

Besim ČULAHOVIĆ\*

## OTVORENOST, EKONOMSKI RAST I KONKURENTNOST ZEMALJA

### 1. UVOD

U posljednje dvije decenije ekonomska misao se dramatično promijenila. Klasična ekonomska paradigma razvoja, bazirana na statičnim faktorima proizvodnje, zamijenjena je novom dinamičnom paradigmom. Nošeni drugim valom globalizacije, otvorenost, konkurentnost i ekonomske slobode postale su važne discipline, kako za teoretičare tako i za kreatore ekonomskih politika. Najkarakterističniji događaji koji ubrzavaju dinamiku zamjene stare razvojne paradigme novom paradigmom su:

- liberalizacija tržišta;
- tehnološka unapređenja;
- ideološke i kulturološke promjene;
- rast alijansi savremenog kapitalizma i njihovih mrežnih relacija;
- učenje iz iskustava, odnosno trajektorija iz prošlosti;
- pojava i rast novih igrača na svjetskoj ekonomskoj sceni (posebno Kine i Indije);
- rastuća važnost institucionalnih struktura društava kao važnih determinanti ekonomskog uspjeha.

Na teorijsko koncipiranje nove razvojne paradigme najveći uticaj su imala tri nobelovca: Amartya Sen, Joseph Stiglitz i Douglas North. I-

---

\* Vanredni profesor Ekonomskog fakulteta, Univerzitet u Sarajevu

ko su polazili iz različitih perspektiva, sva tri nobelovca su bila nezadovoljna kontekstom stare razvojne paradigme, posebno njenim dijelom koji je odražavao principe Vašingtonskog konsenzusa; svi su posmatrali razvoj kao sveobuhvatni i multiaspektni koncept koji obuhvata različitost humanih potreba i ciljeva; svi su bili zabrinuti dinamikom strukturne društvene transformacije i svi su naglašavali važnost institucija za razvoj (vidi tabelu 1.1.).

Tabela 1.1. Pristup tri nobelovca razvoju

<i>Sen</i>	<i>Stiglitz</i>	<i>North</i>
Sloboda izbora	Strukturna transformacija društva	Povećana važnost institucija
Multiaspektni pristup prema sadržaju i upravljanju razvojem	Holistički i dinamički pristup	Dinamički pristup prema promjenama
Širi koncept ciljeva (preko GNP-a per capita)	Naglasak na vlasništvo i sudjelovanje	Strukture povlastica i podržavajući mehanizmi
Razvoj kao širenje izbora i mogućnosti stakeholdersa	Uračunljivost i izgradnja konsenzusa	Vrijednosti, percepcije realnosti i vrijednosni sistemi
Različiti aspekti sloboda	Partnerstvo	Naglašavanje humane (fizičke) okoline
Javna dobra/socijalne vrijednosti	Socijalni kapital	Fokus ka reduciranju neizvjesnosti
Kultura/ljudska prava	Akumulirano učenje i iskustvo	Širenje transakcijskih troškova do institucija
Poslovi institucija	Odgovornost sloboda	„top-down” i „bottom-up” institucije

Izvor: Dunning (2006)

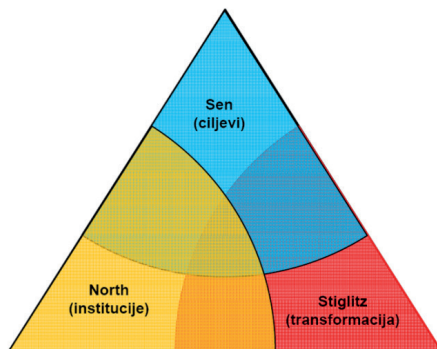
Amartya Sen najviše pažnje usmjerava na načine unapređenja realnih sloboda ljudi. Po njegovom mišljenju, to se može najbolje postići ili uklanjanjem glavnih izvora *nesloboda* (siromaštvo, tiranija, male ekonomske mogućnosti, zanemarivanje javnih dobara i netolarancija represivnih vlada), ili povećavanjem sloboda izbora, mogućnosti i ličnih sposobnosti (Sen, 1999). Sen posmatra suštinsku slobodu kao sredstvo kojim će se na nekom kraju omogućiti razvoj. U ostvarivanju pet vrsta sloboda (politička sloboda, ekonomska sloboda, socijalna sloboda, garancija transparentnosti i zaštita sigurnosti), specijalna pažnja se mora posvetiti poboljšanju institucija, što je, po Senovom mišljenju, esencijalni preduslov da ljudi bolje vrednuju i kontroliraju svoje živote, unapređuju svoja funkcionalna sredstva i odgovornosti i osiguravaju po-

željnu ravnotežu između prioriteta različitih konstituenti u procesima kreiranja blagostanja i alokacije resursa. Pri tom, Sen prepoznaje velike poteškoće u mjerenju ili ocjenjivanju rezultata razvoja za koji urgira, ali sugerira da za početak treba uključivati potrebne slobode i sposobnosti u odgovarajuće indekse mjerenja humanog blagostanja.

Za Josepha Stiglitz je primarni cilj razvojnog procesa ekonomska i strukturna transformacija resursa, sposobnosti i preferencija društava, kao što su svijest, vrijednosti i preduzetništvo njihovih pojedinačnih i organizacijskih učesnika. Za nje je stara razvojna paradigma vrlo usko usmjerena; ona je nesposobna da se uhvati u koštac sa izazovima globalne ekonomije; u svojim pristupima ona je najčešće kontroverzna; ignorira pitanja vlasništva, suvereniteta i patricipacije, potcjenjuje ulogu netržišnih aktera u reduciranju ili suprotstavljanju neuspjeha tržišta, u obezbjeđenju kolektivnih dobara ili dobara koja generiraju eksternalitete ili spillovere; ona ne usmjerava dovoljno pažnje na institucionalnu infrastrukturu i na njen kvalitet, koji je kritička determinanta za pravac, strukturu i brzinu transformacijskih procesa; ona ne priznaje neodvojivost multiplih ciljeva razvoja, i posebno, povezanost između efikasnosti, distribucije i kulturološkog identiteta (Stiglitz, 1998, Yusuf and Stiglitz, 2002).

Stiglitz je uvjeren da nova razvojna paradigma mora biti više holistička, konsenzualna, više socijalno uključena, otvorena i participativna, nego što je njena prethodnica. Ona treba bolje da prepozna i ocijeni ulogu partnerstva, umrežavanja i socijalnog kapitala kao vrlo važnih faktora koji doprinose ovim ciljevima; ona treba da uspostavi proces učenja i omogući spremnost i sposobnost pojedinaca i organizacija da se prilagođavaju ekonomskoj i socijalnoj regeneraciji; ona mora više da gleda na ulogu civilnog društva i posebnih interesnih grupa; ona mora da bude dinamičnija u svojoj perspektivi. Također, ona treba da uključi preispitivanje sadašnjih ciljeva i funkcioniranja vodećih supranacionalnih organizacija, posebno Ujedinjenih nacija, Svjetske banke, IMF-a i WTO-a (Stiglitz, 2002).

Slika 1.1. Perspektive nove razvojne paradigme



Izvor: Dunning (2006).

Douglas North najviše pažnje usmjerava na ulogu strukture povlastica i ojačavajućih sistema koji utiču na trajektorije i strukturu ekonomskog razvoja. Takve institucije, koje on preciznije identificira u nekoliko svojih radova (North, 1990, 1994, 1999, 2005) u neoklasičnoj literaturi, bile su ili sasvim ignorirane ili potcijenjene. North, kao uostalom i Sen i Stiglitz, vjeruje u savremene karakteristike globalne ekonomije i revaluaciju pogleda pojedinaca i organizacija o svrsi i sadržaju razvoja. Njene determinante prisiljavaju naučnike, business zajednicu, civilno društvo i vlasti da preispitaju svoje institucije i institucionalnu infrastrukturu koje podupiru ekonomske aktivnosti. Po Nortovom mišljenju, sa razvojem društva njegova ekonomija postaje kompleksnija i specijaliziranija, pri čemu transakcijski troškovi ekonomskih aktivnosti rastu, dok produkcijski troškovi padaju. Globalizacija i njena dva glavna pokretača (tehnoška unapređenja i liberalizacija tržišta) prouzrokuju mješovite efekte na transakcijske troškove. Na primjer, širenje elektronske trgovine dramatično reducira troškove prekograničnih komunikacija, ali, istovremeno, povećana kompleksnost i specijalizacija u savremenoj dinamičnoj i promjenljivoj ekonomiji traži fleksibilnije strukture povlastica i ojačavajućih mehanizama.

Stavovi tri nobelovca o novoj razvojnoj paradigmi su oživjeli jedno od najstarijih ekonomskih pitanja – da li je otvorenost prema faktorima akumulacije, a posebno prema vanjskoj trgovini, dobra za ekonomiju neke zemlje? Međutim, teorijski još nije riješeno kako i na koji način treba mjeriti otvorenost neke zemlje, odnosno, uopće, šta je to otvorenost. Pošto neka zemlja ima mnogo načina da ograniči prekogranično kretanje faktora proizvodnje, mjerenje stepena otvorenosti zahtijeva mnoga pojednostavljenja i pretpostavke.

U brojnim empirijskim i teorijskim studijama mnogi su ekonomisti preispitali odnose između otvorenosti i ekonomskog rasta. Jedna od najcitiranijih studija je opsežna studija *Jeffreya Sachsa* i *Andrewa Warnera*, koja analizira brojne aspekte otvorenosti kod velikog broja zemalja u periodu od 1965. do 1990. godine (Sachs and Warner, 1995). U pomenutoj studiji, autori su sve analizirane zemlje grupirali u četiri kategorije: (I) – zemlje koje u datom periodu nisu bile nikada otvorene; (II) – zemlje koje su bile otvorene manje od polovine perioda; (III) – zemlje koje su bile otvorene preko polovine perioda i (IV) – zemlje koje su uvijek bile otvorene.

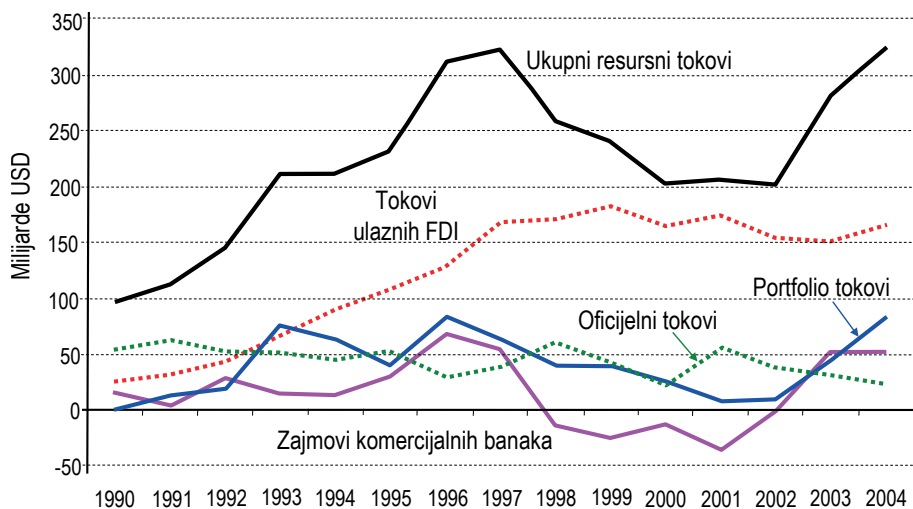
Analiza potvrđuje jake korelacije između otvorenosti i ekonomskog rasta – što su zemlje bile vremenski duže otvorenije, one su po pravilu postajale bogatije. Na primjer, zemlje koje su bile stalno otvorene, sedam puta su bogatije nego zemlje koje nikada nisu bile otvorene. Zemlje koje su bile otvorene više od polovine posmatranog vremena su 1,5 puta bogatije od zemalja koje su bile otvorene manje od polovine posmatranog perioda. Prosječna stopa rasta prihoda grupe zatvorenih zemalja od 1,1% godišnje je znatno manja nego prosječna stopa rasta grupe otvorenih zemalja, koja iznosi 3,4% godišnje.

Liberalizacija trgovine utiče na promjene rasta outputa. Jedan od najeklatantnijih primjera su iskustva Japana iz 19. i 20. stoljeća. Naime, 1858. godine, nakon samo 12 godina od izlaska iz dobrovoljne ekonomske izolacije, vrijednost japanske vanjske trgovine porasla je 70 puta, što je u sljedeće dvije decenije povećalo prihod za 65% (Huber, 1971) i usmjerilo zemlju na „hvatanje” razvijenih evropskih zemalja. Ili, kada je Južna Koreja u periodu od 1964. do 1965. godine liberalizirala svoj sistem vanjske trgovine, njeni prihodi su se u sljedećih 11 godina udvostručili. I druge zemlje su, na primjer zemlje Centralne Evrope, ostvarile brzi rast prihoda 1990, nakon integracije u svjetsku, odnosno evropsku ekonomiju (Dollar and Collier, 2001). Ali, postoje i brojni primjeri koji pokazuju da se u slučajevima smanjivanja otvorenosti, smanjuju stope ekonomskog rasta. Na primjer, kada su SAD, 1807. godine, uvele embargo na uvoz roba, cijelu zemlju je zapljusnuo veliki val besposlenosti i bankrotstava. Rast zatvorenosti cijelog svijeta, 1930, pokrenuo je i održavao „veliku depresiju”, što je do temelja srušilo prvi val globalizacije i odvelo svijet u Drugi svjetski rat (Irwin, 2002).

Gornja diskusija potvrđuje stavove da je otvorenost neke zemlje dobra za njen ekonomski rast. Ova konstatacija otvara nova pitanja koja se odnose na relacije između otvorenosti i faktora akumulacije, produktivnosti i ekonomskog rasta.

Fizički kapital, kao najmobilniji faktor akumulacije, prelijeva se preko državnih granica na različite načine. Najveći kanal su direktne inostrane investicije (FDI), drugi kanal po obimu su portfolio tokovi, dok se ostali tokovi sastoje iz državnih grantova, grantova međunarodnih razvojnih organizacija i bankarskih komercijalnih kredita. Na primjer, od 330 milijardi USD, koji su 2004. godine usmjereni u zemlje u razvoju, udio FDI je iznosio 51% (slika 1.2.).

Slika 1. 2. Tokovi finansijskih resursa prema ZUR-u, 1990-2004.



Izvor: Unctad (2005)

Ali, postoji empirijska evidencija da su siromašne zemlje, koje bi inače trebalo da imaju najveće koristi od FDI, generalno manje otvorene za kapitalne tokove nego bogate zemlje. Na primjer, u periodu od 1990. do 1997. godine, samo je 6% ukupnih kapitalnih fondova zemalja u razvoju bilo u rukama stranaca, što znači da je većina investicija ipak bila finansirana iz lokalne štednje (Maddison, 2001; Kraay et al., 2000).

Otvorenost ima najveći uticaj na produktivnost, jer povećana otvorenost omogućava nekoj zemlji da produktivnije proizvodi i izvozi neke robe i da, u zamjenu, uvozi robe koje ne može da proizvodi produktivno. To, u stvari, znači da je trgovina jedan od oblika tehnologije. Iako ona direktno ne pretvara jednu robu u drugu, kao što na primjer tkalački razboj pretvara pređu u tkaninu, ona, u suštini, međusobnom razmjenom roba proizvodi iste efekte.

Otvorenost također pogađa i tehnologiju. Otvorenije zemlje imaju bolje tehnologije za proizvodnju outputa, kao i raznovrsnije kanale za transfer tehnologija. Pored toga, dinamičnije veze između zemalja omogućavaju transfer „mekših” tehnologija, kao što su, na primjer, inovativne organizacijske tehnike.

Posljedica otvorenosti i globalizacije je promijenjen koncept konkurentnosti. U prošlosti su se ovom tematikom bavili mnogi ekonomisti.

Najveći teorijski doprinos dali su Adam Smith, koji je prvi identificirao važnost faktora za proizvodnju blagostanja (Smith, 1776); David Ricardo, koji je potcrtao načine kako zemlje međusobno konkuriraju (Ricardo, 1817); Karl Marx, koji je ukazao na uticaj sociopolitičkog okruženja na ekonomski razvoj (Marx, 1867); Max Weber, koji je proučavao odnose između kulture (vrijednosti, religiozna vjerovanja) i ekonomskih performansi nacija (Weber, 1930); Joseph Schumpeter, koji je naglasio ulogu preduzetnika i inovacija kao važnih faktora konkurentnosti (Schumpeter, 1942); Peter Drucker, koji je razvio koncept managementa kao ključnog faktora konkurentnosti (Drucker, 1969); Robert Solow, koji je promovirao važnost obrazovanja i tehnološkog progresa na ekonomski rast (Solow, 1956); brojni neoklasični ekonomisti koji su prečistili koncept „znanja” kao faktora konkurentnosti (Negroponte, 1995), te Michael Porter, koji je agregirao gornje ideje u sistemski model „dijamanta konkurentnosti” (Porter, 1990).

Konkurentnost je koncept koji se može posmatrati iz različitih perspektiva: preko proizvoda, preduzeća, ekonomskih grana ili nacionalnih ekonomija, i to kratkoročno i dugoročno. Najkompleksniji je svakako koncept konkurentnosti nacionalnih ekonomija oko kojeg se ukrštaju mnoga polemička koplja. Danas se odvija živa akademska debata o tome šta je važnije za sticanje konkurentnosti nacionalnih ekonomija: cjenovni faktori, kao na primjer valutni kursevi ili plaće, ili necjenovni faktori kao na primjer tehnologija, dizajn, produktivnost, humani i socijalni kapital.

Različiti pristupi konkurentnosti su proizveli mnoge različite definicije. Neki istraživači su se usmjerili na resursnu stranu ekonomske konkurentnosti, drugi na efikasnost organizacijskih procesa, a treći na konkurentne performanse (Buckley et al. 1990; Hatzichronoglou, 1996). Drugi ekonomisti gledaju na konkurentnost kao na „generalno blagostanje”, dok faktore, uključujući i pitanja trgovine, posmatraju kao glavne izvore konkurentnosti (Kitzmantel, 1995). Konkurentnost odražava sposobnost nacije da osigura viši standard života za svoje građane u odnosu na građane drugih nacija (Fagerberg, 1996). Ultimativni cilj države je u maksimiziranju nekih važnih funkcija socijalnog blagostanja u koje su uključeni prihodi, socijalni uslovi i očuvanje okoline (Aiginger, 1998). Konkurentnost je relativna, a ne apsolutna, jer zavisi od vrijednosti dioničara i potrošača, finansijske snage koja određuje sposobnost akcije i reakcije u konkurentskom okruženju i potencijala ljudi i tehnologija u implementaciji potrebnih strategijskih promjena (Feuer and Chaharbaghi, 1994).

I međunarodne organizacije su aktivne u definiranju konkurentnosti. Konkurentnost je *stepen do kojeg neka zemlja, pod uslovima slobodne trgovine i fer tržišnih uslova, može proizvoditi robe i usluge koje zadovoljavaju test međunarodnog tržišta, uz simultano održavanje i širenje realnih prihoda svojih ljudi na dugi rok* (OECD, 1996). Ne postoji teorija kojom se može objasniti konkurentnost neke nacije. Michael Porter posmatra aspekte koji su često „udruženi” sa konkurentnošću: obdarenost prirodnim resursima, jeftin i obilan rad, superiorne management sposobnosti, politike (makroekonomske, industrijske, trgovinske), ali zaključuje da nijedan od tih aspekata ne pruža zadovoljavajuće objašnjenje, jer na konkurentnost djeluje mnogo širi i kompleksniji set sila (Porter 1990).

U današnjem svijetu koji se ubrzano globalizira i transnacionalizira, mnoge države sistematski prate svoju konkurentnost i konkurentnost drugih zemalja sa ciljem da otkriju snage i slabosti svojih organizacija i ekonomija i da dizajniraju i implementiraju politike i resurse za unapređenje svoje konkurentnosti. Danas su studije konkurentskih strategija i upoređenja konkurentnosti postale cvjetajuće industrije. Mnoge međunarodne organizacije (EU, Svjetska banka, UNIDO, EBRD) i institucije (the World Economic Forum, Heritage Foundation, Fraser Institute), duži niz godina se sistemski bave tim pitanjima.

U analizi konkurentnosti država u osnovi se upotrebljavaju dva šira pristupa: kvantitativni i kvalitativni. Kvantitativni pristup se zasniva na uporednoj analizi izabranog seta kvantitativnih makroekonomskih pokazatelja većeg broja izabranih zemalja, koja je osnova za kreiranje odgovarajućih makro i mikroekonomskih politika. Kvalitativni pristup podrazumijeva benchmarking determinanti konkurentnosti sa pretpostavkom da kod svake determinante postoji „najbolja svjetska praksa” (Hamalainen, 2003).

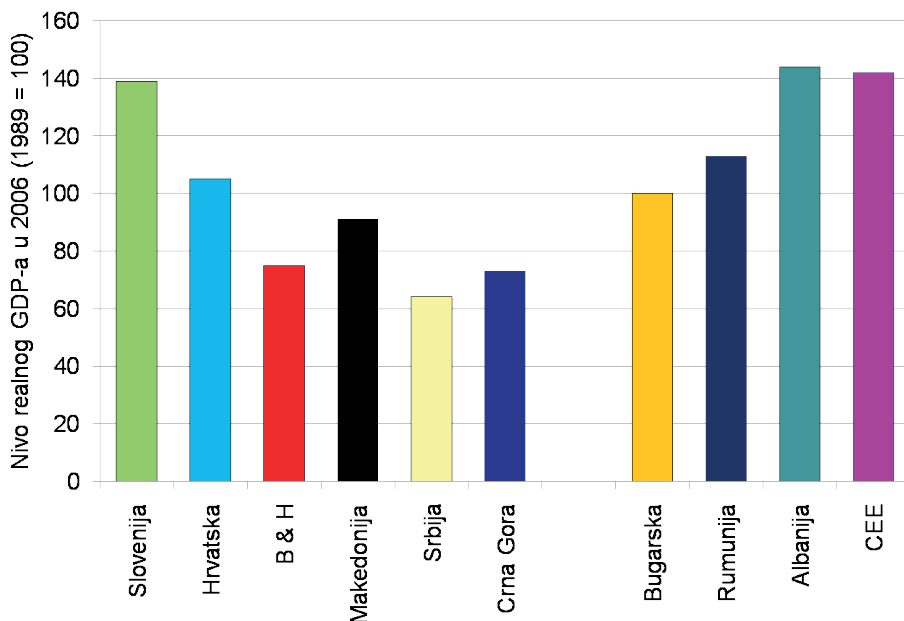
Ovaj rad se, pored teorijskih pitanja, bavi i nekim makro i mikropitanjima otvorenosti i konkurentnosti zemalja zapadnog Balkana. Sekcija 2 adresira glavna kvantitativna područja otvorenosti i konkurentnosti zemalja zapadnog Balkana u odnosu na ostale zemlje svijeta; sekcija 3 adresira glavna pitanja kvalitativne konkurentnosti u skladu sa najpopularnijim metodologijama benchmarkinga konkurentnosti, dok sekcija 4 prezentira zaključna razmatranja i neke preporuke.



## 2. KVANTITATIVNA MAKROEKONOMSKA POZICIJA

Razvijene su brojne metode za procjenu kvantitativne makroekonomske pozicije neke zemlje, koje se baziraju na pažljivo pripremljenim statističkim makroekonomskim indikatorima na nacionalnom, evropskom ili svjetskom nivou. Međutim, postoje i brojna ograničenja metodološke prirode. Neke zemlje bivše Jugoslavije, kao na primjer Hrvatska, imaju dobru statističku bazu, kompatibilnu sa svjetskim statističkim bazama zemalja Centralne i Istočne Evrope (CEE) i EU, dok su kod drugih zemalja statističke baze znatno siromašnije.

Slika 2. 1. Nivoi realnog GDP-a u 2006. godini, 1989 = 100



Izvor: Ebrd (2007).

Generalno, ekonomske performanse zemalja zapadnog Balkana su znatno ispod nivoa ekonomskih performansi naprednih tranzicijskih ekonomija. Na primjer, 2006. godine je GDP osam zemalja CEE dostigao 142% nivoa iz 1989. godine. Od svih zemalja bivše Jugoslavije, Slovenija je postigla 139%, Hrvatska 105%, Makedonija 91%, BiH 75%, Crna Gora 73% i Srbija 64% svojih nivoa iz 1989. godine. I druge zemlje SEE su

ostvarile bolje performanse: Rumunija 113% i Albanija 144% svojih nivoa iz 1989. godine (vidi sliku 2.1.).

Tabela 2. 1. Osnovni makroekonomski indikatori, SEE i CEE zemlje, 2005.

	Površina, '000 kv. km <sup>1</sup>	Populacija, milioni <sup>2</sup>	Nominalni GDP, milijarde € <sup>3</sup>	Nominalni GDP per capita, € <sup>3</sup>	Rast realnog GDP, (%) <sup>3</sup>	Inflacija, potrošačke cijene <sup>3</sup>	Nezaposlenost, % radne snage <sup>3</sup>	Trgovinski deficit, million USD <sup>3</sup>	Otvorenost, ukupna trgovina kao % GDP-a <sup>4</sup>	Kumulativni FDI prilivi per capita (1989-2006) <sup>5</sup>
Albanija	28.7	3.2	6.96	2 184	5.5	2.3	14.7	-1 868	70	628
B&H	51.0	3.8	7.36	1 940	5.8	4.0	42.0	-4 990	87	816
Crna Gora	13.8	0.7	1.68	2 518	4.1	2.6	27.3	-640	87	1 857
Hrvatska	87.6	4.4	30.80	6 939	4.3	3.3	12.3	-9 346	109	3 177
Makedonija	26.0	2.0	4.56	2 280	3.8	0.5	37.3	-1 057	108	814
Srbija	88.4	9.3	19.44	2 587	6.3	17.2	32.4	-5 563	74	1 312
Slovenija	20.2	2.0	27.6	13 807	4.0	2.5	7.2	-1 258	92	1 333
Bugarska	110.5	7.7	20.83	2 705	6.2	5.0	10.1	-5 399	94	2 230
Rumunija	230.3	22.3	76.62	3 436	4.1	9.5	5.9	-9 873	149	1 636

Izvori: (1) – EBRD Transition Report, 2006; (2) – EBRD Transition Report, 2006; CIA World Fact-book; (3) – EBRD Transition Report, 2006, originalni podaci u USD konvertirani u € po prosječnom kursu USD/€ za 2005; (4) WDI; Otvorenost: (uvoz + izvoz)/GDP; podaci iz EBRD Transition Report, 2006; (5) – EBRD Transition Report 2006 Update.

Raspadom zajedničkog jugoslovenskog tržišta, stari modeli trgovine, distribucijske strukture i infrastruktura teško su oštećeni ili razoreni, što je onemogućilo brže poslijeratno obnavljanje ekonomske saradnje. Posljedice etničkih sukoba i ratova iz 1990. su u velikoj mjeri spriječile dejstvo faktora koji pospješuju regionalne integracije kao što su geografija, fizička blizina, zajedničko nasljeđe socijalizma, te djelomično jezička, socijalna i ekonomska kohezivnost. U odnosu na predratno stanje, danas, zemlje bivše Jugoslavije ne predstavljaju homogenu jedinicu, što se jasno uočava iz tabele 2.1.

Jedan od važnijih faktora konkurentnosti je lokacijska atraktivnost za direktne strane investicije. Političko i ekonomsko stanje u regiji je uticalo na aktivnosti stranih investitora: do 1997. godine, u čitavoj regiji skoro da i nije bilo inostranih investitora. Napretkom tranzicije i poboljšavanjem kvaliteta business okruženja su napredovale i FDI, posebno u sektorima finansijske intermedijacije, trgovine, telekomunikacija, transpor-

ta i industrije. U periodu od 1989. do 2006. godine, sve zemlje Jugoistočne Evrope (SEE) privukle su ukupno 1.658 USD FDI per capita, ili 55% FDI per capita zemalja CEE. Ali, po zemljama, stanje je heterogeno: Hrvatska i Bugarska prednjače sa 3.177, odnosno 2.230 USD FDI per capita, dok Albanija, BiH i Makedonija imaju kumulativno najniže FDI per capita: 628 USD, 816 USD i 814 USD. Apsolutno, u periodu od 2003. do 2005. godine Bugarska je privukla 7.145 miliona USD, Hrvatska 4.351 miliona USD, Rumunija 15.111 miliona USD, Albanija 775 miliona USD, Bosna i Hercegovina 1.657 miliona USD, Makedonija 351 miliona USD, Crna Gora 581 miliona USD i Srbija 3.807 miliona USD (EBRD, 2007).

I analiza modela vanjske trgovine može biti jedan od važnih pokazatelja konkurentnosti. Pri tome treba imati u vidu stepen otvorenosti zemlje izražen kao učešće ukupne trgovine u GDP-u, dinamiku trgovinskih deficita, tehnološku strukturu izvoza i stepen regionalne integracije. Otvorenost SEE ekonomija, mjerena odnosom ukupne trgovine robama i uslugama prema GDP-u, varira: od 1,2 (Hrvatska i Makedonija), 0,87 (BiH i Crna Gora) do 0,75 (Srbija i Albanija). Generalno, SEE zemlje su manje otvorene od CEE zemalja. Također, sve SEE zemlje imaju visoke trgovinske deficite, koji imaju tendenciju rasta.

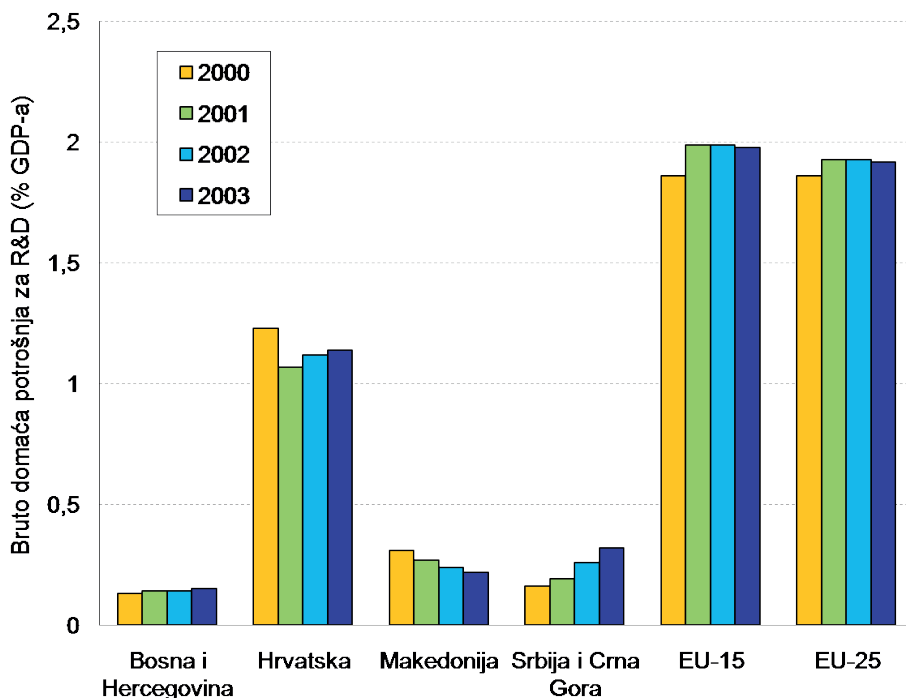
Strukturna analiza izvoza SEE zemalja i naprednih CEE ekonomija (Landersmann at all, 2003; Čulahović, 2005; Grupe and Kušić, 2006) pokazuje kako razloge niže konkurentnosti SEE ekonomija tako i indicira na njihove najvažnije supply-side probleme. Pored generalnog 'falling behind' modela tranzicije iz 1990, uočava se i jasan proces „deindustrijalizacije”, koji je u mnogo većoj mjeri oslabio industriju SEE ekonomija nego što je to bio slučaj kod CEE ekonomija. Slabe performanse industrija SEE zemalja su naročito uočljive u komparaciji dostignutih nivoa industrijske proizvodnje. Na primjer, 2002. godine, nivo industrijske proizvodnje je u odnosu na 1989. godinu kod 5 CEE zemalja iznosio 118%, a kod Albanije 28%, BiH 48%, Hrvatske 63%, Makedonije 42%, i Srbije i Crne Gore 40% (Landersmann at al, 2003). Pored toga, o odnosu na CEE zemlje, SEE zemlje imaju manja učešća izvoza high-skill i high-tech industrija u ukupnom industrijskom izvozu u EU, te značajno veća učešća izvoza low-skill industrija i sirovina.

Jedan od glavnih razloga sporih promjena industrijske strukture i zadržavanja postojećeg modela trgovine su slične trgovinske strukture i mali stepen međusobne komplementarnosti. To jednostavno znači da se komparativne prednosti zemalja SEE međusobno preklapaju. Prera-

čuni indikatora otkrivenih konkurentnih prednosti (*revealed comparative advantages* – RCA) pokazuju dominaciju sirovina i radno-intenzivnih proizvoda, što u stvari znači mali potencijal za razvoj održive konkurentnosti. SEE ekonomije međusobno konkuriraju na istim eksternim tržištima, što limitira intraregionalnu trgovinu.

Jedan od velikih uzroka sporosti promjena industrijske strukture je

Slika 2. 2. Bruto domaća potrošnja za R&D, 2000-2003.



Izvor: Uvalić (2005)

katastrofalno slabo stanje na području nauke i tehnologije, odnosno istraživanja i razvoja (R&D). Slika 2.2. pokazuje kretanje bruto domaće potrošnje za R&D u zemljama zapadnog Balkana za period 2000-2003. Najveće učešće bruto domaće potrošnje za istraživanje u GDP-u (GERD) imala je Hrvatska (1,14% GDP-a), dok sve ostale zemlje znatno zaostaju: Srbija i Crna Gora 0,32%, Makedonija 0,22%, a Bosna i Hercegovina samo 0,03-0,05% (Uvalić, 2005).

Preciznije ocjene o stanju nauke i tehnologije je zbog nedostatka odgovarajuće statistike teško postaviti, ali se na osnovu rezultata nekih studija može utvrditi da su državni budžeti glavni izvori finansiranja R&D i da je učešće privatnog sektora u R&D potrošnji izuzetno nisko (u zemljama EU-15 u 2003. godini je to učešće iznosilo 54,6%), što limitira mogućnost modernizacije naučnotehnološke infrastrukture, te tehnološke obnove proizvodnje.

Generalno, raspad bivše Jugoslavije imao je dramatične efekte. Neugodne političke i finansijske okolnosti su onemogućile potrebne reforme u ovoj oblasti, pa je naučnotehnološka struktura ostala zastarjela, bez serioznih istraživanja i bez jačeg uključivanja u međunarodne R&D mreže. Masovni i kontinuirani *brain drain* je dodatno oslabio inače slabu R&D bazu. Odlazak najboljih eksperata, deficit istraživača srednje generacije, te negativna selekcija, znatno su izmijenili R&D bazu.

### 3. KVALITATIVNA EKONOMSKA POZICIJA

U posljednjih desetak godina, mjerenje kvalitativne ekonomske pozicije zemalja postalo je veoma popularno. Mnoge međunarodne organizacije i institucije su razvile svoje vlastite metodologije koje kombiniraju statistične makropokazatelje sa subjektivnim procjenama lokalnih konsultanata i razvijenim upitnicima koji testiraju mikronivo konkurentnosti.

Kod benchmarkinga otvorenosti i konkurentnosti zemalja uočavaju se tri pristupa. Prvi pristup, čiji su glavni promoteri Svjetski ekonomski forum (WEF) i Međunarodni institut za razvoj managementa (IMD), bazira se na analizi i mjerenju sistemske konkurentnosti eksternih i socijalnih relacija ekonomskih subjekata, socijalne i ekonomske uloge države, te infrastrukturnog okruženja. Svi ovi faktori utiču na prirodu nacionalne resursne baze, tehnološke sposobnosti i proizvodno-tržišne karakteristike.

Svjetski ekonomski forum konkurentnost definira kao kolekciju onih faktora, politika i institucija koji određuju nivo produktivnosti zemlje (WEF, 2007). Od 2001. godine, metodologija mjerenja konkurentnosti unaprijeđena je uvođenjem indeksa konkurentnog rasta (njega su razvili Jeffrey Sachs i John McArthur), koji se bazira na kvalitetu makroekonomskog okruženja, stanju javnih institucija u zemlji i nivou njene tehnološke spremnosti. U cilju da zahvati širi set savremenih determinan-

ti ekonomskog rasta, WEF je 2006. godine uveo novi pristup, koji je razvio Xavier Sala-i-Martin.

Novi indeks ili *globalni indeks konkurentnosti (Global Competitiveness Index – GCI)* gradi se oko devet različitih stupova, koji pokreću konkurentnost neke nacionalne ekonomije (institucije, infrastruktura, makroekonomija, zdravlje i primarno obrazovanje, visoko obrazovanje i obuka, tržišna efikasnost, tehnološka spremnost, business sofisticiranost i inovativnost). GCI razdvaja zemlje u tri specifične grupe: *pokretane faktori-ma, pokretane efikasnošću i pokretane inovacijama*. Pored GCI indeksa, još uvijek je u upotrebi Porterov indeks business konkurentnosti (BCI), koji potcrtava mikroekonomsku konkurentnost.

Tabela 3.1. prikazuje rezultate mjerenja konkurentnosti 131 zemlje svijeta za 2007-2008. godinu. Interesanto je napomenuti da se na listi 10 najkonkurentnijih zemalja nalazi čak pet malih i „perifernih” zemalja (Švicarska, Finska, Švedska, Danska, Singapur). Od svih SEE zemalja, Hrvatska je ostvarila najbolji GCI indeks, uz najviši skok u odnosu na proteklu godinu, nakon čega slijede Rumunija i Bugarska.

Tabela 3.1. WEF Globalni indeks konkurentnosti (GCI), 2007-2008.

Zemlja	Opći globalni indeks konkurentnosti					Osnovni podindeksi					
	2007-2008. (131)		2006-2007. (125)		2005. (117)	Osnovni zahtjevi		Poboljšivači efikasnosti		Faktori inovacija	
	Rang	Skor	Rang	Skor	Rang	Rang	Skor	Rang	Skor	Rang	Skor
SAD	1	5.67	1	5.67	6	23	5.41	1	5.77	4	5.68
Albanija	109	3.48	98	3.46	100	99	3.83	105	3.33	125	2.72
BiH	106	3.55	89	3.67	88	104	3.78	95	3.48	123	2.86
Crna Gora	82	3.91				59	4.47	87	3.60	97	3.18
Hrvatska	57	4.20	51	4.26	64	53	4.60	61	4.00	53	3.77
Makedonija	94	3.73	80	3.86	75	72	4.25	98	3.45	101	3.12
Srbija	91	3.76	87*	3.69*	85*	78	4.19	88	3.56	88	3.30
Slovenija	39	4.48	33	4.64	30	37	5.10	38	4.40	30	4.20
Bugarska	79	3.93	72	3.96	61	76	4.22	72	3.83	91	3.26
Rumunija	74	3.97	68	4.02	67	88	4.07	62	3.98	73	3.54

\* – zajedno sa Crnom Gorom. Izvor: WEF (2006)

IMD-ov godišnjak svjetske konkurentnosti je metodološki najbolji izvještaj o konkurentnosti, koji se publicira od 1989. godine. Izvještaj za 2007. godinu obuhvata analizu ekonomskih faktora (77 kriterija), efika-

snosti upravljanja (73 kriterija), business efikasnosti (69 kriterija) i infrastrukturu (95 kriterija). Ali pošto on pokriva 60 zemalja i regionalnih ekonomija, među kojima nema BiH, Srbije, Crne Gore, Makedonije i Albanije, njegovi rezultati nisu svrsishodni za ovu analizu (prikaz IMD pristupa i metodologije vidi u: Čulahović, 2006).

Drugi pristup (glavni akteri su *Doing Business* Svjetske banke, *Index of Economic Freedom* Heritage fondacije i *Economic Freedom rating* Fraser instituta) bazira se na analizi regulatornih okvira za upravljanje business aktivnostima kao važnih determinanti ekonomskog rasta. Naime, North (1990), Hall and Jones (1999), Rodrik (1999), Acemoglu et al (2001) i Djankov et al (2003, 2006) pokazali su da su institucije i business regulatorni okviri glavne determinante bogatstva i dugoročnog rasta. Zemlje koje su u prošlosti imale bolje političke i ekonomske institucije u osnovi su danas bogatije zemlje.

*Doing Business 2008* peta je serija godišnjeg izvještaja Svjetske banke koji upoređuje regulatorni okvir koji olakšava ili otežava obavljanje business aktivnosti. *Doing business* prezentira kvantitativne indikatore business propisa u 178 zemalja svijeta na 10 područja businessa: započinjanje businessa (procedure, vrijeme, troškovi i minimalni kapital za otvaranje novog businessa), dobijanje dozvola (procedure, vrijeme i troškovi inspekcija i dozvola); zapošljavanje radnika (indeks poteškoća unajmljivanja, indeks rigidnosti satnice, indeks poteškoća otpuštanja, troškovi zapošljavanja i otpuštanja); registriranje vlasništva (procedure, vrijeme i troškovi registriranja komercijalne imovine); dobijanje kredita (snaga indeksa zakonskog prava, dubina indeksa kreditne informacije); zaštita investitora (indeksi ili širina tajni; širina obaveza direktora i lakoća zadovoljavanja dioničara); plaćanje poreza (broj plaćenih poreza, broj potrošenih sati za vraćanje poreza i ukupni porezi plaćeni kao dio bruto profita); prekogranična trgovina (broj dokumenata, broj potpisa i vrijeme potrebno za izvoz i uvoz); snaga ugovora (procedure, vrijeme i troškovi za primjenu ugovora o dugu) i zatvaranje businessa (vrijeme i troškovi zatvaranja businessa i stopa obnavljanja).

Elementi za rangiranje zemalja su, pored rangiranja svake kategorije, rangiranje i agregatnog indeksa business regula (lakoća obavljanja businessa), koji je prosti prosjek rangiranja zemlje (od 1 do 178) u svakom od deset područja. U periodu 2006-2007, u Singapuru je bilo najlakše obavljati business. Od zemalja u SEE regiji, najbolji rang su ostva-

rile Bugarska (46) i Rumunija (48), a dobar rang imaju i Slovenija (55) i Makedonija (75) (vidi tabelu 3.2.).

Tabela 3. 2. Indeksi obavljanja businessa Svjetske banke, 178 zemalja

<i>Ekonomija</i>	<i>Lakoća obavljanja businessa</i>	<i>Započinjanje businessa</i>	<i>Dobijanje licenci</i>	<i>Zapošljavanje radnika</i>	<i>Registriranje vlasništva</i>	<i>Dobijanje kredita</i>	<i>Zaštita imovnosti</i>	<i>Plaćanje poreza</i>	<i>Prekogranična trgovina</i>	<i>Snaga ugovora</i>	<i>Zatvaranje businessa</i>
Singapur	1	9	5	1	13	7	2	2	1	4	2
Albanija	136	123	168	109	82	48	165	118	70	74	178
Bosna i Hercegovina	105	150	150	114	144	13	83	142	53	126	61
Crna Gora	81	98	113	98	103	84	19	129	113	131	41
Hrvatska	97	93	162	139	99	48	122	43	96	45	78
Makedonija	75	21	76	128	91	48	83	99	72	84	127
Srbija	86	90	149	110	115	13	64	121	58	101	103
Slovenija	55	120	62	166	99	68	19	63	69	79	34
Bugarska	46	100	103	57	62	13	33	88	89	90	72
Rumunija	48	26	90	145	123	13	33	134	38	37	81

Izvor: World Bank (2007)

*The Heritage Foundation* i *Wall Street Journal* više od trinaest godina razvijaju Indeks ekonomskih sloboda, koji je u stvari ocjena poteškoća da se dostigne ekonomska sloboda potrebna za prosperitet neke business ideje. Zemlje sa većim ekonomskim slobodama i jakim opredjeljenjem za slobodama ostvaruju veći životni standard svojih ljudi. Sadašnji indeks ekonomskih sloboda rezultat je trinaestogodišnjeg iskustva u istraživanju ekonomskih politika u preko 160 zemalja svijeta. Ova zajednička publikacija Heritage Foundation i Wall Street Journala postala je prepoznatljiva benchmarking metoda za prognozu naklonosti neke zemlje ka ekonomskom uspjehu.

Heritage Foundation definira ekonomsku slobodu kao odsustvo vladinih intervencija ili prepreka u proizvodnji, distribuciji i potrošnji roba i usluga iznad granice potrebne građanima da zaštite i održavaju svoje slobode. Za mjerenje tih sloboda, Indeks analizira 10 specifičnih faktora ekonomskih sloboda: business slobodu, slobodu trgovanja, poresku slobodu, slobodu od vlasti, monetarnu slobodu, investicijsku slobodu, finansijsku slobodu, imovinska prava, slobodu od korupcije i slobodu ra-



da. Svaka zemlja ima svoj prosječni skor ekonomskih sloboda koji je baziran na prostom prosjeku skora 10 pojedinačnih faktora. Svaki od 10 faktora rangira se od 1 do 100, pri čemu skor 100 označava ekonomsku okolinu (ili set politika), koja su najprijemčivija za ekonomske slobode, a skor 1 označava set politika koje su najneprijemčivije za ekonomsku slobodu. Nakon izračunavanja općeg skora, sve zemlje se klasificiraju u pet širokih kategorija: *slobodne* (zemlje sa prosječnim općim skorom od 100 do 80), *pretežno slobodne* (70 do 79,9), *umjereno slobodne* (60-69,9), *pretežno neslobodne* (50-59,9) i *represivne zemlje* (0-49,9).

Prema Indeksu 2007 (odnosi se na 2005. godinu), prosječni skor općih ekonomskih sloboda za sve zemlje svijeta iznosio je 60,6%. Na čelu liste su nekadašnje britanske azijske kolonije (Hongkong drži čelnu poziciju 13 godina); 12 od 20 najslobodnijih ekonomija su evropske zemlje. Od svih SEE zemalja, najviši skor ima Bugarska (62,2). Većina SEE zemalja su umjereno slobodne ekonomije, ali su Hrvatska i BiH pretežno neslobodne ekonomije (niski indeksi business sloboda, sloboda od vlasti, imovinskih prava i sloboda od korupcije (vidi tabelu 3.3.). Srbija i Crna Gora nisu rangirane zbog nerealnih podataka, a zadnji skor iz Indeksa 2003. iznosio je 39,5%.

Tabela 3.3. Indeks ekonomskih sloboda, 2007, 157 zemalja

2007 Rang	Zemlja	Ekonomska sloboda 2007	Promjena u odnosu na 2006	Sloboda businessa	Sloboda trgovanja	Poreska sloboda	Sloboda od lasti	Monetarna sloboda	Investicijska sloboda	Financijska sloboda	Imovinska prava	Sloboda od korupcije	Sloboda rada
1	Hongkong	89.3	-1.6	88.3	80.0	95.3	91.6	91.1	90	90	90	83	93.6
66	Albanija	61.4	-0.6	56.1	63.2	91.5	77.7	80.7	60	70	30	24	60.6
115	B & H	54.7	-2.2	53.8	70.2	90.0	45.6	81.1	50	60	10	29	57.3
109	Hrvatska	55.3	-0.9	53.8	77.8	79.9	36.5	79.3	50	60	30	34	52.0
71	Makedonija	60.8	0.2	60.9	73.4	90.0	67.8	91.1	50	60	30	27	58.1
58	Slovenija	63.6	0.1	74.2	76.6	69.7	56.8	79.0	70	50	50	61	48.7
62	Bugarska	62.2	-2.1	66.9	60.8	91.3	65.6	75.7	60	60	30	40	71.5
67	Rumunija	61.3	2.3	70.9	74.0	91.7	74.9	69.7	50	60	30	30	61.4

Interesantno je napomenuti da se među 20 najslobodnijih zemalja nalazi 13 malih zemalja: Hongkong (89,29), Singapur (85,65), Novi Zeland (81,59), Irska (81,31), Luksemburg (79,31), Švicarska (79,05), Čile (78,29), Estonija (78,13), Danska (77,56), Island (77,06), Finska (76,55), Belgija (74,53) i Kipar (73,10).

Tabela 3.4.: Fraser Indeks ekonomskih sloboda svijeta, 141 zemlja, 2007.

Države	Ukupno		Područja									
			Troškovi vlasti		Pravna struktura i sigurnost imovinskih prava		Pristup do povoljnih kredita		Sloboda međunarodne trgovine		Regulacije kredita, rada i businessa	
	Skor	Rang	Skor	Rang	Skor	Rang	Skor	Rang	Skor	Rang	Skor	Rang
Hongkong	8.9	(1)	9.2	(2)	8.0	(19)	9.5	(20)	9.4	(1)	8.6	(3)
Albanija	9.1	(97)	5.4	(91)	4.9	(97)	9.2	(41)	5.4	(124)	5.6	(112)
BiH	6.1	(97)	6.0	(69)	4.0	(120)	8.1	(77)	5.9	(101)	6.6	(67)
Crna Gora	6.8	(60)	5.0	(111)	6.1	(57)	9.4	(32)	7.3	(37)	6.3	(84)
Hrvatska	6.4	(82)	4.4	(125)	5.6	(74)	8.2	(75)	6.5	(77)	7.0	(42)
Makedonija	6.3	(86)	5.2	(102)	4.2	(116)	8.3	(72)	6.4	(80)	7.1	(36)
Srbija	5.6	(119)	5.7	(78)	4.7	(102)	4.7	(136)	6.0	(100)	6.6	(66)
Slovenija	6.2	(91)	2.4	(138)	6.0	(60)	8.8	(57)	7.2	(43)	6.4	(76)
Bugarska	6.9	(56)	5.8	(75)	5.7	(71)	8.9	(50)	7.2	(46)	6.7	(59)
Rumunija	6.4	(82)	5.5	(88)	5.7	(69)	8.1	(78)	7.1	(52)	5.5	(119)

Izvor: Gwartney and Lawson (2007)

The Fraser Institute je još prije dvije decenije počeo razvijati svoju vlastitu metodologiju definiranja i mjerenja ekonomskih sloboda. Uz pomoć nobelovca Milтона Friedmana i Michaela Walkera razvili su publikaciju *Economic Freedom of the World, 1975–1995*, koja je prikazivala stanje sloboda u 70 zemalja svijeta. Godine 2007, uveden je novi način mjerenja indeksa ekonomskih sloboda svijeta. Konstrukcija novog indeksa bazira se na mjerenju ekonomskih sloboda na pet glavnih područja i to: (I) – troškovi vlasti, tj. javna potrošnja, porezi i preduzeća; (II) – pravna struktura i sigurnost imovinskih prava; (III) – pristup povoljnim finansijama; (IV) – sloboda u međunarodnoj trgovini i (V) – regulacije kredita, rada i businessa. Rezultati mjerenja indeksa ekonomskih sloboda za 2005. godinu prikazani su u tabeli 3.4. (Gwartney and Lawson, 2007).

I najzad, treći pristup odnosi se na mjerenja stepena globalizacije neke zemlje. Naime, nacionalne države su upletene u globalne procese sa različitim stepenom i na različit način, pa su zbog toga na različit način ispostavljene pozitivnim ili negativnim uticajima globalizacije. Za ocjenu efekata globalizacije na pojedine države pokušava se razviti adekvatna metodologija mjerenja efekata i učinaka globalizacije. Ali kako su definicije globalizacije neprecizne, to se u literaturi mogu sresti vrlo različite metode i postupci posmatranja, mjerenja i ocjene stepena globalizacije na neku državu.

Tabela 3.5.: KOF indeks globalizacije, 122 zemlje, 2007.

<i>Indeks globalizacije</i>			<i>Ekonomska globalizacija</i>			<i>Socijalna globalizacija</i>			<i>Politička globalizacija</i>		
<i>Rang</i>	<i>Zemlja</i>	<i>Skor</i>	<i>Rang</i>	<i>Zemlja</i>	<i>Skor</i>	<i>Rang</i>	<i>Zemlja</i>	<i>Skor</i>	<i>Rang</i>	<i>Zemlja</i>	<i>Skor</i>
1.	Belgija	91.96	1.	Luksemburg	98.49	1.	Austrija	93.10	1.	Francuska	98.06
2.	Austrija	91.60	2.	Singapur	95.14	2.	Singapur	92.49	2.	SAD	96.11
3.	Švedska	89.89	3.	Irska	94.88	3.	Belgija	90.66	3.	Rusija	96.04
4.	Britanija	89.29	4.	Belgija	92.33	4.	Holandija	89.98	4.	Britanija	95.76
5.	Holandija	89.15	5.	Estonija	92.05	5.	Danska	88.92	5.	Kanada	94.85
6.	Francuska	87.71	6.	Holandija	90.18	6.	Švedska	88.52	6.	Njemačka	94.61
7.	Kanada	87.49	7.	Austrija	88.65	7.	Švicarska	88.43	7.	Švedska	93.82
8.	Švicarska	85.53	8.	Švedska	88.52	8.	Britanija	87.88	8.	Italija	93.55
9.	Finska	84.84	9.	Portugal	86.81	9.	Emirati	86.91	9.	Austrija	93.51
10.	Češka	84.46	10.	Britanija	86.12	10.	Kanada	86.64	10.	Belgija	93.37
33.	Hrvatska	69.30	31.	Slovenija	76.08	33.	Slovenija	71.78	29.	Rumunija	83.57
34.	Slovenija	68.82	34.	Hrvatska	74.82	40.	Hrvatska	65.15	48.	Bugarska	72.27
36.	Bugarska	65.51	41.	Bugarska	71.76	51.	Bugarska	55.04	53.	Hrvatska	67.77
45.	Rumunija	63.34	54.	Rumunija	62.18	63.	Rumunija	50.67	69.	Slovenija	54.42
102.	Albanija	42.01	80.	Albanija	51.66	103.	Albanija	31.94	86.	Albanija	43.46

Izvor: <http://globalization.kof.ethz.ch>

UNCTAD-ova metodologija mjerenja i ocjene globalizacije neke zemlje bazira se na izračunavanju indeksa transnacionalnosti nacionalnih ekonomija kao prosjeka četiri pojedinačna indeksa transnacionalnosti i to: (I) – ulaznih FDI kao udjela stvorenog bruto fiksnog kapitala u posljednje tri godine, (II) – udjela akumuliranih ulaznih FDI investicija u GDP-u, (III) – udjela dodane vrijednosti inozemnih podružnica TNC u GDP-u i (IV) – udio zaposlenih u inozemnim podružnicama TNC u ukupnoj zaposlenosti. Prema UNCTAD-u, najglobalnije zemlje u 2004.

godini bile su Hongkong (92,9%), Belgija (70,1%), Luksemburg (65,0%), Singapur (63,1%), Trinidad i Tobago (56,2%); Estonija (47,0%) i Irska, a najglobalnije tranzicijske zemlje: Makedonija (39,6%), Bugarska (31,2%), Hrvatska (27,3%) i Rumunija (22,8%) (UNCTAD, 2007).

UNCTAD-ova metodologija ima brojne nedostatke, jer uzima u obzir samo ekonomsku dimenziju globalizacije. Cjelovitiji pristup su zajednički razvile konsultantska firma *A. T. Kearney* i časopis *Foreign Policy*. Njihov Indeks globalizacije prati promjene u ključnim elementima globalizacije na političkom i ekonomskom području, kao i na području prekograničnih kretanja ljudi, ideja i informacija. Stopa ekonomske integracije mjeri se pokazateljima o međunarodnoj trgovini, FDI, portfeljnim finansijskim tokovima i prihodima koji se prelivaju preko državne granice; međunarodni kontakti se mjere obimom međunarodnog turizma, telefonskog prometa i novčanih transfera; tehnološka povezanost brojem korisnika Interneta, Internet servera i hostova, dok se politička integracija mjeri članstvom u međunarodnim organizacijama, misijama UN, te brojem ambasada.

Indeks globalizacije je prvi put izračunat 2001. godine za 50 razvijenih i brzorastućih država. I mjerenje ovog indeksa je pretrpjelo značajne modifikacije u 2007. godini. Stari indeks je zamijenjen novim – KOF Indeksom mjerenja globalizacije u tri glavne dimenzije globalizacija: ekonomske, socijalne i političke (Dreher, 2006). Pored ova tri subindeksa globalizacije, izračunava se također i opći indeks globalizacije i subindeksi globalizacije koji se odnose na tekuće ekonomske tokove, ekonomske restrikcije, podatke o tokovima informacija, podatke o ličnim kontaktima i podatke o kulturološkim običajima.

#### 4. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA I PREPORUKE

Generalno, sve zemlje nastale raspadom bivše Jugoslavije manje su konkurentne nego zemlje Centralne i Istočne Evrope, a povećava se i nivo zaostajanja u konkurentnosti za Rumunijom i Bugarskom, zemljama koje su 1. januara 2007. godine postale članice EU. Konkurentnost pojedinih SEE zemalja, a posebno zemalja zapadnog Balkana, mjerena različitim metodologijama, vrlo je neravnomjerna i heterogena, što je posljedica nejednakih uslova tranzicije, različitog kvaliteta institucija, različitih nivoa progressa u reformama, nejednakog tempa približavanja EU, različitih politika i strategija, posebno na području politika jačanja konkurentnosti. I-

ko su u zadnjih nekoliko godina zemlje zapadnog Balkana popravile svoju konkurentnost, one (sa izuzetkom Hrvatske) nisu u stanju da prate konkurentnost CEE zemalja, kao i Rumunije i Bugarske, nove članice EU.

Stepen konkurentskog zaostajanja je posebno uočljiv na područjima dinamike sprovođenja reformi, kvaliteta institucija, razvoja humanog kapitala, nauke i tehnologije, te posebno inovacija. Nekoliko generalnih politika može biti „spasonosno” za sve zemlje na zapadnom Balkanu. To se u prvom redu odnosi na:

- Kreiranje stabilnog i konkurentskog makroekonomskog i business okruženja, ubrzanjem privatizacijskih procesa i uvođenjem adekvatnog pravnog okvira u odnosu na imovinska prava, snagu ugovora, konkurentnost i business zakone;

- Unapređenje bankarskih i finansijskih sektora, posebno na području venture kapitala, koji je neophodan za brži razvoj malih i srednjih inovativnih preduzeća;

- Širenje industrijske baze, njena brža rehabilitacija i rekonstrukcija, te jačanje difuzije malih i srednjih preduzeća, njihovih mreža i clustera;

- Ohrabrivanje domaćih i inostranih investitora i jačanje regionalnih business lidera i regionalnih proizvodnih i tržišnih brendova;

- Kreiranje i uvođenje mjera za ohrabrivanje R&D aktivnosti i tehnoloških inovacija, te povećavanje saradnje i partnerstva između privatnog i javnog sektora;

- Demonopolizacija i/ili razvoj moderne regulatorne mreže u sektorima u kojima dominiraju državna preduzeća, kao što su energija, transport i telekomunikacije;

- Jačanje efikasnosti i efektivnosti institucija i institucionalnih kapaciteta;

- Dizajniranje i promocija vlastitih konkurentskih strategija i politika.

Za jačanje konkurentnosti su od posebne važnosti neka ključna pitanja koja se odnose na procese pridruživanja EU i na regionalne ekonomske integracije. Za zemlje zapadnog Balkana, kod kojih su tendencije nacionalne isključivosti, inzularnosti i političke nestabilnosti još uvijek evidentne, regionalni pristup je jedno od mogućih rješenja. Pristup EU prema zapadnom Balkanu bazira se na tri centralne pretpostavke: kooperacija prevazilazi nacionalizam; kooperacija ima ekonomske prednosti i kooperacija je preduslov za pristupanje EU (Grupe and Kušić, 2006). Ali, posmatrano sa ekonomske tačke gledišta, pitanje je da li se EU pristup zemljama zapadnog Balkana može održati. Konkurentnost cijele

regije (sa izuzetkom Hrvatske) niska je, pa se regionalna orijentacija čini kao neki manevar. Nedefinirani status Kosova i fragmentirane Bosna i Hercegovina i Makedonija predstavljaju glavni srednjoročni izazov kako za EU tako i za uspostavljanje regionalnih institucija, u prvom redu „nove CEFTE”.

Za sve zemlje zapadnog Balkana od posebne važnosti je kvalitet vlasti i institucija, jer proces usvajanja *acquis communautaire* zavisi od institucija. Proces širenja EU na područje zapadnog Balkana striktno je povezan sa kvalitetom institucija. Ekonomska konvergencija se odnosi na uspostavljanje novih administrativnih, regulatornih i institucionalnih struktura, ili promjenu starih. Jačanje demokracije, poboljšanje efektivnosti vladanja i upravljanja, izgradnja kvalitetnih tržišnih regulacija i konkurentskog okruženja, najprioritetniji su koraci. Niski nivoi kvaliteta infrastrukture doprinose sporijem rastu.

Analize konkurentnosti su vrlo koristan alat za kreiranje srednjoročnih i dugoročnih politika i strategija restrukturiranja nacionalnih ekonomija, sa namjerom da se postigne nacionalna konkurentnost u globalnoj ekonomiji. Ne postoji metodologija koja se može univerzalno upotrijebiti za sve zemlje svijeta, a posebno za sve zemlje zapadnog Balkana. Izgleda da je analiza konkurentnosti neke zemlje sa trenutno najpopularnijom metodologijom nesvrshodan i beskoristan posao. Konkurentnost neke zemlje je dinamičko pitanje kojem se mora prići sistematično, posebno u odnosu na ekonomsku i socijalnu strukturu te zemlje.

Najbolji način za analiziranje vlastite konkurentnosti je stvaranje svog vlastitog, zemlji specifičnog modela za praćenja i razvoj konkurentnosti, kao i razvoj vlastitog benchmarkinga svoje konkurentnosti sa konkurentnostima susjednih zemalja i zemalja koje su ili upravo postale članice EU ili koje su kandidati za EU članstvo. Benchmarking sa zemljama koje su na samom vrhu skala konkurentnosti, i koje se danas često upotrebljavaju za kompariranje (Irska, Finska), nije racionalan pristup.

Male zemlje imaju mnogo veće šanse za postizanje bolje konkurentnosti. Što je neka zemlja manja, ona mora biti otvorenija, konkurentnija, inovativnija i slobodnija. Pri tome su demokracija, elitizam, mala, efikasna, obrazovana i poštena državna uprava i veća sloboda za obavljanje businessa, stvaranje konkurentnih niša i područja oni alati koji mogu obezbijediti konvergenciju i brži ekonomski rast.

## LITERATURA

Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J. (2001): The Colonial Origins of Comparative Development: an Empirical Investigation, *American Economic Review* 91(5), 1369-1401.

Aiginger, K. (1998): *A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries*, Vienna: WIFO.

Buckley, P. J., Pass L. C., Prescott, K. (1990): Measures of International Competitiveness: Empirical Finding from British Manufacturing Companies, *Journal of Marketing Management*, 6 (1), pp. 1-13.

Ćulahović, B. (2005): Izvoz zemalja zapadnog Balkana u Evropsku uniju: glavni problemi i preporuke. *Ekonomski anali*, Vol LI, br. 168, pp 49-72.

Ćulahović, B. (2006): „Comparing competitiveness of the countries of former Yugoslavia: a survey of methods of assessing competitiveness”, *3 rd International International Conference of School of Economics and Business in Sarajevo*, October.

Djankov, S., La Porta, R, Lopez-de-Silanes F. and Shleifer, A. (2003). Courts., *Quarterly Journal of Economics* 118 (2), 453-517.

Djankov, S., McLiesh, C. and Ramalho, R. (2006). *Regulation and Growth*, Washington D. C.: The World Bank.

Dreher, Axel (2006): Does Globalization Affect Growth? Empirical Evidence from a new Index, *Applied Economics* 38, 10: 1091-1110.

Drucker, P. (1969): *The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society*. New York: Transaction Publishing

European Bank for Reconstruction and Development. (2006). *Transition Report 2006*. London: EBRD \_\_\_\_\_ (2007): *Transition Report 2006 Update*. London: EBRD.

Fagerberg, J. (1996): Technology and Competitiveness, *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 12, No. 3.

Feurer, R. and Chaharbaghi, K. (1994): Defining Competitiveness: A Holistic Approach, *Management Decision*, 32(2): 49-58.

Gwartney, J. and Lawson, R. (2007): *Economic Freedom of the World, 2007 Annual Report*, Vancouver: The Fraser Institute.

Grupe, K. and Kušić, S. (2006): Integrating the Balkans: Promoting the Competitiveness. *South East European Journal od Economics and Business*, Vol. 2, No 1, pp 6.-19.

Hamalainen, T. J. (2003): *National Competitiveness and Economic Growth*, London: Edward Elgar.

Hall, R. and Jones, C. (1999): Why do some countries produce so much more output per worker than others?, *Quarterly Journal of Economics* 144 (1), 83-116.

Hatzichronoglou, T. (1996): *Globalisation and Competitiveness*, STI Working Paper. Heritage Foundation. (2007): *The 2007 Index of Economic Freedom*, Washington, D. C.: The Heritage Foundation.

Huber, R. J. (1971): „Effect on Prices of Japan's Entry into World Commerce After 1858.” *Journal of Political Economy* 79 (May): 614-628.

Irwin, D. A. (2002): *Free Trade Under Fire*. Princeton: Princeton University Press. Dollar, David, and Paul.

Kitzmantel, E. (1995). A Multi-Faceted Concep: 35 Years of Free Trade in Europe, Messages for the Future, *Proceedings of EFTA's 35 th Anniversary Workshop*, Geneva, pp. 106-112.

Kraay, A. at al. (2000): „Country Portfolios?” *NBER Working Paper* 7795.

Landersmann, M., Gligorov, V. and Holzner, M. (2003). Prospects for Further (South-Eastern EU Enlargement: from Divergence to Convergence?). *WIIW Research Report No 296*, June 2003.

Maddison, A. (2001): *The World Economy: A Millennial Perspective*. Paris: OECD.

Marx, K. (1959): *Capital*. Vol. I-III, London: Lawrence and Wishart.

Negroponte, N. (1995): *Being Digital*, Vintage Books.

North, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press: Cambridge and New York.

\_\_\_\_\_ (1990): *Institutions Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press).

\_\_\_\_\_ (1994): „Economic performance through time”, *American Economic Review*, 84(3), pp. 359-68.

\_\_\_\_\_ (2005): *Understanding the Process of Economic Change* (Princeton: Princeton University Press).

Organisation for Economic Cooperation and Development (1996): *Industrial Competitiveness: Benchmarking Business Environments in the Global Economy*. Paris: OECD.

Porter, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. London: Macmillan.

Ricardo, D. (1973): *The Principles of Political Economy and Taxation*. Dent: Dutton.

Rodrik, D. (1999): Where has all the Growth Gone? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses, *Journal of Economic Growth* 4 (4), 385-412.

Sachs, Jeffrey D., and Andrew Warner. 1995. „Economic Reform and the Process of Global Integration” *Brookings Papers on Economic Activity* 195 (1): 1-118.

Schumpeter, J. (1942): *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Unwin&Hyman.

Sen, A. (1999): *Development as Freedom*, Oxford: Oxford University Press.

Smith, A. (1976): *An Enquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Clarendon Press.

Solow, R. (1956): A contribution to the theory of economic growth, *Quarterly Journal of Economics* 70: 65-94.

Stiglitz, Joseph E. 1998. „More Instruments and Broader Goals: Moving toward the Post-Washington Consensus.” *The 1998 WIDER Annual Lecture*. Helsinki, January 7

\_\_\_\_\_ (2002): *Globalization and its Discontents*, London: Allen Lane.

UNCTAD (2005): \_\_\_\_\_ 2005. *World Investment Report 2005*, Geneva: UNCTAD.



---

UNCTAD (2005): \_\_\_\_\_ 2007. *World Investment Report 2007*, Geneva: UNCTAD.

Uvalić, M. (2005): *Science, Technology and Economic Development in South Eastern Europe*, UNESCO Office in Venice, Science Policy Series n° 1, Venice.

Weber, M. (1930): *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Boston: Unwin Hyman.

World Bank. (2007): *Doing Business in 2008*. Washington, D. C.: World Bank.

World Economic Forum. (2007): *The Global Competitiveness Report 2007-2008*, London: Palgrave Macmillan.

Yusuf, S. and J. E. Stiglitz (2001): „Development issues: settled and open”, in G. M. Meier and J. E. Stiglitz, eds., *Frontiers of Development Economics*, Oxford: Oxford University Press, pp. 227-268.

