

Dr. Ivo Družić

Izvanredni profesor na Ekonomskom fakultetu, Zagreb

HRVATSKO GOSPODARSTVO I SVJETSKI TRGOVINSKI BLOKVI

UDK/UDC 338(497.5)

Izvorni znanstveni rad

Primljeno/Received: 5. svibnja/May 1997.

Sažetak

Proces globalizacije bitno utječe na tržišnu poziciju novih nezavisnih gospodarstava kakvo je hrvatsko. Očuvanje nezavisne pozicije nacionalnog gospodarstva traži produbljeno izučavanje međunarodnih gospodarskih sveza. Globalna se ekonomija ponajprije obznanjuje u obliku globalnih klubova. Globalni su klubovi predstavljeni glavnim trgovinskim blokovima: Japan, USA i Europskom Unijom. Dugoročni trendovi i struktura vanjske razmjene hrvatske upućuju na zaključak kako je E.U. primarni faktor hrvatskog uključivanja u svjetsko tržište. Dominantna pozicija E.U. u vanjskoj razmjeni Hrvatske poprimila je novu kvalitetu i dinamiku. Značenje tih promjena nije još privuklo primjerenu pozornost ni znanost niti vladinih tijela institucionalno nadležnih za kreiranje izvozne strategije.

Suvremena su nacionalna gospodarstva suočena sa trendom svekolike globalizacije ekonomske aktivnosti. Globalizacija je toliko potpuna, toliko prodire u sve pore gospodarskog života da poneki autori ustvrđuju kako je kraj ovog milenija ujedno i kraj nacionalnih ekonomija. Naše je pak mišljenje kako će nacionalne ekonomije i dalje činiti temelj svjetskog gospodarstva, dakako u potpuno novim uvjetima i u za sada neistraženim oblicima.

Ključne riječi: *Hrvatska gospodarska strategija, globalizacija, globalni klubovi, funkcionalne i regionalne integracije, izvozna strategija, Europska unija, NAFTA, GATT, Svjetska trgovinska organizacija - WTO, hrvatski izvoz, hrvatski uvoz.*

1. PROMJENE ANALITIČKOG OKVIRA

Novi uvjeti ponajprije znače da važeća makroekonomska analiza (bilo da se oslanja na Keynes-ovu paradigmu, ili na neku od teorijskih inačica neoklasične makroekonomije), teško može izdržati test globalizacije. Makroekonomika prisposobljena operacijama na nacionalnom tržištu barata

kategorijama agregatne tražnje, agregatnih izdataka, kontrolom nadnica i javnih izdataka, kamatnom stopom, poreznim opterećenjem i deviznim tečajem nacionalne valute. Kombinacija ovih makroekonomskih varijabli u nekom od modela ekonomske politike trebala bi osigurati ekonomsku ravnotežu.

U uvjetima globalizacije standardni pak obrasci ne daju zadovoljavajuće rezultate. Pače, svi su ključni postulati temeljito uzdrmani. Transnacionalne kompanije erodirale su Ricardo-ov model međunarodne trgovine baziran na teoriji apsolutnih i komparativnih prednosti i uvelike kompromitirale nacionalnu keynezijansku makroekonomsku politiku regulirajući agregatne tražnje. Fiskalna je politika također temeljito upitna, jer globalizacija omogućuje transfer domicilnih ekonomskih učinaka odnosno izbjegavanje poreza. Pokušaji da se nacionalne makroekonomske politike, osobito najrazvijenijih, transponiraju na međunarodni plan nisu pokazali sasvim ohrabrujuće rezultate. Najpoznatiji pokušaj makroekonomske globalizacije je tzv. 3-D model Međunarodnog Monetarnog Fonda. 3-D su deregulacija, devalvacija, deflacija, koji primjeni na globalni plan proizvode katkad upravo suprotan efekt od onog kojeg te iste mjere proizvode na nacionalnom planu. One, naime, smanjuju globalnu agregatnu tražnju, jer nacionalna gospodarstva smanjuju uvoz. Devalvacija ubrzava domaću inflaciju cijena bez pozitivnog utjecaja na izvozno orijentirani ekonomski rast, a deregulacija tek otvara vrata nacionalnog tržišta djelotvornijem kapitalu Transnacionalnih kompanija (Holland, 1987: 423).

Stoga, nužno je iznaći nove putove koji će osloboditi umjesto ograničavati snagu ekonomskih poticaja globalizacije. Koliko god to izgledalo prejednostavno, možda je upravo pridržavanje načela da bi svako nacionalno gospodarstvo trebalo u relacijama sa svijetom primijeniti iste kriterije koje primjenjuje unutar vlastite privrede, moglo ponuditi dio odgovora. Slobodan tijek roba, usluga i faktora proizvodnje prema onim mjestima (zemljama, regijama, sektorima, industrijama itd.) koji ostvaruju najveći povrat uložених resursa, temelj je maksimiranja realnog dohotka nacija. No ovi principi tako zdušno primjenjivani na nacionalnom planu ozbiljno su ograničavani na globalnom planu što umanjuje globalnu, ali i pojedinačnu odnosno nacionalnu ekonomsku djelotvornost. Autonomne nacionalne monetarne i fiskalne politike, carinske i necarinske trgovinske barijere smanjuju mobilnost faktora. (Dernburg, 1989: 21).

Složenost procesa globalizacije zrcali se u donekle sporom sazrijevanju svijesti kako nacionalni ekonomski boljitak ima naličje u neminovnosti odricanja od dijela ekonomskog suvereniteta. Savladavanje ovog konceptijskog proturječja koje se može smjestiti i na razinu ekonomske filozofije kao odnos dijela i cjeline, pretpostavka je djelotvornog funkcioniranja svjetskog tržišta.

2. GLOBALNI KLUBOVI

Uočljivi trendovi međunarodnih integracija idu u dva smjera. Prvi smjer čini funkcionalna integracija putem brojnih međunarodnih institucija kao što su GATT, IMF, BIS (Bank for International Settlement) itd. Drugi smjer je kontinentalna/ regionalna integracija kao što je EU (Europska Unija), NAFTA (Sjevernoamerička Trgovinsko Udruženje), ASEAN itd.

Čini se kako je snažan poticaj globalizaciji dalo ponajprije regionalno udruživanje. Jačanje kontinentalnih - regionalnih integracija iznjedrilo je tri snažna trgovinska bloka čija je međusobna konkurencija na svjetskom tržištu počela ugrožavati ne samo ekonomsku globalnu ravnotežu. Snažno narasle ekonomije Europske Unije, Japana i USA postale su takvi entiteti čiji svaki gospodarski pokret emitira globalne tržišne valove. "Sudaranje" tih valova 1980-tih godina ugrozilo je stabilnost svjetskog robnog i financijskog tržišta, a ponajprije je gotovo razorilo funkcije globalnog monetarnog sustava. Iako je bilo namjera da se izlaz potraži u regionalnom/kontinentalnom zatvaranju, pa čak i u oživljavanju izolacionizma poput Monroe doktrine u Americi, prevladala je svijest o dramatično promijenjenim uvjetima i neminovno globalnim ishodima tektonskih kontinentalnih tržišnih pomjeranja.

U takvom okružju pokušava se formulirati načela egzistiranja globalne privrede, koja će respektirati polaznu i ključnu ulogu nacionalnih gospodarstava, koja će sintetizirati sve postojeće integracije, te koja će ustrojiti djelotvoran svjetski konsenzus. Pri tome treba imati na umu kako globalnu vizuru imaju uglavnom one ekonomije čija snaga nameće upravo takva gibanja. Stoga se pod globalnom ekonomijom podrazumijevaju ponajprije navedena tri trgovinska bloka; EU, NAFTA i APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation forum). Ta tri ekonomska kluba svojom snagom čine glavni dio globalnih potencijala, pa bi međusobnom koordinacijom mogli opredijeliti globalne tijekove. Ostatak bi se svijeta po takvim viđenjima, ovisno o brzini svog ekonomskog sazrijevanja, pridruživao nekom od postojećih regionalnih ili funkcionalnih klubova.

Ustroj klubova počiva na tri načela kojima se respektira specijalizacija odnosno nadmoć/prevlast svakog od spomenutih kontinentalnih klubova u jednom od načela, čime se začinje globalni kompromis kao залог stabilnosti. Cijela ideja je ustvari inačica slogana francuske građanske revolucije "jednakost-bratstvo-sloboda". Novi slogan globalnog ekonomskog poretka je "otvorenost-različitost-kohezija". Otvorenost/transparentnost je načelo koje globalna privreda "posuđuje" od USA. Ono znači izbjegavanje takvih mjera tekuće ekonomske politike, ili razvojne strategije kojima bi se stjecala izvaninstitucionalna prednost domaćih poduzetnika na internom, ili međunarodnom tržištu. Snažan oslonac na vladavinu pravu i striktno pridržavanje zakonske procedure u SAD osigurava transparentnost propisa i zakonskih postupaka čime se bitno ograničava uplitanje državne administracije u slobodnu tržišnu inicijativu. Široka demokratska rasprava i javnost informiranja prigodom usvajanja bilo kojeg iole važnijeg propisa osigurava harmonizaciju različitih interesa. To su središnji razlozi "posudbe"

načela transparentnosti od USA. Načelo različitosti, odnosno punog respektiranja različitih interesa pri uspostavi sintetiziranih jedinstvenih stavova u kozmopolitskim uvjetima snažnih nacionalnih individualnosti, brojnih jezika, različitih državnih i kulturnih entiteta, dubokih povijesnih nesuglasja, usvojeno je temeljem iskustava u kreiranju Europskog tržišta, odnosno Europske Unije. Temeljeći svoje postojanje na uzajamnom poštovanju, ravnopravnosti i povjerenju E.U. se postupno afirmirala kao entitet koji uspješno prevladava suprotstavljene nacionalne ciljeve oblikujući ih u zajednički europski projekt koji optimalizira i pojedinačne nacionalne strategije. Načelo kohezije odnosno kooperacije uzima se od Japana gdje je gotovo do savršenstva razvijena kooperacija temeljena na zajedništvu međusobnom povjerenju i suradnji. Izučavanje neuobičajene odanosti tvrtki - kompaniji svih uposlenih, od običnih radnika do menedžmenta rezultiralo je posebnim terminom "kompanizam". Kompanizam kao bezuvjetna, a često i doživotna odanost poduzeću u kojem pojedinac radi, u okruženju beskompromisne tržišne konkurencije, postao je tako najintrigantnijim načelom funkcioniranja japanskog gospodarstva, koje se želi ugraditi u proces kreiranja globalne ekonomije. Dakako, koliko god impresivno u početku izgledalo i to načelo ima stanovita ograničenja. Ona se prije svega odnose na ograničeni strategijski vidik u poslovanju kao posljedice "slijepa" odanosti vlastitom dvorištu. Takav kompanizam usmjeren na rast i povećanje tržišnog udjela, primarno putem smanjenja troškova-cijena, može dovesti do neželjenih posljedica. Utrka u smanjenju troškova kojim se istiskuje konkurencija na tržištu može rezultirati takvom pobjedom nad konkurencijom u kojoj za pobjednika neće biti profita u ogoljenoj "pobjedničkoj" cijeni. Pored toga ako svi rade isto problemi postaju vidljivi tek kada rast tržišta prestaje biti neograničen. Jednaka poslovna strategija "vlastitog dvorišta" 1980-tih u Japanu temeljena na neograničenom rastu tržišta u 1960-tim i 1970-tim, dovela je do ukupnog utrostručenja investicija japanskih tvrtki u 1980-tim, i do takvog prekapacitiranja pojedinih industrijskih grana da je rast cijena kako bi se zadržalo tržište doveo do golemih poslovnih gubitaka. To je rezultiralo nužnim makro intervencijama u politici cijena na nacionalnom i globalnom planu. No kompanizam ima nesumnjivih pozitivnih osobina poradi kojih je i promoviran u jedno od temeljnih načela globalnog tržišta. Ponajprije, zainteresiranost uposlenih za dobrobit tvrtke daleko je snažnija. Osobito je važna lojalnost djelatnika kompaniji u nestabilnim tržišnim uvjetima koja dijelom proistječe i iz sustava nagrađivanja. Naime u Japanu je razlika između najviše menedžerske plaće i najniže 6-10 puta dok u USA najveća plaća u poduzeću može biti i tisuću puta viša od najniže (Ohmae 1993: 55).

Na rečenim načelima se želi unaprijediti rad tzv. funkcionalnih klubova osobito Svjetske trgovinske organizacije - WTO (World Trade Organisation). Donekle ekskluzivan karakter klubova odnosi se na namjeru da se iz WTO izdvoje najrazvijenije zemlje koje će napustiti sustav subvencija i antidumpinških mjera te će u potpunosti izjednačiti porezni i ukupni tretman domaćih i inozemnih tvrtki uključujući i ravnopravan pristup državnim narudžbama. Konceptija klubova kao dobrovoljnih udruženja u

kojima se članovi voljno podvrgavaju zajedničkim pravilima, predviđa dvostupanjsku organizaciju gdje bi funkcioniranje globalnih klubova na kraju koordinirao tzv. "klub klubova" (Lawrence, 1996: 65).

3. FUNKCIONALNA INTEGRACIJA

Začeci institucionalizacije globalne ekonomije prepoznaju se dakako u robnoj razmjeni kao najkrupnijem segmentu međunarodnih ekonomskih odnosa. Međunarodna trgovina i osiguranje što slobodnije, što konkurentnije cirkulacije roba, početak je stvaranja globalne ekonomije. I u radikalno novim uvjetima kada se trgovinska politika namjerava kalibrirati prema dominantama monopolističke konkurencije, slobodna trgovina kao donekle nerafinirani tretman globalnih trgovinskih problema, ostaje ipak najprimjereniji osigurač protiv ekonomskih i neekonomskih barijera (Helpman 1989: 195). S tom je namjenom utemeljen i GATT (Opći sporazum o carinama i porezima), najšira asocijacija svjetske privrede, koja ne postoji kao formalna institucija, nego kao sporazum-ugovor o pravilima igre u robnoj razmjeni na svjetskom tržištu koji se kontinuirano inovira. Glavni je cilj smanjenje pa čak i ukidanje carina i drugih prepreka slobodnom funkcioniranju tržišta u međunarodnim odnosno globalnim okvirima. Posljednja tzv. "Urugvajaska runda" pregovora trajala je 7 godina, obuhvaćajući pregovore o carinama, necarinskim ograničenjima te prometu usluga.

3.1. Harmoniziranje nacionalnih trgovinskih politika

Rezultati tih iscrpljujućih i mukotrpnih pregovora mogu izgledati neprimjerni sa stajališta potreba globalne gospodarske ravnoteže, bez koje se ne mogu uspostaviti stabilni uvjeti privređivanja niti na nacionalnom niti na međunarodnom planu. Međutim, kada se uračunaju objektivno i povijesno različiti pa i nerijetko suprotstavljeni interesi pojedinih nacionalnih, ili regionalnih entiteta, onda postignuto nikako nije za podcjenjivanje. Naime suvremeni je svijet sučeljen sa pravim trgovinskim ratovima najsnažnijih zemalja, kao što je npr. sukob SAD i EU oko zaštite poljoprivredne proizvodnje u EU koja spriječava tržišni pristup američkim farmerima na europsko tržište. Jednako je poznat aktualni sukob SAD i Japana oko američkog vanjskotrgovinskog deficita prouzročenog različitim izravnim ili neizravnim barijerama američkoj robi u Japanu kako tvrde amerikanci, odnosno nižom produktivnošću i/ili slabijom kvalitetom kako tvrde japanci. Drugo ograničenje globalnoj harmonizaciji robnih tijekova, je neprekidno ekonomsko sazrijevanje novih nacionalnih gospodarstava i njihovo nastupanje na svjetskom tržištu koje utječe na pomake ponude i potražnje. I ne samo to. Pojava osnaženih ekonomija Kine, Indije, Hong Konga, Tajvana, Koreje, Vijetnama itd. na svjetskom tržištu promijenila je odnose cijena, ponegdje promijenila smjer robnih tijekova i od tradicionalnih svjetskih izvoznika pojedinih roba učinila uvoznike i obrnuto.

Treće ograničenje proizlazi iz nemogućnosti bilo koje pojedinačne ekonomije da svoje akcije nametne kao globalni obrazac ponašanja. Dakako ne radi se o uspostavi savršene konkurencije na svjetskom tržištu, nego naprosto o činjenici toliko narastanja svjetskog tržišta da nijedna nacionalna ekonomija nije više toliko velika da bi mogla nametnuti svoje interese (kao svjetske) drugima. Takva situacija koja, umjesto globalnog liberalizma kojeg nameće jedna zemlja u svom interesu; Engleska u XIX i SAD u XX stoljeću, zahtjeva dogovore i pregovore više partnera podjednake snage, također utječe na usporavanje i širinu sporazumijevanja.

3.2. "Carinizacija" kao zajednički mjeritelj liberalizacije

Kada se dakle uračunaju navedena ograničenja, onda su rezultati pregovora o snižavanju pa i ukidanju carinskih i necarinskih barijera u prometu roba i usluga daleko upečatljiviji nego što se to na prvi pogled čini. Uspjesi se ponajprije bilježe u snižavanju carina, ukidanju tzv. dobrovoljnih izvoznih ograničenja - VER (Voluntary Export Restraints), te pomak u smjeru slobodnog prometa usluga bez carinskih i necarinskih ograničenja.

Od nemalog su interesa za znanstvenu i stručnu javnost argumenti kako bi upravo povećanje carina, redizajniranje VER, te carine na intelektualne usluge, kao neka vrsta "pred-etape" u punu liberalizaciju, mogli doprinijeti bržoj integraciji svjetskog gospodarstva na ravnopravnim osnovama. Suvremena rasprava o carinama osporava tvrdnje kako su carine kao stalni predmet najintenzivnijih pregovora u okviru GATT-a, već toliko snižene da više ne igraju gotovo nikakvu ulogu te da stoga ne mogu imati važniju ulogu u daljnjoj liberalizaciji međunarodne razmjene. Osporavanje koja upućuju na buduću važnost carinskih ograničenja polaze od spoznaje kako značajan pad prosječne carine ad valorem koji se uzima kao najupečatljiviji rezultat Urugvajске runde GATT-a, sadrži u sebi neravnomjernosti koje mogu biti temelj daljnjih pregovora. Naime, sniženje prosječne carinske zaštite rezultat je činjenice kako je najlakše ukloniti carine onih proizvoda koji će nanijeti najmanje štete stranama u pregovoru. Prema tome sniženje prosječne carinske stope, može značiti da je carinska zaštita još uvijek relativno visoka u nekoliko vitalnih sektora koji najviše znače za svjetsko gospodarstvo. Daljnji argument u prilog važnosti carina i u budućim pregovorima o liberalizaciji vanjske trgovine je onaj koji carine ad valorem tretira kao mjerilo, kao jedinicu za usporedbu drugih oblika zaštite. Čak se uvodi pojam "carinizacija" kao pandan pojmu monetizacije kod vanjskih dugova. Pod tim pojmom podrazumijeva se prevođenje odnosno zamjena drugih oblika zaštite domaće proizvodnje kao npr. uvoznih kvota sa carinama. Pokušaj da se i drugi oblici necarinske zaštite pored kvota zamjene carinama sigurno bi doveo do privremenog povećanja carina. No "carinizacija" koja bi u prvi mah povećala uvozne pristojbe učinila bi visinu zaštite daleko transparentnijom. To znači da bi budućí pregovori lakše postigli smanjenje tako oblikovanih carina, nego nekih drugih, ne tako vidljivih, zaštitnih mjera.

Dakako, postoje različita pače divergentna stajališta o stvarnim efektima liberalizacije vanjske razmjene. Ekonomtrijski modeli sa uporištem na teoriji opće ravnoteže pokazuju uglavnom manje pozitivne učinke, jer su u stanju izračunati kumulativne efekte u više iteracija nego npr. prosječan poduzetnik, koji vidi neposredne efekte sniženja carina na vlastite prihode. Njega više zanima povećanje negovog profita za 5%, ako se carina smanji za 5%, nego to kakvu će takvo smanjenje izazvati reakciju kod njegovih konkurenata, ili što će njegova veća proizvodnja/ponuda izazvati promjenu potražnje na njegovim faktorskim tržištima, što će posljedično povećati njegove troškove poslovanja, što pak mogu predvidjeti ekonometrijski modeli.

3.3. Limitirajući učinak necarinskih barijera

Glede necarinskih barijera u međunarodnoj trgovini - NTBs (Nontariff Barriers to Trade), globalni su učinci daleko skromniji. NTBs se trenutno najviše odnose na narečena "dobrovoljna izvozna ograničenja" - VERs (Voluntary Export Restraints). U sadašnjim je uvjetima uspjeh i uvrštavanje ovih problema u globalnu raspravu. Tome je nekoliko razloga. Ponajprije ovakva je ograničenja vrlo teško izmjeriti. Iako se ne radi o sasvim "dragovoljnim" susprezanjima od izvoza, to ne umanjuje činjenicu da se izvoznik u sporazumu sa uvoznikom odrekao ili ograničio volumen svog izvoza. Pri tome je gotovo nemoguće utvrditi o kakvoj se vrsti "dragovoljnosti" radi, odnosno da li je izvoznik ograničio svoj izvoz pod pritiskom uvoznika, ili je naprosto ucijenjen mogućnošću jednakog odgovora uvoznika u nekoj drugoj robi. Obrana VERs-a kao legitimnog sredstva zaštite je u njegovoj djelotvornosti odnosno nedostatku učinkovitijih sredstava. Dragovoljna ograničenja uvoza kakvo se npr. dade zamjetiti u urugvajskom izvozu vune i vunениh proizvoda u Kanadu i USA, imaju svoj pandan u izvoznim subvencijama. Stoga se analiza VERs često povezuje s sustavom izvoznih poticaja pa se napuštanje "Dragovoljnih ograničenja izvoza" vezuje s postupnim ukidanjem izvoznih poticaja koji su u slučaju urugvajske vune iznosili 20% od 1964. do 1983. godine kada su naušteni (Uruguay 1992:142) VERs se stoga može definirati kao jedno od najsnažnijih preostalih sredstava nacionalnim ekonomijama u usporavanju trendova globalizacije u strateškim sektorima nacionalnog gospodarstva.

Sličnu poziciju NTBs na globalnom tržištu imaju i usluge. Uspjehom se drži i sama njihova evidencija na svjetskom ekonomskom forumu. No kada se uoči kako je sve snažnija međuzavisnost roba i usluga kao komplemenata, supstituta, ili inputa jednih drugima, pokušaj da se globalizira i uredi svjetsko tržište usluga postaje sasvim razumljiv. Ostaje pak činjenica, da iako su usluge podređene istim pravilima kao i robe, što znači jednaki tretman domaćih i inozemnih usluga, "Sporazum o uslugama" bilježi daleko manje stavki od robnog sporazuma. Rješenja se vide u uvođenju specifične carine na promet usluga. Budući da usluge ne prelaze "fizički" državne granice, onda je određivanje carine orijentirano na visinu prodaje. Po tome bi se carina na uvoz usluga de facto približila porezu na

promet, pri čemu bi "carinizacija" međunarodne trgovine uslugama poslužila kasnijim pregovorima o izjednačavanju i postupnom snižavanju zaštitnih barijera prometu usluga. U regulaciji svjetskog tržišta usluga u prvi plan postupno izbijaju problemi i potreba zaštite intelektualnog vlasništva (Deardorff, 1994: 61)

3.4. Transformacija GATT u WTO

Ipak, kada se pokuša izmjeriti doseg najnovijih sporazuma u trgovini kao dominantnom sastojku globalne privrede, čini se da na prvo mjesto izbija transformacija GATT u WTO (World Trade Organization) - Svjetsku trgovinsku organizaciju. Promjena nije niukom slučaju formalna mada tako može izgledati na prvi pogled. GATT je bio naprosto sporazum "zainteresiranih - ugovornih strana". WTO je naprotiv formalna organizacija koja umjesto ugovaratelja ima "članove" koji se primaju u članstvo kada ispune određene uvjete. U tom smislu WTO ne samo da subsumira dosadašnje sporazume u okviru GATT-a nego i Opći sporazum o trgovini uslugama - GATS (General Agreement on Trade in Services), te Sporazum o Intelektualnom Vlasništvu - AIPR (Agreement on Intellectual Property Rights). Pregovarači WTO će biti ovlaštene da u pregovore uvrštavaju pitanja zaštite okoliša u kontekstu vanjske trgovine, odnosno da osiguraju prepoznavanje i poštovanje međuzavisnosti trgovinskih i ciljeva zaštite okoliša. Osobito je važna uspostava međunarodne arbitraže za sporove u svim oblicima međunarodnih tijekova; robnih, uslužnih i intelektualnih (OED 1994 : 5)

Stvaranje WTO nema samo simbolično i povijesno značenje nego najavljuje završetak jedne faze u razvitku svjetskog gospodarstva u kojoj su dominirali financijski aspekti globalne ekonomije, i gdje je presudnim za stabilnost na svjetskoj razini držano stvaranje tekuće monetarne ravnoteže putem uravnoteženja platnih bilanci ključnih nacionalnih gospodarstava. S tom je namjerom utemeljen Međunarodni monetarni fond (IMF). Uravnoteženje osobito dugoročnih financijskih, a ponajprije kapitalnih tijekova povjereno je Svjetskoj banci - Međunarodnoj banci za obnovu i razvoj (WB - IBRD). Trebalo je proći pedeset godina kako bi stvarni problemi nabujali do mjere da postane sasvim bjelodanim kako postojeće institucije nisu dovoljne za održanje stabilnosti na globalnoj razini, te da se potvrdi davni Keynes-ov program iz 1944. u Bretton Woods-u. Prigodom stvaranja novog međunarodnog poretka pri završetku II. svjetskog rata Keynes, je pored stvorenih financijskih institucija (IMF i IBRD) te ekonomskih agencija UN, predlagao WTO kao temeljnu polaznu instituciju globalne privrede. Ta je institucija koju je Keynes nazivao Međunarodna trgovinska organizacija - ITO (International Trade Organization) bila zamišljena kao sustav održanja stabilnog odnosa relativnih cijena ključnih roba u međunarodnoj ramjeni. Keynes je čak zamišljao svjetsku valutu koja se neće temeljiti ni na zlatu, niti na američkom dolaru, ni na britanskoj funti, nego na prosječnoj cijeni 30 najvažnijih primarnih roba na svjetskom tržištu uključujući zlato i naftu (Sharma 1990: 6). Iako su se Keynes-ove

ideje svojedobno činile preradikalnima njihova pretpovijest, a i budući razvoj događaja naprosto potvrđuju Keyns-a kao ono što je stvarno i bio; superioran ekonomski teoretičar sposoban da i najslabije tržišne signale pravilno ponderira poput kanarinca koji unaprijed osjeti potres, te da istodobno i nagovijesti mogući odogor ekonomske politike. Keyns je na teškim iskustvima Velike krize 1929-33. godine došao do zaključka kako je u interesu ponajprije tadašnjih metropola da se suzbiju ciklusi odnosno velike fluktuacije cijena ključnih svjetskih sirovina, koje su po njegovom mišljenju glavni uzrok globalnih poremećaja. Njegovu ideju o ITO najprije su prihvatile, a potom u posljednji čas minirale USA držeći kako su cijene sirovina četrdesetih godina bile previsoke kao posljedica povećane ratne potražnje, te da bi prihvaćanje takve svjetske razine cijena primarnih proizvoda štetilo interesima industrijski razvijenih zemalja. Trebalo je proći pedeset godina, nekoliko naftnih šokova, skokovitog kretanja cijena primarnih proizvoda i zlata, a osobito je trebalo doživjeti opasne trgovinske ratove najmoćnijih ekonomskih sila, da bi se vratilo Keyns-ovim idejama koje su se tijekom gotovo pola stoljeća s podsmijehom odbacivale. Čini se kako je njegov jedini grijeh bio što je vidio dalje i bolje od drugih, a osobito što je vidio daleko prije drugih.

4. KONTINENTALNE ASOCIJACIJE

Raščlamba kontinentalnih/ regionalnih asocijacija nužna je stepenica u analizi globalne ekonomije. Dok je univerzalni globalni ekonomski sustav zasad nazočan uglavnom u realnim ekonomskim tijekovima i zamislama institucija koje se bave stratezijskim promišljanjima, kontinentalne odnosno regionalne asocijacije postoje stvarno i formalno kao institucionalizirani gospodarski entiteti. Stoga su one zapravo trenutno najistaknutiji pokazatelji stupnja globalizacije u realnom smislu. Tijekom proteklih desetljeća nakon II. svjetskog rata postojali su brojni pokušaji udruživanja nacionalnih gospodarstava u šire uglavnom kontinentalne asocijacije. Tako je gospodarskih ambicija imala OAJ (Organizacija afričkog jedinstva) u koju su učlanjene sve afričke države, OAD (Organizacija američkih država) koja je uz države Južne Amerike učlanjivala i USA, ASEAN kao udruženje zemalja jugistočne Azije itd. Svi su ovi i pokušaji u pravilu nakon startnog poleta, postupno smanjivali svoja očekivanja i svodili se na formalne udruge bez stvarne gospodarske funkcije. Slično su prošli i pokušaji da se najveći proizvođači važnih sirovina povežu u karteke kao što su proizvođači nafte (OPEC), proizvođači bakra, kaka-a itd.

Tako su kao najveće ostale udruge razvijenih zemalja, čija trgovinska politika bitno utječe kako na položaj nezavisnih zemalja kao što je Hrvatska koje su izvan takvih asocijacija, tako i na stabilnost ukupnih robnih tijekova.

4.1. Trgovinski blokovi i regionalna integracija

Regionalne integracije, odnosno svjetske trgovinske blokove raščlanit ćemo na ponešto specifičan način, podređujući metodu analize potrebi promišljanja izvozne strategije hrvatskog gospodarstva. Takav pristup ne utječe dakako na objektivnost prikaza, nego ističe Hrvatskoj potrebnije elemente. Stoga će u ovom odjeljku biti obrađena dva vrha onoga što je u 1980-tim bilo nazivano "Trijada". Trijada je negdašnji naziv za navedena tri trgovinska bloka; USA, Japan i EU. Dakle, ovdje će biti riječi o Japanu i USA odnosno NAFTA. Ova dva bloka nemaju toliki izravan učinak na performanse hrvatskoga gospodarstva, ali je bitno uočiti stanovite procese koji začeti u ovim blokovima određuju svjetsku ekonomsku klimu koje je Hrvatska dio. Stavaranje NAFTA ukazuje ponajprije na činjenicu kako u sklopu opće prihvaćene teze o USA/američkom kao najslobodnijem tržištu, egzistira ekstenzivno i pomno formulirana nacionalna strategija bez prostora za improvizacije i nagle zaokrete. Japanski je primjer pak poučan za sve koji sa povijesnim zakašnjenjem dolaze na svjetsko tržište. Japan je prispio na globalnu ekonomsku pozornicu osobito u drugoj polovici 20-tog stoljeća kao novoundustrijalizirana zemlja, kada je globalni odnos ekonomskih sila bio uvelike zadan. Stoga je uspješno primijenjena strategija tržišnog prodora u uvjetima saturirane tržišne strukture bila svojedoban putokaz drugim zemljama poglavito tzv. "azijskim tigrovima", u formulaciji agresivne nacionalne strategije kojom se "pravi mjesto" vlastitom gospodarstvu na globalnoj sceni u oštroj međunarodnoj konkurenciji. Dakako već same razlike u veličini japanskog, ili korejskog nasuprot hrvatskom gospodarstvu ograničavaju mogućnost "prelijevanja" iskustava, a da se o razlikama u socijalnim normama i uvriježenim sustavima društvenih vrijednosti i ne govori.

Treći trgovinski blok odnosno ekonomska integracija je Europska Unija. EU je od posebnog interesa za Hrvatsku. Europsko je tržište prirodna destinacija hrvatske ekonomije. Čak i u predtranzicijskom razdoblju razmjena sa ključnim gospodarstvima Zapadne Europe činila je najmanje 50% ukupnih tijekova prema inozemstvu. U posttranzicijskom razdoblju partnerska pozicija EU prema Hrvatskoj dodatno je osnažena. Dakle, realni hrvatski tijekovi roba i usluga i razvojna opredjeljenja koja vide Hrvatsku kao punopravnog člana EU u dogledno vrijeme, nametnuli su razmatranje zapadnoeuropske ekonomske integracije u okviru posebnog odjeljka. Jasno je da takvi prirodni i ekonomskom politikom dizajnirani tijekovi čine odnose sa EU središtem hrvatske izvozne strategije, što je dodatni motiv odjeljitoj analizi.

4.2. Ekonomske dimenzije NAFTA-e

Sjeverno-američki sporazum o slobodnoj trgovini - NAFTA (North American Free Trade Agreement) utemeljen je 1994. godine između USA, Kanade i Meksika. Zajedničkim sporazumom stvoreno tržište ima 340 milijuna ljudi i godišnji GDP od \$ 6,5 trilijuna. Asocijacija ima ponajprije

ekonomske nakane, među kojima dominira projekt potpunog ukidanja carinskih, necarinskih i svih ostalih barijera slobodnoj trgovini u razdoblju od 15 godina. Projekt predviđa jedinstvenu ekonomsku zajednicu na prostoru sjeverno-američkog kontinenta 2010. godine. Projekt ima svoju dugu povijest usidrenu u duboko ukorijenjenom izolacionizmu i protekcionizmu i USA i Meksika. Tek je Velika depresija 1930-tih rezultirala Roosevelt-ovom "Dobrosusjedskom politikom" koja se ponegdje definira kao "diskriminacijski izolacionizam" (Oye, 1992: 208). Naime u početku krize USA su pošle od pojednostavljene pretpostavke da će se obraniti od nestabilnosti čuvajući stabilnost tečaja odnosno valute, te podižući carinske barijere uvoznim robama, računajući na održanje domaće zaposlenosti uvoznim restrikcijama. Tek je raspad svjetskog tržišta, a osobito kolaps financijskog tržišta, rezultirao pokušajem regionalnog rješavanja problema gdje je naprosto uspostavljen reciprocitet u pristupu američkom tržištu, koji je uvjetovan pristupom američke robe na određeno nacionalno tržište u okviru regije. Koliko god ovakvi procesi mogu izgledati gotovo kao refleksne reakcije na spontana tržišna zbivanja, u njima je ipak sadržana dublja strategijska dimenzija. Ta se strategijska dimenzija više oblikovala u vodećim američkim korporacijama nego u samoj vladi. Ovdje treba imati na umu stanoviti dualizam američke regionalne strategije uporište kojega je bipartizam. Republikanske administracije forsirale su tzv. impersonalni protestantski ekonomski model utemeljen na slobodnom tržištu i individualnom poduzetništvu. Demokratske pak administracije, još od vremena New Deal-a sklonije su tzv. korporativnom modelu, koji počiva na specifičnoj suradnji kapitala, rada i države, ne u smislu redistribucije dohotka nego u osiguranju rasta, a time i zaposlenosti. Korporacijski model, kao pretpostavku stabilnosti velikih konglomerata prihvatio je dio najvećih američkih poduzetnika čija je ekonomska snaga veća od većine suverenih država kao što je npr. Rockefeller. Vanjski odraz ovog modela je upravo njegovo širenje prema Južnoj Americi, gdje je već egzistirao tzv. katolički korporativizam hispanске tradicije sa strogom hijerarhijom, snažnom ulogom centralne državne vlasti, osloncem na zemljoposjedničku elitu i u novije vrijeme suradnjom sa sindikatima. Nije stoga sasvim iznenađujuće relativno glatko uklapanje modela korporacijskog kapitalizma u obličju velikih američkih/ transnacionalnih kompanija u Latinsku Ameriku (Cobbs 1992: 15). Na ovakvu donekle paternalističku politiku prema susjedima, nastavljena je Kennedy-jeva "Alijansa za Progres". Reagan-ova "Karipska inicijativa" i Bush-ova "Sveamerička poduzetnička inicijativa". Dugu tradiciju kontinentalnih inicijativa okrunio je Klinton-ov projekt NAFTA uz punu podršku Meksika. Iako je projekt imao pored odanih zagovarača i žestoke protivnike čiji je otpor proizlazio iz straha od seljenja pogona i tvornica u Meksiko gdje su troškovi radne snage niži, a propisi o zaštiti okoliša blaži, njegov je uspjeh neporeciv. Razvidno je kako je NAFTA uspostavila nove standarde u području trgovinskih sporazuma, jer su zaštita okoliša i intelektualnog vlasništva postali njegov integralni dio (Grayson 1995: 244).

Iako je katkada debata o NAFTA u javnosti popimala ton dosjetke, ili baratanja paradoksima, strategija njezinog nastanka nije se nikada

temeljila na anegdotalnom pristupu stručnim pitanjima. Naprotiv, ona je rezultat argumentiranog promišljanja oslonjenog na modernu makroekonomsku analizu. Kako su se simulirani pozitivni i negativni efekti osnivanja NAFTA u početku neravnomojerno rasprostirali na zemlje članice, razrađena su dva tipa modela tzv. statički i dinamički. Statički model opće ravnoteže pružio je uvid u učinak promjena/ liberalizacije u ekonomskoj / trgovinskoj politici na promjene relativnih cijena te alokaciju resursa u dužem razdoblju. Primijenjeni model opće ravnoteže ponajprije je u svakom gospodarstvu identificirao sektore kojima će integracija poboljšati položaj, kao i one koji će pretrpiti gubitke u proizvodnji i zaposlenosti. Dinamični modeli su pak dizajnirani kako bi obuhvatili efekte dinamičnih promjena kao što su tijekovi kapitala, stope rasta itd. Pri tome promijenjeni model sugerira kako su dugoročni učinici dinamičnih promjena snažniji od učinka statičkih promjena. Time se posredno želi dokazati kako će negativni statički efekti liberalizacije koji će smanjiti proizvodnju i zaposlenost nekih sektora meksičkog gospodarstva, biti dugoročno prevaziđeni/nadoknađeni dinamičnim priljevom investicija u druge propulzivnije sektore što će utjecati na ukupan rast proizvodnje i zaposlenosti (Kehoe, 1994: 4). Raspravom oko statičkih i dinamičnih modela kojima se simulira situacija nakon operative realizacije sporazuma želi se omekšati stavove protivnika integracije. Naime statički modeli pokazuju male poboljšice u razmjeni između ova tri gospodarstva, s tim da su tradicionalni sektori meksičke ekonomije kao što su poljoprivreda i tekstilna industrija osobito pogođeni sporazumom. Stoga se upotrebljavaju dinamični modeli koji pokazuju daleko pozitivnije efekte, ali u dužem roku. Tim se modelima ujedno potkrepljuju i uglavnom intuitivne tvrdnje o prednostima integracije. Pri tome ovaj proces nema jednakog učinka na sve strane u sporazumu. Ponajprije apsolutne i relativne veličine bazičnih indikatora temeljito se razlikuju. Najpoznatije su dakako razlike u per capita GDP. Iako različite metode poredbe per capita GDP daju različite rezultate, disproporcije su evidentne. Prema službenom tečaju nacionalnih valuta prema US dolaru pri ulasku u NAFTA, per capita GDP u Meksiku od \$ 2100, osam je puta manji od kanadskog (\$16700), a preko devet puta je manji od američkog (\$19700). Prema kupovnoj snazi GDP Meksika se povećava na \$5000, a smanjuje Kanade (\$16300) i USA (\$18300), pa su razlike Meksika prema Kanadi preko tri puta, a prema USA ispod četiri puta. Napokon usporedba kupovne snage GDP po uposlenomu daje razliku između Meksika i Kanade od 2,4 puta, a Meksika prema USA manju od tri puta (World Development Report 1990). No bez obzira na korištene metode, od kojih su neke poprilično "nategnute" u odnosu na standardne međunarodne komparacije, izvjesno je kako je jaz u razvijenosti toliki da nužno proizvodi razlike u interesima i očekivanjima od ovakve integracije. Disproporcije su još vidljivije na primarnom polju sporazuma - međunarodnoj razmjeni. Meksiko i Kanada praktički nisu imali razmjene prije udruživanja, ali su zato USA za obje zemlje prvi vanjsko trgovinski partner s kojim obavljaju preko dvije trećine svoje vanjske trgovine. Praktički i za Kanadu i za Meksiko pojam vanjske trgovine svodi se na razmjenu sa USA. S druge pak strane trgovina unutar NAFTA (sa

Kanadom i Meksikom) čini svega četvrtinu vanjske trgovine USA. Dok je za ova dva partnera NAFTA odnosno liberalizirana trgovina sa USA, zapravo uvjet gospodarskog opstanka, za USA je to važan, ali ipak samo jedan od stupova razvojne strategije.

4.3. Globalizacija američke nacionalne strategije

Američka gospodarska strategija u samom je središtu globalne inicijative. Brižljivo razvijana izvozna strategija kamen je temeljac tekuće i dugoročne ekonomske politike oblikovane u "Predsjedničkom godišnjem izvještaju" kojim se analizira protekla godina te naznačuje plan za slijedeću i naredne godine. U Izvješću se precizno definiraju ponajprije američki nacionalni ekonomski interesi kao polazna osnova strategije. Potom se utvrđuje odnos prema globalnim inicijativama i institucijama, pa strategija prema regionalnim ekonomskim udrugama i na kraju se planiraju konkretne mjere carinske i trgovinske politike prema najkrupnijim bilateralnim partnerima (vidi " 1995 Trade Policy Agenda and 1994 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program"). Paradoks koji je to samo naizgled razvidan je u činjenici da zemlja koja je najveći promotor pune slobode tržišta, konkurencije i slobodnog poduzetništva ima pomno razrađenu državnu međunarodnu gospodarsku strategiju koje je NAFTA sastavni dio.

Polazište dugoročne strategije i tekuće ekonomske politike je izvozna orijentacija koja polazi od spoznaje kako je proizvodnja za izvoz u iznosu od \$1800mlrd koja čini 27% GDP, najbrže rastući segment gospodarstva, koji je povećao zaposlenost domaće u izvoznim proizvodnjama za preko 50% u 1990-tim godinama od 6,7 milijuna na preko 10milijuna radnika.

U prvom redu prioriteta je globalna inicijativa. Stoga je u takvoj koncepciji čak i Urugvajaska runda GATT-a i utemeljenje WTO integrirano u nacionalnu strategiju, jer će rezultirati povećanjem GDP za 1,5-3% odnosno \$100-200mlrd u narednom desetljeću, povećavajući godišnje stope rasta za 1/3 postotka.

U drugom redu prioriteta su za USA ključne regionalne inicijative formaliziranje kojih se drži ključnim za daljnju izvozna ekspanziju američke privrede. To su ponajprije " Sveamerička slobodna trgovinska zona" -FTAA (Free Trade Area of Americas) koju se želi uspostaviti do 2005. godine (1994. Annual Report :11). Uspostava zone slobodne trgovine za obje Amerike koje apsorbiraju \$80mlrd izvoza USA kao prvi zadatak u drugom redu prioriteta nije sasvim transparentan cilj, iako se u sporazumu dotiču svi problemi slobodne trgovine od carinskih i necarinskih barijera pa do fitosanitarnih standarda, pravila o porijeklu robe itd. Upravo brojnost propisa i sporazuma koje treba donijeti, svekolikost promjena u nacionalnim gospodarstvima koje treba poduzeti, ostavljaju mjesta sumnji u mogućnost da se zamišljeno konstituiranje nove kontinentalne ekonomske zajednice u punom smislu može realizirati u predviđenom roku od 10-tak godina. FTAA projekt stoga prije sliči " amortizeru" prigovorima latinskoameričkih zemalja koje su ostale izvan NAFTA, nego razrađenom projektu. Odmah

iza FTAA u istom redu prioriteta nalazi se "Azijsko-pacifički ekonomski forum" - APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation Forum). Jačanje američke nazočnosti u ovoj regiji sasvim je razumljivo jer su robni tijekovi prema Aziji za 50% veći od onih prema Europi. Stratezijski je pristup ovoj integraciji postavljen vidljivo realnije. Prvo, vremenski horizont integracije proširen je na četvrt stoljeća odnosno 2020. godinu. Drugo, ovdje je naglasak na dogovorima glede investicijske i trgovinske politike, na kooperaciji u znanstvenim istraživanjima i razvoju, na razvoju ljudskog kapitala, dakle na "labavijim" oblicima suradnje. U pozadini ovako reduciranog pristupa azijskoj integraciji vjerojatno su dva razloga. Prvi, je fokusirana američka strategija na ukidanje prohibitivnih gospodarskih mjera uspostavljenih najprije u Japanu, a onda i drugdje, koje su po svom karakteru diskriminacijske prema uveznoj robi, a po obliku nemjerljive u tržišnim kategorijama (specifični standardi kvalitete, iscrpljujuća institucionalna procedura itd.), pa ih se naziva i strukturnim barijerama. Drugi razlog ima svoje povijesno uporište u međusobnim odnosima azijskih zemalja koje limitira gotovo svaki "obvezujući" oblik nadnacionalne organizacije. Strogi nacionalni individualitet azijskih zemalja limitira integrativne procese razvidne u Europi i Americi.

U trećem redu prioriteta je rečena NAFTA kao najveća zona slobodne trgovine u svijetu, kojoj se planira priključiti i Čile.

U četvrtoj razini prioriteta su bilateralni sporazumi od kojih tri imaju središnje značenje. Prvi je Japan zbog jedinstvenih izvanekonomskih (strukturnih, kulturnih) barijera američkom izvozu koje se drže glavnim razlogom rastućem trgovinskom deficitu USA sa Japanom. Druga je Kina poradi potencijala svog unutarnjeg tržišta. Kina se ocjenjuje relativno ekonomski otvorenom zemljom nasuprot drugih azijskih zemalja koja apsorbira velik dio izvoza Hong Konga, Tajvana, pa čak i Japana. Kako je Kina najbrže kontinuirano rastuće gospodarstvo, prema kojem najveći trgovinski blokovi (EU i Japan) vode sustavnu politiku, bez restrikcija, drži se nužnim ukidanje američkih barijera prema trgovini sa Kinom. Na taj način u fokus dolaze gospodarska pitanja i ekonomska ekspanzija USA, a tek iza toga druga pitanja. Pitanje ljudskih sloboda, slobode kretanja, oslobađanja političkih zatvorenika koji su iskazivali svoje mišljenje mirnim prosvjedima, ukidanje prisilnih abortusa i sterilizacije kao oblika kontrole rađanja, uspostavljanje sloboda u Tibetu i dijaloga sa Dalai Lamom, prestanak blokade emitiranja "Glasa Amerrike" u Kini itd., dakle sva ona pitanja koja inače USA kao promotori demokracije, ljudskih sloboda i slobodnog tržišta stavljaju kao preduvjet uspostavi ekonomske suradnje, dolaze u drugi plan kada se radi o Kini. Umjesto toga američka se koncepcija okreće Kini kao stratezijskom partneru. Tretiranje Kine kao stratezijskog partnera znači među ostalim; a) napuštanje klauzule o visini trgovinskog deficita kao mjeritelju otvorenosti kineske privrede. Vidjeli smo da je kod Japana ova klauzula ključno odredište bilateralnih odnosa. U slučaju Kine očividno se spoznalo da uzrok deficita nisu kineske barijere američkoj robi nego nerazvijenost kineskog tržišta koja objektivno limitira

američki uvoz, te niska cijena kineskih faktora proizvodnje koja ekspandira kineski izvoz, b) kreditiranje kineskih kupaca kako bi se američki izvoznici izjednačili sa zapadnoeuropskim i japanskim konkurentima na kineskom tržištu, c) ukidanje izvoznih zabrana prema Kini osobito kada se radi o visokoj tehnologiji. To se odnosi na tehnologiju optičkih vlakana ključnu u razvitku informatike, tehnologiju super kompjutora bitnih za fundamentalna istraživanja od kojih dio ima vojnu namjenu. I na kraju se radi o svemirskoj tehnologiji koju do 1990-tih amerikanci nisu iz sigurnosnih razloga htjeli ustupiti bivšem SSSR i Kini. Opravdanje ovako dubokoj promjeni nalazi se u ponašanju drugih osobito Japana koji su napustili politiku sankcija uvedenu prema Kini nakon masakra na Tianmen trgu 1989. godine i uspostavili normalne i ubrzano rastuće ekonomske sveze u kojima su krediti japanske izvozne banke odobreni Kini pet puta veći od američkih. U pozadini je moguće objašnjenje kako je visoka tehnologija upravo ono područje gdje USA imaju prednost na kineskom tržištu pred ostalim konkurentima s jedne strane te mogućnost da smanje deficit u trgovini sa Kinom izvozom upravo ove opreme s druge strane, c) osiguranje Kini statusa najpovlaštenije nacije u trgovini s USA. Povratak ovog statusa koji je Kini ukinut zbog kršenja ljudskih prava, iako Kina nije promijenila svoju politiku ljudskih prava, tumači se tezom kako isključivanje Kine iz međunarodnih odnosa samo jača konzervativne snage unutar Kine, dok će ovako otvaranje doprinijeti postupnom procesu demokratizacije u Kini (Lardy 1994.: 128).

Tek na trećem mjestu u četvrtom redu prioriteta je EU koja je kao blok najveći pojedinačni trgovinski partner USA. No izgleda da su ovdje međusobni odnosi dostigli gotovo optimalnu razinu koja zahtijeva samo daljnje održavanje, a ne osmišljavanje nove strategije, pa je samo zbog toga, a ne zbog strategijske inferiornosti, svrstana u nisku razinu prioriteta (1994. Annual Report: 12). Snažan američki pritisak ka globalnom tržištu proizlazi iz njihovog uvjerenja kako će svjetsko tržište bez nacionalnih, ili regionalnih barijera protoku roba i usluga, omogućiti konkurenciju koja će potaknuti američko gospodarstvo na stalan rast produktivnosti i ekspanziju izvoza, čineći ga uspješnim u globalnoj konkurenciji.

Zamjetno je kako se tranzicijska gospodarstva u cjelini ne nalaze među američkim strategijskim ciljevima. Iz takvog reda stvari svako individualno tranzicijsko gospodarstvo pa tako i hrvatsko može izvući zaključke glede svoje vlastite strategije i gospodarske koncepcije.

4.4. Struktura japanske izvozne strategije

Japanski izvozni koncept za gospodarstvo u tržišnoj transformaciji kakvo je hrvatsko, od višeslojnog je interesa. Od zasebnog je interesa japanski put na svjetsko tržište kao tzv. "late comer-a". Osvajanje pozicije na globalnom tržištu koje je Japan poduzimao kada je tržište već bilo saturirano i parcelirano tada etabliranim nacionalnim gospodarstvima, kakvo je bilo američko, britansko, francusko i njemačko, od interesa je za svaku

ekonomiju koja traži svoje mjesto u globalnoj podjeli rada. Drugi aspekt japanske izvozne strategije je koncentracija institucionalne moći, financijskih potencijala, te faktora proizvodnje u orkestrirani napor osvajanja tržišnih pozicija na svjetskom planu. Djelujući unutar okvira tržišnog gospodarstva, Japan je uspio razviti jedinstveni sustav poticaja i koordinacije gospodarskih subjekata na nacionalnom planu, koji je dao signifikantne rezultate u prodoru na međunarodno tržište. Na pojavnj razini japanska se strategija može učiniti paradoksalnom. Njezino je temeljno obilježje ekspanzija proizvodnje, ali ne i domaće potrošnje. Disproporcionalno velik dio proizvodnje strateških trajnih potrošnih dobara kao što su automobili, optika, električni aparati i elektronika se izvozi, a ne troši na domaćem tržištu. Per capita industrijska proizvodnja u Japanu je među najvišima na svijetu, ali je potrošnja po stanovniku niža od potrošnje u većini zapadnoeuropskih i sjevernoameričkih zemalja. No upravo taj paradoks može pripomoći u objašnjenju dvostrane razvojne strategije. Dvostranost se strategije odnosi na domaće i vanjske ciljeve. Domaći su ciljevi poboljšanje šansi za boljim životom i unapređenje životnog standarda cjelokupnog stanovništva, a ponajprije osiguranje stalnog - doživotnog zaposlenja, socijalne sigurnosti putem sustava senioriteta itd. (Ichimura 1993: 27). Vanjski su ciljevi jačanje japanske ekonomske nazočnosti u globalnim gospodarskim procesima. U osnovi korporativistički duh japanske nacije osigurava prioritet nacionalnih nad individualnim ciljevima, odnosno zadovoljavanje individualnih ciljeva tada kada su u suglasju sa višim općim ciljevima (Huber 1994: 94). Takav konceptijski pristup ciljevima razvoja i ekonomskoj politici kojom se ti ciljevi implementiraju u operativni gospodarski mehanizam traži i specifičnu organizaciju kako cjelokupnog ekonomskog sustava, tako i mehanizma vanjske trgovine. Osobito je važno da uspostavljeni mehanizam osigura kompatibilnost ustroja domaće industrije sa sustavom ekonomskih odnosa s inozemstvom. Takav je mehanizam u specifičnim japanskim uvjetima "Ministarstvo industrije i vanjske trgovine" - MITI (Ministry of International Trade and Industry). U okviru ministarstva posebno tijelo koje dizajnira vanjskotrgovinsku strategiju je Biro vanjsko-trgovinske politike. Ovo tijelo ima razgranatu i vrlo složenu unutarnju organizacijsku strukturu, a sastoji se od Odjela za planiranje vanjske razmjene, Odjela za istraživanje, za prekomorske odnose sa javnošću, načelnštva za USA i Oceaniju, Oceaniju i Latinsku Ameriku, za Zapadnu Europu, Bliski Istok i Afriku itd. U okviru Biroa postoje još i devizni sektor, ured za standardizaciju, izvozna inspekciju, za međunarodno osiguranje itd. Uporište kontrolne i koordinirajuće uloge MITI u promicanju japanske izvozne strategije nalazi se u zakonskim rješenjima od kojih je najvažniji Zakon o deviznom poslovanju i vanjskoj trgovini. Zakon pak impostira MITI kao organ koji daje suglasnost na sva komercijalna uvozna i izvozna plaćanja, te kao tijelo koje je nadležno za uvođenja kvota i drugih necarinskih barijera za stranu robu. Kontrolna i odlučujuća uloga MITI podcrtana je i brojnim drugim zakonima (Zakon o izvoznom dizajnu, o izvoznj inspekciji itd.). Institucionalna uloga MITI kao središnjeg elementa cjelokupnog gospodarskog sustava razvidna je u tri njegove

funkcije kojima se praktički određuje funkcioniranje gospodarstva u cjelini, kako na domaćem tako i na međunarodnom planu. To su izravne instrukcije i napuci gospodarskim subjektima, koordinacija financijskih tijekova odnosno tijeka kapitala te koordinacija nabavki i tijeka sirovina osobito energenata. Za realizaciju svake od ovih funkcija MITI ima na raspolaganju različita tijela, institucije i propise. Za provođenje izravnih instrukcija koriste se opće uvezno izvezne kompanije, specijalizirana vanjskotrgovinska poduzeća, izvezni savjet, industrijska udruženja i karteke tzv. neo-zaibatsu. Za distribuciju i kontrolu kapitala MITI koristi Japansku uvezno izveznu banku, Fond za prekomorsku ekonomsku suradnju, te 12 krupnih gradskih banaka. Praktički svako veliko poduzeće ima "svoju" banku koja je istodobno i dioničar poduzeća odnosno postoji međusobno isprepletano vlasništvo krupnih poduzeća i velikih banaka (Aoki, 1990.: 19).

U organizaciji vanjske trgovine bitan sastojak čine tzv. opća vanjsko trgovinska poduzeća koja u stvarnosti operacionaliziraju i realiziraju izveznu strategiju. U deset najvećih vanjskotrgovinskih kompanija koncentrirano je više od 50% ukupnog izvoza i uvoza. Svaka od tih kompanija ima promet veći od mnogih zemalja u svijetu, a poseban je kuriozitet da je npr. u 1982. godini tih deset kompanija imalo realizaciju od \$ 350 mlrd što je za \$ 90 mlrd bilo više od zajedničkog prihoda deset najvećih multinacionalnih korporacija (Huber 1994:97). Šest najvećih vanjsko trgovinskih kompanija zapošljava oko 30000 ljudi u cijelom svijetu pa preko složenog mehanizma međusobnih odnosa i odnosa sa manjim kompanijama kontroliraju japanski uvoz i izvoz. Svaka od šest najvećih vanjskotrgovinskih kompanija ima kontrolni paket dionica u prosječno sto manjih tzv. satelitskih kompanija od kojih je 2/3 u Japanu, a 1/3 u inozemstvu. I ovdje je preslikana domaća organizacija u kojoj mala poduzeća dominiraju u strukturi, ali su financijski i razvojno potpuno oslonjena na velike konglomerate (Koshiro 1990:199). Cijela ova golema mreža vanjskotrgovinskog poslovanja preko koje se trenutno obavlja blizu 10% svjetske trgovine praktički je nevidljiva za individualnog potrošača. Ova veleprodaja golemih razmjera se ustvari odvija između poduzeća i država. Osnovni poslovi su nabavka hrane, sirovina i energije u inozemstvu te izvoz poluproizvoda, čelika, tekstila, proizvodnih dobara i gotovih postrojenja. Najveće vanjskotrgovinske kompanije međunarodni su preslik najkrupnijih zaibatsu ili neozaibatsu konglomerata nastalih nakon privatizacije industrije krajem XIX stoljeća kao što je velika četvorka Mitsui, Mitsubishi, Sumimoto i Yasuda (Yoshino, 1968.). Na ovu strukturu međunarodne trgovine naslanjaju se specijalizirana vanjskotrgovinska poduzeća koja prate prodaju, distribuciju, servisiranje itd. jednog proizvoda, a obično se radi o masovnim potrošnim dobrima kao što su automobili, televizori, kućanski aparati i sl. I na posljetku, postoji "Izvezni Savjet" kao koordinirajuće tijelo između Vlade, različitih ministarstava, velikih poduzeća i banaka. Sam njegov sastav kojeg čine Premijer, odgovarajući ministri, najkrupniji industrijalci i bankari govori primordijalnoj funkciji izvoza u japanskoj gospodarskoj strategiji.

5. SREDIŠNJA POZICIJA E.U. U HRVATSKOJ GOSPODARSKOJ KONCEPCIJI

U procesu razabiranja globalnih procesa i odlučujućih sila koje djeluju na globalnom ekonomskom planu, Hrvatska objektivno ima zasebnu poziciju, a time i interese. Neprijeporno je kako je izuzetno značajno pratiti cjelinu svjetskih tijekova, jer su oni određujući za malo gospodarstvo. Pored toga temeljito izučavanje tuđih iskustava i pronicanje u tržišnu strategiju etabliranih ekonomija može bitno skratiti put vlastite tržišne prilagodbe. No pored toga dugoročni trendovi smjera i strukture hrvatskih gospodarskih sveza sa svjetskim tržištem upućuju na E.U. kao primaran faktor djelotvornog uključivanja Hrvatske u krug tržišno prilagođenih nacionalnih ekonomija. Dominantna pozicija zapadnoeuropskih gospodarstava u međunarodnim robnim i nerobnim tijekovima hrvatske privrede prometnula se strukturno i dinamički u novu kvalitetu.

5.1. Faktori utjecaja na strukturu razmjene

Dugoročni trendovi ekonomskih odnosa sa inozemstvom u predtranzicijskom razdoblju upućuju na Zapadnu Europu kao najznačajnijeg vanjskotrgovinskog partnera, koji i u nepovoljnom makroekonomskom i inom okruženju dostiže 50%-tni udjel u strukturi vanjske razmjene Hrvatske. Pri tome se ističu Italija i Njemačka kojih je pojedinačni udjel u razmjeni sa Hrvatskom varirao između 15 - 20%.

Koncentriranje pak analitičke pozornosti na svega nekoliko zapadnoeuropskih gospodarstava što dominiraju strukturom hrvatske vanjskotrgovinske bilance čini razvidnim kako dugovječne trendove tako i elemente moguće razvojne strategije.

Tranzicijsko je razdoblje iznjedrilo dvosmjerno gibanje od utjecaja na smjer i strukturu vanjske razmjene Hrvatske i Zapadne Europe.

Prvi smjer što je jačao utjecaj E.U. je opadanje razmjene sa bivšim CMEA tržištem, osobito bivšim USSR. To je utjecalo ne samo na volumen hrvatske vanjske trgovine, nego i na povećanje strukturnog udjela zapadnoeuropskih gospodarstava, poglavito Italije i Njemačke.

Drugi smjer što je posredno slabio utjecaj E.U., je novi državno pravni okvir hrvatskog gospodarstva inkarniran u samostalnoj državi. Time je u tranzicijskom razdoblju nekadašnja unutarnja razmjena među republikama bivše federacije postala dijelom vanjske trgovine. Po nekim se računima čak i do 30% GDP Hrvatske u pojedinim godinama prije tranzicije razmjenjivalo sa ostalim republikama (Zdunić 1994.). Dakako, velikosrpska agresija i masovni zločini počinjeni nad hrvatskim civilnim pučanstvom, bitno su promijenili izgled i smjer ekonomskih odnosa. No neke su gospodarske sveze, sa pojedinim novoutemeljenim državama nastalim na prostoru bivše Jugoslavije, nastavljene pa čak i pojačane. Tako je npr. robna razmjena sa Slovenijom u pojedinim godinama dostizala 20% ukupne vanjske razmjene Hrvatske.

Ukupna razmjena Hrvatske sa svijetom znakovito je porasla od predtranzicijskog razdoblja, pri čemu je robni izvoz porastao od \$ 2,8 mlrd u 1989. godini na \$ 4,6mlrd. Istodobno je uvoz porastao od \$ 3,5mlrd na \$ 7,5mlrd, pa se bruto razmjena sa inozemstvom povećala od \$ 6,3mlrd na \$ 12,3mlrd (vidi Tablicu 1.). Osobito je značajno da i u inače dinamičnim robnim tijekovima sa inozemstvom, progresivno raste razmjena sa zemljama Zapadne Europe odnosno EC. U navedenom razdoblju je hrvatski izvoz u Italiju povećan dva, u Njemačku više od dva puta, a u Austriju gotovo tri puta. Još je snažnija povezanost ostvarena u uvoznim tijekovima gdje je uvoz iz ovih zemalja povećan tri, ili četiri puta. Kvantitativni pokazatelji zorno potvrđuju transformaciju hrvatskog gospodarstva prema suvremenoj tržišnoj ekonomiji uključenoj u Zapadnu Europu.

Tablica 1.

Uvoz i izvoz, po zemljama namjene / porijekla u 000 \$

Ozvoz	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
UKUPNO	2.642.766	2.808.554	2.912.627	3.292.113	4.597.492	3.903.818	4.260.374	4.632.670
Europa	2.011.688	2.105.689	2.240.068	2.670.129	4.213.532	3.587.526	3.392.202	4.211.653
Austrija	97.309	77.485	84.277	96.723	104.979	130.101	149.430	200.335
Francuska	42.403	56.291	79.079	66.180	57.760	133.293	110.609	110.396
Italija	490.190	534.204	603.589	714.862	908.726	828.402	909.899	1.097.977
Nizozem.	28.973	37.827	75.754	126.100	98.238	92.233	94.051	80.185
Njemačka	337.948	388.983	478.036	967.949	773.267	895.103	941.482	996.884
V. Britan.	69.170	80.726	75.162	57.433	56.242	73.053	67.717	57.335
UVOZ	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
UKUPNO	3.069.040	3.533.246	4.426.095	3.828.253	4.460.729	4.666.365	5.229.283	7.509.884
Europa	2.042.285	2.407.272	3.209.911	2.830.144	3.835.432	3.985.209	4.344.612	6.430.296
Austrija	119.074	126.225	236.684	177.181	189.680	310.553	352.869	574.760
Francuska	60.814	72.346	95.613	99.286	71.766	96.894	116.133	187.735
Italija	369.278	427.655	674.875	623.484	761.068	881.639	994.199	1.365.525
Nizozem.	88.965	116.512	130.185	115.243	88.592	91.672	114.566	174.206
Njemačka	503.634	566.266	738.964	833.096	767.587	990.737	1.109.769	1.508.989
V. Britan.	51.356	66.198	93.855	110.647	64.549	89.668	179.087	455.295

Izvor: Statistički godišnjak Republike Hrvatske 1986, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, Statistički ljetopis Republike Hrvatske 1992, 1993, 1994, 1995, 1996.

Volumen robne razmjene s inozemstvom pokazuje i neke naoko nekonzistentne trendove, koje je potrebno pozornije analizirati. Jedna od prijepornih činjenica je rast volumena izvoza i razmjene u cjelini u razdoblju kada je ukupna proizvodnja značajno pala. Prema službenim procjenama GDP u 1995. godini je na razini 67% GDP iz 1989. godine, dakle jednu trećinu manji, dok je volumen bruto razmjene s inozemstvom

udvostručen. Ovakva prividna diskrepancija ima najmanje tri uzroka. Prvo, korijenite promjene u gospodarstvu kao rezultat državnog osamostaljenja Hrvatske, logično su povećale međunarodnu razmjenu u što se sada pribraja i razmjena sa dijelom republika bivše države. Drugo, metodološke promjene prelaskom na tržišne ekonomske kategorije, promjena valute itd. utjecali su na promjene, osobito pokazatelja iskazanih u tekućim cijenama. Treće i vjerojatno najznačajnije su promjene uzrokovane privatizacijom. Privatno poduzetništvo se dominantno razvilo u trgovini, a liberalizacijom poglavito u vanjskoj trgovini. To je multipliciralo kanale vanjske razmjene na više tisuća gospodarskih subjekata. Time je postalo mogućim uvozno/izvoznim operacijama, kojima je roba transferirana preko Hrvatske, višestruko uvećati vanjsku razmjenu bez izravne ili neizravne veze sa domaćom proizvodnjom. Robni promet preko Hrvatske više desetaka tisuća novih privatnih poduzeća, je tako temeljem uvozne i izvozne carinske dokumentacije postao dijelom hrvatske međunarodne ekonomske razmjene.

5.2. Europeiziranje vanjske razmjene

No bez obzira na otvorena metodologijska pitanja osobito glede poredbe u dužem razdoblju, zamjetna je navedena reorijentacija smjera vanjske trgovine Hrvatske. Pri tome nije upitna europska usmjerenost ekonomskih odnosa s inozemstvom u odnosu prema ostatku svijeta, koliko se mijenjala unutareuropska struktura vanjske razmjene Hrvatske. U desetljeću 1985-95 udjel Europe se u hrvatskom izvozu povećao od 80% na 90%, a u uvozu od 63% na 85%. Strukturne promjene vanjske razmjene dakle ukazuju na gotovo apsolutnu europsku orijentaciju Hrvatske. No još su dramatičniji unutareuropski pomaci koji čine razvidnim snažnu upravljenost hrvatskog gospodarstva ka ključnim ekonomijama europske zajednice - EC. Zapadna Europa, odnosno ključne zemlje EC apsorbirale su 1985. godine četvrtinu odnosno 25% hrvatskog izvoza i isporučile trećinu 33% uvoza. U 1995. godini ista su gospodarstva apsorbirala 55% izvoza i isporučile 57% uvoza (vidi Tablicu 2.). Ovakva svekolika orijentacija Hrvatske na zapadnoeuropsko tržište umnaža se činjenicom da je realni GDP Hrvatske 1995. godine negdje na 2/3 GDP iz 1985. godine.

Poradi potpunije komparabilnosti podataka i cjelovitijeg uvida u europsku orijentaciju Hrvatske uputno je učiniti korigirani pregled vanjske razmjene Hrvatske po zemljama porijetla. Korekcije se odnose na uključivanje zemalja bivše Jugoslavije u statistiku vanjske razmjene Hrvatske. Od 1993. Hrvatska statistika uključuje razmjenu sa Slovenijom. Ako se ta razmjena isključi radi usporedivosti sa 1985. godinom, razvidni su još snažniji realni pomaci ka Zapadnoj Europi koja u tako korigiranoj razmjeni čini 2/3 strukture hrvatskog uvoza i izvoza (vidi Tablicu 3).

Tablica 2.

Struktura uvoz i izvoz, po zemljama namjene / podrijetla

IZVOZ	1985	1986	1987	1988	1988	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ukupno	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Europa	81.59	79.06	76.10	76.12	74.97	76.91	81.11	91.65	91.88	86.23	90.91
Austrija	1.79	2.50	4.27	3.68	2.76	2.89	2.94	2.28	3.33	3.28	4.32
Francuska	0.81	2.84	1.40	1.60	2.00	2.72	2.01	1.26	3.41	2.43	23.70
Italija	10.32	13.35	16.31	18.55	19.02	20.72	21.71	19.77	21.22	19.95	23.70
Nizozem.	1.52	1.29	1.10	1.10	1.35	2.60	3.83	2.14	2.36	2.06	1.73
Njemačka	9.42	15.16	15.37	12.79	13.85	16.41	29.40	16.82	22.93	20.64	21.52
V. Brit.	1.50	2.14	2.55	2.62	2.87	2.58	1.74	1.22	1.87	1.48	1.24
UVOZ	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ukupno	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Europa	63.11	67.76	74.74	66.54	68.13	72.52	73.93	85.98	85.40	83.08	85.62
Austria	2.82	3.17	4.10	3.88	3.57	5.35	4.63	4.25	6.66	6.75	7.65
Francuska	2.14	2.32	1.96	1.98	2.05	2.16	2.59	1.61	2.08	2.22	2.50
Italija	10.45	11.21	13.73	12.03	12.10	15.25	16.29	17.06	18.89	19.01	18.18
Nizozem.	2.67	2.27	2.48	2.90	3.30	2.94	3.01	1.99	1.96	2.19	2.32
Njemačka	13.83	19.27	18.87	16.41	16.03	16.70	21.76	17.21	21.23	21.22	20,09
V. Brit.	1.87	2.07	1.98	1.67	1.87	2.12	2.89	1.45	1.92	3.42	6.06

Izvor: Statistički godišnjak Republike Hrvatske 1986, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, Statistički ljetopis Republike Hrvatske 1992, 1993, 1994, 1995, 1996.

Potpuniji pregled gospodarskih sveza Hrvatske i EC tržišta traži i uvid u istodobnu dinamiku matrice uvozno-izvoznih tijekom dijelom vidljivu i u pokrivenosti uvoza izvozom. Prvi pogled nudi sliku pogoršanja položaja Hrvatske u razmjeni sa Europom jer je 116% pokrivenost i gotovo 100%-tnu pokrivenost npr. u 1988. godini, zamijenila 65%-tna pokrivenost uvoza izvozom u 1995. godini. Posredno bi se moglo zaključiti kako je jačanje sveza Hrvatske sa Europom teklo putem jačanja uvozne zavisnosti koja nije bila praćena odgovarajućim prodorom hrvatskog izvoza na to tržište. No ako Europu fokusiramo na Europsku zajednicu ili bolje na Italiju i Njemačku koje čine gotovo 50% vanjske razmjene Hrvatske, vidimo kako unatoč povećanom volumenu pokrivenost uvoza izvozom na ova dva tržišta u posljednjih deset godina u načelu vrlo malo oscilira (vidi Tablicu 4).

Tablica 3.

Struktura izvoz i uvoz, po zemljama namjene / podrijetla (bez Slovenije)

Izvoz	1985	1986	1987	1988	1988	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ukupno	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Europa	81.59	79.06	76.10	76.12	74.97	76.91	81.11	91.65	90.09	91.14	89.54
Austrija	1,79	2.50	4.27	3.68	2.76	2.89	2.94	2.28	4.08	4.03	4.98
Francuska	0.81	2.84	1.40	1.60	2.00	2.72	2.01	1.26	4.18	2.99	2.74
Italija	10.32	13.35	16.31	18.55	19.02	20.72	21.71	19.77	25.95	24.56	27.28
Nizozem.	1.52	1.29	1.10	1.10	1.35	2.60	3.83	2.14	2.89	2.54	2.00
Njemačka	9.42	15.16	15.37	12.79	13.85	16.41	29.40	16.82	28.04	25.41	24.77
V. Brit.	1.50	2.14	2.55	2.62	2.87	2.58	1.74	1.22	2.29	1.83	1.42
UVOZ	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ukupno	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Europa	63.11	67.76	74.74	66.54	68.13	72.52	73.93	85.98	82.77	81.13	83.90
Austrija	2.82	3.17	4.10	3.88	3.57	5.35	4.63	4.25	7.85	7.53	8.57
Francuska	2.14	2.32	1.96	1.98	2.05	2.16	2.59	1.61	2.45	2.48	2.80
Italija	10.45	11.21	13.73	12.03	12.10	15.25	16.29	17.06	22.30	21.21	20.37
Nizozem.	2.67	2.27	2.48	2.90	3.30	2.94	3.01	1.99	2.32	2.44	2.60
Njemačka	13.83	19.27	18.87	16.41	16.03	16.70	21.76	17.21	25.06	23.67	22.50
V. Brit.	1.87	2.07	1.98	1.67	1.87	2.12	2.89	1.45	2.27	3.82	6.79

Tablica 4.

Pokrivenost uvoza izvozom u % (uvoz = 100)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
UKUPNO	89.58	72.50	85.10	86.11	79.49	65.81	86.00	103.07	83.66	81.47	61.69
Europa	115.98	84.60	86.70	98.50	87.47	69.79	94.35	109.86	90.02	90.51	65.50
Austrija	56.99	57.30	88.50	81.72	61.39	35.61	54.59	55.35	41.89	42.35	34.86
Francuska	34.03	88.60	59.10	69.72	77.81	82.71	66.66	80.48	137.57	95.24	58.80
Italija	88.47	86.40	101.10	132.74	124.50	89.44	114.66	119.40	93.96	91.52	80.41
Nizozem.	51.10	41.10	37.70	32.57	32.47	58.19	109.42	110.89	100.61	82.09	46.03
Njemačka	60.91	57.10	69.30	67.10	68.69	64.69	116.19	100.74	90.35	84.84	66.06
V. Brit.	28.78	74.70	109.20	134.69	121.95	80.08	51.91	87.13	81.45	37.81	12.59

Izvor: Statistički godišnjak Republike Hrvatske 1986, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, Statistički ljetopis Republike Hrvatske 1992, 1993, 1994, 1995, 1996.

S razumljivom rezervom glede poredbenosti pokazatelja moglo bi se ustvrditi da je hrvatski izvoz u vrlo složenim tranzicijskim uvjetima zadržao

i pače ojačao tržišnu konkurentnost na svojim najznačajnijim vanjskim tržištima.

U uvjetima svekolike globalizacije otvorenost i pripravnost adaptacije svjetskih iskustava postaje praktički uvjet nacionalnog opstanka (Pulić, 1996:462). Kada se radi o Hrvatskoj i E.U. bitan parametar koji kalibrira model međusobne suradnje je i ponašanje ostalih tranzicijskih gospodarstava, te strategija E.U. prema pojedinim zemljama ili skupinama zemalja. Pri tome se uspostava inovativnog i kreativnog pristupa koji tranzicijsku krizu ne vidi samo kao problem, nego i kao šansu da nacionalno gospodarstvo radikalno oslobođeno naslaga prošlosti, brže uhvati korak sa svjetskim napretkom, uzima kao poželjan temelj nacionalne strategije (Srića, 1996: 502)

U takvom se okružju gospodarstvo Hrvatske kao nova nacionalna ekonomija nalazi u sasvim osobitoj poziciji. Teško izborena i po prvi put, u punom smislu, ostvarena nacionalna samobitnost i državna samostalnost, upućuju na ekonomsku politiku koja će promovirati gospodarsku suverenost kao važnu sastavnicu državne samostalnosti. Gospodarska se, dakle, suverenost, kao neupitno strategijsko određenje, mora ostvariti u potpuno novim okolnostima kada su stare doktrinarne inačice o otvorenom nasuprot zatvorenom gospodarstvu od sasvim malog značenja.

ZAKLJUČAK

Tržišna otvorenost i izvozna orijentacija središte su razvojne strategije srednjih i malih gospodarstava kakvo je Hrvatsko. Kreiranje nacionalne gospodarske strategije određeno je temeljitim izučavanjem pomaka u međunarodnim ekonomskim odnosima. Hrvatsko gospodarstvo artikulira svoju tržišnu transformaciju u okružju svekolike globalizacije ekonomskih sveza, stvaranja globalnih tržišta temeljem funkcionalnih i regionalnih integracija. Oblikovanje globalnih klubova pojavljuje se kao logičan nastavak kontinentalnih integracija kao što su NAFTA i EU. Ti procesi traže kvalificiranu znanstvenu prosudbu djelotvornih putova i modela istodobnog očuvanja pune nacionalne i državne nezavisnosti i učinkovitog uključivanja u svjetsko tržište. hrvatska orijentacija ka punom uključivanju u Europsku Uniju predstavlja logičnu opciju djelotvornog uključivanja u svjetsku podjelu rada. Povoljna je okolnost za Hrvatsku što dugoročni stvarni trendovi i pravci ekonomskih odnosa Hrvatske s inozemstvom upućuju na EU koja dominira u robnoj razmjeni Hrvatske sa svijetom. Već sada EU čini gotovo 2/3 vanjske razmjene Hrvatske, što znači da je gospodarski Hrvatska već dobrim dijelom integrirana u Zapadnu Europu. Stvarni gospodarski procesi stoga predstavljaju dobro polazište za razradu učinkovite nacionalne izvozne strategije.

BILJEŠKE

- "1995 Trade Policy Agenda and 1994. Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program", United States Trade Representative, Washington.
- A Committee for Economic Development Program (1994.) "Prescription for Progress: The Uruguay Round in the New Global Economy" OED, Washington.
- Aoki, M. (1990.) " Toward an Economic Model of the Japanese Firm", Journal of Economic Literature, Vol. XXVIII, str. 1-27.
- Cobbs, E. A. (1992.) " The Rich Neighbor Policy" Yale University Press, USA
- Deardorff, A.V. (1994.) "Market Access" u "The New World Trading System - Readings" OECD Documents, Paris.
- Dernburg, T. F. (1989.) "Global Macroeconomics" Harper & Row, New York
- Grayson, G.W. (1995.) "The North American Free Trade Agreement", University Press of America, Maryland, USA.
- Helpman, E. (1989.) "The Noncompetitive Theory of International Trade Policy", World Bank Economic Review - Supplement 1989., Washington, pp 193-230.
- Holland, S. (1987.) "The Global Economy" Weidenfeld and Nicolson, London.
- Huber, T. M. (1994.) "Strategic Economy in Japan" Westview Press, Oxford.
- Ichimura, S. (1993.) " The Role of Japan in Asia", Occasional Papers No. 36, ICEG, San Francisco.
- Kehoe, T. J. (1994.) " Assessing the Economic Impact of NAFTA" u Baer, D. M., Weintraub, S. eds. " The NAFTA Debate" Lynne Rienner Publishers, Boulder, Colorado-USA, pp. 3-34.
- Koshiro, K. (1990.) " Japan" u Sengenberger, W., Loveman, G., Piore, M. eds. "The Re-emergence of Small Enterprises, ILO, Geneve.
- Lardy, N. R. (1994.) " China in the World Economy" Institute for International Economics, Washington
- Lawrence, R. Z. (1996.) "A Vision for World Economy" The Brookings Institution, Washington
- Nester, W. R. (1993.) " Japan Versus Europe", MacMillan, London.
- Ohmae, K. (1993.) "The Borderless World", Harper Business, USA
- Oye, K. A. (1992.) "Economic Discrimination and Political Change" Princeton University Press, USA
- Pulić, A. (1996.) "Kako iz balkanskog u globalno gospodarstvo" Ekonomija No 3/96 pp 461-469.
- Sharma, S. (1990.) "Svjetska privreda" Narodne Novine, Zagreb

- Srića, V (1996.) "Vizija Hrvatske na razmeđu tisućljeća i ekonomska politika", Ekonomija No 3/96 pp 497-512.
- Trade Policy Review (1992.) "Uruguay 1992" GATT, Volume I, Geneve 1992.
- Zdunić, S. (1994.) "Central Europe and Croatian Foreign Trade" Croatian Economic Survey 1994., National Bank of Croatia, pp 149-172.
- Yoshino, M. (1968.) "Japan's Managerial System" The MIT Press, Mass. USA.

Ivo Družić, Ph.D.

Associate Professor

Faculty of Economic, Zagreb

THE CROATIAN ECONOMY AND GLOBAL TRADING BLOCS

Summary

The process of globalization greatly affects the market position of new, independent economies, such as is Croatia's. The maintenance of an independent position for a national economy requires a broad study of international economic relations. A global economy is created primarily through the formation of global clubs. Global clubs are represented by major trading blocs: USA, Japan and the European Union. Croatia's long-term trade directions and the structure of its' foreign trade relations lead us to the conclusion that the E.U. is the primary factor for Croatia's inclusion in the global market. The dominant position of the E.U. in Croatia's international trade has taken on a new quality and new dynamics. The significance of these changes has not as yet attracted appropriate attention, neither from scholars nor from the government agencies responsible for creating export strategies. Contemporary national economies are faced with the trend of globalizing economic activities. Globalization is so complete, extensively penetrating all areas of economic life, that some authors state how the end of this millenium will be at the same time the end of national economies. Our opinion is that national economies will continue to be the base for global economies, of course, under completely new conditions and in forms which are for now still unresearched.

Key Words: *Croatian economic strategy, globalization, global clubs, functional and regional integration, export strategy, European Union, NAFTA, GATT, World Trade Organization - WTO, Croatian export, Croatian import.*