

KARAKTERISTIKE IZVOZNOG POTENCIJALA BOSNE I HERCEGOVINE

CHARACTERISTICS OF THE EXPORT POTENTIAL OF BOSNIA AND HERZEGOVINA

Semiha Repak

ABSTRAKT

Primjena savremenih koncepata u kreiranju vanjskotrgovinske politike Bosne i Hercegovine, treba biti primarni cilj nosioca ekonomske politike naše zemlje. Te na taj način, kompanijama/preduzećima osigurati održivu konkurentnost, na međunarodnom tržištu roba i usluga. U tom smislu privredni subjekti, trebaju modernizirati svoje poslovanje, kako bi njihova ponuda bila prilagodljiva i prihvatljiva na izbirljivom tržištu, posebno zemalja EU. To podrazumjeva stvaranje novog društvenog i privrednom ambijenta u kojem će nova načela prilagodljivosti učiniti da robe proizvedene u našoj zemlji budu, proizvedene uz strogu primjenu svih međunarodnih standarda, koji će im omogućiti nesmetan plasman na svim tržištima, kako zemalja Evrope, tako i šire.

U tom smislu izvoznici iz naše zemlje, trebaju otkriti kako se gradi konkurentna prednost i kako se postiže konkurentski uspjeh? Kada se upravlja kompanijom putem poslovnih procesa i procesa obnove i razvoja u kojima je glavna odrednica strategija, konkurentski uspjeh je osiguran, inače kada kompanije ne izrade strategiju nastupa na međunarodno tržište, manje su konkurentne i više sklone nenormalnom poslovanju koje je uzrok kriznih situacija.

Cilj rada, je ukazati na potrebu prihvatanja savremenih koncepata u planiranju nastupa na međunarodnom tržištu, imajući pri tom u vidu činjenicu, da je na tom tržištu prisutna jaka konkurencija i da samo oni proizvođači, koji kvalitetom i cijenama budu konkurentniji od osalih, imaju šansu za plasman svojih proizvoda.

Ključne riječi: konkurencija, izvoz, uvoz, kvalitet, međunarodna trgovina

ABSTRACT

The application of modern concepts in the creation of foreign trade policy of Bosnia and Herzegovina should be the primary goal of the bearer of economic policy of our country. In this way, to ensure sustainable competitiveness of companies / enterprises in the international market of goods and services. In this sense, economic entities need to modernize their business, so that their offer is adaptable and acceptable in a selective market, especially EU countries.

This implies the creation of a new social and economic environment in which the new principles of adaptability will make the goods produced in our country, produced with strict application of all international standards, which will enable their smooth placement in all markets, both European countries and beyond. In this sense, exporters from our country, need to discover how to build a competitive advantage and how to achieve competitive success? When a company is managed through business and renewal and development processes in which the main determinant is strategy, competitive success is ensured, otherwise when companies do not develop a strategy to enter the international market, they are less competitive and more prone to abnormal business that causes crises.

The aim of this paper is to point out the need to accept modern concepts in planning the appearance on the international market, bearing in mind the fact that there is strong competition in that market and that only

those producers who are more competitive in quality and prices than others, have a chance to placement of their products.

Keywords: competition, export, import, quality, international trade

UVOD

Novi uslovi poslovanja zahtjevaju od domaćih kompanija da se prilagode zahtjevima međunarodnog tržišta, koji zahtjevaju više znanja o razumijevanju korisničkih zahtjeva, koji se odnose na potrebe, očekivanje i želje korisnika. Da bi to postigle moraju osmisliti strateški pristup u osvajanju stranih tržišta. U tom smislu potrebne su korijenite promjene poslovnih procesa i procesa obnove i razvoja. To podrazumijeva promjene načina strateškog planiranja i strateškog upravljanja po novim načelima prilagodljivosti i interneta.

Modernizacijom menadžment pristupa u osmišljavanju poslovne politike, kompanije iz naše zemlje, pokazale bi da su sposobne da istovremeno pokreću i ubrzavaju poslovanje i da ostvaruju konkurentski uspjeh u oštroj i globalnoj konkurenciji. Pri tome, mora se imati u vidu, da se uvođenjem promjena u cilju povećanja konkurentne sposobnosti, javljaju i problemi, koji traže nova rješenja, kako bi se izbjegle ili ublažile moguće krizne situacije u kompaniji. Globalizacija, kao sila tržišnih promjena, konvergencija, kao sila tehnoloških promjena, i razvoj informacijsko komunikacijskih tehnologije, kao sile poslovnih promjena, mogu se iskoristi kao prilike, ali mogu biti i prijetnje ako se ne shvate ozbiljno.

Za sticanje konkurentskog uspjeha na globalnom tržištu kompanije moraju uključiti primjenu i savremenih menadžerskih koncepata, kako bi se uspješnije upravljalo kriznim situacijama.

Ovaj naučni rad bi mogao biti poticaj da se stvori poslovni ambijent koji će domaćim kompanijama omogućiti da budu dugoročno konkurentne, tako što će svojim zaposlenim osigurati uslove za

ispoljavanje prilagodljivosti i inovativnosti. Ovo nam govori da je potrebno u domaćim kompanijama napraviti radnu atmosferu u kojoj će biti više mjesta za zaposlene sa višim ljudskim vrijednostima. U potrazi za učinkovitošću domaće kompanije, ako žele biti inovativne moraju značajno mijenjati način odvijanja poslovnih procesa i procesa obnove i razvoja. One moraju formirati organizacijske oblike u kojima se pospješuje ostvarivanje organizacijskih ciljeva. Stoga domaće kompanije moraju uložiti više truda kako bi se oslobodila od djelovanja ljudi sa manjim znanjem, sposobnostima i vještinama.

IZVOZNI POTENCIJAL BOSNE I HERCEGOVINE

Savremeno međunarodno tržište karakterišu globalizacija, deregulacija, privatizacija, uklanjanje svih prepreka međunarodnim ulaganjima, kao i spektakularni tehnički i tehnološki progres u oblasti informatičkih i komunikacionih tehnologija. Sve to se odrazilo na ekonomske tokove, pa su izvozno orijentisane kompanije bile prisiljene razvijati konkurentne sposobnosti i prilagođavati se zahtjevima međunarodnog tržišta nekim aktuelnim trendovima u koje se mogu ubrojiti sljedeći:

- Jak uticaj nadirućih multinacionalnih kompanija,
- formiranje umreženih kompanija,
- stvaranje strateških saveza,
- partnerstva za izlazak na nova tržišta i dr.

Rezultanta svih tih procesa i trendova je nastajanje jedinstvenog svjetskog tržišta na kojem mogu opstati isključivo najjači i najefikasniji učesnici.

Izlazak na međunarodno tržište za privredne subjekte Bosne i Hercegovine, predstavlja veliki izazov, jer se tu izlažu konkurenciji i pokazuju dostignuti stepen konkurentnosti. Uspješno poslovanje na međunarodnom tržištu je moguće samo kroz aktivan odnos u kojem će se osigurati nesmetan protok informacija, permanentno poboljšavanje

kvaliteta i povećanje produktivnosti poslovanja, čime će se obezbijediti povoljnije mjesto u međunarodnoj podjeli rada i stvoriti neophodne pretpostavke za realizaciju vlastitih komparativnih prednosti.

Naravno, tu se izvoz iz Bosne i Hercegovine pojavljuje kao značajna kategorija, jer izvozno orijentisane zemlje se u periodima kriza mnogo brže oporavljaju i stabiliziraju, a njihove krize znatno kraće traju.

Važno je napomenuti da je izvoz komponenta agregatne tražnje, tako da njegov rast predstavlja ujedno i rast GDP, a njegova veličina ima vidan uticaj na nivo deficita državnog računa. Izvozno konkurentna privreda je stabilnija u svom poslovanju, ima tendenciju održivog razvoja i jača ukupnu konkurentnost zemlje stvarajući pozitivnu percepciju o funkcionisanju ekonomije države. Uz sve to, povećanje izvoza implicira i povećavanje deviznih rezervi, te unaprjeđuje kompetitivne prednosti zemlje usvajanjem novih znanja i tehnologija generišući nova radna mjesta.

Ostala važna obilježja izvoza su:

- Izvoz smanjuje ovisnost o domaćem tržištu i disperzira rizik, pa izvozna preduzeća imaju veće šanse za dugoročni opstanak.
- Izvoz povećava sposobnost natjecanja na domaćem tržištu. Iskustvo, poputsaznanja o drugim proizvodima i uslugama te globalnim strategijama kompanije koje predstavljaju konkurenciju, unaprjeđuje poslovanje preduzeća.
- Povećanje izvoza doprinosi unaprjeđenju konkurentnosti proizvoda kao preduvjetu uspješnog funkcioniranja u okviru zajedničkog europskog tržišta.
- Izvoz predstavlja optimalan model internacionalizacije za male i srednje preduzetnike.
- Izvoz otvara mogućnosti uključivanja u druge oblike međunarodnog poslovanja.

S razvojem različitih modela finansiranja, sveprisutnosti interneta i dogovaranjem trgovinskih sporazuma, pristup globalnom tržištu danas je lakši nego ikada. Tako,

šezdesetih i sedamdesetih godina prošlog vijeka određena iskustva su pokazala da je još uvek validna tvrdnja da izvoz predstavlja motornu silu razvoja, noseći pri tome još i epitet „samostvoreni razvoj“. To je i sasvim razumljivo pošto se polazi od pretpostavke da bi izvoz trebao biti kreiran proizvodnjom „novih“ industrija, čija mobilnost faktora uspješno konkuriše „vanjskim“ cijenama i troškovima.

Bosna i Hercegovina pripada grupi manjih ekonomija u svijetu, što je predodređuje da posebnu pažnju poklanja izvozu, koji se nameće kao imperativ, tako da je sljedstveno tome analiza izvoza vrlo važna za sve države, ne samo da se ne bi hermetički zatvarale u svojim granicama, nego i zbog toga što se nalaze pod velikim uticajem vanjskog okruženja i refleksija globalne ekonomije.

Problematika izvoza je vrlo kompleksna i povezana sa ispitivanjem skupova mjerljivih i nemjerljivih faktora, koji se nalaze u dijapazonu nadležnosti organa zemlje izvoznice, ali i faktora koji proizlaze iz eksternog okruženja određene zemlje, odnosno uslova koji vladaju na svjetskom tržištu. Ti faktori, najčešće se grupišu u cjenovne i necjenovne faktore.

Analiza faktora koji određuju bosanskohercegovačku izvoznju ponudu, ne može biti potpuna ako se u nju ne uključi i analiza cjenovnog uticaja na izvoz – cjenovni faktori. Cilj ove analize je da utvrdi, da li je i koliko je u posmatranom periodu došlo do promjena cjenovne konkurentnosti bosanskohercegovačkog izvoza, odnosno do promjena zainteresiranosti za izvozom. Samo povećanje ili smanjenje ove zainteresiranosti zasnovano je na poređenju izvoznih cijena, odnosno cijena na stranim tržištima (izražene u KM) sa domaćim cijenama, pri čemu se prepostavlja da će se relativna isplativost izvoza u odnosu na prodaju na domaćem tržištu povećavati, tim prije, što će cijene na stranom tržištu izražene u KM rasti brže od domaćih cijena.

Drugi problem je vezan za izvozne cijene i mogućnost njihovog korišćenja u dezagregiranim analizama. Naime, problem

proizilazi otuda što se podaci o izvoznim cijenama koje objavljuje Agencija za statistiku BiH odnose na ukupni izvoz, a ne i na izvoz na pojedinim tržištima, tako da je u slučaju analize dezagregiranog, umjesto agregiranog izvoza, potrebna dodatna opreznost prilikom interpretacije rezultata. Nemogućnost korišćenja ovih indeksa proizilazi otuda što je struktura izvoza na pojedinim tržištima različita, odnosno da se na svim stranim tržištima ne postižu iste prodajne cijene za izvezenu robu. Te je iz tih razloga neophodno izvršiti analizu dostignutih cijena na tržištima zemalja, u kojima se određena roba izvozi u odnosu na cijene koje se postižu na tržištu u zemlji.

Indeks cijena proizvođača u Bosni i Hercegovini se izračunava na osnovu reprezentativne liste proizvoda i njihovih proizvođača koju čine oko 570 proizvodnih subjekta. Svakog mjeseca se prikuplja oko 4255 cijena proizvoda sa liste, direktno od samih proizvođača putem jedinstvenog obrasca koji je nastao kao rezultat saradnje sa italijanskim partnerima.

Drugu grupu faktora, čine necjenovni faktori. Jedan, od ovih faktora je i vrijednost izvoz po stanovniku posmatrane zemlje. Kada u tom kontekstu posmatramo BiH, utvrdit ćemo, da je index izvoza, dobijen primjenom ovog faktora, niži za desetak puta od izvoza po stanovniku Slovenije, Slovačke i Češke. Kod BiH udio izvoza u BDP iznosi svega trećinu BDP, dok udio uvoza iz navedenih zemalja, iznosi skoro 60% BDP, odnosno kod BiH je izvoz skoro dvostruko niži od prosjeka evropskih i tranzicijskih zemalja. Prosjeci za evropske i tranzicijske zemlje su 54% kod izvoza i 57% kod uvoza. BiH ima nizak izvoz, jer nema izvozljivih roba i usluga iz privatnog sektora koji bi ih proizveo. Nedostatak kvalitetnog privatnog sektora, koji bi osigurao proizvodnju roba za izvoz, se tumači na način da se ne radi dovoljno na njegovom organskom snaženju i razvoju. Savremene ekonomije su uslužne, no 60% dodane vrijednosti internacionalne trgovine otpada na robe, dok preostalih 40% dodane vrijednosti međunarodne trgovine otpada

na usluge (kad se gledaju tokovi ukupnog izvoza, 80% otpada na robu, 20% na usluge). Ko nema izvozljivih roba i usluga, ispada iz međunarodne trgovine i međunarodnih tokova kapitala.

Temeljna šansa povećanja konkurentnosti bosanskohercegovačkog izvoza ogleda se u poboljšanju proizvodne strukture, što je u direktnoj vezi sa nizom necjenovnih faktora. Pomenuti faktori sa različitim intenzitetom djeluju na izvozni uspjeh, pa tako najveći uticaj ima kvalitet, drugi po značaju je renome, odnosno iskustvo, zatim slijede rokovi isporuke, servis po isporuci, tehnička superiornost... Vrlo važnu ulogu u tome imaju i netarifne barijere, među kojima se izdvajaju kompleksni propisi i standardi za proizvode i carinske procedure. Za rješavanje netarifnih barijera potrebno je aktivno učestće niza vladinih agencija, udruženja iz privatnog sektora i kompanija, te visok nivo međunarodne i regionalne saradnje.

Prilikom razbijanja cjenovnih dispariteta, pa prema tome i sprječavanja platno bilansnih poteškoća, treba tražiti tačno u značenju necjenovnih faktora, što znači da Bosna i Hercegovina ne može računati na trajnije poboljšanje konkurentnosti izvoza, ako ne uloži dodatne napore koji će smanjiti i onako, već postojeći jaz brojnih necjenovnih faktora konkurentnosti. Tu se prvenstveno misli na nivo razvijenosti i kreativnosti naučno istraživačkog rada u odnosu na razvijene zemlje i neke zemlje koje su na sličnom nivou razvijenosti. Naravno, tu se ne smiju zanemariti svi drugi faktori koji se odnose na povećanje transfera adekvatne tehnologije iz inostranstva, usavršavanje postojeće tehnologije uz kreiranje novih poboljšanja postojećih proizvoda, prilagođavanje asortimana i dizajna proizvoda zahtjevima inostrane tražnje, održavanje rokova isporuke, osiguranje kvalitetnog servisa i rezervnih dijelova, postavljanje racionalne i efikasne vanjskotrgovinske mreže, adekvatne marketing aktivnosti na inostranom tržištu. Kao važan necjenovni faktor figurira i ograničen pristup nebankarskim izvorima finansiranja, te nedovoljan kreditni

potencijal i odsustvo strateškog pristupa u radu entitetskih investicionih banaka, koji bitno limitiraju raspoložive modalitete finansiranja, čineći najveći dio privrede ovisnim o komercijalnom bankarstvu. Očekivani rezultati kombinacije takve ovisnosti i nepovoljnog ukupnog poslovnog okruženja u Bosni i Hercegovini su i izrazito nepovoljni uslovi kreditiranja.

Potreba uključivanja vanjskih faktora u ocjenjivanju konkurentnosti bosanskohercegovačkog izvoza nalaže se prije svega iz razloga što se Bosna i Hercegovina već odavno opredijelila za otvorenu tržišnu ekonomiju. Prema tome, jedino analiza prilagođavanja izvoza zahtjevima svjetskog tržišta može biti realan indikator uspješnosti uključivanja Bosne i Hercegovine u međunarodnu podjelu rada. S druge strane, rezultati ranije izvršenih statističkih analiza su jasno pokazali da je Bosna i Hercegovina u svjetskom izvozu mala zemlja čime su objektivno limitirane mogućnosti uticaja njenih faktora na neka značajnija pomjeranja u svjetskom izvozu. Sasvim je normalno očekivati da će u takvim okolnostima uticaj faktora izvozne tražnje dominirati nad faktorima izvozne ponude.

Sve navedeno pokazuje da se konkurentnost mora posmatrati kao izrazito kompleksan pojam i svaka namjera ekonomije neke države da bude konkurentna podrazumijeva sinergijsko djelovanje različitih faktora koji determinišu konkurentnost. U tom kontekstu, a u cilju pojašnjavanja konkurentnosti kao multidimenzionalne kategorije, posmatraće se dva aspekta mikro i makro nivo konkurentnosti.

MIKROEKONOMSKA KONKURENTNOST

Mikroekonomska konkurentnost direktno djeluje na nivo produktivnosti kompanija. Najvažnije komponente mikroekonomske konkurentnosti su:¹

1 Umihanić, B. (2010). Kreiranje i provođenje ekonomske politike za unapređenje poslovanja MSP i podršku poduzetništvu u BiH-institucionalni pristup.

- strategija i operativna praksa kompanija
- kvalitet poslovnog okruženja u državi i
- stanje razvoja klastera

Obzirom da je produktivnost neke zemlje definirana produktivnošću njenih kompanija, logičan je zaključak da neka nacionalna privreda može biti konkurentna samo ukoliko su kompanije koje u njoj posluju konkurentne, bez obzira da li se radi o domaćim ili o kompanijama u stranom vlasništvu. Kako produktivnost kompanija direktno zavisi od osmišljenosti poslovanja i strategije koje primjenjuju, produktivnost će se:

- povećavati ukoliko kompanije unapređuju operativnu efikasnost i asimiliraju najbolje globalne prakse
- povećavati ukoliko kompanije ostvaruju distinktivne strategije koje uključuju jedinstvene proizvode i inovativna sredstva proizvodnje i isporuke usluga i
- smanjivati ukoliko se konkurira upotrebom niskih cijena faktorskih inputa, jer oni daju mali doprinos održivom prosperitetu.

Kvalitet poslovnog okruženja u državi direktno utiče na produktivnost kompanija. Ostvarivanje produktivnijih strategija i operativnih praksi kompanija moguće je samo uz visoko obrazovane ljudske resurse, efikasniju administrativnu, fizičku, komunikacionu i ostalu infrastrukturu, napredne istraživačke institucije, kvalitetne dobavljače itd. Kvalitet poslovnog okruženja direktno proističe iz unapređenja sve četiri komponente pomenutog Porterovog dijamanta:²

- kvalitet faktorskih uslova
- kvalitet uslova tražnje
- strategija firmi i rivaliteta
- postojanja povezanih aktivnosti (srodne i pomoćne grane)

U Zbornik radova/Konferencija „Razvoj poslovanja 2010“. Zenica: Univerzitet u Zenici.

2 Porter, M.E. (2000). Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, 14(1), str. 15-34.

Konkurentnost države zavisi od sposobnosti njene privrede, da se inovira i unapređuje, to znači da se prosperitet ne nasljeđuje nego stvara. Privredni subjekti, stiču korist od postojanja jake domaće konkurencije, agresivnih domaćih dobavljača i zahtjevnih lokalnih kupaca. Kako se sa vremenom povećavala globalna konkurencija, tako je osnova za porast nacionalne privrede, skretala ka proizvodnji i asimilaciji znanja. Obzirom da se rast blagostanja građana Bosne i Hercegovine, postavlja kao finalni cilj unapređenja konkurentnosti, onda je i njen osnovni zadatak da podržava i stvara povoljan ambijent, u kojem će poslovati privredni subjekti. Tako se, na najbolji način doprinosi jačanju konkurentnosti i države i privrednih subjekata. Na konkurentnost kompanija, sem mikroekonomskih faktora, djeluju i makroekonomski agregati i zbog toga sama analiza konkurentnosti predstavlja sintezu mikroekonomskih i makroekonomskih aspekata. Pri tome, potrebno je ukazati na činjenicu da makroekonomski indikatori, poput makroekonomske stabilnosti, iako su značajan faktor uspješnosti ekonomske aktivnosti, nisu dovoljan uslov obezbjeđenja ekonomskog rasta.

MAKROEKONOMSKA KONKURENTNOST

Respektujući moguće opcije posmatranja izvoza, odnosno savladavajući neke teorijske i metodološke barijere istraživanja izvoza, u ovom radu će se pokušati iznijeti analitički koncept primjene nekih statističkih metoda, kako bi se moglo doći do odgovora na pitanje: koji su propusti doveli do ograničavanja mogućnosti bržeg povećanja bosanskohercegovačkog izvoza. a samim tim i do povećanja stope privrednog rasta države. Shodno tome, treba napomenuti, da se države razlikuju i u okviru strukture konkurentnosti, jer niti jedna, ne može biti konkurentna u svim sektorima. Posebno, ne one, koje ostvaruju uspjeh u nekim oblastima privrede i to, samo zato što je njihovo domaće okruženje najnaprednije,

najdinamičnije i najizazovnije. Takve težnje predstavljaju, relevantnan cilj države, da svojim stanovnicima omogući visok životni standard i njegov stalni rast.

Suština je, prihvatiti činjenicu da uvijek postoji bolji način poslovanja i traženje načina da se to realizuje, a jedan od načina na koji se to može postići, su inovacije, koje predstavljaju nov način razmišljanja, obavljanja poslova, upravljanja i dr. To kreće od ideja koje se pretvaraju u prijedlog, prijedlog u plan i na kraju realizacija zamišljenog plana. Inovacija predstavlja pokretačku snagu razvoja i glavni indikator konkurentske prednosti.

Sposobnost da se iskoriste inovativni kapaciteti, zavisi od produktivnosti koja predstavlja vrijednost proizvodnje koju stvori jedinica radne snage ili kapitala. Ona je glavna determinanta dugoročnog visokog životnog standarda u jednoj zemlji, kao i osnovna determinanta nacionalnog dohotka po stanovniku. Produktivnost ljudskih resursa određuje zarade zaposlenih dok produktivnost korištenja kapitala određuje prinos koji će on svojim vlasnicima ostvariti. Ukoliko se stvari gledaju sa istorijskog aspekta, ekonomisti koji su se bavili ovom problematikom su smatrali da su sljedeći faktori naročito bitni nivo konkurentnosti neke države:

- geografski položaj zemlje,
- prirodna bogatstva,
- radna snaga,
- populacija zemlje.

U savremenom dobu je došlo do promjene diskursa i pomenuti faktori spadaju u grupu onih na koje države ne mogu mnogo uticati, jer su nasljedni i oni se smatraju pasivnim faktorima konkurentnosti. Prema novijim poimanjima makroekonomska konkurentnost sastoji se iz sljedećih komponenti:³

- makroekonomskih politika i

3 Pandurević, N. (2012). Slobodna trgovina i regulativni protekcionizam: Neophodnost, značaj i instrumenti regulativne liberalizacije. U Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu. Istočno sarajevo: Univerzitet u Istočnom Sarajevu.

- socijalne infrastrukture i političkih institucija.

Faktori makroekonomske konkurentnosti indirektno djeluju na nivo produktivnosti firmi, zbog čega su relevantni, iako nisu dovoljni da bi se poboljšala njihova produktivnost. U modeliranju makroekonomskih politika najveća pažnja se usmjerava na najvažnije od njih:⁴

- monetarnu politiku,
- fiskalnu politiku,
- upravljanje ekonomskim politikama i
- nivo zaduženosti.

Drugi faktor makroekonomske konkurentnosti se vezuje za institucije i postao je posebno važan u posljednjim godinama XX vijeka i u proteklom godinama XXI vijeka. Tri najvažnije komponente su:

- raspoloživi bazični ljudski kapaciteti (10 indikatora),
- političke institucije (9 indikatora) i
- pravna država (12 indikatora).

Porterova teorija nacionalne konkurentne prednosti je možda najeksploativnija teorija nacionalne konkurentne prednosti i teorija međunarodne razmjene. Ključ uspjeha poduzeća održiva je konkurentna prednost u industriji, a bit strateškog ponašanja poduzeća je povezivanje s najvažnijim segmentom njegove okoline, industrijom. Industrijski položaj poduzeća treba utvrditi je li ono iznad ili ispod prosječne profitabilnosti industrije. Konkurentskim pozicioniranjem postiže se povoljniji industrijski položaj koje omogućuje poduzeću iznadprosječne industrijske profite u dugom roku.⁵ Prema ovoj teoriji, nacionalno blagostanje nije naslijeđeno, nego je generirano strateškim izborima, te nije važno koji proizvodi se

4 Sejmenović, A., Džihic, V., i Vogel, K. T. (Eds). (2005). Bosna i Hercegovina na putu ka modernoj državi? perspektive i prepreke, {prevod sa engleskog}. Sarajevo: Fondacija Heinrich Boll, Regionalni ured Sarajevo

5 Porter, E.M.: Konkurentna prednost, Postizanje i održavanje vrhunskog poslovanja, Masmadia, Zagreb, 2008., str. 21

proizvode, nego kako se proizvode. Dok se u prošlosti razvoj zemlje zasnivao na komparativnim prednostima, poput jeftine radne snage i prirodnih resursa, danas se osnovom za ekonomski razvoj smatraju napredni faktorski uslovi zasnovani na znanju i razvijenoj infrastrukturi, visokoj tehnologiji, inovacijama. Iako su po svojim osnovnim ulogama različiti, javni i privatni sektor međusobno su povezani u stvaranju produktivne i konkurentne privrede. Ističe se da bogatstvo nastaje na mikroekonomskom nivou, koje je utemeljeno na kvalitetu mikroekonomskog poslovnog okruženja, operativnim praksama i strategijama, te se konkurentnost može posmatrati kao višedimenzionalni fenomen, nužno prisutan na nivou kompanije, sektora i nacije u cjelini. Zbog ovoga je „izvjesno da će procesi globalizacije svjetske privrede voditi daljoj liberalizaciji trgovine i da je konačni cilj slobodna svjetska trgovina. Ali svaka država mora naći svoje mjesto u globalnom trgovinskom sistemu i odrediti onaj nivo liberalizacije koji omogućava privredni rast uz istovremeno uključivanje u svjetsku privredu“⁶

U tom smislu, dat ćemo Porterov model pet konkurentskih sila temelji se na pretpostavci da dugoročna profitnost industrije, kao i poduzeća unutar industrije, ovisi o utjecaju pet konkurentskih sila:⁷

- Ulazak novih sudionika - postojanju poduzeća koja su spremna ući na tržište, ukoliko profitabilnost industrije bude dovoljno velika (opasnost od potencijalnih konkurenata)
- Prijetnja supstitutivnih proizvoda ili usluga - prelasku kupaca na zamjenske proizvode ukoliko zadobiju njihovu preferenciju izbora
- Pregovaračkoj moći kupaca
- Pregovaračkoj moći dobavljača
- Rivalitet - jačini suparništva između poduzeća koja djeluju unutar promatrane industrije

6 Bijelić, (2002). Svetska trgovinska organizacija. Beograd: GP Prometej.

7 Isto, strana 23

Usljed međusobne povezanosti u dijamantu, u državama rijetko kada postoji samo jedna konkurentna industrija, nego se obično stvara ambijent u kojem se razvijaju klasteri koji se međusobno podržavaju. Najveće šanse za uspjeh na međunarodnom planu imaju kompanije za koje su ove četiri determinante najpovoljnije.

SPOLJNOTRGOVINSKA RAZMJENA BIH

O stabilnosti ekonomije neke države, relativno se lako može donijeti stav, na osnovu parametara koji pokazuju odnos između uvoza i izvoza, i upravo kroz tu analizu moguće je predvidjeti određene trendove. Iako je Bosna i Hercegovina generalno opredijeljena za takav privredni i društveni razvoj koji svoja vrela nalazi i u dimenzioniranju izvozne ekspanzije. S druge strane, pogoršanja koja su se dešavala u izvoznju sferi, išla su paralelno sa slabljenjem međunarodne konkurentnosti, a time i do drastičnog ograničavanja njenog daljeg privrednog razvoja.

Opadanje dinamike rasta izvoza se reflektiralo na pogoršavanje spoljnotrgovinskog deficita, koji se sa svoje strane negativno reperkutiralo na stopu privrednog razvoja zemlje. Postavlja se pitanje da li izvoz iz Bosne i Hercegovine, posmatran iz ugla, njegove regionalne i strukturne usmjerenosti, nije bio u stanju da s uspjehom odgovori konkurentskim izazovima drugih država ili da možda nisu na adekvatan način bili sagledani faktori bosanskohercegovačkog izvoza, pa shodno tome nisu ni adekvatno bile odabrane mjere ekonomske politike? Da bi se moglo kompetentno odgovoriti na ovo pitanje, neophodno je izvršiti, detaljniju analiza problema i faktora izvoza, koja će omogućiti razjašnjavanje nekih dilema oko važnosti pojedinih grana, partnera i razmjene. Stoga je potrebno konstruirati ekonometrijski model bosanskohercegovačkog izvoza, koji bi bio u stanju da odgovori, kako zahtjevima ekonomske politike usmjerene ka povećanju privrednog razvoja, tako i postizanju što

većeg i što konkurentnijeg izvoza. Da bi se to realiziralo, odnosno da bi se ustanovilo mjesto Bosne i Hercegovine u međunarodnoj podjeli rada, trebaju se prvo determinirati osnovne izvozne karakteristike naše zemlje, tačnije rečeno faktori izvozne ponude i faktori uvozne tražnje.

Shodno tome, u nastavku dajem prikaz spoljnotrgovinske razmjene BiH za period posljednjih deset godina, koji karakteriše interval koji je prethodio velikoj svjetskoj ekonomskoj krizi, zatim interval krize, te interval oporavka i stabilizacije stanja. Obzirom da je ova kriza snažno reflektovala na sve svjetske države, što znači i na Bosnu i Hercegovinu, ondajeto i razlogom da se upravo analiziraju promjene u izvozu i uvozu i na taj način objasni uspješnost funkcionisanja privrede Bosne i Hercegovine⁸. Iako je mjerama ekonomske politike deklarativno podsticana izvozna dinamika, one su se gubile transformisale u svoju suprotnost putem destimulisanja proizvodnje i izvoza i preraspodjeli sredstava, što je produbljivalo krizu i uzrokovalo uz permanentni rast troškova života i smanjivalo stopu rasta društvenog proizvoda.

Obzirom da je već pomenuto da povećanje razvoja po automatizmu zahtjeva i veću otvorenost privrede, to znači da je na osnovu validnih parametara potrebno izmjeriti koliki je eksterni uticaj na domaću ekonomiju. Taj se uticaj prvenstveno osjeća posredstvom uvoza kojeg zemlja ostvaruje, tako da je logično što se na analizu moraju podvrgnuti i podaci o učešću uvoza u ukupnom bruto domaćem proizvodu. Prisustvo uvoza u analizi je važno i zbog toga što iz odnosa: pokrivenost uvoza izvozom, u velikoj mjeri zavisi intenzitet trgovinske i platne bilance. Da bi se moglo sagledati stanje trgovinske bilance potrebno je iskazati neke osnovne varijable, prvenstveno kategorije izvoza i uvoza, i sljedstveno tome izračunatim kategorijama kao što su obim, deficiti pokrivenost uvoza izvozom.

⁸ Kurtović, H. (2008). Globalizacijski procesi u svijetu i njihov utjecaj na ekonomsku politiku Bosne i Hercegovine. U Zbornik radova/Naučno-stručni skup „Identitet i globalizacija“. Zenica: Univerzitet u Zenici.

Tabela 1. Pregled robne razmjene BiH sa svijetom u periodu 2007-2016 (u mil.KM)

	Izvoz	Uvoz	Obim	Deficit	Pokrivenost u %
2007	5.937	13.898	19.835	-7.961	42,72
2008	6.712	16.292	23.004	-9.580	41,20
2009	5.531	12.355	17.886	-6.824	44,77
2010	7.096	13.616	20.712	-6.520	52,12
2011	8.222	15.525	23.747	-7.303	52,96
2012	7.858	15.253	23.111	-7.395	51,52
2013	8.381	15.170	23.551	-6.789	55,25
2014	8.682	16.199	24.881	-7.517	53,60
2015	8.987	15.852	24.839	-6.865	56,69
2016	9.417	16.139	25.556	-6.722	58,35
2017	11.385	18.447	29.833	-7.063	61,71
2018	12.258	19.593	31.852	-7.335	62,56

Analiziranjem podata iz prethodne tabela vidljivo je sljedeće:

- Osnovne karakteristike vanjskotrgovinske robne razmjene bile su povećanje obima ukupne robne razmjene, izvoza i uvoza roba, te smanjenje vanjskotrgovinskog robnog deficita i bolja pokrivenost uvoza izvozom.
- Ukupna vrijednost robne razmjene u posmatranom intervalu je povećana za 60,58%.
- Vrijednost uvoza u 2018.godini u odnosu na od 2007.godine je ukupno porasla za 40,98%, dok je istovremeno vrijednost izvoza porasla za 106,47%. (index 206,46%).
- U cijelom posmatranom intervalu 2007-2018 ostvarivan je deficit bilance robe i usluga, koji uzrokuje probleme platne bilance države.
- Trgovinski deficit u 2018.godini je u odnosu na 2007.godinu manji za 626 miliona KM. Treba istaknuti da je ovaj odnos još povoljniji u odnosu na 2008. godinu, kad je zabilježena najveća vrijednost deficita, i manji je za 2.245. miliona KM.
- Pokrivenost uvoza izvozom je poboljšana i u odnosu na početnu godinu u posljednjoj godini je povećana za 19,84%.
- Ključne determinante kretanja u posljednjoj godini posmatranog perioda

bile su jačanje izvozne tražnje, povećanje industrijske proizvodnje, rast domaće tražnje i nizak nivo svjetskih cijena za pojedine bosanskohercegovačke izvozne proizvode.

Usljed dugoročno ispoljene ovisnosti domaće privrede od uvoza, u uslovima kada se realno u skromnim procentima povećava izvoz, on posredno utiče na ograničavanje uvoza, što se reflektira na ograničavanje rasta. U ovakvim uslovima, smanjenje uvoza se odrazilo u preraspodjeli BDP kroz smanjenje svih vidova domaće potrošnje u korist izvoza, što ne podrazumijeva motiviranje proizvođača za proizvodnji, odnosno ka izvozu.

Ograničavanje domaće potrošnje ne garantira automatsko povećanje izvoza, tako da se kvalitetna rješenja moraju tražiti prvenstveno kroz povećanje obima proizvodnje, poboljšanjem njene strukture na kvalitativnim osnovama, što uključuje povećanje individualne i ukupne društvene produktivnosti, zatim povećanje ekonomičnosti i rentabilnosti poslovanja, poboljšavanje kvaliteta proizvoda...

Shodno navedenom, navest ćemo mišljenje Dunninga , koji također smatra da „nacionalne vlade mogu i igraju odlučujuću ulogu utičući na konkurentnost ekonomskih aktivnosti lociranih u njihovim nacionalnim granicama. Jačanje konkurentnosti provodi

se pružanjem odgovarajućih poticaja domaćim firmama da unaprijede kvalitet njihovih specifičnih faktora, i osiguravanjem dostupnosti osnovnih inputa vezanih za datu lokaciju (uključujući obrazovne sadržaje i komunikacijsku infrastrukturu), neophodnih za ove specifične faktore kako bi bili efikasno iskorišteni“⁹.

9 Dunning, J.H. (2003). *Regions, Globalization, and the Knowledge-Based Economy*. New York: Oxford University Pres.

Iz svega, sasvim jasno proizilazi, da se moraju iznalaziti načini za smanjivanje deficita u međunarodnoj razmjeni, kao i stepena inostranog zaduženja i to sve radi stimulisanja društveno-ekonomskog razvoja zemlje. Pri tome, rješenja ni u kom slučaju ne bi trebala biti jednostrana i ona bi se trebala tražiti kako na uvoznoj, tako i na izvoznoj strani ali i na strani proizvodnje.

Tabela 2. Stope rasta izvoza, uvoza i BDP u periodu 2007-2018

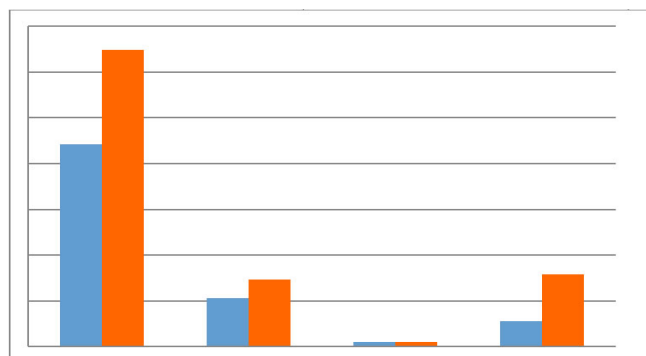
	Stopa rasta izvoza	Stopa rasta uvoza	Stopa rasta BDP
2007	100	100	100
2008	112,12	118,92	111,4
2009	90,52	79,85	99,07
2010	121,45	107,6	100,29
2011	111,57	112,55	103,09
2012	100,93	99,99	102,59
2013	106,53	99,05	103,21
2014	102,91	106,77	99,97
2015	106,29	98,31	104,59
2016	107,12	102,76	104,03
2017	106,29	98,31	104,59
2018	107,67	106,21	104,03

Tendencija kretanja robne razmjene u periodu 2007-2018 pokazuje da se ona kontinuirano povećava od 2010.godine. Može se zapaziti značajan pad obima robne razmjene u 2009.godini u odnosu na 2008. godinu od 22.25%, koji je produkt svjetske ekonomske krize čiji negativni efekti su se u Bosni i Hercegovini najviše osjetili u toj 2009. godini. Silovit krizni udar se nije mogao

amortizovati, pa je obim robne razmjene i u 2010.godini bio cca 10% manji u odnosu na 2008.godinu i tek je 2011.godine dostignut nivo iz 2008.godine.

Međutim, ako vanjskotrgovinsku razmjenu posmatramo, po ostvarenoj razmjeni s ekonomskim integracijama, tada imamo sljedeće pokazatelje.

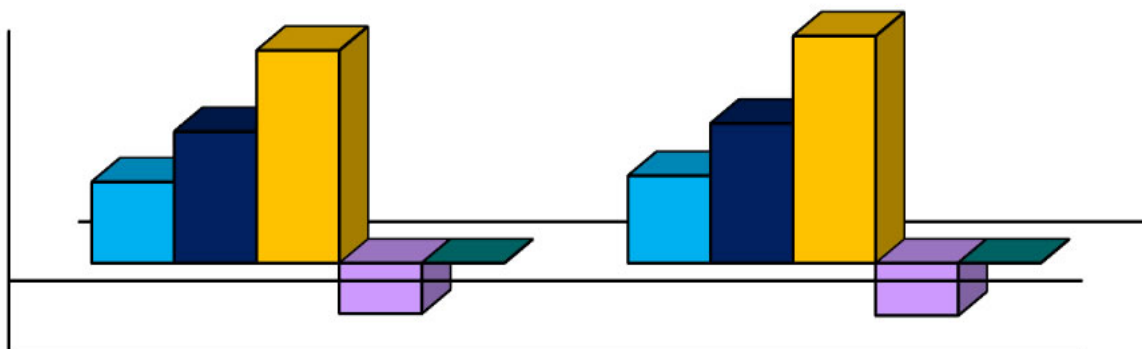
Grafikon 1. Prikaz izvoza i uvoza (EU, CEFTA, EFTA, OSTALE ZEMLJE) 2018.



Vanjskotrgovinska razmjena BiH sa EU učestvuje sa 72,1% ukupnog izvoza i 66,2% uvoza sa CEFTA-om 17,2% izvoza i 15,0% uvoza. Prema podacima, Vanjskotrgovinske komore Bosne i Hercegovine, naša zemlje je u 2018. godini ostvarila ukupan izvoz robe u vrijednosti od 12.258.275.000 KM, što je

za 7,67% više u odnosu na 2017. godinu. Ukupna vrijednost uvoza roba u BiH u 2018. godini iznosila je 19.593.468.000 i veća je za 6,21% u odnosu na 2017. godinu, čime je ukupan obim vanjskotrgovinske razmjene povećan za 6,77% i njegova vrijednost iznosi 31.851,743.000 KM.

Grafikon 2: Ostvarena razmjena roba i usluga tokom 2017 i 2018 godine



Najveći obim razmjene BiH ostvaruje sa susjednim zemljama, gdje prednjači Hrvatska koja u ukupnom obimu razmjene učestvuje sa 14,60 posto, aslijedije Srbijasa 12,49 posto. Obim vanjskotrgovinske razmjene sa Hrvatskom u 2018. godini iznosio je 4.649.091.000 KM, od čega je izvoz iznosio 1,51 milijardi KM, a uvoz 3,13 milijardi KM. Nedovoljna pokrivenost uvoza izvozom od 48,4 posto, povećana je u odnosu na prethodnu godinu, zahvaljujući povećanju izvoza u Hrvatsku za 14,21 posto, dok je uvoz iz Hrvatske povećan za 5,55%.

Na tržište Srbije izvezli smo robe u vrijednosti od oko 1,32 milijarde KM, što je za 14,61 posto više u odnosu na prošlu godinu. Sa područja Srbije, uvezli smo robe u vrijednosti oko 2,65 milijardi KM i time povećali uvoz za 4,20 posto u odnosu na prethodnu godinu.

Ovakve promjene rezultirale su pokrivenošću uvoza izvozom od 62,56 % što je više za 1,37%

u odnosu na prethodnu godinu.

Vanjskotrgovinski deficit u 2018. godini iznosi 7.335.193.000 KM i povećan je za 3,86% u odnosu na prethodnu godinu.

ZEMLJE EU U VANJSKOTRGOVINSKI RAZMJENI S BIH

Bosna i Hercegovina je ostvarila visok nivo trgovinske saradnje sa zemljama EU, a ulazak Hrvatske u EU 2013.godine je dodatno pojačao stepen povezanosti. Shodno tome se udio izvoza u EU povećao na 73,5 %, dok se uvoz iz EU blago smanjio na 60 % od ukupnog uvoza. Najvažniji trgovinski partneri iz EU su Njemačka i Hrvatska.

Posmatranjem obima vanjskotrgovinske razmjene, izvoza i uvoza na relaciji EU-BiH može se konstatirati da su u sedmogodišnjem razdoblju 2012-2018 svi ovi parametri porasli i to obim vanjskotrgovinske razmjene za 10,47%, uvoz za 6,01%, a izvoz za 17,79%.

Tabela 3. Pregled robne razmjene između BiH i EU u periodu 2012-2018

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
EU - izvoz	5.717,56	6.172,18	6.266,55	6.452,62	6.734,46	7.866,23	8.832,44
EU - uvoz	9.360,67	9.110,00	9.543,93	9.644,83	9.923,12	11.075,96	12.963,17
Ukupan obim razmjene	15.078,23	15.282,18	15.810,48	16.097,45	16.657,58	18.942,19	21.795,61
Deficit/suficit	3.643,11	2.937,82	3.277,38	3.192,21	3.188,66	-3.209,73	-4.130,73
Pokrivenost	61,08	67,75	65,66	66,90	67,87	71,02	68,13

U posmatranoj 2018. godini, u odnosu na 2017. godinu, zabilježen je rast izvoza u EU od 12,28%, a rast uvoza iz EU od 6,84%, što je rezultiralo smanjenjem trgovinskog deficita sa EU od 0,11% , jer je rast izvoza bio veći od rasta uvoza.

Najveći vanjskotrgovinski partner Bosne i Hercegovine unutar EU je Njemačka sa kojom se realizira 21,97% ukupnog izvoza i 19,95% ukupnog uvoza roba. Drugi najvažniji partner Bosne i Hergovine iz EU je Italija koja u ukupnom izvozu učestvuje sa 16,80%, a u izvozu sa 19,01%. Hrvatska i Slovenija spadaju u države EU sa kojima se ostvaruje izuzetan obim razmjene, tako da

se sa Hrvatskom prometuje u izvozu 985 miliona KM ili 14,63%, a u uvozu sa 1605 miliona KM ili 16,18%, a sa Slovenijom u izvozu 807 miliona KM ili 11,99%, a u uvozu 811 miliona KM ili 8,17%.

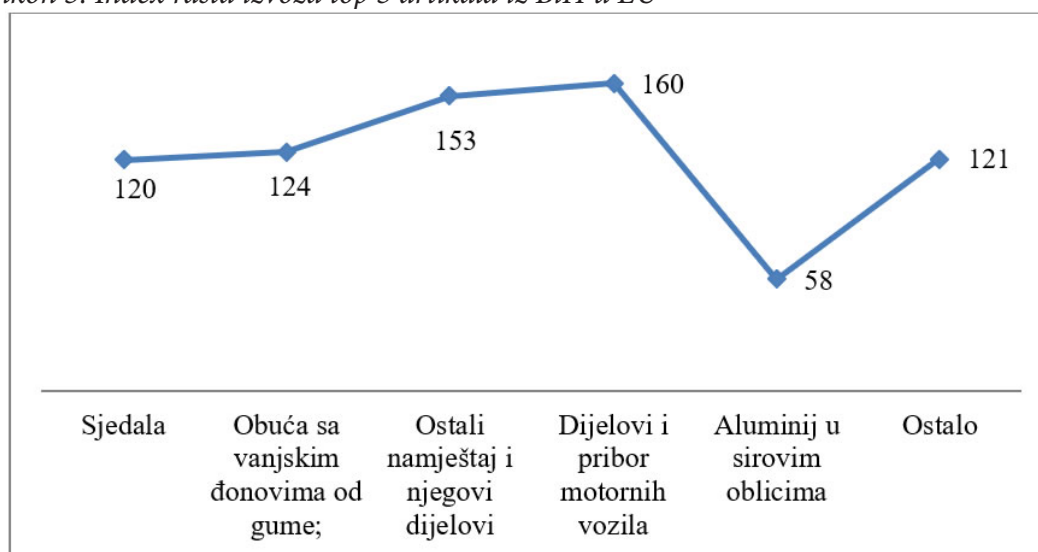
Od članica EU najmanji obim razmjene je zabilježen sa Maltom, Estonijom, Litvanijom, Latvijom, Portugalom, Velikom Britanijom, Finskom, Irskom, Luksemburgom, Belgijom i Ciprom, gdje niz izvoz, ni uvoz ne prelazi 1%.

Najveće učešće u deficitu BiH u razmjeni sa EU imaju Italija (23,68%), Hrvatska (19,45%), Njemačka (15,70%) i Poljska sa (11,73%)

Tabela 4. Struktura BiH izvoza u EU po TB EU u mil . M

RB	OPIS	2013	2014	2015	2016	2017	Učešće 2017	Index
1	Sjedala	558,75	567,78	561,16	598,40	629,95	8,01%	105,27
2	Aluminij u sirovim oblicima	389,91	354,48	313,37	232,95	341,12	4,34%	146,43
3	Obuća sa vanjskim donovima od gume, plastične mase, kože ili umjetne kože i gornjim dijelom od kože:	298,22	332,95	303,18	310,40	305,66	3,89%	98,47
4	Ostali namještaj i njegovi dijelovi:	192,60	195,96	218,72	259,81	290,47	3,69%	111,80
5	Električna energija	246,96	76,42	128,32	169,91	272,74	3,47%	160,52
Ukupno (1-5)		1.686,44	1.527,58	1.524,76	1.571,48	1.839,94	23,39%	117,08
Ostalo		4.485,74	4.738,97	4.927,86	5.164,42	6.026,29	76,61%	116,69
UKUPNO		6.172,18	6.266,55	6.452,62	6.735,91	7.866,23	100,00%	116,78

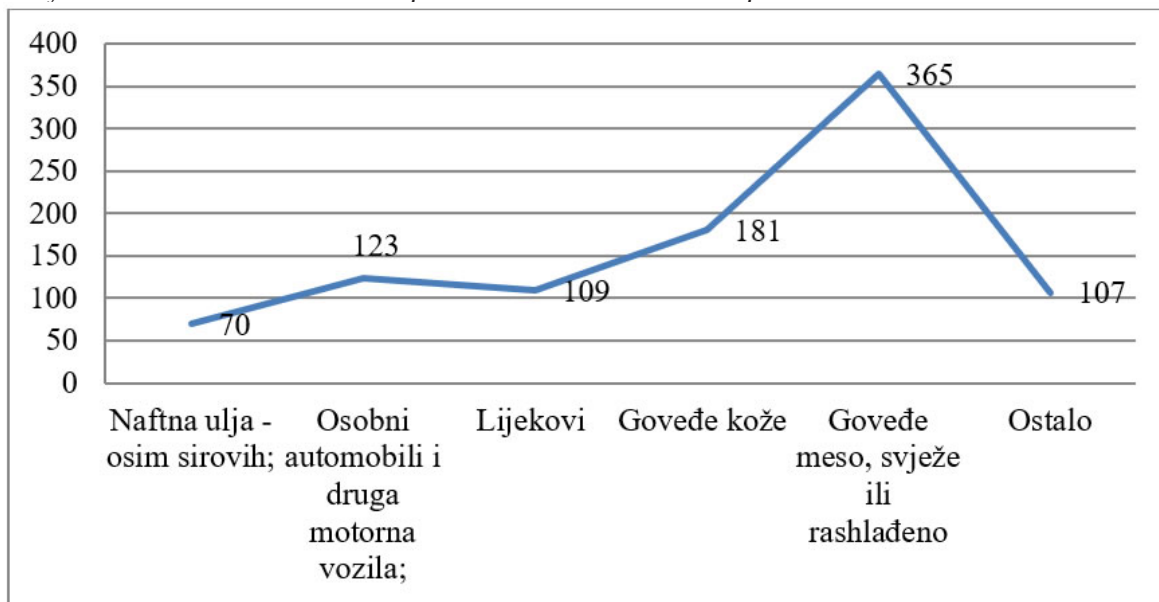
Grafikon 3. Index rasta izvoza top 5 artikala iz BiH u EU



Kad se posmatraju podaci o strukturi roba koje se izvoze iz BiH u države EU, može se primijetiti da pet najvećih artikala zahvata 24,43% ukupnog izvoza. Unutar te strukture artikala vidljivo je da je index rasta četiri

vodeća artikla u permanentnom porastu, dok se index izvoza aluminija u sirovim oblicima permanentno smanjuje u čitavom posmatranom petogodišnjem razdoblju.

Grafikon 4: Index rasta izvoza top 5 artikala iz BiH u EU u periodu 2012-2017



Struktura uvoznih roba iz EU u BiH ukazuje da pet najvećih artikala zahvata 19,8% ukupnog uvoza, pri čemu se najveći dio ili 7,2% odnosi na uvoz nafte, 5,61% na uvoz motornih vozila, 3,5% na uvoz lijekova, 1,97% na uvoz lijekova i 1,51% na ovoz goveđeg mesa, bilo u svježem ili rashlađenom stanju. Međutim, bez obzira na navedene poteškoće u provođenju mjera ekonomske politike, BiH mora biti transformisana iz jedne netržišne privrede u modernu tržišnu ekonomiju koja će biti dio evropske ekonomije i EU (Medić, 2009)¹⁰.

Zapaža se izražen index porasta uvoza goveđeg mesa, te evidentan rast vrijednosti uvoza automobila i lijekova, što se može pretežno kvalificirati kao izraz krajnje potrošnje. Tu se naročito može pomenuti uvoz automobila i motornih vozila, koji je u 2017. godini dostigao iznos od 557 miliona KM, gdje dominira kategorija rabljenih putničkih automobila. Indeks vrijednosti uvoza goveđe kože se tumači prvenstveno

kao uvoz sirovina radi izvoza gotovih proizvoda ili poluproizvoda.

Zemlje CEFTA u vanjskotrgovinskoj razmjeni

Bosna i Hercegovina je sa državama CEFTA integracije ostvarila ukupan obim robne razmjene u vrijenosti od 3.451 miliona KM. Procentualno učešće grupacije CEFTA u ukupnom obimu međunarodne robne razmjene Bosne i Hercegovine je u 2017. godini bilo 13,5% i povećano je za 0,71% u periodu 2012-2017.

Tabela 5. Uporedni pregled robne razmjene BiH sa CEFTA-om u mil. KM

OPIS	2013	2014	2015	2016	2017
Izvoz	1.335,73	1.358,24	1.334,26	1.393,66	1.790,32
Uvoz	1.679,26	1.863,08	1.957,09	2.069,00	2.319,19
Obim	3.014,99	3.221,32	3.291,36	3.462,66	4.109,51
Deficit/ Suficit	-343,52	-504,84	-622,83	-675,34	-528,87
Pokrivenost	79,54%	72,90%	68,18%	67,36%	77,20%

Podaci o izvozu Bosne i Hercegovine u zemlje CEFTA ukazuju da je došlo do smanjenja učešća u ukupnom izvozu, tako da je u

razdoblju 2013-2017 to smanjenje iznosilo 1,97%. S druge strane, podaci o uvozu roba iz država članica CEFTA pokazuju da je njegovo učešće u ukupnom uvozu povećano za 2%. To pokazuje nepovoljan trend vanjskotrgovinske razmjene sa državama CEFTA i permanentnom povećanju deficita, te sljedstveno tome i smanjenju stepena pokrivenosti. Obim robne razmjene sa potpisnicama CEFTA je u posmatranom periodu 2013 – 2017 uvećan za 1.004,52 miliona KM.

Najveći udio u ukupnom obimu razmjene Bosne i Hercegovine sa državama CEFTA-e ima Srbija, sa kojom se realizira više od tri četvrtine ukupne razmjene ili 76,51%, dok se najmanji obim razmjene obavlja sa Moldavijom u iznosu 8,07 miliona KM ili u procentima 0,23%. Sa Crnom Gorom i Makedonijom se ostvari 8,44%, odnosno 8,24%, sa napomenom da je Crna Gora sa aspekta vanjskotrgovinske bilance znatno povoljniji partner, jer Bosna i Hercegovina ostvaruje suficit od 190,22 miliona KM., dok sa Makedonijom ima deficit od 20,5 miliona KM.

ZAKLJUČAK

Nesumnjivo je da sadržaj ovog rada ukazuju da je državi Bosni i Hercegovini neophodan sistemski zaokret u upravljanju izvozom, koji bi predstavljao rezultantu interakcije svih učesnika u privrednim aktivnostima na realizaciji ideje o postizanju konkurentnosti Bosne i Hercegovine u globalnm okvirima. Stoga je neophodno, polazeći od opštih ciljeva i prioriteta koji su postavljeni od strane državne, entitetskih i kantonalnih vlasti u Bosni i Hercegovini u srednjoročnom periodu, učiniti adekvatne napore svih struktura društva ka postizanju održivog ekonomskog razvoja, koji podrazumijeva višu stopu rasta, veći prosperitet i stvaranje novih radnih mjesta. Naravno, da bi se moglo ostvariti potrebni jačati regionalnu saradnju i čvršće se vezati sa državama Evropske unije. Od spektra postavljenih ciljeva, kao najvažniji slove oni koji su

okrenuti ka postizanju makroekonomske stabilnosti, povećanju konkurentnosti, zaposlenosti i socijalne uključenosti, kao i za što čvršće povezivanje sa zemljama EU, odnosno za ispunjavanje uslova za članstvo u eurointegracijama. Struktura uvoznih roba iz EU u BiH ukazuje da proizvodi uvezeni iz ove ekonomske grupacije, čine 19,8% ukupnog uvoza, pri čemu se najveći dio ili 7,2% odnosi na uvoz nafte, 5,61% na uvoz motornih vozila, 3,5% na uvoz lijekova, i 1,51% na uvoz goveđeg mesa, bilo u svježem ili rashlađenom stanju.

Posebna posvećenost vlada svih nivoa mora biti usmjerena na jačanje konkurentnosti domaće privrede i tržišta rada, kao fundamentu održivog i stabilnog rasta Bosne i Hercegovine, u nastojanju osiguravanja socijalne jednakosti i solidarnosti svih slojeva stanovništva. Saglasno tome, biće neophodno permanentno istrajavati na provođenju strukturnih reformi bosanskohercegovačkog društva. Ovakav pristup, odnosno isticanje ključnih prioriteta i mjera u sklopu ovih reformi, je dobio podršku međunarodnih finansijskih institucija i EU, kao najvažnijih partnera.

Kao tri posebno važna prioriteta u poboljšanju makrostabilnosti u vanjskom sektoru slove privlačenje stranih direktnih investicija, poboljšanje spoljne trgovine i jačanje pozicije u trgovinskim integracijama. Mjere u sklopu pokrenutih reformi trebaju biti usmjerene ka stabilizaciji i liberalizaciji privrede, a shodno tome i uklađene sa dugoročnim strukturnim reformama i kratkoročnim i srednjoročnim transformacijama kapaciteta države da bude konkurentna na na globalnom tržištu.

Adekvatan obim institucionalne podrške izvoznim aktivnostima bosanskohercegovačke privrede može značajno doprinijeti uspješnosti poslovanja domaćih privrednih subjekata na međunarodnom tržištu, što se u slučaju uspjeha može pozitivno odraziti na povećanje ekonomskog rasta, novo zapošljavanje i unapređenje kvaliteta života građana u Bosni i Hercegovini. Sve to u konačnici može doprinijeti povećanju vrijednosti izvoza, odnosno broja privrednih

subjekata koji aktivno sudjeluju u izvoznim aktivnostima, smanjenju vanjskotrgovinskog deficita, pospješivanju strukture bosanskohercegovačkog izvoza, snaženju pozicija izvoznika postojećim i izlaskom na nova tržišta i unapređenju položaja Bosne i Hercegovine u međunarodnoj trgovinskoj razmjeni.

LITERATURA

- [1] Dragičević M. (2012): Konkurentnost: projekt za Hrvatsku, Školska knjiga, Zagreb
- [2] Minivodič (2014): Zaštita tržišnog natjecanja i državnih potpore, ministarstvo poduzetništva i obrta,
- [3] Porter, E.M. (2008): Konkurentna prednost, Postizanje i održavanje vrhunskog poslovanja, Masmadia, Zagreb
- [4] Kotler Philip (2001): Upravljanje Marketingom: analiza, planiranje, primjena i kontrola, prev. Nataša Renko, Zagreb,
- [5] Levi-Jakšić M (2008); Menadžment tehnologije i razvoja, Fakultet organizacionih nauka Univerzitet u Beogradu, 2008
- [6] Bruno, M., (2014). Domestic Resource Costs and Effective Protection: Clarification and Synthesis. *The Journal of Political Economy* 80: 16
- [7] Kurtović, H. (2008). Globalizacijski procesi u svijetu i njihov utjecaj na ekonomsku politiku Bosne i Hercegovine. U Zbornik radova/Naučno-stručni skup „Identitet i globalizacija“. Zenica: Univerzitet u Zenici.
- [8] Lagumdžija, Z., Šain, Ž., Selimović, J., Kurtić, E., Mutap, Dž. i Kršo, M. (2009). Kompetitivnost Bosne i Hercegovine i regiona jugoistočne evrope 2009-2010. Sarajevo: MIT Centar, Ekonomski fakultet u Sarajevu.
- [9] Nikolić, G., Jovanović, N., Todorčić, V. (2011). CEFTA 2007-2010: Iskustva, potencijal i perspektiva. Beograd: Centar za novu politiku.
- [10] Pandurević, N. (2012). Slobodna trgovina i regulativni protekcionizam: Neophodnost, značaj i instrumenti regulativne liberalizacije. U Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Istočnom Sarajevu. Istočno sarajevo: Univerzitet u Istočnom Sarajevu.
- [11] Porter, E.M., Ketels, C., Delgado, M. (2007). The Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index. U Porter, E. M., Schvab, K. & Havier Sala-i- Martin (Eds), *The Global Competitiveness Report 2007-2008* (51-75). Ženeva: WEF. Porter, M.E (1998). The Adam Smit address: location, clusters, and the „new“ microeconomics of competition. *Business Economics*, 33(1),
- [12] Porter, M.E. (2000). Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, 14(1), str. 15-34.
- [13] Sejmenović, A., Džihčić, V., i Vogel, K. T. (Eds). (2005). *Bosna i Hercegovina na putu ka modernoj državi? perspektive i prepreke*, {prevod sa engleskog}. Sarajevo: Fondacija Heinrich Boll, Regionalni ured Sarajevo
- [14] Talović, S. (2010). Efekti Evropske povelje za mala i srednja preduzeća na jačanje konkurentnosti sektora malog i srednjeg poduzetništva u BiH. U Zbornik radova/Konferencija „Razvoj poslovanja 2010“. Zenica: Univerzitet u Zenici.
- [15] The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank (2010). *Doing Business 2010 Bosna and Herzegovina*. Washington: Copyright Clearance Center.
- [16] The International Institute of Management Development (IMD) (2009). *World Competitiveness Yearbook 2009*. Laussane, Switzerland: Autor.
- [17] Umihanić, B. (2010). Kreiranje i provođenje ekonomske politike za unapređenje poslovanja MSP i podršku poduzetništvu u BiH-institucionalni

pristup. U Zbornik radova/
Konferencija „Razvoj poslovanja 2010“.
Zenica: Univerzitet u Zenici.

- [18] United Nations Development Programme (1999). Human Development Report (1999), Globalization with a Human Face. New York.