

## THE STATE AS A COMPETITOR

**Jovica Palashevski**

Republic of Macedonia [jovicapalas@yahoo.com](mailto:jovicapalas@yahoo.com)

**Abstract:** The most commonly asked question is whether states are competing with one another. It is correct to think that nations compete with each other just as the firms do. Paul Krugman points out that the idea of state competition is a dangerous obsession. However, the generally accepted viewpoint between policymakers and the academic world is very different. The transformation of the nation-state into a corporate market-state lies at the heart of political globalization. Inclusion in economic competition is another manifestation of practicing the so-called. "Soft power" by the states. Books, government reports, daily newspapers, television programs, virtually all over the world, announce the language and imagination of the battle of competition between countries for a larger piece of the global economic pie.

**Keywords:** state role, investments, globalization, economic integrations

## ДРЖАВАТА КАКО КОНКУРЕНТ

**Јовица Палашевски**

Република Македонија [jovicapalas@yahoo.com](mailto:jovicapalas@yahoo.com)

**Резиме:** Најчесто поставувано прашање е дали државите си конкурираат една со друга. Коректно е да се размислува дека нациите си конкурираат една со друга исто како што тоа го прават фирмите. Пол Кругман истакнува дека идејата за конкуренција на државите е опасна опсесија. Меѓутоа, генералното прифатено гледиште помеѓу креаторите на политиките и академскиот свет е многу различно. Трансформацијата на националната држава во корпоративна пазарна држава лежи во срцето на политичката глобализација. Вклучувањето во економска конкуренција е уште една манифестација на вежбање на т.н. „мека моќ“ од страна на државите. Книгите, владините извештаи, дневниот печат, телевизиските програми, виртуелно, во сите земји се разгласува со јазикот и имагинарноста на битката на конкуренција меѓу државите за поголем парче од глобалната економска пита.

**Клучни зборови:** улогата на државата, инвестиции, глобална економија, економски интеграции

### 1. ВОВЕД

Во ова истражување обработени се неколку карактеристични функции на државата кои особено влијаат на глобализацијата и на економските активности. Дадена е слика за општествените уредувања, функционирање на посебните државни институции и практики, како и претставување на државата како регулатор на економските активности и трансакции.

### 2. ВИДОВИ НА КОНКУРЕНТНОСТ

Пред источноазиската криза во деведесеттите на минатиот век, поголем дел од загриженоста беше фокусирана на загубената економска позиција на САД и европските држави во однос на Јапонија и источните и југоисточните азиски земји. Денес, фокусот е различен затоа што најголема опасност се гледа во Кина, а реториката останува иста. Всушност, швајцарската школа за бизнис ИМД (IMD International Institute for Management Development) секоја година издава светски годишен извештај - World Competitiveness Yearbook - во кој се опфатени 49 земји според 286 поединечни критериуми.

Државите конкурираат и во делот на меѓународната трговска позиција со цел да опфатат што поголем дел и да профитираат од трговијата. Тие конкурираат во привлекување на продуктивни инвестиции во градењето на национални бази кои за возврат придонесуваат на нивната меѓународна конкурентска позиција. Всушност, едно од изразувањето на географска конкуренција помеѓу државите е нивната интензивна инволвираност во т.н. географски турнири кои се трудат да ги донесат инвестициските проекти на нивна територија. Тоа претставува енормна конкуренција во наднавањето помеѓу државите (и помеѓу локалните самоуправи во државата) да привлечат релативно малку движечки географски инвестициски проекти.

Националните конкурентски предности се креираат преку високо локализираны процеси внатре во земјата. Овој сет на процеси е познат како „дијамант“ – внатрешно конектиран систем составен од четири големи детерминанти. Двонасочното поврзување на овие компоненти го потенцира фактот дека „дијамантот“ е систем на заеднично поткрепување .

Секоја од четирите детерминанти може да биде разложена на неколку поткомпоненти :

- Факторот на услови, кој во одредена земја е комбинација на дадени и креирани фактори. Факторите кои се најважни за конкурентски предности во повеќето индустрии, особено во индустриите насочени кон раст на производството во напредните економии, не се наследени туку се креирани внатре во нацијата низ процеси што се разликуваат помеѓу нациите и индустриите. Нациите ќе бидат конкурентни тогаш кога тие ќе поседуваат необични високо квалитетни институционални механизми за специјализирано креирање на фактори. Најважен е степенот на образование и знаење на популацијата во земјата и обезбедувањето на софистицирана инфраструктура, вклучувајќи го транспортот и комуникациите.

- Условите на побарувачка, особено оние на домашниот пазар, се исклучително важни. Домашниот пазар често има диспропорционално влијание на можностите на компанијата да ги согледа потребите на потрошувачот, односно да креира близина со вистинските потрошувачи, а тоа е несомнено важно за националните конкурентски предности. Сепак и степенот на поврзаност на националната компанија со меѓународните пазари ја зголемува националната конкурентност.

- Сродните и поддржувачки индустрии, кои се меѓународно конкурентни, ја формираат третата голема детерминанта на национални конкурентски предности. Можеби најголема важност за домашните добавувачи е во процесот на иновации и надградба. Конкурентските предности произлегуваат од тесната соработка помеѓу светската класа на добавувачи и индустријата.

- Стратегијата на компанијата, структура и ривалство е аспект кој вклучува начин на кој компанијата е менаџирана и како одбира да конкурира во различни национални околности. Некои од поважните прашања што произлегуваат од стратегиите се ставовите кон авторитетот, нормите на меѓуперсоналната интерактивност, ставовите на работниците кон менаџментот и обратно, социјалните норми на индивидуалното или групното однесување и професионалните стандарди. Овие произлегуваат од образовниот систем, социјалната и религиозна историја, фамилијарната структура и многу други незабележителни но уникатни национални услови. Портер посветува особено внимание на важноста од интензивен ривалски однос помеѓу домашните компании, затоа што тоа доведува до креирање на зголемен притисок на компаниите за иновации во делот на производи и производствени процеси, сè со цел да се постигне висок квалитет на добавувачи на добра и услуги. Енергичната локална конкуренција не само што ги обликува предностите дома туку и ги поттикнува, односно ги притиска домашните компании да продаваат надвор со цел да се развиваат. Зајакнатата домашна конкуренција овозможува појаките домашни компании да успеат надвор. Редок е случајот компанијата да се справува со странската конкуренција без претходно соочување со значителна конкуренција на домашниот пазар.

Како дополнување на четирите основни детерминанти на конкуренција, кои во комбинација го формираат „дијамантот“, Портер додава второстепено значење на уште две други компоненти:

- Улогата на шанса. На пример, понекогаш случајното појавување на иновации или „историски случаи“ може да придонесе до креирање на нови претприемачи.

- Улогата на владите. Портер експлицитно одбива да ја стави владата како конкурентска детерминанта на ист начин како другите четири детерминанти од неговиот „дијамант“. Додека ги објаснува различните политики на владите кои тие можат да ги имплементираат, тој гледа на нив како едноставно на чинител кој влијае на четирите детерминанти, т.е. повеќе како случаен отколку како централен фактор.

Анализите на Портер за конкурентските предности на нациите привлекуваат значително внимание. Од една страна, неговите препораки се усвоени од многу влади (национални и локални) сè со цел да ја подобрат нивната конкурентска позиција. Од друга страна, привлекуваат доста критики:

- Високо редуцирано е прикажувањето на комплексноста во четири обични точки на „дијамант“. Всушност како политика на прописи би требало да содржи јавна политика на здравствено предупредување

- Потценувањето на улогата на државата во обезбедување на национална конкурентност е голема грешка. Државите играат значајна улога во однос на функционирањето на економијата.

- Занемарување на влијанието на транснационалните бизнис-активности во националниот „дијамант“. Постојат бројни докази кои наведуваат дека технолошките и организациските средства на

транснационалните компании може да бидат под влијание од конфигурацијата на „дијамантот“ на странска држава во која произведуваат и за возврат може да влијаат врз конкуренцијата на ресурсите и можностите на нивните домашни земји.

### 3. ВИДОВИ РЕГИОНАЛНИ ЕКОНОМСКИ ИНТЕГРАЦИИ

Додека постои контроверзност околу тоа дали државите се конкурентни едни на други, од друга страна не постои никакво сомневање дека државите соработуваат меѓу себе со цел да постигнат одредени економски цели и благосостојба. Оваа соработка може да се реализира преку неколку форми. Меѓутоа, ќе се фокусираме на определбата на државите да развијат политичко-економски врски на регионално ниво, преку договорите за регионална соработка. Всушност, регионализмот стана доминантен белег на модерната глобална економија.

Основата на регионалните интеграциски договори е привилегиран трговски договор, кој едноставно ги инволвира државите да се согласат и да овозможат привилегиран влез на нивните пазари од страна на членовите на регионалната група, главно преку намалени тарифи. Привилегираните трговски договори имаат две добри карактеристики: тие ја либерализираат трговијата меѓу членовите и истовремено се дискриминаторски кон третата страна. Забележан е пораст на регионалните договори од почетокот на деведесеттите години на минатиот век, па сè до крајот на 2010 година, кога во СТО се извршени регистрации на околу 300 договори. Најмалку една третина од целокупната светска трговија се одвива преку овие регионални трговски договори, а сите членки на СТО се потписнички барем на еден регионален трговски договор, освен Монголија.

Ваквиот пораст на регионални трговски договори се однесува на огромната мотивираност на националните влади. Повеќето имаат јак одбранбен карактер, односно тие претставуваат можност да се добие предност во зголемување на трговијата преку креирање на големи пазари, како и заштита за нивните производители од надворешната конкуренција. Постојат и други причини, како што е ефектот на страв да не се остане надвор од интеграцијата додека другиот свет се регионализира или затоа што сите го прават тоа, па зошто не и ние.

Класичната анализа на трговските ефекти од регионалните трговски договори идентификува два спротивни исхода:

- Трговско одвлекување, кое се случува како резултат на регионалниот формациски блок, односно трговијата со претходниот трговски партнер надвор од блокот се заменува со трговски партнер внатре во блокот.
  - Трговска креација, која се случува како резултат на регионалниот блок, односно трговијата го заменува домашното производство или имаме зголемена трговија како резултат на економскиот раст во блокот.
- Регионалните трговски блокови имаат големо влијание врз протокот на инвестиции од транснационалните компании. Ефектите од регионална интеграција можат да влијаат на директните инвестиции во иста форма како ефектите од трговските договори, односно може да се конципираат во термини на креација и одвлекување. Во подоцнежна фаза, отстранувањето на внатрешните трговски бариери може да доведе компаниите да ја реструктурираат својата организациска структура и профитабилните активности да се одразат и на регионалниот пазар. Ова по дефиниција ги одвлекува инвестициите од една локација во корист на друга локација.

И покрај тоа што, широко гледано, регионалните трговски блокови се нов феномен, всушност, тие претставуваат важна алатка за глобалното економско обликување од средината до деведесеттите години на минатиот век. Сепак, нивната основа и природа се изменети со поминување на времето. Можеме да идентификуваме четири вида регионализам:

- За време на втората половина на деветнаесеттиот век, бројни трговски договори беа во игра, особено во Европа, на пример, германската царинска унија Цолверјан (Zollverein), царинските униии меѓу австриските држави и оние меѓу некои од нордиските држави. Уште во првата декада на дваесеттиот век, Велика Британија потпиша билатерални договори со 46 држави, Германија со 30 држави и Франција со повеќе од 20 држави.
- По деструктивните ефекти на Првата светска војна (1914–1918), се случи нов бран на регионални договори, но во исто време со повеќе дискриминаторска форма. Некои се креирани да се консолидираат империите на големите сили, вклучувајќи ги царинските униии, кои Франција ги формира со своите членови на империјата во 1928 година и системот на Комонвелт, формиран од страна на Велика Британија во 1932

година. Сепак, повеќето се формирани врз база на суверени држави. Римскиот договор во 1934 година придонесе до етаблирање на регионален трговски договор меѓу Италија, Австрија и Унгарија. Потоа, Белгија, Данска, Финска, Луксембург, Холандија, Норвешка и Шведска направија серија договори низ триесеттите години на минатиот век. Надвор од Европа, САД направи околу дваесетина билатерални комерцијални договори во средината на триесеттите години на минатиот век, повеќето со јужноамерикански држави.

- По завршувањето на Втората светска војна (1939–1945) се појавија два различни брана на регионализам. Првиот започна од доцните педесетти до седумдесеттите години и беше обележан со етаблирањето на ЕЕЗ, ЕФТА, СМЕА и изобилие на регионални трговски блокови формирани од развиените земји. Овие договори беа иницирани против заднината на Студената војна, брзината на деколонизацијата по Втората светска војна и мултилатералната комерцијална рамка, сето она што ги обои нивните економски и политички ефекти.

- Четвртиот бран на економска регионализација се случува во доцните осумдесетти, во драстично изменетите геополитички услови по распадо на Советскиот Сојуз и зголемените неизвесности од расцепканата политичка и економска ситуација. Новиот бран на регионализам беше придружуван од страна на високото ниво на економска зависност и желбата на поголемите економски актери да влијаат на трговските конфликти, како и од мултилатералната рамка (ГАТТ и СТО).

Сите регионални договори за соработка што беа етаблирани низ годините, беа базирани врз принципот на преференцијални трговски договори. Меѓутоа, постојат и неколку различни видови политички преговарани регионални договори, вклучувајќи различни степени на економска и политичка интеграција. Следниве четири вида регионални договори се особено важни и тие се во редослед на зголемување на економската и политичката интеграција :

- Слободна трговска зона, во која трговските бариери меѓу земјите-членки се тотално отстранети со договор, но земјите-членки ги задржуваат своите индивидуални трговски политики кон земјите кои не се членки.

- Царински униии, во кои земјите-членки имаат во употреба договор за слободна трговија и заедничка трговска политика кон надвор, насочена кон земјите што не се членки (тарифни и не тарифни бариери).

- Заеднички пазар, во кој не само што трговските бариери се отстранети меѓу земјите-членки и имаат заедничка надворешно трговска политика, туку етаблиран е систем на слободно движење на производството (капиталот, работна сила итн.) меѓу земјите-членки.

- Економска унија, која инволвира највисока форма на регионална економска интеграција и скратена верзија на политичка унија. Во економската унија не само што внатрешните трговски бариери се отстранети, се употребуваат и заедничките надворешни тарифи и дозволен е слободен фактор на движење, туку, исто така, се хармонизирани широки економски политики кои се предмет на наднационална контрола.

Од горенаведеното може да се забележи дека секоја фаза на интеграција вклучува елементи од претходната фаза, заедно со додатни елементи што ја дефинираат секоја од фазите. Исто така, поголемиот дел од регионалните интеграциски договори припаѓаат во првите две категории, односно во слободните трговски зони и царинските униии. Всушност, околу 90% од регионалните интеграциски договори се во слободните трговски зони. Постојат мал број аранжмани за заеднички пазар, но само една група – ЕУ – припаѓа најблиску до вистинска економска унија. Во реалност, не само што постојат енормни варијации во скалата, природата и ефективноста на овие регионални интеграциски договори, туку во одредени случаи се забележува удвојување на членството на различни групи.

## ЗАКЛУЧОК

Анализите и бројните примери доведуваат до тоа дека погледот треба да биде насочен кон државата како главен играч во глобалната економија. Некои помали држави или помалку влијателни можеби доживуваат намалување на моќта, но напротив, други, како што се САД, Русија и Кина, се соочуваат со зголемување на геополитичката и геоекономската моќ.

Оттаму, државата останува најважната сила во обликувањето на светската економија. Секоја влада интервенира повеќе или помалку во операциите на пазарот. Во овој дел би ја издвоил констатацијата на Портер: „...иако можеби изгледа дека глобалната конкуренција ја прави нацијата помалку важна, но напротив ја прави повеќе важна“.

Владите, генерално, овозможуваат или обезбедуваат услови за производство кои не можат да се создадат преку правилата на пазарот. Еден од условите е физичката инфраструктура на националните економии

(патишта, пруги, аеродроми, пристаништа, телекомуникациски системи), без која не може да функционира приватниот сектор, без разлика дали се работи за домашни или странски компании. Исто така, државите овозможуваат и „човечка инфраструктура“, односно образована работна сила, како и правила и регулации кои фирмите мора да ги почитуваат во работењето. Помеѓу овие два модела на владина вклученост во работењето на економијата, од една страна макроекономската политика и од друга страна инфраструктурата, се определува степенот на влијание, односно составот и дистрибуцијата на производството и трговијата.

Националните влади поседуваат екстензивни алатки за регулација, со чија помош ја контролираат и стимулираат економската активност и инвестициите во рамките на своите граници и го оформуваат составот и оптекот на трговија и инвестиции во меѓународни рамки.

Сепак, основна цел на бизнис заедницата е максимизирање на профитот и вредноста на акционерскиот капитал, додека основна економска цел на државата е максимизирање на материјалното богатство на општеството.

#### ЛИТЕРАТУРА

- [1] Agnew, J. and Corbridge, S., *Mastering Space*, Routledge, London 1995.
- [2] Cerny, P.G., Paradoxes of the competition state: the dynamics of political globalization. *Government and Opposition*, 32: 251-74, 1997.
- [3] Dicken P., *Global Shift Mapping the Changing Contours of the World Economy*, The Guilford Press. 2010.
- [4] Gibb, R. and Michalak, W., *Continental Trading Blocs: The Growth of Regionalism in the World Economy*. Chichester: Wiley, 1994.
- [5] Gritsch, M., The nation – state and economic globalization: soft geo – politics and increased state autonomy? *Review of International Political Economy*, 12: 1- 25, 2005.
- [6] Hoekman, B. and Kostecki, M., *The Political Economy of the World Trading System: From GATT to WTO*. Oxford: Oxford University Press. chapter 9. 1995.
- [7] Krugman, P., *Competitiveness: a dangerous obsession*. Foreign Affairs, March, 1994.
- [8] Mansfield, E. and Milner, H.V., The new wave of regionalism. *International Organization*, 53: 589-627. 1999.
- [9] Porter. M., *The Competitive Advantage of Nations*, London: Macmillan 1990.
- [10] Schiff, M. and Winters, L.A., *Regional Integration and Development*. Washington, DC: World Bank 9, 2003.
- [11] WTO, *The General Agreement on the Trade and Services (GATS): Objectives, coverage and disciplines*. Geneva. World Trade Organization, 2011.

