

**Dr. sc. Ivan Pavić**

Redoviti profesor  
Ekonomski fakultet  
Split  
E-mail: pavic@efst.hr

## **KONKURENTNOST PROIZVODA TRANZICIJSKIH ZEMALJA NA TRŽIŠTU EUROPSKE UNIJE S POSEBNIM OSVRTOM NA HRVATSKU**

UDK/UDC: 339.137

JEL klasifikacija/JEL classification: P29

Prethodno priopćenje/Preliminary communication

Primljeno/Received: 28. listopada 2003./October 28, 2003

Prihvaćeno za tisak/Accepted for publishing: 26. studenog 2003/November 26, 2003

### **Sažetak**

*Pitanje konkurentnosti oduvijek je bilo važno pitanje izvozno orijentiranih nacionalnih gospodarstava. Danas je ovo pitanje posebno važno zbog sveopćeg trenda globalizacije, s jedne strane, te uvjetovanosti određenih političkih i gospodarskih grupacija, s druge strane. Tržište EU je najvažnije hrvatsko izvozno tržište. Na EU odlazi čak oko 70% hrvatskog izvoza. Međutim, na njemu je konkurencija sve jača, budući da su unutar EU ukinute trgovinske barijere. Da bi se hrvatski proizvodi održali na tržištu EU, hrvatsko gospodarstvo treba odgovoriti na zahtjeve tako velikog i zahtjevnog tržišta, posebice glede činjenice da se sa svakom trećom zemljom sklapaju posebni trgovinski aranžmani. U radu se problematizira pitanje mogućnosti i načina konkurentnosti proizvoda tranzicijskih zemalja odnosno hrvatskih proizvoda na tržištu EU.*

*Ključne riječi: konkurentnost, tranzicijske zemlje, hrvatska, tržište EU.*

### **1. UVOD**

Izvoz je strateško pitanje svakog nacionalnog gospodarstva. Tako je bilo u prošlosti, a na isti se način prema izvozu odnose i današnja nacionalna gospodarstva i politika koja se u tom pogledu vidi. Bitna je razlika u tom što se ranije izvoz uglavnom temeljio na robama koje su se proizvodile iz sirovina kojima je obilovalo pojedino gospodarstvo. Danas se izvoz sastoji od roba koje svoju konkurentsku prednost crpe iz različitih osnova. Naravno, širenjem kruga osnova u smislu stjecanja konkurentne prednosti sve se više marginalizira sirovinna osnova kao konkurentna prednost, koja je dugo vremena u povijesti bila jedina tj. glavna

konkurentna prednost mnogih izvozno orijentiranih zemalja. Nespremnost takvih zemalja da prihvate novu tržišnu orijentaciju sve je više slabila njihovu gospodarsku snagu i udaljavala ih od kruga razvijenih zemalja.

Istodobno sa širenjem osnova za stjecanje konkurentskih prednosti širi se i tržište, pa se mnoge robe, koje su se pretežito prodavale na lokalnom tržištu tijekom vremena, sve češće pojavljuju na regionalnom tržištu, dok se danas, jačanjem svjetskog tržišta, postupno iz upotrebe gubi pojam lokalnog i regionalnog tržišta. Procesi globalizacije svjetskog tržišta dodatno jačaju važnost drugih konkurentskih prednosti u odnosu na sirovinu osnovu kao prednost. Na taj način nacionalna gospodarstva koja su svoju gospodarsku snagu zasnivala na prirodnim izvorima gube utrku sa zemljama koje su uspjele izgraditi konkurentsku prednost po drugim osnovama. Osim toga potonje zemlje češće od ostalih pribjegavaju političkim i gospodarskim integracijama kojih je cilj zaštititi vlastite političke i gospodarske interese.

Posljednjih desetak godina nastupile su značajne promjene i u političkom i u gospodarskom pogledu. Ove su se promjene osjetile u gotovo svim zemljama svijeta, što posebno vrijedi za zemlje srednje i istočne Europe odnosno bivše socijalističke zemlje. Hrvatska je sve do kraja osamdesetih godina prošlog stoljeća, premda s određenim razlikama, pripadala krugu socijalističkih zemalja. U gospodarskom smislu to je prije svega značilo njezinu orijentiranost na ove zemlje u vanjskotrgovinskoj razmjeni, s time da su među uvoznim robama dominirale sirovine, kao što su nafta i plin, a u izvozu različiti gotovi proizvodi kemijske i farmaceutske industrije, elektroindustrije i slično. Hrvatska je istodobno na zapadna tržišta, prije svega na tržište EU, izvozila sirovine i različite poluproizvode.

Krajem prošlog stoljeća došlo je do raspada političke i gospodarske integracije okupljene oko bivšeg Sovjetskog Saveza, što dovodi do raspada tržišta i tržišnih tokova koji su se desetljećima prakticirali u ovoj gospodarskoj integraciji. Hrvatsko gospodarstvo također ostaje bez značajnog tržišta za mnoge od svojih roba, a problem tradicionalnih tržišta postaje još naglašeniji raspadom bivše Jugoslavije i nestankom ovog tržišta. Hrvatska je, dakle, u vrlo kratkom vremenu izgubila vrlo značajna tržišta, s time da nije postojala mogućnost njihove brze supstitucije drugim tržištima. Ključni razlog za to se može naći u različitim aspektima konkurentnosti hrvatskih proizvoda na ovim tržištima, ali isto tako i u činjenici da Hrvatska nije bila (u WTO-u) odnosno još uvijek nije članica drugih političkih i gospodarskih integracija (EU).

## **2. EKONOMSKA POZICIJA TRANZICIJSKIH ZEMALJA**

Prije nešto više od jednog desetljeća bivše socijalističke zemlje srednje i istočne Europe, nakon dugog razdoblja gospodarske prakse zasnovane na državnom odnosno društvenom vlasništvu i planskoj privredi, su započele proces tranzicije u sferi političkih, gospodarskih i socijalnih odnosa. Glavni

cilj ovog procesa je razvitak zasnovan na tržišnim zakonitostima, političkoj demokraciji i socijalnoj pravdi. U primjeru tranzicijskih zemalja to je podrazumijevalo odnosno zahtijevalo zaokret u svim sferama političkog i gospodarskog života, kao što su višestranački politički život i parlamentarna demokracija, privatizacija, tržišna konkurencija, restrukturiranje poduzeća i njihovog makroekonomskog okruženja te mnoge druge promjene po uzoru na zapadni svijet.

Danas su se, deset godina kasnije, potvrdila ranija predviđanja kako to neće biti nimalo jednostavan i kratkotrajan proces. To se može zaključiti na temelju kretanja i visine bilo kojeg važnijeg ekonomskog indikatora. U prikazu i analizi gospodarskog stanja tranzicijskih zemalja opredijelili smo se za indikatore kao što su bruto domaći proizvod (GDP), bruto industrijska proizvodnja, produktivnost rada u industriji i stopa nezaposlenosti. Podaci o bruto domaćem proizvodu iskazani kao GDP per capita 2000. godine, indeks GDP-a 2000 godine u odnosu na 1990 godinu te indeks GDP-a per capita 2000. godine u odnosu na EU navode se u tablici 1.<sup>1</sup>

Mjerenom visinom GDP-a per capita Slovenija je uvjerljivo na prvom mjestu, tako da ona predvodi skupinu tranzicijskih zemalja čiji je GDP per capita veći od 10 tisuća USD. U ovoj skupini zemalja su još Češka, Mađarska i Slovačka. U drugoj skupini zemalja čiji se GDP per capita kreće u rasponu od 6 do 10 tisuća USD su Poljska, Rusija i Hrvatska, dok treću skupinu zemalja čiji GDP ne prelazi 6 tisuća USD tvore Rumunjska, Bugarska, Makedonija i Ukrajina.

Slovenija je s preko 15 tisuća USD GDP-a vodeća zemlja u krugu spomenutih tranzicijskih zemalja. Međutim, ona nije, mjereno ovim pokazateljem, bila najuspješnija tranzicijska zemlja. Naime, ako se promatra indeks promjene GDP-a u odnosu na 1990. godinu vidi se da su daleko uspješnije bile Poljska (indeks 190), odnosno Mađarska (indeks 156). Hrvatska je 2000. godine, mjereno GDP-om per capita, bila na razini 45% slovenskog GDP-a per capita. To je značajan zaostatak s obzirom na činjenicu da su ove dvije zemlje svojedobno bile u sastavu iste države, dakle u istom političkom i ekonomskom ambijentu. Osim toga, ove dvije zemlje svojedobno su iskazivale znatno manju razliku u ekonomskoj snazi, što se indirektno može zaključiti na temelju činjenice da je hrvatski GDP per capita 1990. godine bio na razini 60% slovenskog.

Na primjeru razlika između Slovenije i Hrvatske, kao i razlika između ostalih tranzicijskih zemalja, može se barem djelomice dobiti

---

1 Prema: D. Vojnić, Countries in Transition at the Beginning of the 21<sup>st</sup> Century - Transition, Globalization and Controversies of Market, Proceedings Book of Extended Abstracts Fourth International Conference on Enterprise in Transition, University of Split - Faculty of Economics, Split, 2001, str. 24.

odgovor na pitanje zašto su neke tranzicijske zemlje uspješnije od drugih odnosno kojim putem bi tranzicijske zemlje trebale nastaviti da bi smanjile razliku u odnosu na zemlje članice EU te tako skratile vrijeme ulaska u punopravno članstvo ove političke i gospodarske grupacije. Koliko su tranzicijske zemlje blizu tog cilja najbolje se može zaključiti na temelju podataka u posljednjem stupcu tablice 1.

Tablica 1.

## Tranzicijske zemlje - GDP

	GDP per capita 2000 (in USD)	GDP 200 Indeks (1990=100)	GDP per capita 2000 Indeks (EU=100)
Češka	12 635	126	60
Mađarska	11 237	156	53
Poljska	8 680	190	41
Slovačka	10 352	138	49
Hrvatska	6 990	117	33
Slovenija	15 435	153	73
Makedonija	4 524	124	21
Bugarska	5 160	106	24
Rumunjska	5 736	107	27
Rusija	7 001	83	33
Ukrajina	3 379	58	16
EU (prosjeak)	21 251	144	100

Po GDP-u per capita u 2000. godini u odnosu na prosjek EU ponovo je u najpovoljnijoj situaciji Slovenija (indeks 73). Indeks 50 ili indeks čak viši od njega još jedino imaju češka (indeks 60) i Mađarska (indeks 53). Indeks između 40 i 50 ostvarile su Slovačka (indeks 49) i Poljska (indeks 41). Sve ostale zemlje ostvarile su znatno niži indeks GDP-a. Hrvatska po visini ovoga pokazatelja predvodi ovu skupinu zemalja, pa bi se moglo očekivati, u slučaju udovoljavanja i ostalim kriterijima, da će se ona priključiti drugoj skupini zemalja za prijem u punopravno članstvo u EU.

Međutim, zbivanja u bliskoj budućnosti će ovisiti o mnoštvu drugih, kako političkih tako i ekonomskih okolnosti. U ovome smislu, kao i u smislu sagledavanja ekonomske pozicije tranzicijskih zemalja, važno je



pitanje kretanja bruto industrijske proizvodnje, produktivnosti rada i stope nezaposlenosti. Podaci o tome navode se u tablici 2.<sup>2</sup>

Tablica 2.

## Tranzicijske zemlje - ekonomski indikatori

	Bruto industrijska proizvodnja 2000		Proizvodnost rada u industriji 2000		Nezaposlenost u % 2000
	Promjena u % prema prethodnoj godini	Indeks (1989=100)	Promjena u % prema prethodnoj godini	Indeks (1989=100)	
Češka	5,7	83,0	8,8	132,2	8,8
Mađarska	18,5	136,3	17,5	221,7	8,7
Poljska	4,3	128,1	15,6	193,3	15,0
Slovačka	10,0	89,9	13,9	124,4	17,9
Hrvatska	1,7	56,9	4,7	131,1	22,5
Slovenija	6,2	80,3	9,3	152,8	11,9
Makedonija*	3,5	47,4	6,3	103,0	32,0
Bugarska	3,5	46,9	17,7	120,5	17,9
Rumunjska	8,2	47,3	15,2	101,7	10,5
Rusija**	9,0	54,2	9,7	81,8	10,2
Ukrajina**	12,9	57,6	9,0	87,5	4,2

Napomena: \*1998, \*\*1999.

Bruto industrijska proizvodnja u 2000. godini u odnosu na prethodnu godinu rasla je po stopi od 1,7% do 18,5%. Dakle, u pitanju je vrlo neujednačen rast industrijske proizvodnje, pri čemu su visoke stope rasta ostvarile Mađarska (18,5%), Ukrajina (12,9%) i Slovačka (10%). Hrvatska je sa stopom rasta industrijske proizvodnje od 1,7% uvjerljivo na posljednjem mjestu, dok su najuspješnije Mađarska (18,5%), Ukrajina (12,9%) i Slovačka (10%). Zanimljivo je da su relativno nisku stopu industrijske proizvodnje imale, inače uspješne tranzicijske zemlje, Češka (5,7%), Poljska (4,3%) i Slovenija (6,2%). U slučaju Češke i Slovenije, promatrano kroz indeks promjene u odnosu na 1989. godinu, može se govoriti o stanovitom

2 Prema: D. Vojnić, cit. djelo, str. 17-19.

zaostajanju za najuspješnijim tranzicijskim zemljama, dok je Poljska u odnosu na stanje iz 1989. godine ostvarila jedan od najvećih porasta.

Produktivnost rada u industriji je u 2000. godini iznosila između 4,7% (Hrvatska) i 17,7% (Bugarska). Hrvatska je, dakle, i prema pokazatelju ostvarila znatno lošiji rezultat od većine ostalih tranzicijskih zemalja. Ipak je riječ o pomaku u odnosu na 1989. godinu većom od porasta koja su ostvarile ostale tranzicijske zemlje iz skupine manje uspješnih zemalja (Makedonija, Bugarska, Rumunjska, Rusija i Ukrajina), uključujući i Slovačku.

Po visini stope nezaposlenosti prednjače Makedonija (32%) i Hrvatska (25%), a potom sa stopom nezaposlenosti od 17,9% slijede Slovačka i Bugarska, dok sve ostale tranzicijske zemlje obuhvaćene u tablici 2. imaju stopu nezaposlenosti nižu od 15%.

U odnosu na rast GDP-a (tablica 1.) tranzicijske zemlje su nakon nekoliko početnih godina tranzicijskog procesa počele ostvarivati pozitivne stope rasta GDP-a. U posljednjoj izvještajnoj godini sve tranzicijske zemlje srednje i istočne Europe registrirale su pozitivne stope rasta GDP-a, koje su se kretale u rasponu od 2 do 7,5%. Posebno je zanimljivo da je Ukrajina (4,2%) imala najnižu a Rusija (10,2%) jednu od najnižih stopa nezaposlenosti među tranzicijskim zemljama. Međutim, promatrajući posljednje četiri godine, stopa nezaposlenosti u Ukrajini konstantno raste, dok se u Rusiji polako smanjuje. Hrvatska je u istom vremenu, dakle u posljednje četiri godine, za razliku od većine tranzicijskih zemalja, stalno bilježila porast nezaposlenosti, što bi se moglo dovesti u vezu s odgađenim procesom privatizacije i neuspješnim pokušajima restrukturiranja poduzeća koja su zapala u poteškoće nakon početka tranzicijskih procesa.

U stvari, odgovori na pitanje zašto su neke zemlje, poput Poljske, Slovenije, Mađarske, Slovačke i Makedonije vrlo uspješne, a neke, poput Hrvatske, pribaltičkih zemalja ili primjerice Rusije, znatne manje uspješne u tranziciji svojega gospodarstva, variraju u širokom rasponu, od toga da su početne pozicije bile vrlo različite do tvrdnje kako su neke zemlje kvalitetnije pripremile i izgradile efikasnije makroekonomsko i mikroekonomsko okruženje potrebno za realizaciju procesa tranzicije. Skloni smo prihvatiti mišljenje da su mnoge okolnosti utjecali na uspješnost tranzicijskog procesa, što posebice potvrđuje primjer zemalja koje su nastale raspadom bivše Jugoslavije. Naime, iz kruga ovih zemalja dolazi jedna od najuspješnijih (Slovenija) odnosno jedna od najneuspješnijih (Jugoslavija) tranzicijskih zemalja.

Na primjeru država nastalih na prostoru bivše Jugoslavije, ali i država srednje i istočne Europe, posebno se potvrđuje jak utjecaj investicijskih aktivnosti. Kao što se može vidjeti u tablici 3,<sup>3</sup> poredak zemalja na temelju razine investicija iskazan je kao odnos investicija 2000. godine i 1989. godine. Mjereno ovim pokazateljem Poljska je ponovo na prvom mjestu, a isto tako su visoko plasirane Slovenija, Mađarska, Češka i Slovačka. S

druge strane, ponovo su nisko pozicionirane Ukrajina, Rusija i Jugoslavija. Najniži indeks ostvarila je Hrvatska, pa bi se relativno visok rast GDP-a mogao objasniti činjenicom da je Hrvatska tijekom 1996., 1997. i 1998. godine imala najviše stope rasta investicija, dok je u sljedeće dvije godine, za razliku od ostalih tranzicijskih zemalja, zabilježila negativne stope promjene investicija.

Tablica 3.

Odnos investicija 2000. i 1989. godine (Indeks 1989=100)

Zemlja	2000	Zemlja	2000
Poljska	207,8	Makedonija	65,8
Slovenija	170,6	Jugoslavija	23,5
Mađarska	132,5	Rumunjska	48,9
Slovačka	94,7	Bugarska	63,3
Češka	111,0	Rusija	26,1
Hrvatska	19,2	Ukrajina	22,7

Prezentiranu korelaciju između rasta GDP-a i investicijske aktivnosti držimo posebno važnom u promišljanju ubrzanijeg razvitka tranzicijskih zemalja, o čemu će se dodatno elaborirati u završnom dijelu rada.

### 3. VANJSKOTRGOVINSKA RAZMJENA TRANZICIJSKIH ZEMALJA

Jedna od temeljnih karakteristika vanjskotrgovinske razmjene tranzicijskih zemalja je konstantan rast izvoza i uvoza. U 2000. godini u odnosu na 1993. godinu izvoz i uvoz u prosjeku su porasli za oko tri puta (tablica 4)<sup>4</sup>. Najviši porast izvoza zabilježila je Mađarska (303%), a potom slijede Češka (179%), Slovačka (176%) i Poljska (174%), dok je u uvozu najviši porast ostvarila Poljska (238%), a potom slijede Mađarska (220%), Češka (219%) i Slovačka (156%).

3 Prema: D. Vojnić, cit. djelo, str. 16

4 Prema: D. Vojnić, cit. djelo, str. 20.

Tablica 4.

## Vanjskotrgovinska razmjena zemalja Srednje i Istočne Europe (u mil. EUR-a)

Zemlja	Izvoz			Uvoz		
	1993	2000	Indeks	1993	2000	Indeks
Češka	11 289	31 507	279	10 993	35 072	319
Mađarska	7 627	30 700	403	10 814	34 600	320
Poljska	12 154	33 300	274	16 052	54 300	338
Slovačka	4 662	12 875	276	5 421	13 870	256
Slovenija	5 207	9 600	184	5 575	11 000	197
Bugarska	3 174	5 200	164	4 058	7 100	175
Rumunjska	4 173	11 100	266	5 563	13 600	245
Hrvatska	3 210	4 764	148	3 606	8 585	238
Makedonija	900	1 400	156	1 023	2 200	215
Rusija	50 881	108 500	213	37 794	51 000	135
Ukrajina	9 248	15 700	170	10 807	15 700	145

Dakle, po obimu promjena, odnosno porastu izvoza i uvoza, ponovo su na čelnim pozicijama najuspješnije tranzicijske zemlje. Ovaj put Slovenija je iznimka, jer se s indeksom porasta izvoza svrstava tek na šesto a s indeksom porasta uvoza na osmo mjesto. S obzirom na razliku u poziciji po osnovi uvoza u odnosu na poziciju po osnovi izvoza, za Sloveniju bi se također i po osnovi ovoga pokazatelja moglo kazati da ulazi u red uspješnijih tranzicijskih zemalja.

Za razliku od Slovenije, Hrvatska je bila podjednako neuspješna po objema osnovama. Naime, Hrvatska je po indeksu promjene izvoza na posljednjem mjestu u krugu obuhvaćenih tranzicijskih zemalja, dok je po indeksu promjene uvoza ona u skupini manje uspješnih tranzicijskih zemalja koje su zabilježile vrlo visok rast uvoza. Vrlo nizak porast izvoza te vrlo veliki porast uvoza doveo je Hrvatsku u skupinu tranzicijskih zemalja s najvećim vanjskotrgovinskim deficitom (tablica 5.)<sup>5</sup>.

U posljednjoj izvještajnoj godini apsolutno najviši deficit je zabilježila Poljska, a potom, ali sa znatno višim iznosima slijede Mađarska, Češka i Hrvatska. Međutim, ako deficit usporedimo s ukupnim vanjskotrgovinskim

5 Prema: D. Vojnić, cit. djelo, str. 20.



prometom, Jugoslavija je s 36,27% uvjerljivo najnepovlnije rangirana, dok je na drugom mjestu s 28,6% Hrvatska te potom Poljska s 23,97% i Makedonija s 22,22%. U drugoj skupini su Bugarska (15,45%) i Rumunjska (10,12%), dok su ostale uspješnije tranzicijske zemlje, poput češke, Mađarske, Slovačke i Slovenije, s ispod 7% udjela deficita u ukupnoj vanjskotrgovinskoj razmjeni, u daleko najpovoljnijem položaju.

Tablica 5.

Neto iznos vanjskotrgovinske razmjene (u mil. EUR)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Češka	296	-1 116	-2 902	-4 378	-4 140	-2 175	-1 747	-3 565
Mađarska	-3 187	-3 272	-1 933	-2 440	-1 869	-2 394	-2 797	-3 900
Poljska	-3 898	-3 645	-4 781	-10 189	-14 686	-16 394	-17 442	-21 000
Slovačka	-759	68	-148	-1 829	-1 823	-2 095	-1 026	-995
Slovenija	-367	-401	-901	-895	-876	-947	-1 445	-1 400
Bugarska	-884	-167	-234	-169	7	-635	-1 401	-1 900
Rumunjska	-1 390	-806	-1 810	-2 643	-2 512	-3 157	-1 776	-2 500
Hrvatska	-396	-802	-2 215	-2 618	-4 394	-3 421	-3 297	-3 821
Makedonija	-123	-335	-394	-378	-478	-539	-567	-800
Jugoslavija	-	-	-	-1 658	-1 885	-1 766	-1 690	-2 139
Rusija	13 087	14 323	15 404	15 593	12 897	13 214	32 758	57 500

Prethodna analiza s prostora bivše Jugoslavije obuhvaća Sloveniju, Makedoniju, Jugoslaviju i Hrvatsku. Slovenija je, kao što smo naprijed istakli, imala vrlo nizak udio deficita u vanjskotrgovinskoj razmjeni, za razliku od Makedonije, Jugoslavije i Hrvatske, koje su uz Poljsku bile na vrhu ljestvice po visini deficita u ukupnoj vanjskotrgovinskoj razmjeni. S obzirom da je hrvatsko gospodarstvo do raspada bivše Jugoslavije bilo vrlo slično slovenskom, postavlja se pitanje odakle proizlazi takva razlika. Da bi se pronašao odgovor na ovo pitanje pogledajmo strukturu hrvatskog izvoza prema odredištu (tablica 6.)

Tablica 6.

## Hrvatska - izvoz prema odredištu (u %)

Odredište	1990	1993	1996	1999
<b>Razvijene zemlje</b>	62	62	55	57
- EU	51	58	51	49
- EFTA	3	1	1	4
- Ostale razvijene zemlje	8	3	3	4
<b>Zemlje u razvoju</b>	38	38	45	43
- Srednja i Istočna Europa	23	8	8	8
- Bivša Jugoslavija	-	25	27	25
- Ostale zemlje u razvoju	15	5	10	10

Izvor: Central Bureau of Statistics

Za većinu bivših socijalističkih odnosno tranzicijskih zemalja radi se uistinu o velikim promjenama u odnosu na dotadašnje gospodarske tokove, ali koje, barem kada je u pitanju izvoz, ne znače nikakav automatizam. Prije svega zbog postojanja različitih barijera za ulazak na tržišta zapadnih odnosno razvijenih zemalja, ali i zbog upitnosti konkurentske snage proizvoda bivših socijalističkih zemalja na zapadnim odnosno tržištima razvijenih zemalja. Hrvatska je u ovome smislu, zahvaljujući specifičnom političkom položaju, ali i svojim proizvodnim mogućnostima i konkurentskoj snazi svojih proizvoda, bila iznimka.

Hrvatska je i ranije izvozila na istočno i na zapadno tržište odnosno na tržišta bivših socijalističkih odnosno zemalja u razvoju, ali i na tržišta razvijenih zemalja. U ovakvoj podjeli razvijene zemlje su bile zastupljene s oko 60% a zemlje u razvoju s oko 40% ukupnog hrvatskog izvoza. Ovaj omjer se, kao što prikazuje tablica 6., nije značajnije mijenjao niti tijekom posljednjih desetak godina. Posebice se to može kazati za udio zemalja EU, na koje je u prosjeku otpadalo oko 50% ukupnog hrvatskog izvoza.

Premda je EU najvažniji hrvatski vanjskotrgovinski partner posebno je značajna činjenica da je hrvatski izvoz tijekom devedesetih godina na tržište EU konstantno manji od izvoza zemalja članica CEFTA. U tablici 7. prikazano je kretanje izvoza u EU ovih zemalja, pri čemu je vidljivo da je Hrvatska zabilježila vrlo skroman rast izvoza 1995. i 1997. godine, dok je 1994. i 1996. godine ostvarila pad izvoza. U posljednjoj izvještajnoj godini porast hrvatskog izvoza na tržište EU iznosio je 11%, međutim istodobno su sve ostale zemlje, izuzevši Češku, ostvarile znatno viši porast izvoza. Posebno su impresivan porast ostvarile Latvija (181%), Estonija (71%) i Mađarska (68%).

Tablica 7.

## Postotak rasta izvoza u EU

Država	1993	1994	1995	1996	1997
Bugarska	1	41	14	0	17
Hrvatska	-	-3	2	-4	11
Češka	-	16	9	44	11
Estonija	34	57	41	12	71
Mađarska	-21	34	5	7	68
Latvija	14	14	29	16	181
Litva	35	-23	42	17	48
Poljska	26	20	19	6	11
Rumunjska	40	44	30	2	28
Slovačka	-	42	21	19	32
Slovenija	-	14	10	1	14

Izvor: IMF - Direction of Trade Statistics

Zašto je hrvatski izvoz na tržište EU rastao sporije od izvoza promatranih zemalja? Prije svega zbog činjenice što je Hrvatska, za razliku od ostalih zemalja, u ranijem razdoblju koristila beneficije koje je imala bivša Jugoslavija u okviru sporazuma o povlaštenoj trgovini odnosno sporazuma o trgovini i suradnji. Raspadom bivše Jugoslavije Hrvatska je nastavila koristiti povlastice odnosno poziciju koju su joj takvi sporazumi osiguravali. Međutim, otvaranjem tržišta EU i za ostale zemlje Srednje i Istočne Europe, postupno slabi hrvatska izvozna pozicija.

Osnovni razlozi zbog kojih promatrane zemlje srednje i istočne Europe bilježe brži rast izvoza na tržište EU su, između ostalog, i u svezi s cijenom i kvalitetom hrvatskih proizvoda u odnosu na konkurentske proizvode. Visoka cijena hrvatskih proizvoda rezultat je visokih cijena odnosno troškova proizvodnih faktora, posebice troškova rada koji su dva do tri puta viši od troškova rada u zemljama srednje i istočne Europe. S druge strane kvaliteta hrvatskih proizvoda je relativno zaostajala za kvalitetom konkurentskih proizvoda, što je izravna posljedica nedovoljnih investicija u novu tehnologiju i nove proizvode, što je opet posljedica ratnih zbivanja te neprihvatljivo dugog trajanja procesa pretvorbe i privatizacije.

Cijena i kvaliteta hrvatskih proizvoda također su razlozi postupnog gubljenja tradicionalna tržišta poput, primjerice, slovenskog tržišta. U ukupnom izvozu Slovenija je 1992. godine sudjelovala s 23,9%, da bi se tijekom sljedećih godina izvoz u ovu zemlju postupno smanjivao, tako da je posljednjih nekoliko godina upola manji nego prije desetak godina. Također

značajno hrvatsko izvozno tržište bila je Bosna i Hercegovina. Međutim, nakon što je izvoz s oko pet posto tijekom nekoliko godina narastao na oko petnaest posto, hrvatski izvoz i na ovo tržište relativno opada. Također je značajno kazati da je tijekom posljednjih nekoliko godina smanjen relativan udio izvoza na tržište Makedonije i Mađarske.

#### 4. KONKURENTSKA POZICIJA HRVATSKIH IZVOZNIH PROIZVODA

Izvoznu poziciju neke zemlje trebalo bi promatrati u odnosu na njezine mogućnosti izvoza na neko tržište odnosno na uvjete pod kojima se to može činiti. Ovo se može nazvati formalno pravnim pretpostavkama, a njena konkurentnost iskazana u vidu cijene i kvalitete proizvoda u odnosu na konkurentne proizvode se može označiti pretpostavkom konkurentne sposobnosti. Članice važnijih svjetskih gospodarskih i političkih asocijacija uglavnom se susreću s potonjom vrstom pretpostavki, dok su zemlje poput Hrvatske primorane rješavati odnosno uvažavati važnost i jednih i drugih pretpostavki.

Kada je u pitanju konkurentna sposobnost gospodarstva i njegovih subjekata jedno od temeljnih pitanja je što uopće određuje konkurentsku sposobnost odnosno na temelju čega se ostvaruje konkurentna prednost jednog gospodarstva odnosno jednog gospodarskog subjekta u odnosu na drugo gospodarstvo ili drugi gospodarski subjekt. Promatra li se ovo pitanje na razini gospodarskog subjekta, konkurentna se prednost može izraziti na sljedeće načine:

1. kao sposobnost poduzeća da proizvodi istu vrijednost ali uz niže troškove od konkurentskih poduzeća, te
2. kao sposobnost poduzeća da proizvodi veću vrijednost uz iste troškove kao i konkurentna poduzeća.

Premda bi se, ako se odnos vrijednosti i troškova relativizira, moglo zaključiti da se u jednom i u drugom slučaju postavljene relacije svode na isto, ipak, ako se one promatraju na tržištu moguće je uočiti značajne razlike. Naime, u prvom primjeru, ako se vrijednost poistovjeti s cijenom koja se može postići za promatrani proizvod, u prednosti je poduzeće koje proizvodi po nižim troškovima. Ono ostvaruje veći profit pa svoju poziciju može iskoristiti na nekoliko načina u cilju stvaranja još većih prednosti pred konkurencijom ili zadržavanja konkurentskog jaza.

Jedan od uobičajenih načina postupanja u opisanoj situaciji je ulaganje u razvoj novih proizvoda i novih tehnologija, čime se može zadržati ili poboljšati položaj poduzeća. Ovakvo ponašanje se može obuhvatiti pojmom inovacijske teorije profita, a u konačnici ima za cilj diferencijaciju u odnosu na konkurentne proizvode. S obzirom da diferencijacija uvijek vodi u oligopol odnosno monopol u ovakvom ponašanju ima i elemenata monopolske teorije profita. Poduzeću se u



takvom slučaju pruža mogućnost da odredi višu cijenu svojih proizvoda te da izbjegne poslovanje na tržištu savršene konkurencije.

Druga mogućnost koja se pruža poduzeću koje proizvodi po nižim troškovima od konkurenata nalazi se u području cijena, tako da takvo poduzeće može, ako je to u skladu s njegovim određenim ciljevima, kao u primjeru povećanja tržišnog udjela, sniziti cijene svojih proizvoda. Moglo bi se primijetiti da takva mogućnost uopće ne dolazi u obzir s obzirom da je na svjetskom tržištu uglavnom riječ o ponašanju obuhvaćenom pojmom savršene konkurencije. Međutim, savršena konkurencija na lokalnom tržištu ima određena ograničenja u vidu mogućnosti pojedinih poduzeća da različito određuju cijene svojih proizvoda odnosno odrede cijene niže od konkurentskih te na taj način povećaju promet odnosno svoj tržišni udio.

U razmatranom primjeru bitna prednost proizlazi iz troškova nižih od konkurentskih. Općenito troškovi nekog proizvoda se mogu prikazati kao troškovi sirovina i materijala, energije, kapitala i rada.

Sirovine za proizvodnju nekog proizvoda kao prirodni resurs dugo vremena u povijesti bile su osnovne komparativne prednosti u međunarodnoj razmjeni. Bogate su bile zemlje koje su raspolagale prirodnim resursima kao što su zemlja, ugljen, nafta, minerali i slično. Međutim, s vremenom prirodni resursi kao izvor komparativnih prednosti gube prvobitno značenje, da bi se posljednjih nekoliko desetljeća tvrdilo kako prirodni resursi nisu više uopće izvor komparativnih prednosti. Prema podacima The World Bank<sup>6</sup> cijene prirodnih resursa su pale za gotovo 60% i imaju tendenciju daljnjeg pada.

Premda je moguće složiti se s citiranim izvorom kako je malo onih koji će se u 21. stoljeću obogatiti zahvaljujući sirovinama, ipak značenje troškova materijala još uvijek nije nevažno pitanje. Troškovi materijala u određenim vrstama proizvoda mogu biti značajan izvor konkurentskih prednosti, što posebice dolazi do izražaja kod rijetkih materijala. Takvi materijali posebno su skupi za zemlje koje su ih primorane uvoziti. Kako u svemu tome stoji Hrvatska moguće je zaključiti na temelju strukture uvoza (vidjeti tablicu 8.).

Prema izvješću Centralnog statističkog ureda materijal, klasificiran kao sirovine i proizvodi klasificirani kao materijal u strukturi hrvatskog uvoza iznose 18,3%. Ako se ovome pribroji i uvoz goriva i maziva, uvoz proizvodnih faktora iznosi gotovo 30% ukupnog uvoza. Moglo bi se prema tome na primjeru Hrvatske govoriti o proizvodnji koja u velikoj mjeri ovisi o uvoznim proizvodnim faktorima, uvažavajući pri tome sve posljedice koje podrazumijeva ovakva vrsta uvoza.

6 Lj. Jurčić (1999), Utjecaj države na izgradnju konkurentnosti, u: D. Tipurić, Konkurentna sposobnost poduzeća, Sinergija, Zagreb, str. 59.

Tablica 8.

## Struktura izvoza i uvoza 1999. (u %)

	Ukupno	Hrana	Pića i duhan	Sirovine	Gorivo i mazivo	Ulje i mast	Kemijski proizvodi	Proizvodi klasificirani	Strojevi transportni	Mješoviti proizvodi	Ostalo
Izvoz	100	6,8	2,4	5,7	7,8	0,2	12,0	13,4	29,1	22,5	0,1
Uvoz	100	7,2	0,8	2,2	11,0	0,3	12,1	16,1	34,8	11,9	3,6

Nažalost ne raspolažemo statističkim podacima kolik se postotak proizvoda iz kategorije uvezenih proizvodnih faktora izvozi da bi se na osnovu toga moglo precizno govoriti o konkurentskoj prednosti hrvatskog izvoza temeljem ovisnosti izvoza gotovih proizvoda o uvozu proizvodnih faktora. Ipak, indirektno bi se moglo zaključiti kako hrvatsko gospodarstvo po ovoj osnovi pokazuje određene slabosti, posebice u odnosu na(i na strani uvoza i na strani izvoza) količine koje ne zadovoljavaju ekonomiju obujma.

Kapital kao proizvodni faktor moguće je promatrati dvojako: jednom u troškovnom smislu odnosno u smislu njegove cijene, a drugi put moguće ga je analizirati kao kapital sadržan u tehnologiji odnosno u smislu proizvodnje više ili manje kvalitetnih proizvoda.

Kada je u pitanju cijena kapitala mogli bismo se također složiti s tvrdnjom da je i na tržištu kapitala globalizacija relativizirala značenje kapitala kao izvora komparativnih prednosti. Ipak, kada su u pitanju Hrvatska i slične zemlje kapital još uvijek predstavlja izvor komparativnih prednosti. U prvom redu zbog činjenice da je njegova cijena, zbog nesigurnosti, u pravilu viša za nekoliko postotnih poena nego na drugim tržištima kapitala. Viša cijena automatski poskupljuje proizvod i umanjuje njegovu konkurentsku snagu, kako na inozemnom tako i na domaćem tržištu. S druge strane, skuplji kapital predstavlja kočnicu investicijama u nove tehnologije i nove proizvode što, naravno umanjuje konkurentsku snagu hrvatskog gospodarstva i njegovih subjekata.

Energiju kao proizvodni čimbenik i eventualni izvor komparativnih prednosti moguće je promatrati na isti način kao sirovine ili kapital. Hrvatska nažalost i ovaj proizvod uvozi u visokom postotku da bi zadovoljila svoje potrebe. Posebno je u ovome smislu potrebno apostrofirati uvoz nafte i plina. Ipak, ako se u ovome kontekstu hrvatska pozicija promatra u odnosu na njene konkurente, posebice ako je u pitanju izvoz na tržište EU, ne bi se moglo reći da su druge zemlje u odnosu na Hrvatsku u prednosti.

Rad kao izvor konkurentskih prednosti može se, slično kapitalu, promatrati dvojako. U prvom redu, rad se kao izvor konkurentskih prednosti, može promatrati kao trošak uzimajući u obzir činjenicu da trošak

rada može biti viši ili niži u usporedbi s njegovom visinom u drugim konkurentskim zemljama. Rad također može biti izvor konkurentskih prednosti sa stajališta kvalitete, o čemu se u posljednje vrijeme sve više govori u smislu definiranja gospodarske budućnosti kako razvijenih tako i zemalja u razvoju.

S troškovnog aspekta Hrvatska u usporedbi s većinom zemalja srednje i istočne Europe svoju komparativnu snagu ni u kojem slučaju ne bi smjela temeljiti na radu. Kada ovo ističemo u prvom redu imamo u vidu činjenicu da je bruto plaća za istu vrstu rada u Hrvatskoj viša ili jednaka plaćama u većini zemalja srednje i istočne Europe. U tablici 9. prikazane su visine prosječnih mjesečnih bruto i neto plaća u izabranim europskim zemljama i SAD-u.

Tablica 9.

Prosječne mjesečne bruto i neto plaće u 1998. godini

Zemlja	Bruto plaća (USD)	Neto plaća (USD)	Zemlja	Bruto plaća (USD)	Neto plaća (USD)
Danska	2 671	1 552	Francuska	1 692	1 235
Belgija	2 531	1 468	Španjolska	1 558	1 246
Njemačka	2 468	1 431	Turska	1 172	785
Švicarska	2 430	1 895	Grčka	1 164	954
SAD	2 423	1 793	Češka	974	750
Norveška	2 341	1 639	Slovenija	949	664
Nizozemska	2 315	1 528	Portugal	936	767
V.Britanija	2 218	1 663	Poljska	734	616
Italija	1 998	1 418	Hrvatska	649	421
Austrija	1 886	1 339	Mađarska	562	399
Švedska	1 864	1 230	B i H	515	334
Irska	1 835	1 376	Slovačka	323	248

Izvor: Hrvatska informacijsko-dokumentacijska agencija (HIDRA)

U Hrvatskoj su, dakle, bruto plaće više nego u Mađarskoj, B i H i Slovačkoj, a nešto su niže od plaća u Poljskoj. Ne raspoložemo najnovijim podacima, ali moglo bi se pretpostaviti da niže plaće od Hrvatske ima također većina ostalih tranzicijskih zemalja poput Bugarske, Rumunjske, Rusije ili Ukrajine. U skupini tranzicijskih zemalja jedino Češka i Slovenija imaju više plaće od Hrvatske. Kada je riječ o Sloveniji zanimljiv je stav B. Šušlara<sup>7</sup> koji ističe da je u ovoj zemlji došlo do pada izvoza proizvoda djelatnosti u kojima je relativno visok udio troškova rada u troškovima proizvodnje, kao što su tekstilna industrija te industrija odjeće i obuće.

Bruto plaća predstavlja za poslodavca trošak rada, dok je neto plaća naknada koju prima zaposlenik, a razlika između bruto i neto plaće obuhvaća različita davanja državi, kao što su doprinosi i porezi. Usporedba odnosa neto i bruto plaće pokazuje kolik postotak bruto plaće predstavlja različita davanja državi i državnim institucijama odnosno kolike su mogućnosti snižavanja troškova rada. Postotni udio neto plaće u bruto plaći kreće se u rasponu od 58% do 83,9%. Hrvatska se sa 64,9% udjela neto plaće u bruto plaći svrstava na četvrto mjesto, a jedino manji udio neto plaće u bruto plaći imaju Belgija, Danska i Njemačka. Zanimljivo je istaknuti da sve tranzicijske zemlje, izuzev B i H, imaju ovaj udio u znatno većem iznosu (postotku).

S obzirom da nije realno očekivati da bi se udio države u bruto plaći mogao znatnije smanjivati, kao što nije realno računati s mogućim smanjenjem neto iznosa plaće, vjerojatno će pozicija Hrvatske po osnovi troškova rada kao konkurentske prednosti ostati i nadalje nepromijenjena. To znači da će druge tranzicijske zemlje, u situaciji u kojoj je trošak rada značajna veličina, biti u određenoj prednosti nad Hrvatskom.

Sposobnost poduzeća da proizvodi višu vrijednost uz iste troškove predstavlja konkurentsku prednost koja se može materijalizirati u vidu više cijene ili veće potražnje u odnosu na konkurenciju. Ovako shvaćena vrijednost i konkurentska prednost koja se na tome zasniva proizlaze iz razlike u kvaliteti proizvoda, pri čemu se pod pojmom kvalitete podrazumijevaju sve dimenzije važne za kupca odnosno korištenje proizvoda.

U prikazu D. Garvina<sup>8</sup> to su primarne (primjerice za televizor to su jasnoća zvuka i slike) i sekundarne karakteristike proizvoda (primjerice za zračni putnički promet to je besplatno piće u avionu), pouzdanost (vjerojatnost da se proizvod neće pokvariti u određenom vremenskom razdoblju), usklađenost (stupanj do kojega proizvod zadovoljava specifikacije), trajnost (vrijeme koje protekne do trenutka u kojem je proizvod bolje zamijeniti negoli popravljati), sposobnost servisiranja (brzina, sposobnost i lakoća popravljanja), estetika (mjerljivost izgleda proizvoda, kako ga osjećamo i čujemo, kakvog je okusa i mirisa) i percepcija kvalitete (predodžbe, reklamiranje, marka proizvoda).

Kvaliteta, nije dakle, samo jedna dimenzija poput pouzdanosti ili primarnih karakteristika proizvoda. Ona je znatno širi pojam tako da se na tržištu može naći toliko širok raspon kvaliteta da je u mnogim slučajevima

7 B. Šuštar (1998), The Integration of Slovenia Industrial Enterprises into the Common European Market, Proceedings of the Fourth Annual Conference on Convergence or Divergence, Aspirations and Reality in Central and Eastern Europe and Russia, CREEB, Chalfont St Giles (UK).

8 Prema: R. Schroeder (1993), Upravljanje proizvodnjom: odlučivanje u funkciji proizvodnje, Mate, Zagreb, str. 95.



moguće govoriti o novom proizvodu odnosno proizvodu koji nema supstitute. U takvim slučajevima u tržišnom odnosno cjenovnom smislu dopušteno je ponašanje karakteristično za oligopol odnosno monopol. Koliko je kvaliteta značajna potvrđuje istraživanje utjecaja tržišne strategije na profit.<sup>9</sup> Svrha ovog istraživanja je bila utvrditi koji čimbenici i u kojoj mjeri utječu na rentabilnost investicije. Jedan od nalaza ovog istraživanja je pokazao da su najprofitabilniji visokokvalitetni proizvodi, pa tvrtke s visokokvalitetnim proizvodima imaju najveći tržišni udio odnosno najviše koristi od rasta tržišta.

Isti izvor navodi da stratešku vrijednost kvalitete dramatično ilustrira globalna svjetska konkurencija. U ovome smislu ističe se kako je visoka kvaliteta primarna strategija Japanca i Nijemaca u zauzimanju tržišnog udjela Sjedinjenih država u industrijama kao što su automobilska, elektronička ili alatnih strojeva. To je dovelo do toga da i američke kompanije postanu svjesnije strateške uloge kakvu predstavlja kvaliteta.

U tranzicijskim zemaljama jedno od temeljnih pitanja je što stvara kvalitetu koja bi bila izvor konkurentskih prednosti. U najširem smislu riječi to su kapital i znanje, koji svaki na svoj način ili zajedno kreiraju tehnologiju i proizvode kojima se izražava konkurentska snaga. Na taj se način stvara konkurentska prednost pojedinog gospodarstva i pojedinog gospodarskog subjekta.

Hrvatska, a slično je i s ostalim tranzicijskim zemljama, nema dovoljno vlastitog kapitala potrebnog za razvoj novih tehnologija i novih proizvoda. Njezina pozicija je u ovome smislu zapravo kudikamo nepovoljnija jer se danas, zbog poznatih zbivanja na prostoru bivše Jugoslavije, susrećemo s problemima s kojima se većina tranzicijskih zemalja susretala prije desetak godina. Danas je, kao što se može vidjeti iz tablice 10., situacija u tom pogledu vrlo povoljna.

---

9 Prema: R. Schroeder (1993), op. cit.

Tablica 10.

## Strana ulaganja u tranzicijske zemlje

Zemlja	Ukupno mil. USD (1989-2000)	Po glavi stanovnika (1989-2000)	Po glavi stanovnika (2000)	% u BDP (2000)
Albanija	546	161	27	2,3
Bugarska	3 152	388	101	6,8
Bosna i Hercegovina	307	75	29	2,8
Češka	19 424	1 884	436	8,9
Estonija	1 882	1 307	193	5,7
Hrvatska	3 984	885	167	3,9
Kazahstan	8 706	588	91	8,2
Latvija	2 400	1 016	127	4,3
Litva	2 307	626	80	2,6
Mađarska	19 420	1 935	164	3,5
Makedonija	368	184	50	3,0
Poljska	29 052	751	240	5,9
Rumunjska	6 768	303	45	2,8
Rusija	12 344	85	14	0,9
Slovačka	3 611	669	278	7,4
Slovenija	1 534	768	67	0,7
Ukrajina	3 341	67	12	1,8

Izvor: EBRD

U razdoblju od 1989. do 2000. godine strana ulaganja u Hrvatsku iznosila su 3,984 milijardi USD. Više od Hrvatske stranog kapitala privuklo je šest tranzicijskih zemalja (Poljska, Češka, Mađarska, Rusija, Kazahstan i Rumunjska), dok je čak 11 zemalja bilo iza Hrvatske po visini stranih investicija. U odnosu na broj stanovnika strana ulaganja u Hrvatsku su iznosila 885 USD. Mjereno ovim pokazateljem Hrvatska je između 17 promatranih tranzicijskih zemalja na petom mjestu. Veća strana ulaganja po glavi stanovnika ostvarile su jedino Mađarska, Češka, Estonija i Latvija. Dakle, Hrvatska je, kada su u pitanju strana ulaganja, jedna od uspješnijih tranzicijskih zemalja.

Inozemna ulaganja u Hrvatsku iznose u 2000. godini 869,7 milijuna USD, odnosno 167 USD po stanovniku. Veća ulaganja imali su jedino

Češka (436), Slovačka (278), Poljska (240) i Estonija (193). Mađarska je, koja je u proteklih deset godina po visini stranih ulaganja po glavi stanovnika zauzimala prvo mjesto, ovaj put sa 164 USD iza Hrvatske. Premda je Hrvatska i u 2000. godini bila privlačna za strane ulagače, potrebno je reći da je nakon nekoliko uzastopnih godina stalnog rasta došlo do pada stranih ulaganja u odnosu na 1999. godinu od oko 40% (tablica 11).

Tablica 11.

## Strana ulaganja u Hrvatsku u razdoblju 1993-2000

Godina	Iznos (mil.USD)	Godina	Iznos (mil.USD)
1993	120,3	1997	536,8
1994	117,4	1998	932,9
1995	114,2	1999	1 479,3
1996	511,1	2000	869,7

Izvor: Hrvatska narodna banka.

Hrvatska je problem nedostatka kapitala rješavala slično kao i ostale tranzicijske zemlje. Ipak, nije polučila rezultate kakve su ostvarile neke tranzicijske zemlje. U ovome smislu posebno je zanimljiva usporedba sa Slovenijom koja je u promatranom razdoblju privukla stranih ulaganja u visini od 1,534 milijardi USD odnosno 768 USD po stanovniku. Osim toga, Slovenija ostvaruje znatno bolje gospodarske rezultate od Hrvatske. Jedan od razloga nalazimo u dinamici stranih ulaganja odnosno činjenici da je do značajnijeg porasta stranih ulaganja u Hrvatsku došlo tek nakon 1995. godine. Osim toga, nedovoljni dotoci stranog kapitala do 1995. godine pogoršali su ionako loše tehnološko stanje gospodarskih subjekata, koji su u mnogim slučajevima već propustili jedan ili dva investicijska ciklusa.

Posebno nepovoljna dimenzija stranih ulaganja u Hrvatsku proistječe iz činjenice da je 80% vrijednosti, u stvari, vlasničko ulaganje odnosno ulaganje u dionice, dok je 5% vrijednosti stranih ulaganja zadržana dobit, a preostalih 15% otpada na sve ostale vrste stranih ulaganja. Hrvatska, a slično je bilo i s ostalim tranzicijskim zemljama u početnom razdoblju privatizacije, nažalost još uvijek nije zemlja koja bi u većoj mjeri privlačila strane investitore spremne na izravno investiranje u njezino gospodarstvo.

Sa stajališta konkurentnosti hrvatskih proizvoda na tržištu EU i drugim svjetskim tržištima, držimo da su izravne investicije, s obzirom da one u startu donose najnovija tehnološka i proizvodna rješenja, prihvatljivije od vlasničkih ulaganja. U ovome smislu Hrvatska je bila posebno hendikepirana s obzirom na činjenicu da u strukturi stranih ulaganja gotovo 50% otpada na telekomunikacije (HT - prvi krug privatizacije, VIPNet - koncesija) i novčarsko posredovanje.

Tehnološko zaostajanje bi prema tome moglo biti i veće ako se općenito ne povećaju strana ulaganja, a posebice bi to moglo vrijediti u slučaju izostanka izravnih stranih investicija. Ovo vrijedi za Hrvatsku, ali isto tako i za bilo koju od tranzicijskih zemalja. Istraživanja provedena u Sloveniji na pitanje o čemu ovisi budući razvitak pokazuju da čak 86,5% ispitanih poduzeća u prvi plan stavlja investicije u nova postrojenja. Uz ovakvu vrstu investicija dolaze također i nova znanja, koja povoljno utječu i na druge lokalne gospodarske subjekte s kojima se ostvaruje suradnja. S obzirom da su uglavnom usmjerena na investicije koje zahtijevaju veća novčana sredstva, strana ulaganja stvaraju dobru osnovu za razvitak malog i srednjeg poduzetništva.

Gospodarski subjekti u tranzicijskim zemljama, pritisnuti financijskim poteškoćama, smanjuju izdvajanja za istraživanja i razvoj. U Hrvatskoj se zatvara nekoliko značajnih istraživačkih instituta i centara koji su djelovali u sastavu pojedinih poduzeća. Brojni gospodarski subjekti su ostali bez istraživačkih i razvojnih službi, pa tako i bez najmanje mogućnosti da sami razvijaju nove tehnologije i proizvode. Slično se dogodilo i na državnoj razini u području ulaganja u istraživanje i razvoj. Tranzicijske zemlje, nasuprot praksi razvijenih zemalja, apsolutno i relativno smanjuju ovu vrstu isplata.

Četiri industrijski najrazvijenije zemlje svijeta u vrijeme svojih najvećih uspjeha su konstantno povećale postotak bruto-domaćeg proizvoda za potrebe istraživanja i razvoja. U tablici 12. prikazano je kretanje isplata za istraživanje i razvoj kao postotak GDP-a za švedsku, Japan, Njemačku i SAD u razdoblju 1975-1987. Švedska je u početnoj izvještajnoj godini izdvajala manje od ostalih zemalja uključenih u izvještaj, dok je tijekom vremena stalno povećavala ovaj postotak, da bi u posljednjoj izvještajnoj godini s 3% izbila na prvo mjesto glede izdvajanja za istraživanje i razvoj.

Tablica 12.

Izabrane zemlje: procjena ukupnih isplata za istraživanje i razvoj kao postotak GDP

Zemlja	1975	1977	1979	1981	1983	1985	1987
Švedska	1,7	1,8	1,9	2,2	2,5	2,8	3,0
Japan	2,0	2,0	2,1	2,3	2,6	2,8	2,9
Njemačka	2,2	2,1	2,4	2,4	2,5	2,7	2,8
SAD	2,3	2,3	2,3	2,4	2,7	2,8	2,6

Nasuprot praksi razvijenih zemalja koje su 1987. godine za istraživanje i razvoj izdvojile preko 2,5% GDP, Hrvatska je za cjelokupno obrazovanje i kulturu 1995. godine izdvojila oko 4% GDP-a, koliko su vjerojatno, uz dotadašnji trend rasta isplata, razvijene zemlje izdvajale samo za istraživanje i razvoj. Manje tekuće isplate za istraživanje i razvoj mogu



biti nagovještaj slabijih mogućnosti razvoja u području stvaranja novih tehnologija i proizvoda konkurentnih na svjetskom tržištu. Međutim, s obzirom na brojne znanstvenike i istraživače koji su svoja dotadašnja radna mjesta u tranzicijskim zemljama zamijenili sa sličnim radnim mjestima u razvijenim zemljama, moguće je već sada govoriti o manjku znanja neophodnog za bilo kakav ozbiljniji istraživački rad u području stvaranja novih tehnologija i proizvoda.

## 5. UVJETI I MOGUĆNOSTI GOSPODARSKOG PRIBLIŽAVANJA TRANZICIJSKIH ZEMALJA EU

Države koje žele pristupiti EU moraju ispuniti određene političke i ekonomske uvjete. Maastrichtskim sporazumom predviđeni su ekonomski kriteriji za primanje u punopravno članstvo u EU. Potencijalne članice Unije moraju biti članice niza međunarodnih organizacija, kao što su Vijeće Europe, Svjetska trgovinska organizacija, Obrambena organizacija Partnerstvo za mir ili NATO savez, PHARE program (Poljska, Mađarska, Albanija, Rumunjska, Estonija, Bugarska, Češka, Litva, Letonija, Slovačka i Slovenija) ili TACIS program (program namijenjen zemljama bivšeg SSSR-a) ili CARDS programa (program u osnivanju - namijenjen državama nastalim na prostoru bivše Jugoslavije), pridruženo članstvo u EU, CEFTA (srednjeeuropska zona slobodne trgovine - osnivači Češka, Slovačka, Mađarska i Poljska, a kasnije su se pridružile Slovenija, Rumunjska i Bugarska).

Članstvo u pojedinim političkim i gospodarskim organizacijama ne stječe se automatizmom ili nečijom voljom. Svaka pojedina organizacija utvrđuje određene uvjete, a da bi se postalo članom EU potrebno je, kako je naprijed istaknuto, prethodno postati članom navedenih organizacija. Kada potencijalna članica EU ispuni predviđene uvjete ona postaje pridružen član EU čime započinje postupak uključivanja u punopravno članstvo ove organizacije. Postupak može trajati više godina, što ovisi o nizu prosudbi, pri čemu su posebno važne prosudbe koje se tiču gospodarstva.

Posebno je važno pitanje timinga u kojem bi pojedina tranzicijska zemlja mogla dostići sadašnju razinu ekonomske razvijenosti članica OECD-a. Kada je riječ o Hrvatskoj treba reći da se postojeća stopa rasta dohotka kreće između 3 i 4%. Ako bi se ovakva stopa rasta nastavila, Hrvatskoj bi trebalo od 30 do 50 godina da dostigne postojeću razinu dohotka članica OECD-a. Uz stopu rasta od 7-9% bilo bi potrebno 20 godina, dok bi se sa stopom rasta od 10-15% jaz između Hrvatske i zemalja OECD-a anulirao za desetak godina.<sup>10</sup> no bi se moglo reći i za većinu tranzicijskih zemalja srednje i istočne Europe.

Uz pretpostavku da tranzicijske zemalje ostvare četiripostotni rast GDP-a i nulti rast populacije, s jedne strane, te na primjeru zemalja EU dvapostotni rast GDP-a i također nulti porast populacije, s druge strane, stanje i odnos tijekom sljedećih 15 godina bi bili takvi kao što prikazuje tablica 13.

Tablica 13.

## Projekcija kretanja GDP-a per capita (USD)

Država	2000	2005	2010	2015
Češka	12 635	15 151	18 434	22 427
Mađarska	11 237	13 935	16 955	20 628
Poljska	8 680	10 358	12 602	15 332
Slovačka	10 352	12 473	15 176	18 464
Slovenija	15 435	18 960	23 067	28 065
Bugarska	5 160	6 278	7 638	9 293
Rumunjska	5 736	6 712	8 167	9 936
Hrvatska	6 990	8 261	10 051	12 228
Makedonija	4 524	5 504	6 697	8 147
Rusija	7 001	8 600	10 463	12 730
Ukrajina	3 379	4 111	5 001	6 085
EU (prosjeak)	21 251	23 463	25 905	28 602

- 10 Prema: M. Škare, Can a Change in the Growth Pattern Speed Up the Convergence of Transition Countries Toward the EU? - Example of Croatia, u: Proceedings Book of Extended Abstracts Fourth International Conference on Enterprise in Transition, University of Split - Faculty of Economics, Split, 2001, str. 323.

Tablica 14.

Projekcija kretanja GDP-a per capita (EU prosjek = 100)

	2000	2005	2010	2015
Češka	59	65	71	78
Mađarska	53	59	65	72
Poljska	41	44	49	54
Slovačka	49	53	59	65
Slovenija	73	81	89	98
Bugarska	24	27	29	32
Rumunjska	27	29	32	35
Hrvatska	33	35	39	43

S obzirom na različito zamišljene stope rasta GDP-a, razlika između tranzicijskih zemlja i zemalja EU postupno se smanjuje. Označimo li prosječni GDP EU indeksom 100, indeks pojedine tranzicijske zemlje kretao bi se u rasponu od 16 do 73 u prvoj izvještajnoj godini, da bi se nakon petnaest godina smanjio na 21 do 98 (tablica 14.).

U skupini tranzicijskih zemalja koje bi 2015. godine mogle ostvarivati najmanje 70% GDP prosjeka EU nalaze se Slovenija (98), Češka (78) i Mađarska (72). U skupini zemalja čiji je indeks između 50 i 70 nalaze se Slovačka (65) i Poljska (54). Ovo su, uz Estoniju, Latviju i Letoniju, ujedno tranzicijske zemlje koje se nalaze u prvoj skupini za prijem u punopravno članstvo EU. Po kriteriju visine GDP per capita ove bi zemlje, izuzev Poljske, već 2005. godine mogle biti primljene u punopravno članstvo EU. Ostale tranzicijske zemlje, uključujući i Hrvatsku, uz pretpostavku da ostvare spomenutu stopu rasta GDP-a, ovaj uvjet ne bi mogle ispuniti ni 2015. godine.

## 6. ZAKLJUČAK

Promatrano sa stajališta pretpostavki za određeni gospodarski razvitak iskazanih postojećim konkurencijskim snagama i konkurencijskim prednostima na makro i mikro razini, u slučaju Hrvatske ne može se očekivati brži rast od rasta zabilježenog u nekoliko posljednjih godina. To znači da bi Hrvatskoj za gospodarskog približavanje zemljama OECD-a trebalo barem trideset godina. U promišljanju putova za brži gospodarski razvitak Hrvatska se u prvom redu treba oslanjati na gospodarsku strukturu u kojoj će koristiti sve ono što bi moglo biti njena konkurentna prednost i iz čega bi mogla crpiti konkurentnu snagu.

Hrvatska, kao i mnoge druge tranzicijske zemlje, ne raspolaže posebno važnim prirodnim resursima, a prirodni resursi su inače sve manje osnova za stjecanje konkurentskih prednosti. Tijekom vremena sve više će dolaziti do izražaja proizvodi zasnovani na znanju kao konkurentskoj snazi. Ciljevi bi se mogli ostvariti jedino pod uvjetom da Hrvatska, a slično bi se moglo reći i za većinu drugih tranzicijskih zemalja, postupno povećava izdatke za znanost i obrazovanje. Veća novčana sredstva ove vrste omogućila bi studij većem broju studenata odnosno djelovanje i kvalitetniji rad većeg broja instituta, posebice instituta za primijenjena istraživanja, po čemu je Hrvatska svojedobno bila vrlo poznata.

Nažalost, Hrvatska, a i većina drugih tranzicijskih zemalja srednje i istočne Europe, ovakvu mogućnost mora sagledavati u okvirima budžeta koji za to ne pruža velike mogućnosti. U takvoj situaciji nužno je promišljati kako na druge načine osigurati sredstva odnosno znanje koje bi bilo osnova za proizvodnju roba konkurentnih na svjetskom tržištu.

## LITERATURA

- Jurčić, Lj., (1999): Utjecaj države na izgradnju konkurentnosti, u: D. Tipurić, Konkurentna sposobnost poduzeća, Sinergija, Zagreb.
- Pavić, I., BeniĆ, Đ., (2003): Technology as a Competitiveness Factor of Transitional Countries Product on the International Markets -The Croatian Case, Proceedings 2<sup>nd</sup> International Conference ICAMM 2003, University of Natal, Durban (South Africa).
- Schroeder, R. (1993): Upravljanje proizvodnjom: odlučivanje u funkciji proizvodnje, Mate, Zagreb.
- Vojnić, D., (2001): Countries in Transition at the Beginning of the 21<sup>st</sup> Century - Transition, Globalization and Controversies of Market, Proceedings Book of Extended Abstracts Fourth International Conference on Enterprise in Transition, University of Split - Faculty of Economics, Split.
- Škare, M., (2001): Can a Change in the Growth Pattern Speed Up the Convergence of Transition Countries Toward the EU? - Example of Croatia, u: Proceedings Book of Extended Abstracts Fourth International Conference on Enterprise in Transition, University of Split - Faculty of Economics, Split.
- Šuštar, B., (1998): The Integration of Slovenia Industrial Enterprises into the Common European Market, Proceedings of the Fourth Annual Conference on Convergence or Divergence, Aspirations and Reality in Central and Eastern Europe and Russia, CREEB, Chalfont St Giles (UK).



**Ivan Pavić Ph. D.**

Professor

Faculty of Economics

Split

E-mail: pavic@efst.hr

## **PRODUCT COMPETITIVENESS OF THE TRANSITIONAL COUNTRIES IN THE EUROPEAN UNION MARKET WITH A SPECIAL ATTENTION TO CROATIA**

### **Summary**

*The question of competitiveness has always been an important issue for the export orientated national economies. This question is especially important today, due to a general trend of globalization on one hand and the conditioning of certain political and economic groupings on the other hand. EU market is the most important Croatian export market, where Croatia exports even 70% of its products. However, competition in the EU market is getting more severe, considering the fact that all trade barriers within the EU have been abolished. In order for the Croatian products to be present in the EU market, Croatian economy has to respond to all of the demands of such a great and challenging market, especially considering the fact that one makes special trade arrangements with every third country. This paper presents a problem of the possibilities and ways of product competitiveness of the transitional countries i.e. Croatian products in the EU market.*

**Key words:** competitiveness, transitional countries, Croatia, EU market

**JEL classification:** P29