireland-a Comparison, Striffler, K. nr. 15, Department of Economics, The Aarhus School of Business, 1991; Balassa, B. and Bauwens, L.: The Determinants of Intra-European Trade in Manufactured Goods, *European Economic Review*, 32, 1988., pp. 1421.-1437.

¹¹ Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC), ASEAN Free Trade Area i East Asia Economic Caucus (EAEC).

¹² U jednom od OECD-ovih izvješća o regionalizmu također se radi razlika između "market-led" i "policy-driven" integracija. Vidi Woolcock, S. et.al.: Study on Regional Integration, OECD TD/TC, December 1993.

3) zajedničko tržište omogućuje i slobodno kretanje rada i kapitala unutar zemalja članica

4) monetarna unija koja podrazumijeva zajedničku monetarnu politiku, te

5) potpuna ekonomska zajednica koja predstavlja najviši stupanj međusobnog povezivanja unutar koje se usklađuju mjere ekonomske politike, posebice monetarna i fiskalna.

Pojednostavljena podjela razlikuje dva osnovna oblika: (Cable, Henderson, 1994.)

- plitka integracija¹³ i
- duboka integracija.

Razlika je u tome što ova posljednja ide dalje od uklanjanja samo carinskih barijera, podrazumijeva i određeni gubitak nacionalnog suvereniteta te obuhvaća širi i dugoročniji pristup liberalizaciji. Osim toga, rješavanje sporova obavljaju supranacionalne institucije.

Osnovnu dilemu o utjecaju statičkih (kratkoročnih) učinaka preferencijalnih trgovinskih aranžmana, kao što su zona slobodne trgovine i carinska unija, postavio je Jacob Viner još 1950. godine: hoće li takve preferencijalne veze između određenih zemalja potaknuti ukupnu svjetsku trgovinu ili će je pak skrenuti sa zemalja nečlanica na zemlje članice integracije. On je prvi u teoriju carinske unije uveo pojam "trade creation" i "trade diversion", a ovisno o tome prevladava li jedan ili drugi učinak, može se ocijeniti da li carinska unija vodi slobodnoj trgovini ili protekcionizmu. Najveći broj suvremenih teoretičara smatra kako statički učinci integracije na treće zemlje u pravilu ne mogu biti povoljni, odnosno da će prevladati učinak skretanja trgovine od zemalja nečlanica na zemlje članice integracije. Analizirajući učinke tadašnje Europske ekonomske zajednice na trgovinu sa zemljama u razvoju, neki teoretičari¹⁴ zaključuju da štete od skretanja trgovine puno jače pogađaju blagostanje zemalja s niskim nego one s visokim GNP p/c.

¹³ Neki autori pod tim podrazumijevaju liberalizaciju, vidi Woolcock, et. al.: op. cit.

¹⁴ Primjerice Wells, S.J.: The EEC and Trade with Developing Countries, Journal of Common Market Studies, Vol. 4, No. 2, 1965.

Ocjena utjecaja regionalnih integracija na zemlje članice, ali i na treće zemlje, ne može biti potpuna ukoliko se ne uzmu u obzir i dinamički učinci koji djeluju na duži rok. Suvremena teorija integracije bazira se upravo na dinamičkim učincima, a ekonomsku integraciju promatra kao otvoreni i progresivni proces povezivanja nacionalnih ekonomija. Dugoročni učinci nisu ograničeni samo na liberalizaciju međusobne trgovine, već su posljedica slobodnijeg kretanja proizvodnih čimbenika unutar grupacije i harmonizacije nacionalnih ekonomskih politika. Dinamički učinci regionalnih integracija rezultiraju iz povećane konkurencije, proširenja tržišta koje omogućava korištenje prednosti ekonomije obujma, kako interne tako i eksterne, stimuliranja novih investicija te bržeg tehnološkog razvoja. Dinamički učinci u pravilu ne mogu biti negativni za integrirane zemlje kao cjelinu, pa čak pojedinim zemljama mogu i više nego nadoknaditi štetu nastalu zbog pasivnih učinaka, dok na ostale zemlje utječu posredno, ali također povoljno, preko vanjskotrgovinskog multiplikatora.

Regionalne ekonomske integracije, odnosno regionalizam, u suštini predstavlja preferencijalnu trgovinsku liberalizaciju, te je po tome potpuna suprotnost multilateralizmu i multilateralnom trgovinskom sustavu koji podrazumijeva slobodnu, ili bar slobodniju trgovinu za sve njene aktere. U okviru takvih razmišljanja nameće se pitanje hoće li sve intenzivniji proces regionalizacije u svijetu rezultirati nižom razinom blagostanja nego što bi to bilo u slučaju multilateralizacije i opće liberalizacije svjetskih trgovinskih tokova. Jedno od viđenja ovih procesa obrazložio je Jagdish Bhagwati.

Najvažniji statički učinci integriranja svakako su učinak stvaranja i učinak skretanja trgovine. Ukidanje carina i drugih ograničenja sigurno bi potaklo razmjenu, zbog čega procjenjujemo pozitivne učinke za malu zemlju kod koje izvoz čini važan segment društvenog proizvoda. Treba ipak napomenuti da se mogu očekivati veće koristi za one zemlje koje imaju sličnu strukturu izvoza i uvoza u odnosu na strukturu izvoza i uvoza integracije.¹⁵ Iako bi ukidanje

¹⁵ Prema istraživanju o strukturi razmjene CEFTA-e i zemalja EU te o koristima integriranja ovih prvih u EU, mogu se očekivati najveće koristi za Sloveniju, Češku i Slovačku, odnosno za zemlje koje imaju najbližnju strukturu izvoza i uvoza u odnosu na prosjek EU, kao i najniže troškove prilagodavanja EU. Prema: Gros, D. and Vandille, G.: Slovenian and European Trade Structures, IB Revija, No. 8-9, 1995., str. 13-23.

carinskih barijera povećalo cjenovnu konkurentnost i dalo poticaj međunarodnoj razmjeni, carine su danas ipak relativno niske i ne predstavljaju dominantnu prepreku u odvijanju trgovine. Stoga se smatra da je pitanje povećanja izvoza novih malih zemalja članica koje spadaju u grupu srednje razvijenih zemalja više vezano uz problem kvalitativne konkurentnosti, posebice u onim industrijama koje zahtijevaju veće ulaganje znanja i tehnologije.

Drugi statički učinak manifestira se kroz skretanje trgovine od proizvođača s nižim proizvodnim troškovima izvan integracije prema proizvođačima s višim proizvodnim troškovima unutar integracije koji zbog ukidanja carina postaju jeftiniji. Može se procijeniti da bi ovaj učinak negativno utjecao na poziciju male zemlje jer bi još više povećao geografsku koncentraciju njihova izvoza u smjeru integracije, što dodatno povećava vanjskotrgovinske rizike.

Učinak na proizvodnju manifestira se kroz realokaciju proizvodnje od proizvođača s višim prema proizvođačima s nižim troškovima proizvodnje, odnosno ukoliko se apstrahiraju razlike u raspoloživosti proizvodnih čimbenika i transportnim troškovima, odlučujući čimbenik realokacije proizvodnje i specijalizacije nalazi se u razlikama u produktivnosti između zemalja članica integracije. Pretpostavi li se da je nova članica dostigla nižu razinu razvoja, te da ima nižu produktivnost, može se zaključiti da bi došlo do seljenja proizvodnje iz nove male zemlje članice prema drugim razvijenijim zemljama članicama, posebice ukoliko niža cijena rada u manje razvijenoj zemlji ne može nadoknaditi više cijene ostalih proizvodnih čimbenika.

Učinci integriranja utječu i na potrošnju, odnosno na supstituciju među proizvodima zbog promjena u relativnim cijenama, što procjenjujemo pozitivnim za malu zemlju koja tako kroz povećanu ponudu smanjuje mogućnosti monopolskog ponašanja na domaćem tržištu te povećava pritisak na domaće proizvođače kako bi unaprijedili svoju konkurentnost.

Još jedan statički učinak integriranja jeste preraspodjela dohotka između zemalja do koje dolazi zbog promjena u izvoznim i uvoznim cijenama, odnosno u uvjetima razmjene. Ove promjene nastaju kao rezultat prilagođavanja trgovinske politike nove zemlje članice (mijenjaju se carinske tarife, ukidaju kvantitativne restrikcije,

tečaj nacionalne valute se korigira)¹⁶, ali i kao posljedica promjena u produktivnosti. U pravilu može se reći da se cijene izvoza smanjuju, bilo kao rezultat nižih carina i korekcija u tečaju, bilo kao rezultat kasnijeg porasta produktivnosti, što formalno pogoršava uvjete razmjene (terms of trade), ali suštinski povećava konkurentnost nove zemlje članice, zbog čega ovaj učinak ocjenjujemo pozitivnim.

Dakle, statički učinci integriranja mogu se pozitivno, ali i negativno odraziti na ekonomiju male zemlje sa srednjim dohotkom, no realno je očekivati ostvarenje značajnijih koristi tek u dužem periodu, što potvrđuje i suvremena teorija integracije. Novija istraživanja¹⁷ dokazuju da su koristi od dinamičkih učinaka čak pet do šest puta veće nego koristi od statičkih učinaka. U skladu s takvim teoretskim stajalištima, ali i empirijskim potvdama, male bi zemlje najviše profitirale upravo zahvaljujući dinamičkim učincima integriranja. Ocjenjuje se da je najvažniji učinak na povećanje konkurentnosti koji nastaje zbog nižih proizvodnih troškova (niže cijene reproduksijskog materijala i dijelova, niža cijena kapitala), povećanja konkurencije na domaćem tržištu koja prisiljava domaće proizvođače na unapređenje konkurentnosti svojih proizvoda i usluga te uslijed lakšeg pristupa znanju i tehnologiji. Ova posljednja korist vrlo je bitna upravo za male zemlje koje nisu u mogućnosti potpuno samostalno razvijati vlastitu tehnologiju, jer to zahtijeva ogromna sredstva (materijalna i ljudska), odnosno one puno više ovise o uvozu tehnologije i znanja nego velike zemlje na istom stupnju razvoja.

Učinci na ekonomiju obujma također su važni za malu zemlju, posebice u onim industrijama čija je proizvodnja velikoserijska, a za plasman je potrebno veliko tržište, kao i u onim industrijama koje karakteriziraju eksterni učinci, odnosno koristi koje poduzeća realiziraju zbog ekspanzije cjelokupne industrije. Iako su ovi učinci bez sumnje pozitivni, treba naglasiti da se oni mogu postići i putem povećanja izvoza neovisno o integracijskom povezivanju.

Bolja alokacija resursa nastala kao rezultat svih navedenih učinaka potiče investiranje u promatranom zemlji, što se smatra znatnom koristi za malu zemlju, ne samo kao oblik transfera kapitala, već, što je dugoročno važnije, transfera tehnologije i znanja.

¹⁶ Konačni rezultati ovise o elastičnosti ponude izvoza i potražnje za uvozom male zemlje, za koju smo utvrdili da je u pravilu viša nego kod velikih zemalja. (Op. a.)

¹⁷ Salvatore, D.: Op. cit., str. 299.-300.

3. MAKROEKONOMSKA POZICIJA HRVATSKE I OSTALIH ZEMALJA JUGOISTOČNE EUROPE

Zemlje jugoistočne Europe doživjele su tijekom 90-tih godina prošlog stoljeća slične makroekonomske probleme, počevši od stagnacije GDP-a, velikog deficita trgovinske i tekuće bilance, do porasta nezaposlenosti. Ipak, ove zemlje su i međusobno različite, što se može vidjeti u nastavku analize.

3.1. Stupanj razvoja i razina konvergencije

Jugoistočna Europa je najmanje razvijena europska regija koja je tijekom 90-tih godina prošlog stoljeća bila suočena s političkim i ekonomskim nestabilnostima. U jednom kratkom povijesnom periodu od gotovo samo nekoliko godina, ove zemlje su nepovratno nazadovale u svom gospodarskom razvoju. U usporedbi sa zemljama srednje i istočne Europe s kojima dijele sličnu povijest centralno-planske privrede, postoje bitne razlike. Iako su im startne pozicije na početku tranzicije bile vrlo slične, današnje razlike među njima, mjereno visinom GNP per capita, jednake su razlikama između zemalja srednje i istočne Europe i zemalja Europske unije, čije su punopravne članice postale 1. svibnja 2004. godine. Usporedimo li razinu razvoja zemalja jugoistočne Europe i južnih (mediteranskih) zemalja Europske unije koje su do najnovijeg proširenja bile najmanje razvijene članice, razvojni gap je još uočljiviji. Prema Bićaniću (Bićanić, 2003., str. 468.), ukoliko bi GDP zemalja regije rastao po stopi od čak 7%, što je vrlo teško dostižno, bilo bi im potrebno više godina da dostignu prosjek Španjolske, Portugala i Grčke: najviše Albaniji - 25, a najmanje Hrvatskoj - 12 godina. Pod pretpostavkom još uvijek ambiciozne stope od 5% rasta GDP-a godišnje, Albaniji bi trebalo 32 godine, a Hrvatskoj 17.

Za razliku od tih novih članica EU koje su već 1994. uspjele izaći iz tzv. tranzicijske depresije i bitno preokrenuti negativne trendove i ostvariti povoljne makroekonomske performanse, zemlje jugoistočne Europe ostvarivale su sve do kraja 90-tih godina prošlog stoljeća negativne stope rasta. Čini se da je 2000. godine konačno započelo razdoblje rasta ovih ekonomija, što se može vidjeti i u tablici 1.

Tablica 1: Dostignuti stupanj razvoja zemalja jugoistočne Europe 2003. godine

Zemlja	GDP p/c	PPP GDP p/c	Stope rasta GDP-a	GDP (u mld. USD) 2002.	Broj godina negativn og rasta (1989- 2001)	Struktura GDP-a (u %)		
						Poljo- pri- vreda	Indu- strija	Uslu- ge
Albanija	1.765	3.781	6,0	4.8	4	50	23	26
BiH	1.857	5.970	3,5	5.6	-	15	31	55
Bugarska	2.505	6.890	4,5	15.5	6	14	29	57
Hrvatska	6.409	9.170	4,5	22.4	5	9	33	58
Makedonija	2.357	6.110	2,8	3.8	7	11	31	58
Rumunjska	2.520	5.830	4,9	38.7*	6	15	35	50
Srbija i Crna Gora	2.507	2.950	2,0	15.7	5	15	32	53

* Napomena: Podatak za 2001. godinu

Izvor: EBRD, 2004.

Zemlje jugoistočne Europe čine jednu prilično heterogenu regiju s obzirom na dostignuti stupanj razvoja, a njihov gospodarski razvoj vrlo je divergentan, što dodatno otežava analizu ovih zemalja kao jedinstvene regije.

Konvergencija između zemalja najčešće se analizira pomoću pokazatelja GDP p/c. Sudeći prema podacima iznesenim u prethodnoj tablici, jugoistočna Europa obuhvaća zemlje u razvoju koje se nalaze na različitom stupnju razvoja. Razlika između najrazvijenije Hrvatske s 6.409 USD GDP p/c i najmanje razvijene Albanije s 1.765 USD iznosi čak 3,5 puta. Razlika između Hrvatske, koja bitno odskoče od svih ostalih zemalja, te slijedeće najrazvijenije zemlje (Rumunjske) također je vrlo velika (2,5 puta). No, ukoliko bi se izuzela Hrvatsku iz promatrane grupe, ostatak regije je prilično homogen, a razlike su vrlo male – od 1.765 do 2.520 USD.

Sljedeći pokazatelj GDP p/c mjeren po paritetu kupovne moći (PPP metoda) pokazuje realniju sliku stvarne konvergencije u regiji. Ako se promatra cijela grupa uključujući Hrvatsku, razlike su i dalje velike između najrazvijenije i najmanje razvijene ekonomije, iako nešto manje izražene nego u nominalnim iznosima. Analizirajući grupu bez Hrvatske, može se uočiti više izražena divergencija u odnosu na nominalne iznose, a razlike su znatno više izražene – od 2.950 USD u Srbiji i Crnoj Gori do 6.890 USD u Bugarskoj.

Stope rasta GDP-a kreću se od 2% u Srbiji i Crnoj Gori do 6% u Albaniji, što su relativno visoke stope, čak i nešto više nego u zemljama srednje i istočne Europe (prosječno 3,6% 2003. godine) (EBRD, 2004., str. 6.), no trebat će još puno godina da se zemlje regije približe novim članicama EU koje su se još do prije 10-tak godina nalazile na istoj razini gospodarskog razvoja. Dekada 90-tih godina prošlog stoljeća nepovratno je izgubljena za ove zemlje, kada su sve one ostvarile višegodišnje negativne stope rasta.

Strukturne promjene također odražavaju dostignuti stupanj razvoja. Struktura GDP-a relativno je slična u svim zemljama izuzev Albanije koja ima vrlo visok udio poljoprivrede od čak 50%, što je rezultat nisko razvijenog radno-intenzivnog i nedovoljno produktivnog agrarnog sektora te nerazvijenog industrijskog i uslužnog sektora. Prije početka tranzicije industrijski sektor u ovim zemljama generirao je najveći dio GDP-a i zaposlenosti. Tranzicija i ratna zbivanja u većini ovih zemalja utjecali su na pad udjela tradicionalnih industrija kao što su metalurgija, tekstilna industrija, proizvodnja obuće, hrane, strojeva i sl. Tehnološko zaostajanje,

nedostatak interesa stranih investitora i nedovoljno restrukturiranje rezultirali su drastičnim padom industrijske proizvodnje u svim zemljama jugoistočne Europe, koja je 2002. godine dosegla tek 45% razine industrijske proizvodnje u predtranzicijskoj 1989. godini. (UNECE, 2002.)

Usporedo s padom poljoprivrednog i industrijskog sektora, uslužni sektor postaje glavni izvor rasta GDP-a i zaposlenosti ne samo u zemljama regije, već i u svim tranzicijskim ekonomijama. Ipak, treba naglasiti da visoki udio usluga u primjeru jugoistočne Europe ne odražava uobičajenu tendenciju karakterističnu za post-industrijski razvoj, već kvalitativni nedostatak ovih zemalja, gdje najveći udio imaju javne usluge i javna poduzeća (Broadman et.al., 2004, str. 8). Intenzivnije restrukturiranje krajem 90-tih godina prošlog stoljeća dovelo je do rasta telekomunikacijskih usluga, turizma (posebice u Hrvatskoj), trgovine te od 2000. godine i rasta financijskog sektora, iako ne u svim zemljama regije.

3.2. Makroekonomska kretanja u zemljama jugoistočne Europe

Od 2000. godine ove zemlje su uspjele stabilizirati makroekonomska kretanja, što se može vidjeti u tablici 2.

Tablica 2: Izabrani makroekonomske pokazatelji zemalja jugoistočne Europe

Zemlja	Potrošačke cijene (%)		Stopa nezaposlenosti (kraj perioda) (%)		Tekuća bilanca (% GDP-a)	
	2000	2003	2000	2003	2000	2003
Albanija	0,0	3,0	16,8	14,0	-7,2	-7,1
BiH	5,1	1,0	38,7*	40,0*	-20,8	-22,0
Bugarska	10,3	4,0	16,9	18,1	-5,6	-3,0
Hrvatska	6,2	3,0	16,1	15,0	-2,3	-3,6
Makedonija	10,6	2,0	32,2	30,0	-3,0	-5,9
Rumunjska	45,7	18,0	7,1	9,0	-3,7	-4,7
SiCG	85,6	15,0	12,6	15,0	-4,2	-12,1

*Napomena: Podatak se odnosi samo na Federaciju BiH.

Izvor: WIIW, 2004.

Kako se može vidjeti, većina zemalja je uspjela sniziti godišnju stopu inflacije na razinu jednoznamenaste brojke, a prosječna razina inflacije za cijelu regiju iznosi 8,2%. Više o učincima stabilizacijskih politika na kretanje inflacije i GDP-a u ovim zemljama u točki 2.3.

Stope nezaposlenosti još uvijek su vrlo visoke, posebice u Bosni i Hercegovini, za koju jedini raspoloživi podatak za Federaciju Bosne i Hercegovine iznosi čak 40% te za Makedoniju 30%. Ipak, ove službene podatke treba uzeti s rezervom zbog vrlo visokog udjela sive ekonomije, na koju, prema procjenama (Schneider, 2002.), otpada od jedne trećine do gotovo jedne polovine GDP-a. Prema istraživanju Svjetske banke (World Bank, 2002.), samo 40% registriranih nezaposlenih u Bosni i Hercegovini u 2001. godini bilo je zaista nezaposleno, dok je siva ekonomija osigurala posao za čak 36% zaposlenih. Također, više od polovice registriranih nezaposlenih u Srbiji i Crnoj Gori 2001. zapravo je radilo «na crno». Slična situacija bila je i u Makedoniji, gdje je, prema procjenama Europske komisije (European Commission, 2003., str. 15), preko 57% prijavljenih nezaposlenih imalo posao u neregistriranim djelatnostima, odnosno u sivoj ekonomiji.

Ipak, bez obzira na prethodno iznesene činjenice, nezaposlenost je visoka u svim zemljama jugoistočne Europe (jedini izuzetak je Rumunjska sa stopom od 9% nezaposlenosti). Visoke stope nezaposlenosti rezultat su pada GDP-a i proizvodnje, pogotovo industrijske, u svim ovim zemljama, o čemu je već bilo riječi, niske produktivnosti, restrukturiranja velikih državnih poduzeća koja sada dobivaju znatno manje direktnih i indirektnih subvencija, zbog čega je došlo do viška zaposlenih. Visoke stope nezaposlenosti rezultat su i rigidnosti na tržištima rada ovih zemalja, slabe mobilnosti radne snage, prevelike i nefleksibilne regulacije te nedovoljnih poticaja u stvaranju novih radnih mjesta.

Bitan makroekonomski problem svih zemalja jugoistočne Europe je i deficit tekućeg dijela platne bilance, koji proizlazi iz visokog trgovinskog deficita. Dok izvoz stagnira ili sporo raste, uvoz raste vrlo brzo kao posljedica procesa restrukturiranja i visoke uvozne zavisnosti ovih ekonomija. Iako su priljevi po osnovi izvoza usluga, privatnih doznaka te službenih transfera značajni, oni su tek ublažili, ali ne i pokrili, visoki negativni saldo u svim zemljama regije.

Može se zaključiti da se Hrvatska definitivno može okarakterizirati kao najrazvijenija zemlja regije koja je po dostignutoj visini GDP p/c znatno bliže zemljama srednje i istočne Europe, nego ostalim zemljama regije. Hrvatska je uspjela postići ekonomsku stabilnost koju su prepoznali i strani investitori, iako je izostao razvoj. Dosadašnji se rast temeljio na brzom rastu potrošnje, posebice osobne, te u posljednjih nekoliko godina i investicijske, no daljnji rast bit će vrlo teško ostvariti bez dinamičnog rasta izvoza.

Postoji široki konsenzus među ekonomistima o tome da su pravilan izbor i implementacija odgovarajućih stabilizacijskih politika imali važan utjecaj na poboljšanje ukupnih makroekonomskih performansi tranzicijskih zemalja tijekom 90-tih godina prošlog stoljeća. Naravno, stabilna makroekonomska politika nije bila jedini čimbenik održivog ekonomskog rasta kroz duži rok, no ipak su brojna istraživanja dokazala njenu veliku ulogu. Prema Europskoj banci za obnovu i razvoj (EBRD, 2004., str. 11-15), mogu se identificirati tri grupe čimbenika kojima se može objasniti poboljšanje makroekonomskih rezultata ovih zemalja, kao i činjenica da su neke tranzicijske zemlje bilo znatno uspješnije od drugih:

- inicijalni uvjeti, uključujući dostignutu razinu razvoja i naslijeđene strukturne i uopće makroekonomske distorzije,
- izbor i implementacija odgovarajućih stabilizacijskih politika, te
- postignuti napredak u tržišnim reformama.

Neke su studije (Fischer and Sahay, 2004 i Loungani and Sheets, 1997.) također utvrdile da su niže stope inflacije i manji budžetski deficiti u intenzivnoj korelaciji s visokim stopama rasta.

3.3. Učinci stabilizacijskih politika u zemljama jugoistočne Europe

Stabilizacijske politike u tranzicijskim zemljama temeljile su se na dva glavna elementa: odgovarajućoj monetarnoj politici koja omogućava kontrolu nad novčanom masom i kreditnom ekspanzijom, što rezultira nižim stopama inflacije, te uravnoteženoj

fiskalnoj politici koja osigurava održivi budžetski deficit. Ipak, znatno nepovoljnija makroekonomska i ukupna situacija u zemljama jugoistočne Europe u odnosu na razvijenije i stabilnije zemlje srednje i istočne Europe rezultirala je njihovim oslanjanjem na stabilizacijske politike koje su usmjerene na agregatnu potražnju. Prema jednoj studiji (Bishev, Jovanovski i Naumovska, 2001.), zemlje jugoistočne Europe implementirale su dva osnovna tipa stabilizacijskih strategija: ciljanje monetarne baze («monetary targeting») i ciljanje deviznog tečaja («exchange rate targeting»).

Monetarno ciljanje koristi novčanu ponudu i kredite kao nominalno sidro kako bi se inflacija držala pod kontrolom, što zahtijeva mogućnost predviđanja brzine kolanja novca, kretanja proizvodnje i razine cijena, kako bi se pravilno odredila ciljana količina novca. Ovu stabilizacijsku strategiju prati fleksibilni devizni tečaj, s obzirom da devizni tečaj ne predstavlja sidro monetarne politike. Kod drugog tipa stabilizacijske strategije devizni tečaj predstavlja nominalno sidro kako bi se postiglo smanjenje inflacije. Devizni tečaj domaće valute vezan je uz devizni tečaj valute zemlje koja predstavlja sidro, u pravilu zemlje koja je najznačajniji vanjskotrgovinski partner. Fiskalna politika mora biti uravnotežena, a devizne rezerve dovoljno velike. Prema Herru i Prieweu (Herr, Priewe, 2005.), ograničavanje agregatne potražnje putem restriktivne monetarne politike, u cilju smanjenje inflacije, može biti vrlo «skupo» rješenje za zemlje u razvoju, iako je to standardna preporuka tzv. Washingtonskog konsenzusa.

Zemlje jugoistočne Europe mogu se diferencirati u dvije grupe s obzirom na izbor i primjenu stabilizacijskih politika:

➤ prva grupa zemalja koja je implementirala monetarno ciljanje i fleksibilni devizni tečaj obuhvaća Albaniju, Srbiju i Crnu Goru, Rumunjsku i Bugarsku do sredine 1997. godine, te

➤ druga grupa zemalja koja je implementirala ciljanje deviznog tečaja obuhvaća Bosnu i Hercegovinu, Hrvatsku, Makedoniju te Bugarsku nakon 1997.

Njihovi rezultati u smanjenju i kontroli inflacije bili su različiti, što se može vidjeti iz slijedeće tablice.

Tablica 3: Inflacija u zemljama jugoistočne Europe, od 1992. do 2004. godine (prosječne godišnje promjene potrošačkih cijena, u postotku)

Zemlja	1992.	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.
Albanija	226,0	85,0	22,6	7,8	12,7	33,2	20,6	0,4	0,1	3,1	5,2	2,4	3,4
BiH													
-Feder.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	7,7	13,6	1,8	-1,0	4,0	2,4	0,7	-0,3	n.a.
-Rep.Sr.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	-17,7	-10,0	5,6	14,0	16,0	2,5	2,4	0,2	n.a.
Bugarska	82,0	73,0	96,3	62,0	123,0	1082	22,2	0,7	9,9	7,4	5,9	2,3	6,0
Hrvatska	665,5	1517	97,6	2,0	3,5	3,6	5,7	4,2	6,2	4,9	2,2	1,8	2,5
Makedonija	1664	338,4	126,5	16,4	2,5	1,3	0,5	-1,3	6,6	5,2	2,4	1,1	2,8
Rumunjska	210,4	256,1	136,7	32,3	38,8	154,8	59,1	45,8	45,7	34,5	22,5	15,4	11,9
SiCG	9237	116,5 $\times 10^{12}$	3,3	78,6	94,3	21,3	29,5	37,1	60,4	91,3	21,4	11,3	8,5

*Izvor: EBRD, 2004.

Podaci pokazuju da Srbija i Crna Gora te Rumunjska očigledno nisu uspjele kontrolirati inflaciju, s obzirom da obje zemlje sve do 2004. godine nisu dostigle razinu inflacije ispod 10%. Važan razlog je nedostatak discipline u primjeni stabilizacijskih politika, posebice se to odnosi na financiranje budžetskog deficita i značajnu primjenu različitih diskrecionih mjera, vrlo često političke prirode. (Bishev et.al, 2001., str. 9.) Bugarska je također imala visoku inflaciju do 1997. godine, kada je usvojila valutni odbor (currency board) i slijedeće godine oborila inflaciju na 22%, da bi 1999. imala samo 0,7%. Albanija također spada u ovu grupu zemalja koje nisu bile suviše uspješne u obaranju inflacije i postizanju viših i održivih stopa rasta GDP-a, iako Albanija nije imala suviše visoku inflaciju, ponajviše zahvaljujući implementaciji financijskog aranžmana s MMF-om tijekom 1998. godine te uvođenju veće discipline u upravljanju stabilizacijskim politikama.

Druga grupa zemalja izabrala je ciljanje deviznog tečaja, a povećanje monetarne mase određeno je posredno s obzirom na ciljano kretanje deviznog tečaja. Ove zemlje imale su znatno nižu inflaciju, uglavnom na razini ispod 10% tijekom cijelog promatranog razdoblja. Iako su ove zemlje generalno bile uspješnije u održanju makroekonomske stabilnosti, one ipak nisu u jednakoj poziciji s obzirom na to da su izabrale različite tečajne aranžmane. Bosna i Hercegovina te Bugarska imaju valutni odbor te nepovratno fiksiran tečaj domaće valute u odnosu na DEM, zbog čega su izgubile mogućnost autonomnog utjecaja na kretanje deviznog tečaja u cilju uravnoteženja bilance plaćanja. Hrvatska i Makedonija imaju fleksibilan devizni tečaj, iako u prilično ograničenom rasponu, zbog čega je ovaj tečajni aranžman de facto bliže fiksnom, nego fleksibilnom deviznom tečaju.

Izbor stabilizacijskih politika imao je implikacije na ekonomski rast ovih zemalja, što se može vidjeti iz slijedeće tablice (tablica 4.).

Tablica 4: Stope rasta GDP-a u zemljama jugoistočne Europe, od 1992. do 2004. godine

Zemlja	1992.	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.
Albanija	-7,2	9,6	8,3	13,3	9,1	-7,0	12,7	8,9	7,7	6,8	4,7	6,0	6,2
BiH	-80,0	-10,0	0,0	20,8	86,0	37,0	15,6	9,6	5,5	4,4	5,5	3,5	4,0
Bugarska	-7,3	-1,5	1,8	2,9	-9,4	-5,6	4,0	2,3	5,4	4,0	4,8	4,3	5,5
Hrvatska	-11,7	-8,0	5,9	6,8	6,0	6,5	2,5	-0,9	2,9	4,4	5,2	4,3	3,7
Makedonija	-8,0	-9,1	-1,8	-1,2	1,2	1,4	3,4	4,3	4,5	-4,5	0,9	3,1	2,5
Rumunjska	-8,8	1,5	3,9	7,1	4,0	-6,1	-4,8	-1,2	1,8	5,3	4,9	4,9	5,8
SiCG	-27,9	-30,8	2,5	6,1	7,8	10,1	1,9	-18,0	5,0	5,5	4,0	3,0	5,0

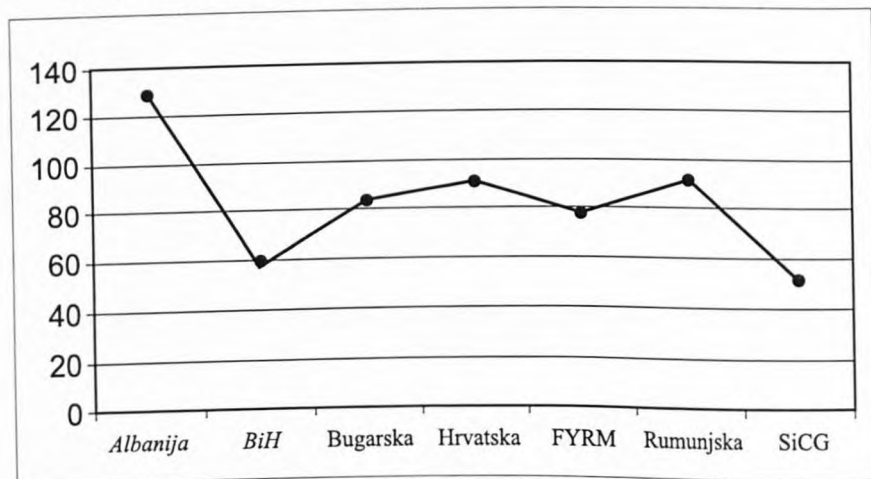
*Izvor: EBRD, 2004.

Sukladno iznesenim podacima može se zaključiti da su zemlje koje su izabrale monetarno ciljanje ostvarile niže stope rasta GDP-a te da nisu uspjele održati dugotrajniji ekonomski rast. Zemlje koje su imale stabilan nominalni devizni tečaj bile su uspješnije, pogotovu one koje su kao drugo nominalno sidro koristile ciljanje rasta nominalnih plaća. Očito je stabilno makroekonomsko okruženje predstavljalo znatno poticajniји okvir za gospodarski rast ovih ekonomija.

3.4. Makroekonomske performanse tzv. «ranih» i «kasnih» reformatora

Rezultati makroekonomske stabilizacije u zemljama jugoistočne Europe mogu se analizirati i s vremenskog aspekta, odnosno koliko su rano zemlje implementirale stabilizacijske politike. Prema EBRD (EBRD, 2004.), tranzicijske zemlje mogu se podijeliti na tzv. rane i kasne stabilizatore («early and late stabilisers»). U prvu grupu zemalja spadaju zemlje koje su započele sa sveobuhvatnim stabilizacijskim programima do 1995. godine, a to su u okviru zemalja jugoistočne Europe Bugarska, Hrvatska, Makedonija i Rumunjska, dok Albaniju, Bosnu i Hercegovinu te Srbiju i Crnu Goru možemo svrstati u zemlje koje su kasnije započele s primjenom stabilizacijskih programa. Prema navedenom istraživanju, prva grupa zemalja doživjela je kraće i manje duboke recesije, uglavnom u razdoblju od 1991. do 1994., a pozitivne stope rasta uspjela je realizirati znatno ranije. Naravno, cijela grupa tzv. ranih stabilizatora nije homogena jer uključuje i znatno uspješnije zemlje srednje i istočne Europe te Baltičke zemlje, no ipak generalno možemo konstatirati da su na području jugoistočne Europe bolje makroekonomske pokazatelje ostvarile zemlje koje su ranije započele sa stabilizacijskim politikama. Slika 3. pokazuje usporedbu razine GDP-a u 2003. godini u odnosu na predtranzicijsku 1989. godinu. Kao što se može vidjeti, s izuzetkom Albanije, niti jedna zemlja regije nije još uvijek dostigla razinu GDP-a iz predtranzicijske 1989. godine, iako su zemlje tzv. rani stabilizatori znatno bliže tom cilju. Razlog zašto je to uspjelo Albaniji, najmanje razvijenoj zemlji u Europi, leži upravo u činjenici da je u predtranzicijskom razdoblju imala znatno niži GDP u odnosu na sve ostale zemlje.

Grafikon 1: Razina realnog GDP-a 2003. godine (1989=100)



Izvor: EBRD, 2004.

3.5. Utjecaj privatizacije na konkurentnost gospodarstva s osvrtom na Hrvatsku

Početak 90-tih godina prošlog stoljeća tranzicijske zemlje započele su sa sveobuhvatnim procesom privatizacije koji obuhvaća privatizaciju čitavog gospodarstva. S obzirom da taj proces preobrazbe državno kontroliranog sustava u tržišni obuhvaća i promjenu dotadašnje uloge države u gospodarstvu, on postaje važan čimbenik kreiranja konkurentnog tržišnog okruženja.

Osnovni ciljevi privatizacijskih procesa u tranzicijskim zemljama odnose se na uspostavljanje tržišne privrede te povećanje ekonomske učinkovitosti i konkurentnosti. Iako se početkom 90-tih godina prošlog stoljeća smatralo da će privatizacija i prijelaz na tržišnu ekonomiju direktno utjecati na restrukturiranje i unapređenje konkurentnosti u ovim zemljama, pokazalo se da to ipak nije bilo u potpunosti tako. Naime, privatizacija je dugotrajan i zahtjevan proces za čije dovršenje i realizaciju postavljenih ciljeva treba više godina. Razlozi za to su brojni, no ovdje se neće detaljnije elaborirati. Usporedbom rezultata privatizacije u Hrvatskoj i uspješnim tranzicijskim zemljama, može se zaključiti

da je komparativna pozicija Hrvatske lošija, iako još uvijek znatno bolja nego u većini zemalja jugoistočne Europe. To se, prije svega, odnosi na opseg privatizacijskog procesa te na kvalitetu vlasničke strukture, što se izravno odražava na konkurentnost poduzeća, a time i na konkurentnost cjelokupnog gospodarstva.

Prvi zakonski okvir hrvatskog modela privatizacije bio je Zakon o pretvorbi društvenih poduzeća iz 1991.: Hrvatski fond za privatizaciju provodi prodaju poduzeća i odgovara za nju, dok je tadašnja Agencija za restrukturiranje i razvoj Republike Hrvatska ocjenjivala zakonitost procijenjene vrijednosti kapitala poduzeća te predloženog modela pretvorbe i privatizacije. Naime, pretvorbu nekadašnjih društvenih poduzeća u trgovačka društva bilo je moguće provesti na nekoliko načina (Ferenčak, 2000., str. 68.):

- prodajom cijelog poduzeća ili njegovog idealnog dijela,
- investiranjem u poduzeće (dokapitalizacijom),
- pretvaranjem potraživanja u udio u kapitalu poduzeća,
- prijenosom bez naknade dijela ili cjelokupnog kapitala poduzeća na Hrvatski fond za privatizaciju, te
- neprodani dio kapitala poduzeća raspoređuje se na način da se 2/3 kapitala prenosi na Hrvatski fond za privatizaciju, a 1/3 kapitala na mirovinske fondove.

Pozitivan rezultat procesa privatizacije u Hrvatskoj prvenstveno je u pretežitom sudjelovanju privatnog sektora u stvaranju BDP-a (više od 60%) te su stvoreni institucionalni uvjeti za gospodarski rast. Ipak, još uvijek je zadržan značajan udio državnog sektora u ukupnom BDP-u i zaposlenosti, što se nepovoljno odražava na efikasnost i konkurentnost hrvatskog gospodarstva. Velika državna industrijska poduzeća (holdinzi) ostali su i dalje u pretežitom vlasništvu države, posebice brodogradilišta, transportna i komunalna poduzeća. U uvjetima nedovoljnih domaćih investicija i domaće štednje, za unapređenje njihove konkurentnosti i učinkovitosti neophodan je ulazak strateških investitora i transfer novih tehnologija, prvenstveno kroz porast stranih ulaganja.

Privatizacija velikih državnih poduzeća, posebice u uslužnom sektoru kao što su telekomunikacije i financijski sektor, bila je jedna od najvažnijih determinanti ulaska stranih direktnih investicija

u Hrvatsku. Naime, dosadašnje strane direktne investicije bile su uglavnom rezultati privatizacije postojećih poduzeća u državnom vlasništvu (tzv. «brownfield» investicije), koja zbog svoje monopolističke pozicije ostvaruju extra profit. Takve strane investicije pretežito su usmjerene na domaće tržište, a kako se često radi o proizvodima/uslugama koje ne ulaze u međunarodnu razmjenu (tzv. «non-tradeables»), nisu niti mogli imati direktan utjecaj na unapređenje konkurentnosti i povećanje izvoza.

Strane direktne investicije u bankarski sektor bile su vrlo intenzivne, rezultirale su unapređenjem kvalitete bankarskih usluga te smanjenjem kamatnih stopa, no gotovo 100%-tni udio stranog kapitala u ovom sektoru pokazao je i svoje negativne učinke. Prvenstveno se to odnosi na usmjerenost banaka prema sektoru stanovništva i kreditiranju osobne potrošnje i uvoza, što je ubrzalo rastući deficit vanjskotrgovinske i tekuće bilance. Interes banaka za ulaganje u gospodarstvo bio je znatno manji, jer su procijenile da su poduzetnički projekti riskantnije i manje isplativije investicije. U takvim uvjetima učinci privatiziranog bankarskog sektora nisu mogli imati bitnije pozitivne učinke na konkurentnost.

Pored toga, tzv. «greenfield» investicije bile su rijetke, uglavnom u tekstilnu i neke druge radno-intenzivne proizvodnje, čija je konkurentnost na svjetskom tržištu velikim dijelom određena cijenom rada i ostalih inputa. Može se zaključiti da su strane direktne investicije u Hrvatskoj bile značajnije kao transfer kapitala, a znatno manje kao transfer nove tehnologije, znanja i vještina, zbog čega i nisu imale bitnije učinke na konkurentnost i izvoznu propulzivnost. Same performanse stranih direktnih investicija u Hrvatskoj i ostalim zemljama regije detaljnije se analiziraju u dijelu 5.1.

Jedno od ograničenja u rezultatima privatizacije u Hrvatskoj odnosi se i na model njenog odvijanja. Hrvatska se zbog visokih budžetskih deficita i zaduženosti u inozemstvu odlučila da privatizacijom poveća prihode državnog proračuna, koje će potom investirati u restrukturiranje gospodarstva. Pokazalo se da su tek prvim krugom prodaje dionica HT-a 1999. uprihodovana značajnija sredstva od privatizacije, iako je to bio jedan od najvažnijih očekivanih učinaka ovakvog modela privatizacije. (Čučković, 2002.) Ta su sredstva, kao i ona koja su uslijedila prodajom banaka

te dionica INA-e, uglavnom korištena za pokriće velike budžetske potrošnje i proračunskog deficita, a manjim dijelom su vraćena u gospodarstvo.

Ovaj odnos privatizacije i procesa restrukturiranja ključan je za objašnjenje utjecaja privatizacije na konkurentnost domaćeg gospodarstva. Može se konstatirati da nisu ostvareni dostatni pomaci u restrukturiranju privatiziranih poduzeća koji bi omogućili poboljšanje njihove vanjske i interne učinkovitosti i generirali brži rast produktivnosti, profitabilnosti i efikasnosti poslovanja poduzeća. I na makrorazini, izostanak restrukturiranja predstavlja suštinski problem hrvatske (ne)konkurentnosti. Analiza strukture hrvatskog izvoza pokazuje da je ona uglavnom klasična: sa značajnim udjelom radnointenzivnih proizvoda (tekstilna i drvena industrija, industrija obuće) te kapitalnointenzivnih proizvoda kao što su brodovi, električni strojevi i oprema. Za najpoznatiji hrvatski izvozni proizvod – brod, karakteristične su značajne državne subvencije, visoka uvozna komponenta i izuzetno velika nestabilnost. Generalno se može zaključiti kako se struktura izvoza nije značajnije promijenila posljednjih 10-ak godina. Dapače, ukoliko se usporede promjene u strukturi izvoza u Hrvatskoj i uspješnijim tranzicijskim zemljama, dolazi se do još nepovoljnijih zaključaka. Većina zemalja u tranziciji znatno je povećala izvoz proizvoda koji spadaju u najdinamičnije robe na svjetskom tržištu (potrošačka elektronika, elektroničke komponente), posebice Mađarska, Rumunjska, Estonija i Poljska, dok Hrvatska nije uspjela povećati izvoz ovih proizvoda. (IMF, 2002., str. 47) Ovakve dinamične promjene u uspješnim tranzicijskim zemljama velikim su dijelom rezultat stranih direktnih investicija usmjerenih u izvozno orijentirane proizvodnje, a one su, pogotovo na početku tranzicije, bile privučene privatizacijom državnih poduzeća.

Hrvatsku još uvijek čeka privatizacija preostalog državnog portfelja u okviru fondova, posebice Hrvatskog privatizacijskog fonda, a nužno je ubrzati taj proces jer vrijednost kapitala državnih poduzeća konstantno opada. Svakako da je neophodan preduvjet poticanja razvoja sekundarnog tržišta kapitala jer su dosadašnja razina ukupne tržišne kapitalizacije te broj dionica koje kotiraju na burzama nedovoljni za učinkovitu privatizaciju.

4. INTRAREGIONALNA TRGOVINA NA JUGOISTOKU EUROPE I POZICIJA HRVATSKE

Teorijska istraživanja o učincima sporazuma o slobodnoj trgovini na zemlje članice diferenciraju različite modele regionalnog integriranja, od modela Jug-Jug koji obuhvaća zemlje u razvoju, modela Sjever-Jug koji se odnosi na razvijene zemlje i zemlje u razvoju te modela Sjever-Sjever čije su potpisnice visoko razvijene zemlje. Bez namjere da se ulazi u detaljniju teorijsku analizu, može se ipak naglasiti da se u modelu Jug-Jug, kojeg bez sumnje čine zemlje jugoistočne Europe, očekuju koristi za najrazvijeniju zemlju regije čija je struktura trgovine najsličnija svjetskom prosjeku. Zbog toga će se u nastavku rada analizirati struktura trgovine Hrvatske, kako bi se naznačile njene potencijalne prednosti na inozemnim tržištima, posebice u zemljama regije.

4.1. Struktura hrvatskog izvoza

Najznačajnije izvozno tržište Hrvatske je tržište Europske unije s preko 50% udjela u ukupnom izvozu, a unutar Unije to su tržišta Italije i Njemačke. Izvan Unije Hrvatskoj su značajni partneri Bosna i Hercegovina te Slovenija. (tablica 5.)

Tablica 5: Geografska orijentacija hrvatskog izvoza u razdoblju od 1992. do 2002. godine (u milijunima USD i %)

Zemlja	1992.	1997.	2002.
UKUPNO	4,427	3,981	4,899
Europska unija	53.98	50.21	52.68
- Italija	20.53	19.77	22.70
- Njemačka	17.46	18.74	12.47
EFTA	1.38	1.23	0.78
CEFTA	25.71	16.53	12.35
- Slovenija	23.27	11.93	8.72
- Mađarska	0.93	1.18	1.69
- Bugarska	0.05	0.23	0.24
- Rumunjska	0.05	0.38	0.16
OSTALE ZEMLJE			
- Bosna i Hercegovina	4.40	15.70	14.37
- Srbija i Crna Gora	0.45	0.18	3.51
- Makedonija	1.97	1.88	1.20

Izvor: Statistički godišnjak Republike Hrvatske, Državni zavod za statistiku, razne godine

Promatrajući razdoblje od 10 posljednjih godina može se uočiti stagnacija izvoza na tržište EU u apsolutnim iznosima, odnosno relativno smanjenje udjela EU u geografskoj strukturi od 50% 1994. na 48% 1998. te postupni porast na 53% 2002. godine. Za razliku od ostalih tranzicijskih zemalja, Hrvatska je jedina smanjila svoju izvoznu usmjerenost prema EU, što je posljedica neodgovarajuće strukture i konkurentnosti hrvatskog izvoza.

Kao što se može i očekivati, Hrvatska najviše uvozi iz Europske unije (više od 60% ukupnog uvoza), dok su od ostalih zemalja važne Slovenija i neke druge zemlje CEFTA-e (Mađarska i Češka), koje su 1. svibnja 2004. godine postale punopravne članice Europske unije, zbog čega se može očekivati znatan porast tržišne koncentracije hrvatske vanjske trgovine.

Geografska orijentacija izvoza usko je povezana s izvoznom strukturom. U tablici se prikazuje izvozna struktura Hrvatske prema SMTK.

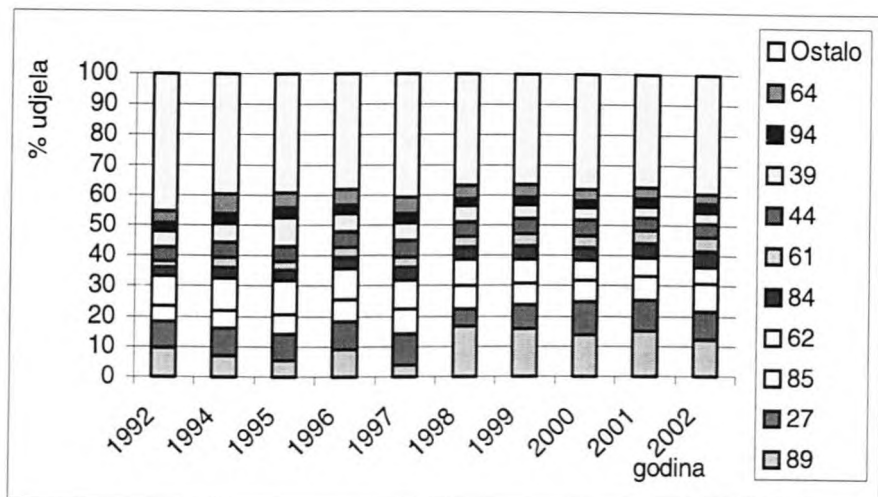
Tablica 6: Struktura izvoza Hrvatske prema robnim sektorima od 1992. do 2002. godine

Grupa proizvoda	Udio u izvozu		
	1992.	1997.	2002.
0 Hrana i žive životinje	9,97	9,22	8,1
1 Pića i duhan	2,43	2,91	2,73
2 Sirove materije, osim goriva	6,23	6,25	5,58
3 Mineralna goriva i maziva	8,63	10,23	9,35
4 Životinjska i biljna ulja i masti	0,14	0,33	0,25
5 Kemijski proizvodi	12,98	13,68	10,31
6 Proizvodi svrstani po materijalu	17,85	14,13	14,72
7 Strojevi i transportni uređaji	18,48	18,04	28,45
8 Razni gotovi proizvodi	22,70	25,15	20,58
9 Proizvodi i transakcije, ostali	0,60	0,06	0,02
Ukupno	4,597.492	4,170.699	4,903.584

Izvor: Statistički ljetopis Hrvatske, 1993., 1999. i 2003.

Podaci pokazuju da se hrvatska izvozna struktura nije puno promijenila tijekom desetogodišnjeg razdoblja s dominantnim udjelom tradicionalnih izvoznih proizvoda. Detaljnija izvozna struktura na temelju podataka o 99 proizvoda Kombinirane carinske tarife prikazana je na grafikonu.

Grafikon 2: Struktura robnog izvoza Hrvatske od 1992. do 2002. godine



89 - brodovi, čamci i ploveće konstrukcije; 27 - mineralna goriva i maziva; 85 - električni strojevi, oprema i dijelovi; 62 - odjeća i pribor, osim pletenih i kačkanih; 84 - nuklearni reaktori, kotlovi, strojevi i mehanički uređaji; 61 - odjeća i pribor, osim pletenih i kačkanih; 44 - drvo i proizvodi od drva; 39 - plastične mase i proizvodi od plastičnih masa; 94 - pokućstvo, madraci, jastuci i svjetiljke; 64 - obuća i dijelovi za obuću.

Izvor: Škuflić, Vlahinić-Dizdarević, 2003.

Proizvodi koji su u proteklom desetogodišnjem razdoblju činili oko 1/3 hrvatskog izvoza su brodovi, mineralna goriva i maziva, te električni strojevi. U hrvatskom izvozu su istodobno prisutni tekstilni i obućarski proizvodi, te drvo i plastične mase.

Deset najznačajnijih izvoznih proizvoda u proteklom desetogodišnjem razdoblju predstavljalo je više od 60% hrvatskog

izvoza, dok se koeficijent robne koncentracije izvoza kretao između 21 i 24%.¹⁸ Generalno se može zaključiti kako se struktura nije značajnije promijenila¹⁹, udjeli su se kretali oko svog prosjeka, a rast je evidentan kod električnih strojeva, opreme i kotlova, te odjeće. Smanjenje udjela zabilježili su odjeća i pribor pleteni i kačkani, te plastične mase, a za najpoznatiji hrvatski izvozni proizvod - brod, karakteristična je visoka uvozna komponenta i izuzetno velika nestabilnost.

Očito je da je nedinamična i tehnološki nedovoljno sofisticirana struktura hrvatskog izvoza osnovni problem hrvatske nekonkurentnosti na tržištima zemalja EU, zbog čega je dijelom došlo do reorijentacije hrvatskog izvoza na druga, manje zahtjevna tržišta zemalja bivše Jugoslavije. Treba naglasiti da su četiri zemlje jugoistočne Europe u ne tako davnoj prošlosti već činile zajedničko tržište u okviru bivše države, što je pridonijelo dobrom poznavanju mnogih hrvatskih robnih marki na ovim tržištima, posebice prehrambenih proizvoda. U tom kontekstu možemo ustvrditi da su za te proizvode i ulazne barijere manje, što svakako predstavlja prednost u odnosu na ulazak na druga tržišta razvijenih zemalja.

4.2. Intraregionalna trgovina: aktualno stanje

Normalno je da susjedne zemlje trguju iz brojnih razloga. Troškovi transporta su niski, a jezične sličnosti rezultiraju manjim komunikacijskim preprekama i smanjenjem transakcijskih troškova. Kulturološke sličnosti također utječu na sličnost preferencija, zbog čega se stvara komplementarnost u različitim područjima. U slučaju zemalja jugoistočne Europe, međusobna trgovina ima izraženu

¹⁸ Izračun koeficijenta robne koncentracije ovisi o razini agregiranosti podataka iz kojih se koeficijent izračunava, pa tako izračun na temelju NKD klasifikacije pokazuje veću robnu koncentriranost izvoza. Dobiveni koeficijent robne koncentracije temeljem 99 proizvoda po analiziranim godinama je kako slijedi: 21,11 (1992.), 21,62 (1994.); 22,15 (1995.); 22,21 (1996.); 21,57 (1997.); 24,39 (1998.); 24,14 (1999.); 23,64 (2000.); 24,03 (2001.); 22,53 (2002.). Prema Škuflić, L. i Vlahinić-Dizdarević, N., (2004.), Koliko je hrvatska robna razmjena intraindustrijska?, *Ekonomski pregled*, 7-8

¹⁹ Ukoliko se usporede promjene u strukturi izvoza u Hrvatskoj i uspješnijim tranzicijskim zemljama, dolazi se do još nepovoljnijih zaključaka. Većina zemalja u tranziciji znatno je povećala izvoz proizvoda koji spadaju u najdinamičnije robe na svjetskom tržištu (potrošačka elektronika, elektroničke komponente), posebice Mađarska, Rumunjska, Estonija i Poljska, dok Hrvatska nije uspjela povećati izvoz ovih proizvoda. Vidi detaljnije: IMF (2002.), Republic of Croatia: Selected Issues and Statistical Appendix, Staff Country Report, August, 02/179, p. 47.

tendenciju rasta posljednjih godina, iako postoje znatne razlike u geografskoj orijentaciji trgovine između ovih zemalja. (tablica 7 i tablica 8)

Tablica 7: Geografska usmjerenost izvoza zemalja jugoistočne Europe 2003. godine (u %)

iz: u:	Albanija	BiH	Bugarska	Hrvatska	Makedonija	Rumunjska	SiCG
Albanija		0.1	0.7	0.4	1.5	0.2	0.6
BiH	0.0		0.2	14.2	1.8	0.1	15.9
Bugarska	0.0	0.1		0.4	1.7	1.3	1.1
Hrvatska	0.1	15.8	0.6		5.4	0.7	3.1
Makedonija	1.5	0.4	2.2	1.1		0.1	8.9
Rumunjska	0.0	0.0	2.8	0.3	0.1		1.1
Srbija i Crna Gora	2.3	15.7	3.0	3.1	22.1	0.8	
Ukupno	4.0	32.0	9.4	19.5	32.6	3.1	30.7
EU	88.5	55.9	53.2	52.9	53.3	67.1	54.3

Izvor: WIIW, 2005.

Tablica 8: Geografska usmjerenost uvoza zemalja jugoistočne Europe 2003. godine (u %)

iz: u:	Albanija	BiH	Bugarska	Hrvatska	Makedonija	Rumunjska	SiCG
Albanija		0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.1
BiH	0.0		0.0	1.6	0.2	0.0	2.7
Bugarska	1.9	0.3		0.3	7.2	0.7	2.9
Hrvatska	1.6	22.2	0.3		3.4	0.1	2.5
Makedonija	1.1	0.5	0.2	0.5		0.0	3.5
Rumunjska	1.2	0.4	2.2	0.9	0.5		1.9
Srbija i Crna Gora	0.9	9.0	0.3	0.5	9.2	0.1	
Ukupno	6.7	32.5	3.0	3.9	20.8	0.9	13.7
EU	73.1	35.9	56.4	56.0	50.7	62.7	49.7

Izvor: WIIW, 2005.

Kao što se može vidjeti iz podataka prikazanih u tablici 7. i 8., mogu se razlikovati dvije različite podgrupe zemalja jugoistočne Europe s obzirom na regionalnu trgovinsku orijentaciju. Jedna grupa sadrži zemlje bivše Jugoslavije koje su relativno značajno međusobno trgovinski povezane, posebice Bosna i Hercegovina, Makedonija, Srbija i Crna Gora, dok je Hrvatska znatno više izvezno orijentirana nego uvezno. Više ili manje, današnja je situacija zapravo slična predratnoj 1989. godini kada je postojala mala trgovinska razmjena među zemljama jugoistočne Europe, osim ekonomskih veza unutar bivše Jugoslavije. Danas se trgovina unutar regije još uvijek odnosi uglavnom na trgovinu unutar članica bivše Jugoslavije. Pored toga, Albanija, Rumunjska i Bugarska pripadaju drugoj grupi koja ima nizak udio trgovine unutar regije. Neke od tih zemalja nemaju gotovo nikakvu trgovinsku suradnju s ostalim zemljama regije iz različitih razloga.

Razlog su još uvijek postojeće trgovinske barijere, pogotovo one necarinske. Prema Tschäniju i Wiedmeru (Tschäni and Wiedmer, 2001., str. 8-9), još uvijek postoje značajna administrativna i tehnička ograničenja međusobne trgovine koja nisu u skladu s međunarodnim standardima. To se između ostalog odnosi i na probleme prelaska državnih granica, posebno na komplicirane carinske postupke. Daljnji se razlozi za lošu trgovinsku suradnju unutar regije pronalaze u visokoj razini poslovnog rizika u regiji, neadekvatnom osiguranju izvoznih rizika, tečajnim rizicima itd.

Ipak, najznačajnije ograničenje daljnjeg rasta trgovine unutar regije, pa tako i hrvatskog izvoza u ostale zemlje jugoistočne Europe, odnosi se na strukturu trgovine koja je pretežito interindustrijska, dakle trguje se različitim vrstama proizvoda. Ovakva trgovina karakteristična je za manje razvijene zemlje i ona, za razliku od intraindustrijske trgovine, povećava protekcionističke pritiske i sužava potencijalni rast.

Koristeći se gravity modelom moguće je napraviti projekcije buduće intraregionalne trgovine te procijeniti stupanj realizacije intraregionalne trgovine uspoređujući stvarnu i očekivanu trgovinu. S obzirom da je za takvu analizu potrebna sveobuhvatna i detaljna, na 3 znamenke dezagregirana statistika međusobne trgovine, koja autorici nije bila dostupna, u nastavku komentiramo neke najnovije studije.

4.3. Rezultati gravity modela za jugoistočnu Europu

Gravity modelom stavljaju se u korelaciju trgovina između dvije zemlje s njihovom relativnom veličinom (mjereno veličinom njihovog GDP-a) te s udaljenošću između njih (tj. njihovih glavnih gradova). Što su ekonomije veće, a udaljenost između njih manja, može se očekivati intenzivnija međusobna trgovina. Studija Svjetske banke (Kaminski, Rocha, 2003.) bazirala je gravity model na podacima iz 2000. godine te uspoređujući stvarnu s očekivanom trgovinom došla do tzv. udjela realizacije (tablica 9.)

Tablica 9: Udjeli realizacije u međusobnoj trgovini zemalja regije

	Albanija	BiH	Hrvatska	Makedonija	SiCG	Ukupno
Albanija	-					4
BiH	0	-				102
Hrvatska	4	156	-			53
Makedonija	11	15	39	-		58
SiCG	1	129	18	142	-	65
Ukupno	4	102	53	58	65	57
Bugarska	12	5	3	41	84	34
Rumunjska	4	14	4	6	32	13

Izvor: Kaminski, Rocha, 2003.

Prema navedenim podacima postoji evidentna situacija podtrgovine («under-trade») između Hrvatske i većine zemalja regije. Trgovina s Albanijom bila je čak 96% ispod očekivane razine 2000. godine, trgovina sa Srbijom i Crnom Gorom 82% ispod, a s Makedonijom 61% ispod razine procijenjene gravity modelom. S druge strane, trgovina između Hrvatske i Bosne i Hercegovine može se okarakterizirati kao prekomjerna («over-trade») s obzirom na njihove karakteristike, jer je 2000. iznosila čak 56% iznad očekivane razine. Sudeći prema tim rezultatima, Hrvatska bi mogla očekivati teškoće u budućem izvozu na tržište Bosne i Hercegovine, odnosno

smanjenu potražnju za hrvatskim proizvodima. Objašnjenje bi se moglo naći i u činjenici da je veliki dio BiH uvoza u prethodnim godinama bio financiran sredstvima različitih pomoći iz razvijenih zemalja, a ta sredstva će se smanjivati u budućnosti. Prema procjenama, jedini veliki potencijal ima trgovina između Hrvatske i Srbije i Crne Gore, koja je uglavnom zbog političkih razloga bila daleko manja od mogućnosti. Za očekivati je da će implementacija već potpisanog Sporazuma o slobodnoj trgovini između ove dvije zemlje dodatno smanjiti carinska, a posebice necarinska ograničenja.

Još detaljnija analiza očekivane i stvarne trgovine u regiji objavljena je u Transition reportu (EBRD, 2003), a korišteni su podaci za razdoblje od 1995. do 2002. U baznu procjenu uvršteno je pet dodatnih elemenata koji utječu na međusobnu trgovinu:

- 1- veličina zemalja: veće zemlje suočene su s većim transportnim troškovima, što može smanjiti razmjenu;
- 2- broj državnih granica koje roba mora proći da bi stigla na ciljano izvozno tržište: veći broj granica povećava transportne i tranzitne troškove, što može smanjiti razmjenu;
- 3- kvaliteta transportne infrastrukture: što je veća, lakše se odvija trgovina;
- 4- intenzitet trgovinske liberalizacije: zemlje s liberalnijim trgovinskim režimima više sudjeluju u trgovini;
- 5- razvijenost institucija: zemlje s razvijenijim institucijama zbog stabilnijeg okruženja više trguju.

Odnosi stvarne i očekivane trgovine u zemljama jugoistočne Europe na temelju procjena prikazani su u tablici 10.

Tablica 10: Odnosi stvarne i očekivane trgovine u regiji (u %)

Model	1	2	3	4	5	6
	Bazni scenario	Bazni scenario Veli ina zemlje	Bazni scenario Veli ina zemlje Granice	Bazni scenario Veli ina zemlje Granice Infrastruktura	Bazni scenario Veli ina zemlje Granice Infrastruktura Trgovinska politika	Bazni scenario Veli ina zemlje Granice Infrastruktura Trgovinska politika Institucije
Države						
Albanija	8	9	8	9	7	13
BiH	11	14	20	22	23	34
Bugarska	59	72	72	75	62	81
Hrvatska	47	51	51	54	36	52
Makedonija	35	40	55	60	80	100
Rumunjska	33	38	39	39	28	42
SiCG	18	20	20	21	30	42
UKUPNO	24	27	30	32	30	42

Izvor: EBRD, 2003., str.87.

Ovi rezultati također procjenjuju značajne potencijale za rast intraregionalne trgovine, a evidentno je veliko značenje institucija kao bitne determinante međusobne trgovine u regiji. Ako se usporede rezultati za Hrvatsku s prosjekom regije, vidi se da je realizirana trgovina u odnosu na očekivanu veća za Hrvatsku, što znači da je Hrvatska više od ostalih zemalja regije realizirala svoje trgovinske potencijale s ostalim zemljama.

4.4. Trgovinska politika Europske unije prema zemljama jugoistočne Europe

Politika EU prema zemljama jugoistočne Europe temelji se na dvije relativno različite strateške orijentacije: pristupanje Bugarske i Rumunjske putem tzv. asocijacijskih sporazuma te pristupanje zemalja Zapadnog Balkana (Albanije, Bosne i Hercegovine, Hrvatske, Makedonije te Srbije i Crne Gore) putem Procesu stabilizacije i pridruživanja (Stabilisation and Association Process), kao modifikacije “regionalnog pristupa” Europske unije iz travnja 1997. godine.

Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju predstavlja novu generaciju sporazuma o pridruženom članstvu za države obuhvaćene Procesom stabilizacije i pridruživanja. Države koje su postale članicama Unije 1. svibnja 2004. godine i države kandidatkinje za članstvo u Uniji sklopile su s Europskom unijom sporazume o pridruživanju (tzv. Europske sporazume). Glavne razlike između Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju i Europskih sporazuma, načelno gledajući, jesu u sadržaju evolutivne klauzule te u odredbama o regionalnoj suradnji.

Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju s Republikom Hrvatskom parafiran je 14. svibnja 2001. godine u Bruxellesu, a potpisan je 29. listopada 2001. godine u Luxembourg. Nakon potpisivanja Sporazuma započeo je proces ratifikacije u Republici Hrvatskoj, Europskom parlamentu i svim državama članicama Unije. Sporazum je 1. veljače 2005. godine stupio na snagu.

Sklapanjem ovoga Sporazuma Hrvatskoj se u evolutivnoj klauzuli potvrđuje status potencijalnog kandidata za članstvo u Europskoj uniji. To je samo po sebi viši stupanj odnosa nego što su ga u svojim sporazumima o pridruživanju uspostavile nove države članice i druge države kandidatkinje za članstvo u Uniji. Naime, Europski sporazumi nisu određivali status zemalja u pogledu mogućnosti i procedure ulaska u proces proširenja EU, već se status kandidata za članstvo stjecao naknadno tijekom uspješne provedbe obveza iz pridruženog članstva. U svom političkom dijelu SSP znatno više nego Europski sporazumi naglašava potrebu regionalne suradnje radi stabiliziranja područja jugoistočne Europe. Jasno se određuje da se spremnost na regionalnu suradnju ogleda u sklapanju mreže bilateralnih konvencija među zemljama obuhvaćenim Procesom stabilizacije i pridruživanja, te između njih i država kandidatkinja. (<http://www.mei.hr> (15. ožujka 2006. godine)).

Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju je preferencijalni sporazum, koji treba pridonijeti gospodarskoj i političkoj stabilizaciji Republike Hrvatske, te uspostavi bliskih i dugoročnih veza između ugovornih stranaka. Sporazum je sklopljen na neodređeno vrijeme. Područja suradnje predviđena Sporazumom u nadležnosti su Europske unije i/ili država članica, pa se tako radi o sporazumu mješovitog karaktera koji na odgovarajući način uređuje odnose Republike Hrvatske s Europskom unijom u sva tri stupa Unije

(Europska zajednica i njezini gospodarski aspekti jedinstvenog tržišta, Zajednička vanjska i sigurnosna politika, Pravosuđe i unutarnji poslovi).

Usuglašene odredbe Sporazuma, uz preambulu i opća načela, sadrže i dogovore o suradnji i međusobnim obvezama u slijedećim područjima: politički dijalog, regionalna suradnja, sloboda kretanja roba, radnika i kapitala, sloboda pružanja usluga, usklađivanje zakonodavstva, suradnja na području pravosuđa i unutarnjih poslova, politike suradnje, financijska suradnja, te institucionalne, opće i završne odredbe.

Trgovinski dijelovi Sporazuma definiraju prijelazni period u kojem će Republika Hrvatska liberalizirati svoje tržište za industrijske i poljoprivredne proizvode iz Europske unije, budući da je Europska unija već u studenome 2000. godine odlučila, uz određene manje iznimke, jednostrano liberalizirati svoje tržište za proizvode podrijetlom iz Hrvatske.

Postignuti sporazum jamči postupno otvaranje hrvatskog tržišta kroz trogodišnja i šestogodišnja prijelazna razdoblja, što se tiče industrijskih proizvoda. Kod poljoprivrednih proizvoda zajamčen je šestogodišnji prijelazni period, uz napomenu da se za razliku od industrijskih proizvoda, gdje će nakon prijelaznog razdoblja svi proizvodi biti liberalizirani, ovdje predviđa zadržavanje određene carinske zaštite i nakon isteka prijelaznog razdoblja (uglavnom kod uvoza živih životinja, prerađenog voća i povrća, cvijeća, žitarica i brašna, voćnih sokova, svježeg i smrznutog mesa, suhomesnatih proizvoda, mlijeka i mliječnih prerađevina, duhana i cigareta, mineralne vode, čokolade, keksa i sladoleda). Važno je pri tome napomenuti da je predviđena i mogućnost primjene zaštitnih mjera u slučaju znatnijeg povećanja uvoza koji može ugroziti stabilnost domaćeg tržišta.

Od 1. siječnja 2002. godine do stupanja na snagu Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju 1. veljače 2005. godine, na snazi je bio Privremeni sporazum o trgovinskim i s njima povezanim pitanjima, koji je sklopljen između Europske zajednice i Republike Hrvatske. Privremenim sporazumom bili su regulirani trgovinski i prometni odnosi između Republike Hrvatske i Europske unije. (<http://www.mei.hr> (15. ožujka 2006. godine)).

Trgovinske mjere EU i osiguran slobodan pristup tržištu za veliki broj proizvoda iz zemalja regije bitno su povećali izvoznu orijentaciju ovih zemalja prema tržištu EU. Slijedeća tablica prikazuje broj izvoznih proizvoda te carine koje se primjenjuju prema zemljama regije u 1999. i 2002. godini.

Tablica 11: Broj izvoznih proizvoda iz zemalja jugoistočne Europe i carinska stopa EU 1999. i 2002. godine

<i>Zemlja</i>	Broj izvoznih proizvoda		Broj proizvoda (% izvoza) za koje je carina 2002. godine:		
	1999.	2002.	Nula	Ista kao 1999.	Niža nego 1999.
Albanija	34	23	7 (8%)	2 (6%)	14 (54%)
BiH	44	40	12 (18%)	26 (48%)	1 (1%)
Hrvatska	128	126	32 (22%)	83 (37%)	3 (2%)
Makedonija	42	37	5 (10%)	27 (48%)	2 (4%)
SiCG	80	70	15 (11%)	0	45 (48%)
Ukupno	n.a.	n.a.	(16,6%)	(28,3%)	(16,9%)

Izvor: Commission of the EC, 2004.

Sudeći prema iznesenim podacima, čini se da su Albanija te Srbija i Crna Gora ipak najviše profitirale uvođenjem trgovinskih mjera EU koje su im donijele niže carinske stope za gotovo polovicu proizvoda (Albanija 54% i SiCG 48%) koje izvoze na tržište EU. Hrvatska pak za najveći broj proizvoda ima u potpunosti slobodan pristup tržištu (22% izvoza). Ipak, niti jedna zemlja nije uspjela povećati broj izvoznih proizvoda 2002. u odnosu na 1999. godinu prije potpisivanja Sporazuma, čak štoviše, njihova izvozna baza se čak i prilično suzila. Odskače Hrvatska sa znatno većom diverzifikacijom izvoza u odnosu na sve ostale zemlje, no samo na tri proizvoda (2% izvoza) primjenjuju se niže carinske stope u odnosu na 1999. godinu.

Treba reći da se povoljnije trgovinske mjere primjenjuju uglavnom na tradicionalne proizvode kao što su tekstil i odjeća, obuća, proizvodi od drva, namještaj te neki električni proizvodi. Glavni problem nedovoljne izvozne orijentacije ovih zemalja prema tržištu EU leži u neodgovarajućoj i zastarjeloj ekonomskoj i izvoznoj strukturi te nedostatku restrukturiranja, o čemu je bilo riječi u poglavlju 3.1.

5. STRANE DIREKTNE INVESTICIJE U ZEMLJAMA JUGOISTOČNE EUROPE

Zemlje jugoistočne Europe tijekom 90-tih godina prošlog stoljeća nisu predstavljala značajnija tržišta za ulaganje kapitala, no od kraja 90-tih godina prošlog stoljeća makroekonomska situacija se popravlja, a proces privatizacije se intenzivira. S obzirom da ulazak stranog direktnog kapitala može imati vrlo bitne pozitivne učinke na makroekonomska kretanja, prvenstveno rast proizvodnje, BDP-a, zaposlenosti i izvoza, daljnja analiza usmjerena je na dinamiku, strukturu i performanse stranih direktnih investicija (SDI) te determinante SDI u ovim zemljama.

5.1. Performanse stranih direktnih investicija

Dok su razvijenije tranzicijske zemlje srednje i istočne Europe bilježile veliki pad priljeva stranih direktnih investicija s 23 mlrd USD u 2002. godini na 11 mlrd USD u 2003., većinom zbog pada u priljevima od privatizacije, priljevi SDI u zemljama jugoistočne Europe dosegli su gotovo 7 mlrd USD u 2003.

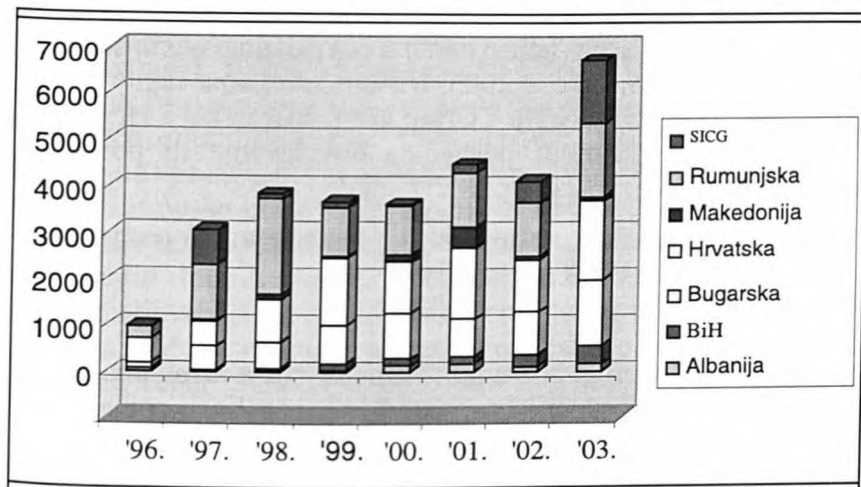
Tablica 12: Priljev stranih direktnih investicija u zemljama jugoistočne Europe, od 1996. do 2003. godine
(u milijunima USD)

Zemlja	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.
Albanija	90,1	47,5	45,0	41,2	143,0	207,3	135,0	180,4
BiH	- 2,0	1,0	55,8	154,1	147,2	130,2	265,4	380,9
Bugarska	109,0	504,8	537,3	818,8	1001,5	812,9	904,7	1419,4
Hrvatska	510,8	532,9	932,4	1467,2	1088,7	1561,3	1124,0	1713,0
Makedonija	11,2	30,1	127,7	32,7	174,5	441,5	77,8	94,6
Rumunjska	263,0	1215,0	2031,0	1041,0	1037,0	1157,0	1144,0	1566,0
SiCG	0,0	740,0	113,0	112,0	25,0	165,0	475,0	1360,0
Ukupno:	982,1	3071,3	3842,2	3667	3616,9	4475,2	4125,9	6714,3

Izvor: UNCTAD, 2004.

Veliki porast ukupnog priljeva stranih direktnih investicija u zemlje regije vidi se i na slijedećem grafikonu.

Grafikon 3: Priljev stranih direktnih investicija u zemlje jugoistočne Europe u razdoblju od 1996. do 2003. godine



Izvor: UNCTAD, 2004.

Kako se može vidjeti, u periodu do 1996. godine zemlje regije realizirale su niske priljeve stranih direktnih investicija, što se može objasniti visokim rizikom investiranja u ovim zemljama zbog političkih konflikata, nerazvijene javne administracije i ostalih osnovnih čimbenika rizika. Iako su većina stranih direktnih investicija rezultat procesa privatizacije, ipak se mogu diferencirati dvije grupe zemalja s obzirom na obujam i karakter priljeva SDI-a.

Prva se grupa sastoji od tri zemlje kandidata za pristupanje Europskoj Uniji: Hrvatske, Rumunjske i Bugarske koje imaju rastuće ekonomije i rastuću domaću potražnju, stabilnije makroekonomsko okruženje i koje provode sporu, ali definiranu privatizacijsku politiku. Rumunjska se smatra jedinom zemljom jugoistočne Europe u kojoj je strani kapital ušao u proizvodnje koje su značajnije izvozno orijentirane te su neke SDI koje su ušle kroz privatizacijske poslove privukle daljnje investicije i proširile izvoznu bazu. (Hunya, 2004., p. 10). Moglo bi se reći da su Hrvatska, Rumunjska i Bugarska tzv. «zrele» primateljice SDI s najvišim priljevom SDI-a u 2003. godini.

Druga se grupa sastoji od zemalja Zapadnog Balkana (Albanija, BiH, Makedonija i SiCG) koje su nedavno dostigle veću ekonomsku i političku stabilnost, no još uvijek imaju niže stope rasta, a proces transformacije u tržišnu ekonomiju još je nedovršen.

Prema podacima o priljevima SDI-a blagi pad u 2002. se uglavnom može objasniti neuspjehom u dovršavanju nekih strateški važnih privatizacija, iako u 2003. u svim zemljama regije priljev SDI-a raste, posebno u Srbiji i Crnoj Gori, Bugarskoj i Hrvatskoj. Ti su rezultati uglavnom posljedica dovršavanja ili ponovnog započinjanja nekih zaostalih privatizacija.

Cjelokupna je slika nešto drukčija kada se uzmu u obzir neto priljevi stranih direktnih investicija.

Tablica 13: Neto strane direktne investicije u zemljama jugoistočne Europe od 1996. do 2003. godine (u milijunima USD)

Zemlja	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.
Albanija	97	42	45	51	143	204	135	150
BiH	0	0	67	177	150	130	230	320
Bugarska	138	507	537	789	1003	641	430	900
Hrvatska	486	347	835	1420	1085	1407	383	673
Makedonija	12	18	118	32	176	442	101	100
Rumunjska	415	1267	2079	1025	1051	1154	1080	1350
SiCG	0	740	113	112	25	165	562	850
Ukupno	1148	2921	3794	3606	3633	4143	2921	4343

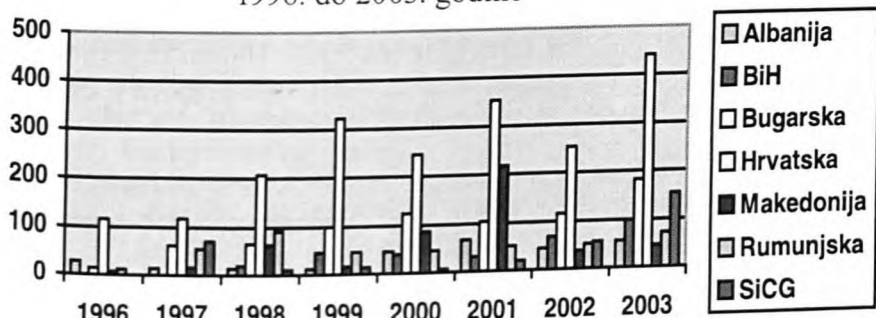
Izvor: UNCTAD, 2004.

Prema podacima prikazanim u tablici 13. sve do 2001. bruto priljevi stranih direktnih investicija bili su više ili manje jednaki neto priljevima, ali u 2002. i 2003. neto strane direktne investicije bile su značajno niže od priljeva. Najveća razlika između priljeva stranih direktnih investicija i neto stranih direktnih investicija vidljiva je kod Hrvatske, Srbije i Crne Gore te Bugarske. Hrvatska bilježi najviše vanjskih investicija u regiji, prvenstveno zbog relativno visokih direktnih investicija u Bosnu i Hercegovinu te Srbiju i Crnu Goru.

Hrvatska se poduzeća u posljednjih nekoliko godina sve više šire u zemlje bivše Jugoslavije, bilo da kupuju tvrtke ili uspostavljaju i šire poslovnu suradnju s njima. Tako su 2004. godine hrvatske tvrtke uložile u inozemstvo više od 348 milijuna USD, pri čemu otprilike trećinu u zemlje bivše Jugoslavije. Od 1993. godine do danas ukupno je investirano 1,66 mlrd USD, od toga 15,3% u Bosnu i Hercegovinu, 10,6% u Srbiju i Crnu Goru, a u Sloveniju 5%. Cilj tih ulaganja svakako je i vratiti se na tržišta na kojima su hrvatska poduzeća dominirala prije 1990. godine, kako bi se ojačana i konkurentna mogla boriti na zasićenom i vrlo visoko konkurentnom tržištu Europske unije. U regionalnom širenju poslovanja važni su čimbenici sličan jezik, kultura te poznavanje nekadašnjih snažnih i poznatih robnih marki. Brojna istraživanja pokazuju da je prepoznatljivost pojedinih hrvatskih brandova u ovim zemljama vrlo dobra, a među najpoznatijim brandovima nalaze se Kraš i Podravka, posebice Vegeta. (Cvitanić, 2005., str. 15) Može se reći da hrvatsko gospodarstvo ima priliku biti «lokomotiva» regionalnog razvoja, no veliko ograničenje je u tome što se ekspanzija hrvatskih poduzeća u regiji odvija na pojedinačnoj bazi i povremeno, za razliku od slovenskih konkurenata koji imaju podršku svojih banaka i vlade.

Analiza stranih direktnih investicija u zemljama jugoistočne Europe može se nadopuniti i relativnim pokazateljima. Uzimajući u obzir neke relativne pokazatelje, razlike između zemalja jugoistočne Europe manje su izražene. Što se tiče priljeva SDI po stanovniku, Hrvatska je i dalje najznačajniji primatelj s 440 USD po stanovniku u 2003., dok ostale zemlje regije zaostaju (Grafikon 4.).

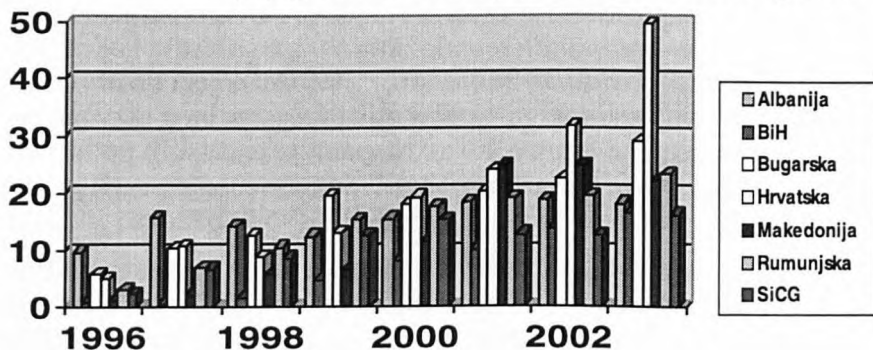
Grafikon 4: Priljev stranih direktnih investicija per capita, od 1996. do 2003. godine



Izvor: obrada autora prema podacima UNCTAD-a

Iako je Hrvatska na prvom mjestu, Bugarska sa 181 USD i Srbija i Crna Gora sa 152 USD po stanovniku također su važne destinacije. Veći priljevi tek krajem 90-tih godina prošlog stoljeća mogu se objasniti privatizacijskim procesom koji je počeo nešto kasnije u jugoistočnoj Europi, iako apsolutne vrijednosti ni približno ne dostižu iznose SDI koje su ušle kroz privatizacijske poslove u zemljama kao što su Mađarska, Poljska i Češka. Relativni podaci ipak pokazuju visoku relativnu važnost priljeva SDI-a u svim zemljama regije. (Grafikon 5.).

Grafikon 5: Udio stranih direktnih investicija u BDP-u zemalja jugoistočne Europe, od 1996. do 2003. godine



Izvor: UNCTAD, 2005.

Ovi podaci o udjelima priljeva stranih direktnih investicija u BDP-u zemljama jugoistočne Europe uzimaju u obzir veličinu domaće ekonomije i ukazuju na njihovu relativnu važnost. S obzirom da se sve zemlje regije mogu klasificirati kao male ekonomije prema ekonomskim kriterijima, za očekivati je da će strani kapital predstavljati veći dio BDP-a. Do 2000. Hrvatska je primila najveći udio priljeva SDI-a, gotovo 50% BDP-a u 2003., Bugarska je primila oko 30% u zadnje dvije godini, dok su udjeli SDI priljeva u BDP-u Rumunjske i Makedonije bili nešto viši od 20%.

Treba naglasiti da su do sada priljevi SDI u zemlje jugoistočne Europe uglavnom bili rezultat privatizacija velikih državnih poduzeća. Obujam i struktura priljeva SDI-a pretežito su povezani s privatizacijskim transakcijama u telekomunikacijama, bankarstvu i teškoj industriji. (Broadman et. al., 2004., p. 19)

S obzirom na distribuciju prema ekonomskim aktivnostima, većina SDI u ovim zemljama bile su koncentrirane na financijske usluge, telekomunikacije, trgovinu i industriju. Priljevi SDI-a povezani s uslugama i u ostalim su tranzicijskim zemljama slijedili trend rasta u uslugama diljem svijeta i u samoj regiji. U većini zemalja jugoistočne Europe znatan je ulazak SDI u infrastrukturne usluge, pogotovo u bankarstvo i telekomunikacije. Privatizacija u bankarskom sektoru provedena je u svim tim zemljama i strane banke kontroliraju većinu imovine banaka, od 89 % u Hrvatskoj do 46% u Albaniji (UNCTAD, 2004., p. 78.). Tako velik udio inozemnog kapitala u bankarskom sektoru u svim zemljama regije imao je neke pozitivne učinke, posebno snižavanje kamatnih stopa, povećanje konkurencije i veći raspon i kvaliteta proizvoda i usluga (Kraft, 2003., p. 393.). Ipak, čak i relativno sveobuhvatno restrukturiranje bankarskog sektora i uvođenja suvremenog interbankarskog sistema plaćanja nije značajno stimuliralo oporavak lokalnih poduzeća.

Sukladno navedenome, SDI u proizvodnji usmjerene su uglavnom na lokalno tržište cementa, pive, duhana, bezalkoholnih pića i čelika. Većina SDI su tzv. brownfield, dok su greenfield investicije usmjerene uglavnom u nisko tehnološke i radno intenzivne industrije kao što su kožna, tekstilna industrija i industrija odjeće. Greenfield investicije su u ovim zemljama bile veoma ograničene i usmjerene prvenstveno na domaća tržišta (Broadman et. al., 2004., p. 19.).

Kako bi se ocijenio uspjeh zemalja jugoistočne Europe u privlačenju SDI-a, u daljnjoj analizi koristit će se Inward SDI Performance Index, kreiran od strane UNCTAD-a i objavljen u njegovom World Investment Reportu. Taj pokazatelj izračunava se kao omjer udjela neke zemlje u ukupnim tijekovima stranog direktnog kapitala i udjela u ukupnom BDP-u te pokazuje poziciju zemlje u tijekovima SDI. Indirektno, taj pokazatelj ukazuje i na utjecaje ostalih čimbenika kao što su prirodni i ljudski resursi, konkurentnost, politika zemlje prema stranim direktnim investicijama itd. UNCTAD objavljuje rangiranje SDI Performance Indexa za 140 zemalja, no ne uključuje destinacije koje predstavljaju tzv. «porezne rajeve» zbog toga što bi podaci za te zemlje mogli značajno promijeniti cjelokupno rangiranje. UNCTAD također izračunava i Inward SDI Potential Index koji ne uključuje tokove

SDI-a u statističkom smislu, ali ukazuje na zemljine ekonomske resurse pa tako i potencijale u privlačenju SDI-a. Sadrži uglavnom strukturalne varijable²⁰ i korespondira s razinom ekonomskog razvoja zemlje.

U tablici 14. pokazuje se Inward SDI Performance Index i Inward SDI Potential Index za 5 zemalja jugoistočne Europe, dok ti pokazatelji nisu dostupni za Bosnu i Hercegovinu te Srbiju i Crnu Goru.

Tablica 14: Rangiranje Inward FDI Performance and Inward FDI Potential Index za pet zemalja jugoistočne Europe, od 1996. do 2002. godine

Zemlja	1996.- 1998.	1997.- 1999.	1998.- 2000.	1999.- 2001.	2000.- 2002.
Inward FDI Performance Index					
Albanija	68	92	84	65	52
Bugarska	44	32	28	27	25
Hrvatska	49	40	31	24	26
Makedonija	94	88	70	29	24
Rumunjska	51	51	63	74	73
Inward FDI Potential Index					
Albanija	121	108	104	90	76
Bugarska	59	65	69	65	64
Hrvatska	65	68	60	53	51
Makedonija	112	107	102	105	106
Rumunjska	102	103	100	95	83

Izvor: UNCTAD, 2004.

Prema navedenim podacima sve zemlje regije poboljšale su svoj rang u Performance Indexu s izuzetkom Rumunjske, dok je većina zemalja također popravila i svoj Potential Index. Očigledno je da je Potential Index stabilniji od Performance Indexa i teži sporijim promjenama kroz vrijeme, što se može objasniti činjenicom da je zasnovan na strukturnim ekonomskim čimbenicima. Albanija je zabilježila najviši napredak u rangju Potential Indexa, od 121. do

²⁰ Te varijable su: stopa raste realnog BDP-a, BDP po stanovniku, udio ukupnog izvoza u BDP-u, telefonski priključci i mobilni telefoni na 100 stanovnika, upotreba električne energije po stanovniku, udio R&D izdataka u BDP-u, udio studenata u ukupnoj populaciji te investicijski rizik po zemljama. Za detalje pogledati: UNCTAD, World Investment Report, 2004, Table A.I.6

76. pozicije, uglavnom zbog postizanja vrlo visokog rasta BDP-a i mnogo boljeg ranga s obzirom na investicijski rizik zemlje.

Usporedba rangiranja tih dvaju indeksa mogla bi dati korisne pokazatelje o tome ima li zemlja adekvatne investicijske performanse s obzirom na njene potencijale. Sve zemlje mogle bi se podijeliti u četiri grupe s obzirom na kombinacije performansi i potencijala:

➤ «front-runners» su zemlje koje imaju visoko rangirane performanse i potencijal (tj. iznad prosječno rangirane)

➤ «above potential» ekonomije su zemlje koje imaju nizak potencijal, dok su performanse bolje rangirane od potencijala

➤ «below potential» ekonomije su zemlje s visokim potencijalom SDI-a ali niskim performansama, te

➤ «under-performers» su zemlje s nisko rangiranim i performansama i potencijalom SDI.

Podjela zemalja jugoistočne Europe sukladno naprijed navedenoj matrici prikazana je u tablici 15.

Tablica 15: Podjela zemalja jugoistočne Europe s obzirom na performanse i potencijale stranih direktnih investicija, od 2000. do 2002. i od 1998. do 2000. godine

Niske SDI performanse		Visoke SDI performanse
2000.– 2002.		
Visoki potencijal za SDI	« Front-runners »: Bugarska, Hrvatska	« Below potential »: -
Niski potencijal za SDI	« Above potential »: Albanija, Makedonija	« Under-performers »: Rumunjska
1998. – 2000.		
Visoki potencijal za SDI	« Front-runners »: Bugarska, Hrvatska	« Below potential »: -
Niski potencijal za SDI	« Above potential »: Rumunjska, Makedonija	« Under-performers »: Albanija

Na regionalnoj razini, u oba perioda Hrvatska i Bugarska imale su visoko rangirane performanse SDI te visok potencijal za ulazak stranog kapitala. Makedonija je u oba perioda ocijenjena kao zemlja čije su performanse znatno bolje u odnosu na relativno oskudne ekonomske potencijale, dok je Albanija uspjela unaprijediti svoj status od zemlje s niskim performansama i potencijalom u zemlju čije su SDI performanse ocijenjene kao relativno visoke. Obje zemlje su male ekonomije s relativno slabim strukturnim sposobnostima i potencijalima, a dosadašnji priljevi stranog kapitala bili su uglavnom povezani s privatizacijskim procesom. Makedonija je zabilježila najvišu razliku između oba indeksa s gotovo pet puta višom pozicijom u Performance Indexu (24. pozicija) u odnosu na vrlo niski rang Potential Indexa. (106. mjesto između 140 zemalja). Politike u takvim ekonomijama trebale bi biti usmjerene na podizanje njihova potencijala s ciljem zadržavanja dosadašnjih performansi, no s unaprijeđenjem strukture SDI i povećanjem udjela green-field investicija.

Iako Bosna i Hercegovina te Srbija i Crna Gora nisu bile uključene u rangiranje UNCTAD-a, može se pretpostaviti da bi se obe ekonomije mogle klasificirati kao zemlje koje su se pomakle od «under-performersa» od 1998. do 2000. godine do «above potential» ekonomija u razdoblju od 2000. do 2002. godine.

5.2. Determinante stranih direktnih investicija

Iako postoji mnogo radova napisanih na temu determinanti SDI u tranzicijskim zemljama, samo neke od njih uključuju sve zemlje jugoistočne Europe u analizu. Zbog toga ovaj dio daje pregled glavnih saznanja iz literature o determinantama priljeva stranih direktnih investicija u tranzicijskim zemljama²¹ općenito, a posebno u zemljama jugoistočne Europe.

²¹ Na primjer example Bevan, A. and Estrin, S., 2000., "The determinants of foreign direct investment in transition economies", CEPR Working paper, No. 2638; Resmini, L., 2000., "The determinants of foreign direct investment in the CEECs", Economics of Transition, 8 (3), p. 665-689.; Babić, A. and Stučka, T., 2001., "Panel analysis of FDI determinants in European transition countries", Privredna kretanja i ekonomska politika, No. 87/01, Zagreb; Grčić, B. and Babić, Z., 2003., "The determinants of FDI: Evaluation of transition countries attractiveness for foreign investors", Fifth International Conference Enterprise in Transition, Faculty of Economics Split, p. 1166-1176.; Campos, N.F.

Među ekonomistima postoji konsenzus da determinante priljeva stranih direktnih investicija ovise prvenstveno o vrsti investicija. Zbog toga kratko interpretiramo razliku između dva osnovna tipa stranih direktnih investicija. Naime, postoje dva različita pristupa stranim investicijama koja su analizirana u literaturi: horizontalni i vertikalni model. Ključna pretpostavka kod horizontalnog modela je prisutnost ekonomije obujma na razini kompanije, što je izvor prednosti multinacionalnih kompanija pred nacionalnim ili lokalnim. Drugim riječima, u uvjetima nepostojanja trgovinskih barijera, odnosno uz odsustvo troškova razmjene, ne bi postojao razlog za ulazak multinacionalnih poduzeća koja imaju za cilj realizaciju prednosti ekonomije obujma i opsluživanje stranih tržišta kroz razmjenu. Zbog toga ova horizontalna multinacionalna aktivnost može biti shvaćena kao strategija preskakanja carina (tariff-jumping strategija) (Yeyati et. al., 2002., str. 5.) koja ima tendenciju porasta između zemalja sa sličnim odnosima proizvodnih čimbenika i između zemalja slične veličine. Trgovinske barijere su fundamentalna determinanta horizontalnih stranih direktnih investicija, iako definicija trgovinskih barijera nije tako uska. Na njih se može gledati kao na barijere vezane za trgovinsku politiku, ali također i prirodne barijere (geografska udaljenost, slaba prometna infrastruktura, spora administracija na graničnim prijelazima itd.).

Sukladno tome, vertikalni model stranih direktnih investicija ima drugačije empirijske implikacije jer se može očekivati da se taj tip stranih investicija odvija između zemalja sa znatno različitom raspoloživošću proizvodnih čimbenika, odnosno između zemalja koje su na različitom stupnju razvijenosti. Kod vertikalnog modela, multinacionalna kompanija proizvodi dobra u zemlji koja obiluje resursima te iste proizvode izvozi natrag u zemlju porijekla kapitala. U tom slučaju strane direktne investicije i trgovina su komplementarni.

and Kinoshita, Y., 2003., "Why Does FDI Go Where it Goes? New Evidence from the Transition Economies", IMF Working Paper 03/228, Washington: IMF; Carstens, K. and Toubal, F., 2003., "Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 32, pp. 3-22. Garibaldi, P., Mora, N., Sahay, R. and Zettelmeyer, J., 2002., "What Moves Capital to Transition Economies", IMF Working Paper 02/64, Washington: IMF

Osim te uske definicije vertikalnih stranih direktnih investicija, postoji i šira definicija povezana sa strategijom internacionalne vertikalne specijalizacije (Yeyati et. al., 2002., str. 8). Različiti stupnjevi proizvodnje locirani su u različitim zemljama zbog iskorištavanja prednosti u razlikama cijene čimbenika. Dakle, može se zaključiti da trgovinske barijere obeshrabruju vertikalne strane direktne investicije jer povećavaju transakcijske troškove.

Determinante koje privlače oba tipa SDI uključuju veličinu tržišta, mogućnosti tržišnog rasta i stupanj razvijenosti zemlje primatelja. Sva istraživanja došla su do zaključka da veličina zemlje domaćina ima veliki utjecaj na izbor najpovoljnije lokacije. Veličina tržišta, očekivanja o rastu tržišta te stupanj razvoja zemalja domaćina vrlo su važni lokacijski čimbenici za tržišno orijentirane SDI, koje prevladavaju u zemljama jugoistočne Europe. Veća tržišta koja bilježe brži ekonomski rast, te se nalaze na višem stupnju ekonomskog razvoja donijet će više i bolje prilike za industrije da iskoriste svoje vlasničke prednosti i da tako privuku više tržišno orijentiranih SDI. Čak i za izvozno orijentirane SDI, veličina zemlje domaćina je važna zbog toga jer veće ekonomije mogu osigurati postizanje učinaka ekonomije obujma te "spillover" učinaka.

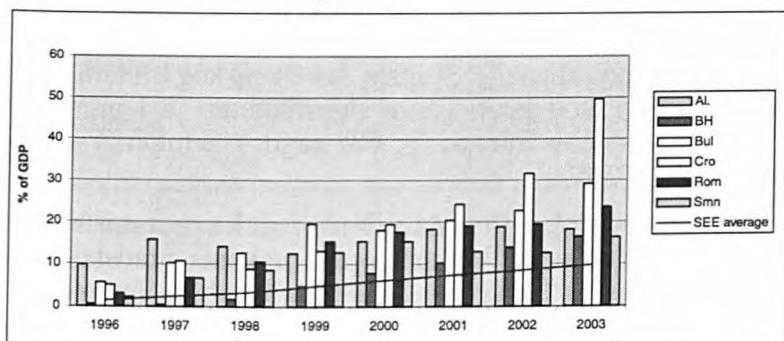
Blizina zemlje investitora i zemlje primatelja dokazala se je kao važan tzv. gravity faktor u objašnjavanju volumena trgovinskih, ali i investicijskih priljeva između zemalja.²² Što je veća geografska i kulturna blizina između zemalja, veći je i kumulativni priljev stranih direktnih investicija.

Inflacija se također ocjenjuje kao važna determinanta priljeva stranih direktnih investicija koja implicira makroekonomsku stabilnost i potencijalni ekonomski rizik za strane investitore. Zbog toga se stabilnost cijena smatra čimbenikom lokacijske prednosti.

Proces privatizacije bez sumnje je bio najznačajnija determinanta priljeva stranih direktnih investicija u sve tranzicijske zemlje, a u zemlje jugoistočne Europe posebno. Bliska veza između priljeva stranih direktnih investicija i privatizacije prikazana je na grafikonu 6.

²² Vidi primjer: Bevan i Estrin, 2003.; EBRD, 2003. i Demekas et. al., 2005.

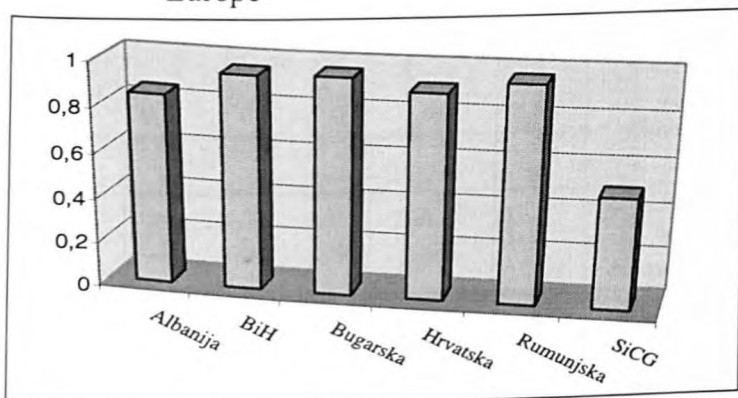
Grafikon 6: Strane direktne investicije i privatizacijski prihodi u zemljama jugoistočne Europe, od 1996. do 2003. godine



Izvor: UNCTAD, World Investment Report, 2004.

Na grafikonu su prikazane dvije varijable: udio kumulativnih SDI u BDP-u šest zemalja jugoistočne Europe i udio kumulativnih privatizacijskih prihoda u BDP-u tih zemalja. Stupci predstavljaju udio SDI-a u BDP-u, dok je udio privatizacijskih prihoda u BDP-u izračunat kao prosjek za regiju. Očito je da su se ova dva parametra kretala u istom smjeru tijekom vremena i da je korelacijski koeficijent između tih dviju varijabli visok. (grafikon 7).

Grafikon 7: Korelacija između stranih direktnih investicija i privatizacijskih prihoda u zemljama jugoistočne Europe



Izvor: obrada autorice

Korelacijski koeficijent za sve zemlje osim Srbije i Crne Gore viši su od 0,8, što pokazuje jaku vezu između ta dva parametra. Do sličnih rezultata došlo je i istraživanje Europske banke za obnovu i razvoj (Falcetti et. al., 2003.) koja je uspoređivala godišnje promjene u bruto priljevima stranih direktnih investicija i godišnje promjene u prihodima od privatizacije. Stupanj korelacijskog kretanja mjeren pomoću korelacijskog koeficijenta signifikantan je i puno viši u zemljama jugoistočne Europe (0,68) nego u zemljama srednje i istočne Europe (0,49).

Mnogi radovi dokazali su da opći napredak u procesu tranzicije, posebno napredak u institucionalnom razvoju, predstavlja vrlo važnu agregatnu determinantu stranih direktnih investicija. U najširem smislu, institucionalni razvoj znači postavljanje jasnih pravila igre u društvu, što znači postaviti normative i regulativnu strukturu te aktivnosti koje omogućavaju stabilnost i socijalnu sigurnost. (Grčić, Babić, 2003., str. 1170.) Pri tom je posebno važan razvoj tržišnih institucija koje postavljaju pravila igre u tržišnim ekonomijama. U slijedećoj tablici se prikazuju izabrani tranzicijski indikatori koje objavljuje Europska banka za obnovu i razvoj, koji ocijenjuju napredak u tranziciji u pojedinim segmentima.

Tablica 16: Izabrani EBRD tranzicijski indikatori za zemlje jugoistočne Europe, od 1998. do 2004. godine

Godina Zemlja	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.
Albanija							
EBRD Indeks privatizacija malih i srednjih poduzeća	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
EBRD Indeks privatizacije velikih poduzeća	2,0	2,0	2,0	2,3	2,3	2,3	2,3
EBRD indeks liberalizacije vanjskotrgovinskog i deviznog režima	4,0	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3

Godina Zemlja	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.
Albanija							
EBRD indeks reforme infrastrukturnog sektora	1,3	1,3	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
EBRD indeks reforme bankarskog sektora	2,0	2,0	2,3	2,3	2,3	2,3	2,7
EBRD indeks reforme nebankarskih finansijskih institucija	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7
Bosna i Hercegovina							
EBRD Indeks privatizacija malih i srednjih poduzeća	2,0	2,0	2,3	2,7	3,0	3,0	3,0
EBRD Indeks privatizacije velikih poduzeća	2,0	2,0	2,0	2,3	2,3	2,3	2,3
EBRD indeks liberalizacije vanjskotrgovinskog i deviznog režima	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,7	3,7
EBRD indeks reforme infrastrukturnog sektora	1,3	1,3	2,0	2,0	2,3	2,3	2,3

Godina Zemlja	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.
Bosna i Hercegovina							
EBRD indeks reforme bankarskog sektora	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,7
EBRD indeks reforme nebankarskih finansijskih institucija	1,0	1,0	1,0	1,0	1,7	1,7	1,7
Bugarska							
EBRD Indeks privatizacija malih i srednjih poduzeća	3,0	3,3	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7
EBRD Indeks privatizacije velikih poduzeća	3,0	3,0	3,7	3,7	3,7	3,7	4,0
EBRD indeks liberalizacije vanjskotrgovinskog i deviznog režima	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3
EBRD indeks reforme infrastrukturnog sektora	2,0	2,3	2,7	2,7	2,7	2,7	3,0

Godina Zemlja	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.
Bugarska							
EBRD indeks reforme bankarskog sektora	2,7	2,7	3,0	3,0	3,3	3,3	3,7
EBRD indeks reforme nebankarskih financijskih institucija	2,0	2,0	2,0	2,0	2,3	2,3	2,3
Hrvatska							
EBRD Indeks privatizacija malih i srednjih poduzeća	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3
EBRD Indeks privatizacije velikih poduzeća	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,3	3,3
EBRD indeks liberalizacije vanjskotrgovinskog i deviznog režima	4,0	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3
EBRD indeks reforme infrastrukturnog sektora	2,0	2,3	2,3	2,7	2,7	2,7	3,0
EBRD indeks reforme bankarskog sektora	2,7	3,0	3,3	3,3	3,7	3,7	4,0

Godina Zemlja	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.
	Hrvatska						
EBRD indeks reforme nebankarskih finansijskih institucija	2,3	2,3	2,3	2,3	2,7	2,7	2,7
Makedonija							
EBRD Indeks privatizacija malih i srednjih poduzeća	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
EBRD Indeks privatizacije velikih poduzeća	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,3
EBRD indeks liberalizacije vanjskotrgovinskog i deviznog režima	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,3	4,3
EBRD indeks reforme infrastrukturnog sektora	1,7	1,7	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
EBRD indeks reforme bankarskog sektora	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	2,7	2,7
EBRD indeks reforme nebankarskih finansijskih institucija	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	2,0

Godina Zemlja	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.
Rumunjska							
EBRD Indeks privatizacija malih i srednjih poduzeća	3,3	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7
EBRD Indeks privatizacije velikih poduzeća	2,7	2,7	3,0	3,3	3,3	3,3	3,7
EBRD indeks liberalizacije vanjskotrgovinskog i deviznog režima	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,3	4,3
EBRD indeks reforme infrastrukturnog sektora	2,7	2,7	3,0	3,0	3,0	3,0	3,3
EBRD indeks reforme bankarskog sektora	2,3	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	3,0
EBRD indeks reforme nebankarskih finansijskih institucija	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Srbija i Crna Gora							
EBRD Indeks privatizacija malih i srednjih poduzeća	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,3

Godina	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.
Zemlja							
Srbija i Crna Gora							
EBRD Indeks privatizacije velikih poduzeća	1,0	1,0	1,0	1,0	2,0	2,3	2,3
EBRD indeks liberalizacije vanjskotrgovinskog i deviznog režima	1,0	1,0	1,0	3,0	3,3	3,3	3,3
EBRD indeks reforme infrastrukturnog sektora	1,7	1,7	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
EBRD indeks reforme bankarskog sektora	1,0	1,0	1,0	1,0	2,3	2,3	2,3
EBRD indeks reforme nebankarskih finansijskih institucija	1,0	1,0	1,0	1,0	1,7	2,0	2,0

Izvor: EBRD, Transition report, 2004.

Prema jednom istraživanju (Vlahinić-Dizdarević, N. i Biljan-August, M., 2005.), regresijska analiza je pokazala da su priljevi stranih direktnih investicija pozitivno korelirani s napretkom u pružanju infrastrukturnih usluga i napretkom u bankarskim reformama, no nije ustanovljen utjecaj reforme vanjskotrgovinskog i deviznog sustava te reforme nebankarskih finansijskih institucija na rast priljeva stranih direktnih investicija.

Varijabla koja je snažno i pozitivno povezana s priljevima stranih direktnih investicija odnosi se na napredak u infrastrukturi. Sposobnost osiguravanja kvalitetnijih i jeftinijih infrastrukturnih

usluga omogućava smanjivanje troškova i rast prihoda poduzeća. Zbog toga reforme u infrastrukturnom sektoru, a posebno uvođenje privatnog sektora, te regulirano i liberalizirano okruženje u pružanju infrastrukturnih usluga rezultiraju nižim cijenama, boljom kvalitetom usluga i tako privlače strane investitore u regiju.

Infrastrukturne usluge u tranzicijskim zemljama bitno su opterećene naslijeđenim ograničenjima iz razdoblja prije 90-tih godina prošlog stoljeća, odnosno prije početka tranzicije i velikim dijelom nepripremljenošću za funkcioniranje u tržišnoj ekonomiji. Stanje infrastrukturnog sektora u zemljama jugoistočne Europe znatno je lošije od stanja u tranzicijskim zemljama koje su 2004. postale punopravne članice Europske unije te u većini njih odstupa od svjetskih trendova deregulacije i povećanja konkurencije na tržištu. Situacija u Hrvatskoj ipak je sličnija uspješnijim tranzicijskim zemljama, a reforme su otišle znatno dalje u odnosu na ostale zemlje regije, no ipak ostaju neki neriješeni problemi.

Sve tranzicijske zemlje, pa tako i Hrvatska, započele su s ekonomskim reformama u području infrastrukturnih usluga kako bi se povećala efikasnost pružanja ovih usluga, a time i konkurentnost cjelokupnog gospodarstva. Osnovni cilj nositelja ekonomske politike postaje efikasna opskrba stanovništva i gospodarstva ovim uslugama, zaštita potrošača od negativnih učinaka monopola i poticanje investicija u infrastrukturni sektor.

Ekonomisti se slažu da je za postizanje učinkovitosti pružanja infrastrukturnih usluga nužno restrukturiranje i investiranje u infrastrukturu, za što je neophodno postaviti stabilna i transparentna pravila regulacije infrastrukturnih usluga. S obzirom da se radi o sektoru gdje najčešće postoji samo jedan monopolist na tržištu (izuzetak su jedino telekomunikacije), cilj regulacije je poticanje konkurencije. Iskustva zemalja koje su provele regulatorne reforme pokazuju da je ključno uspostaviti stabilan regulatorni okvir, a tek onda komercijalizirati ili privatizirati (državna) poduzeća koja pružaju ove usluge. Kombinacija regulatornih reformi i privatizacije rezultirala je značajnim poboljšanjima u produktivnosti razvijenih zemalja.

Tranzicijske zemlje započele su s reformama regulacije infrastrukturnog sektora, no nisu sve bile jednako uspješne. Naime, ne postoji univerzalni model regulacije koji bi bio prihvatljiv u svim zemljama, on prvenstveno ovisi o specifičnostima pojedine zemlje te karakteristikama pojedinog sektora, pogotovu o tržišnoj

i vlasničkoj strukturi te mogućnostima za uvođenje konkurencije na tržištu. Iako ne postoji konsenzus o tome kako regulaciju infrastrukturnog sektora optimalno provesti u praksi, smatra se da je ključan element regulacije tržišta infrastrukturnih usluga uspostavljanje neovisne regulatorne agencije, posebice tamo gdje je došlo do osamostaljivanja dijelova poduzeća.

Čini se da bi regionalna suradnja i koordinacija mogle biti efikasan način da se izbjegne tzv. «zatvorenikova dilema», o čemu će još biti riječi u poglavlju 5.4. Dakle, svi gube zbog nedostatka suradnje jer su troškovi osiguravanja javnih dobara individualno vrlo veliki, a mogu se znatno umanjiti ako su resursi ujedinjeni i tako efikasnije korišteni. Na taj način i cijela regija, a i svaka zemlja pojedinačno, postaje privlačnijim okruženjem za strane direktne investicije.

Prema istom istraživanju (Vlahinić-Dizdarević, N. i Biljan-August, M. 2005.), korelacija između reformi bankarskog sektora i priljeva stranih direktnih investicija također je pozitivna, iako signifikantnost utjecaja nije jako visoka. Reforme bankarskog sektora vode do reduciranja transakcijskih troškova i nižeg rizika za strane investitore te zbog toga imaju pozitivan utjecaj na priljev stranih direktnih investicija. Bankarske reforme i liberalizacija kamatnih stopa samo su djelomično uspješne (raspon tranzicijskih pokazatelja od 2.3 do 3.0), iako strane banke kontroliraju većinu imovine banaka: od 89% u Hrvatskoj do 46% u Albaniji.

S obzirom da regresijska analiza nije potvrdila utjecaj reforme vanjskotrgovinskog i deviznog sustava te reforme nebankarskih financijskih institucija na rast priljeva stranih direktnih investicija, može se zaključiti da politike koje zahtijeva Međunarodni monetarni fond i ostale međunarodne institucije za napredovanje procesa tranzicije nisu uvijek ključan čimbenik u privlačenju stranih direktnih investicija. Na primjer, nesignifikantan utjecaj liberalizacije trgovine može značiti da strane investitore više privlači mogućnost tržišne moći, odnosno moguća monopolna ili oligopolna pozicija na tržištu od same trgovinske liberalizacije. Takvi rezultati mogu se objasniti i strukturom stranih direktnih investicija u zemlje jugoistočne Europe jer je većina njih usmjerena na domaća tržišta, dok su izvozno orijentirane investicije rijetke. Zbog toga dobro ocijenjeni rezultati u liberalizaciji trgovine i deviznog sustava u ovim zemljama u prosijeku ne predstavljaju važan čimbenik u privlačenju stranih direktnih investicija.

6. STATIČKI I DINAMIČKI UČINCI ZONE SLOBODNE TRGOVINE ZEMALJA JUGOISTOČNE EUROPE

6.1. Teorijska razmatranja statičkih i dinamičkih učinaka regionalnih integracija «Jug-Jug»

Osnovnu dvojbu o utjecaju statičkih (kratkoročnih) učinaka preferencijalnih trgovinskih aranžmana (kao što su zona slobodne trgovine i carinska unija) postavio je Jacob Viner još 1950. godine²³: hoće li takve preferencijalne veze između određenih zemalja potaknuti ukupnu svjetsku trgovinu ili će je pak skrenuti sa zemalja nečlanica na zemlje članice integracije. On je prvi u teoriju carinske unije uveo pojam “trade creation” i “trade diversion”, a ovisno o tome prevladava li jedan ili drugi učinak, može se ocijeniti vodi li carinska unija slobodnoj trgovini ili protekcionizmu. Najveći broj suvremenih teoretičara smatra kako statički učinci integracije na treće zemlje u pravilu ne mogu biti povoljni, odnosno da će prevladati učinak skretanja trgovine od zemalja nečlanica na zemlje članice integracije.

Ocjena utjecaja regionalnih integracija na zemlje članice, ali i na treće zemlje, ne može biti potpuna ukoliko se ne uzmu u obzir i dinamički učinci koji djeluju na duži rok. Suvremena teorija integracije bazira se upravo na dinamičkim učincima, a ekonomsku integraciju promatra kao otvoreni i progresivni proces povezivanja nacionalnih ekonomija. Dugoročni učinci nisu ograničeni samo na liberalizaciju međusobne trgovine, već su posljedica slobodnijeg kretanja proizvodnih čimbenika unutar grupacije i harmonizacije nacionalnih ekonomskih politika. Dinamički učinci regionalnih integracija rezultiraju iz povećane konkurencije, proširenja tržišta koje omogućava korištenje prednosti ekonomije obujma, kako interne, tako i eksterne, stimuliranja novih investicija te bržeg tehnološkog razvoja. Dinamički učinci u pravilu ne mogu biti negativni za integrirane zemlje kao cjelinu, pa čak pojedinim

²³Viner, J.: The Customs Union Issue, New York, 1950.

zemljama mogu i više nego nadoknaditi štetu nastalu zbog pasivnih učinaka, dok na ostale zemlje utječu posredno, ali također povoljno, preko vanjskotrgovinskog multiplikatora.

Naravno, nije svejedno radi li se o integracijskom povezivanju između razvijenih zemalja (tzv. Sjever-Sjever integracija), povezivanju između razvijenih i zemalja u razvoju (tzv. Sjever-Jug integracija) ili pak o zemljama u razvoju (tzv. Jug-Jug integracija). U kontekstu stvaranja zone slobodne trgovine između zemalja jugoistočne Europe, relevantno je istražiti statičke i dinamičke učinke Jug-Jug integracije s obzirom da se oni značajno razlikuju i imaju drugačije makroekonomske implikacije na zemlje članice, odnosno zemlje potpisnice trgovinskih sporazuma.

Rezultati nekoliko istraživanja²⁴ dokazuju da regionalni trgovinski sporazumi Jug-Jug koji pružaju povlašteni pristup zemljama članicama i održavaju autonomnu i nepromijenjenu vanjskotrgovinsku politiku u odnosu na ostatak svijeta, najvjerojatnije postižu učinak skretanja trgovine i manji ukupan dobitak za cjelokupnu integraciju. Razlog tome je činjenica da zemlje članice regionalnih trgovinskih sporazuma "Jug-Jug" nastavljaju uvoziti iz trećih zemalja nakon stvaranja zone slobodne trgovine. Cijene ne mogu padati budući da su domaće cijene i dalje jednake svjetskim cijenama uvećane za carinu na uvoz iz trećih zemalja. Stoga su cijene, proizvodnja, potrošnja i uvoz nepromijenjeni i nije moglo doći do učinka stvaranja trgovine. Istodobno uvoz iz zemalja članica povećao se na štetu jeftinijeg uvoza iz trećih zemalja, što zapravo predstavlja učinak skretanja trgovine.

Ova tradicionalna statička analiza učinka stvaranja i učinka skretanja trgovine nije tako jednostavna jer čisto skretanje trgovine može biti i povoljno ako njegov utjecaj na smanjenje potrošačkih cijena može povećati ukupno blagostanje. Koristi od stvaranja trgovine za pojedinu zemlju mogu biti manji od gubitaka za državni proračun zbog ukidanja carine na uvoz iz zemalja članica (Winters, 2001., str. 117).

²⁴ Primjerice: Puga, D. And Venables, A.J., 1998., Trading Arrangements and Industrial Development, The World Bank Economic Review, Vol. 12, No. 2, p. 221-249; Schiff, M. And Winters, A., 1998., Dynamic and Politics in Regional Integration Arrangements: An Introduction, The World Bank Economic Review, Vol. 12, No. 2, p. 177-195; Schiff, M., 2002., Regional Integration and Development in Small States, Development Research Group and World Bank.

Venables (Venables, 1999., str. 5) je povezoao distribuciju koristi i troškova na osnovi učinka stvaranja i učinka skretanja trgovine s komparativnim prednostima zemalja članica. Njegov važan zaključak, koji je vrlo interesantan u analizi međusobne trgovine između zemalja jugoistočne Europe, jeste da najveće gubitke ima zemlja čije se komparativne prednosti najviše razlikuju od svjetskog prosjeka. Ta zemlja, u pravilu najmanje razvijena, ima najveće štete od mogućeg učinka skretanja trgovine.

Učinci stvaranja i skretanja trgovine kvantitativno se mogu procijeniti na brojne načine. Jedna metoda koja je najprikladnija za ex-post analize bazira se na gravity modelima. Za ex-ante istraživanja često se koriste modeli parcijalne i opće ravnoteže, najčešće CGE modeli. Iako učinci stvaranja i skretanja trgovine mogu prouzročiti promjene u trgovinskim tijekovima, te se mogu mjeriti, ukupni učinci na blagostanje rijetko premašuju nekoliko postotaka BDP-a. (Kennes, 2000., str. 68).

Za razliku od statičkih, dinamički učinci se obično smatraju važnijima i neka nova empirijska istraživanja pokazuju da su dugoročne (dinamičke) koristi čak pet do šest puta veće od kratkoročnih (statičkih) dobitaka. (Salvatore, 2001., str. 335) Učinak iskorištavanja učinaka ekonomije obujma relativno je važniji za male ekonomije nego za velike, iako se učinci ekonomije obujma mogu postići i većim izvozom. Ovi učinci mogu biti interni za poduzeće jer često minimalna veličina poduzeća koja osigurava učinkovitost poslovanja može biti veća od domaćeg tržišta male države u razvoju. Ovi učinci ekonomije obujma mogu biti i eksterni za poduzeće.

Učinci ekonomije obujma veoma su važni za učinkovitije korištenje javnih dobara i usluga unutar regije, poput prijevozne i komunikacijske infrastrukture, elektroenergetskih usluga, zaštite okoliša, korištenja vodnih resursa itd. Ako zemlje individualno proizvode i pružaju javne usluge i javna dobra, bez internaliziranja učinaka s ostalim zemljama u regiji, takva situacija može rezultirati s tzv. dilemom zatvorenika (*prisoner's dilemma*). To znači da svi gube zbog manje efikasnosti i skuplje cijene javnih dobara i usluga zbog nedostatka suradnje između zemalja.

Još jedan dinamički učinak povezan je s povećanom konkurencijom. Ova uobičajena konstatacija više je povezana s regionalnom integracijom Sjevera i Juga, poglavito zbog zahtjevnijeg okruženja u razvijenim zemljama. Konkurencija na regionalnom tržištu, osobito kad se radi o zemljama u razvoju, općenito je manja, a konkurentski zahtjevi niži u odnosu na svjetsko tržište. Regionalna integracija uklapa se, dakle, u strategiju kojom se najprije ostvaruje konkurentnost na regionalnom tržištu, a potom kad je učinkovitost porasla, i na svjetskom tržištu. Međutim, regionalne integracije "Jug-Jug" također imaju pozitivan dugoročni učinak na povećanje konkurentnosti na taj način što smanjuju segmentiranost tržišta te se time omogućuje veća dobit tvrtkama.

Treći dinamički učinak povezan je s ulaganjem, osobito s direktnim stranim ulaganjem. Općenito se pretpostavlja da su zemlje članice privlačnije ulagateljima što je veća veličina regionalnog tržišta. Ipak, procjenjivanje uloge regionalnih integracija i regionalnih trgovinskih sporazuma na strane direktne investicije primarno je empirijsko pitanje jer njihov učinak ovisi o tipu (horizontalni ili vertikalni) te motivu izravnog stranog ulaganja među zemljama.

Učinak regionalnih trgovinskih sporazuma ovisi i o drugim karakteristikama zemalja domaćina koje ih čine više ili manje atraktivnima za potencijalnu investicijsku lokaciju u odnosu na druge integracijske partnere. Neka empirijska istraživanja o učinku regionalnih trgovinskih sporazuma "Jug-Jug" i stranih direktnih investicija pokazala su da su makroekonomska stabilnost i lokacijske prednosti važniji čimbenici za strane direktne investicije nego sama regionalna integracija. Može se očekivati da će od integracije «Jug-Jug» profitirati, odnosno da će biti najatraktivnija stranim ulagateljima, ona zemlja koja ima bolje lokacijske prednosti, odnosno kombinaciju makroekonomske i ukupne stabilnosti, transparentno zakonodavstvo (uključujući zakone o intelektualnom vlasništvu), višu kvalitetu i efikasnost javnih službi te "klasične" prednosti poput kvalificirane i jeftine radne snage.

Iako su učinci različitih vrsta stranih direktnih investicija različiti, kako je već naglašeno, općeniti je zaključak da bi strane direktne investicije mogle biti važan čimbenik u poticanju proizvodnje srodnih industrija povećavajući produktivnost i dono-

seći novu tehnologiju. Stoga bi sljedeći dinamički učinak regionalnih trgovinskih sporazuma bio njihov učinak na ekonomski rast. Pretpostavka je da bi povećane investicije pogodovale gospodarskom rastu u regiji te da bi čak i umjereni učinak na ekonomski rast mogao s vremenom dovesti do značajnog gospodarskog napretka. Ipak, ti pogodni učinci na regiju mogli bi biti negativni ako strane direktne investicije pogoršaju optimalnu distribuciju resursa te dovedu do distorzija regionalnog tržišta. Štoviše, pozitivni učinci mogli bi postati negativni ukoliko regionalni trgovinski sporazumi preusmjere ulaganja unutar regije na štetu pojedinih zemalja.

Neka istraživanja su analizirala dvojbu rezultira li stvaranje regionalne integracije u konačnici konvergencijom ili divergencijom između zemalja članica. Prema Venablesu (Venables, 1999.), država članica koja ima komparativne prednosti koje najviše odstupaju od svjetskog prosjeka najviše je izložena riziku skretanja trgovine. Dakle, ako grupa zemalja u razvoju osnuje zonu slobodne trgovine, postojat će sklonost da članice s najmanjim dohotkom pretrpe velike gubitke zbog trgovinske diverzije. Glavni zaključak je da bi ugovori o slobodnoj trgovini između zemalja u razvoju mogli voditi do divergencije stupnjeva njihovih dohodaka, s time da bi bogatije zemlje profitirale na račun siromašnijih.

Često citirani rad (Vamvakidis, 1998.) s tematikom regionalne integracije i gospodarskog rasta odgovorio je na neka zanimljiva pitanja što se tiče otvorenosti, veličine tržišta i stupnja razvoja. Autor zaključuje da regionalni trgovinski sporazumi između malih zemalja i zemalja u razvoju u prošlosti nisu imali nikakvog utjecaja na rast, a te je rezultate objasnio činjenicom da su ti preferencijalni trgovinski sporazumi bili sklopljeni s ciljem skretanja trgovine, kao dio politike uvozne supstitucije. Empirijska istraživanja također su pokazala da zemlje koje su zemljopisno blizu velikih i otvorenih gospodarstava rastu brže. Stupanj razvoja susjednih država, osobito ako su otvorene, ima značajan pozitivan učinak. Ovi zaključci upućuju na to da regionalni trgovinski sporazumi između zemalja u razvoju i velikih i razvijenijih zemalja (integracija "Sjever-Jug") mogu voditi bržem rastu.

I mnoga druga istraživanja došla su do više ili manje sličnih zaključaka. Schiff i Winters (Schiff, Winters, 1998.) tvrde da je vjerojatnije da su ukupne koristi od regionalne integracije "Jug-

Jug” znatno manje od onih iz sporazuma „Sjever-Jug“ te da u osnovi ovise o tome je li veličina regionalnog tržišta dovoljno velika da bi privukla industrijsku proizvodnju. Prema njima, što je manje regionalno tržište, to je manji stupanj industrijalizacije koji se vremenski događa kasnije.

Puga i Venables (Puga, Venables, 1998.) došli su do sličnog zaključka. Oni su bazirali svoje istraživanje na primjeru dvije države i zamijetili da, u slučaju integracijskog povezivanja “Jug-Jug”, oba gospodarstva u razvoju privlače manje investitora no što bi to bilo u slučaju multilateralne liberalizacije budući da nemaju koristi od boljeg pristupa sjevernim tržištima ili neposredno proizvedenoj robi na sjeveru.

Iako ne treba očekivati da će regionalne integracije “Jug-Jug” povećati dobrobit integracije kao cjeline, liberalizacija trgovine s ostatkom svijeta, bilo unilateralno ili multilateralno, može pretvoriti štetne regionalne integracije u one koje donose koristi svojim članicama, pod uvjetom da je liberalizacija dovoljno intenzivna i duga.

Sudeći prema ovoj analizi, vjerojatno je da su statički učinci regionalnih integracija “Jug-Jug” i više nego skromni. Postoji skroman raspon koristi, prvenstveno kroz učinke stvaranja trgovine, no mogu se očekivati relativno veći pozitivni dinamički učinci. U nastavku će se analizirati statički i dinamički učinci na primjeru zone slobodne trgovine u jugoistočnoj Europi.

6.2. Očekivani statički učinci

Analiza koja slijedi bazirana je na prethodnim teoretskim zaključcima o statičkim i dinamičkim učincima regionalnih trgovinskih sporazuma između zemalja u razvoju, ali na umu treba imati činjenicu da se istodobno događaju dva integracijska procesa u regiji. Ovih sedam zemalja uspostavljaju zonu slobodne trgovine među sobom i s Europskom unijom, pa se ti procesi ponekad preklapaju, a njihovi učinci mogu odudarati od očekivanja teoretskog modela.

Kako je već spomenuto, svih sedam zemalja jugoistočne Europe, potpisnice Pakta o stabilnosti, potpisale su Memorandum o razumijevanju kojim se obvezuju liberalizirati međusobnu trgovinu kroz potpisivanje bilateralnih trgovinskih sporazuma. Ova mreža trgovinskih sporazuma de facto predstavlja stvaranje zone slobodne trgovine na jugoistoku Europe koja odgovara modelu proširene CEFTA-e. Naime, CEFTA je nakon najnovijeg proširenja Europske unije 2004. godine ostala na samo tri članice (Bugarska, Hrvatska i Rumunjska), a proces proširenja na ostale zemlje jugoistočne Europe bitno je usporen i otežan relativno strogim uvjetima za ulazak u članstvo ove trgovinske zone (članstvo u WTO-u i potpisan Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju). Daljnje proširenje CEFTA-e moguće je uz snižavanje uvjeta, što je i prijedlog Republike Hrvatske, kojoj ova asocijacija daleko više odgovara od znatno uže trgovinske asocijacije Zapadnog Balkana, kako zbog vrlo ograničenog ekonomskog prostora, tako i zbog negativnih političkih konotacija koje bi možda mogle i usporiti put Hrvatske u punopravno članstvo Europske unije. Analiza koja slijedi temelji se na teorijskim saznanjima o mogućim učincima zone slobodne trgovine između manje razvijenih zemalja, a uzima u obzir upravo takvu proširenu zonu slobodne trgovine sa svih sedam zemalja jugoistočne Europe.

Statički učinak stvaranja trgovine mogao bi biti pozitivan i realno je za očekivati umjereno povećanje intraregionalne trgovine općenito. Naime, smanjenje carina i drugih trgovinskih barijera trebalo bi rezultirati smanjenjem troškova u odvijanju trgovine, što bi trebalo pozitivno utjecati na trgovinu unutar regije. Potrebno je istaknuti da je rok za potpisivanje regionalnih trgovinskih sporazuma između svih zemalja regije bio kraj 2002. godine, no iako taj cilj nije ispunjen, do danas su svi sporazumi potpisani, dok je ratifikacija nekih od njih još uvijek u tijeku. Čini se, ipak, da su dosadašnji učinci ovih sporazuma na međusobnu trgovinu bili nedovoljni jer nije došlo do većeg povećanja trgovine, a poduzeća nisu iskoristila prednosti liberalnijih trgovinskih režima.

Veliko ograničenje veće međusobne trgovine svakako je slična raspoloživost proizvodnih čimbenika, te stoga, slične komparativne prednosti ovih zemalja. Zbog toga ne postoji čvrsta baza za snažnu ekspanziju interindustrijske trgovine (trgovine različitim,

komplementarnim proizvodima), dok rast intraindustrijske trgovine (trgovine sličnim, horizontalno ili vertikalno diverzificiranim proizvodima) nije moguć, jer je karakterističan za razvijenije zemlje s diverzificiranom ekonomskom i trgovinskom strukturom.

U postojećoj literaturi prevladava stajalište da regionalni trgovinski sporazumi pozitivno utječu na zemlje koje znatno trguju međusobno i prije uspostavljanja trgovinske integracije, ali to stajalište nije u potpunosti točno. Situacija se može sagledati i s drugog aspekta: veća trgovina prije integracije, veći gubici carinskih prihoda. Teorijska je pretpostavka da koristi od rastuće trgovine unutar regije imaju razvijenije zemlje čija je struktura trgovine najbližnja svjetskom prosjeku. U slučaju jugoistočne Europe, Hrvatska bi mogla najviše profitirati jer je njezina izvozna struktura raznolikija te mnogo sličnija svjetskom prosjeku, a hrvatski je izvoz unutar regije mnogo veći od uvoza, za razliku od većine zemalja jugoistočne Europe. Imajući na umu činjenicu da su četiri zemlje jugoistočne Europe nastale raspadom bivše Jugoslavije u ne tako davnoj prošlosti već činile zajedničko tržište te da su mnoge robne marke već dobro poznate na tim tržištima, može se zaključiti da su troškovi ulaska na spomenuta tržišta relativno niži u odnosu na ostale zemlje. I ovaj moment može biti bitna konkurentna prednost Hrvatske u odnosu na ostale zemlje. Brojna istraživanja pokazuju da je prepoznatljivost pojedinih hrvatskih brandova u ovim zemljama vrlo dobra, a među najpoznatijim brandovima nalaze se Kraš i Podravka, posebice Vegeta. (Cvitančić, 2005., str. 15.)

Još jedan statički učinak suprotan učinku stvaranja trgovine jeste učinak skretanje trgovine, koji se realno može pojaviti, posebice u slučajevima stvaranja zona slobodne trgovine između zemalja čije su strukture ekonomija i trgovine slične. Slična gospodarska struktura zemalja jugoistočne Europe ukazuje na mogućnost skretanja trgovine, iz čega može profitirati zemlja (ili zemlje) koja ima više lokacijskih prednosti. U ovom slučaju, ta prednost opet bi mogla biti na strani Hrvatske.

6.3. Očekivani dinamički učinci

Kao što smo već istaknuli, dinamički učinci značajniji su od onih statičkih i mogu se promatrati kroz dulji period. Jedan od dinamičkih učinaka odnosi se na ekonomiju obujma koja nastaje kao rezultat povećanja tržišta. No, čak i malena zemlja koja nije član niti jedne integracije može prevladati nedostatke svoje ograničene veličine i postići učinke ekonomije obujma povećanjem izvoza. Najvažniji učinci ekonomije obujma jesu oni u javnom sektoru, a prepoznati su i u okviru Pakta o stabilnosti kao važni ciljevi regionalnog povezivanja, posebice u sektoru infrastrukture i energije. Infrastructure Steering Group (ISG), koja je osnovana pod okriljem SP-a, teži razvoju regionalnih strategija koje potiču razvoj infrastrukturnog sektora u jugoistočnoj Europi, potiče i unapređuje razmjene informacija među zemljama regije te potiče ostvarenje političkog konsenzusa među ovim zemljama u vezi regionalnih umjesto nacionalnih strategija razvoja.

Primjer suradnje zemalja regije u području elektroenergetskog sektora pokazuje koristi ovakvog pristupa. S obzirom da se radi o malim tranzicijskim zemljama koje vrlo teško mogu osigurati konkurentnost infrastrukturnog sektora, regionalna suradnja efikasan je način kako se kroz ekonomiju obujma može povećati konkurencija u ovom sektoru koji je sklon monopolnim situacijama, te kako povećati sigurnost i efikasnost pružanja usluga i sniziti cijene. Europska komisija je u okviru Pakta o stabilnosti 2002. godine potakla ove zemlje da otvore svoja nacionalna tržišta električne energije do 2005. te ih usklade s Unutarnjim tržištem električne energije EU (EU Internal Electricity Market). Također, dogovorena je suradnja i uspostava jedinstvenog regulatornog okvira za međusobnu trgovinu električne energije unutar regije. Kranji ekonomski cilj takve regionalne suradnje je stvaranje većeg i stabilnijeg tržišta koje će biti konkurentnije i zanimljivije za strane investitore. U takvom integriranom sustavu smanjuju se troškovi velikih rezervi koje su potrebne pojedinoj zemlji u situacijama neplanirane povećane potrošnje ili iznenadnih ispada nekih proizvođača iz sustava. Naravno, takvo regionalno tržište električne energije zahtijevat će i određene investicije, no procjenjuje se da će ti troškovi ipak biti manji u odnosu na koristi. To posebice vrijedi za Hrvatsku koja od svih zemalja regije najviše uvozi električnu

energiju, a udio uvozne penetracije 2000. godine iznosio je čak 33%. Neto izvoznici električne energije su Bosna i Hercegovina, Bugarska i Rumunjska te Albanija u pojedinim godinama. Na ovaj način troškovi pružanja javnih dobara, koji pojedinačno mogu biti veliki, mogu se značajno smanjiti ako se resursi upravljaju kroz regionalne sporazume ili kroz regionalnu suradnju.

Još jedan dinamički učinak povezan je s povećanjem konkurencije, jer veće regionalno tržište prisiljava tvrtke da posluju učinkovitije. Ovaj učinak je osobito važan u Sjever-Sjever regionalnim trgovinskim sporazumima, dok u slučaju trgovinskog sporazuma jugoistočne Europe ovaj učinak nije toliko izražen budući da su ova tržišta manje zahtjevna u odnosu na razvijenije zemlje. Osim toga, konkuriranje na regionalnom tržištu je općenito lakše nego konkuriranje na svjetskom ili europskom tržištu, a i pritisak konkurencije je manji. Ipak, regionalni trgovinski sporazumi jugoistočne Europe poboljšali bi konkurenciju smanjujući segmentaciju tržišta koja omogućava tvrtkama da ostvare dodatnu dobit.

Dinamički učinak povećanja konkurencije također se može objasniti pojmom "x neučinkovitosti". Ako proizvođači nisu potaknuti da budu učinkoviti, bit će puno "x neučinkovitosti" u smislu da bi se s istim resursima moglo proizvesti više. Regionalna integracija stvorit će pritisak da se smanji "x neučinkovitost", jer bi u protivnom strane tvrtke lako mogle osvojiti tržište. U slučaju jugoistočne Europe postoji prijetnja od strane zemalja Europske unije koje bi mogle izgurati s tržišta nekonkurentne proizvođače iz ostalih zemalja jugoistočne Europe.

Pojačani konkurentski pritisak donosi i neke troškove prilagođavanja što se tiče nekonkurentnih tvrtki koje više ne mogu opstati na tržištu. Treba istaknuti da liberalizacija regionalnog tržišta implicira sporije i jeftinije prilagođavanje nego unilateralna liberalizacija trgovine jer je izlaganje novoj konkurenciji ograničenije i postupnije, što je bitna prednost.

Važan dinamički učinak povezan je s ulaganjem, osobito izravnim stranim ulaganjem. Intraregionalna direktna strana ulaganja (odnosno strane direktne investicije iz jedne zemlje regije u drugu) dosad nisu bila značajna te su većim dijelom bila horizontalna,

odnosno “tariff jumping”, kako bi se “preskočilo” velike trgovinske prepreke koje su postojale u proteklim godinama. Može se očekivati da se intraregionalna strana ulaganja neće povećati ili će čak biti smanjena, iako ovaj negativni učinak neće biti posebno važan za daljnji razvoj zbog niske razine intraregionalnog direktnog stranog ulaganja u zemljama jugoistočne Europe.

Može se očekivati da će se strane direktne investicije iz zemalja izvan regije povećati. Zemlje članice Europske unije već su najvažniji investitori u regiji (s iznimkom Bosne i Hercegovine u kojoj je Kuvajt glavni ulagač, s 63% ukupnog izravnog stranog ulaganja), te se može očekivati da će se udio zemalja Europske unije i dalje povećavati u idućim godinama.

6.4. Regionalna suradnja kao poticaj razvoju

Regionalna suradnja u jugoistočnoj Europi definirana je u okviru Pakta o stabilnosti te Procesa stabilizacije i pridruživanja. Iako je obje inicijative pokrenula Europska unija s ciljem pomoći zemljama jugoistočne Europe, postoje određene razlike. Pakt o stabilnosti primarno je politička inicijativa koja se odnosi na zemlje jugoistočne Europe u širem smislu, dakle uključuje i Bugarsku i Rumunjsku, a njen je cilj stabilnost i rast zemalja regije kroz regionalnu suradnju na različitim područjima:

- trgovine i investiranja,
- infrastrukture i energije,
- demokracije i međugranične suradnje,
- medija,
- organiziranog kriminala te
- kretanja stanovništva.

Najveći napredak do sada napravljen je na području trgovine, odnosno trgovinske liberalizacije, te na području infrastrukture i energije.

Proces stabilizacije i pridruživanja obuhvaća pet zemalja jugoistočne Europe (Albaniju, Bosnu i Hercegovinu, Hrvatsku, Makedoniju te Srbiju i Crnu Goru), a njegov je cilj pomoć tim

zemljama u ispunjavanju uvjeta za pridruženo, a kasnije i punopravno članstvo u Europskoj uniji. U svom političkom dijelu Sporazumi o stabilizaciji i pridruživanju naglašavaju potrebu regionalne suradnje radi stabiliziranja područja jugoistočne Europe. Jasno se određuje da se spremnost na regionalnu suradnju ogleda u sklapanju mreže bilateralnih konvencija među zemljama obuhvaćenim Procesom stabilizacije i pridruživanja.

Važnost regionalne suradnje proizlazi i iz različitih ekonomskih učinaka, prvenstveno dinamičkih, koji će posebice u srednjem i dugom roku imati pozitivan učinak na razvoj ovih zemalja. Naime, regionalna suradnja omogućava učinke ekonomije obujma na području pružanja javnih usluga i dobara, kao što su npr. transportna i komunikacijska infrastruktura, eksploatacija energetske i vodenih resursa, zaštita okoliša i slično. U literaturi je objašnjen fenomen «dileme zatvorenika» («prisoner's dilemma») koji zapravo znači gubitak za sve zemlje regije ukoliko ne surađuju i ne internaliziraju učinke korištenja javnih dobara. (Schiff, 2002., str. 11.) Troškovi korištenja javnih dobara i usluga mogu se bitno smanjiti, a njihova efikasnost povećati ukoliko postoji regionalna suradnja. U tom kontekstu posebno je važna regionalna suradnja i donošenje zajedničke strategije svih zemalja regije na području transporta, koja je konzistentna s Trans-europskom mrežom i Pan-europskim koridorima.

Regionalna suradnja posredno utječe na stvaranje stabilnijeg makroekonomskog okruženja, što je vrlo bitan element privlačenja stranih investicija koje mogu bitnije potaknuti rast i razvoj ovih zemalja. Važnost pristupa komunalnim i ostalim infrastrukturnim uslugama te stanje u zemljama jugoistočne Europe istraženo je u studiji Svjetske banke i Europske banke za obnovu i razvoj (Broadman, et. al., 2004.). Autori zaključuju da se pristup reguliranim komunalijama općenito poboljšao u većini država, no i dalje postoje ostaci starog sustava, kao što je neučinkovito određivanje cijena, višestruke subvencije i nedostatna konkurencija među onima koji pružaju komunalne usluge. Takva situacija obeshrabruje ulaganja te postaje jedna od najvećih prepreka za rast novih poduzeća, osobito malih.

Poboljšanje poslovnog i uopće makroekonomskog okruženja, veća stabilnost i transparentnost gospodarstava, na što utječe i regionalna suradnja, smanjuju rizik i povećavaju interes stranih

investitora. Ako izuzmemo Rumunjsku i Hrvatsku koje su ostvarile najveći priljev stranih direktnih investicija u apsolutnom iznosu, dosadašnji priljev stranih direktnih investicija u regiju bio je gotovo zanemariv, prvenstveno zbog visokog investicijskog rizika. Smirivanjem političkih tenzija te transformacijom ovih ekonomija raste i interes stranog kapitala, iako još uvijek gotovo isključivo u tzv. brown-field investicije, odnosno privatizacije velikih javnih poduzeća koja ostvaruju monopolističku poziciju na domaćem tržištu i ekstra profit. Spillover učinci takvih investicija zasigurno su manji od tzv. green-field investicija, no ipak imaju prevladavajuće pozitivne učinke na razvoj ovih zemalja.

LITERATURA

1) KNJIGE

1. Broadman, H.G. et.al., (2004), Building Market Institutions in South Eastern Europe. Comparative Prospects for Investment and Private Sector Development, The World Bank, Washington, D.C.
2. Cable, V. and Henderson, D. (Eds.), (1994), Trade Blocs? The Future of Regional Integration, the Royal Institute of International Affairs, London
3. Damijan, J.P., (1996), Majhne države v svetovni trgovini, Ljubljana: Krtina
4. Grossman, G. and Helpman, E., (1991), Innovation and Growth in the Global Economy, Cambridge, MIT Press
5. Kennes, W., (2000), Small Developing Countries and Global Markets, Macmillan Press, London
6. Krugman, P., (1994), Peddling Prosperity: Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations, W.W. Norton and Co., New York
7. Krugman, P., (1996), Pop Internationalism, The MIT Press, Cambridge, Mass., London
8. Lindert, P., (1991), International Economics, Irwin, Boston
9. Porter, M.E., (1990), The Competitive Advantage of Nations, New York, The Free Press
10. Svetličič, M., (1996), Svetovno podjetje: Izzivi mednarodne proizvodnje, Znanstveno in publicistično središče, Ljubljana
11. Viner, J., (1950), The Customs Union Issue, New York

2) ČLANCI I STUDIJE

12. Ades, A., Glaeser, E., (1994), Evidence on Growth, Increasing Returns and the Extent of the Market, NBER Working Papers no. 4714, April
13. Alesina, A., Wacziarg, R., (1997), Openness, Country Size and the Government, NBER Working Papers no. 6024, May
14. Anastasakis, O., Bojičić-Dželilović, V., (2002), Balkan Regional Cooperation & European Integration, The Hellenic Observatory and The London School of Economics and Political Science, July
15. Babić, A. and Stučka, T., (2001): Panel Analysis of FDI Determinants in European Transition Countries, Privredna kretanja i ekonomska politika, No. 87/01
16. Balassa, B. and Bauwens, L., (1988), The Determinants of Intra-European Trade in Manufactured Goods, European Economic Review, 32, 1421-1437
17. Balassa, B., (1986), Intra-Industry Specialization. A Cross-Country Analysis, European Economic Review, 30, str. 27-42
18. Bevan, A. and Estrin, S. (2000), The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies, CEPR Working paper, No. 2638
19. Bićanić, I., (2003), Growth Factors and Convergence Prospects of Southeast European Economies, in Franičević, V. and Kimura, H., Globalization, Democratization and Development, WIIW and MASMEDIA, pp. 467-482
20. Bishev, G., Jovanovski, Z. and Naumovska, A., (2001), Short and Medium-Term Macroeconomic Stabilization – Strategies and Effects, WIIW and World Bank, December
21. Campos, N.F. and Kinoshita, Y., (2003), “Why Does FDI Go Where it Goes? New Evidence from the Transition Economies”, IMF Working Paper 03/228, Washington: IMF

22. Carstens, K. and Toubal, F., (2003), "Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 32, pp. 3-22.
23. Chenery, H.B., Robinson, S. and Syrquin, M., (1986), *Industrialization and Growth*, New York, Oxford University Press
24. Culem, C. and Lundberg, L., (1986), The product pattern of intra-industry trade: stability among countries and over time, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122, 1.
25. Cvitanić, S., (2005), Prodor hrvatskih kompanija u regiji, *Poslovni magazin*, Zagreb, 3(2005), 11
26. Čučković, N., (2002), Privatizacija u Hrvatskoj deset godina kasnije: jaz između ciljeva privatizacijske politike i zbilje, *Ekonomist*, Zagreb, siječanj
27. Dalum, B. et. al., (1991), The Intra-industry Trade of Denmark and Ireland-a Comparison, *Striffserie*, K. nr. 15, Department of Economics, The Aarhus School of Business
28. Dee, P. and Gali, J., (2003), The Trade and Investment Effects of Preferential Trading Arrangements, NBER Working Paper No. 10160, December 2003.
29. Dimitrov, M., Stanchev, K., 2002, SEE Trade and Institutions: A Case Study on Bulgaria and the Region, paper written for the project "International and regional integration in SEE", WIIW, Vienna, February
30. Dunning, J.H., (1991), The Competitive Advantage of Countries and Activities of Transnational Corporations, *Transnational Corporations*, Vol. 1, No. 1, 1991
31. Edwards, S., (1992), Trade Orientation, Distortions and Growth in Developing Countries, *Journal of Development Economics*, 39(1), July
32. European Commission, (2003), *European Economy, Occasional papers – The Western Balkans in transition*, No. 1, January

33. European Commission, (2004), European Economy: Enlargement Papers, The Western Balkans in Transition, December
34. Falchetti, E., Sanfey, P. and Taci, A., (2003), Bridging the Gaps: Private Sector Development, Capital Flows and the Investment Climate in South-Eastern Europe, EBRD, May 2003
35. Ferencak, I. et.al., (2000), Privatizacija u Hrvatskoj – neke posljedice, Pravni vjesnik, Zagreb, br. 1-2
36. Fischer, S. and Sahay, R., (2004), “Transition economies: The role of institutions and initial conditions”, IMF mimeo, Washington D.C.
37. Garibaldi, P., Mora, N., Sahay, R. and Zettelmeyer, J., (2002), “What Moves Capital to Transition Economies”, IMF Working Paper 02/64, Washington: IMF
38. Grčić, B. and Babić, Z., (2003): The determinants of FDI: Evaluation of transition countries attractiveness for foreign investors, in: Fifth International Conference on ‘Enterprise in Transition’, Proceedings, Faculty of Economics Split, Split-Tučepi, May 22-24, 2003, pp. 1166-1176.
39. Gros, D. and Vandille, G., (1995), Slovenian and European Trade Structures, IB Revija, No. 8-9
40. Herr, H.; Priewe, J., (2005), Beyond the “Washington Consensus”: Macroeconomic Policies for Development, Friedrich-Ebert-Stiftung e.V.
41. Hunya, G. (2002), FDI in South-Eastern Europe in the early 2000s, The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna, July 2002
42. Hunya, G. (2004), Foreign Direct Investment in South East Europe in 2003-2004, The Vienna Institute for International Economic Studies, Investment Compact for South East Europe and OECD, Vienna, June 2004
43. Kaminski, B. and de la Rocha, M., (2003), Stabilization and Association Process in the Balkans – Integration Options and their Assessment, Policy Research Working Paper No. 3108, World Bank, August

44. Kojima, K. and Ozawa, T., (1984), *Micro and Macro Economic Models of Foreign Direct Investment: Towards a Synthesis*, Hitotsubashi Journal of Economics, 25
45. Kraft, E. (2004): *FDI in the banking industry: lessons and challenges for a transition economy perspective*, paper presented at the workshop on FDI in Services in Central and Eastern Europe: Trends, Impact and Government Policies, Budapest, 5-6 March
46. Kraft, E., (2003): *What have been the effects of the entrance of foreign banks in transition countries? An overview with data from Croatia* in Franičević, V. and Kimura, H., Eds.: *Globalization, Democratization and Development*, Masmedia and WIIW, Zagreb
47. Lafay, G., (1992), "Comparative Advantages" in Dagenais, M.G. and Muet, P.A.: *International Trade Modelling*, Chapman & Hall, London
48. Loungani, P. and Sheets, N., (1997), "Central bank independence, inflation and growth in transition economies", *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 29, No. 3, pp. 81-99
49. Mencinger, J., 2003, *Does foreign direct investment always enhance economic growth?*, EIPF and University of Ljubljana
50. OECD, 2001, *Regional Integration: Observed Trade and Other Economic Effects*, Paris, 19 October
51. Ozawa, T., (1992), *Foreign Direct Investment and Economic Development*, *Transnational Corporations*, Vol. 1, No. 1, February
52. Puga, D., Venables, N.J., 1998, *Trading Arrangements and Industrial Development*, *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, No. 2, p. 221-249
53. Resmini, L., (2000), "The determinants of foreign direct investment in the CEECs", *Economics of Transition*, 8 (3), p. 665-689.

54. Rugman, A.M., (1991), *Diamond in the Rough*, Business Quaterly, Winter, Ontario, Canada
55. Sachs,J., Warner,A., (1995), *Natural Resource Abundance and Economic Growth*, Harward Institute for International Development, October
56. Salvatore, 2001, *International Economics*, John Wiley & Sons, New York
57. Schiff, M. (2002), *Regional Integation and Development in Small States*, Development Research Group, The World Bank
58. Schiff, M., Winters, L.A., (1998), *Dynamics and Politics in Regional Integration Arrangements: An Introduction*, The World Bank Economic Review, Vol. 12, No. 2, May, p. 177-195
59. Schneider, F., (2002), *The Value Added of Underground Activities: Size and Measurement of the Shadow Economies of 110 Countries All over the World*, Johannes Kepler University, Linz, Germany
60. SCP, (2003), *Report on Stabilisation and Association Process*
61. Streeten,P., (1993), *The Special Problems of Small Countries*, World Development, 21, No. 2
62. Svetličič,M., (1995), *Multinacionalna podjetja in razvojna strategija Slovenije*, Teorija in praksa, let. 32, št. 5-6
63. Škufljić, L. i Vlahinić-Dizdarević, N., (2004.), «Koliko je hrvatska robna razmjena intra-industrijska?», *Ekonomski pregled* br. 7-8
64. Tschäni,H., Wiedmer, L., (2001), *Non-Tariff Barriers to Trade in the Core Countries of the Stability Pact for South Eastern Europe*, Geneva, October
65. Vamvakidis, A., (1998), *Regional Integration and Economic Growth*, The World Bank Economic Review, Vol. 12, No. 12, p. 251-270

66. Vamvakidis, A., (1996), Trade Openness and Economic Growth Reconsidered, Department of Economics, Cambridge, MA: Harvard University
67. Venables, (1999), Regional Integration Agreements: a force for convergence or divergence?, Annual Bank Conference on Development Economics, Paris, June
68. Vlahinić-Dizdarević, N., (2000.), Characteristics of trade liberalisation in Central and Southeast European Countries, EMERGO – Journal of Transforming Economies and Societies, University Council for Economic and Management Education Transfer, Cracow University of Economics, Vol. 7, No. 2, Spring, pp. 69-80
69. Vlahinić-Dizdarević, N., (2001), Trgovinske strategije i konkurentnost malih europskih zemalja, Ekonomska globalizacija i razvoj u malim zemljama Europe, Fakultet ekonomije i turizma «Dr. Mijo Mirković» Pula, Pula, str. 443-453
70. Vlahinić-Dizdarević, N., (2004), Free Trade Area in Southeast Europe: Growth Potentials and Implications for Croatia, Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci, br. 1, god. 22, pp. 21-38
71. Vlahinić-Dizdarević, N., Biljan-August, M., (2005), FDI Performance and Determinants in Southeast European Countries: Evidence from Cross-Country Data, Proceedings of the 6th International Conference Enterprise in Transition, CD rom, Ekonomski fakultet Split
72. Vlahinić-Dizdarević, N., Kušić, S., (2004), Regional Trade Agreement in Southeast Europe: A Force for Convergence?, Economics and Management of Transformation / Falnita, Eugen (Ed.). - Timisoara, Romania: University of the West Timisoara, Centrul de Excelenta Jean Monnet, pp. 735-74

73. Vlahinić-Dizdarević, N., Škuflić, L., (2004), Static and Dynamic Effects of Trade Integration in Southeast European Countries, Conference Proceedings of the 2nd International Conference ICES 2003 «From Transition to Development: Globalisation and Political Economy of Development in Transition Economy», Faculty of Economics, University of Sarajevo, Sarajevo, June, pp. 281-298
74. Vlahinić-Dizdarević, N., (1997), Male zemlje u tradicionalnoj teoriji međunarodne razmjene, Naše gospodarstvo, št. 3-4, Maribor
75. Wacziarg, R., (1997), Measuring the Dynamic Gains from Trade, Mimeo, Harvard University and World Bank, February
76. Winters, L.A., (2001), Regionalism for developing countries: Assessing the costs and benefits, in Lahiri, S. (Ed.), Regionalism and Globalization: Theory and Practice, Routledge, London, p. 113-143
77. Woolcock, S. et.al., (1993), Study on Regional Integration, OECD TD/TC, December
78. World Bank, (1996), Global Economic Prospects and the Developing Countries, April
79. World Bank, (2000), Small States: Meeting Challenges in the Global Economy, Report of the Commonwealth Secretariat/World Bank Joint Task Force on Small States, April
80. World Bank, (2002), Labor Market in Postwar Bosnia and Herzegovina – How to Encourage Businesses to Create Jobs and Increase Work Mobility. Washington, D.C.
81. World Bank, (2003), Macroeconomic Issues, PRSP Sourcebook, Chapter 6, Washington D.C.
82. Yeyati, E.L., Stein, E. and Daude, C., (2002), Regional Integration and the Location of FDI, Inter-American Development Bank, 26 September

3) STATISTIČKI I OSTALI IZVORI

83. EBRD, (2003), Transition Report: Integration and regional cooperation, London
84. EBRD, (2004), Spotlight on south-eastern Europe – An overview of private sector activity and investment, London
85. EBRD, (2004), Transition Report: Infrastructure, London
86. <http://info.worldbank.org/governance/beeps2002/>(15. ožujka 2006)
87. <http://www.wiiw.ac.at/balkan/data.html>(15. ožujka 2006)
88. IMF, (2002), Republic of Croatia: Selected Issues and Statistical Appendix, Staff Country Report, August, 02/179
89. IMF, (2004), World Economic Outlook, September
90. United Nations Economic Commission for Europe, (2002), Economic Survey of Europe No. 1, New York and Geneva
91. UNCTAD, (2002), World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness, New York and Geneva
92. UNCTAD, (2003), World Investment Report
93. UNCTAD, (2004), World Investment Report: The Shift Towards Services, New York and Geneva
94. World Bank, (2004), World Development Indicators
95. WTO, (2003), Annual Report, Geneva



ISBN 953-6148-52-8



9 789536 148523