

Lorena Škuflić
Nela Vlahinić-Dizdarević*

UDK 382:338.984.4(4)

Izvorni znanstveni rad

HOĆE LI LIBERALIZACIJA TRGOVINSKE POLITIKE EUROPSKE UNIJE PREMA ZEMLJAMA JUGOISTOČNE EUROPE UTJECATI NA ZNAČAJNIJI RAST NJIHOVA IZVOZA?

Autorice istražuju koliki je utjecaj trgovinske politike na nacionalne ekonomije koje dovoljno brzo ne prihvaćaju promijenjene uvjete na svjetskom tržištu. Njihova analiza pokazuje da zemlje Jugoistočne Europe, koje odnedavna imaju gotovo potpuno liberalizirani pristup tržištu Europske unije, zbog neodgovarajuće izvozne ponude i niske razine konkurentnosti nacionalnih gospodarskih subjekata, neće značajnije povećati svoj izvoz na spomenuto tržište.

Uvod

U dosadašnjem razvojnom procesu brojne su se zemlje koristile aktivnom trgovinskom politikom radi ostvarivanja kratkoročnih i dugoročnih gospodarskih ciljeva. U povijesnom je razvitku moguće pratiti četiri osnovna tipa trgovinske politike, koji su se u pojedinim fazama razlikovali i mijenjali kao rezultat različitih čimbenika, i to od protekcionizma, liberalizma preko intervencionizma i neoprotekcionizma do neoliberalizma.

Oblikovanje trgovinske politike danas više nije u potpunosti autonoman proces, već je u znatnoj mjeri definiran utjecajem globalizacijskih procesa, osobito ulogom Svjetske trgovine organizacije (WTO). Stoga ćemo se u radu osvrnuti na ulogu WTO u izboru i definiranju nacionalne trgovinske politike. Danas, kada Svjetska trgovinska organizacija (WTO) potiče, a od svojih članica zahtijeva uklanjanje trgovinskih barijera nadgledajući njihove trgovinske politike i time pri-

* L. Škuflić, doktor znanosti, znanstveni suradnik Ekonomskog instituta, Zagreb. N. Vlahinić-Dizdarević, doktor znanosti, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci. Članak primljen u uredništvu: 22. 02. 2001.

donoseći većoj transparentnosti razmjene robe i usluga u svijetu, provođenje protekcionističkih mjera nije moguće, pa se govori da je današnji dominantan oblik trgovinske politike neoliberalan. Globalizacijski procesi snažno su utjecali na izmjenu dosadašnjih prevladavajućih instrumenata i mjera u procesu gospodarskog rasta i razvitka, mijenjajući razvojne modele nacionalnih ekonomija.

Na trgovinske politike zemalja u tranziciji ipak ponajviše utječu integracijski procesi, osobito proces približavanja Europskoj uniji. Naime, usporedno s globalizacijskim procesima odvija se i snažnije regionalno integriranje, koje neki smatraju i suprotnošću globalizaciji. Promatrajući to na tlu Europe, Unija, kao najuspješnija integracija nastoji se nakon Istoka širiti na Jugoistok Europe, pa su procesi prilagodbe i poticanja gospodarskog rasta započeli. Budući da je riječ o gospodarski iznimno slabo razvijenim državama, pristup Unije drugačiji je od dosada uobičajenog, odnosno mnogo je povoljniji, ostavljajući ovim zemljama više mogućnosti za ubravanje procesa ekonomskog rasta i razvitka. Stoga bi zemlje Jugoistočne Europe morale iskoristiti pozitivne vanjske okolnosti uz pomoć odgovarajućih unutarnjih politika i instrumenata za ostvarivanje postavljenih dugoročnih razvojnih ciljeva.

Utjecaj globalizacijskih procesa na definiranje trgovinske politike

Na ekonomski rast i razvitak utječu, između ostaloga, i raspoloživost resursa i državna politika koja ima za cilj poboljšati efikasnost upotrebe resursa, a posebno je značajan utjecaj trgovinske politike. Liberalna trgovinska politika uz snažniji prodor uvozne konkurencije potiče domaće gospodarstvenike na povećanje proizvodnosti tehnološkim osuvremenjivanjem, pridonosi tehnološkom razvitku i utječe na promjenu tržišne strukture (WB: "Trade Policy Reforms under Adjustment Programs, 1992., str. 84). Trgovinska je politika ukupnost različitih instrumenata i mjera kojima pojedina država nastoji ostvariti postavljene zadaće u ekonomskim odnosima s inozemstvom, ponajprije u vanjskoj trgovini. Ciljevi trgovinske politike iznose se odvojeno ili su ukomponirani u makroekonomske ciljeve zemlje.

Osnovni je cilj svake zemlje ostvariti stanje opće ravnoteže i podići razinu zadovoljenja potreba stanovništva. Iz toga proizlaze kratkoročni ciljevi, kao što su visoka zaposlenost, niska stopa inflacije i poboljšanje platne bilance, ali i dugoročni, kao visok ekonomski rast, bolja alokacija resursa, bolje zadovoljenje potreba, pravednija raspodjela dohotka, efikasna konkurencija, stabilnost ekonomske strukture i dr. Spuštajući se iz sfere cjelokupne ekonomije samo u područje međunarodne trgovine, osnovni je cilj poboljšati funkcioniranje subjekata i povećati učinkovitost cjelokupnog vanjskotrgovinskog sektora, poboljšati i unaprijediti konkurentnu

sposobnost gospodarskih subjekata i cijele privrede i poboljšati efikasnost ekonomskih odnosa s inozemstvom. Cilj promjene trgovinske politike jest poboljšanje tržišne strukture izmjenom performansi i ponašanja gospodarskih subjekata, odnosno uvesti konkurenciju u prethodno zaštićeno domaće tržište i povećati ekonomsku efikasnost (WB: "Trade Policy Reforms under Adjustment Programs", 1992., str. 84).

Postavljene ciljeve trgovinske politike moguće je ostvariti ovim instrumentima (Trošt, F.: 1993., str. 140):

- Vanjskotrgovinskim instrumentama: carinama, premijama, kontingentima, vanjskotrgovinskim dozvolama, zabranama i drugim vanjskotrgovinskim režimima;
- Valutnim instrumentima: devalvacijom, revalvacijom, deprecijacijom, aprecijacijom, inflacijom i deflacijom, stvarnom, precijenjenom i podcijenjenom vrijednošću valute;
- Deviznim instrumentima: reguliranjem međudržavnog prijenosa novca, kapitala i potraživanja i obveza po različitim osnovama, uređenjem deviznog poslovanja i sl.; i
- Drugim unutarnjim gospodarskim instrumentima: porezima i doprinosima, kamatnom i eskontnom politikom, politikom cijena, kreditnom politikom, investicijskom politikom, ali i svim ostalim instrumentima s kojima država djeluje na proizvodnju i uvjete za ekonomsku suradnju s inozemstvom.

Ako instrumente trgovinske politike promatramo sa stajališta funkcije, razlikuju se: (a) instrumenti zaštite: carina, količinska ograničenja i mjere administrativnog protekcionizma i (b) instrumenti poticanja izvoza: izvozne subvencije, kreditni i fiskalni poticaji izvoza, izvozno kreditiranje i devizni tečaj.

Osim pobrojanih instrumenata trgovinske politike, od kojih neki imaju teorijsku podlogu još u koncepciji merkantilizma, nadograđivanu stajalištima klasičara i neoklasičara, u praksi su se razvili i drugi instrumenti i mjere. Osobito je u tome velik doprinos zemalja Dalekog Istoka. Instrumenti kojima su se zemlje koristile brojni su i kretali su se od transparentnog postavljanja strateških izvoznih ciljeva i zadataka, direktnih izvoznih subvencija, pa do fiskalnih i kreditnih poticaja, ali je njihova najvažnija značajka relativno veliki utjecaj države na gospodarstvo.

Stupanj državne intervencije veoma je teško utvrditi. Naime, država se može oslanjati na tržišne i netržišne instrumente, od kojih svaki ima svoju težinu i transparentnost. Tržišne mjere obuhvaćaju carine, subvencije, devizni tečaj i slične mjere koje su u pravilu transparentnije od netržišnih (kvote, uvozne kontrole, zabrane). U pravilu se smatra kako upotreba tržišnih mjera upućuje na veću liberalizaciju, nego u slučaju veće primjene netržišnih mjera, iako je i takvo razmišljanje

diskutabilno. Naime, može se dogoditi da se, primjerice, uvozne kvote zamijene veoma visokim carinama, što će u tom slučaju povećati protekcionizam.

Povijesni razvitak trgovinskih politika

Svakako su najveći utjecaj na definiranje trgovinske politike na početku 20. stoljeća imali Smith i Ricardo, a poslije II. svjetskog rata prevladavalo je mišljenje o mogućnosti čvrstog i uspješnog vođenja međunarodne trgovine. Razvitak je poistovjećivan s industrijalizacijom, pa je istodobna prednost u većem broju industrijskih područja značila uspjeh pojedine nacionalne ekonomije. Industrijalizacija je zahtijevala ulaganja i nabavu kapitalnih i investicijskih dobara koje su zemlje u razvoju morale uvoziti, a budući da je izvoz sirovina bio veoma neizvjestan, kao najbolje rješenje pokazala se strategija uvozne supstitucije i njoj odgovarajuća trgovinska politika. Ubrzo je postalo očito da taj pristup ne može unaprijediti vanjsku trgovinu, ni povećati zaposlenost u zemlji, ili riješiti probleme siromaštva.

U ranim sedamdesetima javila se alternativna strategija zasnovana na promociji trgovine, a u literaturi često nazivana trgovinskom politikom izvozne ekspanzije ili izvozne promocije. Iako su te dvije trgovinske politike smatrane suprotnošću, u praksi one to nisu bile. Naime, postoji dilema jesu li zemlje Dalekog Istoka uspjele zbog istodobne kombinacije instrumenata uvozne supstitucije i izvozne ekspanzije ili zbog manje prisutnosti državne intervencije.

U osamdesetim je godinama došlo do zaokreta u vođenju trgovinskih politika i u primjeni vanjske orijentacije kao modela isključivanja državne intervencije. Iako je u ekonomskoj teoriji zagovaran neoliberalni pristup, sve je veći broj država štitio svoja tržišta uvođenjem necarinskih barijera (VERs, MFA). Upravo povećanjem protekcionizma na svjetskom tržištu u drugoj polovini osamdesetih godina nastaje i ideja o strateškoj trgovinskoj politici (strategic trade policy), začetnicima koje se smatraju Brander i Spencer, a koncept takve inovirane trgovinske politike razradili su Paul Krugman i Elhanan Helpman.¹ Strateška trgovinska politika dife-

¹ Objavljen je cijeli niz radova o temi strateške trgovinske politike: Helpman, E. and Krugman, P.: "Market Structure and Foreign Trade, Cambridge, MA", MIT Press, 1985.; Dixit, A. and Kyle, A. S.: "The use of protection and subsidies for entry promotion and deterrence", American Economic Review, 75, 1985., str. 139-152.; Brande, J. and Spencer, B.: "Export subsidies and market share rivalry", Journal of International Economics 18, 1985., str. 83-100.; Dixit, A. and Grossman, G.: "Targeted export promotion with several oligopolistic industries", Journal of International Economics 21, 1986., str. 233-250; Helpman, E. and Krugman, P.: "Trade Policy and Market Structure", MIT Press, Cambridge, 1989.; Helpman, E.: "The Noncompetitive Theory of International Trade and Trade Policy", Annual Conference on Development Economics, The World Bank, 1989., str. 193-230., itd.

rencira domaća i inozemna poduzeća, jer je njezin cilj potpora isključivo “nacionalnim šampionima”, što je u današnjim uvjetima visoke internacionalizacije i isprepletenosti vlasništva prilično teško izvedivo. Problem identifikacije strateških industrija (targeting) još uvijek je jedno od kontroverznih tema u okviru industrijske politike, vrlo slično kao i argument “mlade” industrije, posebice uslijed mogućih visokih društvenih troškova (rentijerstvo, lobiranje). Nastojanja međunarodnih institucija na daljoj liberalizaciji trgovinskog sustava utjecala su i na trgovinske politike država, što je dovelo do postupnih otvaranja nacionalnih tržišta.

Na svršetku osamdesetih i početkom devedesetih javljaju se novi teorijski pogledi, poznati kao “Endogeni rast”, kojima se ističe učenje, znanje i ljudski kapital kao osnova razvitka. Ta teorijska shvaćanja otvorila su nove poglede na komparativne prednosti, definirajući ih kao rezultat učenja, a ne više proizvodnje, naglašavajući značaj procesa liberalizacije u gospodarskom razvitku.

Utjecaj Svjetske trgovinske organizacije na definiranje i izbor nacionalne trgovinske politike

Globalni gospodarski poredak određen je Općim Sporazumom o carinama i trgovini (GATT), Svjetskom trgovinskom organizacijom (WTO), Svjetskom bankom (WB) i Međunarodnim monetarnim fondom (IMF). Osim ovih institucija, postoje i brojne druge institucije i organizacije, međunarodne i regionalne, utjecaj kojih je na trgovinske tijekove dobara i usluga, ali i na ukupan razvitak pojedine nacionalne ekonomije veći ili manji. Za regulaciju svjetskog trgovinskog sustava bila je presudna uloga GATT (Opći sporazum o carinama i trgovini), sporazumogovora o pravilima odvijanja međunarodne trgovine zemalja članica, od osnutka 30.10. 1947. do 1994, a danas je to značaj Svjetske trgovinske organizacije (WTO). Osnovni ciljevi i svrha djelovanja Sporazuma, kao i danas organizacije, je smanjenje, a u konačnici, i ukidanje carina i ostalih ograničenja za slobodno prometanje robe, usluga, ljudi i kapitala, odnosno ukidanje svih prepreka slobodnom funkcioniranju tržišta u globalnim okvirima.

Proces liberalizacije svjetske trgovine provodio se snižavanjem carina multilateralnim pregovaračkim rundama, kojih je dosad bilo osam.² Rezultati dviju

² Prva se runda odvijala u Ženevi 1947., postignuto je prosječno smanjenje svih carina za 21.1%; Druga runda bila je 1949. u Annecy, dogovoreno je prosječno smanjivanje carina za 1.9%, naredna je bila 1950.-1951. u Torquay i doprinijela je prosječnom smanjivanju carina za 3.0%. Četvrta runda bila je ponovo u Ženevi, 1956. i rezultirala je prosječnim smanjenjem carina za 3.5%. Dillon runda (Ženeva) iz 1960.-1962. pridonijela je prosječnom smanjenju carina za 2.4%, a Kenedijeva runda (1964.-1967.) za 36.0%. Tokijska runda (1973.-1979.) utjecala je na prosječno smanjenje carina za 29.6%. Posljednja runda bila je Urugvajska (1986.-1993.). Vidi World trade, The Economist, EIU, London, 1998., May 16th, str. 19-23 (Op. A).

posljednjih rundi, Tokijske i Urugvajске, bili su reduciranje široko primjenjivanih carina i smanjivanje broja necarinskih barijera sa ciljem podići globalno blagostanje daljom trgovinskom ekspanzijom. Mjerljive, kvantitativno iskazane koristi, procjenjuju se kroz prizmu nižih carina, zamjenom brojnih količinskih ograničenja carinama i ukidanjem većeg broja necarinskih ograničenja (MFA i VER Sporazuma).³ Kao rezultat posljednje runde pregovora oformljena je Svjetska trgovinska organizacija (WTO), koja predstavlja jedinstven trgovinski sustav, uspostavljen na načelima GATT⁴, uvažavajući sve potpisane sporazume iz toga razdoblja, uključujući GATS i Ugovor o trgovinskim aspektima intelektualnog vlasništva (Agreement on the Trade-Related Aspects of Intellectual Property rights = TRIPS).

Svjetska trgovinska organizacija otvorena je institucija za svakoga tko želi prihvatiti sustav Urugvajске runde. Princip jednostavnog prihvata svih Sporazuma fundamentalna je promjena u odnosu prema GATT. Ta organizacija potiče uklanjanje trgovinskih barijera i pridonosi većoj sigurnosti i transparentnosti svjetske trgovinske razmjene. Kada država jednom postane članica WTO, sve druge zemlje članice upoznate su s njezinim osnovnim zakonskim propisima i carinskim sustavom. WTO je krovna organizacija odgovorna za implementaciju međunarodnih ugovora, oformljena sa svrhom stvaranja novih pravila trgovinskog sustava u uvjetima multipolarnog svijeta i radi dalje liberalizacije trgovine i propitivanja trgovinskih politika zemlja članica, a odgovorna je i za rješavanje trgovinskih sporova.

Prijem novih članica u WTO zahtijeva analizu vanjskotrgovinskog režima zemlje koja je predala molbu za prijem, pregovore o pristupu tržištu, izradu liste koncesija i obveza prema GATT-u, liste specifičnih obveza prema GATS-u, izvještaj Radne skupine i izradu odluke i protokola koji postavlja uvjete pristupa. Zemlja kandidat za prijem priprema veoma detaljne i relevantne informacije o vlastitom vanjskotrgovinskom režimu, određene statističke podatke, zakone i pravne propise koji se odnose na područje vanjske trgovine, ali i one koje članice radne skupine zatraže, primjerak carinske tarife s važećim carinskim stopama, ali i podatke o eventualno postojećim izvoznim subvencijama i pomoći poljoprivredi. Bilateralnim i multilateralnim pregovorima dolazi se do prihvaćenog pristupa tržištu, odnosno formira se lista koncesija na području robe i preuzetih obveza na području usluga. Liberalizacija usluga usmjerena je u područje financijskih usluga, telekomunikacija i zaštitu intelektualnog vlasništva. Osim snažne liberalizacije kretanja robe, usluga

³ Za sedam godina trajanja Urugvajске runde (1986.-1993.) više od šezdeset zemalja u razvoju unilateralno je snizilo svoje uvozne carine, a 26 država pristupilo je GATT-u.

⁴ Načela GATT-a bila su: odvijanje međunarodne trgovine bez ograničenja; mogućnost zaštite domaće industrije samo carinama, a ne kvantitativnim ograničenjima i drugim administrativnim mjerama; smanjivanje carine multilateralnim pregovorima; uzajamno konzultiranje zemalja članica da bi se uklonili trgovinski problemi.

i kapitala, koja je provodena u okviru, najprije GATT-a, a danas WTO-a, i OECD stimulira svoje zemlje članice da provode liberalizaciju međunarodne trgovine robom i uslugama i ukinu restrikcije u kretanju kapitala, pa se može govoriti o paralelnim procesima liberalizacije svjetskog gospodarstva.

Posve je jasno kako autonomno vođenje trgovinske politike nije moguće, ponajprije kada se radi o maloj zemlji koja se nesumnjivo mora uključiti u svjetske trgovinske tijekove ukoliko želi ostvariti ekonomski rast i razvitak, već je ono podređeno pravilima međunarodnih organizacija. Globalizacija je zaista utjecala na promjenu pravila igre na svjetskom tržištu, pa je za svaku nacionalnu ekonomiju posebno važno da to shvati što prije, i prije od svojih konkurenata.

Odnosi Europske unije prema zemljama Srednje i Jugoistočne Europe⁵ (ZUT)

Uvažavajući zakonitosti iz teorije integracija, Europsku se uniju može ocijeniti kao najuspješniju, a ona ima tendenciju i daljeg prostornog širenja i institucionalnog produblivanja. Zamisao formiranja cjelovitog europskog prostora zadire duboko u povijest, negdje u četrnaesto stoljeće. Motivi ujedinjenja najčešće su bili politički, iako ekonomski, socijalni, kulturni i drugi nisu bili zanemarivi. Realizacija ujedinjenja Europe ubrzala se nakon Drugog svjetskoga rata kao odgovor na bolju koordinaciju u raspodjeli pomoći, koju je SAD dodijelio razrušenoj Europi na osnovi Marshallova plana. Europa je u svom formiranju do današnjih dimenzija ekonomske i monetarne unije prošla gotovo sve etape integracijskog procesa i narasla je od zajednice šest država do unije petnaest zemalja.⁶

Ideja o širenju Europe na Istok javljala se još u sedamdesetima, ali su prvi pomaci ostvareni usporedno sa tranzicijskim procesima, odnosno na početku devedesetih. Tada je s velikim brojem zemalja potpisan "Europski sporazum", potpisivanjem kojeg je zemlja potpisnica postala pridruženim članom Unije, a s određenim je brojem država potpisan Sporazum o trgovini i suradnji. Europski sporazumi obuhvaćali su dva područja djelovanja: problem međusobne trgovine i brojna

⁵ Pod pojmom zemalja Jugoistočne Europe u užem smislu ovdje podrazumijevamo Albaniju, Republiku Hrvatsku, Makedoniju, Bosnu i Hercegovinu i SR Jugoslaviju, odnosno regiju koja se u nekim izvorima naziva i Zapadni Balkan. U širem smislu u tu grupu zemalja svrstavaju također i Bugarsku i Rumunjsku.

⁶ Širenje europske integracije odvija se prema koncepciji Delorsovih krugova. U godini 1995. formirano je jedinstveno europsko tržište petnaest država veličine 375 milijuna potrošača, čime je djelomično ispunjen prvi krug. Očekuje se primanje i ostalih država EFTA u punopravno članstvo u bližoj budućnosti. Drugi se krug odnosi na srednjoeuropske bivše socijalističke države potvrđene demokratske orijentacije i organizacije, a treći na jugoistok Europe.

pitavanja izvan područja gospodarstva. Budući da su interesi tranzicijskih ekonomija neujednačeni, Unija je odnose sa svakom zemljom dogovarala pojedinačno. Potpisivanje Europskog sporazuma za zemlju potpisnicu značilo je preuzimanje određenih obveza. U prijelaznom razdoblju bilo je potrebno ostvariti liberalizaciju na osnovi reciprociteta, i to u prvoj je fazi brža liberalizacija uvoznog režima Unije, a u drugoj zemlje pridružene članice, pa je potrebno provesti i usklađivanje i potpuno prilagođivanje zakonodavstva prema onome u Europskoj uniji. Prema dosadašnjim se rezultatima do godine 2000. očekuje punopravno uključivanje Češke, Mađarske, Poljske, Slovenije, Estonije i Cipra, a za drugi su krug predviđene Bugarska, Rumunjska, Slovačka, Litva, Latvija i Malta.

Razlike između zemalja Srednje i Jugoistočne Europe

Na početku su pojave tranzicijskih procesa gotovo kod svih bivših socijalističkih zemalja bile relativno slični procesi ekonomske i političke tranzicije i rezultirali su istim makroekonomskim problemima. Pad proizvodnje, BDP, porast nezaposlenosti, gubljenje bivšeg zaštićenog tržišta zemalja SEV, visoki vanjskotrgovinski i ukupni deficit tekuće bilance te rast inflacije bili su zajednički simptomi tranzicijske depresije. Zemlje Srednje Europe uglavnom su uspjele nakon godine 1994. preokrenuti negativne trendove i ući u drugu, znatno uspješniju fazu tranzicije. Kod zemalja Jugoistočne Europe situacija je bila bitno drugačija. Prema napisu ekonomista Dobrinskog (Dobrinsky, 1999., str.2), u jednom, povijesno gledajući, veoma kratkom vremenskom razdoblju od samo nekoliko godina te su zemlje nepovratno izgubile desetljeća ostvarenog gospodarskog razvitka. Ironično je da je, upravo početak devedesetih bilo vrijeme velikih očekivanja za sve tranzicijske ekonomije, osobito novonastale države na području bivše Jugoslavije i ostale države na jugoistoku Europe.

Divergentan razvitak tih dviju grupa zemalja rezultirao je i izrazito različitim ekonomskim performansama. (tablica 1.).

Tablica 1.

OSNOVNI EKONOMSKI POKAZATELJI ZEMALJA SREDNJE
 I JUGOISTOČNE EUROPE

Zemlja	BDP p/c 1999. (u USD)	Prosječne godišnje stope rasta BDP 1991.-1999. (%)	Prosječne godišnje stope rasta izvoza 1991.-1999. (%)	Saldo tekuće bilance 1998. (u milijunima) USD)
Češka	5.060	-0,4	12,6	-1.108
Mađarska	4.650	0,4	11,1	-2.304
Poljska	3.960	3,6	6,8	-6.901
Slovačka	3.590	0,6	10,6	-2.126
Slovenija	9.890	1,4	8,9	-4
Prosjek	5.430	1,1	10,0	
Albanija	870	0,5	0,9	-65
Bugarska	1.380	-2,9	-3,5	-376
Hrvatska	4.580	-1,9	0,4	-1.543
Rumunjska	1.520	-2,9	6,5	-2.918
Makedonija	1.690	-2,4	-0,1	-288
Prosjek	2.008	-1,9	0,84	

Izvor: World Development Indicators, The World Bank, 2000; IFS Yearbook, IMF, 1999;
 UN ECE data base.

Razvojne performanse jugoistočne Europe više su nego skromne, čak su u devedesetim godinama te zemlje postale relativno i apsolutno siromašnije. Godine 2000. njihova dohodovna razina u odnosu na EU lošija je nego što je bila godine 1950., a njihov je zaostatak prema zemljama Srednje Europe mjereno visinom BDP p/c prema paritetu kupovne moći jednak zaostatku srednjoeuropskih tranzicijskih zemalja za prosjekom EU (Dobrinsky, 1999., str. 4)

Često se smatra da su ekonomske politike tranzicijskih zemalja uglavnom bile usmjerene na postizanje stabilnosti, a znatno manje na gospodarski rast. (Gliorov, 1999.) Ta se tvrdnja pokazala djelomično točnom na primjeru Jugoistočne Europe. Hrvatska i Makedonija stabilizirale su cijene, ali nisu uspjele ostvariti kontinuiran visoki rast BDP, a Rumunjska i Bugarska nisu uspjele eliminirati inflaciju, niti postići rast svojih gospodarstava. Kod najmanje razvijenih zemalja regije situacija također nije povoljna: Bosna i Hercegovina i Albanija ostvarile su, doduše, pozitivne stope rasta usprkos ukupnoj makroekonomskoj nestabilnosti, no samo zbog značajne inozemne financijske pomoći i transfera koji su povećali

veoma nisku polaznu razvojnu razinu tih zemalja. SR Jugoslavija ostvarila je najlošije makroekonomske rezultate.

Izrazite razlike u razvojnim performansama u devedesetim godinama između tih zemalja, divergentno makroekonomske i političko okruženje rezultirali su različitim zanimanjem stranih investitora za te dvije regije. (tablica 2.).

Tablica 2.

STRANA IZRAVNA ULAGANJA U ZEMLJAMA SREDNJE
I JUGOISTOČNE EUROPE

U milijunima USD

Zemlja	1992.	1993.	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	Kumulativ 92-98
Češka	..	654	878	2.568	1.435	1.286	2.552	9.373
Mađarska	1.479	2.350	1.144	4.519	1.982	2.079	1.936	15.489
Poljska	678	1.715	1.875	3.659	4.498	4.908	6.365	23.698
Slovačka	..	199	270	236	351	174	562	1.792
Slovenija	111	113	128	176	185	321	165	1.199
Ukupno	2.268	5.031	4.295	11.158	8.451	8.768	11.580	51.551
Albanija	20	58	53	70	90	48	45	384
Bugarska	42	40	105	90	109	505	401	1.292
Hrvatska	..	96	113	101	533	487	873	2.203
Rumunjska	77	94	341	419	263	1.215	2.031	4.440
Makedonija	9	11	16	118	154
Ukupno	139	288	612	689	1.006	2.271	3.468	8.473

Izvor: Balance of Payments Statistics Yearbook, IMF, 1999.

Srednjoeuropske zemlje postale su veoma atraktivna destinacija, osobito Poljska i Mađarska, gdje je ukupan priljev stranih ulagača bio šest puta veći nego u zemlje Jugoistočne Europe. Bez vlastitoga kapitala i uz izuzetno loš interes stranih ulagača i uz potpuno neodgovarajuću strukturu gospodarstva zemlje Jugoistočne Europe samo su dalje nastavile zaostajati za Srednjom Europom i Europskom unijom.

Različitost trgovinske politike Europske unije prema zemljama Srednje Europe i prema državama Jugoistočne Europe

Jugoistok Europe, područje dosad izolirano i isključeno iz integracijskih procesa, nastoji se uključiti u europske regionalne procese, a prvi su koraci učinjeni Paktom o stabilnosti za jugoistočnu Europu koji je usvojen 10. lipnja godine 1999. Osnovni je cilj toga dokumenta ostvariti jaču stabilnost regije približavanjem tih zemalja euroatlanskim integracijama i ostvariti jaču međusobnu suradnju. Radi unapređivanja dosadašnjeg regionalnog pristupa prema istaknutom području, Europska je unija uvela Ugovor o stabilizaciji i pridruživanju (SAA) za Albaniju, Bosnu i Hercegovinu, Hrvatsku, Makedoniju i SR Jugoslaviju, a dinamika potpisivanja Ugovora ovisit će o okolnostima u pojedinoj državi i o vremenskom trajanju pregovora o potpisivanju.

Dosadašnja trgovinska politika Europske unije prema zemljama navedene regije izuzetno je liberalna i takav pristup dosad nije poznat u povijesti razvitka te Integracije. Budući da ukupan uvoz robe iz tretirane regije predstavlja manje od 0,6% uvoza Unije, procijenjeno je da veće otvaranje europskog tržišta za proizvode iz tih zemalja ne bi smjelo imati negativne učinke za gospodarstvo Unije, a istodobno bi pridonijelo jačanju procesa političke i ekonomske stabilizacije navedenih država. Zbog toga je na sastanku Vijeća Europske unije (23. i 24. 03. 2000.) odlučeno da će se za zemlje uključene u Stabilizacijski pakt primjenjivati asimetričan pristup liberalizacije trgovine, a ne dvostrani, što je bila praksa do tada potpisanih ugovora s tranzicijskim zemljama. Od početka godine 2001. tržište Europske unije u potpunosti je otvoreno za proizvode iz zemalja Jugoistočne Europe, a samo je negdje oko 5% robe regulirano kvotama koje se dodjeljuju, u pravilu za više od jedne zemlje. Promatrajući to na primjeru Republike Hrvatske, kvote postoje za vino, "baby beef", smrznutu govedinu, koja nije u sistemu povlastica i za ribu. Kod tekstilnih proizvoda primjenjuje se dvostruki nadzor, što podrazumijeva potrebu da se nabave uvozne dozvole na osnovi izvoznih licencija i EUR-1. Općenito, može se zaključiti da carine nisu više instrument zaštite gospodarstva Europske unije, barem ne kada se radi o području jugoistočne Europe, već se primjenjuje i kontrolira podrijetlo. Tim povlasticama, uvoz robe uz nultu carinu, moguće je koristiti se samo za proizvode iz navedenih pet zemalja.

Struktura izvozne ponude zemalja Jugoistočne Europe na tržištu Europske unije

Zemlje Jugoistočne Europe uglavnom su orijentirane na tržište Europske unije, iako je vanjskotrgovinska razmjena između pojedinih država regije iznimno naglašena. Usprkos činjenici da spomenute zemlje glavninu svojih proizvoda plasiraju

na tržište EU, ta regija sudjeluje u veoma malom postotku u ukupnom uvozu Unije, a isto tako predstavlja malo tržište za europske gospodarstvenike, ponajprije zbog niskog ekonomskog potencijala.

Tržišna orijentiranost zemalja Jugoistočne Europe i njihovi izvozni proizvodi

Ratni sukobi i ukupna politička nestabilnost ojačali su ekonomski nacionalizam, zbog čega su sve navedene zemlje u međusobnoj trgovini uvele brojne protekcionističke mjere. Neki autori (Messerlin i Maur, 1999.) smatraju da bi upravo u slučaju nestabilne i komplicirane političke situacije u regiji zemlje morale imati nediskriminatorne trgovinske politike da bi smanjile ekonomske distorzije, ali to svakako nije bio slučaj u Jugoistočnoj Europi. Intraregionalna trgovina značajno se smanjila, iako su neke zemlje (Bosna i Hercegovina i SR Jugoslavija) još uvijek značajnije trgovinski orijentirane prema susjednim zemljama regije nego prema EU (tablica 3.).

Tablica 3.

UDIO EU I ZEMALJA JUGOISTOČNE EUROPE U NJIHOVOM UKUPNOM UVOZU I IZVOZU ROBE U GODINI 1998.

U postocima

Zemlja	Udio EU		Udio zemalja Jugoist. Europe	
	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz
Albanija	88.8	77.9	3.0	7.2
BiH	21.9	29.5	66.6	52.8
Bugarska	51.7	46.5	7.7	3.4
Hrvatska	48.7	62.6	25.2	12.2
Makedonija	50.3	46.4	23.4	32.8
Rumunjska	64.6	57.9	1.9	1.0
SR Jugoslavija	32.9	38.7	35.1	16.3

* Udio zemalja Jugoistočne Europe uključuje i Sloveniju.

Izvor: Uvalić., 2000, str.4.

Prema podacima tablice 3. može se zaključiti da veoma visoka orijentiranost na tržište Europske Unije postoji kod Albanije (između 78% i 89%), a najslabija kod Bosne i Hercegovine i SR Jugoslavije, koje su okrenute tržištu zemalja Jugo-

istočne Europe. Najznačajnije pojedinačno tržište unutar Unije za te zemlje jest tržište Italije i Njemačke, a jedino je kod Albanije visoka zastupljenost i kod Grčke (World Bank, 2000., str. 51). Ostale analizirane zemlje regije izvoze i uvoze s tržišta Unije između 40% i 65% robe. Iznimno niska razmjena sa zemljama regije značajka je Rumunjske, Albanije i Bugarske. Ipak, valja napomenuti da su službeni podaci o međusobnoj trgovini zemalja jugoistočne Europe sasvim sigurno podcijenjeni zbog značajnog udjela nelegalne trgovine, ponajviše preko tzv. "mekih" granica.

Izvozni asortiman zemalja Jugoistočne Europe koncentriran je u svega nekoliko grupa proizvoda i to su prije svega poljoprivredni proizvodi, tekstil i odjeća, željezo i čelik, drvo i obuća. (tablica 4.).

Tablica 4.

STRUKTURA ROBNOG IZVOZA ZEMALJA JUGOISTOČNE EUROPE
 NA TRŽIŠTE EU-15 U GODINI 1999.

U postocima

Grupe proizvoda	Albanija	Bosna i Hercegovina	Hrvatska	SR Jugoslavija	Makedonija	UKUPNO
1. Poljoprivredni proizvodi	8,4	2,1	3,0	22,9	9,4	7,4
2. Drvo	3,9	18,7	9,3	6,2	1,2	8,1
3. Odjeća	35,3	25,5	26,0	14,7	42,5	27,4
4. Obuća	29,5	12,9	7,6	4,2	3,0	8,2
5. Željezo i čelik	4,3	2,8	0,3	4,9	14,7	3,8
Ukupno 1-5	81,4	61,9	46,2	52,9	70,7	55,0
Ostalo	18,6	38,2	54,0	47,8	29,3	45,3

Izvor: Izračunano prema bazi Comext, (Eurostat, 2000.) na osnovi 99 proizvoda Kombinirane carinske tarife

1. poljoprivredni proizvodi (0-24); 2. drvo (44); 3. tekstil (50-63); 4. obuća (64); 5. željezo i čelik (72).

Grupirajući izvozne proizvode u pet kategorija: poljoprivredni proizvodi, drvo, odjeća, obuća, željezo i čelik, uočljivo je da tekstilna industrija predstavlja značajan izvozni potencijal tih zemalja na tržištu EU, sudjelujući s oko 27%, potom slijede obuća i drvo s po 8%, pa poljoprivredni proizvodi i željezo i čelik. Tako izvedena izvozna ponuda regije kao cjeline odstupa ako se promatra po zemljama. Općenito, odjeća je glavni izvozni asortiman država te regije, a najzastupljenija je u strukturi izvoza Makedonije (42,5%), a najmanje SR Jugoslavije (14,7%). Obuća je veoma

zastupljena izvozna roba Albanije, a poljoprivredni proizvodi SR Jugoslavije. Na osnovi prikaznih podataka može se zaključiti da postoji visoke robne koncentracije u području radno i resursno intenzivnih proizvoda. Najveći je stupanj robne koncentracije očit kod Albanije, gdje istaknutih pet grupa proizvoda predstavlja 82% ukupnog izvoza u Uniju, a najniži je kod Hrvatske, čija je izvozna struktura diverzificiranija od prosjeka regije.

Specijalizacija u radno intenzivnim proizvodima nameće pitanje o komparativnim prednostima zemalja regije. Naime, još su u osamdesetim godinama bivša Jugoslavija, a poslije novonastale države, smatrane zemljama s izrazitim komparativnim prednostima u radno intenzivnim proizvodnjama i to zbog educirane i relativno stručne radne snage, no u devedesetima se situacija bitno promijenila. Ratna su zbivanja drastično smanjila raspoloživost radne snage, osobito visokoobrazovane, zbog masovnog iseljavanja, a smanjena su i izdvajanja za obrazovanje, zbog čega je reducirana kvaliteta buduće radne snage. Iako te zemlje i dalje imaju relativno razvijeno srednjoškolsko obrazovanje, što je osnovica jedne srednje razvijene zemlje s klasičnom industrijskom strukturom, očito je sve veće zaostajanje u visokom obrazovanju, u kontinuiranom usavršavanju zaposlenih i u učenju kroz rad (learning by doing). Ljudski kapital također je smanjen visokom nezaposlenošću u svim zemljama Jugoistočne Europe, od kojih je najviša stopa nezaposlenosti u godini 1999. registrirana u Bosni i Hercegovini (40%).

Takva je izvozna ponuda u potpunosti neodgovarajuća i sa stajališta potražnje Unije, osobito zato što navedenih pet skupina proizvoda čini manje od 20% ukupnoga uvoza Unije, a na poljoprivredne proizvode otpada 10%, tekstil sudjeluje s oko 6%, a željezo i čelik sa 2%. Ako se analiza koncentrira isključivo na uvoz Unije iz trećih zemalja, dobijeni su rezultati gotovo identični s prethodno iznesenima, uz neznatno veću zastupljenost tekstila (8%) na uštrb poljoprivrednih proizvoda.

Promatra li se izvozna ponuda regije dezagregirano prema 99 proizvoda, najzastupljeniji su odjeća i pribor, osim pletenih i kačkanih, sa 18% (62), obuća (64) i drvo (44) sa 8%, pa plastične mase (39), a u strukturi izvoza s oko 5% sudjeluju i električni strojevi, oprema i dijelovi (85) i kotlovi (84). Koliko je takva ponuda usklađena s potražnjom Unije istražuje se u nastavku.

Europska unija iz trećih zemalja isto tako uvozi većinom kapitalno i tehnološki intenzivne proizvode, a to se vidi iz tablice 5.

Tablica 5.

UDIO NAJZNAČAJNIJIH UVOZNIH PROIZVODA EU IZ TREĆIH ZEMALJA,
 RANGIRANI PREMA GODINI 1999.

Proizvodi	U postocima					
	1994.	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
84 Kotlovi, strojevi i dijelovi	13,04	13,25	13,64	14,23	15,64	16,03
85 Električni strojevi, oprema i dijelovi	10,67	11,51	11,30	11,45	11,87	12,57
27 Mineralna goriva i maziva	12,04	11,89	13,28	12,67	9,18	10,07
87 Cestovna vozila i dijelovi	4,61	4,18	4,25	4,57	5,29	5,63
88 Zrakoplovi, svemirske letjelice i dijelovi	2,46	2,40	2,51	3,30	3,81	4,12
90 Instrumenti optički, mjerni i dijelovi	3,23	3,40	3,50	3,48	3,56	3,75
71 Biseri, drago kamenje i plemen. metali	3,81	3,82	3,72	3,56	3,80	3,41
62 Odjeća i pribor, osim pletenih i kačkanih	3,19	3,34	3,28	3,21	3,20	3,04
29 Organski kemijski proizvodi	2,35	2,60	2,48	2,63	2,62	2,57
61 Odjeća i pribor, pleteni ili kačkani	1,88	1,90	2,02	2,10	2,16	2,19

Izvor: Izračunano prema bazi Comext, (Eurostat, 1999. i 2000.) na osnovi 99 proizvoda Kombinirane carinske tarife.

Prema podacima iz tablice 5. proizlazi da od deset najzastupljenijih uvoznih proizvoda Unije, zemlje Jugoistočne Europe izvoze jedino odjeću, pa takvo nepodudaranje ponude s potražnjom nesumnjivo ne može rezultirati ekspanzivnim izvozom.

Konkurentnost glavnih izvoznih proizvoda zemalja Jugoistočne Europe na tržištu Europske unije

Dosadašnja je analiza pokazala da su poljoprivredni proizvodi, drvo, odjeća, obuća i željezo i čelik najznačajniji izvozni proizvodi zemalja Jugoistočne Europe. Dakle, radi se o radno i resursno intenzivnim proizvodima koje karakteriziraju niska tehnološka razina i nedovoljni multiplikativni efekti na ostalo gospodarstvo. Takva izvozna ponuda konkurira ponajprije niskim cijenama, a izravno je ugrožena ponudom ostalih tranzicijskih, ali i istočnoazijskih zemalja, zbog čega ne pruža stabilnu osnovu za budući razvitak.

Jesu li zemlje Jugoistočne Europe u izvozu pet najzastupljenijih grupa proizvoda na tržištu Europske Unije uspjele pratiti trend potražnje u proteklih nekoliko godina bit će utvrđeno analizom indeksa izvozne konkurentnosti za svaku od navedenih zemalja (tablica 6.).

Tablica 6.

INDEKS IZVOZNE KONKURENTNOSTI⁷ OSNOVNIH IZVOZNIH PROIZVODA
ZEMALJA JUGOISTOČNE EUROPE NA TRŽIŠTU EU

ALBANIJA					
Proizvodi	Godina	1996.	1997.	1998.	1999.
1. Poljoprivredni proizvodi		117,80	86,00	108,34	89,56
2. Drvo		76,50	108,07	101,15	108,55
3. Odjeća		122,91	87,71	124,05	102,94
4. Obuća		157,34	70,69	126,28	94,66
5. Željezo		101,30	110,16	91,37	99,24
Ukupno 1-5		131,84	85,16	117,95	101,87
Ostalo		110,44	84,68	73,36	109,88
BOSNA I HERCEGOVINA					
Proizvodi	Godina	1996.	1997.	1998.	1999.
1. Poljoprivredni proizvodi		90,67	154,42	365,88	144,88
2. Drvo		416,73	246,47	233,18	153,75
3. Odjeća		247,97	259,04	160,83	107,65
4. Obuća		263,90	159,46	104,65	104,18
5. Željezo		10293,90	169,09	147,53	138,94
Ukupno 1-5		287,71	215,81	153,02	124,96
Ostalo		288,70	194,00	128,99	175,60
HRVATSKA					
Proizvodi	Godina	1996.	1997.	1998.	1999.
1. Poljoprivredni proizvodi		90,32	81,36	92,48	100,51
2. Drvo		105,62	85,44	107,75	98,54
3. Odjeća		89,34	91,80	100,16	95,16
4. Obuća		97,63	90,47	84,80	91,84
5. Željezo		86,46	136,06	57,60	54,41
Ukupno 1-5		94,59	93,59	96,09	99,01
Ostalo		81,70	85,23	96,96	99,43

⁷ Indeks izvozne konkurentnosti izračunava se stavljanjem u odnos ostvarenog i izvoza koji je mogao biti ostvaren, ako je praćena potražnja pojedinog proizvoda ili cjelokupnog robnog izvoza. Vidjeti: Grgić, 1983., str. 35-37.

Nastavak tablice 6.

M A K E D O N I J A					
Proizvodi	Godina	1996.	1997.	1998.	1999.
1. Poljoprivredni proizvodi		39,93	82,28	109,38	100,10
2. Drvo		36,87	152,07	92,58	70,35
3. Odjeća		82,28	91,03	114,63	105,85
4. Obuća		78,86	115,43	104,44	73,88
5. Željezo		185,52	167,41	110,08	76,20
Ukupno 1-5		73,46	106,33	117,67	90,90
Ostalo		42,89	88,14	105,88	115,38
S R J U G O S L A V I J A					
Proizvodi	Godina	1996.	1997.	1998.	1999.
1. Poljoprivredni proizvodi		4712,97	107,95	110,15	90,80
2. Drvo		8080,30	145,14	111,63	71,26
3. Odjeća		9459,84	247,03	103,17	43,51
4. Obuća		n.p.	155,81	105,34	50,56
5. Željezo		n.p.	332,98	124,22	16,67
Ukupno 1-5		7695,16	181,49	117,05	47,93
Ostalo		779,84	188,44	81,14	53,67

Izvor: Izračunano prema bazi Comext, (Eurostat, 2000.) na osnovi 99 proizvoda Kombinirane carinske tarife

1. poljoprivredni proizvodi (0-24); 2. drvo (44); 3. tekstil (50-63); 4. obuća (64); 5 željezo i čelik (72)

Na osnovi izračunanih pokazatelja može se zaključiti općenito da zemlje Jugoistočne Europe ne prate trendove uvozne potražnje kod svojih glavnih izvoznih proizvoda. Naime, Albanija je ostvarila rastuću konkurentnost u izvozu drva i odjeće u posljednje dvije analizirane godine, Makedonija u izvozu odjeće i poljoprivrednih proizvoda, a u interpretaciji rezultata Bosne i Hercegovini i SR Jugoslavije valja pristupiti s dozom opreza kada se zna da su te zemlje zbog ratnih zbivanja imale prekinute odnose s Europskom unijom, a od trenutka normalizacije odnosa njihov će izvoz rasti brže od stope rasta uvozne potražnje i po nekoliko stotina puta. Najlošiji su rezultati dobijenog indeksa konkurentnosti za Republiku Hrvatsku, kod koje u tih pet skupina proizvoda postoji trend gubljenja pozicija. Budući da analiziranih pet skupina proizvoda predstavlja manje od 50% hrvatskoga izvoza, situacija se ne može ocijeniti isključivo negativno, pa se u daljem istraživanju prišlo analizi konkurentnosti najznačajnijih izvoznih proizvoda Hrvatske.

Najzastupljeniji izvozni proizvodi hrvatskoga gospodarstva na tržištu Europske Unije

Budući da su rezultati prethodno provedenih istraživanja pokazali da je izvozna struktura Republike Hrvatske diverzificiranija od ostalih zemalja regije, podaci tablice 7. ne upućuju na podudarnost s uvoznom potražnjom i istodobno iskazuju visoku zastupljenost radno i resursno intenzivnih proizvoda uz nisku zastupljenost kapitalno i tehnološki intenzivnih.

Tablica 7.

UDIO DESET NAJZNAČAJNIJIH IZVOZNIH PROIZVODA REPUBLIKE HRVATSKE U UKUPNOM IZVOZU NA TRŽIŠTE EU OD GODINE 1995. DO 1999.

Rangirani prema godini 1999.

Proizvodi	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.
62 Odjeća i pribor, osim pletenih i kačkanih	17,4	17,8	18,0	17,6	15,1
44 Drvo i proizvodi od drva	7,8	8,2	8,3	9,1	9,3
61 Odjeća i pribor, pleteni i kačkani	4,8	5,3	6,2	7,3	8,2
64 Obuća i dijelovi za obuću	7,5	9,0	9,5	7,8	7,6
39 Plastične mase i proizvodi od plastične mase	10,8	8,3	8,7	8,9	7,5
85 Električni strojevi, oprema i dijelovi	5,1	5,7	6,1	7,3	7,0
84 Kotlovi, strojevi i dijelovi	3,6	3,7	4,5	5,9	6,2
94 Razni proizvodi	4,3	4,4	4,3	4,3	4,3
27 Mineralna goriva i maziva	6,0	3,3	2,6	1,3	3,8
73 Proizvodi od željeza i čelika	2,8	3,3	2,9	3,3	3,0
29 Organski kemijski proizvodi	3,1	2,9	2,8	2,2	2,9
U K U P N O	73,2	71,9	73,9	75,0	74,9

Izvor: Prema bazi Comext, (Eurostat, 1999. i 2000.) na osnovi 99 proizvoda Kombinirane carinske tarife.

Među deset najzastupljenijih proizvoda s kojima Hrvatska izlazi na tržište Europske unije, pet su proizvodi koji se najčešće uvoze u Uniju, ali je evidentna visoka zastupljenost radno i resursno intenzivnih proizvoda. Istodobno hrvatski gospodarstvenici kontinuirano gube svoje konkurentne pozicije na tržištu Unije, što je primjetno i kod glavnih izvoznih proizvoda (tablica 8.).

Tablica 8.

INDEKS IZVOZNE KONKURENTNOSTI OSNOVNIH HRVATSKIH IZVOZNIH
 PROIZVODA NA TRŽIŠTU EUROPSKE UNIJE

Proizvodi	1996.	1997.	1998.	1999.
62 Odjeća i pribor, osim pletenih i kačkanih	89,9	91,0	94,5	87,0
44 Drvo i proizvodi od drva	105,6	85,4	107,8	98,5
61 Odjeća i pribor, pleteni i kačkani	90,6	100,0	110,0	105,5
64 Obuća i dijelovi za obuću	97,6	90,5	84,8	91,8
39 Plastične mase i proizvodi od plastične mase	71,7	93,5	95,2	87,1
85 Električni strojevi, oprema i dijelovi	97,4	94,0	111,8	86,4
84 Kotlovi, strojevi i dijelovi	87,1	103,0	114,5	98,2
94 Razni proizvodi	84,1	83,5	87,4	87,5
27 Mineralna goriva i maziva	42,9	72,0	67,6	254,8
73 Proizvodi od željeza i čelika	103,2	79,4	100,2	92,3
29 Organski kemijski proizvodi	82,7	81,1	75,5	131,5
U K U P N O	86,3	88,4	96,3	96,4

Izvor: Prema bazi Comext, (Eurostat, 1999. i 2000.) na osnovi 99 proizvoda Kombinirane carinske tarife.

Prema podacima tablice 8. hrvatski izvozni proizvodi relativno su nekonkurentni na tržištu Unije, s manjim odstupanjem odjeće i pribora i proizvoda od željeza i čelika. Promatrajući poziciju cjelokupnog sektora na tržištu EU, možemo istaknuti da je tekstilna industrija, kao jedan od najvećih neto izvoznika u Hrvatskoj, postupno ipak gubila konkurentnost. Sve je više ugrožavaju konkurenti iz zemalja s nižim troškovima proizvodnje, osobito u segmentu doradnih poslova. No šansu za unapređenje konkurentnosti i za povećanje izvoza imaju oni proizvođači koji su se specijalizirali u užim tržišnim nišama, a čije proizvode karakteriziraju kvaliteta i suvremeni dizajn. Metalurgija je pak u devedesetima doživjela oštar pad proizvodnje i izvoza. Prema istraživanju Instituta za međunarodne odnose (Samarđžija, Staničić i Nikić, 2000., str. 87.-88.) zaposlenost se u ovom sektoru smanjila za 61,5% u razdoblju 1990.-1997., izvoz na tržište Unije pao je za 48%, a uvoz se u istom razdoblju povećao za 138%. Očitno neujednačeno kretanje konkurentnosti postoji u području mineralnih goriva i maziva i organskih kemijskih proizvoda. Iako je petrokemijski sektor opterećen dvostruko većim kapacitetima u odnosu na proizvodnju, zbog čega bi morao biti izrazito izvozno orijentiran, da bi se ostvarili efekti ekonomije obujma, izvoz na tržište Unije ograničuju zastarjela tehnologija, nedovoljna kvaliteta proizvoda i nedovoljno razvijena distributivna mreža. Kemijska

je industrija isto tako opterećena sličnim problemima, kao što su tehnološko zaostajanje, nedovoljne investicije i pad proizvodnosti (s iznimkom farmaceutske industrije), no ipak od sredine devedesetih postupno raste izvoz na tržište Unije, osobito organskih kemijskih proizvoda. Relativno je zadovoljavajuće kretanje konkurentnosti kod kotlova i dijelova, s iznimkom posljednje analizirane godine, što je karakteristika i ukupnog sektora strojogradnje. Naime, nakon velikog pada proizvodnje zbog gubitka tržišta, od godine 1997. može se pratiti porast proizvodnje i izvoza. Specijalizaciju u proizvodnji alatnih strojeva karakterizira ispodprosječna ili umjerena složenost proizvodnog procesa, a upravo je tu najveća konkurencija na međunarodnom tržištu. (Ibidem, str. 88) Indeksi izvozne konkurentnosti električnih strojeva, opreme i dijelova nisu previše povoljni, no može se očekivati povoljnije kretanje s obzirom na pokazan interes stranih ulagača za taj sektor i u skladu s tim tehnološko osuvremenjivanje proizvodnog procesa i rast kvalitete. Pozitivno je što, promatrano generalno, hrvatski izvoz iako je nekonkurentan, karakterizira trend rasta indeksa. Dalja specijalizacija prema tehnološki intenzivnim proizvodima i jačanje njihove konkurentnosti zbog većeg otvaranja hrvatskog gospodarstva nakon pristupanja WTO, kao i u procesu pristupanja Europskoj uniji, nesumnjivo može ojačati izvoznu poziciju hrvatskoga gospodarstva na tržištu Unije.

Zaključna razmatranja

Od početka tisućljeća Europska je unija u potpunosti otvorila svoje tržište za gospodarstvenike iz zemalja Jugoistočne Europe, ne tražeći istodobno od njih da učine isto. Naime, liberalizacija u tim zemljama provodi se u skladu sa Svjetskom trgovinskom organizacijom i pod njezinim okriljem, a njihov se odnos s regionalnom integracijom očekuje regulirati Ugovorom o stabilizaciji i pridruživanju. Na takav izdvojeni pristup Unija se odlučila ponajprije zato što je riječ o izuzetno slabo razvijenim zemljama, osim Hrvatske, koje sudjeluju s veoma malim postotkom u uvozu Unije, pa time ne predstavljaju značajniju opasnost za njihove gospodarstvenike.

Iako je takva liberalna trgovinska politika značajan doprinos jačanju konkurentnosti navedenih zemalja regije, smanjujući njihove cijene za 10%, a kod nekih proizvoda i 20%, ekspanzivniji se rast izvoza na to tržište ne može očekivati. Naime, zemlje Jugoistočne Europe uglavnom u proteklom razdoblju nisu uspjele pratiti tempo potražnje Unije, a to ukazuje na gubitak njihovih tržišnih pozicija i konkurentnosti, ponajprije zato što je njihova izvozna ponuda neusklađena s uvoznom potražnjom, ali i zato što je riječ o proizvodima kojima je cijena osnovni element osvajanja tržišta. U tome području mogućnost imitiranja je vrlo visoka, pri čemu su uspješnije tranzicijske zemlje Srednje Europe, ali i zemlje Dalekog istoka, već osvojile to područje. Bez provođenja strukturnih promjena u gospodarstvima

zemalja Jugoistočne Europe i bez jačanja kvalitete izvoznih proizvoda, ova cjenovna prednost koju te zemlje dobivaju otvaranjem tržišta Unije neće značajnije utjecati na rast njihova izvoza.

Trgovinsku je reformu potrebno zagovarati kao cjeloviti koncept trgovinske politike sukladan sa strukturnim prilagođivanjem.

LITERATURA:

1. Eurostat, CD- Baza Comext, razne godine.
2. *Dobrinsky, R.*: "Economic Growth, Reconstruction and Development in Southeast Europe: What Prospects after a Decade of Decline?", Paper prepared for the LSE-WIIW Conference "Reconstruction and Integration in Southeast Europe: Economic Aspects", Vienna, 12-13 November 1999.
3. *Gligorov, V.*: "State in the Balkans", Paper prepared for the LSE-WIIW Conference "Reconstruction and Integration in Southeast Europe: Economic Aspects", Vienna, 12-13 November 1999.
4. *Grgić, M.*: "Proizvodna struktura i izvozna orijentacija Jugoslavije", Zagreb, Informator, 1983.
5. IMF: IFS Yearbook, 1999.
6. IMF: Balance of Payments Statistics Yearbook, 1999.
7. *Messerlin, P. and Maur, J. C.*: "Trade and Trade Policies in South-East Europe", Draft paper, Trade Development Institute of Ireland and British Department for International Development, September 1999.
8. *Samarđžija, V., Staničić, M. i Nikić, G. (ur.)*: "Hrvatska i Europska unija": Koristi i troškovi integriranja, Zagreb, IMO, 2000.
9. *Škuflić, L.*: "Međunarodna strateška orijentacija i trgovinska politika Republike Hrvatske", Rijeka, Ekonomski fakultet, (Doktorska disertacija), 1999.
10. *Škuflić, L.*: "Utjecaj globalizacije na konkurentnu sposobnost malih tranzicijskih ekonomija", Međunarodna konferencija "Globalizacijski procesi i konkurentnost malih zemalja", Pula, Fakultet ekonomije i turizma "Dr. Mijo Mirković", 2000. (u tisku).
11. *Trošt, F.*: "Zunanjetrgovinska politika", Splošni del., Ljubljana, Ekonomska fakulteta, 1993.
12. The Economist, London, EIU, May 16th 1998.
13. *Uvalić, M.*: "Regional Cooperation in South-Eastern Europe", Halki Southeast European Network on Economic Reconstruction, 22 January 2000.
14. WB: "Trade Policy Reforms under Adjustment Programs", Washington D.C., 1992.
15. World Bank: World Development Indicators, 2000.
16. World Bank: "The Road to Stability and Prosperity in South Eastern Europe", A Regional Strategy Paper, February 2000.

WILL TRADE POLICY LIBERALIZATION OF EUROPEAN UNION TOWARDS SOUTH-EAST EUROPEAN COUNTRIES INFLUENCE MORE DISTINCTIVE GROWTH OF THEIR EXPORTS?

Summary

In conditions of accentuated trade liberalization and globalization processes, closing of a country within its own frames is inconceivable and impossible, especially when it is a question of a small country. Development orientation through the choice of adequate trade policy, what was the practice of numerous countries in past, has been restricted and reduced to minimum. New theoretical considerations emphasize liberalization in processes of economic growth and development, bringing new credit to the concept of comparative advantages which were for years the basis of specialization and integration of the country into foreign trade. The source of competitive advantages lies in determination of what market and how to conquer it, respectively which products to produce. The paper investigates the scope of influence of trade policy to national economies which do not accept modified conditions at the world market fast enough. The South-East European countries which since recently had almost completely liberalized approach to the European Union market will not considerably increase its exports to the mentioned market, due to inadequate export offer and low competitiveness level of national economic subjects.