

UČINCI HRVATSKOG ŠUMARSTVA I PRERADE DRVA NA STANJE BILANCE PLAĆANJA – ŠTO ČINIMO I ŠTO BI SE MOGLO ČINITI

THE EFFECTS OF CROATIAN FORESTRY AND FOREST INDUSTRIES ON COUNTRY'S BALANCE OF PAYMENTS – WHAT IS BEING DONE, AND WHAT COULD BE DONE

Rudolf SABADI*

SAŽETAK: Vanjska trgovina bilo koje zemlje, u slučaju da nije uravnotežena, izaziva nepredvidive političke i socijalne probleme.

Položaj Hrvatske, dok je bila u sastavu bivše SFRJ, poput ostalih njezinih sastavnica, bio je okarakteriziran stalnim negativnim saldonom kako u robnoj, tako i u platnoj bilanci te države.

Negativna bilanca plaćanja s inozemstvom bila je glavnim uzrokom akutnog manjka tekućeg kapitala, uslijed čega je privreda stalno poslovala s teškoćama, jer nije bilo moguće stvoriti potreban obrtni kapital. To se posebice osjećalo, kao uostalom i drugdje, u gospodarskoj grupaciji šumske industrije.

Raspadom i osamostaljenjem Hrvatske situacija se glede teškoća nije bitno izmijenila, osim što je struktura kruženja kapitala u potpunosti promijenila strukturu.

Ovaj rad prikazuje kretanja izvoza i uvoza šumsko-drvnih proizvoda i na temelju ranijih istraživanja autora i većeg broja uvaženih ekonomista, iznose se uz izvjestan pridržaj kako prema budućnosti, tako i položaju Hrvatske, pristupi li u EU. Iz saznanja o nacionalnim resursima, čini se da bi specijalizacija, za koju se autor zalaže, trebala obuhvatiti jedan dio nacionalnog gospodarskog bića na temelju apsolutnih komparativnih prednosti, dok bi ostatak trebao da se stimulira na načelima komparativnih prednosti, i to u jedan racionalan i dinamičan nacionalni gospodarski sustav.

Dosadašnja saznanja takva usmjerenja izgleda nalaze u poljodjelstvu (zbog povoljnih klimatskih uvjeta koji stimuliraju visoke prinose klorofilne asimilacije, relativna rijetka naseljenost, visok postotak poljodjelskog pučanstva i velike površine obradivih površina uz povoljne hidrološke prilike), zatim u šumarstvu i preradi drva, za što stoje na raspolaganju prirodi bliske visoko vrijedne šumske sastojine koje pokrivaju jednu trećinu suhozemne površine države, uz visokokvalificiranu radnu snagu, spremnu na početna odricanja zbog bolje budućnosti. Treće područje moglo bi i trebalo bi biti integralni turizam (transport, ugostiteljstvo itd) tako da bi ostatak nacionalne proizvodnje mogao biti uključen u integralni turizam ili kao višak za izvoz, kojim bi se prihodima podmirile, mogli bismo reći, sve nacionalne uvozne potrebe, a vjerojatno i više od toga, dakako uz sredstva priljeva iz prve dvije grupacije. Za očekivati je da bi ovakvo usmjerenje moglo pučanstvu Hrvatske zajamčiti visok životni standard, bez obzira da li bi Hrvatska pristupila u EU

* Redoviti sveuč. prof. u m., dr. sc. Rudolf Sabadi, dipl. ing. šum.,
dipl. oec., Zagreb, Račkoga 12, (385 01 46 10 262)

ili ne. U posljednjem slučaju pristup u NATO postao bi također upitan, budući da bi ogromne svote novca za naoružanje morale biti sačuvane za financiranje naprijed predloženog programa. Politički, čini se najboljim status Hrvatske kao neutralne, nezavisne države.

Ključne riječi: *Vanjska trgovina drvom i gospodarsko usmjerenje.*

UVOD – Introduction

U petnaest godina otkako postoji Republika Hrvatska kao samostalna država, mogli bi dramatskim rječnikom reći da je to bilo razdoblje “znoja, krvi i suza” i da je gospodarski i društveni razvoj poprimao i poprima vrlo često nepovoljne obrise. Strahote rata koji smo morali otrpjeti od onih koji su najmanje vrijedni da naplaćuju bilo kakve račune, mjereni brojem ubijenih, izranjavanih, silovanih i drugih mučenika, ne možemo ukloniti iz naše memorije, pa se moramo okrenuti sebi i vlastitom gospodarstvu, da bi bar malo olakšali teret kojega unutar sebe nosimo, i da bi se razinom životnog standarda približili najboljima u svijetu, za što imamo gotovo sve uvjete: bogatu i najljepšu zemlju na svijetu, vrijedan i inteligentan narod, te naposljetku volju da

se ne predajemo očaju već da s optimizmom gledamo u budućnost.

Prateći politička i gospodarska kretanja, moramo zaključiti da se i naša zemlja, unatoč stalnim prigovorima ulasku u EU sadašnjih članica (svih pretvorenih u “svece” i “žrece” novog poretka, ne mareći što su do jučer činili), ipak odlučila da se pridruži toj tvorevini.¹

Ušli mi u EU ili ne, radi vlastitog življenja, moramo poraditi da stvorimo prvi preduvjet za napredak, a taj je ostvarenje pozitivne i dinamične bilance plaćanja s inozemstvom (ili ako uđemo u EU s tuzemtvom, ne želimo li biti sluge kao što bijasmo kroz tisuće godina).

Zašto se mora trgovati sa stranim zemljama?

Why to trade with foreign countries?

Pojedine zemlje imaju različite razloge da trguju jedna s drugom. Priroda je prirodne izvore razbacala posvuda, tako da pojedine države imaju prirodne izvore kao što su rudače, nafta, šume itd., dok druge to nemaju. Drugi razlog je u tome što su mnogobrojni izvori resursa vezani a priori uz geografski položaj, kao npr. tropsko drvo, južno voće i sl. Treće, katkada se događa da pojedina država, unatoč djelotvornoj proizvodnji, na vlastitom tržištu nailazi na takvu tražnju, koju ponuda iz vlastitih izvora nije u stanju podmiriti.

Do trgovine dolazi i stoga što pojedine zemlje imaju gospodarske prednosti pri nekoj od proizvodnji, što se objašnjava zakonom komparativnih troškova.²

Prema Zakonu komparativnih troškova, ako međunarodni uvjeti prelaze okvire postavljene domaćim omjerima alternativnih troškova, trgovina prestaje biti profitabilnom. Uz naprijed pobrojane uvjete da do trgovine uopće dođe između dvije ili više zemalja, osnovni je preduvjet postojanje specijalizacije temeljene na apsolutnoj i relativnoj komparativnoj prednosti.³

Ako bi se ovoga dosljedno držali, svaka bi se zemlja specijalizirala i prestala bi svaka promjena i nastalo mrtvilo. Razloga da se zemlje nikada u potpunosti ne specijaliziraju ima velik broj, od kojih glavne valja nabrojati.

¹ Budućnost će ubrzo pokazati da li će i koliko ta tvorba trajati i da li je to upravo ono najbolje što Europi i svijetu treba – za sada EU nije više sklonost da se nešto postigne, već sudbina. Zar se nije svaki rat vodio da bi prestali svi ratovi? Što je rezultat: ratuje se na svim stranama, sve češće i okrutnije!

² *Načelo komparativnih prednosti*

Ekonomisti vele da će, općenito govoreći, za čovječanstvo biti prednost specijaliziraju li se ljudi u onim zanimanjima u kojima imaju najveće komparativne prednosti, odnosno najmanje komparativne nedostatke, ostave li drugima da proizvode dobra i usluge za koja imaju neznatnu sklonost. Načelo komparativne prednosti na temelju specijalizacije u trgovini i zanimanjima ima veliko značenje u teoriji međunarodne trgovine.

Čuveni pijanist Vladimir Horowitz tipkao je na pisačem stroju nevjerojatnom brzinom, no ipak je zaposlio tajnicu da mu rješava korespondenciju, koja je brzinom tipkanja zaostajala uvelike za Horowitzem, zbog toga što je Horowitz ispravno držao da je bolje rješenje da svira na klaviru, što je donosilo ogromne komparativne prednosti glede tipkanja na pisačem stroju. Tim primjerom ovo načelo može objasniti sve ili gotovo sve slučajeve i potvrdu postojanja ovog načela.

Opportunity (Alternative) Cost. Troškovi propuštene prilike (Alternativni troškovi). To su troškovi proizvodnje neke robe mjereni gubitkom povoljne prilike da se proizvede sljedeća najpovoljnija roba umjesto nje, za isto vrijeme i utroške sirovina, amortizacije i ostalih materijala (inputa).

Zakon komparativnih troškova kaže da će države ostvariti profit trgujući s drugim zemljama ako (a) imaju različite odnose alternativnih troškova i (b) ako međunarodni uvjeti trgovine leže unutar granica utvrđenih domaćim odnosima alternativnih troškova. Sasvim pojednostavnjeno, povod za trgovačku razmjenu uvijek je u tome da razmjena donosi sudionicima profit, koji ostvaruju mijenjajući međusobno robe i usluge uz profit koji se očituje manjim utrošcima inputa, koji su rezultat različitih komparativnih troškova.

³ Vidi: R. Sabadi, 1988., *Osnove trgovačke tehnike, trgovačke politike i marketinga u šumarstvu i drvnoj industriji*, Sveučilište u Zagrebu, Šumarski fakultet – Udžbenik.

Pretpostavka o specijalizaciji izvedena je na primjeru da se svijet sastoji samo od dvije zemlje. Ta pogreška ne dovodi u pitanje zaključke do kojih se dolazi razmatranjem trgovine na osnovama naprijed opisanih zakona, već valja voditi računa da se osim specijalizacije između samo dvije zemlje, ona događa u svim zemljama svijeta. Mnogobrojne zemlje proizvode drvo i drvene proizvode, no neke preferiraju da drvo i drvene proizvode kupuju od zemalja koje imaju u području te proizvodnje komparativne prednosti. Umjesto da dođe do specijalizacije u proizvodnji roba i usluga apsolutnih i komparativnih prednosti, u proces se uključuju sve zemlje svijeta. Kako sve te zemlje trguju robama i uslugama pod različitim uvjetima (terms of trade), poput zbivanja u mikroekonomici, stalna ravnoteža ne može se postići, već rezultati međunarodne razmjene osciliraju oko relativnog ekvilibrija (ravnoteže). Kako se ovo načelo i prečesto krši, dokaze za to moguće je pronaći posvuda, u svim zemljama (npr. gotovo sve države podržavaju nerentabilne nacionalne zrakoplovne kompanije, Britanija podržava nerentabilnu poljoprivredu, SAD da bi sačuvali vlastite izvore nafte, kupuju u arapskim i latinskoameričkim zemljama, itd.).

Sljedeći razlog napuštanja specijalizacije je nedostatak perfektne konkurencije između zemalja i tržišne strukture roba i usluga koje se razmjenjuju. Valja voditi računa da tržišna struktura roba uvjetuje mikroekonomski oblik proizvodnje i prodaje na domaćem tržištu, a slijedom toga i na međunarodnom. Niti jedna zemlja ne može se nadati da će partneri druge zemlje trgovački striktno poštovati načelo perfektne konkurencije, bez da iste poštuju i u vlastitoj zemlji, a upravo je to svakodnevan slučaj.

Treći razlog da do ekvilibrija ne može doći pri maksimizaciji apsolutnih i relativnih prednosti u proizvodnji u pojedinim zemljama su stalne promjene količina i cijena inputa, te kolebanja njihovih cijena i promjenama u tehnologiji, sve izazvano različitim utjecajima nezavisnim o procesima makro- i mikroekonomske situacije i uvjeta trgovine izazvanih tim ili drugim čimbenicima. U šumarstvu i preradi drva imali smo krajem 20. stoljeća primjer totalnog poremećaja ponude i tražnje šumskih proizvoda zbog dvije pojave razornih oluja u alpskom europskom dijelu, posljedice kojih su gotovo potpuno izmijenile do tada na neki način uravnotežene čimbenike proizvodnje, ponude, tražnje, cijena itd. Do promjena razloga za razmjenu u pravilu dolazi kada u jednoj ili nekoliko zemalja proizvođači počnu gubiti apsolutnu ili relativnu prednost, što će

izazvati sasvim sigurno smanjenje prednosti specijalizacije kao poticaja za međunarodnu razmjenu i podstaci ulazak na tržište novih kompetitora.⁴

Transportni troškovi također utječu na pojednostavnjenu sliku teorije vanjske trgovine. Transportni su troškovi nedjeljiv dio specijalizacije jedne zemlje u trgovini. Učinak transportnih troškova sužava granice unutar kojih postaje trgovanje profitabilnim.

Tražnja mora biti jaka da opravda potpunu specijalizaciju, ako to nije slučaj, specijalizacija se u slučaju i najmanjeg poremećaja uvjeta trgovanja može pretvoriti u katastrofu.

Nepostojanje ograničenja kao što su carine i kvote. Radi se o umjetnim preprekama kojima se jedna zemlja zaštićuje od pretjeranog uvoza koji ugrožava nacionalno gospodarstvo.

To bi ukratko bili razlozi zbog kojih se države ne smiju u potpunosti specijalizirati u realnom svijetu. Iz svega proizlazi jednostavan zaključak da su dobra i usluge razmjenjivane među različitim zemljama, ako su komparativni troškovi pod kojima se to obavlja unutar granica vladajućeg domaćeg odnosa alternativnih troškova. Izračunavanje prosječne stope rasta iz krajnjih podatkovnih točaka

Imamo dvije skupine podataka neke funkcije, npr. kretanje izvoza i uvoza drvnih i šumskih proizvoda (poluproizvoda, carinski tarifni broj 44) koji je padao i rastao u razdoblju 1990–2006. od P_{1990} do P_{2006} , kako slijedi:

P	IZVOZ u 000 US\$	UVOZ u 1000 US\$
P_{1990}	183 883	15 724
P_{2006}	418 000	290 074

Godišnju stopu rasta moguće je izmjeriti i s uspostavljenom prirodnom eksponencijalnom funkcijom dobiti željenu prosječnu stopu rasta sustavom eksponencijalnih jednadžbi. Dvije skupine podataka mogu se izraziti izrazom:

$$S = P \times e^{rt}$$

Iz tablice 1 prikazano je hrvatsko kretanje izvoza i uvoza šumsko drvnih poluproizvoda (Iako su u količinama i vrijednostima uključeni predmeti relativno visoke obrade (npr. parket, građevinska stolarija, utenzilije, marketarija i sl.), radi se o proizvodima koji se u daljnjem procesu proizvodnje proizvoda finalne potrošnje rabe kao inputi i kao takvi imaju specifičnu tržišnu strukturu, sa svim gospodarskim posljedicama.

⁴ Apsolutna prednost (*Absolute Advantage*). U međunarodnoj trgovačkoj teoriji to je sposobnost neke zemlje da proizvede neko dobro uz apsolutno niže troškove, mjereno čimbenicima utroška (inputa), od svojih trgovačkih partnera.

Komparativna prednost (*Comparative Advantage*) u međunarodnoj trgovinskoj teoriji je sposobnost neke zemlje da proizvede neko dobro uz niže troškove od nekih drugih dobara i usluga.

Protekcijonizam (*Protectionism*). Politika kojom se zaštićuje domaća industrija od strane konkurencije.

Carina (*Tariff*). Porez na uvozna dobra.

Uvozna kvota (*Import Quota*). Ograničenje količine nekog dobra koje smije biti u zemlju uveženo u određenom razdoblju.

U godini 1990. izvoz šumskodrvnih proizvoda iz Hrvatske iznosio je 183 883 tisuća US\$, a 2006. iznosio je 418 000 tisuća US\$, odnosno

$$183\,883 = P \times e^{r(1)}$$

$$418\,000 = P \times e^{r(16)}$$

Imamo dvije jednadžbe s dvije nepoznanice, moguće je supstitucijom pronaći rješenje.

Logaritmiramo obje jednadžbe rabeći prirodne logaritme (Napierove logaritme):

$$12,1448883 = \ln P + r, \text{ odnosno } 12,943237 = \ln P + 16r.$$

Oduzimamo drugu jednadžbu od prve, da bi eliminali P, pa imamo

$$-0,794354 = -15r, \text{ tako da dobijamo vrijednost}$$

$$r = 0,0529569$$

Potom substituiramo tako dobivenu vrijednost r u jednu od gornjih jednadžbi

$12,1448883 = \ln P + 0,0529569$, tako da je $\ln P = 12,197845$, i antilogaritmirajući $\ln P$ imamo da je $P = 198\,361,2$, tako da je jednadžba kontinuiranog rasta izvoza šumsko-drvnih reproduksijskih proizvoda (broj carinske tarife 44):

$$S = 198\,361,2 e^{0,0529569}$$

iz čega proizlazi da je izvoz drvnih reproduksijskih proizvoda iz Hrvatske rastao, bez obzira na kolebanja izazvana agresijom protiv Hrvatske, godišnje u prosjeku 5,3%.

Na isti način izračunavamo i prosječnu godišnju stopu rasta uvoza šumsko drvnih reproduksijskih proizvoda u Hrvatsku, tako da je ona:

$$S = 18\,866,2 e^{0,1821842}$$

iz čega proizlazi da je stopa rasta uvoza u Hrvatsku drvno-šumskih reproduksijskih proizvoda, bez obzira

na kolebanja izazvana agresijom protiv Hrvatske, rasla po prosječnoj godišnjoj stopi od 18,2 %.

Svaka roba ili usluga po svojoj prirodi ima posebnu i specifičnu tržišnu strukturu koja uvjetuje način na koji je proizvodnja određenih roba i usluga na tržištu primljena i kako se odnosi prema istovrsnim i različitim dobrima i uslugama.⁶

Prema najsvremenijim kretanjima takva podjela nalazi potvrdu u ekspanziji u investicijama u mega postrojenja reproduksijskih drvnih industrija (pilane, drvene ploče, celuloza i papir), koja su specifična za tržišnu strukturu monopolističke konkurencije, jer ograničenja osnovnih elemenata proizvoda nailazi na ograničenja ili raspoloživih sirovina ili pak tražnji koja još uvijek nije u stanju omogućiti pojavu supstituta. Daleko je rjeđa pojava mega postrojenja u industriji drvnih proizvoda finalne potrošnje (namještaj i sl.). Takav oblik tržišne strukture, gdje se na tržištu pojavljuje velik broj kupaca, od kojih pojedinci gotovo nemaju nikakva utjecaja niti na količine, niti cijene, a proizvođači, njih velik broj koji se na tržištu pojavljuje s manjim količinama specifičnih proizvoda, također je oblik imperfektne monopolističke konkurencije.

Otkada postoji, ekonomika je uvijek bila zainteresirana za gospodarski rast, tj. za povećanje narodnog dohotka po glavi stanovnika. Intenzitet i usredotočenje takvog zanimanja se međutim mijenja.⁷

Poljoprivreda u razvoju pojedinačnih zemalja igra nekoliko važnih uloga.

U nerazvijenim zemljama poljodjelstvo je najveći poslodavac i ujedno je najvažnijim izvorom radne snage za industrijalizaciju. Povećanjem proizvodnosti

⁶ Čuveni pijanist Vladimir Horowitz tipkao je na pišaćem stroju nevjerojatnom brzinom, no ipak je zaposlio tajnicu da mu rješava korespondenciju, koja je brzinom tipkanja zaostajala uvelike za Horowitzem, zbog toga što je Horowitz ispravno držao da je bolje rješenje da svira na klaviru, što je donosilo ogromne komparativne prednosti prema tipkanju na pišaćem stroju. Tim primjerom se ovo načelo može objasniti sve ili gotovo sve slučajeve i potvrdu postojanja ovog načela.

Opportunity (Alternative) Cost. Troškovi propuštene prilike (Alternativni troškovi). To su troškovi proizvodnje neke robe mjereni gubitkom povoljne prilike da se proizvede slijedeća najpovoljnija roba umjesto nje i za isto vrijeme i utroške sirovina, amortizacije i i ostalih materijala (inputa). Zakon komparativnih troškova kaže da će države ostvariti profit trgujući s drugim zemljama ako (a) imaju različite odnose alternativnih troškova i (b) ako međunarodni uvjeti trgovine leže unutar granica utvrđenih domaćim odnosima alternativnih troškova. Sasvim pojednostavnjeno, povod za trgovačku razmjenu uvijek je u tome da razmjena donosi učesnicima profit, koji ostvaruju mijenjajući međusobno robe i usluge uz profit koji se očituje manjim trošcima inputa, koji su rezultat različitih komparativnih troškova.

⁷ Merkantilisti su željeli razvijati industriju i trgovinu da bi učinili državu jakom i bogatom, pa su smatrali ograničenja uvoza najpogodnijim načinom da postignu svoj cilj. Adam Smith vjerovao je da slobodan razvoj proizvodnih snaga najbolje služi napretku. Akumulacija kapitala, tehnološki napredak i povećana podjela rada postupno uzrokuje da će proizvodnja po glavi stanovnika rasti. Ricardo je o tom imao daleko sumornije mišljenje: povećanje stanovništva dovest će do nižih nadnica i plaća, do oskudice zemljišta, a kroz to i više rente; od toga će trpjeti profiti, pa će gospodarski rast kao rezultat toga, stagnirati. Taj je pesimizam zvonio kroz cijelo 19. stoljeće, pribavivši ekonomici ime turbone znanosti. Prema Marxovoj teoriji također, "razvoj" je značio pad, dakako u kapitalizmu. Marxova makroekonomska teorija podsjeća i potječe od Ricarda, ima međutim dramatski zaključak: propast kapitalističkog sustava.

Optimistički pogled Adama Smitha, koji se pokazao daleko više realističan, utjecao je na briljantnog ekonomistu John Stuart Mill-a (1806-1873) te kasnije na Josef Alois Schumpetera (1883-1950) i Friedrich August von Hayek-a (1899-1991). Ovaj potonji je u vrijeme kada su se ekonomisti, pobornici slobodnog tržišta mogli nabrojati na prste, vizionarski upozoravao na opasnost planiranja i miješanja države u poslovno odlučivanje. Moramo spomenuti i ekonomistu Phillips-a, po kojemu je poznata Phillipsova krivulja. Hayek bijaše toliko uvjerljiv da se može reći da je on glavni spasitelj tržišnog gospodarstva, što je potvrđivao ne samo radovima, već i praktičnim rješenjima američki ekonomist, osnivač Čikaške Škole ekonomike, Milton Friedman, ekonomist i nobelovac.

Neoklasična ekonomska teorija, sazdana na idejama A. Smith-a u 20. stoljeću počinje se usmjeravati na stacionarnu državu, tj. ekonomski krug koji se okreće u istom krugu i gdje su sve ostale količine i veličine jednostavno ostatak. Time bi ekonomski život ušao u svoju završnu fazu. Ekonomist A.C. Pigou npr. time negira štednju i investicije, tako da problem gospodarskog rasta nestaje iz vidokruga, kao

agrikulturnog sektora omogućuje se radnicima zapošljavanje u industriji, a da pri tom ne dolazi do ozbiljnih smetnji u ponudi hrane.

Agrikulturni sektor potreban je da bi osigurao dostatnu ponudu hrane i sirovina potrebnih industriji i urbanim industrijskim radnicima. Zanemari li se poljodjelstvo i uslijed toga nastupi prekid redovite opskrbe prehrambenih proizvoda i industrijskih sirovina, sigurno će doći i dolazi do teškoća u industriji te cjelokupnom gospodarskom i društvenom razvoju neke zemlje.

U ranim razdobljima, industriji je bilo potrebno da namakne strana sredstva plaćanja kako bi se uvozili strojevi i sirovine koje ne bi bilo moguće proizvoditi u vlastitoj zemlji. Od tada su primarni proizvodi glavnim izvorom izvoznih prihoda zemalja u razvoju, gdje poljodjelstvo mora odigrati ovu vitalnu zadaću.

Razvojni plan industrijalizacije zahtijeva značajne iznose za investicije. Budući da je najveći dio narodnog dohotka tih manje razvijenih i nerazvijenih zemalja stvaran u poljoprivredi, ona mora biti ujedno i glavnim izvorom ušteda.

Industrija ne može funkcionirati ili ekspanzirati djelotvorno do konkurentne razine sve dok se ne stvori dovoljno snažno tržište. Napredan poljoprivredni sektor omogućuje takve potrebe industrije.

Naprijed izrečene teze sigurni su recept da se pokrene razvoj nerazvijenih zemalja. Bez obzira na to što je u industrijski razvijenim zemljama broj zapo-

slenih od ukupnog broja, po tendenciji padajući, poljoprivreda i ondje ostaje značajnim čimbenikom gospodarskog rasta i približno slobodnog tržišta, temeljenog na ponudi i tražnji.

Razvijeni svijet vjerojatno ne može opstati ako zanemari svoj poljoprivredni sektor i tržište prepusti zemljama u razvoju, koje svoj razvoj, sljedeći prirodni put toga razvoja, moraju na ovaj ili onaj način započeti u poljodjelstvu.

Neizvjesno je doduše kakve prepreke trebaju premostiti zemlje kojima od jedne do dvije trećine narodnog dohotka dolazi iz poljoprivrede, pretežito prirodne (subsistentne = subsistence agriculture).⁸

Raspad sustava središnjeg planiranja, koji je vladao oko pedeset godina u nekadašnjem Sovjetskom savezu, a poslije 2. svjetskog rata bijaše transplantiran u različitim oblicima i različitim zemljama, ne može se pripisati tržištu u tim zemljama, već naprotiv, njegovu postojanju. Od tržišnih struktura koja s obzirom na čimbenike proizvodnje, te ponudu i tražnju, jedina oblast gdje vlada približno perfektna konkurencija, je poljoprivreda. Baš stoga, što u poljoprivredi vladaju strukture približne perfektnoj konkurenciji, ta oblast je u neku ruku mjerilom djelotvornosti narodnog gospodarstva.⁹

rezultat takvih čudnih stajališta.

1930. godine vraća se stari pesimizam u novom obliku; kao stagnacija i neprekidne depresije. U Keynesijanskom svijetu ideja gospodarskog rasta postaje najvažnijom paradigmatom. Svladavanje deflacije postala je urgentnim ciljem da bi se stiglo značajnije proučiti razvoj dohotka kroz dulja razdoblja. Makar razmišljanja dalje budućnosti nisu nedostajala u "General Theory", Keynes u pravilu uzima proizvodne mogućnosti i stanje tehnologije kao date. On promatra učinak dohotka od investicija, a ne učinak kapaciteta. To je očigledna jednostranost, ustvari suprotno od jednostranosti, koja se susreće među ekonomistima klasicistima.

Poslije 2. svjetskog rata dolazi do rasta zanimanja za gospodarskim rastom, koji od tada zauzima neviđen zamah. Za takav interes ima različitih uzroka. U prvi red dolazi gospodarski oporavak Europe i Dalekog Istoka, a posebno povećana stopa rasta narodnog gospodarstva.

Ekonomska povijest puna je primjera zemalja koje su izjednačavale industrijalizaciju s gospodarskim rastom, zanemarujući pritom poljoprivredu. Mexico je npr. zanemarivao poljoprivredni sektor prije Drugog svjetskog rata, pa je bio prisiljen godišnje uvoziti u ondašnjim vrijednostima (koje su u odnosu na današnji paritet cijena 1/5–1/10) oko 21 milijuna US\$ godišnje, što je značajan iznos pri ograničenim rezervama stranih sredstava plaćanja za važan industrijski uvoz.

U vrijeme početka vladavine Perona u Argentini dolazi do smrzavanja cijena poljoprivrednih proizvoda u nastojanju da se zaštiti urbano radništvo na račun poljoprivrednog sektora narodnog gospodarstva. Uz niže cijene međutim, pada poljoprivredna proizvodnja i prihod od izvoza, najveći dio od toga bijaše smrznuto goveđe meso, pada proporcionalno jednako tako. Na taj način dolazi do problema uzrokovanih negativnom bilancom plaćanja s inozemstvom zbog nedostatka stranih sredstava plaćanja.

⁸ 1975. godine, jedna od mnogoljudnih zemalja Indija, u pojedinim sektorima sa značajnim industrijskim kapacitetima, imala je 72 % svih zaposlenih u poljodjelstvu, s tim da se u posljednjih 30 godina od tada, situacija jedva promijenila, gdje nekontrolirana demografska eksplozija poput termita troši za puko održavanje cjelokupan ne mali gospodarski rast te privrede.

Kina pak, sa 1,3 milijardne stanovnika, već danas ima industrijske i poljoprivredne kapaciteta u pojedinim sektorima narodnog gospodarstva, da industrijski razvijene zemlje, moraju htjele to ili ne, kako ne bi ugrozili svoj gospodarski razvoj, prilaziti mjerama zaštite, poznatim još od doba merkantilizma (npr. nedavni sporazum sa SAD o kvotama uvoza tekstila i tekstilnih proizvoda iz Kine).

⁹ Višegodišnja iskustva skupljena u traženju idealnog modela za djelovanje u poljoprivredi potječu iz SAD. Ekonomisti teoretičari intenzivno su znanstvenim metodama istraživali, na koji način iskoristiti činjenicu da je poljoprivreda oblast ljudske djelatnosti najbliži željenom modelu perfektnog tržišta, na koji način učiniti da se uklone glavni nedostaci koji u toj oblasti vladaju (nizak koeficijent elastičnosti tražnje, efekt paukove mreže i dugo vrijeme od trenutka donošenja poslovne odluke /što i koliko sijati/ do rezultata te odluke /žetva/). Prihvati li se, prema iskustvu mnogogodišnjih eksperimenata, mjerenja i dobivenih rezultata, suvremena poljoprivredna politika, poradi stabilizacije prijeko potrebne da se svladaju niski koeficijenti elastičnosti tražnje i efekt paukove mreže, industrijski razvijenih zemalja sve se više okreće ograničavanju obradivih površina i podsticanja uzgoja specifičnih kultura. Dakako, jedan od uvjeta na tom putu svakako je u održavanju proizvodnosti ljudskog rada i kapitala na maksimalnoj razini u datim uvjetima.

Opća ekonomska načela o maksimizaciji učinaka čimbenika proizvodnje kao osnovnog polazišta mikroekonomske teorije očigledno ne vrijede u poljoprivredi, što su pokazali primjeri sovjetskih kolhoza, američkog agrobiznisa¹⁰, jugoslavenskih poljoprivrednih zadruga i izraelskih kibuca. Njihovo trajanje vezano je više uz politiku (bivši SSSR, Jugoslavija, rat u kojemu se Izrael nalazi desetljećima, ili pak krive pretpostavke izvedene iz mikroekonomske teorije u slučaju američkog agrobiznisa).

Općepoznata činjenica je da je Hrvatska zemlja, s pokrivenošću oko 1/3 suhozemnog nacionalnog teritorija šumom prirodnih, visokovrijednih autohtonih vrsta za umjerenu eurameričku klimatsku zonu, karakterističnih vrsta.

Hrvatska ima jednu značajnu prednost koja se sastoji u relativno rjeđoj naseljenosti, uslijed čega je djelomična specijalizacija ka proizvodnji i izvozu moguća u proizvodnjama koja zahtijeva fertile površine za poljodjelsku i šumarsku proizvodnju, te za kreaciju krajobraznih područja korištenih za turizam. Prva dva nacionalna resursa, zemljište pod šumom i za poljodjelstvo, pogodan klimat i zadovoljavajuće količine precipitacija kao dodatan resurs, mogu Hrvatskoj osigu-

rati trajno uravnoteženje platne bilance plaćanja s inozemstvom, glavnog uvjeta gospodarskog razvoja.

Naprijed iznesene tvrdnje znanstveno su ispitane različitim vrstama i oblicima ekonometrijskih izračuna i prava je šteta da ti izračuni nisu uvršteni u nacionalni model gospodarske optimizacije, da se ne govori o uključenju tih rezultata u modele radova za pristup u EU.¹¹

Poljoprivredna tržišta približno odgovaraju tržišnoj strukturi *perfektne konkurencije* više od bilo koje od ljudskih privrednih djelatnosti. Najveći dio proizvoda prilično je *homogen*, proizvodi se od velikog broja relativno malih proizvodnih jedinica (poljoprivrednih gazdinstava). Iz tog razloga na poljoprivrednom tržištu postoji idealna prilika za primjenu analize ponude i tražnje. Poljoprivredna tržišta općepoznato su nestabilna. Nizak *elasticitet tražnje* i tzv. *efekt paukove mreže* (*Cobweb effect*) pridonose toj nestabilnosti. Od tridesetih godina 20. stoljeća pa sve do naših dana, države su podupirale programe ekstenzivnih cjenovnih podsticaja, da bi osujetile fluktuacije u dohocima poljoprivrednika.

Teoretski, tržišna struktura nekog proizvoda određena je njegovom prirodom i brojem onih koji ga proizvode i troše.¹²

¹⁰ Neuspjeh kojega su velike korporacije doživjele kako bi napravile velik iskorak naprijed u poljoprivredi, nije nastao zbog toga što to one nisu htjele i pokušavale. Kasnih šezdesetih godina 20. stoljeća neka su uvažena poduzeća jurnula u poljodjelstvo, ponukani dugoročnim izgledima oskudice hrane, porezih olakšica i iskustvom da bi poljoprivredno gazdinstvo od 4 000 ha površine trebalo biti deset puta djelotvornije od farme površine samo 400 ha obradive površine. Zlatne žetve međutim nikada nije bilo.

Ponajprije u očekivanjima nije bilo ekonomije obujma. United Brands (korporacija čuvena po Chiquita banane) uznastojala je da osvoji oko 1/4 tržišta salate u glavicama SAD, programom kupnje koji je firmu stajao 17 milijuna US\$. Već 1970. poslovanje je bilo 8 milijuna US\$¹⁰ gubitka i u izvješću poreznoj upravi da na "razini poljoprivrednog gazdinstva veličina ne donosi nikakve značajne uštede u troškovima". Još k tom u izvješću se dodaje: "Obrada zemlje ima teška ograničenja glede veličine promatrane sa stajališta ekonomije obujma". Do istih zaključaka došla velika bostonska firma S.S. Pierce. Ovi potonji pokušali su uzgajati jagode na blokovima površine oko 200 ha, dok su lokalni poljodjelci uz intenzivanu pažnju jagode uspješno uzgajali na površinama oko 10–20 ha. Pierce je vrlo brzo zapao u teškoće, stvorivši 4,5 milijuna US\$ gubitka na ukupan prihod od 10 milijuna US\$.

Kronična nestabilnost cijena poljoprivrednih proizvoda bila je i ostala neprijateljem agrobiznisa. Bogata i značajna firma Robert di Giorgio (koja bilježi godišnji promet šezdesetih na oko 1/2 milijarde US\$ iskazuje: "... želite li redovitu zaradu tijekom razdoblja od pet do deset godina, to je teško postići u poljodjelstvu. Baveći se poljodjelstvom, podložni ste stvarima izvan vaše kontrole – vrijeme, prevelika ponuda, premala ponuda, te uvjeti na tržištu". Ta je firma onda, radi diversifikacije, ostala u ukupnom poslovanju u poljodjelstvu samo s 2 %.

U ostalim gospodarskim oblastima, velike korporacije bore se protiv ovakve vrste nestabilnosti značajnom i dobro organiziranom marketinškom vještinom, ali se po svemu čini da te vještine prema iskustvima ne pomažu u poljodjelstvu. Proizvođač kućnih potrepština PUREX namjeravao je povećati konkurenciju dodavanjem paleti svojih proizvoda pšenicu i pamuk. Već su se međutim 1974. povlačili iz tih poslova koliko god su mogli. Isto je tako firma UNITED BRANDS pokušavala masivnom prodajnom kampanjom izgraditi s proizvodnom markom identificiran proizvod salate, što se sve pokazalo bezuspješnim, jer nisu bili u stanju ostvariti nikakav profit.

Konačno, velike korporacije ulaskom u poljodjelstvo natovarile su si na leđa nevolje sa sindikatima, koje su se umjesto smirivanja, povećavale. Npr. korporacije PUREX i TENACO zajednički su pridonijele sporu s moćnom američkom sindikalnom organizacijom Cesar Chavez' United Farm Workers.

Neki direktori korporacija, kao npr. Robert Schramm iz SUPERIOR FARMING Co. (subsidiarna korporacija čuvene SUPERIOR OIL Co iz Houstona, pomišljao je da ima mjesta korporaciji u poljodjelstvu, pod uvjetom da uprava korporacije shvati cikličku nesigurnost prirode poljoprivrede. Poslije je priznao da taj njegov pothvat, ne samo da nije dao profit u pet godina, već niti u petnaest.

¹¹ Vidi: Sabadi, R., 1984., Dugoročni razvoj šumsko-prerađivačke reproduksijske cjeline u SR Hrvatskoj, RZZR, STH, Zagreb Sabadi, R. et al., 1989., Znanstvene osnove dugoročnog razvoja šumarstva i prerade drva u Hrvatskoj i Jugoslaviji, Sveuč. u Zagrebu, Šumarski fakultet; Sabadi, R., 1989., Primjedbe i prijedlozi u vezi savjetovanja o šumskogospodarskim područjima i organizaciji šumarstva održanom u Zagrebu, ŠL 113 (1989) 481–484.

¹² Nizak elasticitet tražnje poljoprivrednih proizvoda pridonosi nestabilnosti dohodaka poljodjelskih kućanstava. Na slici 1. prikazana je hipotetička krivulja tražnje dvaju poljoprivrednih dobara, A i B. Povećanje proizvodnje proizvoda A za 25% izazvat će pad cijene za polovicu, povećanje proizvodnje dobra B za 25 %, koje ima drukčiji koeficijent elasticiteta tražnje, izazvat će pad cijene za samo 0,25 novčanih jedinica.

Nepredvidiva narav i nizak elasticitet tražnje nisu jedini izvori nestabilnosti cijena u poljoprivredi. Tridesetih godina 20. stoljeća ekonomisti su, u nastojanju da primijene analizu ponude i tražnje na poljoprivredna tržišta, uočili fenomen koji je poslije postao poznat pod imenom efekt paukove mreže (*cobweb effect*).

Poduzeće, poljoprivredno gazdinstvo ili farma, jedinice su privređivanja, koje u procesu proizvodnje specifičnih dobara nabavljaju različite proizvodne čimbenike (input-e) i u procesu proizvodnje, kombinacijama tih inputa proizvode proizvode (output-e), koje prodaju na tržištu. Valja dodati da je poduzeće i poduzetništvo u poslovanju vezano uz neizvjesnost, tako da je svako poduzeće i poduzetništvo vezano uz rizik.

Pod prirodom proizvoda razlikujemo homogene i diferencirane proizvode. Proizvodi su *homogeni* ako su identični i ne razlikuju se međusobno, npr. takvi da svi proizvođači koji proizvode *homogen* proizvod dolaze na tržište gdje susreću iste takve proizvode drugih proizvođača. Dobar primjer za to jest npr. pšenica, kukuruz i ostale poljodjelske sirovine, kao i šećer, brašno itd. Proizvodi su diferencirani ako ih kupci mogu razlikovati i na taj način iskazivati određene preferencije (npr. automobili, pokućstvo, odjeća, itd.).

U slučaju da bezbroj proizvođača proizvodi homogen proizvod, kojeg kupuje bezbroj kupaca, tržišna struktura na kojoj se to odvija naziva se perfektna konkurencija ili perfektno konkurentno tržište koje ima sljedeće značajke:

Broj kupaca i proizvođača je velik. Svaki od brojnih kupaca ili prodavača neznatan je u odnosu na tržište. Budući da nijedan kupac ili prodavač nije dovoljno velik da bi utjecao na cijene, ova se uzima kao parametar izvan njihove kontrole.

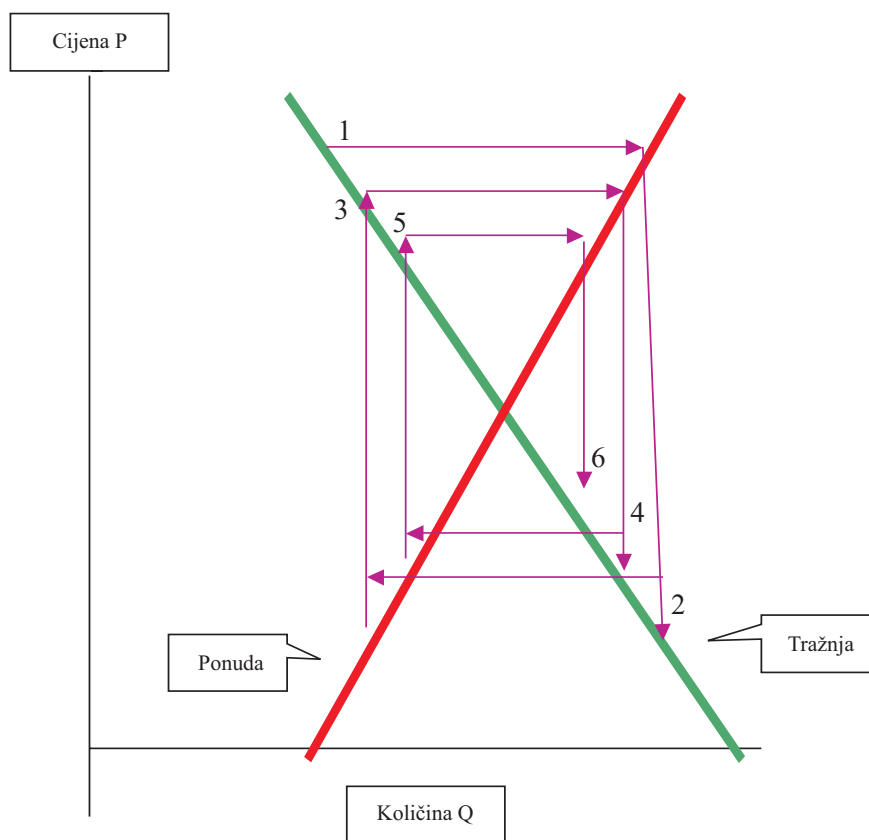
Svaki proizvođač pritom nastoji svoj proizvod prodati uz najvišu cijenu, dok svaki kupac nastoji pri

Tablica 1. Klasifikacijske značajke tržišnih struktura

Table 1 Classification of Characteristics of Marketing Structures

Broj poduzeća <i>No of Producers</i>	Priroda proizvoda – <i>Nature of the Product</i>	
	Homogen – <i>Homogenous</i>	Diferenciran – <i>Differentiated</i>
Mnogo – <i>Many</i>	Perfektna konkurencija <i>Perfect Competition</i>	Monopolistička konkurencija <i>Monopolistic Competition</i>
Malo – <i>Few</i>	Čisti oligopol <i>Pure Oligopoly</i>	Diferenciran oligopol <i>Differentiated Oligopoly</i>
Jedan – <i>One</i>	Monopol – <i>Monopoly</i>	-

Izvor – *Source: Sabadi, R., 1982., "Ekonomika" Sveučilište u Zagrebu, Šumarski fakultet*



Slika 1. Efekt paukove mreže
Figure 1 Cobweb Effect

Efekt paukove mreže posljedica je agrikulturne neizvjesnosti, plus dugačko razdoblje poljoprivredne proizvodnje. Potrebna je cijela godina da se uzgoji najveći dio usjeva, poljodjelnici moraju sijati prije nego znaju cijene u trenutku žetve. Efekt paukove mreže drugim je izvorom nestabilnosti poljoprivrednog tržišta. Pretpostavimo da je na sl. prikazan uzgoj pšenice. Recimo da je žetva u prvoj (1) godini donijela povećanje cijena uslijed smanjenja tražnje. U očekivanju da će se cijena održati ili porasti, zemljoradnik sljedeću godinu povećava proizvodnju. Uslijed toga cijena pada ispod ravnoteže, u točku 2. Visoke i niske cijene se nastavljaju smjenjivati, proizvodeći paukovu mrežu prikazanu na slici 2.

Efekt paukove mreže kompliciran je kada se radi o više poljoprivrednih usjeva. U literaturi se to ilustrira najčešće primjerom ciklusa kukuruz-svinje, gdje buduća sjetva zavisi o cijenama živih svinja (ili svinjskog mesa). Rezultat je kompliciran ishod fluktuacija kroz velik broj godina.

kupovini postići najnižu cijenu. Bit ove tržišne strukture je da nijedan kupac niti proizvođač ne vodi brigu o posljedicama vlastitih poslovnih odluka (tj. odluka kupiti, odnosno prodati proizvedeno) na druge sudionike na ovom tržištu. Svaki kupac i prodavač, pojedinačno uzevši, toliko su prema udjelu na tom tržištu maleni, da nemaju, niti mogu imati utjecaj na druge. Kako između proizvođača (odnosno prodavaoca) i kupaca nema međusobne konkurencije, ovo tržište je *impersonalno*.

Homogen proizvod je onaj kojim perfektni impersonalni konkurenti trguju međusobno. To je slučaj kada se roba kupuje ili prodaje kao istovjetna, bez posebnih obilježja po kojima bi bilo moguće identificirati proizvođača. Kupac ne brine o izvoru konkretnog homogenog dobra i nema preferencija na robu nekog specifičnog prodavatelja (proizvođača). S druge strane, prodavateljima nije stalo komu prodaju, ne preferirajući nijednog između svojih kupaca.

Ne postoji nikakav sporazum ili umjetno ograničenje. Svi gospodarski subjekti pri perfektnoj konkurenciji djeluju nezavisno, bez ikakvih međusobnih sporazuma bilo s koje strane.

Perfektna mobilnost resursa još je jednim od preduvjeta perfektnog tržišta. To znači da radnici mogu posao mijenjati po želji, jednako kao i mjesto zapošljenja. Isto tako poduzeće (poljodjelsko gazdinstvo) može svoje kapacitetne mogućnosti povećavati (umanjivati) kako mu to odgovara, može na tržište doći ili ga napustiti kada god mu to odgovara. Dalja pretpostavka je da ne smije biti nigdje prisutan monopol na resurse, vlasnici prirodnih i proizvedenih resursa slobodni su i usmjeravaju se na područja maksimalne profitabilnosti (maksimizaciji dobitka).

Perfektno poznavanje tržišta. Svi prodavatelji i kupci poznaju prirodu proizvoda i cijenu. Iz toga slijedi da nijedan kupac neće ponuditi višu cijenu od one ustanovljene na tržištu, što dakle pretpostavlja slobodno djelovanje ponude i tražnje.

Moguće je pri tom načiniti razliku između čiste konkurencije i perfektno konkurencije. Model čiste konkurencije ublažava pretpostavke (4) i (5), uzimajući u obzir manju mobilnost resursa i manje poznavanje tržišta, dok pretpostavke 1–3 vrijede za oba modela.

Ako je na tržištu samo jedan prodavatelj, nastaje tržišna struktura *monopola*. U tom slučaju radi se o homogenom proizvodu, zato što ne postoji još neki proizvođač koji bi bio u stanju ponuditi sličan proizvod, kao niti blizak supstitut.

Ako tržišnu tražnju podmiruje mali broj proizvođača, nastaje tržišna struktura *oligopol*. Ovisno o tome da

li oligopolisti podmiruju tražnju za homogenim ili diferenciranom proizvodom nastaju tržišne strukture *čistog* ili *diferenciranog oligopola*.

Monopolistička konkurencija takva je tržišna struktura na kojemu izvjestan, relativno velik broj proizvođača, podmiruje tržišnu tražnju s diferenciranim proizvodima.

Osim gornjih temeljnih modela, postoje još brojne varijacije. Ako se na tržištu pojavljuje samo jedan kupac (dakle ne prodavatelj), nastaje tržišna struktura *monopsona*. Podmiruju li tražnju na tržištu samo dva proizvođača, takva se tržišna struktura naziva *duopol*. Pojavljuje li se na tržištu samo mali broj kupaca, uz mali broj vrsta proizvoda, takva se pak tržišna struktura naziva *oligopson*.

Tržišna struktura gdje se za jedan proizvod na tržištu pojavljuju samo jedan proizvođač i jedan kupac, tržišna struktura takvog tipa zvat će se *bilateralni monopol*.

Ako sveukupnu tražnju može podmiriti samo jedan proizvođač, tada imamo slučaj *prirodnog monopola*.

Ako je ekonomija obujma malena¹³, a tržišna tražnja velika, a samo velik broj proizvođača može, uz ostale nepromijenjene uvjete, tu tražnju zadovoljiti, razvija se perfektna konkurencija.

Uvjeti za perfektnu konkurenciju, kao najpoželjniji oblik tržišne strukture, ne postoji nigdje u stvarnom svijetu. Neki tržišni oblici međutim, daleko su bliži našim teoretskim modelima no drugdje. Želimo li vidjeti perfektnu konkurenciju ili nešto tome slično na djelu, najpogodnijim primjerom čini se da je moguće naći u poljodjelstvu. Poljoprivredno tržište zasigurno ispunjava uvjete, ili bar približno, da na tom tržištu postoji bezbroj malih poduzeća (gazdinstava). Krajem sedamdesetih godina 20. stoljeća nešto manje od 8 % ukupne poljoprivredne proizvodnje u SAD proizveli su nezavisni farmeri, 3/5 od te proizvodnje, proizvela su gazdinstva s godišnjim ukupnim prihodom ispod US\$ 50.000. Velike korporacije s godišnjim prometom preko 1 milijun US\$, sudjelovale su sa samo 13 % u ukupnoj proizvodnji. Uvjet homogenosti proizvoda i dobro informiranih kupaca i prodavatelja usko vrijedi za većinu poljodjelskih tržišta, odnosno roba. Postavlja se pitanje: što je odlučno u snazi malih gazdinstava u poljoprivredi? Odgovor je možda lakše naći zapitamo li se što je moglo biti uzrok promašaju velikih korporacija da bi bile tako uspješne kao ostale djelatnosti u industriji? Povijest svojevremenog brzog, napuhanog, "agribusiness"-a kasnih šezdesetih, u tom je pogledu ilustrativan.

¹³ Ekonomija obujma (*Economies of Scale*) dobitak u proizvedenim količinama i/ili trškovima zbog povećanja proizvodnog poduzeća (ili npr. poljodjelskog gazdinstva).

Iz svega iznešenog moglo bi se, stoje li prednje tvrdnje, zaključiti da bi tržišne strukture, kao najpoželjnije, koje omogućuju kontinuiranu optimizaciju gospodarskih resursa, mogle biti perfektna i monopolistička konkurencija. Ako je to doista kako smo utvrdili, tada bi dio nacionalne gospodarske djelatnosti valjalo specijalizirati u smjeru podsticaja poljodjelstva u šumske industrije, i to dijelova koji je najbliži perfektnoj i monopolističkoj konkurenciji. U više od pola stoljeća iskustva vidjelo se u Hrvatskoj (i ostalim dijelovima bivše države) da neselektivno svaštarstvo može ozbiljno smanjiti gospodarski potencijal, pa bi sada, u novim okolnostima, valjalo to stalno imati na umu.¹⁴ To ne mora značiti da se u slijepom vjerovanju kako je članstvo Hrvatske u EU preduvjet da se riješimo svih zala. Podsterkači stvaranja EU čine sve to, možda i ne znajući, da bi SAD zadržale svoje vodstvo na svim područjima, smatrajući Kinu i ostale zemlje Dalekog istoka još uvijek zlom, ali bez europske pozitivne razjedinjenosti. Povijest nas uči da se tisućama godina nijedna mega država, sastavljena od heterogenih naroda, rasa i vjera, nije mogla duže vrijeme održati. Možda budućnost EU neće slijediti istu sudbinu.

Zbog činjenice da tržišta poljodjelskih proizvoda približno ispunjavaju uvjete za perfektnu konkurenciju, provođenje analize ponude i tražnje čini u takvom slučaju vrijednom da bi se shvatio tržišni bitak ove tržišne strukture. Izgleda oportunistički da se ovakva analiza započne, s elasticitetom ponude i tražnje poljodjelskih proizvoda.

Elasticiteti tražnje. 1961. godine ekonomist G.E. Brandow, suradnik agronomске eksperimentalne stanice Držanog Pennsylvania Univerziteta načinio je opširnu studiju tražnje za poljodjelska dobra.¹⁵ Elasticitet tražnje indikator je za proizvod da li se radi o *inferiornom* proizvodu ($e < 1$), *normalnom* proizvodu ($e \approx 1$) ili pak *luksuznom* proizvodu ($e > 1$). Definicija bi se mogla izraziti kako slijedu: “*Koeficijent elasticiteta tražnje u odnosu na dohodak potrošača mjeri postotne promjene potrošačeva realnog dostupnog prihoda u jedinici vremena*”. To bi značilo da za neki proizvod s koeficijentom elasticiteta tražnje < 1 tražnja za tim proizvodom će porastom realnog dostupnog prihoda stanovništva (rdp/stan) padati, tj. potrošač će povećanjem svojeg rdp/stan prelaziti na skuplje (i vjerojatno kvalitetnije) proizvode. Pri koeficijentu elasticiteta $e = 1$ znači da će potrošač, poraste li mu rdp/stan za $x\%$, izdavati za konkretan proizvod elasticiteta $e = 1$, za $x\%$

više (ili manje, ako se rdp/stan smanji). U slučaju $e > 1$ znači da će porastom rdp/stan iznadprosječno rasti tražnja za konkretnim proizvodom.¹⁶

Rezultati Brandowljevih istraživanja, koeficijenti elasticiteta tražnje poljodjelskih proizvoda prikazani su u sljedećoj tablici 2.

Tablica 2. Koeficijenti elasticiteta tražnje za poljoprivrednim proizvodima

Table 2. Coefficient of Demand Elasticities for agricultural products

(po G.E. Brandow-u)¹⁷

Poljodjelski proizvod	Koeficijent elasticiteta tražnje “e” ¹⁸
Goveda	0,68
Telad	1,08
Svinje	0,46
Ovce i janjad	1,78
Purani	0,92
Jaja 0,23	
<i>Mlijeko, porabljeno za</i>	
• tekuće mlijeko i vrhnje	0,14
• evaporirano i kondenzirano	0,26
• sir	0,54
• sladoled	0,11
• maslac	0,66
• ostale uporabe	0,36
Ulje od soje *	3,99
Ulje od pamučnih sjemenki *	6,92
Ostala jestiva ulja *	7,04
Životinjska mast i slanina *	0,54
Bezalkoholni napici **	0,36
Voće i orasi	0,36
Povrće	0,10
Šećer *	0,18
Krompir, slatki krompir	0,11
Sušeni grah, grašak, zemni orah (kikiriki)	0,23
Pšenica **	0,02
Neoljuštena riža ***	0,04
Raž ***	0,04
Kukuruz ***	0,03
Zob ***	0,01
Ječam ***	0,07

* *Veleprodajne količine i cijene*

** *Maloprodajne količine i cijene*

*** *Bez količina namijenjenih izvozu ili za tov stoke*

¹⁴ Hrvatska je prije Domovinskog rata i “pretvorbe” brojala manje od stotinjak većih pilana – kapaciteta preko 10 000 m³ oblovine godišnje i još oko tridesetak manjih privatnih pilana kapaciteta <5 000 m³ god. Poslije “pretvorbe” i rata broj pilana i njihov razmještaj u potpunosti se mijenja – samo njihov broj prelazi 450! U konkurenciji s velikim mega pilanama koje se podižu i rabe u Europi, izvoz je moguć samo onda ako je jedan ili više resursa plaćen ispod tržišne cijene (sirovina? ljudski rad?)

¹⁵ G.E. Brandow, 1961., *Interrelations among Demands for Farm Products and Implications for Control of Market Supply*, Bulletin 680 (University Park Pa; Pennsylvania State University Agricultural Experiment Station, pp.59>

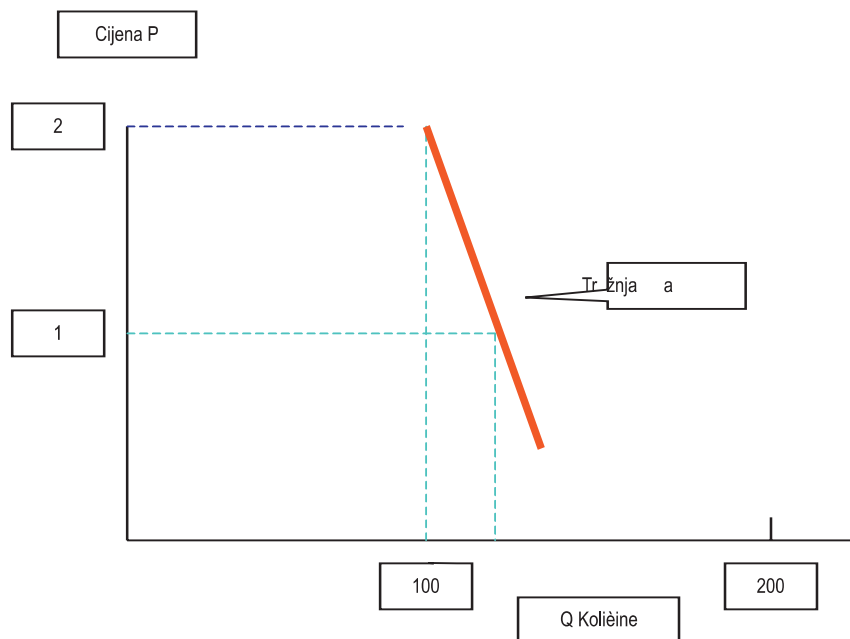
¹⁶ IZVOR: Sabadi, R., 1982., “EKONOMIKA – Osnovi gospodarske analize u šumarstvu i drvnoj industriji”, Sveučilište u Zagrebu

Niski koeficijenti elasticiteta tražnje pridonose nestabilnosti dohotka u agrikulturi. Ono što upada u oči u tablici 2 je da je većina koeficijenata elasticiteta tražnje uglavnom niska. Uz izuzetak ulja, ovaca i janjadi te teladi, svi su elasticiteti manji od jedinice. Neki od elasticiteta posebno su niski – npr. tražnja za pšenicom i zobi u domaćoj uporabi iskazane su virtualno perfektnim inelasticitetom.

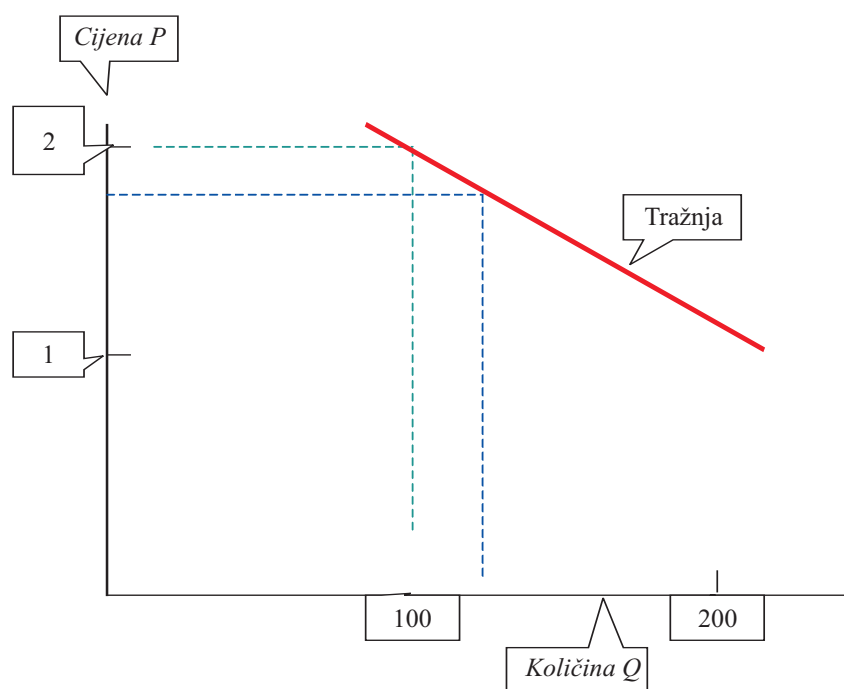
Ponuda na poljoprivrednim tržištima može oštro oscilirati kao rezultat klimatskih prilika i drugih nepredvidivih čimbenika. Drugim riječima, neelastična tražnja znači da se cijene oštro mijenjaju s promjenom ponude, te da prihodi poljodjelaca padaju s porastom ponude.

Cijene poljodjelskih proizvoda podložne su značajnim oscilacijama. Jedan od razloga za to, što gotovo svi ti proizvodi imaju niske koeficijente elasticiteta tražnje. To znači da najmanje promjene u količinama ponude, koje su pak rezultat nepredvidivih čimbenika kao što su vremenske-klimatske prilike. Efekt paukove mreže daljim je uzrokom nestabilnosti poljoprivrednog tržišta. Poljoprivrednici naginju uzimanju tekućih cijena kao indikatora pri odlučivanju što i koliko sijati u sljedećoj godini. To pak dovodi do premašaja ili podbačaja u odnosu na aktualnu tražnju u godini žetve, pa uslijed toga, zbog niskog elasticiteta tražnje, dolazi do djelovanja efekta paukove mreže, sa svim pratećim posljedicama.

Perfektna konkurencija zahtijeva, kao što je naprijed opisano, velik broj dobro informiranih proizvođača i kupaca, nijedan od njih



Slika 2. Tržišta s visokim i niskim elasticitetom tražnje (roba A)
Figure 2 Markets with high and Low Demand Elasticities (Good A)



Slika 3. Tržišta s visokim i niskim elasticitetom tražnje (roba B)
Figure 3 Markets with High and Low Demand Elasticities (Good B)

¹⁷ G.E. Brandow, 1961., Interrelations among Demands for Farm Products and Implications for Control of Market Supply, Bulletin 680 (University Park Pa; Pennsylvania State University Agricultural Experiment Station, pp.59>

¹⁸ Opći naziv za mjeru ili stupanj osjetljivosti mijenjanja jedne varijable na promjene druge. Elasticitet tražnje u odnosu na cijenu stupanj je reagiranja na količinsku tražnju jednog dobra na promjene cijene tog dobra. U vezi s elasticitetom cijena tražnje, dobra s elasticitetom tražnje "1" imaju jedinični elasticitet tražnje u odnosu na cijenu, dobra s elasticitetom tražnje >1 klasificiraju se kao "luksuzna dobra", a dobra s elasticitetom tražnje <1 mogu biti klasificirana kao "inferiorna dobra". Prema takvim kriterijima kao luksuzno dobro među poljoprivrednim proizvodima moguće je svrstati jedino neke vrste mesa i jestiva ulja. Sasvim je drugačije stanje šumskih proizvoda, koji posjeduju gotovo bez izuzetka koeficijent elasticiteta tražnje u odnosu na cijenu veći od 1, dakle spadaju u luksuzne proizvode. Osim ogrjevnog drva i drvenog ugljena (Vidi: Sabadi, R., 1977., Istraživanja determinanti tražnje sobnog i kuhinjskog namještaja u garnituru u Jugoslaviji u razdoblju 1962.-1974., Šumarski fakultet u Beogradu, Doktorska disertacija.

svojim djelovanjem na tržištu ne može poremetiti oscilirajuću ravnotežu koja se uspostavlja veličinom ponude i tražnje. Perfektna konkurencija pretpostavlja potpuno slobodan pristup tržištu svih kupaca i proizvođača, pretpostavka je da ne postoje nikakve monopolističke ili oligopolističke prepreke ulasku na tržište. Pri tržišnoj strukturi perfektne konkurencije pretpostavka je da kapital i radna snaga stalno fluktuirajuća, tj. neprekidno se premješta iz područja marginalne proizvodnosti ka većoj. Rezultat bi bio da su tako formirane cijene uvijek u optimumu, što znači da potrošač plaća za perfektno konkurentno dobro najnižu moguću cijenu. Idealno i priželjkivano perfektno tržište ne postoji nigdje. Poljodjelska tržišta međutim su najbliža tom obliku, iako ne u potpunosti, pa je formiranje nacionalne politike u poljoprivredi zadaćom nacionalnih vlada, pri čemu se, u provođenju nacionalnih poljoprivrednih politika, stalno

uvodi niz različitih mjera, kako bi se uklonile ili umanjile imperfekcije tog tržišta.

Američki farmeri teško su stradali tijekom Velike ekonomske krize tridesetih godina 20. stoljeća. Državna vlast učinila je niz mjera politike stabilizacije, koje su bile usmjerene na umirenje cijena, koje su ponajprije bile usmjerene na kupovinu tržnih viškova i ograničenje sjetvenih površina za kritične kulture. S tom se politikom nastavilo i u pedesetim i šezdesetim godinama, a tu je politiku djelomično preuzela u Europska Zajednica, o čemu će kasnije biti govora. Prilike su se međutim, zbog rata u Koreji, djelomično i Vijetnamu, te izdašnoj pomoći siromašnim zemljama, sedamdesetih godina velike državne zalihe nestale su, tako da dolazi i do promjena, koje se vrlo brzo mijenjaju.

GOSPODARSKA KRETANJA U HRVATSKOJ 1990–2006. Economic Performances in Croatia 1990–2006

Raspad bivše države i rat koji je slijedio protiv Hrvatske, donio je temeljne promjene u gospodarskom sustavu. Osim razaranja, dolazi do tzv. “privatizacije” u kojoj nestaje velik broj poduzeća, od kojih bi mnoga doduše morala otići s tržišta zbog nerealnih uvjeta poslovanja, ali još veći je broj onih poduzeća koja su mogla opstati i uspješno nastaviti rad da nije došlo do grabeži imovine. Najgore od svega dakako da je bezumna “prodaja” nacionalno bitnih institucija, tako da je Hrvatska prodajom npr. novčarskog sustava, ostala bez obrtnih sredstava neophodnih za pokretanje i održavanje proizvodnje. Predana je tako na milost i nemilost stranom kapitalu, koji ima, što je i razumljivo, sasvim drukčije ciljeve od potrebe održanja i napretka hrvatske privrede.

Slično drugim zemljama istočne Europe, izvoz vrtoglavo raste, izvoz i proizvodnja struktura lome se i nestaju jedan za drugim.

Uvaživši činjenicu da se Hrvatska morala braniti, da su u tom ratu velike sile bile i dobrim dijelom ostale na strani agresora, razumljivo je da je ogroman dio narodnog bogatstva morao otići za plaćanje oružja za samoobranu, jer velike sile nametnule su embargo napadnutoj Hrvatskoj, samo da bi “perfidni Albion” i ostali sljedbenici mogli održati svoja nekad dana obećanja za danak u topovskoj hrani obrane vlastite svjetske dominacije.¹⁹ Zbog svega dolazi do bitnih promjena u svekolikoj strukturi hrvatske privrede. U tab. dana je klasifikacija šumsko-drvnih proizvoda po

grupama proizvoda pri izvozu i uvozu. Valja napomenuti da u drugoj grupi, drvni proizvodi finalne uporabe nisu izdvojeni proizvodi koji sadrže metalne u ojaštene materijale, budući da to nije u službenoj statistici u potpunosti rasčišćeno. Na sljedećim slikama vidi se kako se mijenjala struktura izvoza i uvoza hrvatske šumske industrije. Znakovitost je u tom, što se u strukturi i količinama proizvoda kao predmeta vanjske trgovine, nema nikakvog trenda koji bi ukazivao na proces specijalizacije šumsko-drvene gospodarske grupacije, prema načelima koji su naprijed iznijeti.

Na slikama koje slijede vidi se jasna tendencija da izvoz raste znatno sporije od uvoza, da je struktura izvoznih, ali i uvoznih roba, iz godine u godinu različita. Obje ove pojave potvrđuju naprijed navedenu tezu da ne postoji nikakav trend koji bi ukazivao na proces specijalizacije šumsko-drvene gospodarske grupacije. Manje drastična situacija je u poljoprivredi, djelomično zbog specifičnosti proizvoda i tehnologije, a djelomično, rekli bi, u značajnoj mjeri većoj brizi koja se pridaje duže vrijeme poljodjelstvu.

Orijentacija jednog dijela šumsko-drvene privrede na povećanje domaće ponude i izvoz značila bi specijalizaciju još jednog dijela hrvatskog narodnog gospodarstva. Kako je bilo rečeno, znatne mogućnosti specijalizacije i iz nje rezultirajućeg povećanja domaće ponude i izvoza, otvara široke perspektive razvoja priobalnog i kontinentalnog turizma, povećanjem turističke industrije bio bi omogućen ogroman plasman poljo-

¹⁹ Čudno je da se rijetko ili nikada ne spominje Londonska konferencija 1915. godine, gdje su ponajprije Engleska, a potom i Francuska, obećale Srbiji ratni plijen u granicama do linije Virovitica-Karlobag, zatim sjevernu jadransku obalu Talijanima, uključivši Istru, itd. Isto tako nitko do sada nije vjerodostojno rekao kako su Englezi potakli travanjski puč 1941. godine, kojega posljedice svi znamo. Naziv perfidni Albion rabljen je najčešće od neprijatelja V. Britanije, koji su imali iste kolonijalističke ambicije, ali naziv potpuno odgovara svemu što je Engleska činila da očuva svoju svjetsku premoć, bez obzira na žrtve koje su morali za njih snositi drugi.

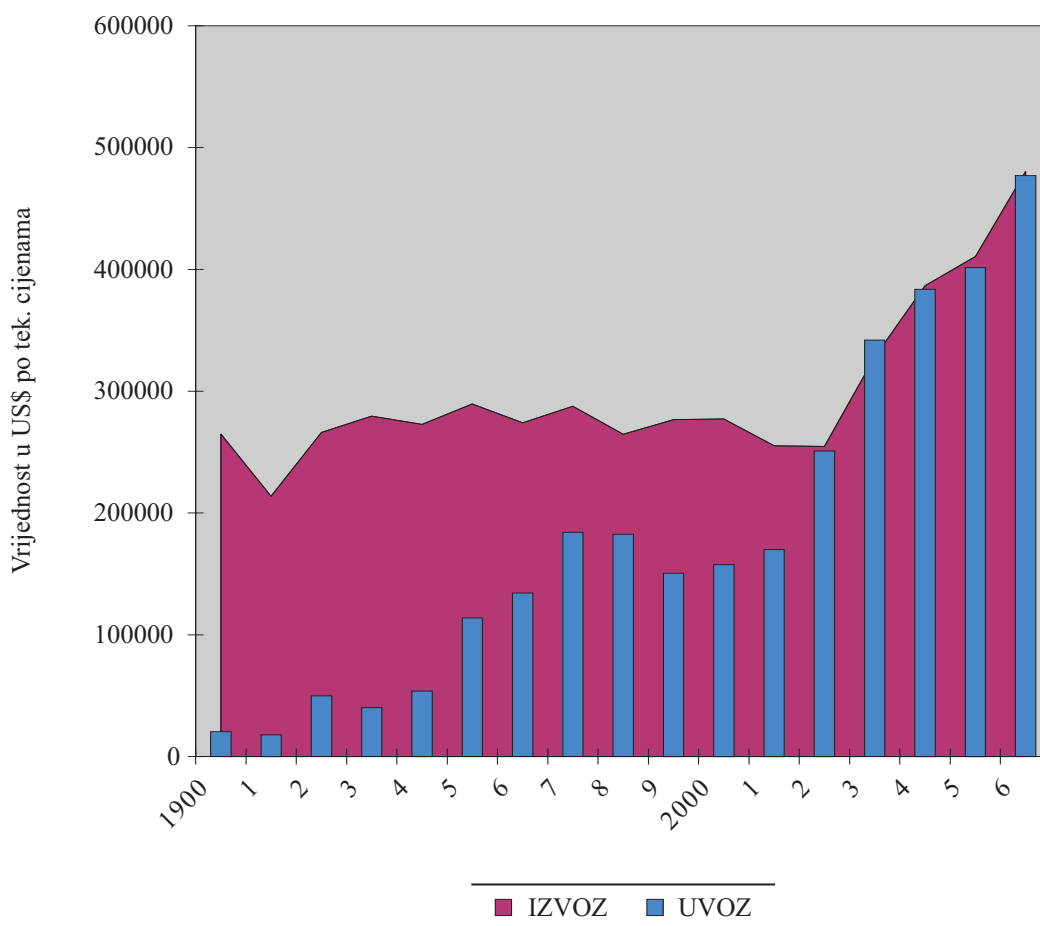
djelskih i ostalih proizvoda i bez prijelaza roba i usluga preko granice. Šumarstvo, industrija piljene građe i finalni drveni proizvodi bi od sadašnje intermedijarne potrošnje od 4,5 % od ukupne potrošnje porasle na oko 6–7,8 % intermedijarne potrošnje. To bi izazvalo reakciju kroz cjelokupan gospodarski sustav u povećanju bruto domaćeg proizvoda (uvaživši dakako radikalno usmjeren pad uvoza kako u potrošnji finalnih drvnih proizvoda, tako i logističkim potrebama u primarnoj i sekundarnoj potrošnji narodnog gospodarstva.

Provjerom ovoga koncepta ukoliko bi se on pokazao točnim, smanjuje se uvelike zadaća države u usmjeravanju gospodarskih aktivnosti. To daje veliku mogućnost za smanjenje državne potrošnje i povećanja njezine djeltvnosti.²⁰

Bez sumnje pilanarstvo treba u Hrvatskoj okrupniti, budući da spada po proizvodu i broju proizvođača u ka-

tegoriju strukture perfektne konkurencije. To isto valja reći za gotovo sve poluproizvode kategorizirane pod car. brojem 44. U šumarstvu pak neizbježno će biti potrebno povećanje djelotvornosti ljudskog rada.²¹ Pritom je logično očekivati da bi u industriji prerade drva, uslijed konkurencije, također moralo doći do ogromnog povećanja proizvodnosti rada, da bi se na tržištu, poglavito stranom, komparativna prednost postojanja ovakvih šuma kakve imamo uopće mogla realizirati.

Nema nikakvog smisla praviti se pametnim nakon što se nešto dogodilo i govoriti “ja sam to rekao”, ali je očigledno da je izgradnja velikih tvornica namještaja u bivšoj državi bila skupa zabluda. Radi se o nehomogenim proizvodima, o velikom broju proizvođača i mnogim drugim različitostima, gdje je prvi preduvjet uspjeha na tržištu dinamična, maloserijska proizvodnja proizvoda finalne uporabe uz visoku kakvoću i najveću



Slika 4. Izvoz i uvoz drva i drvnih proizvoda hrvatske

Figure 4 Exports and imports of croatian forest products

Izvor – Source: Statistika vanjske trgovine Republike Hrvatske, DSZ, Zagreb

²⁰ Jedan prijatelj pisca ovog rada, inače uvaženi profesor ekonomike na Sveučilištu u Cambridge-u, na zaključke o neuništivoj i smrtonosnoj korupciji u Hrvatskoj, rekao je: “Kill the state” (Ubijte državu).

²¹ U Hrvatskoj se danas na svekolike silvikulturne radove i upravljanje preko 11 000 sati na 1 000 šumom obrasle površine. Ako je vjerovati podacima iz industrijski razvijenih zemalja u Europi, tak utrošak ne prelazi oko 6 000 sati na 1000 ha godišnje, šumom obraslih površina.; Vidi: Prijedlozi za poboljšanja u ustroju i organizaciji rada poduzeća “HRVATSKE ŠUME”, Komisija za poboljšanje rada HŠ p.o., Zagreb, 1998.

moću proizvodnost. Kako je već naprijed rečeno, za razliku od poljodjelskih proizvoda, proizvodi šumars-tva i prerade drva, posebno proizvodi roba finalne potrošnje iz šumskoindustrijskog sektora, imaju relativno visok elasticitet tražnje u odnosu na cijene, što sobom povlači marketinške posljedice, u kojima nema mjesta za rasipanje čimbenika proizvodnje, što je uostalom svugdje slučaj. Ne treba zaboraviti da su cijene izrade masivnog namještaja, ručno rezbarenog, iz najplemenitijih egzota, iz npr. Thailanda, Indonezije, Malezije, itd. cjenovno konkurentne, upravo zbog niske cijene inputa ljudskog rada, što razvijene zemlje kao naša Hrvatska, mogu eventualno sustići samo visokom produktivnošću, počevši od mlade branjevine do finalnog proizvoda.

Na slici 4. prikazan je tijek izvoza i uvoza Hrvatske proizvoda šumsko-drvene industrije. Tu se jasno vidi odraz rekli bismo pogrešne gospodarske politike, koja neopravdano dopušta i zanemaruje vlastitu industriju, a pogrešnom monetarnom politikom podstiče uvoz roba i usluga ovih gospodarskih grana koje ne samo da je moguće proizvesti u zemlji, već je to moguće, uz objektivne uvjete, povoljnije učiniti u zemlji.

Iz slike 4. moguće je nadalje isčitati da su gospodarska kretanja ipak krenula, unatoč istaknutim zablu-

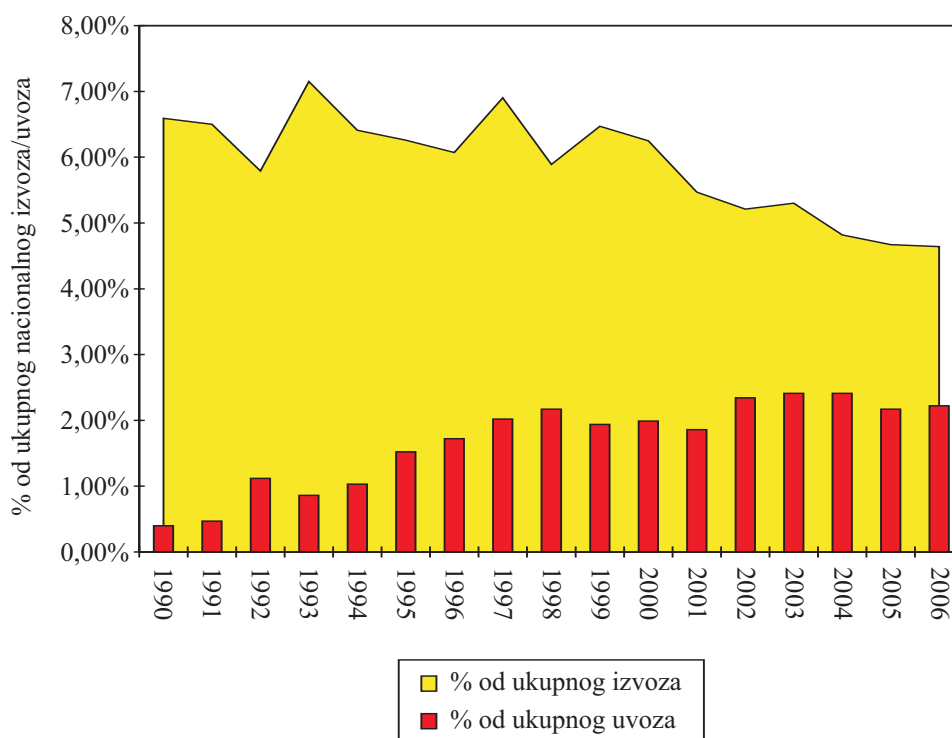
dama, u pozitivnom smjeru. Posljedice rata se, kako vrijeme teče, osjećaju sve manje. Bez obzira na to, pripreme i dodvoravanje za pristupanje u EU, otvorile su širom vrata velikim trgovačkim lancima, koji su stvorili neviđenu ponudu. Takav tijek podsjeća na prvobitnu akumulaciju i iz iskustva nam je poznato, da je ulazak u razvijen svijet na ovaj način, vrlo bolan i dosta dugotrajan, ali izgleda neizbježan, bude li domaće tržište i proizvodnja snage u zemlji u stanju izdržati ovakav pritisak.

Silna konkurencija koju ti trgovački lanci proizvode pritišće sve, uključivši domaće proizvođače, na žrtve koje odnose i odnijet će u sferu potrošnje najveći dio ili sav kapital potreban za proširenu reprodukciju nacionalnog gospodarstva.

Upravo je to cilj ove rasprave: krajnji je trenutak da se usredotočimo na pronalaženje optimalnog modela specijalizacije, da se odlučimo za puteve razvoja i usmjerimo onamo sva raspoloživa sredstva. Bez uravnoteženja platne bilance s inozemstvom to ne će ići.

Da bi se ovoj zadaći moglo pronaći rješenje, iz velikog broja istih valja optimizirati jedno i usmjeriti mjere gospodarske politike na jedno od njih.

Koliko nam je poznato, za šumsko-drveno gospodarstvo, zajedno s poljoprivredom i integralnim turizmom,



Slika 5. Postotni udio izvoza i uvoza drvnih proizvoda (carinski tarifni brojevi 44 I 940) u Ukupnom hrvatskom nacionalnom izvozu/uvozu

Figure 5 The percentage of exports and imports of forest-industries' products in the overall Croatian national exports and imports (Customs Nos 44 & 940)

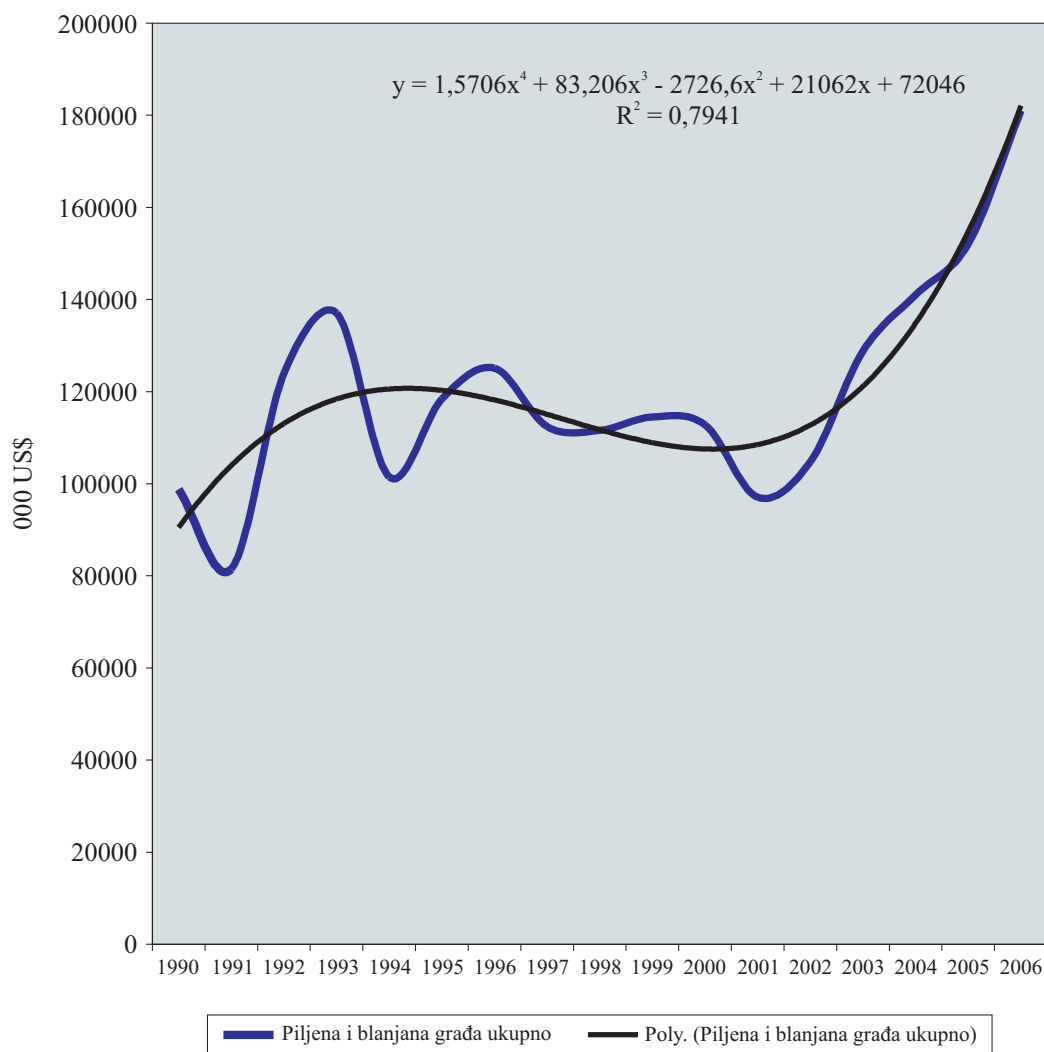
Izvor – Source: Statistika vanjske trgovine Republike Hrvatske, DSZ, Zagreb

moguće je specijalizirati oko 1/2 do 2/3 nacionalnog gospodarstva, ostatak može i treba pokrivati domaće potrebe i sudjelovati u izvozu po pravilima komparativnih prednosti.

Iz slike 5. ujedno je vidljivo kolika je važnost šumsko-drvnog sektora u međunarodnoj razmjeni za Hrvatsku. Ne smije se međutim izgubiti iz vida da je struktura te industrije svaštarska i pozitivni rezultati koji bi se u slučaju specijalizacije i racionalizacije mogli očekivati djeluju gotovo zbujujuće. Izvozno najznačajnija grupacija, količinski i vrijednosno, je pilanarstvo i proizvodnja drvnih ploča. Poslije 2. svjetskog rata, sve do iza Domovinskog rata, broj tzv. društvenih pilana, godišnjeg kapaciteta >10 000 m³ prerade oblovine bilo je osamdesetak, s otprilike 1/2 tog broja manjih privatnih pilana, godišnjeg kapaciteta prerade 0,5–1 000 m³ oblovine. Zamahom koji je zahvatio

cijelu zemlju, pilanarstvo postaje interesantnim ulaganjem za brzu i relativno dobru zaradu. Lokacije pilana postaju koncentrirane u sjeverozapadnom kontinentalnom dijelu zemlje, otvara ih se gotovo svakodnevno (posebno u razdoblju 1992–1998) i njihov broj premašuje 450. Stupanj iskorištenja drvene mase rapidno pada, produktivnost i kakvoća izradaka katastrofalna je i obraz spašavaju još pokoja preostala dobro organizirana pilana, kojih je unatoč neusporedivo boljem radu od novoniklih “instant” pilanara mala.

Kod drvnih ploča situacija je nešto bolja zahvaljujući jednom postrojenju za proizvodnju iverastih ploča i šperploča, koja su opet u usporedbi s međunarodnim mega postrojenjima premala za usmjeravanje ka inozemnom tržištu sve dok se ne riješe problemi proizvodnosti i cijena osnovnih resursa (oblovine). U usmjerenju ka visokoproduktivnoj i kapitalno suficijentno zbrinu-



Slika 6. Kretanje izvoza piljene i blanjanje građe iz hrvatske u us\$ po tekućim cijenama
Figure 6 The development of exports of sawn- and planed timber from Croatia in us\$ current prices
Polynomial approximation

Izvor – Source: Statistika vanjske trgovine Republike Hrvatske, DSZ, Zagreb

Tablica 3. Izvoz drvnih poluproizvoda i drvnih proizvoda finalne potrošnje (carinski tarifni brojevi 44 & 940) postotni udio u ukupnom nacionalnom uvozu i izvozu Republike Hrvatske

Table 3 Imports and exports of wood semi-products and other products of final use (N^{os} 44 & 940) percentage participation in the total national exports & imports of the Republic of Croatia

Godina Year	Ukupno izvoz carinski tb 44 & 940	Carinski tb 44	Carinski tb 940	Σ drvo i drv. proizvodi	% od ukupnog nacionalnog izvoza	Ukupno uvoz carinski tb 44 & 940	Carinski tb 44	Carinski tb 940	Σ drvo i drv. proizvodi	% od ukupnog nacionalnog uvoza
u Milijunima US\$										
1990	4 020	184	81	265	6,59 %	5 188	16	5	21	0.40 %
1991	3 292	145	68	214	6,50 %	3 828	14	4	18	0.47 %
1992	4 597	210	56	266	5,79 %	4 461	34	16	50	1,12 %
1993	3 904	212	67	279	7,15 %	4 666	29	11	40	0,86 %
1994	4 260	208	64	273	6,41 %	5 229	33	21	54	1.03 %
1995	4 633	227	63	290	6,26 %	7 510	71	43	114	1,52 %
1996	4 512	221	53	274	6,07 %	7 788	107	27	134	1,72 %
1997	4 171	226	62	288	6,90 %	9 104	125	59	184	2,02 %
1998	4 541	215	49	265	5,89 %	8 383	119	64	182	2,17 %
1999	4 280	227	50	277	6,47 %	7 777	94	56	151	1,94 %
2000	4 432	226	51	277	6,25 %	7 923	98	60	158	1,99 %
2001	4 666	206	49	255	5,47 %	9 147	121	49	170	1,86 %
2002	4 899	222	33	255	5,21 %	10 713	153	98	251	2,34 %
2003	6 186	287	42	328	5,30 %	14 209	212	130	342	2,41 %
2004	8 024	337	50	387	4,82 %	16 589	244	140	384	2,31 %
2005	8 809	363	47	411	4,67 %	18 547	249	153	402	2,17 %
2006	10 376	418	63	481	4,64 %	21 488	290	187	477	2,22 %

Izvor – Source: Statistika vanjske trgovine Republike Hrvatske, DSZ, Zagreb

tim pilanarstvom i industrijom ploča, gospodarska politika bi morala težiti da, ako je ikako moguće to učiniti domaćim kapitalom, podstiče izgradnju velikih, produktivnih, racionalnih i rentabilnih postrojenja. Uzori postoje, naši stručnjaci za njih znaju i vrlo brzo mogu ovladati ovakvim mega postrojenjima i tehnikom.

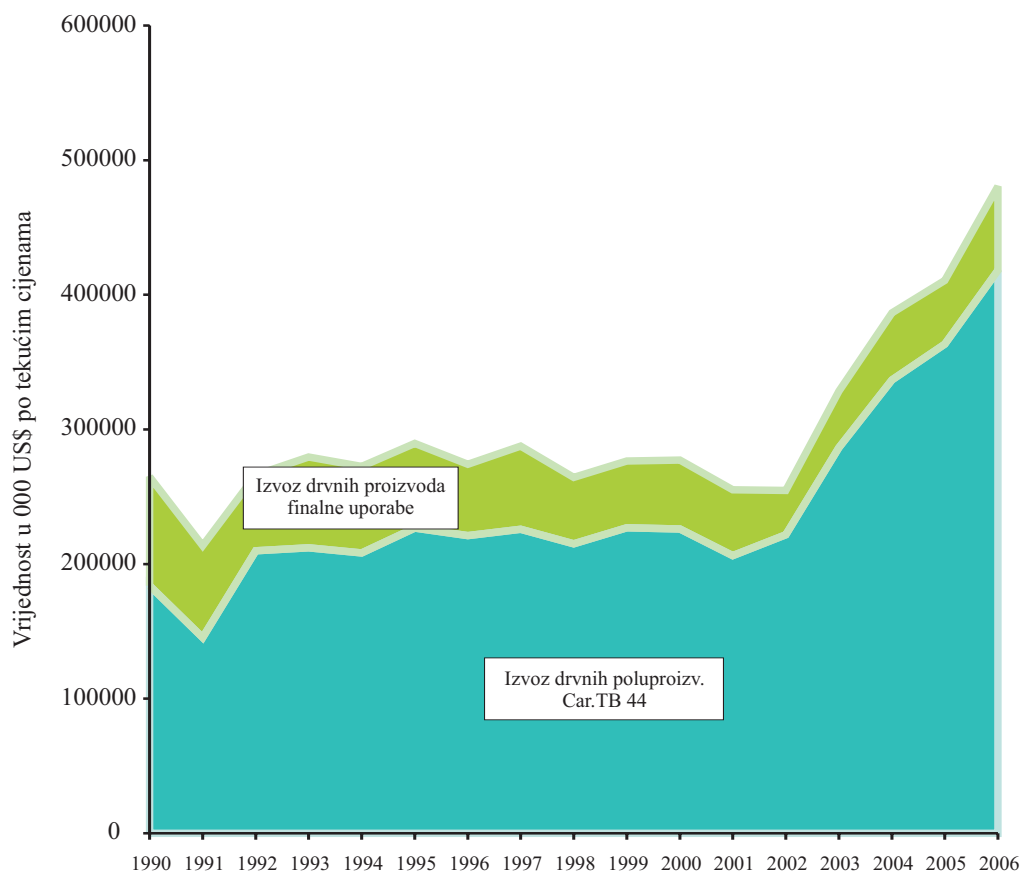
U industriji drvnih i šumskih proizvoda usmjerenje gospodarske politike treba ići u smjeru poticanja manje, vrlo fleksibilne i visokoproduktivne te inventivne industrije finalnih drvnih proizvoda (industrija i obrt proizvodnje namještaja, dijelova, drvene galanterije itd.), tj. politike koju prakticira u industriji Italija.²²

U mjerama koje bi valjalo očekivati da ih država inicira i provodi, svakako je jedno od bitnih pitanja najveće moguće uklanjanje korupcije. Skupa država ujedno mora biti neizbježivo i korumpirana. Nije tomu primjer samo Hrvatska, SAD je daleko bolji primjer, jer se ondje obrću, zbog bogatstva i mnogoljudnosti, ogromna sredstva i korupcija je neizbježna. Ogroman

američki kapital tu korupciju lakše podnosi od jedne male i relativno siromašne zemlje kao što je Hrvatska. Nije međutim svejedno ako se recimo hrvatsko gospodarstvo mjerama podsticaja usmjeri na razvoj proizvodnje i izvoza šumske industrije, poljodjelstva i turizma, da se osnovne šumske sirovine proizvode neproduktivno (uz prevelike i neopravdane neke od inputa – u šumarstvu u Hrvatskoj npr. je udio ljudskog rada u gotovu proizvodu negdje preko 46 %²³, što je oko skoro dvostruko tih od inputa industrijski razvijenih zemalja približno slične šumovitosti).

²² Unatoč neviđenoj konkurenciji Dalekog Istoka, Italija izvozi milijune garnitura namještaja, odjeće i obuće u SAD svake godine. Ne treba posebno naglašavati da je talijanski uvoz u Hrvatsku premašio izvoz iz Hrvatske u Italiju, što djeluje gotovo apsurdno.

²³ Vidi: Sabadi, R., 1977., Istraživanja determinanti tražnje sobnog i kuhinjskog namještaja u garniturama u Jugoslaviji u razdoblju 1962–1974, Disertacija, Univerzitet u Beogradu, Šumarski fakultet Beograd, pp 275>



Slika 7. Kretanje izvoza šumsko-drvnih proizvoda iz Republike Hrvatske (carinski tarifni broj 44 i 940) u 000 US\$

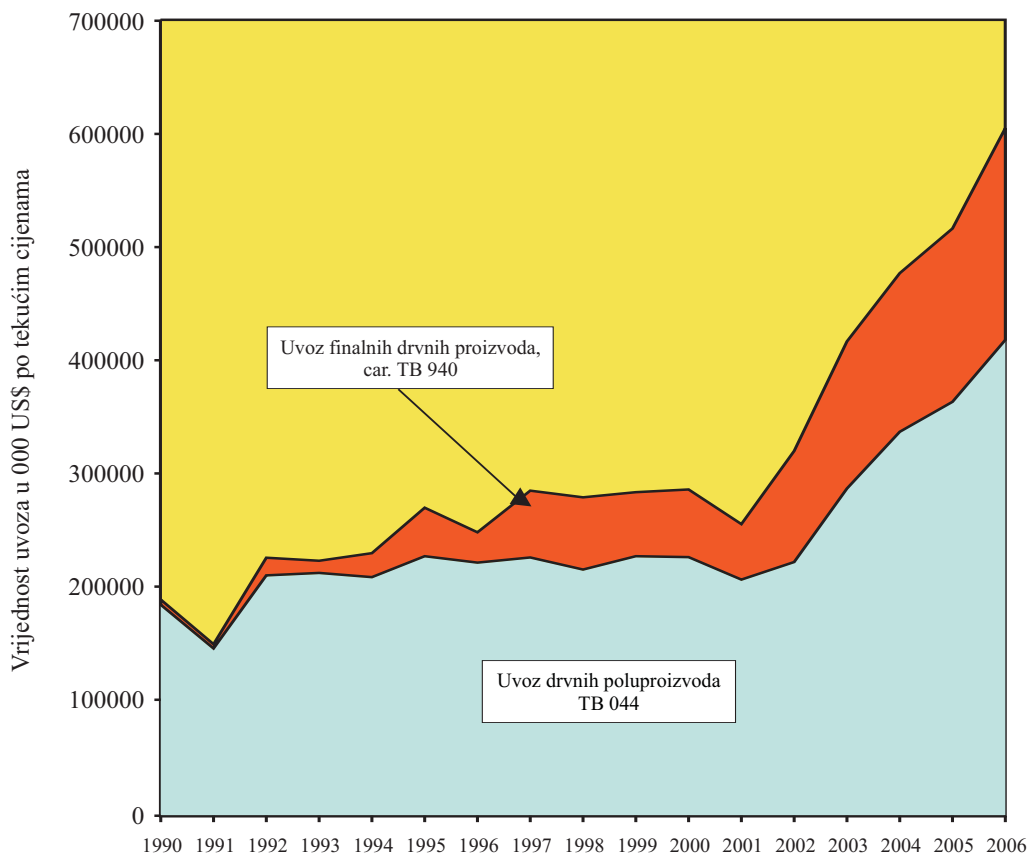
Figure 7 The development of exports of forest products from Republic of Croatia in 000 US\$

Izvor – Source: Statistika vanjske trgovine Republike Hrvatske, DSZ, Zagreb

Slika 8. Kretanje uvoza šumsko-drvnih proizvoda u Republiku Hrvatsku (carinski tarifni broj 44 i 940) u 000 US\$

Figure 8 The development of imports of forest products to the Republic of Croatia in 000 US\$

Izvor – Source: Statistika vanjske trgovine Republike Hrvatske, DSZ, Zagreb



Tablica 4. Carinska klasifikacija šumskih i drvnih proizvoda
 Table 4 Customs tariffs of forest and wood products classification

TB	TpB	VRSTA
44		DRVO I DRVNI PROIZVODI UKUPNO
	01	Ogrjevno drvo
	02	Drveni ugljen
	03	Neobrađeno drvo
	04	Drvo za cijepanje i sl.
	05	Drvena vuna, drvo brašno
	06	Željeznički i tramwayski pragovi
	07	Piljena i blanjana građa ukupno
	08	Listovi furnira i furnir za šperploče
	09	Drvo profilirano, blanjano i brušeno
	10	Iveraste ploče – sve
	11	Ploče vlaknate
	12	Šperploče svih vrsta
	13	Poboljšano (prešano) drvo u blokovima
	14	Drveni okviri i sl.
	15	Drvena ambalaža tipa sanduci
	16	Drveni sudovi (bačve i sl.)
	17	Drveni alati i sl.
	18	Građevinska stolarija ukupno
	19	Drvene utenzilije
	20	Marketerija i intarzije
	21	Ostali drvni proizvodi

Carinska klasifikacija proizvoda šumske industrije koja obuhvaća poluproizvode namijenjene daljoj preradi ili ugradnji

Iz grube specifikacije proizvoda klasificiranim po načelu (a) vrste tvoriva od kojeg je proizvod načinjen (u konkretnom slučaju drvo, tj. produkti carinske klasifikacije 44 i 94), (b) prema stupnju obrade (tj. drvni proizvodi koji služe kao materijal za dalju preradu ili ugradnju (npr. piljena građa, furniri i drvene ploče i sl., te namještaj različitih namjena itd.) i (c) proizvodi koji su predmetom dalje obrade i/ili ugradnje, klasificirani pod carinskim brojem 44 i proizvodi, klasificirani kao proizvodi finalne uporabe, pod carinskim tarifnim brojem 94.

Izvor – *Source*: Statistika vanjske trgovine Republike Hrvatske, DSZ, Zagreb

TB	Vrsta proizvoda
TN ⁰	Products
94033011	Stolovi
94033019	Ostalo
94033091	Ormari s vratima, rebrenicama ili kril. vratima
94033099	Ostalo
94034010	Ugrađeni kuhinjski elementi
94034090	Ostalo
9403500	Pokućstvo za spavaće sobe od drva
94036010	Pokućstvo od drva za blag. i dnevne sobe
94036030	Pokućstvo od drva za trgovine
94036090	Ostalo pokućstvo od drva
UKUPNO	

Carinska klasifikacija drvnih proizvoda finalne uporabe

Izvor – *Source*: Statistika vanjske trgovine Republike Hrvatske, DSZ, Zagreb

SUMMARY: Foreign trade of any country, if it is unbalanced, causes unpredictable social and political problems.

The situation of Croatia, in time it was part of former Yugoslavia, as in other its parts, was characterised by continuous negative balance of national commercial and payment balance of this state.

The negative balance of payments with foreign countries was the main reason of the lack of current capital, causing the operative performances difficult, since the sources of required ready cash was lacking. It was especially the case, as well as in other industries' branches, in the economy of forest industries group.

The disintegration of former state and establishment of Croatia as independent and sovereign state hasn't changed, regarding difficulties, except that structure of circulation of the capital has been completely changed.

The present paper shows the development of exports and imports, and based on earlier research performed by the author and larger number of recognized economists, presents cautiously towards the future as well as the respective situation of Croatia if it joins the European Union (EU). Taking into account the national resources, it seems that specialization, for which the author speaks in favour, should encompass one part of the national economic body based on absolute comparative advantages, the remaining part should be encouraged in its development, based on comparative advantages, into one rationalised and dynamical economic system.

The research up today and acquired knowledge seems to orient the future efforts towards the development of agriculture (due to favourable climate which stimulate high harvest of chlorophyll assimilation, relative scarce population dispersion, high percentage of rural-agricultural population, and large area of arable land with favourable hydrological situation), then in forestry and forest industries, for which the natural high valued forest stands, covering almost one third of land surface, are available. The third aim of economic specialization should be found in the integral tourism (transport, tourist catering, etc.) the remaining part specialized and stimulated in its development based on the principle of maximal relative economic advantage. It is expected that such an orientation could ensure the high standard of living for its population, regardless whether Croatia joins the EU or not. In later case the joining to the NATO becomes questionable as well, since huge amounts of money for the armament should be spared for financing of above proposed programs. Politically, the Croatian status of neutral, independent state seems the best.

Key words: Foreign timber trade, and economic orientation.