

HRVATSKA GOSPODARSKA DIPLOMACIJA U GLOBALIZIRANOM SVIJETU

Klasična diplomacija sve više dobiva značenje u kombinaciji sa gospodarskom diplomacijom. U Hrvatskoj se treba razviti novi koncept "gospodarske diplomacije". Makroekonomska politika Hrvatske morala bi inkorporirati - u svoje opće makroekonomske ciljeve - i ostvarivanje većeg autonomnog porasta izvoza, i to mjereno, primarno, povećanjem "izvoza per capita", kao i povećanjem "relativnog udjela domaćeg izvoza u ukupnom svjetskom izvozu". "Export push" strategija nameće se kao neophodan odabir gospodarske strategije razvoja za "male otvorene ekonomije", koje su u tranziciji. Hrvatska u tome nije nikakav izuzetak. Diplomacija i poduzetnici imaju dva temeljna zadatka u izgradnji međunarodne legitimnosti hrvatske države: diplomacija bi morala osigurati što niže troškove ulaska hrvatskog gospodarstva na nova tržišta i/ili povećavanja relativnih tržišnih udjela na postojećim izvoznim tržištima, uklanjanjem političkih zapreka i nekomercijalnih (političkih) rizika; dok bi hrvatski poduzetnici morali osigurati konkurentsku sposobnost izlaska na međunarodna tržišta roba i usluga. Hrvatska treba formulirati posebnu "strategiju ekonomskih odnosa s inozemstvom", koja bi sadržavala ciljeve ekonomske diplomacije i načine njihovog ostvarivanja u sklopu provođenja zacrtane vanjske politike. Hrvatska se je opredijelila za dvije osnovne opcije, koje su međusobno komplementarne strategije: "bilateralnu opciju" i "opciju proširene CEFTA-e".

*D. Radošević, mr. sc. Ekonomski institut Zagreb i Ured Predsjednika Republike Hrvatske.
Članak primljen u uredništvo: 15. 10. 2002.

Predgovor

U uvjetima ekonomske globalizacije, mnoge institucije i ekonomske zakonitosti promjenile su svoje značenje i sadržaj. Klasična diplomacija sve više dobiva značenje u kombinaciji sa gospodarskom diplomacijom. Novi koncept “gospodarske diplomacije” u Hrvatskoj mora se razvijati na novi, sistemski način.

Poticaj za ovaj rad našao sam u svojim prijašnjim profesionalnim aktivnostima u razdoblju od godine 1991. do 1998. (suradnja sa međunarodnim financijskim institucijama, posebno sa MMF; pregovori sa WTO; učlanjenje centralne hrvatske banke u bazelsku BIS banku; izgradnja novog sustava za poticanje hrvatskog izvoza preko HBOR; u sukcesiji “nealociranih dugova” ex-SFRJ i na prvim, pripremnim aktivnostima za multilateralne pregovore o reguliranju vanjskih dugova u Pariškom klubu, itd.), ali i u uspostavi boljih ekonomskih (i političkih) odnosa Hrvatske s inozemstvom (u okviru vanjskopolitičkih aktivnosti predsjednika Republike Hrvatske, 2000. – 2002.).

Stajališta izražena u ovome radu osobna su stručna stajališta i pogledi autora i ni sa čime ne obvezuju institucije u kojima autor u ovome trenutku profesionalno djeluje i radi - Ured predsjednika Republike Hrvatske i/ili Ekonomski institut Zagreb.

Uvod

Male su ekonomije nužno ovisne o ekonomskoj razmjeni sa svijetom. Filozofija “oslanjanja na vlastite snage” i izgradnja vlastite (izolirane) ekonomije više nije moguća. Pojam državnog suvereniteta doživio je krupne promjene. Pojam suvereniteta u međunarodnim odnosima dobio je drugačije značenje zbog promjena u globalnoj ekonomiji (Frank Hinsley, 1989.). Doktrina “oslanjanja na vlastite snage” pretpostavlja državni protekcionizam ili veliko unutarnje, domaće tržište, da bi se iskoristile prednosti tzv. “ekonomije velikih razmjera”.

Globalizacija ekonomije

Globalizacija je proces sve intenzivnijeg povezivanja svjetskih gospodarskih, društvenih i političkih čimbenika. Taj je proces je inicijalno bio tumačen kao isključivo pozitivna pojava. Henry Kissinger (1994.) iznosi postavku da se u novom međunarodnom poretku 21. stoljeća odvijaju dva simultana procesa: fragmentacija na nekoliko velikih političkoekonomskih blokova (za nas je najvažnije snaženje EU, kao najvažnije ekonomske i političke europske integracije) i sveobuhvatna ekonomska globalizacija. Za globalizaciju često je korišten termin “globalno

susjedstvo” (“global neighbourhood”). No, nakon azijske i ruske financijske krize i poslije spoznaje da su efekti globalizacije nejednako distribuirani, sve se više raspravlja i o negativnim posljedicama globalizacije (opširnije u: Naomi Klein, 2000.; The Economist, 2001. ili Stiglitz Joseph, 2002.), osobito za nerazvijene zemlje i ekonomije u tranziciji. Američki sociolog Daniel Bell izrekao je kratku misao, koja označuje bit procesa globalizacije: “Danas je nacionalna država za velike probleme premala, a za male je probleme prevelika”. Nacionalne se države – u okviru ekonomske globalizacije – dobrovoljno odriču dijela suvereniteta, tako da dio svoga suvereniteta prenose na veće integracijske ekonomske cjeline, na primjer na Europsku uniju. Jedni se prema globalizaciji odnose kao prema rješenju za sve probleme, a drugi se odnose kao prema neželjenom procesu. Iskustvo je pokazalo da su u razvitku zaostale one zemlje koje su svjesno izbjegavale sudjelovanje na svjetskom tržištu, a koristile su se protekcionizmom. Ekonomski rast na račun izvoza (“export – led growth”) potreban je za gospodarski razvitak, a tzv. “nova ekonomska paradigma” (“New Economy”) postala je jedna od osnovnih poluga razvitka. Jedna od glavnih implikacija globalizacije proizvodnje za male ekonomije poput Hrvatske jest da koncept nacionalnog proizvoda i nacionalne industrije sve više gubi svoj prijašnji smisao. Domaća industrija i uslužne djelatnosti moraju se globalno povezivati. Druga je implikacija globalizacije da zbog sve veće otvorenosti, integracije privreda i tehnološke revolucije u komunikacijama dolazi do znatne homogenizacije preferencija potrošača, pa više nema smisla praviti razliku između proizvodnje za domaće tržište i proizvodnje za izvoz. Globalizacija se mora zasnivati na međusobnoj ekonomskoj suradnji između nacionalnih ekonomija, kako se to radi u Europskoj uniji na principu tzv. “koevolucije”, kada se nacionalne države susreću s međunarodnom konkurencijom, ali u tome procesu surađuju kao partneri i uče jedna od druge. Za Hrvatsku, globalizacija je proces koji se ne može zaustaviti, a u kojem želimo sudjelovati tako da se potakne vlastiti ekonomski razvitak.

Prema nekim pokazateljima, hrvatska je ekonomija već u visokom stupnju globalizirana: relativno je visok udio izvoza i uvoza u BDP, - bruto domaćem proizvodu (2001. – 23%), ali je niži od ostalih tranzicijskih ekonomija (2001. – 40,8%); tako da hrvatska ekonomija ima sve karakteristike tzv. “male otvorene ekonomije” (osnove makroekonomike za “otvorene ekonomije”, u: Brian Hillier, 1995.); Europska unija odobrila je “asimetričnu carinsku liberalizaciju” za izvoz iz zemalja iz Jugoistočne Europe; još uvijek nije dovoljan obujam inozemnih direktnih investicija (FDI), hrvatski je financijski sektor liberaliziran, pa će do kraja godine udio privatnih stranih banaka u ukupnoj bankarskoj industriji biti veći od 94% ; kapitalni tokovi za nerezidente su potpuno liberalizirani, a međunarodne su transakcije po tekućem računu za rezidente i nerezidente, također, sasvim liberalizirane, itd.

U procesu globalizacije Hrvatska će morati konvergirati prema zemljama EU (o konvergenciji, vidjeti opširnije u: Richter Sandor, 2002 i Dobrinsky Rumen,

2001.), da bi se nakon višegodišnjeg prilagođivanja nacionalne ekonomije sasvim integrirala u EU i u Europski monetarni sustav (EMU). Fazni integracijski proces – prvo, “realna integracija”, a zatim “nominalna konvergencija” – ne vrijedi samo za buduće članice EU, nego još i više za zemlje koje će tek poslije pristupiti ili uopće neće pristupiti EU (vidjeti opširnije u: Juergen Kroeger, 2002.). Republika Hrvatska teži prema uključenju u velike multilateralne gospodarske, političke i sigurnosne integracije. Prijem u članstvo Svjetske trgovinske organizacije (WTO) omogućio je Hrvatskoj aktivniju ulogu u svjetskom trgovinskom sustavu, osobito u sklopu pregovora članica WTO o daljnjoj liberalizaciji telekomunikacija, i financijskih usluga. S Europskom unijom zaključen je Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju (SSP), kao prva faza složenog i dugotrajnog procesa ulaska u Europsku uniju. Proces ekonomske globalizacije i integracije odvijat će se parcijalno i kroz mehanizme Pakta o stabilnosti u Jugoistočnoj Europi (opširnije u: Radošević – Zdunić, 2001.).

Ekonomski rast u uvjetima globalizacije

Nova razvojna strategija Hrvatske mora se zasnivati i na analizi utjecaja procesa globalizacije na nacionalnu makroekonomsku politiku. Strategija kompleksnog razvitka zahtijeva spoj globalizacije, s dovoljnim ulaganjima u znanost, tehnologiju i informatiku, i obrazovanja. Male otvorene ekonomije, kakva je i Hrvatska, zahtijevaju što veće uključivanje u globaliziranu ekonomiju, uklapanje u svjetsko tržište, i pronalaženje vlastitih specijaliziranih područja u kojima hrvatsko gospodarstvo ima “konkurentne prednosti” (Michaela Portera), tzv. “tržišne niše” i izgradnja vlastitih koncentriranih poslovnih mreža i agresivnih korporacija - “regionalnih igrača”. Takva hrvatska poduzeća i banke moraju biti tehnološki napredni, inovativni i konkurentni. Slična je pravila moguće primijeniti i na hrvatsku diplomaciju. Vanjskotrgovinska kretanja Hrvatske veoma su nepovoljna: ukupna je razmjena u 2001. u odnosu na godinu 1994. bila veća za 38%, pri čemu je izvoz porastao za svega 5,8%, a uvoz za čak 63,5%. Tako je deficit vanjske trgovine Hrvatske porastao sa 1,1 na 4,4 milijardi USD (o makroekonomskim kretanjima i ključnim problemima gospodarstva u Hrvatskoj opširnije vidjeti u: Poeschl Josef, 2002., i Vladimir Gligorov i Hermine Vidovic, 2001. i 2001.a). Inače se u tijeku godine 2002. ne očekuje intenziviranje vanjske trgovine kod evropskih tranzicijskih zemalja, pa se kod te skupine zemalja ne očekuje smanjenje trgovačkih deficita i deficita tekućeg dijela platne bilance (vidjeti u: Leon Podkaminer et al., 2002.).

Nacionalna makroekonomska politika Hrvatske svakako bi morala inkorporirati - u svoje opće makroekonomske ciljeve - i ostvarivanje većeg autonomnog porasta izvoza, i to mjereno, primarno, povećanjem “izvoza per capita” i povećanjem “relativnog udjela domaćeg izvoza u ukupnom svjetskom izvozu”. Pritom, mora

se istaknuti da povećanje udjela pojedine države u svjetskoj trgovini ima relativno manji učinak od autonomnog povećavanja izvoza, mjereno povećavanjem "izvoza per capita". Multiplikativni efekti porasta izvoza po stanovniku na porast DBP po stanovniku, međutim, veći su kod zemalja s višim BDP po stanovniku.

Iz shvaćanja povezanosti izvoza i ekonomskog rasta, morala bi proizaći odgovarajuća strategija, kao način i put dostizanja željenog cilja. "Export push" strategija nameće se kao prijeko potreban odabir gospodarske strategije razvitka za "male otvorene ekonomije", koje su u tranziciji. Hrvatska u tome nije nikakva iznimka. Svi raspoloživi instrumenti makroekonomske politike, koji bi djelovali poticajno na izvoz, morali bi biti podešeni za ostvarivanje toga cilja. Krajnji bi zaključak bio u tome da bi i makroekonomska politika Hrvatske, kao "male otvorene ekonomije" u tranziciji, morala u većoj mjeri poticati izvoz, koji je jedna od najvažnijih determinanti dugoročnog ekonomskog rasta (o povezanosti ekonomskog rasta i izvoza, opširnije u: Radošević Dubravko, 1996.).

Hrvatska gospodarska diplomacija

Klasična diplomacija kao način oblikovanja međunarodno-pravne političke suverenosti više nije dovoljna. Ipak, zametke specifičnog oblika hrvatske gospodarske diplomacije mogli bismo naći još u diplomaciji starog Dubrovnika, u onim slučajevima kada je dubrovačka diplomacija sredstvima klasične diplomacije nastojala ostvariti gospodarske ciljeve Dubrovačke Republike. U borbi da se održi, Dubrovnik je često ovisio o umješnosti i taktu dubrovačkih diplomatskih predstavnika, ponajprije dubrovačkih "poklisara harača" (posebne vrste diplomatskih predstavnika Republike). Primjerice, zbog sve veće trgovine s Turskom, Dubrovnik je dobio dopuštenje crkve da može trgovati s "nevjericima" (latinski, "Privilegium navigationis ad partes Orientis"). To sadrži međunarodno priznanje jednakopravnog položaja Dubrovnika s velikim zapadnim trgovačkim silama na Levantu (opširnije u: Bogdan Krizman, 1957.). No, ekonomija tada nije bila globalizirana, pa se, naravno, moderna gospodarska diplomacija ne može uspoređivati s ovim povijesnim oblicima ekonomske diplomacije. U modernom su svijetu ekonomska sredstva dobila na značenju i mogu se još više koristiti u realizaciji širih vanjskopolitičkih ciljeva. Tako usmjeravanje trgovinskih odnosa dobiva sve veće značenje u međunarodnim političkim odnosima (opširnije u: Radovan Vukadinović, 1989. i 1998.). U osnovi, klasični koncept političke suverenosti neke zemlje promijenjen je globalizacijom ekonomije. To je djelovalo i na intenzivne promjene u klasičnoj diplomaciji.

Danas je potrebna nova kombinacija klasične političke diplomacije i gospodarske prodornosti, usmjerenosti na razvijanje dobrih ekonomskih odnosa u sklopu dobrih bilateralnih političkih odnosa. Potrebna nam je diplomacija koja političke

prednosti pretvara u ekonomske dobitke. To je ključni zadatak kreativne “gospodarske diplomacije”. Diplomacija i poduzetnici imaju dva osnovna zadatka u izgradnji međunarodne legitimnosti hrvatske države: diplomacija bi morala osigurati što niže troškove ulaza hrvatskog gospodarstva na nova tržišta i/ili povećavanja relativnih tržišnih udjela na postojećim izvoznim tržištima, uklanjanjem političkih zapreka i nekomercijalnih (političkih) rizika, a hrvatski bi poduzetnici morali osigurati konkurentsku sposobnost izlaza na međunarodna tržišta roba i usluga. Nedovoljna međunarodna konkurentnost hrvatskog gospodarstva, međutim, predstavlja glavno ograničenje za efikasnije djelovanje hrvatske gospodarske diplomacije (o međunarodnoj konkurentnosti hrvatske privrede, detaljnije vidjeti u: WIIW, 2002). Ključni indikatori konkurentnosti gospodarstva (osobni dohoci, proizvodnost i jedinični troškovi rada) manje su povoljni u Hrvatskoj od onih u drugim tranzicijskim ekonomijama. Jedinični troškovi rada hrvatske prerađivačke industrije (tj. osobni dohoci u odnosu na proizvodnost) znatno su viši prema drugim zemljama u tranziciji. To smanjuje našu troškovnu konkurentnost u odnosu na konkurentnost zemalja EU i smanjuje mogućnosti porasta hrvatskog izvoza.

Model djelovanja hrvatske gospodarske diplomacije¹

Model djelovanja hrvatske gospodarske diplomacije morat će imati nekoliko ključnih elemenata: prvo, dobra diplomatska priprema službenih međudržavnih susreta; drugo, sklapanje što šireg dijapazona dvostranih sporazuma iz oblasti ekonomskih odnosa; treće, politički dogovori na najvišoj državničkoj razini i četvrto, intenzivna politička potpora hrvatskim poduzetnicima u sklapanju većih konkretnih poslova u inozemstvu.

Takav model djelovanja hrvatske diplomacije podrazumijeva organizacijske, institucionalne i druge promjene, kako u državnoj upravi (reorganizacija Ministarstva vanjskih poslova i Ministarstva gospodarstva, osnivanje agencije za promociju izvoza, reorganizacija u Hrvatskoj banci za obnovu i razvitak i u Hrvatskoj narodnoj banci), tako i u gospodarstvu, odnosno u različitim ekonomskim udruženjima (u Hrvatskoj gospodarskoj komori, Hrvatskoj udruzi poslodavaca, Hrvatskoj udruzi banaka, Hrvatskoj obrtničkoj komori, itd.). U tijeku je osnivanje specijalizirane državne agencije za promicanje izvoza iz Hrvatske - “Agencije za promicanje izvoza i ulaganja” (engleski, “Trade and Investment Promotion Agency”

¹ Osnove koncepta nove hrvatske gospodarske diplomacije iznio je – kao sukreator hrvatske vanjske politike, po odredbama članka 93. stavak 1. i članka 98. Ustava Republike Hrvatske – predsjednik Republike Hrvatske u svojem govoru prilikom otvaranja 78. jesenskog međunarodnog zagrebačkog velesajama, 16. rujna 2002. godine u Zagrebu (www.predsjednik.hr/govori).

– TIPa). Prema novijim istraživanjima, ekonomska politika i prilagođivanje ekonomskim kretanjima snažno su ovisni o institucionalnoj izgradnji (vidjeti u: Torsten Persson, 2001.).

Stanovita mjera državnog intervencionizma u poticanju hrvatskog izvoza prijeko je potrebna i u sustavu slobodne tržišne ekonomije (opširnije o odnosu tržišta i državnog intervencionizma u poticanju izvoza, vidjeti u: Radošević Dubravko, 1998.). Taj model gospodarske diplomacije potrebno je sustavno razvijati. Naime, Hrvatska je već postala članicom mnogih međunarodnih ekonomskih i financijskih institucija (MMF, Svjetska banka, Europska banka, BIS, WTO), a nastoji postati članicom CEFTA i napokon, Europske unije i Europske monetarne unije. Zaključeno je 28 dvostranih ugovora o liberalizaciji trgovine i poseban aranžman o carinskoj liberalizaciji s EU u sklopu Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju i s EFTA-om. Hrvatska će se morati već sada boriti za što veće tržišne udjele u međunarodnoj podjeli rada i za ekonomsko održanje poslovnih kompleksa u okviru globalnih integracija i tržišta. Sveukupna nacionalna ekonomska politika mora biti u funkciji poticanja izvoza, kako roba, tako i usluga. Hrvatska je mala zemlja, sa svega 4 milijuna stanovnika. Brži ekonomski rast nije moguć isključivo manipuliranjem domaćom potražnjom, poticanjem javne ili/i osobne potrošnje, već se brži ekonomski rast postiže što većim poticanjem inozemne potražnje, odnosno izvoza. U idućih bismo nekoliko godina morali ostvarivati stope rasta hrvatskog izvoza veće od stopa rasta bruto domaćeg proizvoda (BDP). Samo se tako može ostvarivati visok ekonomski rast koji bi omogućio smanjivanje nezaposlenosti i servisiranje vanjskoga duga (o održivosti vanjskoga duga Hrvatske, vidjeti: Vladimir Gligorov i Hermine Vidovic, 2001.a).

Opcije restrukturiranja ekonomskih odnosa Hrvatske s inozemstvom

Hrvatska mora formulirati posebnu “strategiju ekonomskih odnosa s inozemstvom”, koja bi sadržala ciljeve ekonomske diplomacije i načine njihova ostvarivanja u sklopu provođenja zacrtane vanjske politike. Samo se tako Hrvatska može koristiti kombiniranom globalnom poduzetničkom strategijom i gospodarskom diplomacijom. Ofenzivna strategija nuđenja vlastitih modela suradnje, različitih varijanti gospodarskog povezivanja, povećava izgled realizacije optimalne gospodarske pozicije Hrvatske u uvjetima globalizacije.

Pojedini autori nude nekoliko osnovnih opcija restrukturiranja međunarodnih ekonomskih odnosa Hrvatske: prvo, opcija multilateralnih sveza (koja je realizirana ulaskom Hrvatske u WTO); drugo, integracijska opcija (integracijom Hrvatske u EU, što nije moguće u kratkome roku, dok je regionalna ekonomska integracija

limitirana slabim ekonomskim vezama i trgovinskom usmjerenošću Hrvatske na EU); treće, bilateralna opcija, pokušaj osiguranja pristupa regionalnom tržištu bilateralnim sporazumima s nekom zemljom; četvrto, opcija proširene CEFTA, odnosno “opcija regionalne protuteže”, kojom se ulaskom Hrvatske u ovu ekonomsku integraciju optimiziraju vlastiti gospodarski interesi (o strategijskim opcijama hrvatskoga gospodarstva u integracijskim procesima, vidjeti u: Družić Ivo, 2001).

Hrvatska se opredijelila za dvije osnovne opcije, koje su međusobno komplementarne strategije - “bilateralnu opciju” i “opciju proširene CEFTA-e”.

Regionalna usmjerenost hrvatske gospodarske diplomacije i gospodarstva

U tom je okviru potrebna koordinirana usmjerenost gospodarske diplomacije na skupinu zemalja koje su naši najvažniji trgovinski partneri: Njemačku, Italiju, Austriju, Sloveniju i BiH. Posebnu važnost imat će Kina, Rusija, SAD, ali i druge zemlje Europe.

Osnovni interes hrvatske gospodarske diplomacije morao bi biti usmjeren na članice EU-15, EFTA i CEFTA-e (o usmjerenosti hrvatske privrede na CEFTU, vidjeti u: Stjepan Zdunić, 1994.) i zemlje jugoistočne Europe, bivše SFRJ. S ovom se skupinom od oko 25 zemalja ostvaruje više od 80% hrvatskoga izvoza. Udio hrvatskoga izvoza u uvozu EU-15 smanjen je sa 0,37% – 1995. na 0,21% - 2001. Za povećavanje relativnih tržišnih udjela u tim zemljama, potrebno je izraditi posebne, parcijalne, “strategije hrvatskog poslovnog nastupa” u pojedinim zemljama i u pojedinim važnijim ekonomskim regijama tih zemalja. Primjerice, u suradnji s Njemačkom hrvatska gospodarska diplomacija morala bi se koncentrirati na Bavarsku, Baden - Wuerttemberg i Hessen; s Austrijom – na Korušku i Štajersku; itd. Ukratko, strategija ekonomskog nastupa prema većim i razvijenijim zemljama mora biti usmjeren na konkretna subregionalna područja pojedinih zemalja, a na osnovi prethodne ekonomske analize mogućih oblika gospodarske suradnje.

Također, razmotrimo i slučaj regionalne ekonomske suradnje Hrvatske sa zemljama bivše Jugoslavije i sa drugim susjednim zemljama. Mogućnosti regionalne trgovinske suradnje, primjenom tzv. “gravitacijskog modela”, analizirao je Edward Christie, (2002.). Ta tržišta neosporno imaju veliko ekonomsko značenje za hrvatsko gospodarstvo. Zbog slabe pripremljenosti hrvatske izvozne ekonomije, gubimo tržišne udjele i na tim područjima (u BiH, Sloveniji i Mađarskoj). Posebno je važna suradnja s BiH i sa Slovenijom, ali i sa Srbijom i Crnom Gorom i s Makedonijom (o nekim aspektima regionalne ekonomske suradnje, vidjeti u: Vladimir Gligorov, Vasily Astrov i Edward Christie, 2001. b). Sa svim tim zemljama Hrvatska ostvaruje trgovinske deficite (osim s BiH). To pokazuje nedostatak hrvatske izvozne strategije. Ovdje je jasan primjer nedovoljne koordinacije između

politike liberalizacije trgovine (koju provode Ministarstvo gospodarstva i poljoprivrede), s tečajnom (i monetarnom) politikom centralne hrvatske banke (HNB), koja provodi politiku stabilne, aprecirajuće kune. To reducira profitabilnost izvoznog sektora hrvatskog gospodarstva (o monetarnoj politici malih ekonomija u globaliziranom svijetu, vidjeti opširnije u: Ribnikar Ivan, 2001.). Budući da je izostala prilagođujuća tečajna politika centralne banke (o tečajnoj politici u konvergenciji prema EU, vidjeti u: Domingo Solans, 2002.; i Joergen Kroeger, 2002.), a ona nije usklađena s prebrzom liberalizacijom uvoza, Hrvatska ostvaruje sve veće deficite u robnoj razmjeni s nizom zemalja s kojima ima ugovore o slobodnoj trgovini (o realizaciji dvostranih trgovačkih sporazuma, vidjeti u: Hrvatska gospodarska komora, 2002.a). Ovaj primjer pokazuje prijeku potrebu da se usklade sve makroekonomske politike, posebno politika tečaja kune ("strategiju izlaza" iz sadašnjeg tečajnog režima, predlaže Gorazd Nikić u: Hrvatska gospodarska komora, 2002.b), sa strategijom hrvatske gospodarske diplomacije, koja mora djelovati na promociji hrvatskoga izvoza u okviru "export push" strategije (o mjerama za poticanje izvoza, detaljnije u: Rudiger Dornbusch, 1990. i 1993.).

No, sa druge strane, hrvatski nastup na pojedinim tržištima susrest će se s konkurentskim strategijama tih zemalja, koje također žele povećati vlastite tržišne udjele na vanjskim tržištima ili zadržati vlastito tržište od inozemne konkurencije. Ona zemlja koja ostvaruje suficite u vanjskoj trgovini, zapravo, "izvozi vlastitu nezaposlenost" onim zemljama koje ostvaruju deficite u međunarodnoj razmjeni. Borba za veće tržišne udjele na inozemnim tržištima, u osnovi je borba za prevladavanje tereta vlastite nezaposlenosti drugim zemljama. Takvom se strategijom regionalne ekonomske ekspanzije planski koristi Slovenija u nastupu na tržišta zemalja bivše Jugoslavije (opširnije u: Novković Goran, 2001.). U ekspanziji hrvatskih poduzetnika na nova tržišta, posebno na regionalna tržišta zemalja bivše Jugoslavije, problem bi mogao biti (ne)adekvatnost hrvatske financijske infrastrukture, zato što su hrvatske banke i investicijski fondovi većim dijelom u stranom vlasništvu. Stoga može doći do konflikta ciljeva između poduzetničkog sektora (u hrvatskom vlasništvu) i financijskog sektora (u pretežitom inozemnom vlasništvu). Potrebna je usklađenost djelovanja tih dvaju sektora hrvatske ekonomije da bi se ostvarili ciljevi hrvatske gospodarske diplomacije.

U razvijanju hrvatskoga modela gospodarske diplomacije, Hrvatska bi se mogla koristiti iskustvima drugih malih otvorenih ekonomija, kao npr. Austrije, Belgije, Finske ili Slovenije, ali i nekih industrijski i ekonomski razvijenih zemalja, npr. Italije. Italija je, primjerice, izradu novog modela gospodarske diplomacije povjerala uglednim konzultantskim tvrtkama Deloitte i KPMG, da bi se talijanska diplomacija pretvorila u poslovnu tvrtku za nuđenje talijanskih proizvoda i usluga po svijetu. Klasičnoj talijanskoj diplomaciji namjerava se pridodati Institut za vanjsku trgovinu, da bi se proširilo ekonomsko djelovanje diplomacije (opširnije u: Tomašević Silvije, 2002.).

U hrvatskom bi modelu gospodarske diplomacije veliku važnost morala imati Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR), kao državna izvozna banka i državna agencija za osiguravanje od izvoznih rizika.

U prvoj fazi hrvatski poduzetnici uz podršku diplomacije, mogu djelovati na poticanje klasične vanjskotrgovinske razmjene, izvoz roba i usluga, ali bi, u kasnijoj fazi bilo potrebno iz faze trgovačke usmjerenosti prijeći na kapitalski i poduzetnički pristup, i to hrvatskim izvozom kapitala i direktnim investicijskim ulaganjima hrvatskih poduzetnika. Kao primjer potencijalnog područja suradnje mogu se istaknuti nova hrvatska ulaganja u energetski sektor BiH. Samo na taj način – kapitalskim i poduzetničkim pristupom - moći će se održati dugoročna izvozna sposobnost hrvatskoga gospodarstva i moći će se zadržati relativni tržišni udjeli na novim/starim tržištima. Pitanje je je li hrvatski poduzetnički sektor - izvozna privreda sada osposobljena za takav nastup na inozemnim tržištima, uključujući i tržišta srednje i jugoistočne Europe ?

Osim toga, takav bi se model gospodarske diplomacije morao primijeniti i na sektor uvozne trgovine i na privlačenje inozemnih direktnih ulaganja (FDIs). Primjerice, Hrvatska nije uspjela nametnuti princip uravnotežene robne razmjene s onim nacionalnim ekonomijama koje su snažnije. Stanovitu iznimku predstavljaju nabave putničkih zrakoplova iz zemalja EU, gdje se uvoz (djelomično) kompenzira hrvatskim kontransporukama. Kod uvoza automobila, na primjer, Hrvatska je takav pristup sasvim zanemarila na vlastitu štetu. Ili, kod ulaska inozemnih ulaganja, nismo se koristili mehanizmima konverzije stranog zaduženja za strana direktna ulaganja. Hrvatska gospodarska diplomacija mora dobiti važnu ulogu u privlačenju direktnih stranih ulaganja u Hrvatsku, i to radi poticanja bržeg ekonomskog rasta (o učincima FDIs u tranzicijskim zemljama, vidjeti opširnije u: Gabor Hunya, 2002.). Evidentna je međusobna povezanost svih oblika ekonomskih odnosa Hrvatske s inozemstvom u okviru jedne cjelovite izvozne strategije.

Neki primjeri djelovanja hrvatske gospodarske diplomacije

Ovdje se želi ukazati na nekoliko karakterističnih primjera djelovanja hrvatske gospodarske diplomacije. Podrobnija analiza pojedinih konkretnih primjera djelovanja hrvatske gospodarske diplomacije izvan je predmeta ovog istraživanja. U nastavku se daju kratak prikaz i ocjena učinaka hrvatske gospodarske diplomacije na nekim konkretnim problemima međunarodnih ekonomskih odnosa Hrvatske s inozemstvom.

Hrvatska gospodarska diplomacija imala je nekoliko uspješnih akcija (nealocirani dugovi; BIS; priprema parcijalne liberalizacije financijskog sektora u okviru pregovora sa WTO).

Positivan je primjer djelovanja hrvatske diplomacije predstavlja, reguliranje vanjskih dugova Hrvatske u okviru multilateralnih pregovora o sukcesiji jugoslavenske imovine i obveza, konkretnije - raspodjela tzv. "nealociranog jugoslavenskog vanjskog duga", prilikom disolucije bivše SFR Jugoslavije (opširnije vidjeti u: Dubravko Radošević, 1995.).

Primjer sinergijskog djelovanja političke i gospodarske diplomacije, usklađene s međunarodnim multilateralnim institucijama, mogao bi biti ulazak Hrvatske narodne banke u članstvo Banke za međunarodne obračune (BIS) iz Bazela godine 1997., kada je multilateralnim sporazumom bio riješen problem sukcesije monetarnog zlata centralne banke bivše SFRJ (NBJ), koje se nalazilo u depozitu kod BIS-a (Hrvatskoj je pripalo oko 200 milijuna USD), i dodatnog upisa dioničkog kapitala Banke (opširnije u: Dubravko Radošević, 1997.).

Sljedeći primjer djelovanja hrvatske gospodarske diplomacije bila je parcijalna liberalizacija hrvatskog financijskoga tržišta, u sklopu ulaska Hrvatske u WTO. Tom prilikom, Hrvatska je uspjela zadržati kapitalne restrikcije u financijskom sektoru, uz ustupke na području inkorporiranja stranih pravnih osoba i njihov podjednak, nediskriminatorni tretman na nacionalnom tržištu.

Poslije, hrvatska gospodarska diplomacija imala je još nekoliko uspješnih epizoda ("asimetrična liberalizacija" uvoza iz Hrvatske u EU; zaključivanje velikog broja bilateralnih trgovačkih sporazuma i sporazuma s EFTA; intenzivni pregovori sa CEFTA; zaključivanje Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju sa EU; završetak pregovora sa WTO).

Positivan je primjer djelovanja hrvatske (gospodarske i klasične) diplomacije, predstavlja slučaj kada je Europska unija odobrila "asimetričnu carinsku liberalizaciju" za izvoz iz zemalja iz Jugoistočne Europe, uključujući i Hrvatsku, u sklopu ostvarivanja ključnih ciljeva Pakta o stabilnosti u jugoistočnoj Europi, bez obzira na to što je inicijativa bila primarno na strani EU.

Isto se odnosi i na zaključivanje Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju (SSP) s Europskom unijom (o ekonomskim aspektima integracijskih procesa u okviru Pakta o stabilnosti i SSP, opširnije u: Radošević Dubravko i Zdunić Stjepan, 2001.).

Poseban je primjer djelovanje gospodarske diplomacije kod ulaska Hrvatske u WTO i u EFTA. Pregovaračka pozicija Hrvatske, kao male ekonomije u tranziciji, u postupku učlanjenja u WTO, bila je nepovoljna (vidjeti opširnije: Olgica Spevec, 1998.). Politička diplomacija, tada nije mogla otkloniti političke prepreke koje je postavila međunarodna zajednica (EU i SAD) pri ulasku Hrvatske u WTO. Hrvatska je prije ulaska u WTO, a nakon otklanjanja političkih zapreka, morala dati značajne ustupke (koncesije), a najvažnije je polje djelovanja hrvatske gospodarske diplomacije bilo ugovaranje što dužih "tranzicijskih razdoblja", razdoblja prilagođavanja hrvatske ekonomije pravilima WTO. To je osobito bilo važno kod

gradualističke liberalizacije carinske zaštite na uvoz poljoprivrednih i industrijskih proizvoda i na liberalizaciju tržišta telekomunikacijskih i (nekih) financijskih usluga (o liberalizaciji hrvatskoga financijskog tržišta, opširnije u: Dubravko Radošević, 1999.). U osnovi, hrvatska gospodarska diplomacija uspješno je djelovala na ulasku u WTO (i EFTU), uz dobru podršku klasične diplomacije, u uvjetima nove, mnogo povoljnije međunarodne pozicije zemlje.

Zaključna razmatranja

Novi model hrvatske gospodarske diplomacije, u osnovi, već se parcijalno realizira posjetima i političkim kontaktima šefa države, predsjednika Republike Hrvatske, zajedno s hrvatskim poduzetnicima brojnim zemljama (Rusija, Kina, Austrija, Italija, zemlje CEFTA, Ukrajina, Švicarska, Slovenija, BiH, Izrael, Kazahstan, Bugarska, Rumunjska, itd.). Uspostavljeni su i prvi kontakti s ASEAN-om, ekonomskom grupacijom zemalja jugoistočne Azije i s APEC-om.

U osnovi je toga modela ekonomske diplomacije zajednički nastup predsjednika Republike Hrvatske, Vlade, hrvatske gospodarske komore i hrvatskih poduzetnika u otklanjanju političkih prepreka i nekomercijalnih rizika u nastupu na nova tržišta ili u pridobivanju tržišnih udjela na bivšim tržištima.

Postoji nekoliko opcija restrukturiranja međunarodnih ekonomskih veza Hrvatske, ekonomskih odnosa Hrvatske: opcija multilateralnih sveza (koja je realizirana ulaskom Hrvatske u WTO); integracijska opcija (integracijom Hrvatske u EU, što nije moguće u kratkom roku, dok je regionalna ekonomska integracija limitirana slabim ekonomskim vezama i trgovinskom usmjerenošću Hrvatske na EU); bilateralna opcija, pokušaj osiguranja pristupa regionalnom tržištu uz pomoć bilateralnih sporazuma s nekom zemljom); opcija proširene CEFTA, odnosno opcija regionalne protuteže, kojom se ulaskom Hrvatske u ovu ekonomsku integraciju optimiziraju vlastiti gospodarski interesi. Hrvatska se opredijelila za dvije osnovne opcije koje su međusobno komplementarne strategije: za bilateralnu opciju i opciju proširene CEFTA.

Nacionalna makroekonomska politika Hrvatske – u okviru odabranih opcija restrukturiranja međunarodnih ekonomskih veza - morala bi u svoje opće makroekonomske ciljeve inkorporirati ostvarivanje većeg autonomnog porasta izvoza, i to povećanje “izvoza per capita”, jednako kao i povećanje “relativnog udjela domaćeg izvoza u ukupnom svjetskom izvozu” (o stagnaciji hrvatskog izvoza, u komparaciji s ostalim tranzicijskim zemljama, opširnije u: Vladimir Gligorov i Hermine Vidovic, 2001.). Model djelovanja hrvatske gospodarske diplomacije morat će imati nekoliko ključnih elemenata: prvo, dobra diplomatska priprema službenih međudržavnih susreta; drugo, što širi raspon dvostranih sporazuma iz oblasti ekonomskih

odnosa; treće, politički dogovori na najvišoj državničkoj razini; i, četvrto, intenzivna politička potpora hrvatskim poduzetnicima u sklapanju konkretnih većih poslova u inozemstvu. U prvoj fazi hrvatski poduzetnici, uz podršku gospodarske diplomacije, mogu djelovati na poticanju klasične vanjskotrgovinske razmjene, izvoza roba i usluga, ali u poznijoj fazi bilo bi potrebno iz faze trgovačke usmjerenosti prijeći na kapitalski i poduzetnički pristup, i to hrvatskim izvozom kapitala i direktnim investicijskim ulaganjima hrvatskih poduzetnika. Taj model gospodarske diplomacije potrebno je sustavno razvijati, osobito institucionalno.

Sprega biznisa i diplomacije prijeko je potrebna u izgradnji političkoekonomskih veza i u afirmaciji međunarodne legitimnosti Hrvatske. Samo će takvim djelovanjem diplomacije, Hrvatska moći najbolje sačuvati vlastiti identitet, političku legitimnost i suverenitet u globaliziranome svijetu.

IZVORI:

- Andrassy Juraj, Bakotić Božidar i Vukas Budislav, (1995.): Međunarodno pravo I.; Informator; Zagreb
- Calvo Guillermo, Sahay Ratna and Vegh A. Carlos, (1995.): Capital Flows in Central and Eastern Europe: Evidence and Policy Options; International Monetary Fund; IMF Working Paper; WP/95/57; Washington, DC; May 1995; www.imf.org
- Combie James and Paul Thirlwall, (1994.): Economic Growth and the Balance – of – Payments Constraint; St. Martin's Press; London
- Christie Edward, (2002.): Potential Trade in Southeast Europe: a Gravity Model Approach; WIIW; Vienna; March 2002
- Dietz Raimund, (1999.): Exchange Rates and Relative Prices in Central and Eastern European Countries – A Systems and Transactions Cost Approach; WIIW; Vienna; WIIW Working Papers No. 254; March 1999
- Dobrinsky Rumen, (2001.): Convergence in per capita income levels, productivity dynamics and real exchange rates in the candidate countries on the way to EU accession; Draft paper prepared for the Workshop on "Catching Up and EU Accession – Prospects for the First and Second wave New Members"; Stockholm; 3 – 5 May 2001; April 2001
- Dornbusch Rudiger and Helmers Leslie, (1990.): The Open Economy Tools for Policymakers in Developing Countries; The World Bank, EDI Series in Economic Development; Oxford University Press; Washington, DC
- Dornbusch Rudiger, (1993.): The Open Economy – Concepts and Case Studies in Economic Performance; The World Bank, EDI Series in Economic Development; Oxford University Press; Washington, DC

- Družić Ivo, (2001.): Strategijske opcije hrvatskog gospodarstva u integracijskim procesima; objavljeno u Zborniku Hrvatske akademije znanosti i umjetnosti, povodom Znanstvenog skupa "Hrvatska gospodarska kriza i pravac zaokreta iz recesije u ekonomski razvoj"; "Ekonomija"; RIFIN; Zagreb; broj 1.; svibanj 2001.
- Duisenberg F. Willem, (2002.): The Euro as a Catalyst for Integration and Competition in EMU; Speech delivered on the occasion of the 30th Economics Conference "Competition of Regions and Integration in EMU"; Vienna; 13 June 2002; www.ecb.int
- Gligorov Vladimir and Hermine Vidovic, (2001.): The Croatian Economy: Overview and Developments; WIIW; Vienna; May 2001; www.wiiw.at
- Gligorov Vladimir and Hermine Vidovic, (2001.a): Croatia - Enduring Problems; WIIW; Vienna; November 2001; www.wiiw.at
- Gligorov Vladimir, Astrov Vasily and Christie Edward, (2001.b): Balkans and Europe: Trade, State, Money and Politics; Final Report; Countdown Research Working Paper; EU - WIIW; Vienna; www.wiiw.at
- Globalisation and Its Critics: A Survey on Globalisation; The Economist; London; September 29th, 2001; www.economist.com
- Havlik Peter, (1996.): Exchange Rates, Competitiveness and Labour Costs in Central and Eastern Europe; WIIW; Vienna; Working paper No. 321; October 1996
- HBOR, (2002.): Godišnja financijska izvješća Hrvatske banke za obnovu i razvitak (HBOR) za 2001. godinu; Zagreb; 6. lipnja 2002.
- Hillier Brian, (1995.): The Macroeconomic Debate: Models of the Closed and Open Economy; Blackwell; Cambridge; Massachusetts
- Hinsley H. Frank, (1989.): Suverenitet; "August Cesarec"; Zagreb
- Hrvatska gospodarska komora, (2002.a): Učinci liberalizacije vanjske trgovine Republike Hrvatske; Zagreb; lipnja 2002.
- Hrvatska gospodarska komora, (2002.b): Izvoz – imperativ, izlaz, izazov; Zagreb; lipnja 2002.
- Hrvatska narodna banka, Bilten, razni brojevi, www.hnb.hr
- Hrvatski zavod za statistiku, Statistički godišnjak Republike Hrvatske, razni brojevi
- Hrvatski zavod za statistiku, Mjesečno statističko izvješće, razni brojevi, www.dzs.hr
- Hunya Gabor, (2002.): Recent Impacts of Foreign Direct Investment on Growth and Restructuring in Central European Countries; WIIW; Vienna; May 2002.
- Ibler Vladimir, (1987.): Rječnik međunarodnog javnog prava; Informator; Zagreb
- Kissinger Henry, (1994.): Diplomacy; "Simon and Shuster"; New York
- Klein Naomi, (2000.): No Logo; "Harper and Collins Publishers"; London
- Krbek Ivo, (1965.): Suverenitet; Jugoslavenska akademija znanosti i umjetnosti (JAZU); Zagreb
- Krizman Bogdan, (1957.): Diplomati i konzuli u starom Dubrovniku; "Poduzeće za izdavanje, prodaju i distribuciju knjiga"; Zagreb

- Kroeger Juergen, (2002.): Integracija zemalja koje pristupaju u monetarnu uniju: Pledoaje za realistično približavanje; rukopis; predavanje održano u Zakladi Hans Seidel; Zagreb; 12. travnja 2002.; Privredni vjesnik – Specijalno izdanje; broj 3261; od 17. srpnja 2002.
- Landesmann Michael (ed.), (2000.): Structural Developments in Central and Eastern Europe; WIIW Structural Report; Vienna; March 2000.
- Landesmann Michael and Robert Stehrer, (2002.): Trade Structures, Quality Differentiation and Technical Barriers in CEE – EU Trade; WIIW; Vienna; January 2002.
- Mencinger Jože, (2002.): The Benefits of Ignoring IMF; “Ekonomski Pregled”, Hrvatsko društvo ekonomista, Zagreb, dvobroj 3 - 4, ožujak - travanj 2002.
- Novković Goran, (2001.): Novi, ekonomski nacionalizam; Gospodarski Vestnik; Gospodarska zbornica Slovenije; Ljubljana; 10. december 2001.
- Persson Torsten, (2001.): Do Political Institutions Shape Economic Policy ?; NBER Working Paper 8214; National Bureau of Economic Research; Cambridge MA; April 2001.; www.nber.org/papers/w8214
- Podkaminer Leon et al., (2002.): Transition Countries in 2002: Losing Steam; WIIW; Vienna; July 2002
- Poeschl Josef et. al., (2002.): Transition Countries Face Up to Global Stagnation: Is it Catching; WIIW; Vienna; February 2002.
- Radošević Dubravko, (1999.): Razvitak odnosa između Hrvatske i Međunarodnog monetarnog fonda; “Ekonomski Pregled”, Hrvatsko društvo ekonomista, Zagreb, dvobroj 3 - 4, ožujak - travanj 1999.
- Ekonomski rast i izvoz, “Privredna kretanja i ekonomska politika”, Ministarstvo financija i Ekonomski institut Zagreb, Zagreb, broj 53., listopad 1996.
 - Sistem i politika ekonomskih odnosa Hrvatske sa inozemstvom, Zbornik “Tržišna ekonomska politika Hrvatske”, edicija: “Studije ekonomske politike”, Knjiga 1, Ekonomski fakultet, Zagreb, prosinac 1991.
 - Neki aspekti reguliranja obveza po nealociranom dugu bivše Jugoslavije, “Privredna kretanja i ekonomska politika”, Narodna banka Hrvatske i Ekonomski institut Zagreb, Zagreb, broj 37., ožujak 1995.
 - Hrvatska i WTO: liberalizacija financijskih tržišta; zbornik izdan povodom 60. godišnjice zagrebačkog Ekonomskog instituta pod nazivom “Hrvatsko gospodarstvo u tranziciji”; Ekonomski institut; Zagreb; listopad 1999.
 - Slobodno poduzetništvo i državna intervencija u poticanju izvoza iz Hrvatske; “Slobodno Poduzetništvo”; TEB; Zagreb; broj 23 – 24; prosinac 1998.
 - Narodna banka Hrvatske - Nova članica Banke za međunarodne obračune iz Bazela; “Ekonomski Pregled”, Hrvatsko društvo ekonomista, Zagreb, broj 9., rujna 1997.
 - Modaliteti zaključivanja financijskog aranžmana s Međunarodnim monetarnim fondom; “Privredna kretanja i ekonomska politika”, Narodna banka Hrvatske i Ekonomski institut Zagreb, Zagreb, broj 30., travnja 1994.
 - Osiguranje i kreditiranje izvoza; “Informator”; Zagreb; 1986.

- Radošević Dubravko i Zdunić Stjepan, (2001.): Teze za strategiju regionalnog povezivanja i pridruživanja Hrvatske Europskoj uniji; objavljeno u zborniku sa IX. tradicionalnog savjetovanja Hrvatskog društva ekonomista pod nazivom "Ekonomska politika Hrvatske u 2002. godini"; Inženjerski biro; Opatija; studenoga 2001.
- Ribnikar Ivan, (2001.): A Small Country's Monetary System in a Globalized World; zbornik "Ekonomska globalizacija i razvoj u malim zemljama Evrope"; Fakultet ekonomije i turizma "dr. Mijo Mirković"; Pula
- Richter Sandor, (2002.): The EU Enlargement Process: Current State of Play and Stumbling Blocks; WIIW; Vienna; April 2002
- Solans E. Domingo, (2002.): Exchange Rate Policies in the Accession Process; Speech delivered at the conference on "Alternative Exchange Rate Regimes in the Globalised World"; Tallinn; 11 June 2002; www.ecb.int
- Spevec Olgica, (1998.): Multilateralizam i regionalizam u svjetskoj trgovini i pozicija Republike Hrvatske; RRF; HZRRF; Zagreb; broj 8.; kolovoz 1998.
- Stiglitz E. Joseph, (2002.): Globalization and Its Discontents; W.W. Norton and Company, Inc.; New York
- Tomašević Silvije, (2002): Berlousconiju se osladili vanjski poslovi: talijanskom premijeru ne pada na pamet prepustiti diplomaciju; "Slobodna Dalmacija"; Split; od 27. srpnja 2002.
- Vukadinović Radovan, (1989.): Osnove teorije međunarodnih odnosa i vanjske politike; Školska knjiga; Zagreb
- Vukadinović Radovan, (1998.): Međunarodni politički odnosi; Barbat; Zagreb
- Wagner Helmut, (2002.): Pitfalls in the European Enlargement Process – Financial Instability and Real Divergence; Economic Research Group of the Deutsche Bundesbank; Frankfurt am Main; Discussion Paper 06/02; February 2002; www.deutschebundesbank.de
- WIIW, (2002.): Recent Economic Developments and the Competitiveness of the Croatian Manufacturing Industry; 3rd Quaterly Report; Draft Report; Vienna; July 2002
- Zdunić Stjepan, (1994): Central Europe and Croatian Foreign Trade; Croatian Economic Survey; Economics Institute Zagreb and National Bank of Croatia; Zagreb

CROATIAN ECONOMIC DIPLOMACY IN THE GLOBALISED WORLD

Summary

Classical political diplomacy is gaining its relevance in combination with economic diplomacy. New concept of Croatian economic diplomacy has to be developed. As a policy targets, Croatian macroeconomic policies should define autonomous export growth; in particular, increase of "export per capita" as well increase of "relative shares" of Croatian exports in total world trade. Export push strategy is inevitable policy option for small

open economies in transition, including Croatia. Croatian diplomacy and business sector has two basic policy targets in building and strengthening international legitimacy and sovereignty of the state: diplomacy has a primary goal to enable low costs of market access to the new markets or/and increase of relative market shares in the old markets for Croatian exporters, removing political barriers and non – commercial (political) export risks; while, Croatian exporters should be able to secure competitive advantages for entry into the international markets. Croatia has to design strategy for economic relations with other countries, that should consist of policy targets for economic diplomacy and policy tools for their implementation within the framework of foreign policy strategy of the country. Croatia has chosen two basic policies, that are mutually consistent: “bilateral option” and “enhanced CEFTA option”.