

INDUSTRIAL COMPETITIVENESS AND RESTRUCTURING  
IN ENLARGED EUROPE: HOW ACCESSION COUNTRIES CATCH  
UP AND INTEGRATE IN THE EUROPEAN UNION, Iraj Hashi, Paul  
J. J. Welfens i Anna Wziątek-Kubiak (ur.), 2007, Palgrave MacMillan,  
London, 303 str.

Prikaz\*

Pitanje unaprjeđenja konkurentnosti gospodarstava koja su u postupku pristupanja jedinstvenom europskom tržištu i prateći proces njihova industrijskog restrukturiranja i prilagodbe standardima EU od samog početka zaokuplja ne samo tvorce i nositelje nacionalnih integracijskih politika, već i širu znanstvenu, poslovnu i stručnu javnost.

Ova knjiga govori o ključnim promjenama u konkurentnosti i restrukturiranju industrije u tri, prema ekonomskim reformama u pretpristupnom razdoblju, vodeće zemlje srednje i istočne Europe – Mađarske, Češke i Poljske. Tema je trenutačno i u središtu pozornosti u Hrvatskoj, koja se bori s vremenom kako bi u završnici ispunila sve postavljene kriterije za pristup EU, a iskustva novopriključenih članica zasigurno mogu biti zanimljiv putokaz i poticaj.

Nakon cijelog desetljeća opsežnih priprema za pristupanje, spomenute su tri tranzicijske zemlje u svibnju 2004. godine konačno postale punopravnim članicama EU. Osnovna početna obilježja njihova industrijskog sektora bila su zastarjela tehnologija, niska proizvodna učinkovitost te nekonkurentna i predimenzionirana industrijska struktura u kojoj su prevladavale teška industrija i rudarstvo. Zbog svega navedenog, očekivanja pozitivnog utjecaja priključenja EU na njihov ukupni gospodarski razvoj bila su krajnje neizvjesna. Analitičari su zato bili zabrinuti i predviđali kako domaća industrija neće moći preživjeti konkurentske pritiske proširenog tržišta. Slične zebnje danas postoje i u Hrvatskoj. U knjizi se analiziraju činitelji koji su utjecali na promjenu industrijske konkurentnosti u tri odabrane zemlje te se demonstrira kako industrijsko restrukturiranje, vladine gospodarske politike te industrijsko umrežavanje pridonose procesu približavanja (*catching-up*) i integraciji u jedinstveno europsko tržište.

Autori knjige propituju, analiziraju i nastoje odgovoriti na niz pitanja povezanih s tim problemom, npr. na pitanja: Jesu li tranzicijske zemlje, koje su se priključile EU u po-

---

\* Primljeno (*Received*): 4.3.2008.

Prihvaćeno (*Accepted*): 19.3.2008.

sljedećem valu proširenja 2004. godine, uspjele transformirati svoja gospodarstva kako bi se uspješno nosila s konkurencijom na tržištu Unije? Mogu li zemlje srednje i istočne Europe, nakon što su tako dugo vremena provele u netržišnom gospodarskom sustavu i izolirane od međunarodne konkurencije, nakon integriranja u Uniju postati međunarodno konkurentne? Koji su preduvjeti za uspješnu tržišnu integraciju tih zemalja i sustizanje razvijenih članica EU, a koje su prepreke na tom putu? Koji su aspekti njihova specifičnoga razvojnog puta otežavali, a koji olakšavali njihovu integraciju?

Knjiga je sadržajno podijeljena u tri dijela, 11 poglavlja, a sadržava i popis tablica i grafova, predgovor, bilješku o autorima, popis kratica te pojmovno kazalo.

Prezentirani autorski prilozi temelje se na izvornim empirijskim nalazima istraživačkog projekta *Changes in Industrial Competitiveness as a Factor of Integration: Identifying the Challenges of the Enlarged Single European Market*, koji je financirala Europska komisija putem programa Peti okvirni program za istraživanje i razvoj FP5.

Prvo poglavlje knjige počinje teorijskim uvodom te prikazom tema i pitanja koja se analiziraju, a urednici **Anna Wziątek-Kubiak** i **Iraj Hashi** u nastavku znalački sažimaju osnovne poruke sastavnih autorskih priloga. Tekst donosi teorijski i empirijski pregled problema konkurentnosti na makrorazini i mikrorazini kao dobar uvod u specifične probleme pojedinih industrijskih sektora i promatranih zemalja koji se analiziraju u poglavljima što slijede. Autori knjige smatrali su zanimljivim istražiti koje su bile implikacije radikalnog otvaranja bivših socijalističkih gospodarstava međunarodnoj trgovini te na koji je način to utjecalo na restrukturiranje industrijske proizvodnje i konkurentnost njihovih proizvoda i na samu strukturu industrijske proizvodnje. Poznato je, naime, da su zemlje bivšega socijalističkog bloka zbog pretjeranoga međusobnog trgovanja proizvodima koji su bili sasvim nekonkurentni na zapadnim tržištima imale poprilično iskrivljenu trgovinsku specijalizaciju industrijske proizvodnje. Wziątek-Kubiak i Hashi naglašavaju da su zemlje srednje i istočne Europe imale mnogo veće potencijale u stručnosti radne snage i ukupnom ljudskom kapitalu negoli se to zrcalilo u njihovoj trgovinskoj specijalizaciji i međunarodnoj trgovini, te se pozivaju na istraživanja Helperna (1995); Gros i Suhreke (2001) i Tajoli (1998), koja upućuju na to. Specijalizacija industrije u kojoj dominiraju proizvodi niske kvalitete posljedica je iznimno visokog udjela međusobne trgovine s članicama bivšega socijalističkog bloka te slabih nacionalnih poticaja za inovacije i tehnološke promjene. Još je Linder (1961) govorio kako u međunarodnoj trgovini postoji preferencija trgovinske razmjene sa zemljama slične industrijske strukture pa su stoga, da bi razbile začarani krug međusobne trgovine proizvodima niske kvalitete, zemlje srednje i istočne Europe morale radikalno unaprijediti kvalitetu svojih proizvoda kako bi povećale ukupnu razinu razmjene s EU. Ta je promjena, naravno, uvelike ovisila o povećanju efikasnosti njihove industrijske proizvodnje i sastavnih proizvodnih čimbenika.

Osim toga, sam pregovarački proces o pristupanju EU rezultirao je ubrzanjem procesa restrukturiranja industrije te izgradnje i prilagodbe institucionalnog okvira tržišta u zemljama pristupnicama (Kaminski, 2001; Winiecki, 2002). Nasuprot očekivanjima mnogih analitičara, integracija tranzicijskih zemalja u jedinstveno europsko tržište nije rezultirala njihovom daljnjom marginalizacijom i istiskivanjem na periferiju trgovinskih tokova. Dogodilo se upravo suprotno. Tijekom pretpristupnog razdoblja povećala se razina

tehničke efikasnosti poslovanja poduzeća i znatno konvergirala onoj u starim zemljama članicama. To je također rezultiralo konvergencijom razine BDP-a po stanovniku i njegovim postupnim povećanjem. Nastavak institucionalnih reformi, smanjivanje jaza u stupnju produktivnosti (*productivity gap*), strukturne promjene gospodarstva zemalja pristupnica, povećanje priljeva izravnih stranih investicija (FDI) dovele su do smanjivanja razlika u stupnju razvijenosti između novih i starih članica EU (Disdier i Mayer, 2004; Raiser et al., 2004). Jasan trend konvergencije razine BDP-a po stanovniku, strukturne gospodarske reforme, porast izvoza i tržišnih udjela novih zemalja članica EU čvrsti su pokazatelji da njihova gospodarstva postaju tržišno sve konkurentnija.

Zadovoljenjem postavljenih kopenhagenskih kriterija, te osposobljavanjem gospodarstva da se uspješno nosi s konkurencijom na jedinstvenome europskom tržištu, osam je tranzicijskih zemalja srednje i istočne Europe početkom svibnja 2004. pristupilo EU. Sigurno je da su barem neke njihove industrijske grane i djelatnosti bile potpuno sposobne odgovoriti na konkurentske izazove tržišta EU. Ali i više od toga. Neke su mogle izložiti dodatnoj tržišnoj utakmici slične industrijske grane, djelatnosti i poduzeća u starim zemljama članicama EU i time pridonijele jačanju konkurentnosti ukupnog tržišta Unije.

Ova knjiga nastoji ponuditi odgovore na važno istraživačko pitanje: Koji ključni čimbenici objašnjavaju porast industrijske konkurentnosti Češke, Mađarske i Poljske industrije? Je li to možda prednost niskih troškova rada ili su to pak drugi činitelji, poput kvalitete ljudskog kapitala, razine obrazovanja, velikog priljeva FDI-a, poboljšanja kvalitete raspoloživog kapitala, razine inovacija, strukturnih industrijskih promjena, umrežavanja poslovanja poduzeća, vladine gospodarske politike?

Promjene u razini konkurentnosti industrije imale su i povratni utjecaj na proces približavanja EU i na sustizanje razine gospodarske razvijenosti Unije, kako neizravno, tako i izravno – promjenama gospodarske strukture. Strukturne promjene prema većoj zastupljenosti industrija koje stvaraju veću dodanu vrijednost također su iznimno važne jer one rezultiraju i promjenama modela trgovinske specijalizacije pristupnih zemalja.

Autori knjige upravo su zaokupljeni identificiranjem ključnih odrednica procesa industrijskog restrukturiranja proizvodnje, tržišta rada i zaposlenosti, modela trgovinske specijalizacije i njihova ukupnog učinka na razinu produktivnosti proizvodnih faktora u prerađivačkoj industriji tranzicijskih zemalja.

Iako postoji velik broj analiza i publikacija s tematikom procesa prilagodbe industrije u zemljama u procesu pristupanja EU, iznenađujuće je malo analiza koje se baš fokusiraju na određujuće čimbenike promjena u industrijskoj konkurentnosti te strukturnih promjena u prerađivačkoj industriji tih zemalja.

Urednici u uvodnom dijelu naglašavaju kompleksnost pojma konkurentnosti, nepostojanje univerzalne definicije, te njezina različita, a ponekad i dvojbena poimanja. U literaturi prevladavaju dva osnovna pristupa u definiranju tog pojma: makroekonomski i mikroekonomski.

U mikroekonomskom značenju pojam konkurentnosti podrazumijeva rivalstvo i konkurenciju odnosno sposobnost nadmetanja proizvoda i poduzeća na tržištu. Konkurentnost i njezine odrednice proizlaze iz oblika, faktora i učinaka konkurencije. To obuhvaća rivalstvo u cjenovnim i necjenovnim faktorima među potencijalnim konkurentima. Taj pristup

zapravo obuhvaća tehničku i tehnološku efikasnost i ne uzima u obzir alokacijsku efikasnost, strukturne gospodarske promjene ili pak premještanje ekonomskih resursa među pojedinim industrijskim granama i djelatnostima koje zapravo utječe na agregatnu produktivnost faktora i dinamiku gospodarskog rasta.

Nasuprot tom poimanju, makroekonomska konkurentnost fokusira se na nacionalnu razinu i sposobnost gospodarstva da osigura snažan i održiv porast standarda stanovništva i visoku stopu zaposlenosti. Taj pristup uzima u obzir strukturna obilježja gospodarstva koja se smatraju glavnim faktorima koji određuju razinu životnog standarda i razinu konkurentnosti u međunarodnoj trgovini.

Urednici smatraju važnim naglasiti da institucije, tijela i politike EU uzimaju u obzir obje definicije konkurentnosti te kako ova knjiga također priznaje obje koncepcije konkurentnosti kada promatra gospodarstva triju odabranih zemalja u pretpristupnom razdoblju (1996-2003). Specifičnost prezentirane analize isključivo je usredotočivanje na industrijski sektor.

Nakon uvodnog poglavlja, knjiga je sadržajno podijeljena u tri koherentna dijela. Drugi dio teksta sastoji se od pet autorskih poglavlja.

U drugom poglavlju pod naslovom *How do New Member States Cope with Competition in the EU Market?* autorice **Anna Wziątek-Kubiak** i **Iga Magda** razmatraju koncept konkurentnosti iz mikroekonomskog rakursa, odnosno proučavaju one tržišne pritiske koji izviru iz nadmetanja i konkurencije pojedinih ključnih proizvodnih čimbenika na razini pojedinih industrijskih grana i poduzeća. Autorice identificiraju ključne faktore koji utječu na promjenu i poboljšanje konkurentnosti pojedinih industrijskih grana i djelatnosti u zemljama pristupnicama EU, osobito u usporedbi sa starim članicama. Analiza također uzima u obzir i promjene konkurentnosti onih industrija u novim zemljama članicama koje su kreirale dodatnu konkurenciju industrijama starih zemalja članica, osobito onih vodećih industrija čija je konkurentnost bila najsnažnija i još uvijek pokazuje trend jačanja (*large winners*). Autorice pokazuju da su promjene strukture industrijske proizvodnje u tri zemlje pristupnice bile uglavnom potaknute razlikama u rastu produktivnosti te promjenama relativne jedinične cijene rada.

Treće poglavlje, naslovljeno *Can Government Policy Influence Industrial Competitiveness? Evidence from Poland, Hungary and Czech Republic*, posvećeno je propitivanju učinkovitosti vladinih politika u poticanju industrijske konkurentnosti u tri promatrane tranzicijske zemlje. Autori **Hashi**, **Hajdukovic** i **Luci** istražuju ulogu vlade u kontekstu teorije javnog izbora i rentijerskog ponašanja države, te dovode u pitanje mišljenje da intervencija države kroz poreze i subvencije može voditi većoj konkurentnosti domaće industrije. Njihovo polazište jest mikroekonomska konkurentnost, odnosno sposobnost pojedine industrije da poveća tržišni udio na domaćem tržištu i na tržištu EU. Autori se koriste ekonometrijskim modelom temeljem panel-podataka kako bi mjerili utjecaj poreza i subvencija na domaću i inozemnu konkurentnost pojedinih industrija u tri promatrane zemlje. Suprotno široko rasprostranjenom mišljenju u tranzicijskim zemljama, nalazi njihova istraživanja pokazuju kako intervencionistička politika države ima iznimno malen utjecaj na porast konkurentnosti promatranih industrija.

Četvrto i peto poglavlje knjige usredotočeni su na istraživanje međusobne ovisnosti realnog tečaja, trgovine, inovacija, strukturnih promjena i gospodarskog rasta. Autori **Welfens** i **Brandmeier** svoja istraživanja temelje na modificiranome neoklasičnom modelu endogenog rasta u koji uključuju i FDI. Fokus obaju poglavlja knjige jest istraživanje utjecaja realne tečajne stope na trgovinske tokove i rast. Koristeći se različitim opsegom istraživanja, pretpostavkama i modelima, autori nude alternativna objašnjenja geografske distribucije FDI-a u tranzicijskim zemljama, kao i njihova različitog razvojnog puta. Novim pristupom monetarnoj politici rasta u otvorenom gospodarstvu Welfens pokazuje kako aprecijacija realnog tečaja u novim zemljama članicama proizlazi iz utjecaja relativne veličine tržišta na realni tečaj, te ovisi o veličini premještanja potražnje među sektorima što je stvaraju razmjenjiva i nerazmjenjiva dobra. Prednost prezentiranog modela jest da može simultano pratiti fiskalne i monetarne šokove ponude (*supply shocks*). Oslanjajući se na nalaze istraživanja Foot i Stein (1991), Welfens pretpostavlja negativnu korelaciju između realnog tečaja i volumena priljeva FDI-a u nove članice EU, te analizira utjecaj realnog tečaja na kapitalne tokove koji utječu na rast. U petom poglavlju **Brandmeier** dopunjava **Welfensova** polazišta dodatnom pretpostavkom da razina FDI-a ovisi o razini ljudskog kapitala. On smatra da su ljudski kapital te odnos između troška rada i produktivnosti mnogo značajniji faktori koji utječu na ukupni priljev FDI-a. Argument koji proizlazi iz njegove analize glasi: što je veća razina potrebnoga ljudskog kapitala kako bi se realizirao porast produktivnosti rada, to je veći pozitivni učinak prelijevanja (*spillover effect*) što ga FDI-evi imaju na industrijski sektor promatrane zemlje. Brandmeier smatra da raspoloživost ljudskog kapitala koji se može zaposliti uz komparativno niže troškove negoli u drugim proizvodnim pogonima u Europi ima ključnu važnost za učinkovito korištenje investiranog kapitala.

**Richard Woodward** i **Piotr Wojcik** u šestom poglavlju, *Network and Competitiveness*, analiziraju odnose među poduzećima i njihov utjecaj na konkurentnost te istražuju koji su oblici povezivanja i umrežavanja dominantni u Češkoj, Mađarskoj, Poljskoj i Španjolskoj. Također uspoređuju model umrežavanja između domaćih i poduzeća u stranom vlasništvu. Autori problem istražuju na temelju podataka dobivenih na uzorku od 600 poduzeća u četiri industrijske grane (elektroničkoj, farmaceutskoj, prehrambenoj i automobilskoj industriji) u tri zemlje pristupnice i jednoj staroj članici EU slične industrijske strukture. Rezultati istraživanja pokazuju da je strateško korištenje umrežavanja i poslovnog partnerstva u zemljama pristupnicama u ranoj fazi razvoja da bi imalo znatniji utjecaj na konkurentnost promatranih industrija. Strano vlasništvu ima dominantan učinak na takvo povezivanje i konkurentnost poduzeća u promatranim industrijama.

U drugom dijelu knjige okupljeni su tematski prilozi koji se problemom približavanja EU više bave dubinskim restrukturiranjem industrije novih zemalja članica i promjenom dominantnog modela trgovinske specijalizacije. Ovaj dio sadržava četiri priloga koja prezentiraju obilježja, trendove i odrednice promjena u industrijskoj strukturi i trgovinskoj specijalizaciji.

Taj dio knjige počinje sedmim poglavljem, *The Process of Structural Change in Polish Manufacturing in 1995-2003 and its Determinants*. Autori **Marczewski** i **Szcygielski** analiziraju odrednice strukturnih promjena poljske industrije. Poljsko je iskustvo osobito relevantno kada se govori o procesu konvergencije i sustizanja razvijenih zemalja EU.

Visina BDP-a Poljske veća je od BDP-a Češke, Slovačke i Mađarske zajedno. U početku tranzicije Poljska je bila daleko manje razvijena i mnogo zatvorenija od ostalih tranzicijskih zemalja te trgovinski manje povezana sa EU od Češke i Mađarske. Inicijalni proces približavanja EU bio je popraćen visokim stopama nezaposlenosti, promjenama u alokaciji radne snage i ostalih resursa te promjenama strukture industrijskog proizvoda.

Ovo poglavlje bavi se upravo specifičnim obilježjima strukturnih promjena u industriji, faktorima koji su utjecali na taj proces te učincima procesa na agregatnu produktivnost te na razvoj tržišta rada. Dubinska analiza problema obuhvaća utjecaj faktora kao što su vrsta tehnologije, intenzitet stručnih znanja, intenzitet ostalih proizvodnih faktora, koncentracija i internacionalizacija proizvodnje te uvozna penetracija na obilježja različitih grana industrije, te utjecaja FDI-a na promjene u razini zaposlenosti i na stvaranje dodane vrijednosti u razdoblju 1995-2003.

Kako se to poglavlje fokusira na promjene u konkurentnosti poljske industrije prije pristupanja EU, **O' Donnel** u osmom poglavlju – *Structural Change, Productivity and Performance: Some Evidence from Irish Manufacturing* – uspoređuje promjene u konkurentnosti industrije Irske u dva razdoblja: prije i nakon ulaska u EU. Ključnu ulogu u približavanju EU pridaje upravo strukturnim promjenama u industriji i u svom se tekstu fokusira na različite dinamičke dimenzije odnosa između strukturnih promjena i razine produktivnosti rada u razdoblju prije i nakon pristupanja EU. Autor u svom tekstu nastoji ustanoviti koliki je utjecaj strukturnih industrijskih promjena i premještanja resursa u konkurentnije sektore na porast proizvodnosti rada.

U sljedećem, devetom poglavlju, *What Drives Specialisation in the New Member States?*, **Dora Borberly** u središte pozornosti stavlja upravo one promjene koje su bile ključne za mijenjanje modela trgovinske specijalizacije u Češkoj, Poljskoj i Mađarskoj. Determinante tih promjena bili su činitelji poput kvalitete i intenziteta proizvodnih faktora, razine industrijske proizvodnje, jedinične vrijednosti izvoza, relativnih plaća, proizvodnosti rada, jedinične vrijednosti rada, FDI-a te izdaci na istraživanje i razvoj. Njezino je istraživanje pokazalo da su nove zemlje članica EU (NMS) znatno specijaliziranije i imaju komparativnu prednost u radnointenzivnim industrijama od ostalih članica EU. Utjecaj različitih promatranih faktora bitno varira ovisno o industrijskom sektoru i intenzitetu faktora. Primjerice, jedinična vrijednost izvoza znatno objašnjava komparativnu prednost industrija koje se pretežito temelje na znanju i inovacijama, a slabo objašnjava prednost radnointenzivnih industrija. Suprotno tome, na komparativnu prednost radnointenzivnih industrija osobito utječe razina FDI-a i relativne plaće odnosno jedinična vrijednost rada

U desetom poglavlju **Brandmeier** komentira analizu Borberlyjeve koristeći se iskustvima Njemačke te analizu proširuje i produbljuje fokusiranjem na *outsourcing* i druge važne alternativne metode povećanja konkurentnosti domaće industrije i njezinu trgovinsku specijalizaciju. On objašnjava kako se povećanje konkurencije u radnointenzivnim industrijama ne zbiva samo na relaciji stare – nove zemlje članice već i na relaciji Zapadna Europa – Daleki istok. Iako EU-15 još uvijek posjeduje komparativnu prednost u visokotehnološkim intenzivnim industrijama te u industrijama s intenzivnim udjelom ljudskog kapitala i znanja, i ta se prednost smanjuje. Komentirajući odrednice promjena modela izvoza u novim članicama i volumen *outsourcinga* u tim zemljama, autor po-



glavlja upozorava na iznimnu važnost FDI-a u tom procesu. Međutim, premda su niže razine plaća u Srednjoj i Istočnoj Europi važan element za odluku njemačkih kompanija o premještanju te industrije, istraživanjem nije utvrđena značajnija međusobna ovisnost volumena *outsourcinga* i razine relativnih plaća. On opseg *outsourcinga* proizvodnje ponajprije objašnjava sektorskim razlikama u produktivnosti rada te sugerira kako zapravo promjene u jazu produktivnosti, kao i vrsta te kvaliteta ljudskog kapitala, utječu na vrstu trgovinske specijalizacije.

Za čitatelje je zasigurno najzanimljiviji treći dio knjige odnosno završno, jedanaesto poglavlje, koje izvrsno sumira preporuke i implikacije relevantne za vođenje gospodarskih politika. Autori **Ferer** i **Kernohan** pozivaju se na rezultate prezentirane u prethodnim poglavljima te na temelju toga procjenjuju kakve su pouke i učinci dobivenih rezultata za nove i stare članice EU. Oni drže kako bi raznolike industrije EU trebale iskoristiti komparativnu prednost niskih troškova rada i relativno visoku obrazovanost radne snage u novim članicama da bi povećale svoju konkurentsku sposobnost na svjetskom tržištu i ukupnu razinu blagostanja svih zemalja članica. I na kraći rok nove članice EU mogu postati snažni konkurenti na određenim geografskim područjima. Ta činjenica, međutim, nije uvijek dobro prihvaćena u starim zemljama članicama zbog opasnosti od međusobne konkurencije koja može voditi do pada konkurentnosti nekih industrija i regija unutar same Unije te posljedično vodi premještanju lokaliteta pojedinih industrija iz starih u nove članice. U zaključku autori za povećanje konkurentnosti određenih industrija više preporučuju politike koje ciljaju na poboljšanje ukupne investicijske i poslovne klime te općega gospodarskog i institucionalnog okvira (osobito npr. na tržištu usluga), a skeptični su prema specifičnim industrijskim politikama za koje se do sada mislilo da podižu industrijsku konkurentnost. Autori osobito važnim smatraju korelaciju između FDI-a, inovacija i konkurentnosti industrijskog sektora u promatrane tri zemlje. Upravo zbog te međusobne povezanosti, suprotno očekivanjima utemeljenim na tradicionalnoj trgovinskoj teoriji, nove zemlje članice sve više demonstriraju pomak od radnointenzivnih ka industrijama s intenzivnim udjelom visokih tehnologija, znanja i kapitala.

Vrijedi li sličan trend i za hrvatsku industriju? Jasan odgovor nije moguće dati bez sukladnih empirijskih i ekonometrijskih istraživanja.

*Nevenka Čučković*  
*Institut za međunarodne odnose, Zagreb*