

Lorena Škuflić*

UDK 339.9.012.421:339.923(497.5)
JEL Classification F14, F02, P33
Izvorni znanstveni rad

TRGOVINSKA LIBERALIZACIJA I TROŠKOVI PRILAGODBE EUROPSKOM TRŽIŠTU: SLUČAJ HRVATSKE

Sve više trgovinskih sporazuma i jačanje integracijskih procesa doveli su do jačanja procesa liberalizacije i do povećanja trgovine između zemalja, ali se pritom ne smiju zanemariti troškovi prilagodbe koji nastaju u tome procesu. Naime, nesumnjivo dolazi do odumiranja jednih industrija i do pojave novih, do prebacivanja iz jednog proizvodnog programa u drugi, što rezultira različitim troškovima prilagodbe (različitom razinom uvoznih i izvoznih tijekova). Iz ekonomske teorije proizlazi da je za nacionalnu ekonomiju povoljnije da njezin model trgovinske razmjene bude usmjeren prema intraindustrijskoj trgovini, osobito sa zemljama trgovinskim partnerima koje su u integraciji u koju ta nacionalna ekonomija želi ući. Svaka transformacija trgovinskog modela, pa i ova izazvana procesom prilagodbe, povezana je sa stanovitim troškovima koji pogađaju određene industrijske sektore, ali i nacionalnu ekonomiju u cjelini. U ovome se radu određenim brojem pokazatelja ocjenjuje postoje li pozitivni ili negativni učinci dosadašnjeg približavanja Hrvatske EU, odnosno je li proces liberalizacije utjecao na porast ili na smanjenje troškova prilagodbe. Rezultati su pokazali iznimno dominantan model interindustrijske trgovine Hrvatske sa zemljama EU i posebno naglašen zaokret određenoga dijela intraindustrijske prema interindustrijskoj trgovini nakon godine 2000., koja je uzeta kao početak snažnijeg približavanja Hrvatske EU. Proizlazi da Hrvatsku očekuju visoki troškovi prilagodbe zbog očite dominacije interindustrijskog modela trgovine, osobito na tržištu rada, i to zbog dominacije radno intenzivnih proizvodnji.

Ključne riječi: troškovi prilagodbe, integracijski proces, Hrvatska, Europska Unija

* L. Škuflić, dr. sc., docentica na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu. Članak primljen u uredništvo: 15. 6. 2005.

Uvod

U ekonomskoj literaturi prevladava mišljenje da je za svaku zemlju, a osobito malu, uključivanje u međunarodne trgovinske tijekove pozitivno, jer se na taj način povećava životni standard građana i ukupno blagostanje društva¹. Smatra se da je zemlja uključena u međunarodnu trgovinu onda kada veliki dio svoje nacionalne proizvodnje razmjenjuje s ostatkom svijeta, ali to nameće dilemu: koliko se brzo otvarati prema inozemnoj konkurenciji i koje sektore najviše izložiti?

Za zemlje članice Svjetske trgovinske organizacije (WTO) problem otvaranja nacionalnih ekonomija odvija se u okviru neprekidnih pregovaračkih rundi s osnovnom intencijom neprestanog smanjivanja carinskih barijera, ukidanja kvota i uklanjanja necarinskih prepreka. Iako su zagovornici procesa liberalizacije i te kako prisutni i glasni, a ta se liberalizacija provodi osobito u procesu priključivanja pojedine nacionalne ekonomije određenoj integraciji, potrebno je naglasiti i postojanje visokih troškova prilagodbe.

Proces priključivanja nacionalne ekonomije nekoj integraciji povezan je sa troškovima prilagodbe koji su rezultat promjena u modelu specijalizacije nastale zbog stvaranja i skretanja trgovine. Neki troškovi pogađaju cjelokupnu nacionalnu ekonomiju, a postoje i troškovi prilagodbe koji se vezuju samo uz jednu ili nekoliko industrija, što ovisi o kvantiteti promjena trgovinskog modela zemlje, odnosno o njegovoj kvaliteti prije priključivanja. Proces približavanja nacionalne ekonomije trgovinskoj integraciji, kao što je npr. Europska unija, u prvoj je fazi povezan s jačom liberalizacijom trgovinske politike Unije, a u drugoj fazi s otvaranjem nacionalne ekonomije, pa to vodi do promjene relativnih cijena proizvoda i usluga na domaćem tržištu. Ta promjena relativnih cijena predstavlja novi input na tržištu faktora proizvodnje i signal je za korekciju cijena na tome tržištu. Snažnijim otvaranjem i jačanjem uvozne ovisnosti pojedine industrijske proizvodnje smanjuje se domaća proizvodnja, a time i potražnja za proizvodnim faktorima kojima se koristilo u tome procesu. Budući da je hrvatska proizvodnja ponajprije radno i resursno intenzivna, proces približavanja pogodit će najviše tržište rada, ali ne podjednako sve njegove segmente, što ovisi o strukturi tržišta rada i o fleksibilnosti nadnica.

U ekonomskoj teoriji prevladava mišljenje da će zemlja biti suočena s nižim troškovima prilagodbe ako ima razvijen model intraindustrijske trgovine (IIT) s integracijom u koju ulazi, što se u nastavku ovoga rada istražuje. Naime, budući da je IIT, razmjena proizvoda istih industrija, znači da zemlje imaju približno istu proizvodnu i/ili potrošnu bazu, pa samo integriranje neće izazvati znatnije devijacije sličnih gospodarskih sustava.

¹ Prema procjenama Svjetske banke (2002.) otvaranje nacionalnih ekonomija i ukidanje trgovinskih barijera povećat će ukupni dohodak za 2 800 mlrd USD i izvući će 320 milijuna ljudi iz siromaštva najkasnije do godine 2015.

Hipoteza ujednačene prilagodbe («SAH- *smooth adjustment hypothesis*») i mjerenje troškova prilagodbe

Proces liberalizacije i uključivanja u neku integraciju povezan je sa dvije vrste ekonomskih efekata, a to su statički i dinamički. Statički efekt ponajprije nastaje zbog smanjivanja carinske zaštite i uklanjanja necarinskih barijera, a posljedica je toga stvaranje trgovine između tih dviju država i skretanje trgovine od država s kojima se trgovalo prije, no koje nisu ušle u integraciju prema zemljama koje su članice integracije. Dinamički se efekt ogleda u jačanju konkurencije na domaćem i na izvoznom tržištu, na mogućnosti ostvarivanja ekonomije obujma, i na ekonomskom rastu. Proizlazi da proces liberalizacije u kratkome roku, kada se ostvaruje jače otvaranje granica nacionalne ekonomije, stvara određene troškove prilagodbe, koji su manji od dugoročnih koristi, pa je značajno da vlada u tome procesu snažnijeg otvaranja identificira potencijalne gubitnike i da odgovarajućim ekonomskim politikama olakša proces prilagodbe.

Naime, poznato je da u procesu jačanja liberalizacije i snažnijeg otvaranja nacionalne ekonomije, zbog naglašene inozemne konkurencije, određeni broj sektora odumire i da se ti proizvodi počinju uvoziti, pa se faktori proizvodnje iz tih sektora sele u konkurentne domaće proizvodnje, koje postaju nosioci izvozne ponude. Budući da postoje specifična znanja vezana uz određenu proizvodnju i poduzeće, proces seljenja izaziva troškove, a oni se ogledaju u gubitku vrijednosti investiranja u ljudski kapital i to su veći, što su zamjenski procesi sadržajno udaljeniji. Potrebno je istaknuti da se ponekad i kada dolazi do premještanja iz jednoga u drugo poduzeće, unutar iste proizvodne djelatnosti, pojavljuju troškovi gubitka akumuliranog ljudskog kapitala vezanog uz neku specifičnost prethodnog radnog mjesta, koje nije moguće nadoknaditi. Istodobno, troškovi radnika koji čekaju zapošljavanje unutar svoje industrije manji su od troškova zapošljavanja u potpuno novoj industrijskoj proizvodnji. Proizlazi da je radnoj snazi bolje čekati, nego se kretati između industrija, ali naravno ako se ne radi o proizvodnji koja odumire i o specifičnim znanjima vezanima za tu proizvodnju (npr. rudarstvo) ili, pak, o nacionalnoj ekonomiji koja je u procesu duboke tranzicije (npr. prijelaz iz planskog u tržišni gospodarski sustav), pa je onda suočena i s visokom stopom nezaposlenosti.

Koliki i kakvi će biti troškovi prilagodbe, ovisi prije svega o dostignutom stupnju razvitka nacionalne ekonomije koja je suočena s procesom liberalizacije i o zemlji ili skupini država s kojima se integrira. Istodobno, na troškove prilagodbe utječe i postojeći trgovinski model same nacionalne ekonomije. Naime, u ekonomskoj literaturi široko je rasprostranjeno mišljenje da postojanje i visoki stupanj IIT između zemalja trgovinskih partnera dovodi do manje realokacije resursa, a to znači i nižih troškova prilagodbe. U ekonomskoj literaturi to je poznato

kao «Hipoteza ujednačene prilagodbe» (SAH- *smooth adjustment hypothesis*), ali zasad ne postoji teoretski dobro postavljen model koji podupire istaknutu hipotezu (Brülhart, 1999.).

Hipoteza ujednačene prilagodbe polazi od slijedećih pretpostavki i ograničenja. Prvo, troškovi prilagodbe definiraju se kao suma troškova preusmjerenja resursa u alternativne proizvodne procese i troškova resursa koji ostaju neuposljeni zbog svoje nefleksibilnosti cijena. Druga se pretpostavka odnosi na definiranje industrija, prema njoj su troškovi prilagodbe nastali zbog premještanja proizvodnje između podindustrija, niži od troškova prilagodbe nastalih reorijentacijom između različitih industrija. Treće, IIT je definirana tako da promjena svjetske tržišne cijene ili promjena u trgovinskim barijerama rezultira većim promjenama u relativnoj potražnji između podindustrija nego između industrija, a za interindustriju vrijedi obrnuto. Stoga, uvažavajući prethodno, IIT vodi prema nižim troškovima prilagodbe (Brülhart, 1999., str. 42).

Teoretska je osnova vjerovanje, da su troškovi prilagodbe zemlje koja ima razvijen model IIT s integracijom u koju se uključuje, umjesto interindustrijske trgovine, proizišli iz analize faktorskog modela. Polazeći od pretpostavke da postoji tržište savršene konkurencije, i da postoji jednaka tehnologija u dvije zemlje, otvaranje granica imat će za posljedicu tendenciju izjednačivanja cijena proizvoda, ali i faktora proizvodnje, jer je u trgovinu proizvodima uključena trgovina faktorima proizvodnje. Kada se govori o, npr., radno intenzivnim proizvodima, radna snaga će u jednoj zemlji indirektno konkurirati radnicima u drugoj zemlji tržištem proizvoda i pojavit će se tendencija za smanjivanjem razlike u nadnicama. Taj model prestaje vrijediti kada se promijene navedena ograničenja- ista tehnologija, identični inputi, savršeno konkurentno tržište.

Naime, kada postoje specifični faktori proizvodnje, kao npr. specifična znanja, tada relativna prilagodba rada ovisi o tome kako je tržište geografski i prema aktivnostima koncentrirano ili segmentirano. U skladu s teorijom IIT, ta će prilagodba rada biti veća ako je geografska koncentracija zemalja viša, odnosno ako su države bliže, a i radna snaga u tim industrijama, s obzirom na aktivnosti biti će manje segmentirana. Proizlazi da je model intraindustrijske specijalizacije povezan s nižim troškovima prilagodbe u procesu promjena trgovinskog modela zemlje, iako određeni troškovi pogađaju svaku industriju pojedinačno.

O problemu nižih troškova prilagodbe prvi je pisao Balassa (Balassa, 1966.), on je naveo da ekspanzija IIT vodi nižim troškovima prilagodbe, od ekspanzije interindustrijske trgovine. Greenaway i Hine (Greenaway, Hine, 1991.) u svojem su istraživanju o trgovinskom modelu EU zaključili da ne proizlazi jasno evidentna veza između IIT i troškova prilagodbe, a nasuprot njima, Lundberg i Hasson (Lundberg, Hasson, 1986.) ocijenili su da postoji različit i manje naglašen problem prilagodbe ako model specijalizacije nije tradicionalno zasnovan na interindus-

trijskoj trgovini. Troškove prilagodbe u procesu integracije istraživali su i mnogi drugi, kao npr. Caves (Caves, 1991.), Globerman (Globerman, 1990.), Neven (Neven, 1995.) i dr.

Kao indikatoom mjerenja troškova prilagodbe u procesu integracije mnogi su se ekonomisti upravo koristili stupnjom IIT, a među najcitiranijima izdvajaju se Hamilton i Kniest (Hamilton, Kniest, 1991.), Greenaway, Hine, Milner i Elliot (Greenaway, Hine, Milner i Elliot, 1994.), Brülhart (Brülhart, 1994.). Od osamdesetih godina 20. stoljeća naovamo dosta se istraživalo i pisalo o IIT s jedinstvenim ciljem utvrđivanja odnosa između trgovine i prilagođivanja na tržištu rada (Brülhart, 1998.). Definiranje indeksa granične IIT, koji je prvi definirao Brülhart (Brülhart, 1994.) rezultiralo je brojnim studijama o toj temi. Iako zaključci nisu sasvim jednoznačni, moguće ih je sumirati kao: viši stupanj IIT povezan je s nižim troškovima prilagodbe na tržištima svih faktora proizvodnje, a posebno je to naglašeno na tržištu rada.

Koliko će iznositi i koju će zemlju više pogoditi prilagodba, ovisi o početnoj razini carinske zaštite i o intenzitetu otvaranja obiju zemalja. Naime, pod pretpostavkom da dvije države imaju istu razinu carinske zaštite i da zajedno u istom postotku krenu u proces liberalizacije, neto efekt promjena trgovinskih politika zemalja partnera bit će isti za obje države (Lovely, Nelson, 1999.). Lovely i Nelson (Lovely, Nelson, 2000.), krenuli su od teze za koju su ocijenili da nije održiva, a to je da IIT generira samo IIT prilagodbu. Naime, upravo suprotno, IIT će općenito inducirati prilagodbu između industrija, pa će zato što IIT generira prilagodbu između industrija porast IIT općenito utjecati na dugoročne promjene u relativnim cijenama faktora proizvodnje.

Troškovi prilagodbe

Industrija može proizvoditi i prodavati svoje proizvode uz konstantnu i rastuću ekonomiju obujma, a kod određivanja cijena finalnoga proizvoda poduzeće se može susresti sa situacijom da utječe na cijenu (oligopol, monopolistička konkurencija) ili da mu je cijena sektorski određena na tržištu (savršena konkurencija). Klasična trgovinska teorija predstavljala je kvalitetan instrumentarij u analizi i predviđanju trgovine između zemalja koje raspolažu s različitim faktorima proizvodnje, koji imaju tehnologiju na različitom stupnju razvitka ili neujednačene potrošačke preferencije. Ta se teorija zasnivala na konceptu komparativnih prednosti i objašnjavala je međunarodnu razmjenu standardiziranih proizvoda, odnosno ona vrijedi u uvjetima savršeno konkurentnog tržišta. Današnji je realan svijet udaljen od pretpostavki na kojima je počivala Klasična trgovinska teorija, pa je analiza dalje usmjeravana prema tržištu nesavršene konkurencije, i na proizvodnju i izvoz diferenciranih proizvoda, što su pretpostavke Nove trgovinske teorije. Proizlazi da se proizvodi

mogu u procesu trgovanja naći unutar modela intraindustrijske i interindustrijske trgovine, a liberalizacija i troškovi prilagodbe u ta dva slučaja nisu isti.

Otvaranje granica između dviju država imaće za posljedicu konvergiranje njihovih gospodarskih struktura, a u tome će procesu teže biti pogođena zemlja koja je na nižem stupnju gospodarskoga razvitka. Troškovi prilagodbe jednostavno se mogu definirati kao troškovi koji nastaju pri prijelazu iz jednoga u drugo stanje, odnosno troškovi odumiranja jednih i nastanka novih proizvodnih procesa, što ima izravne posljedice na tržištu finalnih proizvoda i usluga, a onda i na tržištu inputa. Stoga se troškovi prilagodbe mogu definirati i kao troškovi seljenja resursa iz jednoga u drugi sektor u skladu sa promjenom gospodarske strukture. U određivanju troškova prilagodbe ključnu ulogu ima činjenica mogu li poduzeća utjecati na cijenu svojih proizvoda ili ne mogu. Općenito vrijedi da su poduzeća na tržištu savršene konkurencije «price taker-i», bez mogućnosti određivanja cijene, a u uvjetima nesavršeno konkurentnog tržišta poduzeća imaju mogućnost utjecati na cijenu, što i ne mora baš uvijek biti tako. Naime, kada se poduzeće susreće s eksternom ekonomijom obujma, a industrija s internom, poduzeće se susreće sa zadanom cijenom, koja prestaje biti dominantna cjenovna strategija onda kada poduzeće ostvaruje internu ekonomiju obujma.

Troškovi prilagodbe rastu na savršeno konkurentnom tržištu u odnosu na nesavršeno konkurentno tržište. Naime, na savršeno konkurentnom tržištu slabije razvijena zemlja mora prihvatiti cijenu proizvoda konkurentnijeg i, u pravilu, produktivnijeg trgovinskog partnera, pa se može zaključiti da ako su faktori proizvodnje heterogeni, a proizvodi standardizirani, trgovinska razmjena inducira visoke troškove prilagodbe. Proizvodni proces odvija se unutar granica proizvodnih mogućnosti za vrijeme trajanja prilagodbe koja se na tržištu rada ogleda u fluktuaciji radne snage, umirovljenju i promjeni kapitalnih resursa uključujući tehnologiju. U takvome modelu troškove prilagodbe pojačavaju nesavršenost tržišta rada i rigidne nadnice, pa troškovi mogu biti veći od dobitaka od trgovine, a to znači da trgovinska liberalizacija ne ostvaruje Paretovu efikasnost. Kod nesavršeno konkurentnog tržišta i proizvodnje diferenciranog proizvoda, poduzeće ima, u nekom stupnju, mogućnost utjecati i formirati cijene, pa i mogućnost postupne prilagodbe, čime su troškovi u prvome valu liberalizacije znatno niži.

Troškovi prilagodbe koji nastaju u procesu jačeg otvaranja nacionalne ekonomije pogađaju istodobno i privatni i javni sektor, a njihova visina ovisi o smjeru, dinamici i jačini liberalizacije. U tablici 1 izdvajaju se troškovi prilagodbe privatnog i javnog sektora.

Tablica 1.

**TROŠKOVI PRILAGODBE PRIVATNOG I JAVNOG SEKTORA
 U PROCESU LIBERALIZACIJE**

Privatni sektor	Rad	<ul style="list-style-type: none"> - Oportunitetni trošak nezaposlenosti i izgubljenih nadnica - Izumiranje pojedinih radnih mjesta i neupotrebljivost vještina i znanja za obavljanje tih poslova - Niže nadnice zbog povećane ponude - Trošak prekvalifikacije - Trošak pojedinaca zbog ukidanja radnog mjesta (psihološka patnja) - Trošak odlaska u mirovinu
	Kapital	<ul style="list-style-type: none"> - Oportunitetni trošak podzaposlenosti ili potpune neuposlenosti kapitala i osnovnih sredstava - Trošak kapitalnih sredstva koja postaju neupotrebljiva, otpisana osnovna sredstva - Trošak prebacivanja kapitala iz jednoga u drugi sektor
	Zemlja	<ul style="list-style-type: none"> - Jače iskorištavanje prirodnih resursa sa ciljem nadoknađivanja gubitaka u ostalim proizvodnjama - Brza prodaja i privatizacija najzanimljivijih prirodnih izvora i zemljišta, ponekad i ispod vrijednosti
Javni sektor		<ul style="list-style-type: none"> - Gubitak poreznih prihoda zbog manje proizvodnje i manje isplaćenih nadnica - Gubitak prihoda proračuna zbog manjih carina - Erozija poreznog sustava zbog uvođenja preferencijalnih tretmana i beneficija prema pogodnim skupinama - Povećanje rashoda proračuna zbog većeg broja socijalno ugroženih stanovnika - Trošak pokušaja održavanja makroekonomske stabilnosti - Trošak implementacije trgovinskih reformi - Trošak poticanja regionalnog razvitka - Trošak poticanja novih industrija

U ekonomskoj su literaturi više istraživani troškovi prilagodbe privatnoga sektora i to osobito na tržištu rada. Troškovi prilagodbe promatrano kroz tržište rada u pravilu su viši u nerazvijenim zemljama zbog visokoga udjela radno intenzivnih proizvodnji, nego u razvijenim državama.

Troškovi seljenja radne snage unutar iste industrije mnogo su manje financijski zahtjevni, nego promjena posla i odlazak u novi sektor proizvodnje. Ovom su se problematikom bavili i do sličnih su zaključaka došli Fallick (Fallick, 1993.), Neal (Neal, 1995.), Shin (Shin, 1997.), Greenaway, Upward i Wright (Greenaway, Upward i Wright, 2000). Za vrijeme školovanja i rada radnici akumuliraju ljudski

kapital koji «nose» sa sobom prilikom seljenja iz jednoga u drugo poduzeće. Što je djelatnost poduzeća sličnija i posao koji oni obavljaju bliži, to je i iznos njihovog investiranja u ljudski potencijal izgubio manje od svoje vrijednosti. Naime, kapital i rad mogu lakše cirkulirati među aktivnostima unutar iste industrije, nego između različitih industrija. Kretanje radnika između industrija sigurno će zahtijevati određenu potrebu za prekvalifikacijom, doškolovavanjem, pa se i troškovi prilagodbe svode na gubitak outputa u procesu obučavanja za obavljanje novoga posla, odnosno u gubitku proizvodnosti vezane uz transfer radne snage. Proizlazi da je trgovinski model, koji zemlja ima sa integracijom kojoj se priključuje, ključan u određivanju budućih troškova prilagodbe.

Mjerenje troškova prilagodbe

Polazeći od naprijed rečenoga, troškovi prilagodbe bit će manji između država koje su na približno istom stupnju gospodarskoga razvitka, a promatrano kroz trgovinu, između zemalja koje imaju razvijen trgovinski model zasnovan na IIT. Što je to IIT? IIT je simultana trgovina istovjetnim proizvodima, koji su klasificirani unutar iste industrije, a interindustrijska trgovina razmjena je dobara različitih industrija. IIT predstavlja razmjenu istih ili veoma sličnih proizvoda između dviju ili više zemalja u oba smjera. Države će trgovati istim proizvodima ako je sličnost u potražnji veća (ukusi, navike, kultura potrošača) ili kada je proizvodna osnova približno ista. Iz toga proizlazi - što je veća sličnost na strani potražnje i/ili ponude, to je IIT intenzivnija. Od trenutka prvoga rada na temu IIT (Balassa, 1966.) do danas rađene su brojne studije o IIT, pa se mogu izdvojiti one koje su se bavile faktorima koji pojačavaju IIT, a vezani su uz zemlju i one koje su istraživale determinante vezane uz industriju.

U studijama poput onih autora Loertscher i Wolter (Loertscher i Wolter, 1980.); Bergstrand (Bergstrand, 1983.), Balassa (Balassa, 1986.) testirani su faktori koji se vezuju uz državu i ovisno o uzorku izabranih zemalja, o razini agregiranosti podataka i o metodama procjene, jedinstveni se zaključak svodi na to da sličnost u BDP po stanovniku i stupnju industrijalizacije znači intenzivniju IIT. Proizlazi da jednakost u potražnji i podudaranje potrošačkih ukusa stvara veće tržište na kojem se razmjenjuju slični, blago diferencirani proizvodi i ostvaruju mogućnosti za iskorištavanje pozitivnih strana ekonomije obujma (Linder, 1961.).

U studijama poput onih Cavesa (Caves, 1981.), Farrella (Farrell, 1991.), Clarka (Clark, 1993.) i Bergstranda (Bergstrand, 1983.) analizirane su determinante IIT vezane uz industriju i jedinstveni se zaključak svodi na činjenicu da diferencijacija proizvoda prinosi IIT, a nalazi o vezi intenziteta ekonomije obujma i IIT nisu sasvim usuglašeni. Općenito je u dosadašnjoj ekonomskoj literaturi potvrđena u

većem broju slučajeva značajna veza utjecaja faktora vezanih uz pojedinu zemlju s intenzitetom IIT, kao što su sličnost gospodarske strukture, kvaliteta potražnje, veličina zemlje, udaljenost, integracijski proces, i faktora vezanih uz industriju kao što je postojanje ekonomije obujma, diferenciranost proizvoda i razina izravnih stranih investicija (FDI).

Pokazatelji intraindustrijske trgovine kao indikatori troškova prilagodbe

Indeks za mjerenje IIT² prvotno je konstruirao Balassa (Balassa, 1966.) i taj je predstavljao stupanj preklapanja trgovinskih tijekova, odnosno stupanj u kojem se izvozna vrijednost neke industrije podudara s vrijednošću njezina uvoza. Na osnovama Balassovog istraživanja Grubel i Lloyd (Grubel, Lloyd, 1975.) dalje su razvijali pokazatelj IIT, koji je do danas ostao u širokoj primjeni. GL indeks izračunava se kao:

$$IIT = GL_i = \frac{[(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]}{(X_i + M_i)} * 100 \quad ^3 \quad \text{ili} \quad (1)$$

$$IIT = GL_i = 1 - \frac{[|X_i - M_i|]}{(X_i + M_i)} * 100 \quad (2)$$

pri čemu je:

X vrijednost izvoza iskazana u USD ili u nacionalnoj valuti

M je vrijednost uvoza iskazana u USD ili u nacionalnoj valuti

i je oznaka za industriju, a t je oznaka godine.

Tako izračunani indikator IIT statičan je, jer se zasniva na podacima o trgovinskim vrijednostima za jednu godinu. Hamilton i Kniest (Hamilton, Kniest, 1991.), ukazujući na statičnost GL indeksa, naglasili su da visok udio IIT u jednoj godini ne znači a priori pretpostavku da je došlo do promjene trgovinskoga modela. Naime,

² Za izračunavanje indeksa IIT vrijednosti izvoza i uvoza morale bi biti obje ili na paritetu cif ili obje na paritetu fob. Poželjniji je paritet fob, jer prikazuje vrijednost trgovine proizvoda po proizvođačkim cijenama, isključujući dodanu vrijednost usluga transporta koja ulazi u paritet cif.

³ Kada je izvoz jednak uvozu indeks IIT jednak je 100, ako zemlja samo izvozi, a ne uvozi i obrnuto, indeks je 0, a kada izvoz predstavlja oko ½ uvoza i obrnuto, indeks je 66,6.

ako proces liberalizacije i jači trendovi integriranja i globalizacije rezultiraju proporcionalnim povećanjem izvoznih i uvoznih tijekova, GL indeks neće pokazivati promjene u IIT, iako je zapravo trgovina intenzivnija, a isto tako ni jače zatvaranje nacionalne ekonomije i povlačenje iz trgovinskih tijekova neće biti zabilježeno. Spomenuti autori složili su se da korištenje GL indeksa u mjerenju troškova prilagodbe vodi nesumnjivo pogrešnim zaključcima i netočnosti u mjerenju.

Kod određivanja stupnja IIT značajno je i razgraničiti koliko je ona vertikalna (VIIT), a koliko je horizontalna (HIIT), zato što različiti faktori utječu na njihov intenzitet, a time su i troškovi prilagodbe različiti. Vertikalna IIT podrazumijeva trgovinu proizvodima koji su kvalitativno različiti, a horizontalna IIT trgovina je sličnim, kvalitativno približno istim proizvodima.

Uvažavajući prethodno izvedenu definiciju IIT i njezinih sastavnih komponenti: HIIT i VIIT, potrebno je naglasiti da se interindustrijska trgovina odvija pod uvjetima konstante ekonomije obujma i savršene konkurencije, a isto vrijedi i za vertikalnu IIT, što znači da su poduzeća «price-taker-i». Horizontalna IIT odvija se u uvjetima rastuće ekonomije obujma, monopolističke konkurencije i oligopola. Da bi se ostvarila HIIT u uvjetima oligopola i ekonomije obujma potrebno je da budu ispunjene dvije pretpostavke:

- a) da postoje sektori s diferencijacijom proizvoda i da u svakoj zemlji postoji potražnja za brojnim varijacijama tih proizvoda
- b) svaka varijacija pojedinog proizvoda proizvodi se u uvjetima interne ekonomije obujma

Objema tim pretpostavkama koristilo se u modelu potražnje kojim se objašnjavala IIT i to su prvi učinili Dixit i Stiglitz (Dixit, Stiglitz, 1977.), a zatim Lancaster (Lancaster, 1979.). Prvi spomenuti autori pretpostavili su da reprezentativni potrošač voli konzumirati veliki broj različitosti istoga proizvoda, a drugi je spomenuti ekonomist krenuo od pretpostavke da prosječan potrošač preferira proizvod kojeg su karakteristike veoma slične njegovom idealnom proizvodu.

Za razgraničenje HIIT i VIIT izračunava se relativna jedinična vrijednost (RJV) kao omjer jedinične vrijednosti izvoza i jedinične vrijednosti uvoza, jer je osnovna pretpostavka modela da je cijena indikator kvalitete. U uvjetima kada ne postoji inflacija, porast cijene nekoga proizvoda prije svega je odraz njegove bolje kvalitete. Stoga bi se u izračunima relativne jedinične vrijednosti valjalo koristiti realnim veličinama, a ne nominalnim, odnosno potrebno je prilagoditi uvozne i izvozne vrijednosti indeksom izvoznih i uvoznih cijena.

Izračunana relativna jedinična vrijednost promatra se unutar intervala (0,85; 1,15).

Horizontalna IIT postoji kada vrijedi:

$$1 - \alpha \leq \frac{JV_x}{JV_m} \leq 1 + \alpha \quad (3)$$

Vertikalna IIT postoji kada vrijedi:

$$\frac{JVx}{JVm} > 1 + \alpha \quad \text{ili} \quad \frac{JVx}{JVm} < 1 - \alpha \quad (4)$$

vrijednost α iznosi 0,15, a u nekim je studijama taj prag povećan na 0,25. U dosad objavljenim istraživanjima učestalije je korištena vrijednost od 0,15 i preporuka je da se njome koristi kada postoji potpuna informiranost potrošača, što znači da potrošač neće kupiti sličan ili manje kvalitetan proizvod po višoj cijeni. U slučaju nepotpune informiranosti potrošača, ta je vrijednost možda preniska, pa se preporučuje prag od 25% (Grenaway, Hine i Miliner, 1995.).

Fontagne i Freudenberg (Fontagne i Freudenberg, 1997.) to su razgraničenje malo modificirali, pa prema spomenutim autorima horizontalna IIT postoji kada:

$$\frac{1}{1 + \alpha} \leq \frac{JVx}{JVm} \leq 1 + \alpha \quad (5)$$

a za vertikalnu IIT prijeko je potrebno da vrijedi:

$$\frac{JVx}{JVm} > 1 + \alpha \quad \text{ili} \quad \frac{JVx}{JVm} < \frac{1}{1 + \alpha} \quad (6)$$

Prije definirani kriterij preklapanja trgovinskih tijekova i sličnosti proizvoda vodi do tri moguće situacije u tijekovima roba:

- a) dvostrana trgovina istih, horizontalno diferenciranih proizvoda (značajno preklapanje i niska vrijednost RJV)
- b) dvostrana trgovina u vertikalno diferenciranim proizvodima (značajno preklapanje i visoka vrijednost RJV)
- c) jednostrana trgovina (nema preklapanja)

Uvažavajući prethodno izvedeno razgraničenje horizontalne i vertikalne IIT i hipotezu ujednačene prilagodbe, nije isto ima li zemlja vertikalni ili horizontalni model IIT. Naime, vertikalna IIT implicira specijalizaciju i trgovinu u proizvodima kod kojih je faktorska intenzivnost različita, pa će takva trgovina voditi promjeni u potražnji relativnih faktora proizvodnje i scenariju koji je sličan interindustrijskoj trgovini, a to znači znatno više troškove prilagodbe.

Indeks granične intraindustrijske trgovine (MIIT)

Indeks koji uključuje troškove prilagodbe nastale kao posljedica jače trgovinske liberalizacije i koji uzima u obzir problem dinamičnosti, naziva se Indeksom granične intraindustrijske trgovine (*Marginal Intra-Industry Trade Indeks*), a njegove osnove su prvi postavili Hamilton i Kniest (Hamilton, Kniest, 1991.):

$$MIIT = \left. \begin{array}{l} \frac{X_t - X_{t-n}}{M_t - M_{t-n}} \text{ za } M_t - M_{t-n} > X_t - X_{t-n} > 0 \\ \frac{M_t - M_{t-n}}{X_t - X_{t-n}} \text{ za } X_t - X_{t-n} > M_t - M_{t-n} > 0 \\ \text{nedefinirano za } X_t < X_{t-n} \text{ ili } M < M_{t-n} \end{array} \right\} \quad (7)$$

Tu je n broj godina između dva razdoblja koje se istražuje. Taj pokazatelj granične IIT mjeri postotak povećanja izvoza (uvoza) pojedine industrije koji se poklapa s povećanjem izvoza i uvoza te industrije. Budući da se spomenuti indikator fokusira na mjerenje IIT u samo jednome sektoru, bez uključivanja prilagodbe cjelokupnoga gospodarstva, algebarska je analiza ovog pokazatelja ekvivalentna parcijalnoj ravnoteži.

Taj pokazatelj, zapravo, mjeri stupanj IIT u ukupnoj novoj trgovini prije nego što uspoređuje nove bilateralne trgovinske tijekove. Budući da on mjeri samo nove trgovinske tijekove, prema definiciji, on prati relativan značaj IIT generiran trgovinskom liberalizacijom, odnosno odgovora na pitanje: koliki je udio IIT u novonastaloj trgovini? MIIT pokazatelj može poprimiti vrijednosti između 0 i 1, pri čemu vrijednost 1 predstavlja nove trgovinske tijekove, čistu IIT (Hamilton and Kniest, 1991.), ako se MIIT pomnoži sa 100, vrijednost indeksa varira između 0 i 100.

MIIT ima i svoje manjkavosti koje se prije svega vide u njegovoj nedefiniranosti kada je prirast izvoza ili prirast uvoza negativan. Isto tako taj pokazatelj mjeri isključivo značaj novih trgovinskih tijekova bez referiranja na iznos uvećane trgovine, a i zanemaruje utjecaj inflacije koja može rezultirati uvećanim vrijednostima MIIT, one koje nemaju pokriće u realnim veličinama (Greenaway i dr. 1994.). Stoga su Greenaway, Hine i Milner uveli nov indeks MIIT koji IIT prikazuje vrijednosno, a ne kao odnos i taj indeks glasi:

$$MIIT^* = [(X + M) - |X - M|] - [(X + M) - |X - M|] \quad (8)$$

ili

$$MIIT^* = \Delta[(X + M) - |X - M|] \quad (9)$$

No osnovni su nedostatak ovoga pokazatelja poteškoće koje nastaju kada postoji trgovinska neravnoteža. Radi otklanjanja tih osnovnih nedostataka MIIT* indeksa, Brühlhart (Brühlhart, 1994.) izvodi novi indeks MIIT, kojim ispravlja prije spomenute nedostatke.

$$MIIT^{Brühlhart} = 1 - \frac{(X_t - X_{t-n}) - (M_t - M_{t-n})}{(X_t - X_{t-n}) + (M_t - M_{t-n})} \quad (10)$$

ili

$$MIIT^{Brühlhart} = 1 - \frac{|\Delta X - \Delta M|}{|\Delta X| + |\Delta M|} \quad (11)$$

Ovaj indikator također može poprimiti vrijednosti između 0 i 1, gdje vrijednost 1, označuje da je prirast trgovine isključivo IIT, a vrijednost 0, da je prirast trgovine interindustrijskog tipa. Korištenjem toga indikatora u ocjeni novonastalih trgovinskih tijekova javio se problem izbora razdoblja analize i odnosa između trgovine finalnih proizvoda i tržišta faktora proizvodnje.

Brühlhart (Brühlhart, 1994.) je isto tako izveo i indeks granične IIT kojim se mogu pratiti dobiti ili gubici prouzročeni trgovinom između zemalja.

$$MIIT^{Brühlhart*} = \frac{\Delta X - \Delta M}{|\Delta X| + |\Delta M|} \quad (12)$$

Vrijednosti koje može poprimiti ovaj pokazatelj između su -1 i 1. Što je vrijednost indeksa bliža 0, viši je prirast IIT, a vrijednosti bliže -1 i 1, označuju visoko povećanje interindustrijske trgovine.

Ako je $\Delta X > \Delta M$, indeks je >0 i ako je $\Delta X < \Delta M$, indeks je manji od 0. Zato, indeks veći od 0 označuje da izvoz raste brže od uvoza i ukazuje na snažne performanse domaće industrije, a u slučajevima kada je indeks manji od 0, industrijske su performanse domaćega sektora slabe. Postavlja se pitanje: odlučiti se za analizu kratkoga roka, srednjega ili dugoga roka? Empirijski nalazi pokazali su da srednjoročne promjene u modelu trgovine imaju dovoljno jak utjecaj na promjene na tržištu faktora proizvodnje, a kratkoročne promjene mogu biti djelomice i posljedica slučajnih utjecaja, a dugoročna analiza zamagljuje tranzicijski proces i ne daje pravu sliku troškova prilagodbe (Brühlhart, 2000.). O tome koliko je izbor razdoblja u procesu analize ključan pisali su Oliveras i Terra (Oliveras, Terra,

1997.). Istraživanja su pokazala da praćenje MIIT na godišnjoj razini ne daje najbolje rezultate.

Posljednja istraživanja koja su rađena o graničnoj IIT obavili su Thom i McDowell (Thom, McDowell, 1999.). Spomenuti autori osporavaju da Brühlhart indeks ne radi razliku između interindustrijske trgovine i vertikalne IIT, pa kao takav precjenjuje troškove prilagođivanja nastale zbog promjene u strukturi trgovine. Naime, troškovi prilagodbe vertikalne IIT (kvalitativno različitih proizvoda) mogu biti viši nego horizontalne IIT (različitosť svojstava istoga proizvoda), ali zasigurno niži od troškova prilagodbe interindustrijske trgovine.

Trgovinski model Hrvatske u procesu približavanja Europskoj uniji

Prema teoriji integracije, priključivanje zemlje većem tržištu nosi sa sobom statičke i dinamičke efekte. Kada se promatra na primjeru tranzicijskih zemalja Srednje i Istočne Europe, koje su danas već i članice EU, evidentno je kako su te zemlje poboljšale svoje vanjskotrgovinske pozicije i smanjile trgovinske deficite, i kako su postale konkurentne na europskome tržištu. Naime, zemlje CEEC-8, prevladale su početne troškove prilagodbe koji su se manifestirali rastućim trgovinskim deficitima i postupno su iskoristile dinamičke efekte integracije

Republika Hrvatska isticala je od trenutka svoga osamostaljivanja kao prioritetni cilj na vanjskotrgovinskom planu pridruživanje EU i nakon početnih relativno dobrih odnosa ušla je u fazu stagnacije poslije godine 1995. U tijeku godine 1999., EU je promovirala regionalni pristup prema ovome dijelu Europe, pa je usvojen Pakt o stabilnosti za jugoistočnu Europu. Odnosi Hrvatske s EU intenzivirani su na početku 2000., nakon parlamentarnih izbora u zemlji, a na Zagrebačkom sastanku na svršetku godine 2000., formalno su otvoreni pregovori EU-RH o Sporazumu o stabilizaciji i pridruživanju⁴. Zaključenjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju⁵ na trgovinskom planu Hrvatska se obvezala u roku od 6 godina u potpunosti ukloniti carine za industrijske proizvode, i znatno smanjiti zaštitu poljoprivrednih proizvoda.⁶

⁴ Potpisivanju Sporazuma prethodila su tri službena kruga pregovora, dva kruga tehničkih pregovora i nekoliko sastanaka da bi se usuglasila pitanja vezana uz poljoprivredu i trgovinu.

⁵ Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju parafiran je u Bruxellesu, 14. svibnja godine 2001., a potpisan je 29. listopada 2001. u Luksembourgu, nakon čega je uslijedio proces ratifikacije u Republici Hrvatskoj, Europskom parlamentu i u svim državama članicama Unije. Sporazum je stupio na snagu 1. veljače 2005. s predviđenim ostvarenjem slobodne trgovine u roku od 6 godina za osjetljive proizvode, a za većinu su proizvoda carine odmah uklonjene. Privremeni sporazum koji sadrži odredbe liberalizacije trgovine, stupio je na snagu 1. ožujka 2002. i vrijedio je do 2005.

⁶ Naime, Stupanjom na snagu SPP RH jamči postupno otvaranje nacionalnog tržišta industrijskih proizvoda u narednom prijelaznom razdoblju od tri, odnosno najviše šest godina, što je i prijelazno

Pored Sporazuma s EU, RH primjenjuje preferencijalne Ugovore sa drugim europskim zemljama (oaim članica EU, zemlje CEFTA, države EFTA, Albanija⁷, Bosna i Hercegovina⁸, Makedonija⁹, Litva¹⁰, Turska¹¹, Srbija i Crna Gora i Moldavija¹²), iz čega proizlazi da je oko 95% trgovine Hrvatske u ovome trenutku obuhvaćeno preferencijalnim trgovinskim ugovorima. Potrebno je istaknuti da je, osim potpisanih bilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini sa svim zemljama nekadašnjim članicama CEFTA, Hrvatska od 1. ožujka 2003. i sama punopravni član CEFTA¹³. Istodobno, Hrvatska ima potpisan i Ugovor o slobodnoj trgovini s EFTA, čime joj

razdoblje dopušteno za smanjivanje carinske zaštite poljoprivrednih proizvoda. Razlika je u to što po isteku prijelaznog razdoblja uvoz industrijskih proizvoda iz EU mora biti u potpunosti liberaliziran, a za uvoz poljoprivrednih proizvoda moguće je zadržati određenu razinu carinske zaštite i nakon isteka prijelaznog razdoblja (npr. žive životinje, prerađeno voće i povrće, cvijeće, žitarice, brašno, voćni sokovi, smrznuto i svježe meso, suhomesnati proizvodi, mlijeko i mliječni proizvodi, duhan i cigarete, mineralna voda, čokolade, keksi, sladoled). U slučaju znatnog povećanja uvoza Hrvatska može uvesti carinsku zaštitu, ako povećani uvoz prijeti stabilnosti nacionalnog tržišta. Između potpisivanja i stupanja na snagu SSP, trgovinski odnosi RH i EU bili su regulirani Privremenim Sporazumom o trgovini.

⁷ Biletaralni Ugovor o slobodnoj trgovini primjenjuje se od lipnja 2003. Stupanjem na snagu Ugovora ukinute su carine za industrijske proizvode, a samo za manji broj proizvoda dopušteno je prijelazno razdoblje do siječnja 2008. Za poljoprivredne proizvode dogovorene su bilateralne koncesije s nultom stopom carine u okviru carinskih kvota, a za ostatak poljoprivrednih proizvoda primjenjuje se MFN carina.

⁸ Ugovor o slobodnoj trgovini potpisan s tom zemljom jedini je asimetričan Ugovor od ukupno 32 potpisana, gdje je Hrvatska prihvatila ukinuti carine za sve proizvode podrijetlom iz te zemlje godine 2001., stupanjem na snagu toga Ugovora, Bosna i Hercegovina imala je prijelazno razdoblje do siječnja godine 2001. Tim se Ugovorom osiguravao jednaki tretman poljoprivrednim i industrijskim proizvodima.

⁹ Ugovor o slobodnoj trgovini s Makedonijom primjenjuje se od lipnja godine 1997., revidiran je u srpnju godine 2002., kada je proširena liberalizacija poljoprivrednih proizvoda, pa je danas trgovina s tom zemljom gotovo u potpunosti liberalna, postoje svega nekoliko proizvoda gdje nije predviđen nikakav oblik liberalizacije.

¹⁰ Ugovor o slobodnoj trgovini s Litvom primjenjuje se od siječnja 2003. i veoma je sličan Ugovoru potpisanom s Albanijom.

¹¹ Ugovor o slobodnoj trgovini s Turskom primjenjuje se od srpnja 2003. i osigurava slobodan izvoz industrijskih proizvoda u Tursku, a za uvoz tih proizvoda iz Turske dogovoren je jednaki režim koji se primjenjuje na uvoz europskih proizvoda u Hrvatsku.

¹² Ugovor o Slobodnoj trgovini s Republikom Moldavijom i Srbijom i Crnom Gorom stupio je na snagu u tijeku godine 2004.

¹³ Stupanjem na snagu ovoga Ugovora svi bilateralni ugovori prestaju biti na snazi. Ovim Ugovorom dogovorena je potpuna liberalizacija trgovine industrijskim proizvodima, osim s Rumunjskom, s kojom je postojalo prijelazno razdoblje do siječnja 2005. U području poljoprivrednih proizvoda dogovorene su bilateralne poljoprivredne koncesije, pa razina liberalizacije varira od zemlje do zemlje, ali kako je većina zemalja članica CEFTA postala punopravnim članicama EU, bilateralni Ugovori s tim zemljama prestaju biti na snazi.

je osiguran slobodan izvoz svih industrijskih proizvoda na to tržište, a obvezna je postupno liberalizirati uvoz s toga tržišta do siječnja 2007.¹⁴ Prolazi da Hrvatska ima potpuno liberalan pristup na glavna izvozna tržišta, a još u jednom manjem dijelu osobito osjetljivim sektorima štiti svoje gospodarske interese.

No, najznačajnije je za hrvatsku vanjsku trgovinu to, što je Europska unija već na početku devedesetih godina prošloga stoljeća osigurala pridruženo članstvo za deset zemalja Središnje i Istočne Europe, a njih osam, postale su, u godini 2004., punopravne članice EU. Taj je proces znatno povećao trgovinu tih zemalja s EU, a Hrvatska zbog nepostojanja jasne europske perspektive nije povećala ni restrukturirala svoju trgovinu sa zemljama EU, što je jedan od čimbenika stagnacije hrvatskoga robnoga izvoza.

Glavni je trgovinski partner Hrvatske EU, s kojom je Hrvatska razmjenjivala oko 50% proizvoda, a priključivanjem deset novih država Uniji ta se tržišna koncentracija penje na blizu 70%. Integracija osam CEE zemalja s EU imat će implikacije na njihove trgovinske sustave, ali i na zemlje koje su ostale izvan integracije kao što je Hrvatska. Stoga su bila razumljiva nastojanja Hrvatske da što prije bude uključena u proces pregovora i punopravnog članstva, a da bi neutralizirala moguće efekte skretanja trgovine EU od Hrvatske prema novim priključenim članicama. Taj će proces priključivanja pratiti i troškovi prilagodbe, a koliko će oni pogoditi hrvatsko gospodarstvo istražuje se u nastavku rada.

Analiza u ovome radu usredotočena je na razdoblje prije godine 2000., kada su odnosi Hrvatske i EU bili relativno loši i na razdoblje nakon 2000., kada je došlo do intenziviranja odnosa.

Promatrano kroz GL indeks, trgovinski model Hrvatske isključivo je interindustrijskog karaktera. Naime, na osnovi podataka agregiranih na četiri decimale, oko 34% trgovine sa Slovenijom predstavljalo je dvostranu razmjenu istovjetnih proizvoda, oko 30% u slučaju Austrije (prosjeck razdoblje 1992.-2003.) i 25,8% u slučaju Njemačke. Postotak IIT u razmjeni s ostalim državama EU - 25, iako neke od njih u tome razdoblju nisu bile članice EU, bio monogo niži od prvih triju zemalja¹⁵. Istraživanje ovog statičkog pokazatelja u vremenskome razdoblju ukazuje na evidentno pogoršavanje pozicije Hrvatske u trgovini s razvijenim europskim zemljama, svojim značajnim trgovinskim partnerima, kao što su npr. Italija, Njemačka, Francuska. Naime, GL indeks u razdoblju poslije godine 2000. smanjen je u odnosu na razdoblje prije procesa približavanja Hrvatske EU. Pozitivni pomaci

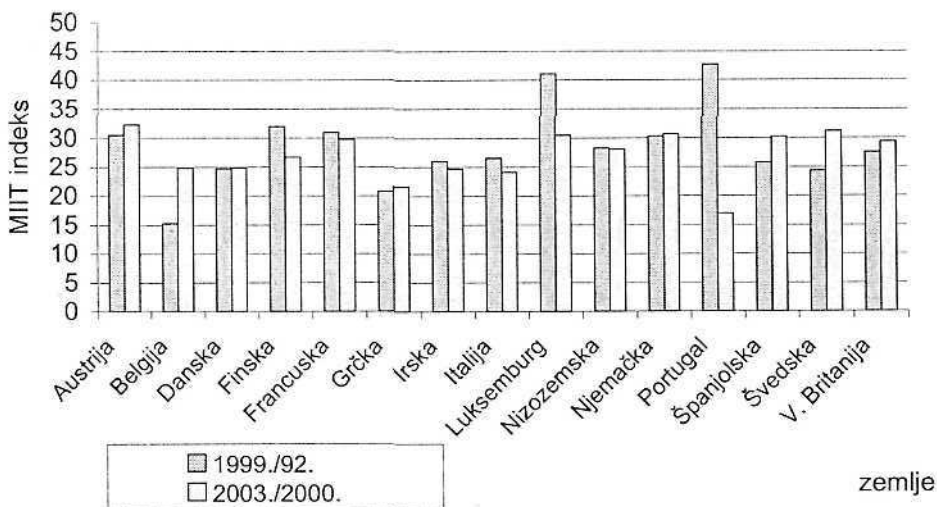
¹⁴ Popis osjetljivih proizvoda i dinamika sniženja carina jednaki su onima dogovorenima u okviru SSP. Za ukidanje carina za ribu i proizvode od ribe dopušteno je prijelazno razdoblje od sedam godina, a za poljoprivredne proizvode dogovorene su biletarne koncesije sa carinskim kvotama.

¹⁵ Prosječan GL indeks za Maltu iznosio je 15,9; za Cipar-14,1; za Mađarsku-13,3; za Francusku-13; za Belgiju-13,2; za Nizozemsku-11,3 za Portugal-11,0 prema izračunu autora na osnovi podataka HIDRA, Zagreb.

moгу se uočiti u trgovinskom modelu s europskim državama s kojima razmjena nije bila intenzivna i koje su na nižem stupnju gospodarskoga razvitka. GI indeks veći je u razdoblju nakon 2000. u slučaju Portugala, Grčke, Španjolske, Mađarske, Češke, Poljske, ali i Luksemburga, Finske i Danske. Iako se naznačeni pozitivni pomaci ne smiju zanemariti, općenito se može zaključiti da Hrvatska provodi prilagodbu prema slabije razvijenim regijama Europe, a na razvijenim zahtjevnim tržištima nije spremna konkurirati. U nastavku rada bit će istraživani dinamički pokazatelji IIT, da bi se ocijenio stupanj troškova prilagodbe i da bi se izdvojili sektori potencijalnih gubitnika.

Slika 1.

KOEFICIJENT GRANIČNE INTRAINDUSTRIJSKE TRGOVINE
 HRVATSKE I EU-15, 1992.-2003.¹⁶



Izvor: Izračun autora na osnovi podataka HIDRA, Zagreb na 4 decimale CT

Prema podacima slike 1., hrvatska novostvorena trgovinska razmjena u razdoblju od 1992. do 2003. uglavnom je interindustrijska jer je MIIT koeficijent sa

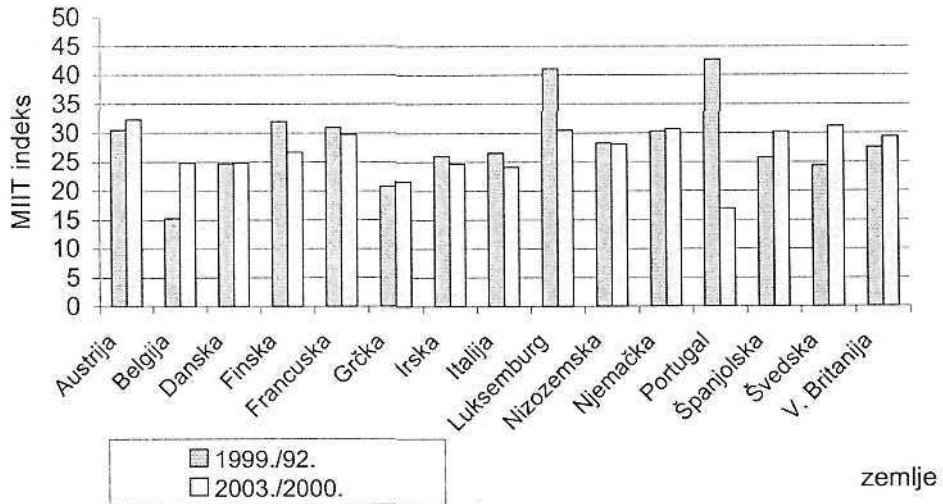
¹⁶ Izračun MIIT koeficijenta izveden je na osnovi podataka HIDRA, Zagreb na 4 decimale CT kombinirane nomenklature i prema formuli pod brojem 11.

svim zemljama niži od 50%. Najviše dvosmjerno trgovinsko preklapanje u novostvorenoj trgovini Hrvatska je u razdoblju od godine 1992. do 1999. ostvarivala s Luksemburgom, najrazvijenijom zemljom EU i s Portugalom, jednom od najslabije razvijenih država EU. To se može objasniti činjenicom da je prije toga razdoblja Hrvatska imala slabu razmjenu s tim zemljama i da je jačanjem trgovine s EU povećana razmjena i s tim dvjema zemljama, što znači da je MIIT indeks visok zbog niske osnovice u početnoj godini 1992. Očito je, da je nakon godine 2000., udio IIT u novonastaloj trgovini smanjen za te dvije zemlje od više od 40% na 30% (Luksemburg), odnosno na 15% (Portugal). Gotovo nikako nije utjecalo jače približavanje Hrvatske EU na razmjenu s Danskom i Njemačkom, a udio granične IIT smanjen je u slučaju Finske, Francuske, Irske i Italije. Udio IIT u novostvorenoj trgovini porastao je s Belgijom, Španjolskom, Švedskom i Velikom Britanijom. Može se zaključiti da su hrvatski gospodarstvenici prilikom porasta vrijednosti svojih trgovinskih aranžmana uglavnom usmjeri na razmjenu proizvoda različitih industrija, a svega je 30% proizvoda u novonastaloj trgovini iz iste industrije koje razmjenjuju sa svojim trgovinskim partnerima iz EU-15.

Budući da je od deset novopriključenih zemalja EU, njih osam tranzicijskih ekonomija, od kojih su neke imale dobre odnose s Hrvatskom, a i u razvojnom su smislu bliže Hrvatskoj nego EU, može se očekivati da će indeks granične IIT biti znatno veći.

Slika 2.

KOEFICIJENT GRANIČNE INTRAINDUSTRIJSKE TRGOVINE
HRVATSKE I EU-10, 1992.-2003.



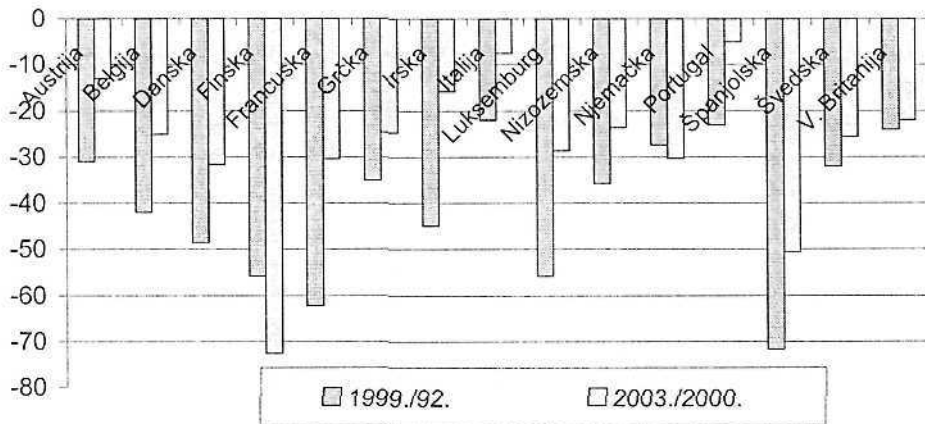
Izvor: Izračun autora na osnovi podataka HIDRA, Zagreb na 4 decimale CT

Suprotno očekivanjima, MIIT indeks Hrvatske sa deset novopriključenih zemalja u proteklih 15 godina nije bio signifikantno viši nego sa zemljama EU, s iznimkom Estonije i Malte, ali razlog vjerojatno valja tražiti u niskoj osnovici, a kod Malte i u znatnom udjelu brodova u pojedinim godinama. Slika 2. jasno pokazuje da je proces približavanja tih zemalja EU utjecao na smanjivanje udjela IIT u novonastalim trgovinskim tijekovima, što jedino ne vrijedi za Češku i Litvu. Može se zaključiti da Hrvatska nije uspjela uspostaviti jačanje trgovine ni sa CEEC-8, jer je indeks granične IIT veoma nizak.

Na slikama 3. i 4. prikazuju se rezultati s kojim je zemljama Hrvatska u trgovinskoj razmjeni prije i poslije godine 2000. ostvarila dobiti, a s kojima gubitke.

Slika 3.

DOBICI I GUBICI HRVATSKE U TRGOVINSKOJ RAZMJENI
SA ZEMLJAMA EU-15, 1992.-2003.



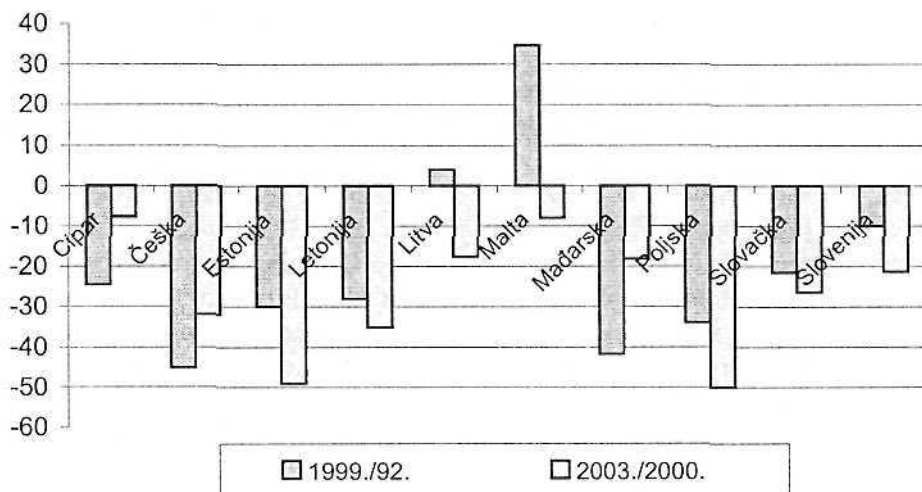
Izvor: Izračun autora na osnovi podataka HIDRA, Zagreb na 4 decimale CT

Izračunanom MIIT indeks prema formuli 12 prikazuje Hrvatsku kao dobitnika nakon procesa snažnijeg približavanja EU, zato što je indeks granične IIT smanjen u drugo analiziranom razdoblju u odnosu na prvo s gotovo svim zemljama, izuzevši Finske i Portugala. Potrebno je istaknuti da se iako je to smanjenje pozitivno, Hrvatska u potpunosti ne može okarakterizirati kao dobitnik, zato što je njezina novoostvorena trgovina u glavnini bila interindustrijska. Prije iznesene optimističke zaključke valja sagledati i u kontekstu cjelokupne trgovinske razmjene Hrvatske i njezinih glavnih karakteristika u tome razdoblju. Naime, zabrinjavajuće je to što je MIIT indeks sa svim zemljama negativan, pa ukazuje da je uvoz rastao brže od izvoza sa svim zemljama EU i upućuje na zaključak o zaista slabim izvoznim performansama nacionalne proizvodnje. A njegovo smanjenje nakon godine 2000. ponajprije je rezultat slabljenja ubrzanoga trenda rasta uvoznih tijekom u odnosu na ranije analizirano razdoblje i postupno buđenje izvoza.

Ti se zaključci ne mogu sasvim preslikati na deset novopriključenih zemalja EU, jer kako pokazuje slika 4., s nekima od njih MIIT indeks je povećan, što upućuje na zaključak o slabljenju izvoznih performansi hrvatskih gospodarstvenika na tim tržištima. MIIT indeks povećan je s Estonijom, Poljskom, Slovačkom i Slovenijom.

Slika 4.

DOBICI I GUBICI HRVATSKE U TRGOVINSKOJ RAZMJENI S
NOVOPRIKLJUČENIM ZEMLJAMA EU, 1992.-2003.



Izvor: Izračun autora na osnovi podataka HIDRA, Zagreb na 4 decimale CT

Analiza efekata pridruživanja Hrvatske Europskoj uniji na razini sektora

U početnom jačem približavanju, koje se u trgovinskom modelu pokazuje po-najprije u snažnijoj liberalizaciji, Hrvatska je bila suočena sa zaokretanjem dijela IIT prema interindustrijskoj. Kako je u drugome dijelu ovoga rada naznačeno, troškovi prilagodbe za svaku zemlju veći su ako je njezin trgovinski model sa zemljom part-nerom inter umjesto intraindustrijski. Uvažavajući te teorijske postavke, u teoriji poznate kao hipoteza ujednačene prilagodbe, Hrvatska može očekivati iznimno visoke troškove prilagodbe, kako ekonomije u cjelini, tako gotovo i u svim sekto-rima. Sektorska analiza očekivanih troškova prilagodbe provodi se istraživanjem GL indeksa u razdoblju 1992.-2003., a osobito nakon godine 2000., koje se uzima kao početak približavanja Hrvatske EU.

Analiza na relativno niskoj razini agregiranosti podataka, četvrtoj decimali carinske tarife, što znatno povećava pouzdanost istraživanja, pokazuje kako se u proteklih dvanaest godina broj proizvoda sa GL indeksom većim od 50% neprestano

izmjenjivao, čime se potvrđuje nestabilnost, kako izvozne ponude, tako i uvozne potražnje. To se može objasniti činjenicom da potrošači u Hrvatskoj imaju različite dohotke, a to generira različitu potražnju, koju ne može zadovoljiti slaba proizvodna struktura, pa je rezultat brži rast uvoza od izvoza i djelomično generiranje IIT, koje je u glavnini vertikalna.

Od ukupno 15 zemalja unutar EU-15, Hrvatska je sa svega devet država imala barem u jednom artiklu IIT u najmanje osam godina u razdoblju od godine 1992.-2003., a s ostalih 7 to nije bio slučaj. Promatrano po zemljama, s Njemačkom - 12, 5%¹⁷ proizvoda imalo je GL indeks veći od 50%, a kod Velike Britanije je taj postotak iznosio svega 8%, Austrije - 6,9%, Belgije, Francuske, Italije i Švedske – manji od 4%. Kao što je očito iz tablice 2., proces približavanja Hrvatske Europskoj uniji pozitivano je utjecao na trgovinu sa Francuskom, Švedskom, Velikom Britanijom i Španjolskom, a izrazito negativano s Italijom i Njemačkom, gdje se udio proizvoda sa GL indeksom većim od 50% smanjio. Promatrano po sektorima, hrvatska su poduzeća uspjela razviti intraindustrijski model u području plastičnih proizvoda s Belgijom, obuće s Austrijom i s Njemačkom, i električnih uređaja i opreme s Njemačkom i Švedskom, a udio ostalih sektora bio je zanemariv. Nakon godine 2000., istraživanje je pokazalo da se GL indeks smanjio kod obuće, što ukazuje na porast troškova prilagodbe u obućarskoj industriji i porast GL indeksa u proizvodnji električnih uređaja i opreme. Budući da je prosječni GL indeks s tim zemljama relativno nizak, u pravilu niži od 30%, a s nekima se od CEEC-8 kretao i više od 30% (Slovenija), trendovi u hrvatskome gospodarstvu uopće se ne mogu ocijeniti pozitivnima. Druga je otežavajuća okolnost izrazito visok udio vertikalne IIT, koji je u hrvatskome slučaju viši od 90%, a kod ostalih se tranzicijskih ekonomija kretao između 80% i 90% (Gabrisch, Segana, 2002.)

¹⁷ Postoci predstavljaju prosječni udio proizvoda sa GL indeksom višim od 50% u vanjsko-trgovinskoj razmjeni Hrvatske u cjelokupnome analiziranome razdoblju.

Tablica 2.

UDIO PROIZVODA SA GL INDEKSOM VIŠIM OD 50% U RAZDOBLJU OD GODINE 1992. DO 2003.

	Austrija	Belgija	Francuska	Italija	Nizozemska	Njemačka	Španjolska	Švedska	V. Britanija
Životinje i životinjski proizvodi	0,04			0,10					
Voće	0,04	0,08							
Životinjske i biljne masti									
Gotova hrana	0,32	0,41			0,055	0,17			0,95
Minerali	0,01					0,076	0,086		
Kemijski proizvodi	0,06	0,08		0,159		0,016	0,116		
Plastika		3,0	3,6	0,98	0,53	0,0095	0,24	0,01	7,26
Koža	0,17	0,7		0,15		0,77			
Drvo	0,47			0,065	0,05	0,233			
Proizvodi od drva	0,13	0,54			0,008	0,006	0,163		16,74
Tekstil	0,91	0,81		1,077	0,17	2,72	0,343	0,176	0,66
Obuća	5,18		0,31	0,46		3,9	0,316		
Građevinski materijali	0,22	0,18		0,19		0,13	0,62		
Drago kamenje									
Metali	0,99	0,42	0,16	0,2	0,002	1,97	0,4		
El. uređaji i oprema	1,31	3,53	0,24	0,04	0,097	4,74	2,56	0,008	3,08
Prijevozna sredstva	0,34		2,66	3,3				11,5	4,67
Instrumenti									
Oružje									
Stvari za kuću	0,79		0,19						
Umjetnine				0,09		0,11	0,1		

Izvor: Izračun autora na osnovi podataka HIDRA, Zagreb

Crno – prosječan udio proizvoda sa GL indeksom >50 u najmanje 8 godina u razdoblju od 1992. do 2003.

Bold – prosječan udio proizvoda sa GL indeksom >50 u razdoblju od 2000. do 2003., u sve četiri godine

Sa deset novopriključenih članica EU Hrvatska nije imala stabilan model IIT, osim Slovenije, što se objašnjava pripadnošću višegodišnjem jedinstvenom gospodarskom sustavu i tržištu. Ono što podaci tablice 3. pokazuju izrazito je negativan utjecaj procesa priključivanja tih zemalja EU, koji je tekao usporedno sa procesom približavanja Hrvatske, tako da je teško razgraničiti razloge očitog zaokreta u trgovinskom modelu i usmjerivanja prema interindustrijskom modelu, ali će sigurno priključivanje tih zemalja EU rezultirati većim troškovima prilagodbe za Hrvatsku.

Tablica 3.

UDIO PROIZVODA SA GL INDEKSOM VIŠIM OD 50%
U RAZDOBLJU OD GODINE 1992. DO 2003.

	Češka	Mađarska	Poljska	Slovačka	Slovenija
Životinje i životinjski proizvodi					0,65 0,55
Voće					0,07 0,05
Životinjske i biljne masti					0,1
Gotova hrana		0,48 0,39		0,33 0,25	3,14 3,08
Minerali					0,27 0,29
Kemijski proizvodi		0,08			0,36 0,45
Plastika	0,037				8,83 1,1
Koža					0,3 0,05
Drvo					3,72 2,78
Proizvodi od drva		0,17		0,86	2,3 2,53
Tekstil		0,76	0,02		1,61 0,94
Obuća					0,06 0,04
Građevinski materijali		0,20 0,16			0,37 0,15
Drago kamenje					
Metali		0,72 0,42			2,54 2,55
El. uređaji i oprema	0,061	0,13 0,16			3,22 1,43
Prijevozna sredstva		0,105 0,07			2,49 2,47
Instrumenti					0,09
Oružje					
Stvari za kuću	0,134				1,12 1,3
Umjetnine		0,04		0,1	0,03

Izvor: Izračun autora na osnovi podataka HIDRA, Zagreb

Crno – prosječan udio proizvoda sa GL indeksom >50 u najmanje 8 godina u razdoblju od 1992.-2003.

Bold – prosječan udio proizvoda sa GL indeksom >50 u razdoblju od 2000.-2003. u sve četiri godine

Umjesto zaključka

Uvažavajući definirani pojam IIT koji podrazumijeva trgovinu sličnih ili istovrsnih proizvoda, odnosno proizvoda unutar iste industrije, zemlje će razmjenjivati iste ili slične proizvode ako imaju istu proizvodnu osnovu (sličnost u faktorima proizvodnje) ili sličan ili isti model potražnje. Hrvatskoj je glavni trgovinski partner EU, koja sa svojim prosječnim BDP po stanovniku predstavlja i do 4 puta razvijeniju integraciju od Hrvatske, a to u skladu s ekonomskom teorijom implicira razvijanje interindustrijske trgovine. Zajedno s priključivanjem deset novih država EU i s njezinim širenjem, i usporednom ipak sporim intenziviranjem institucionalnih odnosa s EU, iako su napokon u listopadu godine 2005. otvoreni pregovori o pristupanju Hrvatske moguće je očekivati pozitivne i negativne efekte. Naime, za razliku od zemalja Srednje i Istočne Europe koje su u procesu snažnijeg priključivanja EU ojačale konkurentnu sposobnost svojih gospodarstava i povećale tržišnu koncentraciju svoga izvoza prema EU (Estonija, Mađarska, Poljska i Češka izvoze oko 70% prema EU), to nije slučaj sa Hrvatskom. Trgovinska politika EU prema proizvodima iz RH gotovo je u potpunosti liberalna, zanemarujući horizontalne mjere zaštite, pa se taj očekivani efekt stvaranja trgovine već morao ostvariti, što statistički podaci ne potvrđuju.

Punopravno članstvo Hrvatske u EU nosit će sa sobom potpuno slobodan pristup tržištu poljoprivrednih proizvoda, ali i određene skupine industrijskih proizvoda koje sada Unija štiti¹⁸. Za uzvrat, Hrvatska će morati ukloniti postojeće carinske i necarinske barijere za preostale proizvode iz Unije. Hrvatsku najviše očekuje prilagodba u primjeni horizontalnih i proceduralnih mjera normizacije proizvoda, a time usklađivanje vlastitoga zakonodavstva sa pravnim stečevinama Zajednice. Naime, kao što je već izneseno, carinski sustav i sadašnja carinska zaštita neće pretrpjeti veće izmjene, jer se carina ionako postupno smanjuje u skladu s preuzetim obvezama po osnovi članstva u WTO, ali će Hrvatska morati ukinuti razne programe potpore koji sada postoje, npr. u ribarstvu, u poljoprivredi i u stočarstvu, u brodogradnji, u proizvodnji čelika i dr., jednako kao i uskladiti hrvatske tržišne standarde sa standardima Europske unije, i poboljšati sustav inspekcije, što će utjecati na razinu konkurentnosti hrvatskih proizvoda.

Širenjem EU na deset novih zemalja, Hrvatskoj je, kroz jedinstvenu trgovinsku politiku Unije, sužen pristup i na ta tržišta, zato što su te zemlje imale komparativne prednosti u takozvanim osjetljivim sektorima kao što su čelik, tekstil, odjeća,

¹⁸ Nakon pristupanja EU, Hrvatska bi morala prihvatiti zajedničku trgovinsku politiku Zajednice i preferencijalne trgovinske sporazume Zajednice. Morala bi primjenjivati autonomne preferencijalne trgovinske režime koje Zajednica odobrava trećim državama (npr. Opća shema Preferencijala), te bi morala raskinuti sve preferencijalne trgovinske sporazume koje ima sklopljene sa trećim zemljama (COM, 2004).

kemijska industrija i poljoprivredni proizvodi, koji su istovremeno i najznačajniji izvozni proizvodi Hrvatske.

Tranzicijske zemlje u trenucima pregovaranja i liberalizacije trgovinske politike EU ostvarile su porast izvoza poljoprivrednih proizvoda između 37% i 77% (Simonis, Lambrecht, 2001.), što nije slučaj Hrvatske. Naime, iako hrvatski gospodarstvenici imaju relativno liberalan pristup tržištu EU (prije svega misli se na carinsku zaštitu, a necarinske barijere još postoje), u ovome procesu približavanja Hrvatska je znatno pogoršala, a nikako ne poboljšala svoj položaj.

Punopravno članstvo u nekoj integraciji podrazumijeva i slobodan protok osim proizvoda i usluga, i faktora proizvodnje. Koliko je Hrvatska spremna na takvo otvaranje pokazala su istraživanja provedena u ovome radu. Naime, Hrvatski trgovinski model sa zemljama EU-25 prije svega je interindustrijski, a u onome dijelu u kojem je intra; važno je naglasiti da je riječ o vertikalnoj IIT, koja je s nekim zemljama i do 98%. U skladu s postavkama ekonomske teorije vertikalna IIT pozitivno je korelirana s različitim faktorima proizvodnje između trgovinskih partnera, a horizontalna je IIT negativno povezana, što znači da Hrvatska može očekivati visoke troškove prilagodbe u početnoj fazi pridruživanja. Istraživanja su pokazala izrazito nizak dugoročan postotak IIT gotovo sa svim zemljama EU-25 i gotovo u svim sektorima, odstupanja su očita u modelu s manjim brojem razvijenih europskih zemalja i u kapitalnointenzivnim sektorima s obrazovanom radnom snagom, kao što su proizvodnja električnih strojeva i opreme, plastičnih proizvoda, a liberalizacija je donijela negativne promjene u radnointenzivnoj proizvodnji obuće. Proizlazi da Hrvatska može očekivati visoke troškove prilagodbe u svim segmentima tržišta rada, osobito kod niskoobrazovane radne snage, a kod obrazovanije radne snage procjenjuje se nastavak započetih procesa približavanja standardima i zahtjevima EU.

LITERATURA:

1. Balassa, B. (1966), "Tariff Reduction and Trade in Manufactures among the Industrial Countries", *American Economic Review*, (56): 466-473
2. Balassa, B. (1986), "The Determinants of Intra- Industry Specialization in United States Trade", *Oxford Economic Papers*, (38) 2: 220-233
3. Bergstrand, R. E. (1983), "Measurement and Determinants of Intra-Industry International Trade" u Tharakan, P. K. M. (ed.), *Intra-Industry Trade: Empirical and Methodological Aspects*. Amsterdam: North-Holland: 201-262
4. Brühlhart, M. (1994), "Marginal Intra-Industry Trade: Measurement and Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment", *Weltwirtschaftliches Archiv*, (130): 600-613

5. Brühlhart, M. (1999), "Marginal Intra-Industry Trade and Trade-Induced Adjustment: A Survey" u Brühlhart, M., Hine, R. C. (eds.), *Intra-Industry Trade and Adjustment. The European Experience*. London: Macmillan.
6. Brühlhart, M. (2000), "Dynamics of Intra-industry Trade and Labour-Market Adjustment", *Review of International Economics*, (8),3: 420-435
7. Caves, R. E. (1981), "Intra-Industry trade and Market Structure in the Industrial Countries", *Oxford Economic Papers*, (33), 2: 203-220
8. Caves, R. E. (1991), "Trade Liberalization and Structural Adjustment in Canada: The Genesis of Intraindustry Trade", u Reynolds, C. W, Waverman, L., Bueno, G. (eds), *The Dynamics of North American Trade and Investment*. Stanford: Stanford University Press: 44-69
9. Clark, D.P. (1993), "Recent Evidence on Determinants of Intra-Industry Trade", *Weltwirtschaftliches Archiv*, (129): 332-344
10. COM (2004), Mišljenje o zahtjevu Republike Hrvatske za članstvo u Europskoj Uniji, Komisija Europskih zajednica. Brussels, http://info.pravo.hr/fileadmin/Europsko/dokumenti/EU_razno/Misljenje_EK-hrv.pdf
11. Dixit, A. K., Stiglitz, J. E. (1977), "Monopolistic competition and optimum product diversity", *American Economic Review*, (67): 297-308
12. Fallick, B. C. (1993), "The Industrial Mobility of Displaced Workers", *Journal of Labour Economics*, (11): 302-323
13. Farrell, M. J. (1991), "Industry Characteristics and Scale Economies as Sources of Intra-Industry Trade", *Journal of Economic Studies*, (18), 4: 36-58
14. Fontagne, L., Freudenberg, M. (1997), "Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered", CEPII, Working Paper 97-01.
15. Gabrish, H., Segnana, M.L. (2002), "Why is Trade between the European Union and the Transition Economies Vertical", Trento: University degli studi di Trento, *Discussion Paper*, (7)
16. Globerman, S., Dean, J. W. (1990), "Recent Trends in Intra-Industry Trade and Their Implications for Future Trade Liberalization", *Weltwirtschaftliches Archiv*, (126): 25-49
17. Greenaway, D., Hine, R. C, Milner, C. R (1994), "Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK", *Weltwirtschaftliches Archiv*, (130): 77-100
18. Greenaway, D., Hine, R. C., Milner, C. R., Elliott, R.J.R. (1994), "Adjustment and the Measurement of Marginal Intra-Industry Trade", *Review of World Economics*, (130): 418-427
19. Greenaway, D., Hine, R. C., Milner, C. R. (1995), "Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom", *Economic Journal*, (105): 1505-1518

20. Greenaway, D. Upward, R., Wright, P. (2000), "Sectoral Transformation and Labour-Market Flows", *Oxford Review of Economic Policy*. Oxford University Press, (16),3: 57-75
21. Grubel, H.G., Lloyd, P.J. (1975), *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. London: MacMillan
22. Hamilton, C., Kniest, P. (1991), "Trade Liberalization, Structural Adjustment and Intra-Industry Trade: a note", *Weltwirtschaftliches Archiv*, (127): 356-367
23. Lancaster, K. (1979), *Variety, Equity and Efficiency*. Oxford: Basil Blackwell
24. Lancaster, K. (1980), Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition. *Journal of International Economics*, (10), 2: 151-175
25. Linder, S.B. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*. John Wiley & Sons: New York
26. Lovely, M. E., Nelson, R.D. (1999), "On the Economic Relationship between Marginal Intra-Industry Trade and Labour Adjustment in a Division of Labor Model", Conference *Trade and Labour Market Adjustment*. Nottingham: Centre for Research on Globalisation and Labour Markets, School of Economics.
27. Lovely M.E., Nelson D.R. (2000), "Marginal Intraindustry Trade and Labor Adjustment", *Review of International Economics*, (8),3: 436-447
28. Loertscher, R., Wolter, F. (1980), "Determinants of Intra-Industry Trade: Among Countries and Across Industries", *Weltwirtschaftliches Archiv*, (116): 280-293
29. Lundberg, L., Hansson, P. (1986), "Intra-Industry Trade and its Consequences for Adjustment" in Greenaway, D., Tharakan, P.K.M. (ed.), *Imperfect Competition and International Trade*. Wheatsheaf: Brighton.
30. Neal, D. (1995), "Industry-Specific Human Capital: Evidence from Displaced Workers". *Journal of Labour Economics*. 13: 653-677
31. Neven, D. (1995), "Trade Liberalization with Eastern Nations: Some Distribution Issues", *European Economic Review, Papers and Proceedings*, (39): 622-632
32. Oliveras, J. Terra, I. (1997), "Marginal Intra-Industry Trade Index: The Period and Aggregation Choice", *Weltwirtschaftliches Archiv*, (133): 170-179.
33. Shin, K. (1997), "Inter and Intrasectoral Shocks: Effects on the Unemployment Rate", *Journal of Labour Economics*, (15): 376-401
34. Simonis, D., Lambrecht, M. (2001), "Some Economic Implications of Eastern EU Enlargement for Belgium. BFPB, *Working Papers* (December)
35. Thom, R., McDowell, M. (1999), "Measuring Marginal Intra-Industry Trade". *Weltwirtschaftliches Archiv*, (135): 48-61.

TRADE LIBERALISATION AND ADJUSTMENT COSTS TO THE EUROPEAN MARKET: CASE OF CROATIA

Summary

An increase in trade agreements and integration processes that are becoming more intensive have contributed to a stronger process of liberalisation and trade between countries, but we must not neglect the costs of adjustment that are unavoidable in such a process. Undoubtedly, some industries are disappearing while new ones are appearing, one production programme is being changed into another one, causing different adjustment costs (differences in rates considering import and export flows). Economic theory implies that it is more favourable for a national economy to have its trade model orientated to intra-industry trade, in particular with the countries-trade partners within the integration whose member a particular national economy tends to become. Each transformation of trade model, including this one that is resulted from the adjustment process, is closely related to certain costs affecting some sectors of industry and the entire national economy, as well. Using a certain number of parameters, this paper analyses whether positive and negative effects of the Croatian approaching to the EU exist or not, i.e. whether the liberalisation process has had an impact on increase or decrease in the above-stated costs. The results point to an extremely dominant model of the inter-industry trade between Croatia and the EU members, especially to an obvious shift from a particular part of the intra-industry trade to the inter-industry one after 2000, taken as a starting point of a more serious approaching of Croatia to the EU. It is indicated that Croatia should expect high costs due to the evident dominance of inter-industry trade model, particularly at the labour market, because of the prevailing intensive (in terms of labour) productions.

Key words: Adjustment costs, Integration process, Croatia, the EU