

Mislav Jošić
PDS-651-2007

Specijalistički poslijediplomski rad

STRUKTURA VANJSKE TRGOVINE I
KOMPARATIVNE PREDNOSTI REPUBLIKE
HRVATSKE

SPDS Upravljanje izvozom

Ekonomski fakultet u Zagrebu

Mentor: prof. dr. sc. Mato Grgić

Zagreb, veljača 2008.

SADRŽAJ

1.	Uvod.....	4
1.1.	Problematika rada.....	4
1.2.	Cilj rada.....	4
1.3.	Metode rada.....	4
2.	Faktori komparativnih i konkurentskih prednosti.....	5
2.1.	Merkantilistički pristup određivanja komparativnih prednosti.....	5
2.2.	Apsolutna cjenovna prednost.....	6
2.3.	Relativna cjenovna prednost.....	7
2.4.	Relativne cijene i tečaj kao faktor konkurentnosti.....	8
2.5.	Nadnice kao faktor konkurentnosti.....	11
2.6.	Relativna faktorska raspoloživost.....	13
2.7.	Tehnologija kao faktor konkurentnosti.....	15
2.8.	Uloga potražnje u određivanju konkurentskih prednosti.....	17
2.9.	Konkurentske i kolaborativne prednosti.....	18
3.	Analiza strukture vanjske trgovine Republike Hrvatske.....	20
3.1.	Robna struktura.....	22
3.2.	Valutna struktura.....	31
3.3.	Geografska struktura.....	32
3.3.1.	Ukupna razmjena Hrvatske s inozemstvom.....	33
3.3.2.	Razmjena sa zemljama EU27.....	35
3.3.3.	Stupanj geografske koncentracije izvoza.....	37
4.	Determinante hrvatskog izvoza.....	38
4.1.	Domaća proizvodnja.....	38
4.2.	Cijene, nadnice i rente.....	41
4.3.	Relativne cijene i tečaj.....	45
4.4.	Porezni sustav.....	48
4.5.	Carine.....	49
4.6.	Izravne strane investicije.....	52
5.	Mjerenje komparativnih prednosti Republike Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine	56
5.1.	Pokrivenost uvoza izvozom.....	56
5.2.	Relativna pokrivenost uvoza izvozom (RPU).....	59
5.3.	Izražena komparativna prednost (RCA).....	63
5.4.	Relativni vanjsko-trgovinski saldo (RVS).....	66
5.5.	Gruber-Lloyd indeks (GL).....	70
6.	Komparativna analiza hrvatskog izvoza s odabranim zemljama EU (Slovenija, Mađarska, Rumunjska, Bugarska, Češka, Slovačka, Poljska, Estonija).....	73
6.1.	Godišnje stope rasta izvoza.....	73
6.2.	Pokrivenost uvoza izvozom.....	74
6.3.	Udio izvoza u BDP-u.....	75
6.4.	Komparativna analiza tržišnih udjela.....	77
7.	Zaključak.....	79
	Literatura.....	80
	Sažetak.....	82
	Summary.....	82
	Životopis.....	83
	Popis tablica.....	84

Popis grafikona.....	85
Popis slika	86

1. Uvod

1.1. Problematika rada

Tema „*Struktura vanjske trgovine i komparativne prednosti Republike Hrvatske*“ odabrana je zbog potrebe ukazivanja na probleme hrvatskog izvoza, nepovoljne vanjsko-trgovinske strukture i rastućeg deficita tekućeg računa bilance plaćanja. Rezultati rada od velike su važnosti za kreatore ekonomske (uže vanjsko-trgovinske) politike Republike Hrvatske i predstavljaju indikator stanja hrvatskog izvoza u prošlosti, a indirektno ukazuju na probleme s kojima će se zemlja suočavati u budućnosti.

Koristi od ovog istraživanja ogledaju se u novim spoznajama glede komparativnih i konkurentskih prednosti Republike Hrvatske, strukture vanjske trgovine (poglavito izvoza) te stvaranja svijesti o potrebi snažnijeg angažmana hrvatskih izvoznika na svjetskom tržištu.

1.2. Cilj rada

Ciljevi istraživanja su: analizirati i prepoznati strukturu i stanje hrvatskog izvoza, odrediti komparativne prednosti u granama i industrijama koje sudjeluju u izvozu te staviti u odnos Hrvatsku s njoj usporedivim zemljama u okruženju.

Tema izvoza u Republici Hrvatskoj aktualna je i dobivat će na značaju sve dok se ne postigne zadovoljavajuća stopa rasta bruto domaćeg proizvoda, a ista je direktno vezana uz stopu rasta hrvatskog izvoza. Očekivani rezultati rada trebaju dovesti do konzistentnih tvrdnji o (ne)konkurentnosti hrvatskog izvoza.

1.3. Metode rada

U radu se koriste sljedeće metode:

- metoda analize
- metoda sinteze
- metoda deskripcije
- apstrakcija
- konkretizacija

2. Faktori komparativnih i konkurentskih prednosti

Ekonomska teorija definira komparativne prednosti kroz više aspekata gledanja. Povijesni razvoj teorije komparativnih prednosti dug je više od dva stoljeća te uključuje sljedeće faktore: merkantilističko poimanje vanjske trgovine, apsolutnu cjenovnu prednost, relativnu cjenovnu prednost, relativne cijene i tečaj, nadnice, relativnu faktorsku raspoloživost (obilnost), tehnologiju, strukturu potražnje te konkurentske i kolaborativne prednosti.

Svaki od navedenih faktora direktno ili indirektno utječe na to što će neka zemlja proizvoditi, kako, za koga i na koji način proizvoditi. U nastavku drugog poglavlja analitički se prolazi kroz svaku odrednicu (faktore) komparativnih i konkurentskih prednosti.

2.1. Merkantilistički pristup određivanja komparativnih prednosti

Merkantilizam kao pokret ili ideologija za specifičnu vrstu vođenja ekonomske politike u ekonomskoj teoriji ne može se striktno odrediti vremenski ali postoje načelna slaganja da je isti svoj procvat imao od početka 16. stoljeća pa sve do kraja polovine 18. stoljeća. Sam pojam dolazi od latinske riječi *mercari* što u prijevodu znači trgovati, a svoj engleski naziv duguje riječi *merchant* koja označava trgovca, iliti osobu koja se bavi trgovinom.

Bit ovog ekonomskog pokreta sastojao se u ideji da jedna zemlja kao cilj svoje vanjskotrgovinske politike ima isključivo kumuliranje odnosno gomilanje zlata, ali i drugih plemenitih metala u optjecaju. Ovakvo shvaćanje međunarodne razmjene u kojoj bi jedna zemlja ograničavala uvoz proizvoda iz ostatka svijeta i poticala izvoz vlastitih poznat je pod nazivom ekonomski nacionalizam. Kao prihod od izvoza dobara i usluga dobivenih iz domaće proizvodnje, zemlja s merkantilnim ekonomskim sustavom zahtijevala je zauzvrat zlatni kovani novac ili zlatne poluge kod naplate svog izvoza. Razmjena između dvije zemlje u ovom modelu trgovine može se jezikom strateških igara nazvati i igrom nulte sume (*zero-sum game*). Igra nulte sume u ovom kontekstu kaže da jedna zemlja (ona s merkantilnim pogledom na razmjenu) može profitirati odnosno povećati svoje blagostanje samo na uštrb druge zemlje, dok druga zemlja sigurno gubi.

Protekcioniističko shvaćanje razmjene kao što je prikazano ovom ekonomskom ideologijom bilancu plaćanja neke zemlje shvaćalo je jedino u pozitivnom kontekstu, tj. samo pozitivni saldo tekućih transakcija osiguravao bi prosperitet zemlji samoj. Preporuke koje su išle državi na račun vođenja trgovinske politike nalagale su korištenje instrumenata carinske

politike u ulozi ograničavanja vanjske trgovine i izvoznih subvencija koje bi povećavale konkurentnu i komparativnu prednost domaćih izvoznih proizvoda neke zemlje.

Poseban doprinos razvoju merkantilističkog viđenja razmjene imalo je i otkrivanje novog kontinenta – Amerike te razvoj dvostrukog knjiženja koje je imalo zadatak korektno bilježiti sve transakcije priljeva i odljeva zlata na dugovnoj i potražnoj strani bilance plaćanja neke zemlje. Kritika merkantilizma došla je prvenstveno od strane Adama Smitha (1776).

Dakle, komparativne prednosti *per se* nisu postojale u merkantilističkom sustavu jer zemlja nije bila vođena idejom relativne efikasnosti već je bio bitan krajnji cilj, a to je suficit u vanjsko-trgovinskoj bilanci mjereno količinom zlata ili plemenitih metala.

2.2. Apsolutna cjenovna prednost

Kao reakcija na merkantilističko poimanje vanjske trgovine, Adam Smith je u svom svjetski poznatom djelu „Bogatstvo naroda“ objavljenom 1776. godine dao svoje viđenje razmjene. Ekonomski liberalizam koji se očitovao u ovom pristupu bio je čista suprotnost merkantilističkom pogledu, nije zagovarao ograničenja međunarodnoj razmjeni, a sloboda pojedinca bila je temelj njegova najpoznatijeg djela.

Teorija apsolutnih prednosti najbolje se može slikovito opisati rečenicom iz djela Adama Smitha „Bogatstvo naroda“ (1776) koja glasi: „*Načelo je svakog mudrog oca obitelji da nikada ne pokuša načiniti kod kuće ono što će ga više koštati da učini nego da kupi.*“

Teorija apsolutnih prednosti, radi lakšeg razumijevanja, može se smjestiti u model razmjene 2x2x1 koji označava da model sadrži dvije zemlje (A i B), dva dobra (X i Y) te jedan proizvodni faktor – rad (L). Definicija apsolutnih prednosti kaže da ako jedna zemlja može proizvesti neku robu efikasnije nego neka druga, tada ona ima apsolutnu prednost u proizvodnji te robe. Da bi se potpuno razumjela ova definicija potrebno je znati što je efikasnost u Smithovom viđenju ekonomske razmjene. Pošto je faktor rad bio jedini faktor proizvodnje, utrošak rada izražen kao tehnički koeficijent rada u proizvodnji jedne jedinice dobra X ili Y predstavlja efikasnost proizvodnje neke zemlje.

U skladu s definiranom apsolutnom prednosti, svaka zemlja će naći neko dobro u kojem ima definiranu istu prednost, bila ona prirodna (klima, tlo, prirodna bogatstva i sirovine i sl.) ili stečena (naslijeđena). Specijalizacija u proizvodnji počiva upravo na temelju definiranih prednosti pa će zemlja koja angažira relativno manje proizvodnog faktora rada po jedinici

proizvoda u odnosu na drugu zemlju imati ekonomskog interesa za specijalizaciju u tom dobru.

Prve važnije teorije međunarodne razmjene (u koju se ubraja i teorija apsolutnih i komparativnih prednosti) razmjenu su promatrale isključivo sa stajališta ponude. To znači da su alati za analizu tih teorija bile krivulje transformacije, odnosi cijena i budžetske krivulje, dok su krivulje indiferencije i dalje bile nepoznanica¹ zbog nepostojanja ukusa odnosno preferencija potrošača koji predstavljaju drugu stranu jednadžbe opće ravnoteže.

Međutim, apsolutna cjenovna prednost koja proizlazi iz apsolutno veće proizvodnje nekog dobra naspram druge zemlje ne uspijeva odgovoriti na pitanje hoće li mala zemlja imati razloga za razmjenu. Upravo zbog ovakvog parcijalnog pristupa teorija apsolutnih prednosti s cijenama kao tehničkim koeficijentima u proizvodnji definirat će temelje za razvoj prve sveobuhvatne i općeprihvaćene teorije komparativnih prednosti.

2.3. Relativna cjenovna prednost

Svaka od ekonomskih teorija u međunarodnoj ekonomiji objašnjava samo jedan dio međunarodne razmjene što znači da ne objašnjava u potpunosti što se događa sa svim aspektima ponude i potražnje i drugim varijablama koje prate razmjenu (cijene, preferencije potrošača, faktori proizvodnje, etc). Teorija Adama Smitha bila je manjkava utoliko što se mogla dogoditi situacija da jedna zemlja ima apsolutnu prednost u proizvodnji oba dobra te se ne može odlučiti u kojem dobru će se specijalizirati. Isto tako, manjkavost je proizlazila iz nemogućnosti male zemlje, koja ne ostvaruje ekonomiju razmjera, da definira dobro koje će izvoziti u zamjenu za drugo dobro s ostatkom svijeta.

Kada su omjeri proporcija između tehničkih koeficijenata za oba dobra jednaki kod neke zemlje, tada se pribjegava primjeni teorije komparativnih prednosti definirane od strane ekonomskog teoretičara Davida Ricarda (1953). Zemlja unatoč definiranoj apsolutnoj prednosti u proizvodnji oba dobra može naći ono dobro u kojem ima relativno veću efikasnost i u njemu će se onda i specijalizirati. Ključna riječ u prethodnoj rečenici je relativno jer sve promatrane veličine i varijable u ekonomiji imaju jasnije značenje ako se stave u međusoban odnos. Efikasnost se prema definiciji može preuzeti iz teorije apsolutnih prednosti i ona se, ponovno, definira kao utrošak faktora proizvodnje (rada) u proizvodnji dobra X ili Y.

¹ Kasnije će Heckscher i Ohlin definirati model u kojem će preferencije potrošača određivati ravnotežne količine potrošnje te količine uvoza i izvoza

Pretpostavke teorije komparativnih prednosti podrazumijevaju da je riječ o dvije zemlje i dva dobra (što je i ranije spomenuto), punu zaposlenost proizvodnih faktora, konstantne oportunitetne troškove u proizvodnji, savršenu faktorsku mobilnost unutar zemlje ali imobilnost među zemljama, nepostojanje transportnih troškova te postojanje savršene konkurencije sa svim pretpostavkama koje ona povlači². Ako se malo bolje promotre sve pretpostavke prisutna je praktična nerealnost ali je ona dostatna da opiše matematički model koji je samo pojednostavljena slika stvarnosti. Model bi se također mogao zakomplicirati uvođenjem n zemalja u tablici (matrici) produktivnosti rada i određivanje komparativnih prednosti bilo bi trivijalno.

Teorija komparativnih prednosti često se naziva i teorijom komparativnih troškova jer su troškovi faktor koji određuju stupanj specijalizacije i komparativne prednosti neke zemlje. U ovom kontekstu troškovi se ne poimaju kao računovodstvena kategorija (poznati i kao rashod) već kao ekonomski troškovi iliti oportunitetni troškovi u proizvodnji. Oportunitetni trošak proizvodnje dobra Y iskazuje se kao količina onog drugog dobra (X) koje se može proizvesti s istom alokacijom proizvodnog faktora rada. U analizi oportunitetnih troškova oni se izjednačavaju sa graničnom stopom transformacije u proizvodnji (MRT) pošto je strana ponude jedina dostupna u analizi teorije komparativnih prednosti Davida Ricarda.

Teorija komparativnih prednosti (ili relativne cjenovne prednosti) često se poistovjećuje s teorijom apsolutnih prednosti unatoč postojanju jasne definicije u obje teorije.

U daljnjem nastavku rada rikardijanska teorija komparativnih prednosti predstavljat će stožerni identitet u definiranju komparativnih prednosti Hrvatske i promatranih zemalja te izvođenju drugih identiteta koji pobliže objašnjavaju strukturu i razloge razmjene određene zemlje. Poseban naglasak će biti stavljen na modificiranu verziju tzv. *izraženih komparativnih prednosti* (RCA) definiranih od strane B. Balasse (1965).

2.4. Relativne cijene i tečaj kao faktor konkurentnosti

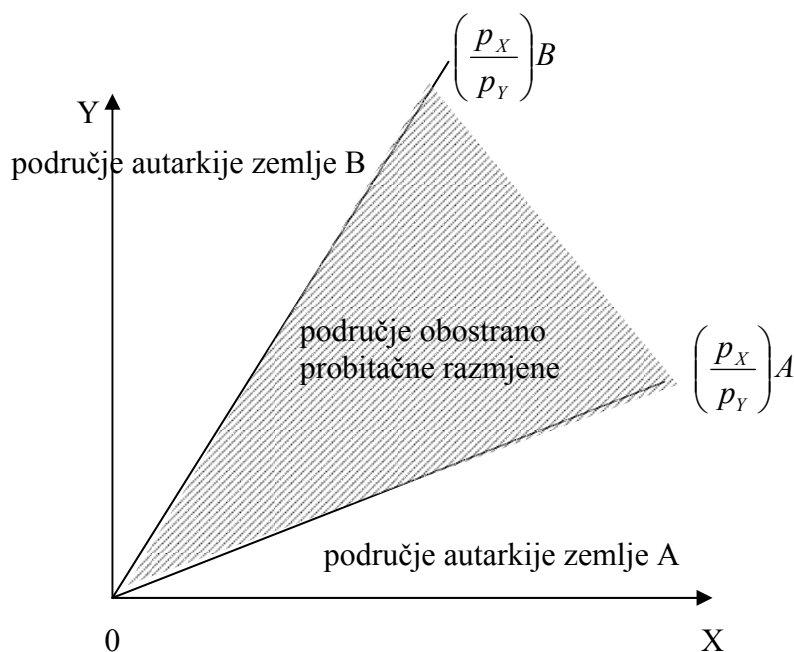
U teorijama apsolutne i relativne cjenovne prednosti zemlje u modelu su razmjenjivale svoja dobra s dobrima druge zemlje po paritetu koji je bio utvrđen kao odnos količine razmjene dobra Y za dobro X. Cijene navedenih dobara nisu bile direktno određene već je njihova cijena proizlazila kao relativni odnos razmjene s drugom zemljom. Ista situacija

² Svi sudionici na tržištu su savršeno informirani, dobra i usluge su savršeni supstituti (homogenost), jednaka dostupnost tehnologiji svima, slobodan ulazak na tržište (bez ograničenja), etc

implicira i nepostojanje društvenih krivulja indiferencije i točke potrošnje iz kojih se egzaktano može odrediti konzumirana količina nekog dobra, prema rikardijanskom shvaćanju međunarodne razmjene.

U klasičnom modelu razmjene³ zemlja će izvoziti ono dobro u kojem ima komparativnu prednost, a uvoziti drugo dobro (u kojem je produktivnost rada relativno manja). Pod pretpostavkom da zemlja A ima komparativnu prednost u proizvodnji dobra X, zemlji A u međunarodnoj razmjeni sa zemljom B odgovara svaki relativni odnos cijena $\frac{p_X}{p_Y}$ koji je veći od postojećeg, tj. kad zemlja A dobiva više uvoznog dobra Y za istu količinu izvezenog X-a. Analogno vrijedi i za zemlju B, njoj odgovara onaj odnos cijena koji je manji od postojećeg⁴ (kad za izvezeno dobro Y dobije relativno više uvoznog X-a). Da bi razmjena bila obostrano probitačna ovaj odnos cijena mora zadovoljavati interese obje zemlje pa se područje međusobno probitačne razmjene svrstava u interval $\left\langle \left(\frac{p_X}{p_Y}\right)_A, \left(\frac{p_X}{p_Y}\right)_B \right\rangle$. Grafička ilustracija područja međusobno probitačne razmjene i područja autarkije dana je na Grafikonu 1.

Grafikon 1: Područje međusobno probitačne razmjene i područje autarkije zemalja u klasičnom (rikardijanskom) modelu



Izvor: obrada autora

³ Modelu s dvije zemlje, dva dobra i jednim proizvodnim faktorom (radom)

⁴ Odnos cijena definiran je kao odnos tehničkih koeficijanata rada u proizvodnji dobra X i Y

Relativne cijene se prvenstveno odnose na dobra i usluge koje jesu predmetom međunarodne razmjene, tzv. međunarodna razmjenjiva (trgovana) dobra, dok ostala dobra i usluge koji nisu predmetom razmjene ne utječu na mijenjanje relativnih odnosa cijena neke zemlje. B. Balassa i P. A. Samuelson (1964) su, nezavisno jedan od drugog, došli do zaključka da relativne cijene rastu brže u sektoru međunarodno nerazmjenjivih dobara zbog veće produktivnosti dobara koje jesu predmetom razmjene i kod kojih dolazi do međusobnog izjednačenja relativnih cijena.

Relativne cijene mogu se izraziti i u monetarnom obliku kao (devizni) tečaj jedne valute izraženom u terminima druge valute tj.:

$$R = \frac{P}{P^*} \quad (1)$$

gdje su: R – devizni tečaj

P - domaća razina cijena

P^* - strana razina cijena

U klasičnom dvosektorskom modelu ekonomije devizni tečaj igra veliku ulogu u određivanju komparativnih prednosti određene zemlje. Naime, svako povećanje cijena u domaćoj ekonomiji direktno utječe na povećanje ukupnih troškova proizvodnje mjerenih utroškom rada, ali i deviznim tečajem pošto je riječ o otvorenom gospodarstvu gdje tečaj funkcionalno povezuje prostor razmjene.

Svaka aprecijacija domaće valute (ili revalorizacija⁵) utječe na smanjenje komparativnih prednosti zemlje čija je valuta aprecirala. Analogno, svaka deprecijacija (devalorizacija) domaće valute povećava komparativne prednosti zemlje čija je valuta deprecirala. Ovaj mehanizam odvija se kroz povećanje i smanjenje relativnih cijena uvoznih i izvoznih dobara već ovisno o smjeru kretanja tečaja domaće valute.

Gottfried Haberler (1930) je sve varijable koje indirektno ili direktno utječu na komparativne prednosti nazvao komparativnim troškovima i tako nadgradio model definiran od strane D. Ricarda. Stoga se nerijetko i rikardijanska teorija naziva teorijom komparativnih troškova. Zemlja s najnižim oportunitetnim troškom u proizvodnji jednog dobra će u skladu s navedenom teorijom imati komparativnu prednost u proizvodnji tog dobra, odnosno komparativnu manjkavost u drugom dobru.

⁵ U sustavu fiksnog deviznog tečaja

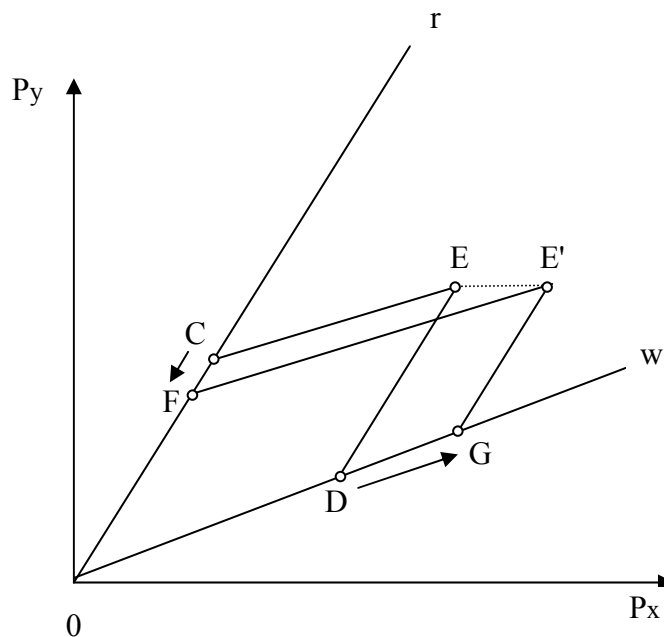
2.5. Nadnice kao faktor konkurentnosti

Pored deviznog tečaja veliku ulogu u određivanju, odnosno mijenjanju komparativnih prednosti imaju i nadnice kao dohodak od proizvodnog faktora rada. Pošto rad nije svuda jednako raspoloživ a niti ima jednake karakteristike (nije homogen) logična je pretpostavka da se cijena tog istog faktora razlikuje od zemlje do zemlje. Stolper i Samuelson (1941) su radili istraživanja o tome kako promjena relativnih cijena outputa (dobara X i Y) utječe na realni dohodak (zaradu) od proizvodnih faktora (nadnice i rentu).

Podloga za ovakvo istraživanje bio je Heckscher-Ohlinov model, a krajnji zaključci su sugerirali da „...ako poraste cijena jednog dobra tada će se povećati realna zarada onog proizvodnog faktora koji se relativno intenzivnije koristi u proizvodnji dobra čija se cijena povećala, a smanjit će se realna zarada od onog proizvodnog faktora koji se koristi u proizvodnji dobra čija se cijena nije mijenjala...“. Vrlo slični zaključci izvode se i iz Teorema o izjednačavanju cijena proizvodnih faktora koji kaže „...da će među zemljama doći do izjednačenja cijena rada i kapitala bez obzira na nemobilnost proizvodnih faktora između spomenutih zemalja...“.

Grafički prikaz Stolper Samuelsonovog teorema dan je na Grafikonu 2:

Grafikon 2: Grafički prikaz Stolper-Samuelsonovog teorema



Izvor: obrada autora

Sljedeća relacija opisuje cjenovnu povezanost finalnog outputa, tehničkih koeficijenata proizvodnje i nadnice kao faktora konkurentnosti za zemlju A:

$$\begin{aligned} a_{LX} \cdot w_A + a_{KX} \cdot r_A &= P_X \\ a_{LY} \cdot w_A + a_{KY} \cdot r_A &= P_Y \end{aligned} \quad (2)$$

te uvjet cijene finalnog outputa za zemlju B,

$$\begin{aligned} a_{LX} \cdot w_B + a_{KX} \cdot r_B &= P_X \\ a_{LY} \cdot w_B + a_{KY} \cdot r_B &= P_Y \end{aligned} \quad (3)$$

u Stolper Samuelsonovom teoremu. Iz ovih teorija izvodi se zaključak da troškovi u proizvodnji nisu definirani samo kao direktni troškovi rada (a_{LX} i a_{LY}) već i kao cijena koja se mora platiti za taj rad po jedinici vremena, odnosno nadnica za izvršeni rad (w_A i w_B).

Rast nadnica u proizvodnji nekog dobra ima ekvivalentne učinke kao i aprecijacija nacionalne valute jer se cijena dobra povećava za navedeni trošak rada izražen u domaćoj valuti. Ovo povećanje ukupnog troška rada imat će negativan učinak na vanjsku (stranu) potražnju koja je pretpostavka izvoza domaće zemlje.

Ravnotežna cijena rada određuje se na tržištu i rezultat je interakcije ponude i potražnje za radom, koji prema Heckscheru i Ohlinu zaista je mobilan među industrijama u zemlji, ali nemobilan među zemljama.

Cijena rada može se iskazivati u bruto ili neto iznosu i time predstavljati temelj za usporedbu troška rada u pojedinoj industriji. Za proizvodno poduzeće ukupni trošak radnika je bruto iznos koji ono mora platiti i uključuje fiskalne aspekte koji su zadani na višoj, makro razini. Udio troškova rada u aktivni poduzeća najviše ovisi o tome je li poduzeće radno ili kapitalno intenzivno, odnosno veže li proizvodnja na sebe relativno više proizvodnog faktora rada ili kapitala. Stoga je potrebno napraviti odmak od definiranja konkurentnosti kroz nadnice na mikro razini za poduzeća koja ne posluju u istoj industriji tj. kad nemaju sličnu faktorsku intenzivnost u proizvodnji.

Pregovaračka moć sindikata u kontekstu određivanja nadnica također je vrlo važan faktor na koji se treba obratiti pozornost jer postoje nemale razlike u kulturi i društvu pojedinih zemalja glede socijalnih prava, prava radnika, kolektivnih ugovora i sl.

2.6. Relativna faktorska raspoloživost

U međunarodnoj razmjeni cijena finalnog dobra je ključni faktor u izboru košarice dobara koja će se konzumirati. Cijena outputa uvelike ovisi o korištenim inputima, a prema Heckscheru i Ohlinu (1933) ona proizlazi iz relativne raspoloživosti faktora proizvodnje. Heckscher-Ohlinova teorija objašnjava razloge razmjene čak i za malu zemlju koja će imati apsolutno manje raspoloživog proizvodnog faktora rada i kapitala naspram velike zemlje. Temeljni zaključci Heckscher-Ohlinove teorije mogu se sažeti u definiciji komparativnih prednosti koja bi u navedenom kontekstu glasila:

„Zemlja će se specijalizirati u proizvodnji i izvozu onog dobra u čijoj se proizvodnji intenzivno koristi obilniji, a time i jeftiniji proizvodni faktor, a uvožit će ono dobro u čijoj se proizvodnji intenzivno koristi proizvodni faktor kojim ta zemlja relativno oskudijeva.“

Razvojem teorija vanjske trgovine, a i općim razvojem industrije i proizvodnih tehnika, uloga kapitala kao proizvodnog faktora dobivala je sve više na značaju. Industrijska revolucija promijenila je poimanje proizvodnje i smanjila značaj manufakture a povećala značaj kapitalne opremljenosti proizvodnje. Za razliku od Ricardove i Smithove teorije vanjske trgovine koje promatraju rad kao jedini faktor proizvodnje, Heckscher i Ohlin uvode kapital kao drugi proizvodni faktor pa se razmjena sada odvija u modelu 2x2x2. Novosti u odnosu na klasični pristup se također ogledaju u analizi preferencija potrošača koje proizlaze iz jednakih društvenih krivulja indiferencija promatranih zemalja.

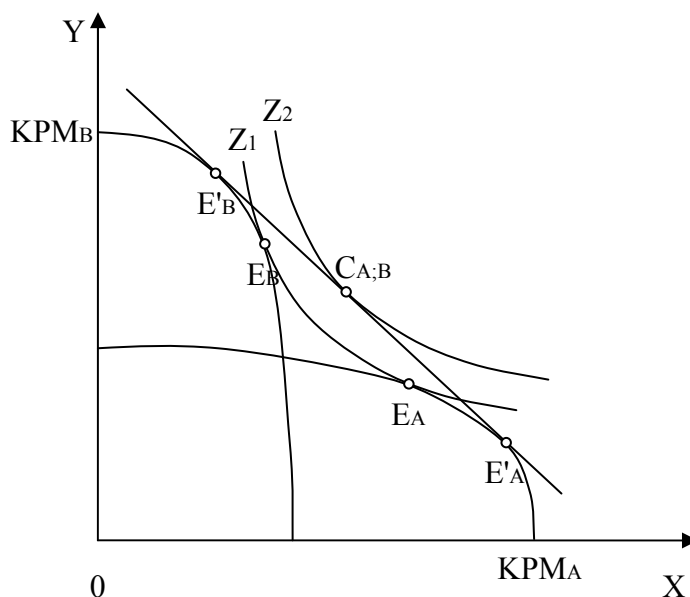
Pretpostavke Heckscher-Ohlinove teorije (modela) prema D. Salvatore (2007) slijede:

- dvije zemlje (A i B), dva dobra (X i Y) i dva proizvodna faktora (rad i kapital)
- obje zemlje koriste istu tehnologiju u proizvodnji
- dobro X je radno intenzivno, a dobro Y je kapitalno intenzivno u obje zemlje
- oba dobra se proizvode uz pretpostavku konstantnih prinosa u proizvodnji u obje zemlje
- prisutna je nepotpuna specijalizacija u proizvodnji u obje zemlje
- ukusi (preferencije) potrošača su identični u obje zemlje
- prisutna je savršena konkurencija na tržištu i inputa i outputa
- faktori proizvodnje su mobilni unutar zemlje a nemobilni među zemljama
- nema transportnih troškova, carina i drugih prepreka slobodnoj trgovini
- svi resursi su potpuno iskorišteni

- međunarodna razmjena među zemljama je uravnotežena⁶

Sve pretpostavke ugrađene u Heckscher-Ohlinov model vanjske trgovine mogu se grafički prikazati modelom opće ravnoteže na Grafikonu 3:

Grafikon 3: Grafički prikaz Heckscher-Ohlinove teorije vanjske trgovine



Izvor: obrada autora

Na grafikonu 3 su prikazane krivulje proizvodnih mogućnosti zemlje A i B (KPM_A i KPM_B) te pripadajuće društvene krivulje indiferencije (Z_1 i Z_2). Specijalizacijom u skladu s komparativnim prednostima, koje proizlaze iz različite faktorske raspoloživosti, zemlje dolaze iz točaka proizvodnje E_A i E_B u točke E'_A i E'_B . Osim proizvodnje mijenja se i odnos cijena koji nakon stvaranje razmjene postaje zajednički i tangira nove točke proizvodnje zemalja. Uz identične preferencije potrošača zemlje A i B nakon specijalizacije i trgovine ostvaruju višu društvenu krivulju indiferencije Z_2 što je dovoljan dokaz da zemlje otvaranjem prema inozemstvu i međusobnom razmjenom ostvaruju koristi od razmjene mjereno porastom neto društvenog blagostanja.

Model Heckschera i Ohlina može se proširiti na više finalnih dobara, ali isto tako i više zemalja na temelju kojih podataka bi se mogle odrediti komparativne prednosti. Grafički

⁶ Zemlja ima ravnotežu u bilanci plaćanja (tekući račun jednak financijskom i kapitalnom)

prikaz bi bio nešto složeniji jer bi uključivao n dimenzija gdje je n broj outputa za svaku pojedinu zemlju.

2.7. Tehnologija kao faktor konkurentnosti

Pored razlika u produktivnosti rada, različitoj relativnoj raspoloživosti proizvodnih faktora te ostalih faktora (poput komparativnih troškova), zemlje se međusobno mogu razlikovati po stupnju konkurentnosti ovisno o dostupnosti i korištenju tehnologije. Teorija tehnološkog jaza i Teorija životnog ciklusa proizvoda uvelike objašnjavaju zašto neke zemlje imaju prednosti u razmjeni u odnosu na druge zemlje koristeći dinamičke tehnološke različitosti⁷.

Inovirajuća poduzeća koriste svoj položaj na tržištu na način da zadržavaju prava na proizvodne tehnike u vidu patenata, licencija i ostalih intelektualnih prava sve dok im zakon i tržište to omogućavaju. Prevedeno, oni uspostavljaju privremeni monopol u onoj industriji gdje im tehnologija stvara određenu komparativnu (konkurentsku) prednost. Protekom vremena imitirajuća poduzeća kopiraju obrazac proizvodnje od inovatora ili otkupljuju prava na korištenje tehnologije i znanja potrebnih za proizvodnju dotičnog proizvoda. Koristeći teoriju tehnološkog jaza može se, bar djelomično, objasniti kako velike zemlje postaju i opstaju vodeći na svjetskom tržištu u proizvodnji kapitalno intenzivnih dobara, iako se ne objašnjavaju veličine jazova, razloge i načine rješavanja kroz vrijeme⁸.

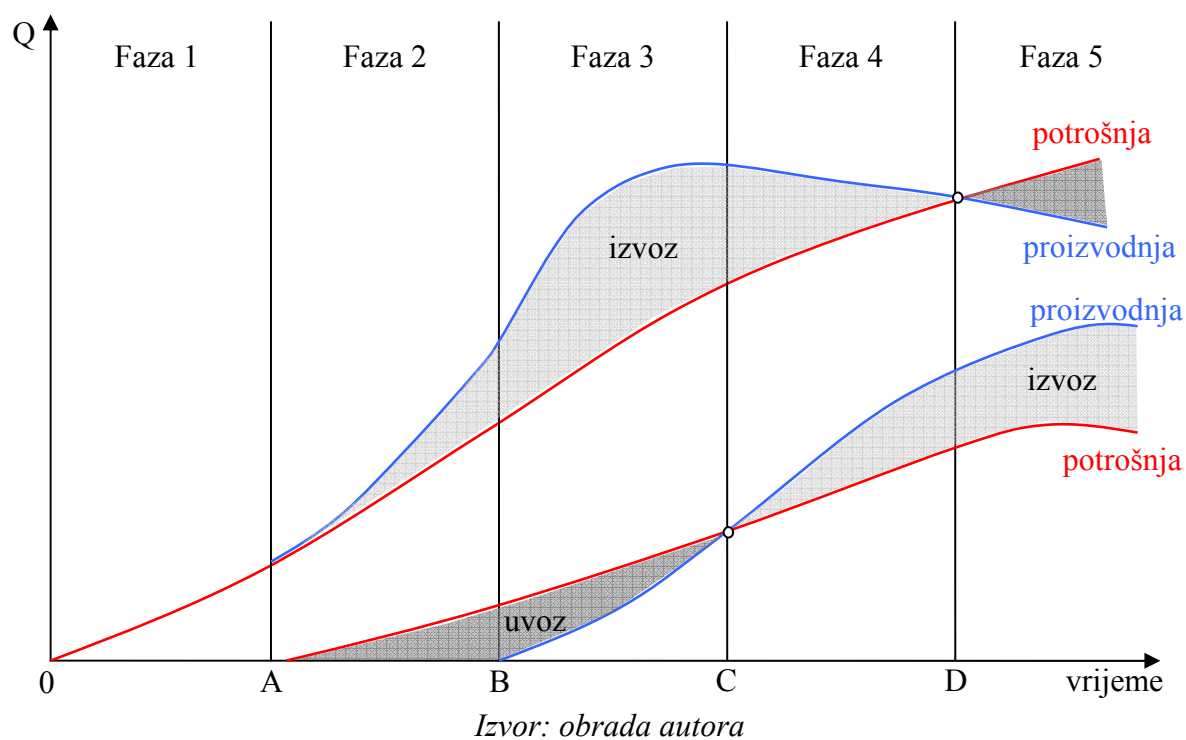
Drugo objašnjenje o utjecaju tehnologije na komparativne prednosti neke zemlje dao je Raymond Vernon (1966) kroz Teoriju životnog ciklusa proizvoda. Ovaj model proširuje marketinšku koncepciju faze razvoja proizvoda na tržištu i uključuje zemlju inovatora, zemlju imitatora te kategorije uvoza i izvoza koje iste stvaraju. Prema R. Vernonu uvođenje novog proizvoda zahtijeva visoko obrazovanu radnu snagu koja je sposobna proizvoditi proizvod. Nakon prilagodbe preferencija potrošača na proizvod (njegovo prihvaćanje od strane tržišta) nastupa period zasićenja i proizvod se standardizira. Standardizacija omogućuje smanjenje udjela visoko obrazovanog rada u proizvodnji i korištenje više kapitalno intenzivnih tehnika. Tada zemlja imitator iskorištava svoje komparativne prednosti u jeftinijem radu i nastavlja proizvodnju iskorištavajući ekonomiju razmjera.

Proces tranzicije proizvoda i njegov životni put prikazan je na Grafikonu 4:

⁷ Promjena u dostupnosti tehnologija proizvodnje za razliku od H-O teorije koja je tehnologiju promatrala statički

⁸ Prema Salvatore (2007) str. 188.

Grafikon 4: Životni ciklus proizvoda



Razvidno je da postoji vremenski jaz od trenutka uvođenja proizvoda na tržište zemlje inovacije (Faza 1) do trenutka početka proizvodnje tog istog proizvoda od strane zemlje imitacije (Faza 3). S vremenom domaća potrošnja nadmašuje domaću proizvodnju i zemlja imitacije prestaje izvoziti proizvod i okreće se novom proizvodu u koji ulaže znatna sredstva za istraživanje i razvoj. Zemlja imitator, u pravilu zemlja slabije kvalitete radne snage kupuje potrebnu tehnologiju i započinje domaću proizvodnju kako bi zadovoljila rastuću domaću potražnju (potrošnju), a nakon određenog vremena (točka C) proizvod je dostupan i za izvoz. Ovaj ciklus nastavlja se uvođenjem novih proizvoda i novih tehnoloških inovacija.

Postoje brojne teze o tome kako jedino velika zemlja može biti zemlja inovator jer ima zadovoljene sve preduvjete ostvarenja ekonomije razmjera, raspoloživu i dobro obrazovanu radnu snagu te financijski kapacitet potreban za ulaganje u istraživanje i razvoj koje je nositelj novih inovacija i tehnoloških promjena.

Danas je prisutna tendencija smanjenja vremenskog jaza između početka proizvodnje zemlje inovacije i zemlje imitacije što omogućava popravljanje uvjeta razmjene malih zemalja. Za razliku od teorije tehnološkog jaza, teorija životnog ciklusa naglasak stavlja na standardizaciju, a ne toliko na imitaciju. Brojni su primjeri proizvoda koji prolaze ovaj ciklus poput radija, žileta, televizijskih prijamnika, poluvodiča i sl.

2.8. Uloga potražnje u određivanju konkurentskih prednosti

Većina je teoretičara uzroke razmjene gledala sa stajališta ponude dok je samo mali dio teoretičara bio opredijeljen za elemente koji dolaze iz strukture potražnje određene zemlje. Jedna od najznačajnijih teorija koja se bavi upravo potražnjom je Linderova teorija vanjske trgovine. S. Linder (1967) ističe da je veličina razmjene između zemalja pozitivno korelirana sa sličnošću strukture potražnje usporedivih zemalja. Zemlje sa sličnijom strukturom potražnje, odnosno sa sličnijim preferencijama potrošača vjerojatnije će imati viši stupanj intra-industrijske trgovine. Ova sličnost strukture potražnje prvenstveno proizlazi iz jednakosti *per capita* nacionalnog dohotka što dovodi do zaključka da će zemlje istog (ili podjednagog) stupnja razvoja relativno više razmjenjivati međusobno nego s manje ili više razvijenim zemljama. Otuda i objašnjenje zašto razvijene zemlje apsolutno i relativno više razmjenjuju sa sličnim zemljama tj. s onim zemljama koje su na jednakom stupnju razvoja mjereno veličinom *per capita* nacionalnog dohotka (BDP-a).

Linderovi zaključci su u suprotnosti sa zaključcima Heckschera i Ohlina koji zagovaraju tezu da će više razmjenjivati razvijeni s nerazvijenima jer je pretpostavka da razvijene zemlje imaju relativno obilje kapitala, a nerazvijene zemlje imaju relativno obilje rada kao svog jeftinijeg proizvodnog faktora. Novije teorije vanjske trgovine općenito zagovaraju mišljenje da je jedan dio razmjene intra-industrijskog karaktera tj. da se razmjenjuje slično dobro⁹ među zemljama. Ovime je omogućeno objašnjenje postojanja razmjene i u slučaju jednakosti relativne raspoloživosti proizvodnih faktora te jednakih preferencija potrošača.

Ekonometrijski test koji je proveo S. Linder u suglasnosti je s kritikom W. Leontiefa na HO teoriju i može se uzeti relevantnim za objašnjenje dijela razmjene koja proizlazi iz krivulje agregatne potražnje potrošača neke zemlje.

⁹ Nije homogeno već postoji određeni stupanj diferencijacije

2.9. Konkurentske i kolaborativne prednosti

Recentna shvaćanja komparativnih prednosti definiraju ih još šire od do sada navedenih teorija i odmiču se od klasičnog koncepta ponude i potražnje. Konkurentske prednosti danas obuhvaćaju sve mogućnosti i sposobnosti poduzeća, sektora ili države da konkurira sa svojim proizvoda na svjetskom tržištu. Također, ističu se nove mogućnosti definirane kao kolaborativne prednosti gdje je ključ suradnja a ne rivalizam.

U svrhu usporedbe konkurentnosti *World Economic Forum* sastavlja Izvještaj o konkurentnosti¹⁰ 131 zemlje u svijetu za koje su podaci dostupni. Tako konkurentnost neke zemlje može biti mjerena Indeksom globalne konkurentnosti (GCI) koji uključuje 12 stupova:

1. Institucije
2. Infrastruktura
3. Makroekonomska stabilnost
4. Zdravstvo i primarno obrazovanje
5. Visoko obrazovanje i trening
6. Učinkovitost tržišta roba
7. Učinkovitost tržišta rada
8. Sofisticiranost financijskog tržišta
9. Tehnološka spremnost
10. Veličina tržišta
11. Poslovna sofisticiranost
12. Inovacije

te Indeksom poslovne konkurentnosti (BCI)¹¹ koji rangira položaj u dvije kategorije:

1. Sofisticiranost operacija i strategija poduzeća
2. Kvaliteta poslovnog okruženja zemlje

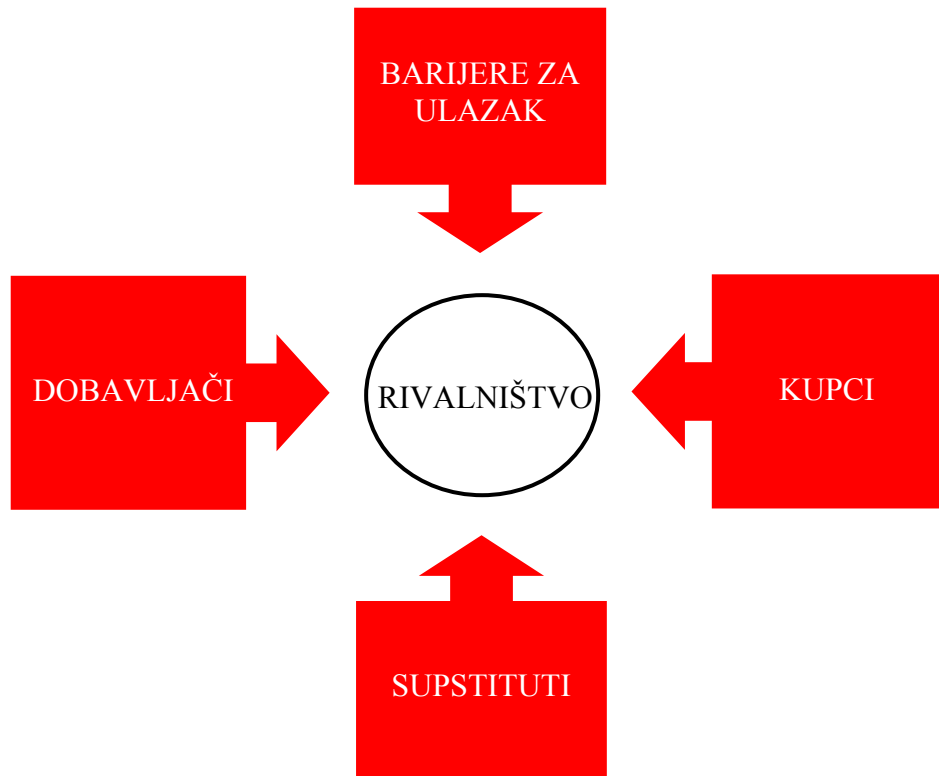
Jedna od kritika konkurentskih prednosti dolazi od Paula Krugmana koji smatra da je koncept nacionalne konkurentnosti potpuno pogrešan te da velike zemlje trebaju raditi na poboljšanju produktivnosti kako trgovanih tako i netrgovanih dobara žele li povećati neto društveno blagostanje odnosno dosegnuti višu društvenu krivulju indiferencije.

¹⁰ Izvještaj za 2007-2008 godinu dostupan na URL adresi <http://www.gcr.weforum.org/>

¹¹ Razvio Michael E. Porter, direktor Instituta za strategiju i konkurentnost s Harvard Business School

Michael E. Porter (1979) definira konkurentnost kroz 5 snaga koje djeluju na neko poduzeće a većina njih djeluje iz mikro okoline poduzeća. To su: dobavljači, kupci, ulazno-izlazne barijere, supstituti i rivalništvo što se slikovito može vidjeti na Slici 1:

Slika 1: Model Porterovih 5 snaga



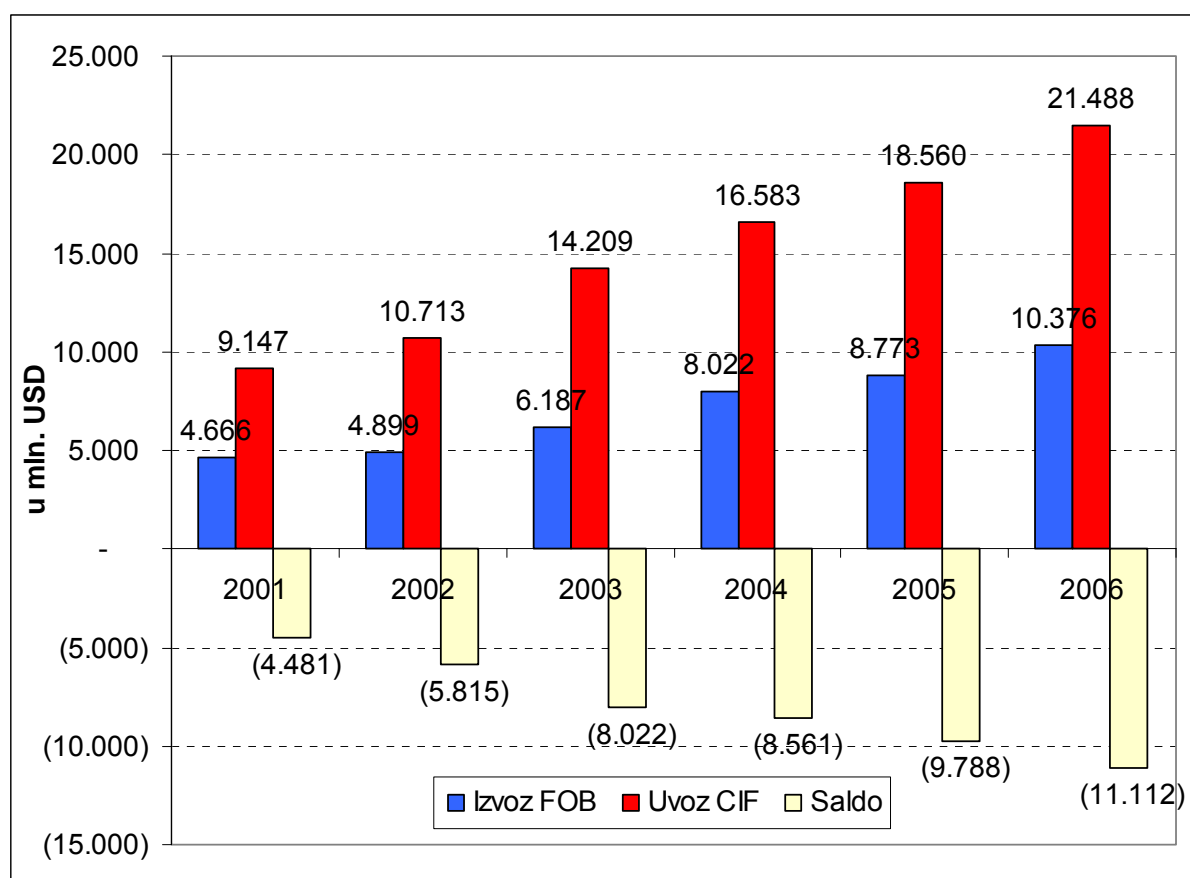
Izvor: obrada autora

U Porterovom modelu poduzeće je pod utjecajem 5 snaga koje djeluju na industriju i kreiraju nove mogućnosti ali i opasnosti. Većina poznatih tradicionalnih ekonomskih modela pretpostavlja postojanje tržišta savršene konkurencije gdje međusobna interakcija poduzeća dovodi do nultog profita te izjednačavanja cijene s graničnim troškom. U stvarnosti to nije slučaj te poduzeća nastoje ostvariti konkurentsku prednost naspram rivala u industriji kojoj pripadaju. Intenzitet rivalništva varira od industrije do industrije a barijere za ulazak važan su faktor u mijenjanju odnosa snaga između rivala. Kupci i dobavljači iz modela svojom pregovaračkom snagom također znatno utječu na pregovaračku poziciju poduzeća, prosječne troškove poslovanja te poslovni rezultat poduzeća.

3. Analiza strukture vanjske trgovine Republike Hrvatske

Razmjenu Republike Hrvatske s inozemstvom karakterizira kontinuirani deficit vanjsko-trgovinske bilance, a posebno bilance roba čiji je deficit u 2006. godini iznosio 11.1 mlrd. USD. U daljnjem pregledu (poglavlje 3.1.) analizirat će se robna struktura hrvatskog izvoza i uvoza prema Standardnoj Međunarodnoj Trgovinskoj Klasifikaciji (SMTK) na razini dvije znamenke. U poglavlju 3.2. dana je valutna, a u poglavlju 3.3. geografska struktura izvoza.

Grafikon 5: Robni uvoz i izvoz Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine (u mln. USD)



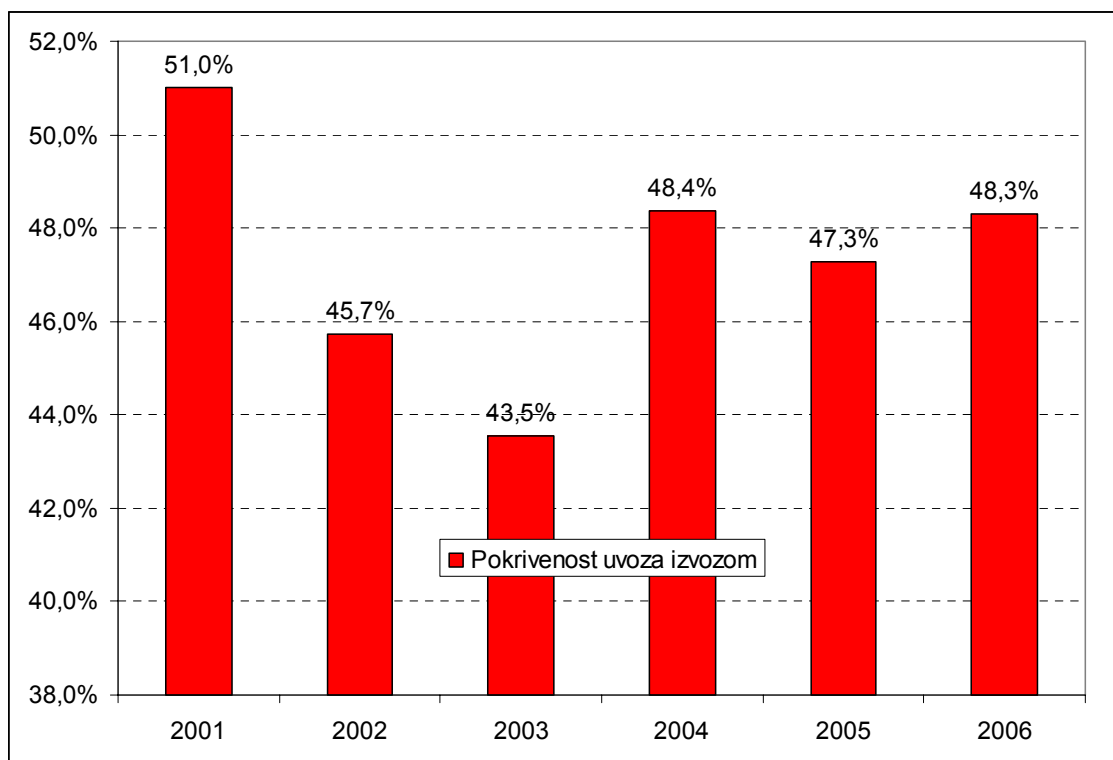
Izvor: DZS; obrada autora

Na gornjem grafikonu prikazan je rastući deficit bilance roba koji je u 2007. godini premašio 11,1 mlrd. USD ne pokazujući tendenciju smanjenja u budućnosti. Bilanca usluga i tekućih transfera imala je pozitivni predznak smanjujući deficit na robnoj strani. U računanju vrijednosti izvoza i uvoza korištene su Incoterms klauzule pri čemu je izvoz bio obračunat prema FOB¹² a uvoz prema CIF¹³ klauzuli (paritetu).

¹² eng. *free on board* - prodavatelj ispunjava obvezu isporuke robe kada isporuči robu preko ograde broda u imenovanj luci otpreme, koristi se samo u riječnom i pomorskom prometu

Relativni odnosi uvoza i izvoza mogu se iskazati pokrivenošću uvoza izvozom čiji pokazatelj mjeri sposobnost zemlje da održava ravnotežu u robnoj razmjeni. Detaljnija komparativna analiza dana je u poglavlju 6.2. a za Hrvatsku u poglavlju 5.1.

Grafikon 6: Pokrivenost uvoza izvozom Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine

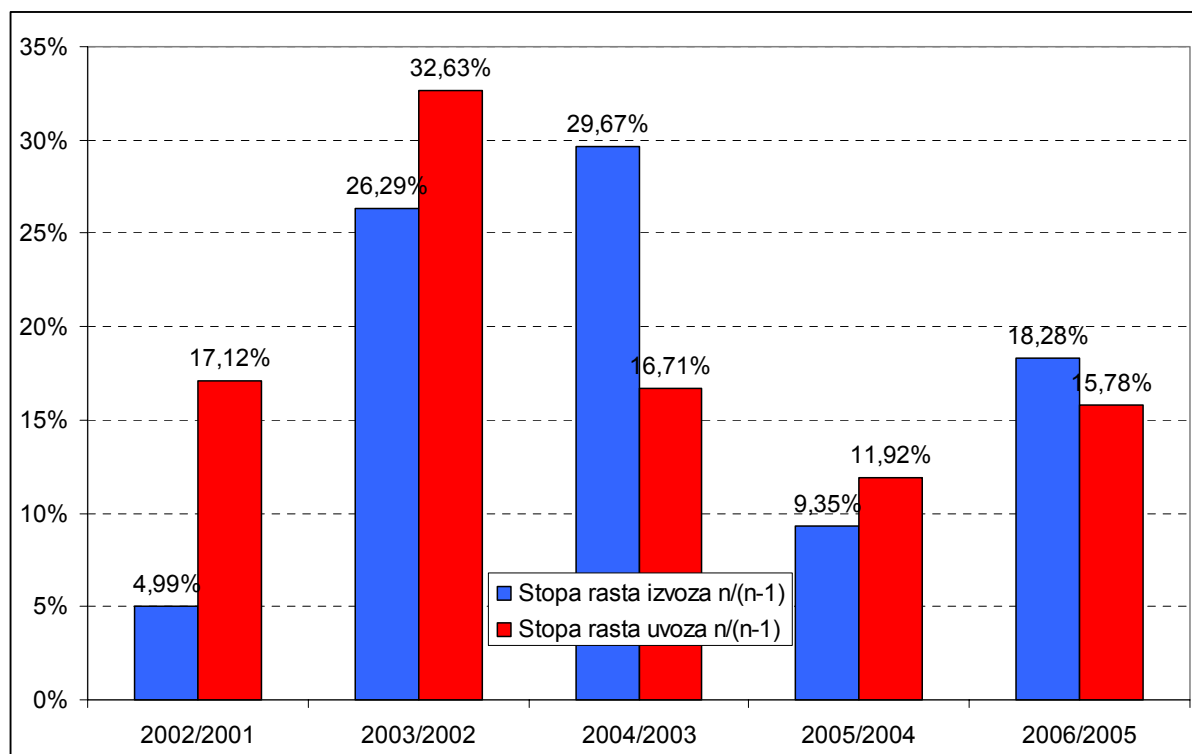


Izvor: DZS; obrada autora

Iz grafikona 6 vidljiva je nepovoljna robna struktura izvoza i uvoza budući da na jedan dolar uvozne robe u prosjeku dolazi 0,48 dolara izvozne robe (podaci za 2006. godinu). Ovaj nepovoljan odnos proizlazi iz razlike u marginalnim veličinama – stopama rasta izvoza i uvoza u promatranom razdoblju. Naime, diferencijalna promjena stope rasta izvoza je bila veća od diferencijalne promjene stope rasta uvoza jedino u 2004/2003 i 2006/2005 kada je izvoz rastao brže nego uvoz (29,67% naspram 16,71% i 18,28% naspram 15,78%). Jedino marginalne veličine daju pravu sliku promjene i kretanja zavisnih varijabli. Ovi odnosi stopa rasta izvoza i uvoza mogu se promotriti i na grafikonu 7:

¹³ eng. *cost insurance and freight* - prodavatelj ispunjava svoju obvezu isporuke kada roba prijeđe ogradu broda u luci otpreme, koristi se samo u riječnom i pomorskom prometu

Grafikon 7: Kretanje stopa rasta izvoza i uvoza Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine



Izvor: obrada autora

Iz gornjeg grafikona vidljivo je da su odnosi stopa rasta izvoza i uvoza bili dosta volatilni. U promatranom razdoblju se u apsolutnom iznosu izvoz povećao za 122,39% a uvoz za 134,92%.

3.1. Robna struktura

Robna razmjena Hrvatske s inozemstvom prikupljena je i obrađena iz izvora Državnog zavoda za statistiku koji svoje podatke crpi iz Jedinostvenih carinskih deklaracija o izvozu i uvozu robe. *Robna razmjena s inozemstvom obuhvaća svu robu koja se izvozi iz zemlje odnosno uvozi u zemlju a uključeni su izvoz i uvoz prema osnovi unutarnje i vanjske proizvodnje na bruto osnovi*¹⁴. Vrijednosti uvoza i izvoza se iskazuju prema stvarno postignutim vrijednostima (fakturnim vrijednostima). Izvoz je obračunat prema CIF paritetu a uvoz prema FOB paritetu. Sve vrijednosti robne razmjene u nastavku su iskazane u američkim dolarima¹⁵ radi lakše usporedbe s drugima zemljama.

¹⁴ Izdvojeno iz metodoloških objašnjenja Državnog zavoda za statistiku sa www.dzs.hr

¹⁵ Primjenjuje se srednji tečaj HNB-a na dan carinjenja robe

Statistika Ujedinjenih Naroda koristi Standardnu međunarodnu trgovinsku klasifikaciju¹⁶ (SMTK) Rev. 3. odobrenu 1986. godine od Statističke komisije Ujedinjenih Naroda. U radu se koriste podaci na 2 znamenke (ukupno 68 grupa proizvoda). Vremensko razdoblje promatranih podataka o uvozu i izvozu temelji se na zadnjim raspoloživim podacima Državnog zavoda za statistiku od 2001. do 2006. godine.

SMTK klasifikacija sadrži 10 temeljnih kategorija (sektora) roba koji su podanalitički raščlanjeni u tablici 1 za izvoznju robu u promatranom razdoblju:

Tablica 1: Izvoz Hrvatske po sektorima i odsjecima SMTK u razdoblju 2001. – 2006. godine (u tis. USD)

Izvoz u tis. USD	2001	2002	2003	2004	2005	2006
0 Hrana i žive životinje	322.541	390.818	560.402	505.933	689.186	951.533
00 Žive životinje	1.977	1.120	1.996	1.398	2.014	4.433
01 Meso i prerađevine od mesa	20.374	23.737	30.949	47.856	48.671	49.641
02 Mliječni proizvodi i jaja	22.930	28.153	37.847	39.835	41.760	42.499
03 Ribe i prerađevine	63.880	79.564	114.743	103.517	107.746	159.313
04 Žitarice i proizvodi	55.210	65.880	70.715	45.389	51.616	89.425
05 Povrće i voće	19.571	17.708	17.161	33.164	34.718	38.964
06 Šećer, proizvodi od šećera, med	30.020	48.335	129.584	49.778	150.387	209.377
07 Kava, čaj, kakao, začini	24.991	28.148	35.262	46.037	87.008	162.167
08 Stočna hrana (osim žitarica u zrnu)	13.867	16.327	18.929	21.644	24.606	30.959
09 Razni proizvodi za hranu	69.720	81.847	103.217	117.316	140.660	164.755
1 Pića i duhan	121.439	133.621	162.805	191.192	192.608	195.024
11 Pića	32.776	36.557	46.464	57.101	66.572	82.001
12 Duhan i proizvodi od duhana	88.663	97.064	116.341	134.091	126.037	113.023
2 Sirove materije, osim goriva	241.446	273.578	349.811	448.731	488.102	608.009
21 Kože sirove, krzna neštavljen	15.704	20.192	19.689	22.887	19.663	25.544
22 Uljano sjemenje i plodovi	4.104	6.805	15.290	13.888	17.074	11.923

¹⁶ eng. Standard International Trade Classification (SITC)

23 Sirovi kaučuk	56	91	366	224	327	1.372
24 Pluto i drvo	148.078	161.857	202.935	232.341	248.655	283.351
25 Celuloza i otpaci od papira	10.873	13.096	16.556	17.829	17.663	17.778
26 Tekstilna vlakna i otpaci	2.239	1.934	2.190	1.716	1.532	1.535
27 Sirova gnojiva i minerali	22.288	21.811	29.935	44.030	48.022	64.035
28 Metalne rude i otpaci metala	25.505	33.812	46.862	100.527	124.682	191.851
29 Životinjske, biljne tvari ostale	12.597	13.980	15.988	15.290	10.484	10.620
3 Mineralna goriva i maziva	476.631	458.074	595.344	908.197	1.218.762	1.567.459
32 Kameni ugljen, koks i briketi	122	105	251	152	72	34
33 Nafta i naftni derivati	349.115	327.584	422.061	660.222	798.023	944.711
34 Plin, zemni i industrijski	119.993	127.251	163.601	194.419	289.853	490.201
35 Električna energija	7.401	3.134	9.432	53.403	130.815	132.513
4 Životinjska i biljna ulja i masti	8.049	12.304	13.530	13.203	18.747	18.824
41 Životinjska ulja i masti	668	944	1.590	994	526	788
42 Čvrste biljne masti i ulja	5.773	9.145	9.763	8.536	15.860	14.576
43 Životinjska i biljna ulja i masti	1.609	2.214	2.177	3.673	2.360	3.460
5 Kemijski proizvodi	494.347	505.003	593.287	752.266	872.403	952.013
51 Organski kemijski proizvodi	51.989	31.736	28.613	24.574	32.680	42.155
52 Anorganski kemijski proizvodi	12.502	12.396	18.475	21.480	21.698	29.949
53 Proizvodi za bojenje i štavljenje	17.131	17.448	20.152	24.909	32.065	34.738
54 Medicinski i farmaceutski proizvodi	174.284	192.086	202.972	247.524	274.961	281.929
55 Eterična ulja, parfimerijski i toaletni proizvodi	26.185	29.052	35.167	46.916	48.665	53.529
56 Gnojiva (osim sirovih)	68.858	67.731	102.097	133.809	143.810	160.843
57 Plastične tvari u primarnim oblicima	102.142	107.063	126.094	174.388	222.624	250.398
58 Plastične tvari u ostalim oblicima	28.252	31.756	38.751	46.302	55.183	60.732
59 Kemijske tvari i proizvodi, d. n.	13.004	15.734	20.966	32.365	40.718	37.738

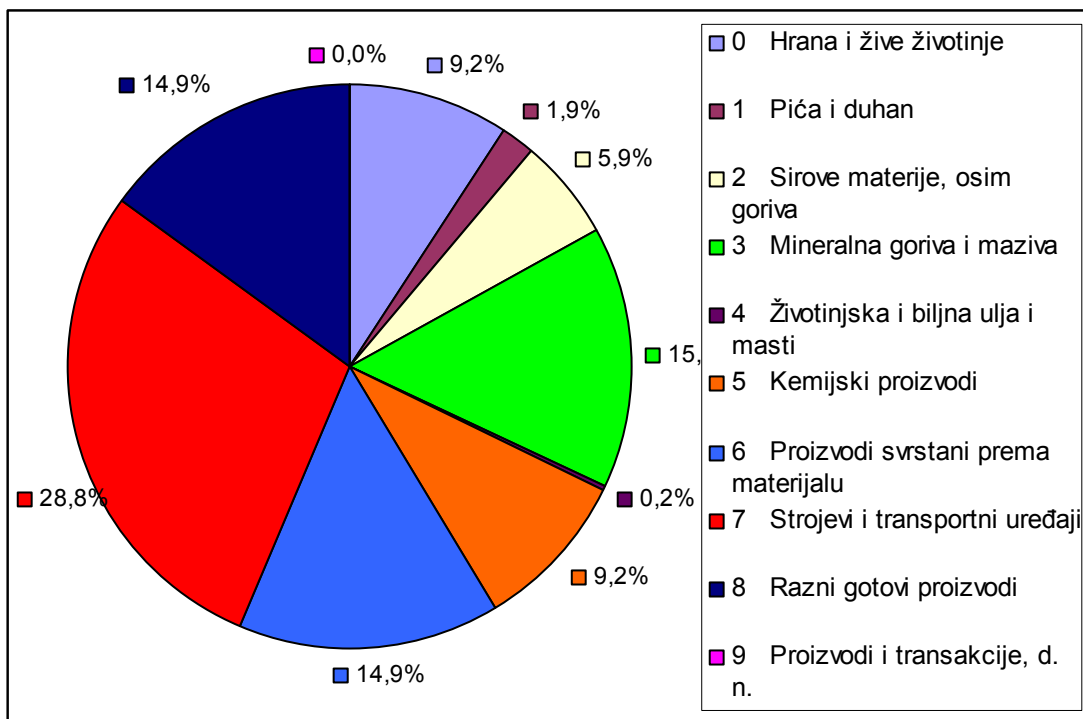
6 Proizvodi svrstani prema materijalu	664.556	721.802	868.931	1.189.725	1.290.702	1.545.296
61 Koža, proizvodi od kože, krzna	23.166	40.186	42.503	132.052	96.067	123.298
62 Proizvodi od kaučuka	5.495	7.250	8.470	11.775	12.123	11.375
63 Proizvodi od pluta i drva	58.161	59.921	83.601	104.518	116.105	134.264
64 Papir, karton, proizvodi od celuloze	77.861	84.742	102.098	122.522	132.066	146.623
65 Predivo, tkanine, tekstilni proizvodi	85.352	82.162	110.844	117.907	106.601	112.906
66 Proizvodi od nemetalnih minerala	182.959	195.886	235.174	266.606	324.788	362.212
67 Željezo i čelik	38.407	41.445	54.596	79.243	70.025	96.945
68 Obojeni metali	76.426	71.506	63.656	128.654	158.490	198.935
69 Proizvodi od metala, ostali	116.728	138.704	167.989	226.448	274.437	358.739
7 Strojevi i transportni uređaji	1.368.372	1.394.617	1.823.331	2.586.751	2.538.199	2.992.508
71 Pogonski strojevi i uređaji	74.691	67.201	82.121	108.483	159.195	172.874
72 Specijalni strojevi za pojedine industrijske grane	71.639	92.537	118.063	197.072	259.513	264.072
73 Strojevi za obradu metala	23.418	26.288	27.017	38.688	44.291	58.249
74 Industrijski strojevi za opću uporabu	61.196	84.318	118.489	156.238	181.517	225.318
75 Uredski strojevi i za AOP	17.888	23.572	34.108	54.019	61.902	75.046
76 Telekomunikacijski aparati	90.719	97.454	109.085	135.945	109.124	124.121
77 Električni strojevi, aparati, uređaji	243.716	316.086	462.872	662.525	633.479	710.161
78 Cestovna vozila	65.349	76.896	98.851	145.511	173.075	158.601
79 Ostala transportna oprema	719.756	610.265	772.725	1.088.270	916.103	1.204.066
8 Razni gotovi proizvodi	968.116	1.007.853	1.211.375	1.425.326	1.462.600	1.544.183
81 Montažne zgrade; sanitarni uređaji	15.475	16.495	21.879	30.392	39.113	57.038
82 Pokućstvo i dijelovi	123.627	143.828	175.552	220.793	242.933	301.860
83 Predmeti za putovanje	4.542	5.209	6.568	7.564	6.826	7.678
84 Odjeća	491.187	510.063	594.586	630.739	570.406	538.190
85 Obuća	165.658	147.321	157.255	168.088	167.373	181.019
87 Znanstveni, kontrolni instrumenti	49.215	48.268	69.338	86.829	88.758	98.868

88 Fotoaparati, satovi	5.094	8.685	9.366	8.972	8.577	11.150
89 Razni gotovi proizvodi, d. n.	113.318	127.985	176.832	271.949	338.613	348.382
9 Proizvodi i transakcije, d. n.	412	1.030	7.815	1.127	1.243	1.498
93 Specijalne transakcije i proizvodi	-	-	-	-	-	-
96 Metalni novac	-	-	6	-	297	200
97 Zlato, nemonetarno	412	1.030	7.809	1.127	945	1.298
99 Neraspoređeno	-	-	-	-	-	-
<i>Ukupno</i>	<i>4.665.908</i>	<i>4.898.699</i>	<i>6.186.630</i>	<i>8.022.452</i>	<i>8.772.553</i>	<i>10.376.348</i>

Izvor: DZS; obrada autora

Iz tablice 1 uočava se kontinuirani sektorski rast izvoza u promatranom razdoblju, a najveći doprinos izvozu daju kategorije „Strojevi i transportni uređaji“ (28,8%), „Mineralna gnojiva i maziva“ (15,1%), „Proizvodi svrstani prema materijalu“ (14,9%), „Razni gotovi proizvodi“ (14,9%) te „Kemijski proizvodi“ (9,2%) što je postotno prikazano na grafikonu 6:

Grafikon 8: Sektorska raspodjela izvoza Hrvatske u 2006. godini



Izvor: obrada autora

Vrijednosti uvozne robe dane su u tablici 2:

Tablica 2: Uvoz Hrvatske po sektorima i odsjecima SMTK u razdoblju 2001. – 2006. godine (u tis. USD)

Uvoz u tis. USD	2001	2002	2003	2004	2005	2006
0 Hrana i žive životinje	691.487	794.450	1.000.947	1.189.837	1.332.760	1.554.101
00 Žive životinje	32.859	65.181	61.935	76.456	115.923	134.488
01 Meso i prerađevine od mesa	64.648	71.807	83.977	126.978	175.142	164.819
02 Mliječni proizvodi i jaja	63.896	63.188	77.055	94.152	86.995	84.613
03 Ribe i prerađevine	56.568	75.898	82.732	70.777	98.447	105.361
04 Žitarice i proizvodi	85.424	77.087	106.349	148.089	133.323	142.543
05 Povrće i voće	149.072	165.779	234.348	259.141	266.835	304.551
06 Šećer, proizvodi od šećera, med	42.705	46.202	64.794	64.656	101.795	217.590
07 Kava, čaj, kakao, začini	68.150	78.073	98.562	112.992	121.536	140.490
08 Stočna hrana (osim žitarica u zrnu)	62.292	66.452	81.449	104.624	97.044	112.764
09 Razni proizvodi za hranu	65.872	84.783	109.746	131.971	135.720	146.882
1 Pića i duhan	74.853	90.202	116.667	123.101	129.974	138.505
11 Pića	51.269	63.794	90.261	93.474	104.060	104.294
12 Duhan i proizvodi od duhana	23.585	26.407	26.406	29.627	25.915	34.211
2 Sirove materije, osim goriva	213.705	260.989	325.744	352.969	378.585	382.695
21 Kože sirove, krzna neštavljena	12.575	24.419	21.057	23.496	28.040	33.083
22 Uljano sjemenje i plodovi	22.053	40.408	40.122	23.938	29.989	26.494
23 Sirovi kaučuk	6.110	6.201	8.467	10.212	13.258	13.830
24 Pluto i drvo	48.190	58.834	81.290	90.281	86.537	95.951
25 Celuloza i otpaci od papira	9.574	12.328	14.305	14.501	13.472	9.768
26 Tekstilna vlakna i otpaci	28.468	26.324	36.419	35.849	31.768	27.496
27 Sirova gnojiva i minerali	42.215	46.185	62.002	84.942	92.508	96.905
28 Metalne rude i otpaci metala	8.510	4.892	8.055	8.284	14.260	11.263
29 Životinjske, biljne tvari ostale						

	36.010	41.399	54.026	61.465	68.752	67.905
3 Mineralna goriva i maziva	1.175.618	1.306.340	1.554.742	1.985.978	2.806.071	3.405.136
32 Kameni ugljen, koks i briketi	38.029	40.866	52.340	91.773	91.572	84.846
33 Nafta i naftni derivati	836.602	969.481	1.125.526	1.476.342	2.066.013	2.504.831
34 Plin, zemni i industrijski	207.212	183.613	241.315	247.831	355.313	488.112
35 Električna energija	93.774	112.380	135.560	170.032	293.173	327.348
4 Životinjska i biljna ulja i masti	20.758	30.574	40.933	51.588	50.366	56.121
41 Životinjska ulja i masti	1.844	1.969	2.665	3.959	4.687	4.682
42 Čvrste biljne masti i ulja	14.047	22.916	30.680	39.652	36.934	43.575
43 Životinjska i biljna ulja i masti	4.867	5.689	7.587	7.977	8.745	7.864
5 Kemijski proizvodi	1.038.512	1.213.787	1.560.780	1.851.358	2.060.914	2.330.912
51 Organski kemijski proizvodi	154.122	152.453	159.985	204.834	245.182	291.230
52 Anorganski kemijski proizvodi	34.520	45.205	53.192	54.372	57.964	60.881
53 Proizvodi za bojenje i štavljenje	77.416	92.284	117.734	137.325	144.467	168.049
54 Medicinski i farmaceutski proizvodi	237.127	297.196	401.830	497.821	542.029	598.440
55 Eterična ulja, parfimerijski i toaletni proizvodi	164.290	198.238	245.048	275.860	295.795	333.547
56 Gnojiva (osim sirovih)	32.524	32.956	52.805	58.177	46.968	50.508
57 Plastične tvari u primarnim oblicima	105.113	120.772	153.314	197.417	234.123	270.419
58 Plastične tvari u ostalim oblicima	97.729	126.404	181.108	212.361	244.673	291.265
59 Kemijske tvari i proizvodi, d. n.	135.671	148.279	195.763	213.190	249.714	266.572
6 Proizvodi svrstani prema materijalu	1.786.490	2.081.408	2.661.565	3.258.970	3.533.276	4.192.916
61 Koža, proizvodi od kože, krzna	79.772	77.798	89.572	142.357	144.535	116.288
62 Proizvodi od kaučuka	80.034	99.260	139.111	154.500	166.275	197.992
63 Proizvodi od pluta i drva	74.802	96.161	133.759	155.895	165.848	198.146
64 Papir, karton, proizvodi od celuloze	260.676	295.746	369.096	404.933	430.824	473.118
65 Predivo, tkanine, tekstilni proizvodi	355.714	369.965	427.983	452.928	448.242	484.381

66	Proizvodi od nemetalnih minerala	178.337	223.995	290.790	333.512	352.965	430.399
67	Željezo i čelik	315.752	376.044	522.439	742.544	826.463	1.001.695
68	Obojeni metali	155.097	159.483	169.425	257.409	320.103	460.150
69	Proizvodi od metala, ostali	286.306	382.955	519.390	614.892	678.021	830.746
7	Strojovi i transportni uređaji	3.102.719	3.678.939	5.264.996	5.789.193	6.115.058	6.925.947
71	Pogonski strojevi i uređaji	77.609	89.052	114.986	140.661	173.444	186.291
72	Specijalni strojevi za pojedine industrijske grane	286.536	427.813	562.717	571.524	658.753	735.523
73	Strojovi za obradu metala	61.024	50.913	72.108	92.624	100.811	125.095
74	Industrijski strojevi za opću uporabu	398.236	524.505	742.235	776.646	880.101	954.638
75	Uredski strojevi i za AOP	254.090	316.668	379.275	440.557	460.222	535.766
76	Telekomunikacijski aparati	297.507	351.003	458.720	514.635	599.883	670.483
77	Električni strojevi, aparati, uređaji	427.513	568.432	836.308	1.017.419	965.815	1.087.850
78	Cestovna vozila	943.041	1.135.977	1.571.687	1.662.312	1.690.619	1.970.533
79	Ostala transportna oprema	357.163	214.577	526.961	572.814	585.411	659.768
8	Razni gotovi proizvodi	1.042.883	1.248.389	1.646.764	1.971.662	2.144.648	2.491.970
81	Montažne zgrade; sanitarni uređaji	54.612	81.712	107.728	133.561	139.750	177.186
82	Pokućstvo i dijelovi	145.508	199.407	262.252	296.088	317.068	391.308
83	Predmeti za putovanje	15.673	19.181	24.223	28.195	31.956	38.541
84	Odjeća	258.266	250.506	330.815	378.235	419.506	518.202
85	Obuća	110.409	122.646	155.943	175.082	183.050	219.533
87	Znanstveni, kontrolni instrumenti	116.750	144.585	201.582	219.165	235.927	253.808
88	Fotoaparati, satovi	47.457	60.484	78.635	82.090	83.889	90.195
89	Razni gotovi proizvodi, d. n.	294.208	369.869	485.586	659.247	733.501	803.197
9	Proizvodi i transakcije, d. n.	105	8.394	35.897	8.496	8.714	10.045
93	Specijalne transakcije i proizvodi	-	-	-	-	-	-
96	Metalni novac	-	-	-	-	7	1
97	Zlato, nemonetarno						

99 Neraspoređeno	105	8.394	35.897	8.496	8.707	10.044
	-	-	-	-	-	-

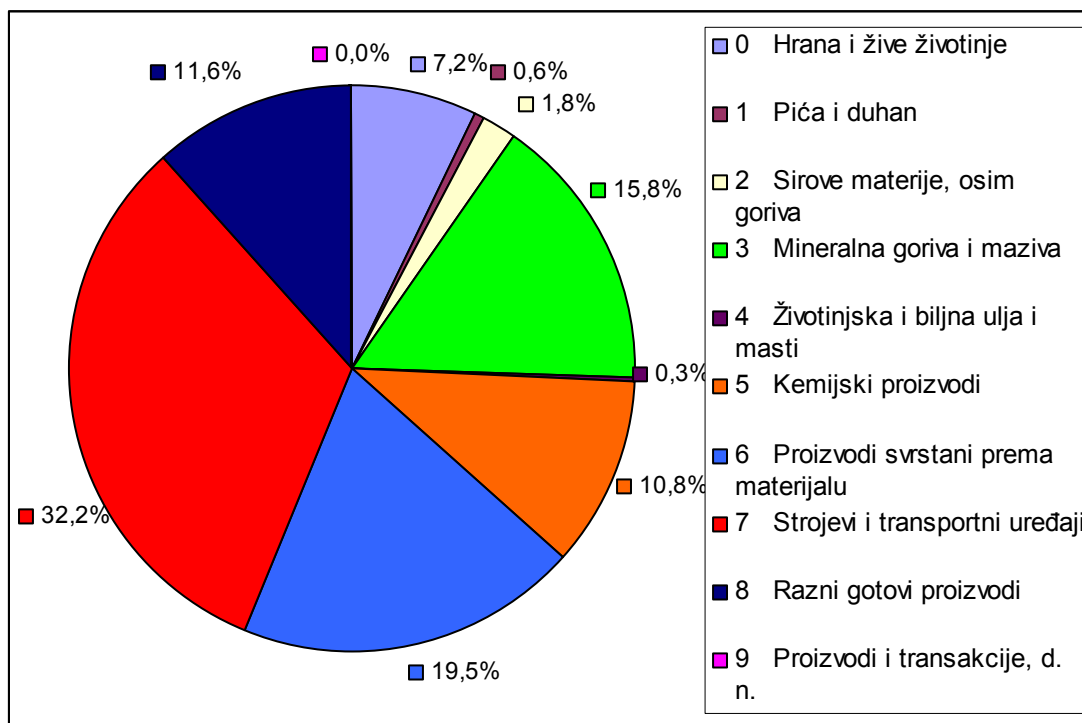
Ukupno

9.147.130 10.713.472 14.209.035 16.583.152 18.560.367 21.488.347

Izvor: DZS; obrada autora

Iz tablice 2 također se uočava kontinuirani sektorski rast uvoza u promatranom razdoblju ali po nešto većim stopama od izvoza. Najveći doprinos rastu uvoza daju kategorije „*Strojevi i transportni uređaji*“ (32,2%), „*Proizvodi svrstani prema materijalu*“ (19,5%), „*Mineralna gnojiva i maziva*“ (15,8%), „*Razni gotovi proizvodi*“ (11,6%) te „*Kemijski proizvodi*“ (10,8%) što je postotno prikazano na donjem grafikonu:

Grafikon 9: Sektorska raspodjela uvoza Hrvatske u 2006. godini



Izvor: obrada autora

Ukupna vrijednost izvezene robe u 2006. godini je iznosila 10,4 mlrd. USD, a uvezene robe više nego dvostruko – 21,5 mlrd. USD. Deficit u bilanci roba u konačnici nije samo problem vanjske (ne)ravnoteže već i unutarnji problem budući da proračunski deficit biva rezultatom vanjske neravnoteže.

Robe koje su predmetom izvoza mogu se svrstati u primarne i industrijske proizvode. Pod primarne proizvode mogli bi se svrstati sljedeći robni sektori: 0 – Hrana i žive životinje, 1 – Pića i duhan, 2 – Sirove materije, osim goriva, 3 – Mineralna gnojiva i maziva i 4 – Životinjska i biljna ulja i masti.

U industrijske proizvode mogli bi se svrstati preostali robni sektori: 5 – Kemijski proizvodi, 6 – Proizvodi svrstani prema materijalu, 7 – Strojevi i transportni uređaji te 8 – Razni gotovi proizvodi, osim 9 – Proizvodi i transakcije.

Pregled strukture izvoza Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. dan je u tablici 3:

Tablica 3: Struktura izvoza Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine prema kriteriju primarnih i industrijskih proizvoda

Godina	Ukupni izvoz	Primarni proizvodi			Industrijski proizvodi		
		0+1	2+4	3	5	7	6+8
2001	100,0%	9,5%	5,3%	10,2%	10,6%	29,3%	35,0%
2002	100,0%	10,7%	5,8%	9,4%	10,3%	28,5%	35,3%
2003	100,0%	11,7%	5,9%	9,6%	9,6%	29,5%	33,6%
2004	100,0%	8,7%	5,8%	11,3%	9,4%	32,2%	32,6%
2005	100,0%	10,1%	5,8%	13,9%	9,9%	28,9%	31,4%
2006	100,0%	11,0%	6,0%	15,1%	9,2%	28,8%	29,8%

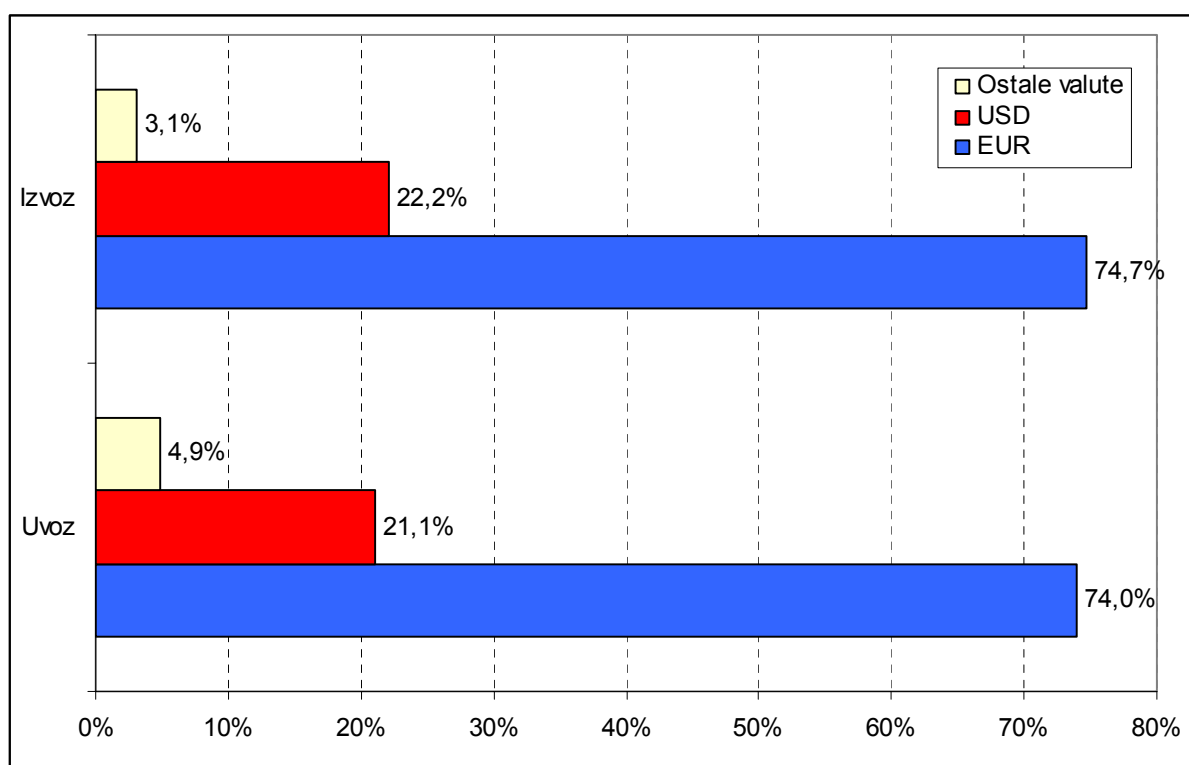
Izvor: obrada autora

Iz dane tablice vidljiv je trend postotnog povećanja izvoza primarnih proizvoda na štetu industrijskih. Tako je izvoz primarnih proizvoda povećan sa 25,1% 2001. godine na 32,2% 2006. godine, a izvoz industrijskih proizvoda smanjen sa 74,9% na 67,8%. Ovakva struktura izvoza govori o procesu deindustrijalizacije izvoza što je rezultat promjene strukture industrijske proizvodnje.

3.2. Valutna struktura

Većina razmjene Hrvatske odvija se sa zemljama Europske Unije (EU15 i novim članicama iz 2004. i 2007. godine). Plaćanje za uvoz i naplata izvoza obavlja se u stranoj valuti, najčešće euru i dolaru. Na grafikonu 10 dan je prikaz valutne strukture robnog izvoza i uvoza Hrvatske u 2007. godini:

Grafikon 10: Valutna struktura robnog izvoza i uvoza 12/2006 – 12/2007.



Izvor: HNB - Standardni prezentacijski format, 1. tromjesečje 2008.

U valutnoj strukturi izvoza najviše sudjeluje europska valuta sa 74,7%, zatim američki dolar sa 22,2% te ostale valute (švicarski franak, japanski jen, etc) sa 3.1%. Uvoz robe se najviše i najčešće plaća eurom – 74%, zatim dolarom 21,1% te ostalim valutama – 4,9%. Ovi pokazatelji već djelomično ukazuju na vjerojatnost postojanja intra industrijske trgovine o čemu će više biti riječi u poglavlju 5.5.

3.3. Geografska struktura

Struktura izvoza i uvoza može se analizirati i po geografskom načelu. Zbog specifičnosti (visoke koncentracije) hrvatskog izvoza u nastavku se analizira ukupna razmjena sa inozemstvom (po geografskim područjima), razmjena sa zemljama koje čine Europsku Uniju (EU27) dok se u dijelu 3.3.3. računa stupanj (koeficijent) geografske koncentracije izvoza.

3.3.1. Ukupna razmjena Hrvatske s inozemstvom

Zbog svojeg smještaja u srednjoj Europi Hrvatska najveću vrijednost razmjene ostvaruje upravo sa europskim zemljama. U razdoblju 2001. – 2006. godine izvoz Hrvatske najviše je išao u smjeru zemalja Europe (od 86,1% - 91,2%), zatim preko Atlantskog oceana u Sjevernu i Srednju Ameriku. Apsolutni i postotni iznosi izvoza dani su u tablici 4 i 5:

Tablica 4: Geografska struktura izvoza Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine

Izvoz u tis. USD	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Europa	4.085.447	4.323.529	5.643.181	7.077.547	7.556.662	8.970.751
Azija	138.766	160.018	192.989	277.708	442.975	579.182
Afrika	181.203	233.248	146.185	329.929	377.412	241.983
Sjeverna i Srednja Amerika	209.240	170.379	190.727	317.685	364.516	401.980
Južna Amerika	6.897	5.241	5.456	5.384	16.567	12.519
Australija i Oceanija	44.356	6.284	8.093	14.198	14.420	169.933
UKUPNO	4.665.909	4.898.699	6.186.631	8.022.451	8.772.552	10.376.348

Izvor: DZS; obrada autora

Tablica 5: Udio u ukupnom izvozu Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine

Udio u ukupnom izvozu	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Europa	87,6%	88,3%	91,2%	88,2%	86,1%	86,5%
Azija	3,0%	3,3%	3,1%	3,5%	5,0%	5,6%
Afrika	3,9%	4,8%	2,4%	4,1%	4,3%	2,3%
Sjeverna i Srednja Amerika	4,5%	3,5%	3,1%	4,0%	4,2%	3,9%
Južna Amerika	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%
Australija i Oceanija	1,0%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	1,6%
UKUPNO	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Izvor: DZS; obrada autora

Iz danih podataka izvodi se zaključak da je Europska Unija najveći kupac hrvatske robe i izvor ponude deviza. Robu također najviše uvozimo iz euro zone budući su trgovinske, kulturne i druge veze najjače s europskim zemljama. Transportni trošak dodatni je razlog zašto se većina razmjene odvija sa zemljama koje su geografski bliže Hrvatskoj. Apsolutni i postotni iznosi uvoza dani su u tablici 6 i 7:

Tablica 6: Geografska struktura uvoza Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine

Uvoz u tis. USD	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Europa	7.707.093	8.949.132	11.783.302	13.947.511	15.509.227	18.129.282
Azija	838.013	1.139.565	1.668.648	1.862.229	2.131.070	2.502.937
Afrika	152.885	129.027	142.070	117.540	179.441	118.411
Sjeverna i Srednja Amerika	323.135	347.821	424.860	405.830	451.751	445.674
Južna Amerika	111.437	133.175	167.392	230.284	275.423	277.642
Australija i Oceanija	14.548	14.752	22.763	19.758	13.455	14.401
UKUPNO	9.147.111	10.713.472	14.209.035	16.583.152	18.560.367	21.488.347

Izvor: DZS; obrada autora

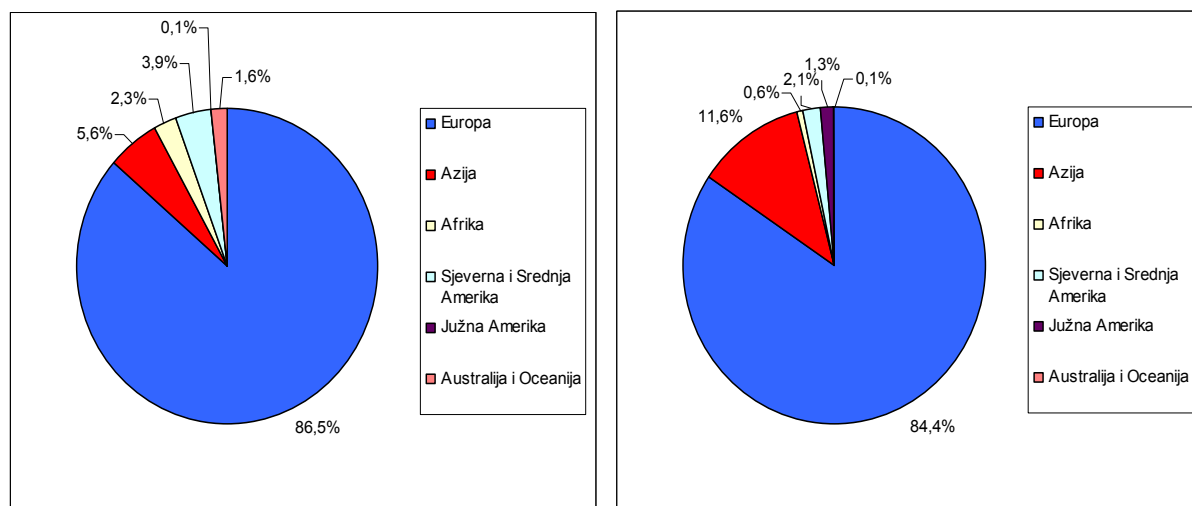
Tablica 7: Udio u ukupnom izvozu Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine

Udio u ukupnom izvozu	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Europa	84,3%	83,5%	82,9%	84,1%	83,6%	84,4%
Azija	9,2%	10,6%	11,7%	11,2%	11,5%	11,6%
Afrika	1,7%	1,2%	1,0%	0,7%	1,0%	0,6%
Sjeverna i Srednja Amerika	3,5%	3,2%	3,0%	2,4%	2,4%	2,1%
Južna Amerika	1,2%	1,2%	1,2%	1,4%	1,5%	1,3%
Australija i Oceanija	0,2%	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%
UKUPNO	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Izvor: DZS; obrada autora

Stanje strukture izvoza i uvoza po geografskim područjima vidljivo je i iz sljedećeg grafikona¹⁷:

Grafikon 11: Geografska struktura izvoza i uvoza Hrvatske u 2006. godini



Izvor: DZS; obrada autora

¹⁷ Podaci analizirani za 2006. godinu

3.3.2. Razmjena sa zemljama EU27

Budući je Europska Unija najznačajniji vanjsko-trgovinski partner Hrvatske korisno je promotriti izvozno-uvoznú strukturu Hrvatske s navedenim zemljama ove najveće europske ekonomske integracije. Zemlje u koje Hrvatska najviše izvozi su: Italija, Njemačka, Slovenija, Austrija, Francuska, Mađarska, Ujedinjena Kraljevina, Švedska, etc. Vrijednosti izvoza Hrvatske u 27¹⁸ zemalja Europske Unije dane su u tablici 8:

Tablica 8: Najveći¹⁹ vanjsko-trgovinski partneri Hrvatske u EU prema vrijednosti izvoza robe 2001. – 2006.

Izvoz u tis. USD	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Italija	1.105.381	1.111.649	1.649.866	1.831.237	1.859.837	2.396.814
Njemačka	689.599	611.349	733.153	895.134	936.093	1.076.204
Slovenija	426.356	427.431	510.925	601.010	711.670	850.681
Austrija	267.949	364.976	479.386	756.570	628.296	626.929
Francuska	163.118	158.969	174.665	183.767	198.550	212.728
Mađarska	56.926	82.836	80.506	103.209	137.493	171.950
Ujedinjena Kraljevina	67.279	62.611	72.104	95.998	124.786	193.042
Švedska	27.916	23.003	45.846	110.463	79.807	227.391
Malta	55.619	1.374	93.094	62.580	104.623	110.607
Nizozemska	46.740	41.824	48.682	76.730	78.525	89.048
Češka	34.497	39.961	45.866	50.075	76.762	116.745
Cipar	9.271	31.206	3.318	153.231	85.013	43.555
Belgija	42.288	50.894	43.043	60.573	60.821	58.372
Grčka	24.025	65.345	37.442	14.460	114.371	34.297
Španjolska	38.820	35.518	39.118	41.956	55.298	72.213
Poljska	19.791	20.109	30.414	42.293	53.107	108.278
Rumunjska	4.952	7.691	21.025	69.399	81.421	56.436
Slovačka	15.290	15.466	22.798	26.506	42.464	79.423
Irska	29.223	37.425	30.252	27.750	21.883	26.830
Bugarska	8.566	11.763	23.443	28.221	39.204	47.765
Danska	11.098	10.892	16.520	19.709	40.087	32.705
Finska	6.464	5.062	12.471	8.765	11.528	12.874
Litva	4.769	4.258	7.074	6.264	6.620	6.050
Portugal	5.833	1.254	1.646	1.913	6.026	9.033
Letonija	2.542	2.865	2.627	3.168	3.691	4.099
Estonija	850	1.190	509	3.793	1.216	3.295
Luksemburg	648	296	204	602	1.820	3.144
Ukupno	3.165.810	3.227.217	4.225.997	5.275.376	5.561.012	6.670.508

Izvor: DZS; obrada autora

¹⁸ Novim članicama EU su 2004. godine postale sljedeće zemlje: Cipar, Češka, Estonija, Mađarska, Latvija, Litva, Malta, Poljska, Slovačka i Slovenija; 2007. godine članicama EU su postale Bugarska i Rumunjska

¹⁹ Za podatke o izvozu robe izračunat je kumulativ po zemljama i napravljeno sortiranje od najvećeg ukupnog izvoza prema nižem

Sličnost geografske strukture izvoza i uvoza je vrlo velika jer je zadržan poredak i prema kriteriju zemalja iz kojih najviše uvozimo. Najveći uvoz dolazi iz susjedne Italije, Njemačke, Slovenije, Austrije i Francuske koje su ujedno i najveći partneri u izvozu. Vrijednosti uvoza Hrvatske u 27 zemalja Europske Unije dane su u tablici 9:

Tablica 9: Najveći²⁰ vanjsko-trgovinski partneri Hrvatske u EU prema vrijednosti uvoza robe 2001. – 2006.

Uvoz u tis. USD	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Italija	1.656.907	1.849.124	2.580.899	2.842.145	2.969.454	3.599.120
Njemačka	1.583.237	1.741.146	2.221.011	2.567.629	2.751.127	3.126.187
Slovenija	711.689	826.054	1.051.666	1.179.496	1.257.383	1.350.589
Austrija	631.231	710.315	941.074	1.130.685	1.067.278	1.167.695
Francuska	397.626	554.768	749.246	731.752	777.345	849.316
Mađarska	238.351	317.558	424.413	508.710	574.161	650.166
Češka	209.303	266.083	352.897	395.828	434.810	484.765
Ujedinjena Kraljevina	226.206	217.139	290.570	318.093	347.355	406.427
Nizozemska	164.005	200.966	273.307	295.458	373.650	364.773
Španjolska	127.027	180.507	269.953	300.257	281.542	343.793
Poljska	111.052	151.079	213.471	281.855	332.747	404.584
Belgija	128.292	155.097	179.567	198.752	203.103	240.967
Švedska	110.385	130.280	193.045	225.961	216.189	227.239
Slovačka	51.097	96.834	141.416	154.755	159.655	253.466
Rumunjska	21.834	44.663	132.144	190.162	275.570	173.813
Danska	73.041	92.028	117.616	126.398	134.648	134.372
Bugarska	12.113	15.381	42.245	50.552	162.345	292.963
Irska	35.101	57.906	65.582	97.941	105.441	115.003
Finska	55.029	49.351	52.768	60.487	61.198	68.849
Grčka	26.982	24.158	74.565	52.856	63.944	89.163
Portugal	4.872	10.795	18.993	24.838	23.862	28.521
Luksemburg	4.213	5.001	8.724	11.368	8.979	10.836
Malta	1.468	1.476	470	811	1.970	36.917
Litva	939	2.333	3.863	9.615	10.581	11.706
Estonija	2.327	1.654	1.927	6.940	5.330	6.312
Cipar	2.589	873	1.644	2.116	2.968	3.105
Letonija	140	1.180	1.425	1.467	2.952	1.460
Ukupno	6.587.056	7.703.749	10.404.501	11.766.927	12.605.587	14.442.107

Izvor: DZS; obrada autora

Pored navedenih EU27 zemalja vrlo je značajan vanjsko-trgovinski odnos sa susjednim zemljama Bosnom i Hercegovinom, Srbijom, Crnom Gorom i Makedonijom koje, kao i Hrvatska, još nisu članice Europske Unije.

²⁰ Za podatke o uvozu robe izračunat je kumulativ po zemljama i napravljeno sortiranje od najvećeg ukupnog uvoza prema najnižem

3.3.3. Stupanj geografske koncentracije izvoza

Temeljem podataka o geografskoj strukturi izvoza Hrvatske s inozemstvom moguće je izračunati stupanj geografske koncentracije izvoza G_{xy} . Ovaj pokazatelj računa se kao korijen iz sume kvadrata udjela izvoza u neku zemlju s podijeljeno s ukupnim izvozom Hrvatske (zemlje j) u godini t . Izračun je dan u sljedećoj formuli (Gini-Hirschmanov koeficijent):

$$G_{xy} = \sqrt{\sum_{s=1}^n \left(\frac{X_{js}^t}{X_j^t} \right)^2} \cdot 100 \quad (4)$$

gdje je:

X_{js}^t - izvoz zemlje j u zemlju s u godini t

X_j^t - ukupni izvoz zemlje j u godini t

$s \in [1, n]$

$t \in [2001, 2006]$

Stupanj geografske koncentracije izvoza izračunat je za Hrvatsku u razdoblju 2001. – 2006 godine za sve zemlje s kojima Hrvatska sudjeluje u razmjeni ($n = 144$ ²¹). Podaci o geografskoj koncentraciji izvoza dani su u tablici 10:

Tablica 10: Stupanj geografske koncentracije izvoza Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine

Godina	$G_{xy} = \sqrt{\sum_{s=1}^n \left(\frac{X_{js}^t}{X_j^t} \right)^2}$
2001	33,1%
2002	32,7%
2003	35,1%
2004	32,4%
2005	30,7%
2006	31,2%

Izvor: DZS; obrada autora

Na temelju podataka iz tablice 10 može se zaključiti da je u razdoblju 2001. – 2006. godine došlo do pada stupnja geografske koncentracije izvoza G_{xy} sa 33,1% 2001. godine na 31,2% 2006. godine.

²¹ Podatak za 2006. godinu

4. Determinante hrvatskog izvoza

Izvoz Republike Hrvatske ovisi o brojnim varijablama koje dolaze sa strane ponude i potražnje ali i iz makrookoline na koje država (u mikroekonomskoj analizi poduzeće) ne može utjecati. S ekonomskog gledišta Republike Hrvatska je mala zemlja što znači da svojom ekonomskom snagom, mjerenom BDP-om *per capita*, ne može značajno utjecati na svjetsku ravnotežnu cijenu i ravnotežnu količinu. Ukupni svjetski BDP prema podacima Svjetske Banke za 2006. godinu²² iznosio je 48 244 mlrd USD dok je BDP Hrvatske u istoj godini iznosio 43 mlrd USD što čini udjel manje od jednog promila u svjetskom BDP-u.

U kontekstu komparativnih prednosti i vanjskotrgovinske razmjene navedeni su sljedeći makroekonomski agregati koji će biti obrađeni u narednim poglavljima: domaća proizvodnja, cijene, nadnice i rente, relativne cijene i tečaj, porezni sustav, carine te izravne strane investicije.

4.1. Domaća proizvodnja

Ključni faktor u razvoju svake zemlje je postojanje jake domaće proizvodnje koja sa domaćim resursima može zadovoljiti ne samo potrebe potrošača u zemlji već i stvoriti višak namijenjen izvozu. Višak domaće proizvodnje nad domaćom potrošnjom stvorit će suficit koji može biti iskorišten kao izvozni potencijal neke zemlje. U uvjetima globaliziranog tržišta svi poremećaji na svjetskoj razini odražavaju se na makroekonomske agregate malih zemalja, pa tako i Hrvatske, ovisno o elastičnosti potražnje za inozemnim dobrima i uslugama.

Državni Zavod za Statistiku prati promjene industrijske proizvodnje na mjesečnoj i godišnjoj razini te ih klasificira prema GIG-u 2001. u sljedeće kategorije:

Tablica 11: Kategorije industrijske proizvodnje prema GIG 2001.

Oznaka	Naziv kategorije
AI	Intermedijarni proizvodi
AE	Energija
B	Kapitalni proizvodi

²² Podaci preuzeti iz online baze podataka World Development Indicators 2007

CD	Trajni proizvodi za široku potrošnju
CN	Netrajni proizvodi za široku potrošnju

Izvor: Državni Zavod za Statistiku

te prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti (NKD) 2002. u sljedeća područja i odjeljke:

Tablica 12: Područja i odjeljci industrijske proizvodnje prema NKD 2002.

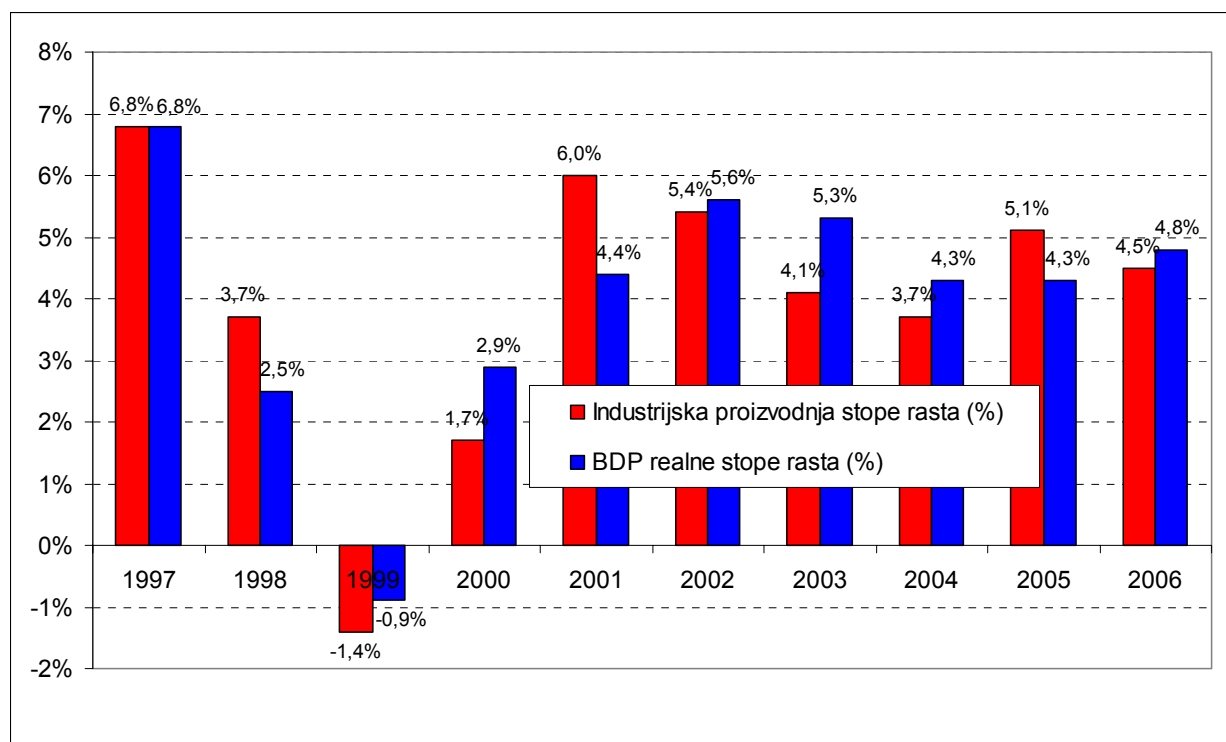
C Rudarstvo i vađenje
11 Vađenje sirove nafte i zemnog plina; uslužne djelatnosti u vezi s vađenjem nafte i plina, osim istraživanja
14 Vađenje ostalih ruda i kamena
D Prerađivačka industrija
15 Proizvodnja hrane i pića
16 Proizvodnja duhanskih proizvoda
17 Proizvodnja tekstila
18 Proizvodnja odjeće; dorada i bojenje krzna
19 Štavljenje i obrada kože; proizvodnja kovčega i torba, ručnih torbica, sedlarskih i remenarskih proizvoda i obuće
20 Prerada drva, proizvodnja proizvoda od drva i pluta, osim namještaja; proizvodnja predmeta od slame i pletarskih materijala
21 Proizvodnja celuloze, papira i proizvoda od papira
22 Izdavačka i tiskarska djelatnost te umnožavanje snimljenih zapisa
23 Proizvodnja koksa, naftnih derivata i nuklearnoga goriva
24 Proizvodnja kemikalija i kemijskih proizvoda
25 Proizvodnja proizvoda od gume i plastike
26 Proizvodnja ostalih nemetalnih mineralnih proizvoda
27 Proizvodnja metala
28 Proizvodnja proizvoda od metala, osim strojeva i opreme
29 Proizvodnja strojeva i uređaja, d. n.
30 Proizvodnja uredskih strojeva i računala
31 Proizvodnja električnih strojeva i aparata, d. n.
32 Proizvodnja radiotelevizijskih i komunikacijskih aparata i opreme
33 Proizvodnja medicinskih, preciznih i optičkih instrumenata te satova

34	Proizvodnja motornih vozila, prikolica i poluprikolica
35	Proizvodnja ostalih prometnih sredstava
36	Proizvodnja namještaja, ostala prerađivačka industrija, d. n.
37	Reciklaža
E Opskrba električnom energijom, plinom i vodom	
40	Opskrba električnom energijom, plinom, parom i toplom vodom
41	Skupljanje, pročišćavanje i distribucija vode

Izvor: Državni Zavod za Statistiku

Trendovi kretanja ukupne domaće proizvodnje najbolje se mogu pratiti kroz indeks obujma industrijske proizvodnje koji objavljuje već spomenuti zavod u svojim mjesečnim priopćenjima. Na Grafikonu 12 dan je pregled stopa rasta industrijske proizvodnje od 1997. do 2006. godine te realni rast BDP-a u istom razdoblju:

Grafikon 12: Industrijska proizvodnja i realne stope rasta Republike Hrvatske 1997. – 2006. godine



Izvor: HGK, Gospodarska kretanja br. 11; HNB

Na Grafikonu 12 uočava se volatilnost stopa rasta industrijske proizvodnje Hrvatske u navedenom razdoblju koja je rezultirala čak i padom ukupne industrijske proizvodnje 1999.

godine. U razdoblju 2001. – 2006. industrijska proizvodnja bila je stabilna i neznatno je oscilirala oko stope od 5%. Realni rast bruto domaćeg proizvoda snažno je korelirao s rastom domaće proizvodnje (koeficijent korelacije 0,91) što govori o pozitivnoj i značajnoj ovisnosti hrvatske ekonomije o industrijskoj proizvodnji. Prema tome, industrijska proizvodnja osnovica je za rast BDP-a kao što je i izvoz pretpostavka rasta BDP-a.

4.2. Cijene, nadnice i rente

Izvoz neke zemlje je funkcija mnogih varijabli, između ostalog i cijena finalnih dobara na tržištu. Babić (2003) funkciju izvoza definira u sljedećem obliku:

$$E = f\left(\frac{P_d}{P_f}, T\right); \quad (5)$$

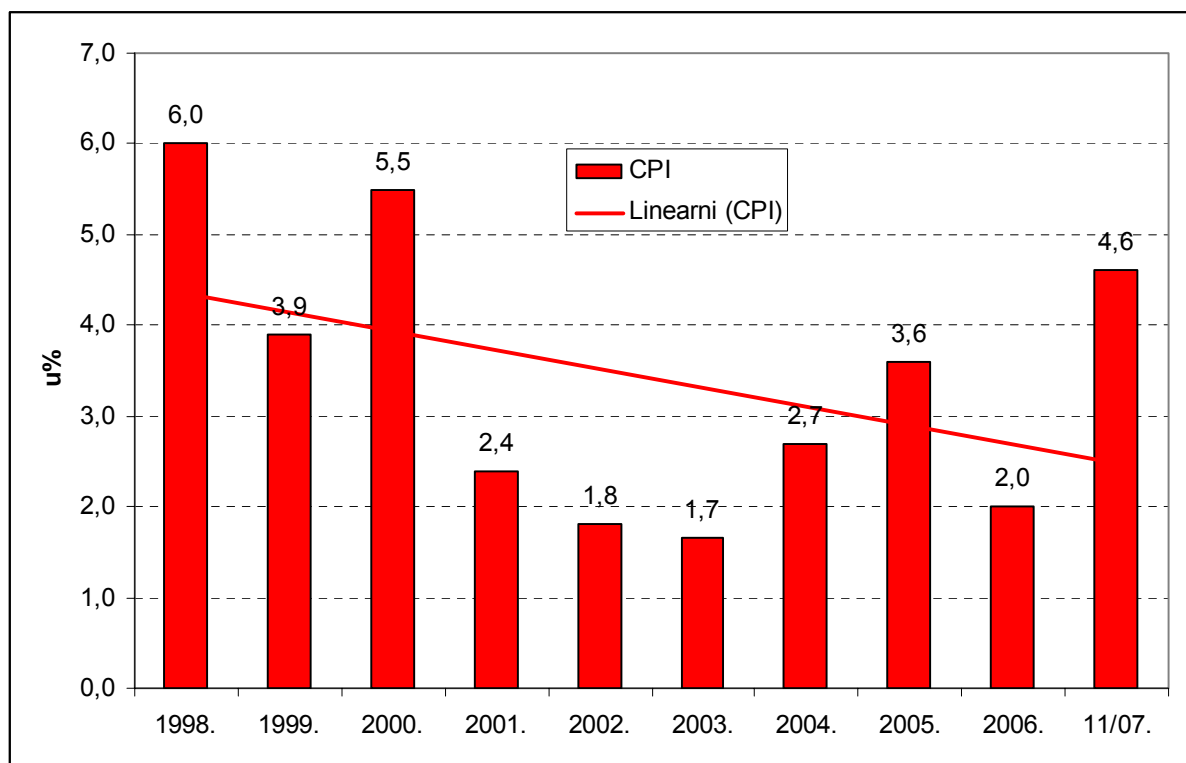
uz navedene međuodnose $\frac{\partial E}{\partial\left(\frac{P_d}{P_f}\right)} < 0, \frac{\partial E}{\partial T} > 0, \frac{\partial E}{\partial P_d} < 0, \frac{\partial E}{\partial P_f} > 0$.

Naime, svaki porast domaćih cijena P_d utječe negativno na izvoz jer poskupljuje cijenu finalnog outputa za drugu zemlju (kupca). Isto tako svaki rast stranih cijena P_f uzrokovat će veći izvoz domaće zemlje (zemlje u kojoj se cijene nisu mijenjale). Omjer relativnih cijena (domaćih i stranih) može se prikazati i kroz devizni tečaj T koji će detaljnije biti obrađen u poglavlju 4.3.

Cijene mogu biti pod utjecajem domaće i strane (uvozne) inflacije a poremećaji mogu dolaziti kako sa strane ponude tako i sa strane potražnje.

Na makro razini agregirana mjera cijena može se mjeriti indeksima potrošačkih cijena (CPI). Navedeni podaci dostupni su za Hrvatsku i konzistentni od 1998. prema sadašnjosti (mjereni isključivo pomoću CPI).

Grafikon 13: Inflacija u Republici Hrvatskoj mjerena pomoću indeksa potrošačkih cijena (CPI) u razdoblju 1998. – 2007. godine



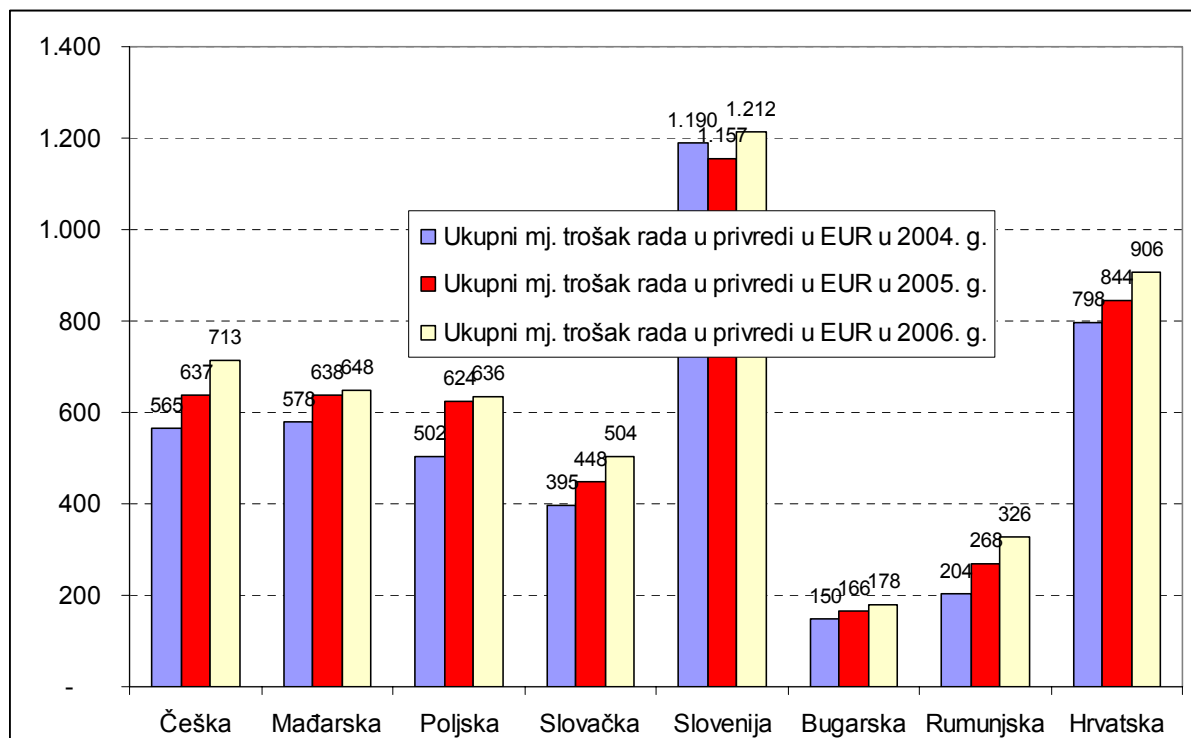
Izvor: DZS; HNB

U promatranom razdoblju (1998. – 2007. godina) inflacija je u Hrvatskoj bila relativno stabilna i kretala se uglavnom ispod 5%. Linearna regresija pokazuje tendenciju smanjenja opće razine cijena u promatranom razdoblju.

Cijena rada (nadnica - w) još je jedan od važnih faktora konkurentnosti hrvatskog izvoza. Budući da rad čini sastavni dio svakog proizvoda tada je i trošak rada (u bruto iznosu za poduzeće) bitan faktor o kojemu ovisi izvoz neke zemlje. Proizvodnja finalnog outputa može biti relativno radno ili relativno kapitalno intenzivna pa o stupnji intenzivnosti angažmana proizvodnih faktora ovisi i finalni trošak proizvoda.

Ne ulazeći u dublju analizu troška rada u ukupnom poslovanju poduzeća, u nastavku će biti dan komparativni pregled cijene rada Hrvatske i njoj usporedivih zemalja (Češka, Mađarska, Poljska, Slovačka, Slovenija, Bugarska i Rumunjska) u razdoblju 2004. - 2006. godine.

Grafikon 14: Komparativni pregled mjesečnog troška rada u privredi za Hrvatsku i navedene zemlje



Izvor: DZS; Eurostat

Na gornjem grafikonu uočava se relativno visoki udio troškova rada mjereno u bruto iznosu. Hrvatska se nalazi na drugom mjestu odmah iza Slovenije, čiji je rad najskuplji, s ukupnim troškom rada od 906€ mjesečno²³. Zanimljivo je kako nove članice Europske Unije koje su pristupile ovoj integraciji početkom 2007. godine – Bugarska i Rumunjska imaju višestruko niže troškove rada ne samo od Češke, Mađarske, Poljske i Slovačke već i od Hrvatske. Ovi podaci djelomično uključuju i neke druge determinante izvoza kao što su porezi i doprinosi koji se izdvajaju iz plaće i na plaću.

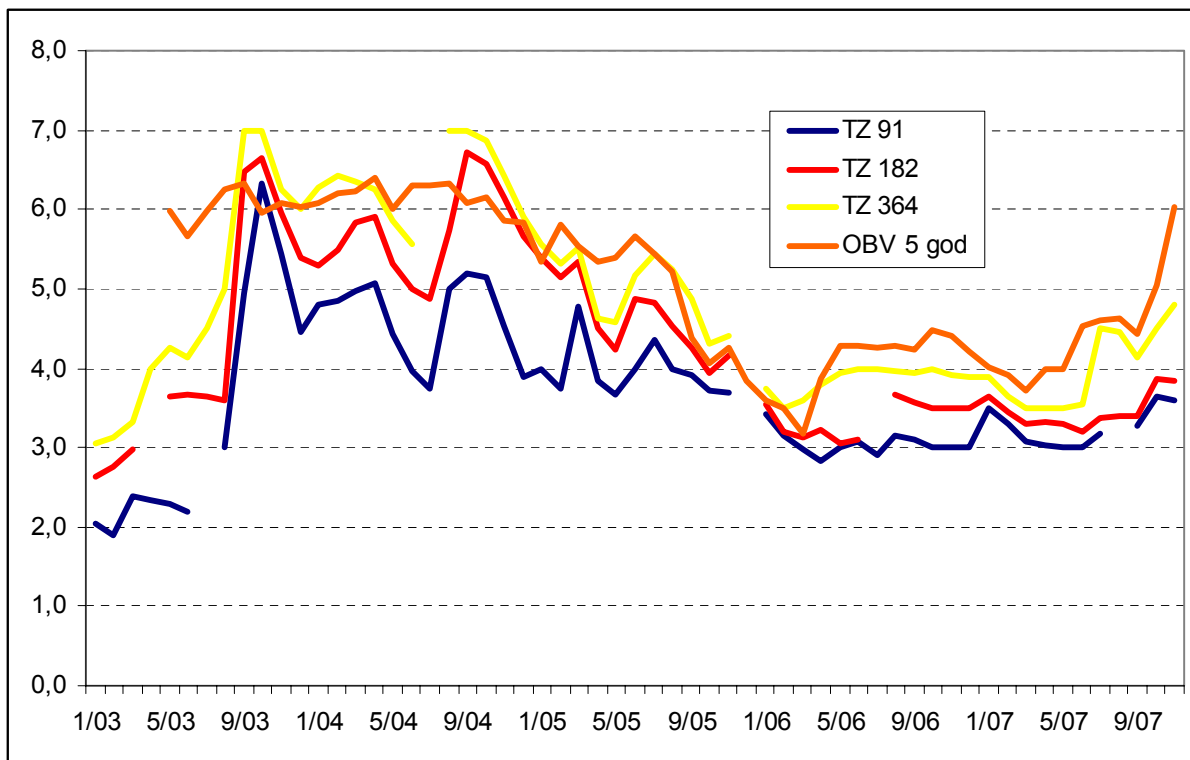
Pojam renta odnosi se na sav onaj dohodak koji se ne ostvaruje direktno radom, a proizlazi iz dohotka dobivenog od zemlje, kapitala ili druge imovine. Klasično shvaćanje cijene kapitala kao rente danas se poima u vidu kamatnjaka koji predstavlja trošak kapitala, odnosno vremensku vrijednost novca. Kamatnjak na imovinu s fiksnim ili varijabilnim prinosom utječe na promjene u financijskom dijelu bilance plaćanja neke zemlje u vidu priljeva ili odljeva novčanih sredstava što se evidentira na kreditnoj ili debitnoj poziciji kratkoročnog kapitala u bilanci plaćanja.

²³ Podatak za 2006. godinu

Porast kamatne stope potiče strane investitore da ulažu u zemlju i stimulira ulazak kapitala u zemlju te povećava novčanu masu. Analogno, pad kamatne stope smanjuje potencijalnu zaradu investitora i potiče ga da povlači svoja sredstva iz zemlje u one države koje mu uz isti rizik mogu zajamčiti relativno veću profitabilnost (prinos).

Na grafikonu 15 dan je prikaz kretanja kratkoročnog kamatnjaka mjereno kamatnom stopom na trezorske zapise (91, 182 i 364 dana) te dugoročnog kamatnjaka promatranog kroz prinos do dospeljeća za petogodišnje kunske obveznice:

Grafikon 15: Kretanja kratkoročnog i dugoročnog kamatnjaka na hrvatskom tržištu kapitala



Izvor: HNB; obrada autora

Iz grafikona je vidljivo da vrijednosnice s dužim rokom dospeljeća (u primjeru petogodišnje obveznice) nose i veći prinos, dok trezorski zapisi koji najranije dospeljevaju (91 dan) imaju najniži prinos. Iz grafikona je uočljiva i konvergencija prinosa vrijednosnica odnosno smanjivanje njihovog međusobnog *spreada*.

Kamatnjak je vrlo bitan i za domaće investitore koji se na domaćem tržištu zadužuju kako bi povećali proizvodnju, povećali obrtna sredstva ili refinancirali postojeća dugovanja. Na taj način politika kamatnjaka može itekako imati utjecaja na racionalnog investitora. Veza između kamatnjaka i opće razine cijena je očigledna jer se u cijenu novca (kamatnjak) ugrađuje i premija rizika od inflacije ili drugih neželjenih pojava. Na savršenom tržištu svaki

rast cijena poticat će banke da povećaju kamatnjak kako bi se osigurale od inflacije što pogoršava poziciju dužnika pa tako i onog koji se zadužio u svrhu povećanja izvoza.

4.3. Relativne cijene i tečaj

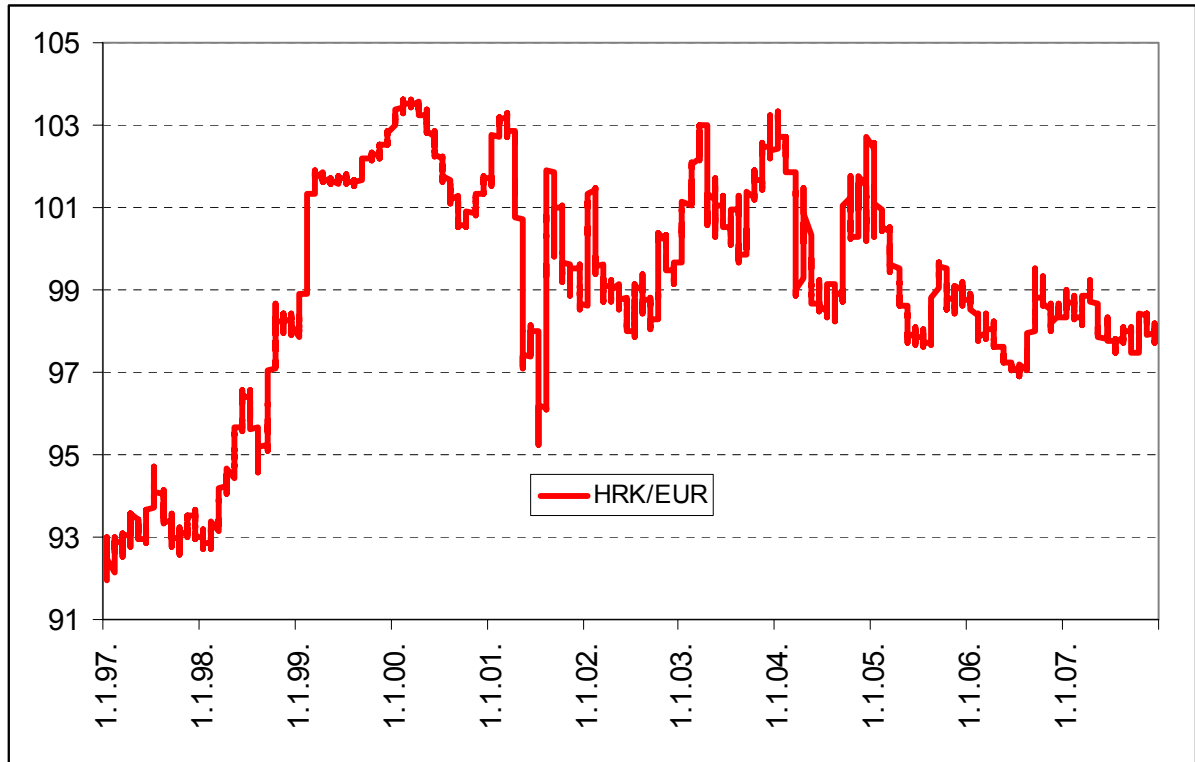
O relativnim cijenama je već bilo govora kod diskusije oko inflacije i njezinih (ne)željenih efekata na privredu i izvoz. Zaključak je bio da svaki pad domaćih cijena, odnosno svaki rast stranih cijena ima pozitivan efekt na izvoz i vanjsko-trgovinsku bilancu zemlje. U dosadašnjoj analizi privremeno je bila zanemarena uvozna komponenta koja sudjeluje u izvozu. Ovisno o udjelu uvoznih inputa u proizvodima namijenjenim stranom tržištu promjena stranih cijena može imati i negativan efekt.

Relativni odnos cijena prati se kroz nominalni i realni (devizni) tečaj. U Hrvatskoj vrijedi direktno notiranje tečaja, odnosno kaže se da jedna jedinica strane valute vrijedi n jedinica domaće valute. Devizni tečaj je važan instrument ekonomske politike jer djeluje dvojako: i na uvozne i izvozne cijene istodobno, za razliku od carina ili drugih vanjsko-trgovinskih barijera koje djeluju u jednom smjeru ovisno o tome je li riječ o uvoznom ili izvoznom efektu.

Nominalni tečaj definira se kao odnos domaćih i stranih cijena tj. kao $R = \frac{P}{P^*}$, dok realni tečaj uzima u obzir i stupanj inflacije π odnosno očekivane promjene cijene u budućem razdoblju. U slučaju da je domaća inflacija veća od strane tj. $\pi_d < \pi_f$, tada bi domaća valuta trebala deprecirati u odnosu na drugu valutu za razliku u stopi inflacije. Ako se tečaj ne usklađuje s inflacijom tada realni tečaj odstupa od nominalnog. U Hrvatskoj se provodi politika upravljano plivajućeg tečajnog sustava koji je *defacto* fiksni tečaj iako ga centralna banka (HNB) ne brani niti određuje granice obrane. Uslijed fiksnog nominalnog tečaja i prisutne inflacije ispod 5% prisutna je realna aprecijacija domaće valute kune koja najviše šteti izvoznicima a pogoduje stranom (uvoznom) lobiju.

Nominalni tečaj kune relativno je stabilan budući da je većina vanjsko-trgovinske razmjene vezana za euro čije su oscilacije relativno malene u odnosu na druge svjetske valute. Na grafikonu 16 prikazan je nominalni tečaj kuna euro u promatranom razdoblju deflaciran s baznom 2001. godinom:

Grafikon 16: Indeks nominalnog tečaja kune prema euro

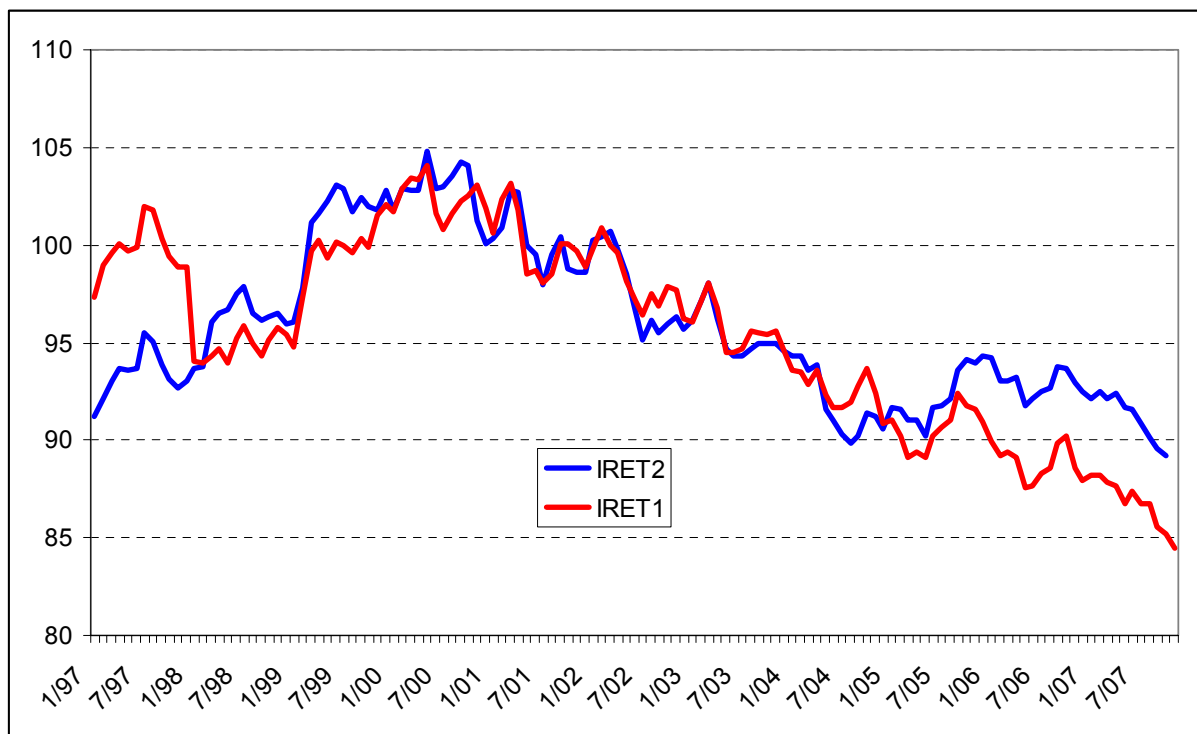


Izvor: HNB; obrada autora

Tečaj kuna euro je u promatranom razdoblju (1997. – 2007. godina) oscilirao između indeksa 92 i 104 sa standardnom devijacijom 2,8 ali je i dalje ostao stabilan s ravnotežom oko indeksa 98, svega nešto niže u odnosu na baznu 2001. godinu.

Efeki realne aprecijacije domaće valute najbolje se mogu promotriti na sljedećem grafikonu:

Grafikon 17: Indeks realnog efektivnog tečaja kune uz potrošačke ($IRET_1$) i proizvođačke cijene ($IRET_2$)



Izvor: HNB; obrada autora

Oba indeksa ($IRET_1$ i $IRET_2$) deflacirana su potrošačkim i proizvođačkim cijenama s baznom 2001. godinom ($2001.=100$) koja je uzeta za normalno razdoblje. Pad oba indeksa ukazuje na realnu aprecijaciju kune u razdoblju od 2000. – 2007. godine.

Realna aprecijacija kune omogućila je jeftiniji uvoz robe iz inozemstva i zadovoljenje potreba stanovništva što je uz visoku sklonost uvozu narušavalo vanjsko-trgovinsku bilancu Republike Hrvatske. Izvoz je bio u velikoj mjeri ograničen jakim kunom iako vanjska ravnoteža nije samo posljedica tečaja već proizlazi iz fundamentalnih razloga – nesrazmjera između štednje i investicija, podzaposlenosti i neadekvatne strukture proizvodnje. Radošević (2004) također naglašava kako „je najvažnija usklađenost makroekonomske i tečajne politike i mjera za povećanje međunarodne konkurentnosti hrvatskoga gospodarstva“ u ostvarenju konkurentnosti hrvatskog gospodarstva.

4.4. Porezni sustav

Fiskalna politika jedan je od ključnih čimbenika poticanja izvoza i privlačenja direktnih stranih investicija, poglavito *greenfield* investicija čiji je doprinos stvaranju BDP-a značajan. U kontekstu konkurentnosti domaće radne snage na stranom tržištu bitan je i porez na dohodak koji u Hrvatskoj plaćaju sve fizičke osobe - rezidenti²⁴ koji ostvaruju oporezivi dohodak. U Hrvatskoj se oporezivanje dohotka obračunava po stopama od 15%, 25%, 35% i 45% na ukupni dohodak koji tuzemni porezni obveznik ostvari u zemlji i u inozemstvu, a inozemni u RH prema Zakonu o porezu na dohodak, NN 177/04. Doprinosi koji se obračunavaju na plaću i iz plaće također utječu na smanjenje ukupnog troška rada, a indirektno i na dobra i usluge koji se proizvode relativno radno intenzivnih tehnikama proizvodnje.

Porez na potrošnju u Hrvatskoj je predstavljen kroz PDV. Porezni obveznici poreza na dodanu vrijednost su poduzetnici (fizičke i pravne osobe) koje isporučuju dobra ili obavljaju uslugu, uvoznici te iznimno izvoznici za izvozne isporuke dobara i oplemenjenih dobara, uključujući prijevozne i sve druge otpremne usluge koje nisu naplaćene u skladu s propisima o deviznom i vanjskotrgovinskom poslovanju. Porezna stopa je diferencirana i iznosi 0%, 10% i 22% prema Zakonu o porezu na dodanu vrijednost NN 47/95, 106/96, 164/98, 105/99, 54/00, 73/00, 48/04, 82/04, 90/05 i 76/07.

Sa stajališta korporativnih poreza značajni su porez na dobit i porez na dividende. U Hrvatskoj porez na dobit plaća trgovačko društvo i druga pravna i fizička osoba koja obavlja djelatnost radi stjecanja dobiti²⁵. Ne postoji diferencirana stopa poreza na dobit već je ona jedinstvena te iznosi 20%. Sve ostale odrednice i pravila oporezivanja dobiti određeni su Zakonom o porezu na dobit NN 177/04, 90/05 i 57/06. Tretman dividendi i udjela u dobiti ide u prilog stranim investitorima budući da isti ne plaćaju porez na kapitalnu dobit u Hrvatskoj niti je to slučaj s rezidentima Republike Hrvatske.

Pojedini ekonomisti zalažu se za uvođenje *flat tax* poreza kojim bi se oporezivali dohodak, dodana vrijednost i dobit po uzoru na Estoniju, Rumunjsku i Bugarsku što bi doprinijelo transparentnosti poreznog sustava ali ne bi poštivalo načelo pravednosti u oporezivanju²⁶.

²⁴ Rezident je fizička osoba koja u Republici Hrvatskoj ima prebivalište ili uobičajeno boravište

²⁵ Dobit se definira kao razlika između prihoda i rashoda

²⁶ PDV bi djelovao regresivno i najviše pogađao one građane s apsolutno manjim dohotkom

4.5. Carine

Vanjsko-trgovinska politika ima pregršt mjera kojima može utjecati na cijene uvoznih i izvoznih dobara. Najtransparentniji oblik ograničenja razmjene su carine budući je promjena cijena kod nametanja uvozne (ili izvozne) carine trivijalna za izračunati. Kako carine mijenjaju relativni odnos cijena uvoznih i izvoznih roba tako mijenjaju i konkurentnost domaće robe u odnosu na stranu. Ukoliko je riječ o maloj zemlji (a Hrvatska jest mala zemlja) tada se ukupan efekt uvođenja carine u potpunosti prevaljuje na uvozne proizvode iako svjetska cijena dobra ostaje nepromijenjena.

Zbog nemogućnosti utjecaja na svjetske cijene svako uvođenje carina smanjuje proizvodnju i nacionalni dohodak male zemlje te smanjuje njeno neto blagostanje. Prvo najbolje rješenje²⁷ za malu zemlju je eliminacija vanjsko-trgovinskih barijera i slobodna trgovina bez ograničenja. Jedino velika zemlja može koristiti carine kako bi poboljšala vlastito blagostanje a neto efekt ovisi o elastičnosti ponude i potražnje za dobrima i uslugama.

Vođeni ovakvom ekonomskom logikom svjetski čelnici su 1947. godine osnovali GATT²⁸ nakon neuspješnog pokušaja uspostavljanja Međunarodne Trgovinske Organizacije (ITO). Zadaća GATT-a je bila uspostaviti režim trgovinskih pravila kojih bi se pridržavale sve zemlje potpisnice. Krajnji cilj bio je smanjenje vanjsko-trgovinskih barijera kroz runde pregovora kako bi se potakla razmjena među zemljama. U tijeku osme runde pregovora, poznate i kao Urugvajska runda, uspostavljena je Svjetska Trgovinska Organizacija (WTO) nastala na temeljima GATT-a iz 1947. godine. Hrvatska se kao punopravna zemlja članica pridružila WTO-u 2000. godine. Liberalizacija trgovinskih tokova i efekt stvaranja trgovine poštivajući načelo transparentnosti glavni su efekti ulaska Hrvatske u WTO.

Runde pregovora u sklopu GATT-a odvijale su se od njegovog osnivanja 1947. godine (nakon bretonvudske konferencije) u 9 faza do danas. Trgovinske runde pregovora, njihovo trajanje, obuhvat pregovora i broj zemalja sudionica može se promotriti u tablici 13:

²⁷ Pareto optimalno rješenje

²⁸ eng. *General Agreements on Tariffs and Trade*

Tablica 13: Trgovinske runde u sklopu GATT-a i WTO-a 1947. – danas

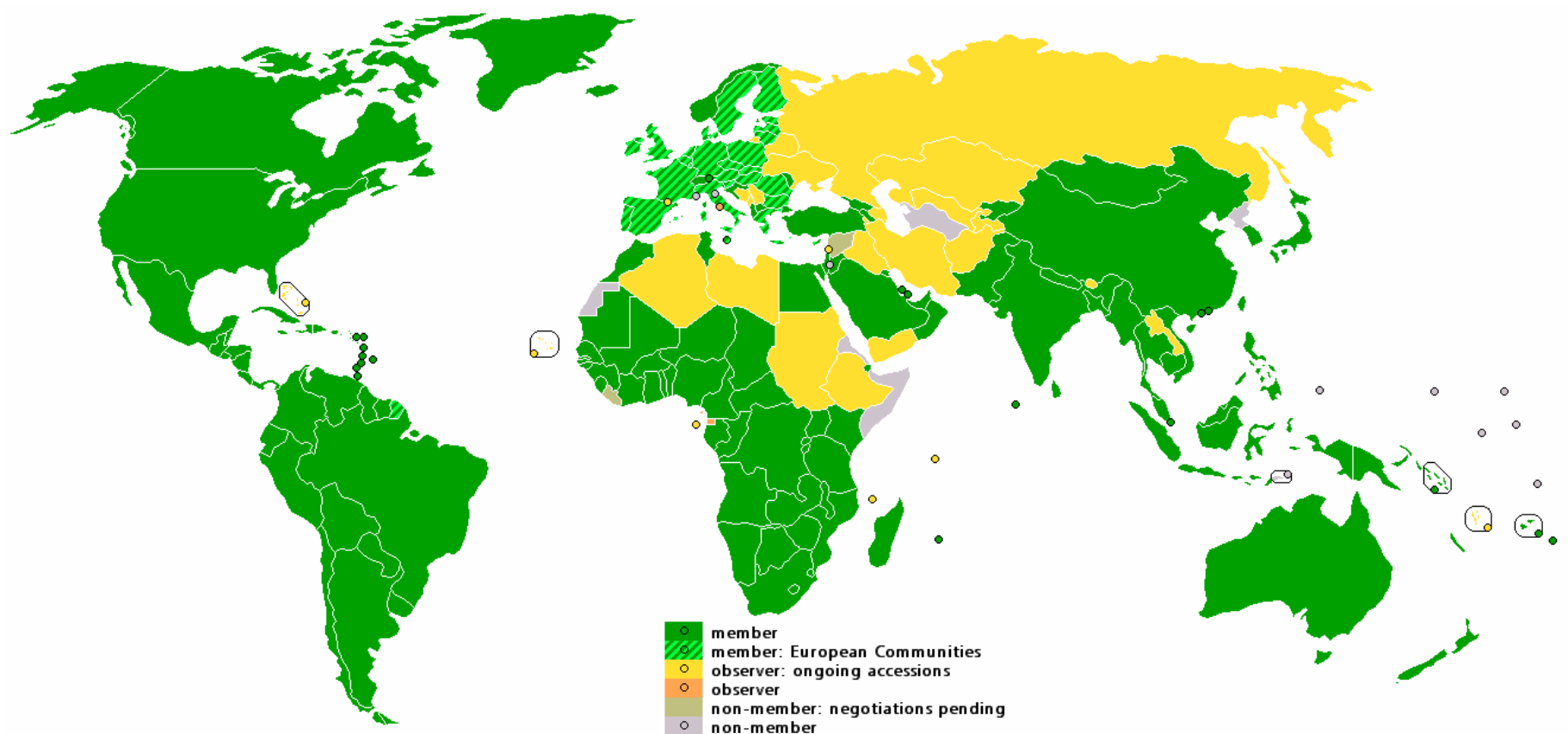
<i>Godina</i>	<i>Mjesto/Naziv runde</i>	<i>Područje pregovora</i>	Broj zemalja sudionica
1947.	Ženeva	Carine	23
1949.	Annecy	Carine	13
1951.	Torquay	Carine	38
1956.	Ženeva	Carine	26
1960. – 1961.	Ženeva (Dillonova runda)	Carine	26
1964. – 1967.	Ženeva (Kennedyjeva runda)	Carine i anti-dampinške mjere	62
1973. – 1979.	Ženeva (Tokijska runda)	Carine, necarinske mjere, okvirni sporazumi	102
1986. – 1994.	Ženeva (Urugvajaska runda)	Carine, necarinske mjere, pravila, usluge, intelektualno vlasništvo, rješavanje sporova, tekstil, poljoprivreda, stvaranje WTO-a, etc	123
2001.	Doha (Doha runda)	U procesu	141

Izvor: WTO (2008) The GATT years: from Havana to Marrakesh

Iz tablice 13 vidljivo je da se broj članica WTO-a povećavao s godinama (od 23 članice 1947. do 141 članice 2001. godine). Usporedo s povećanjem broja članica predmetom pregovora nisu bile samo carine već i necarinske mjere, usluge, intelektualno vlasništvo te antidampinške mjere. U razvoju svjetskog trgovinskog sustava najznačajnija je bila Urugvajaska runda koja je rezultirala Marakeškim sporazumom i osnivanjem WTO-a. Ista je runda regulirala trgovinu uslugama (GATS) te problematiku intelektualnog vlasništva (TRIPS). Kritika Urugvajske runde pregovora dolazi od strane zemalja u razvoju koje ističu problem nejednakog tretmana zemalja s nižim dohotkom i pogodovanje velikim zemljama kojima pomoć možda i nije potrebna u tolikoj mjeri.

Pored rundi pregovora važan čimbenik svjetskog trgovinskog poretka je Ministarska konferencija. Ministarska konferencija predstavlja najviše tijelo WTO-a a sastaje se najmanje dva puta godišnje. Članice Ministarske konferencije predstavljaju zemlje ili carinske unije koje raspravljaju o multilateralnim odnosima i trgovinskim sporovima. Na slici 2 mogu se vidjeti sve zemlje članice WTO-a u 2007. godini, zemlje promatrači, buduće članice i nečlanice.

Slika 2: Zemlja članice WTO-a u 2007. godini



Izvor: http://upload.wikimedia.org/wikipedia/en/2/26/WTOmap_currentstatus.png

Velike zemlje članice koje čine i najveći udio u ukupnoj svjetskoj razmjeni složile su se u smanjenju prosječne carinske stope na uvozne proizvode. Tako je u razdoblju 1995. – 2000. godine došlo do smanjenja prosječne carinske stope na industrijske proizvode za 40% i to sa 6,3% na 3,8%. Udio uvezenih industrijskih proizvoda u razvijenim zemljama povećan je sa 20% na 44%. Također je i smanjen udio uvoznih proizvoda s prosječnom carinskom stopom većom od 15% sa 7% na 5%, dok je udio izvoznih proizvoda s navedenom stopom također smanjen sa 9% na 5%.²⁹ Očekivani efekt ovakvog smanjenja carinskih stopa je efekt stvaranja trgovine koji bi trebao dovesti do povećanja ukupne svjetske razmjene i povećanja individualnog i ukupnog svjetskog blagostanja zemalja sudionica razmjene.

Podaci za Hrvatsku u 2006. godini, prema podacima publikacije *World Tariff Profiles* (2006), govore o prosječnoj carinskoj stopi na poljoprivredne i nepoljoprivredne proizvode³⁰ od 4,9% dok je prosječna obvezujuća stopa (*eng. average binding rate*) 6,4%.

U primjenjivanju pravila oporezivanja uvozne i izvozne robe sve zemlje članice moraju se voditi osnovnim načelima WTO-a:

- principu najpovlaštenije nacije³¹ (MFN)
- principu nacionalnog tretmana i
- transparentnosti u primjeni

4.6. Izravne strane investicije

Konkurentnost jedne zemlje na određeni način čini i stupanj spremnosti stranog investitora da ulaže u njenu imovinu (kapital poduzeća). Izravne strane investicije (*eng. foreign direct investments*) sustavno prate tokove stranog kapitala u zemlju a pozicioniraju se u financijskom računu bilance plaćanja. Karakter izravnih stranih investicija je određen postotkom ulaganja u vlasnički kapital domaćeg poduzeća koji je veći od 10%, a sve manje od tog postotka se smatra portfolio ulaganjima. U Hrvatskoj ovo praćenje radi Hrvatska Narodna Banka koja ujedno i sastavlja bilancu plaćanja zemlje na kvartalnoj i godišnjoj razini.

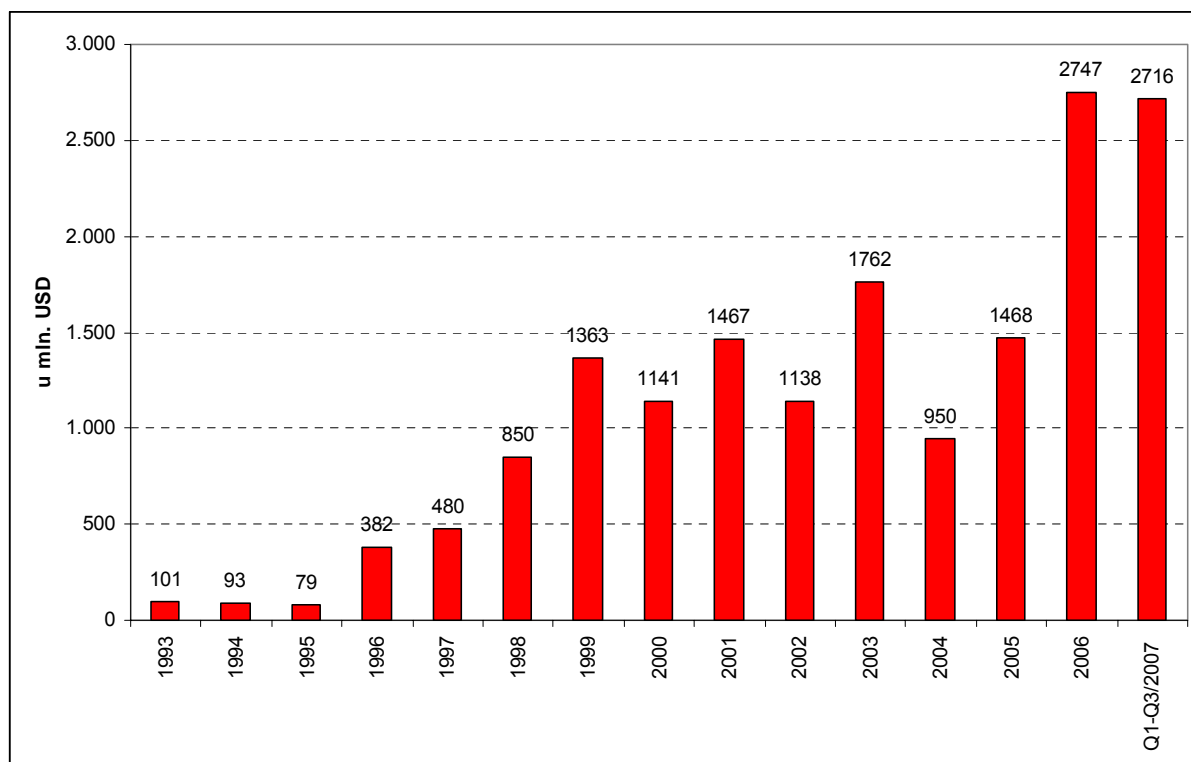
²⁹ Podaci sa službenih stranica Svjetske Trgovinske Organizacije

³⁰ Prema MFN načelu

³¹ Poznat i kao princip nediskriminacije

Od početka konzistentnog praćenja priljeva izravnih stranih investicija (1993. godina) Hrvatska bilježi rastući trend. Vremenska serija priljeva izravnih investicija dana je na grafikonu 18.

Grafikon 18: Izravne strane investicije u Hrvatsku 1993. – 2007. godine

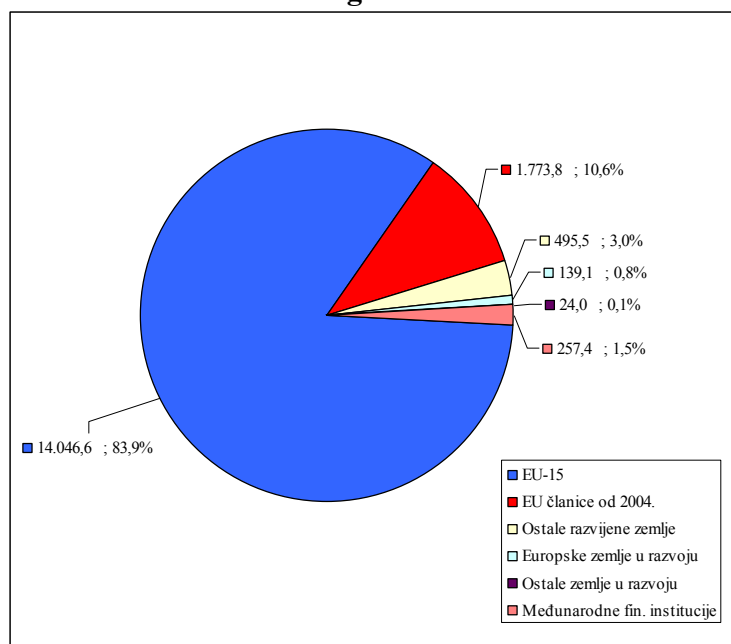


Izvor: HNB; obrada autora

Osim liberalizacije trgovinskih tokova došlo je i do liberalizacije kapitalnog i financijskog računa bilance plaćanja što se očitovalo u ukupnim izravnim stranim investicijama od 16.7 mlrd. USD u razdoblju 1993. – 2007 (3. kvartal).

Zbog svoje geografske smještenosti većina izravnih stranih investicija dolazi iz euro zone – EU15, odnosno EU25 zemalja. U ukupnim izravnim investicijama EU15 zemlje su činile 14 mlrd. USD ili 83,9%, nove članice EU (od 2004.) 1,8 mlrd. USD ili 10,6%, a ostatak su činile ostale razvijene zemlje te međunarodne financijske institucije. Struktura izravnih investicija prema zemljama investitora dana je na grafikonu 19:

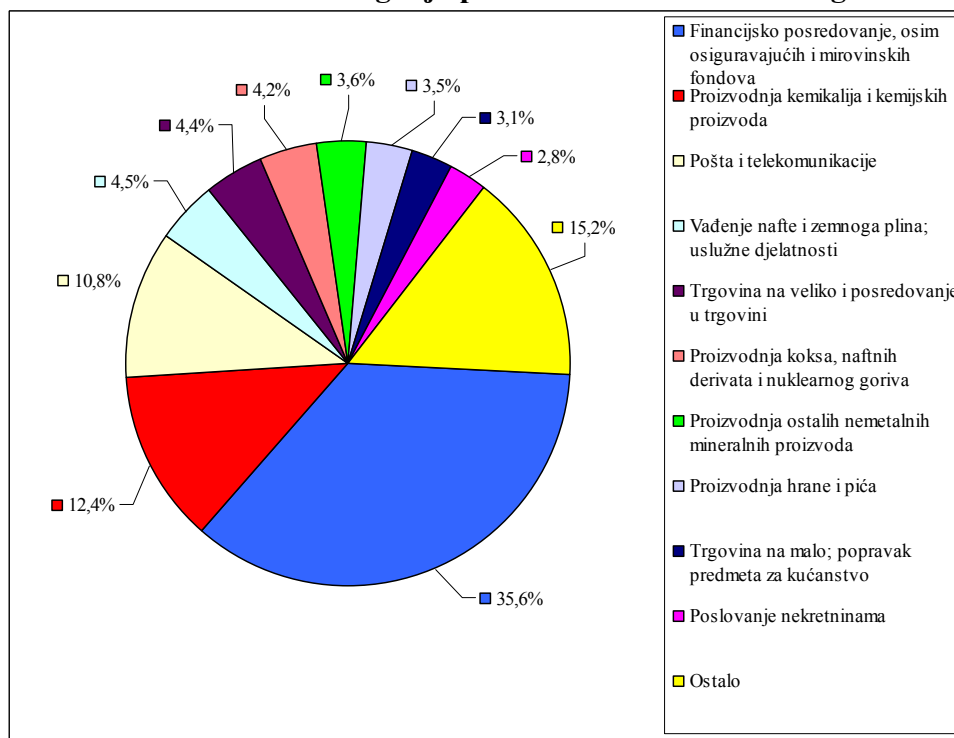
Grafikon 19: Izravne strane investicije u Hrvatsku prema zemljama investitora 1993. – 2007. godine



Izvor: HNB; obrada autora

U što je najviše ulagao strani kapital u Hrvatskoj? Najviše u one grane i industrije koje nude najveći povrat na uloženi novac, a to su financijsko posredovanje (osim mirovinskih i osiguravajućih fondova) tj. banke – 35,6%, kemijsku industriju – 12,4% te poštu i telekomunikacije – 10,8%. Strukturalni pregled po sektorima dan je na donjem grafikonu:

Grafikon 20: Struktura ulaganja po sektorima 1993. – 2007. godina

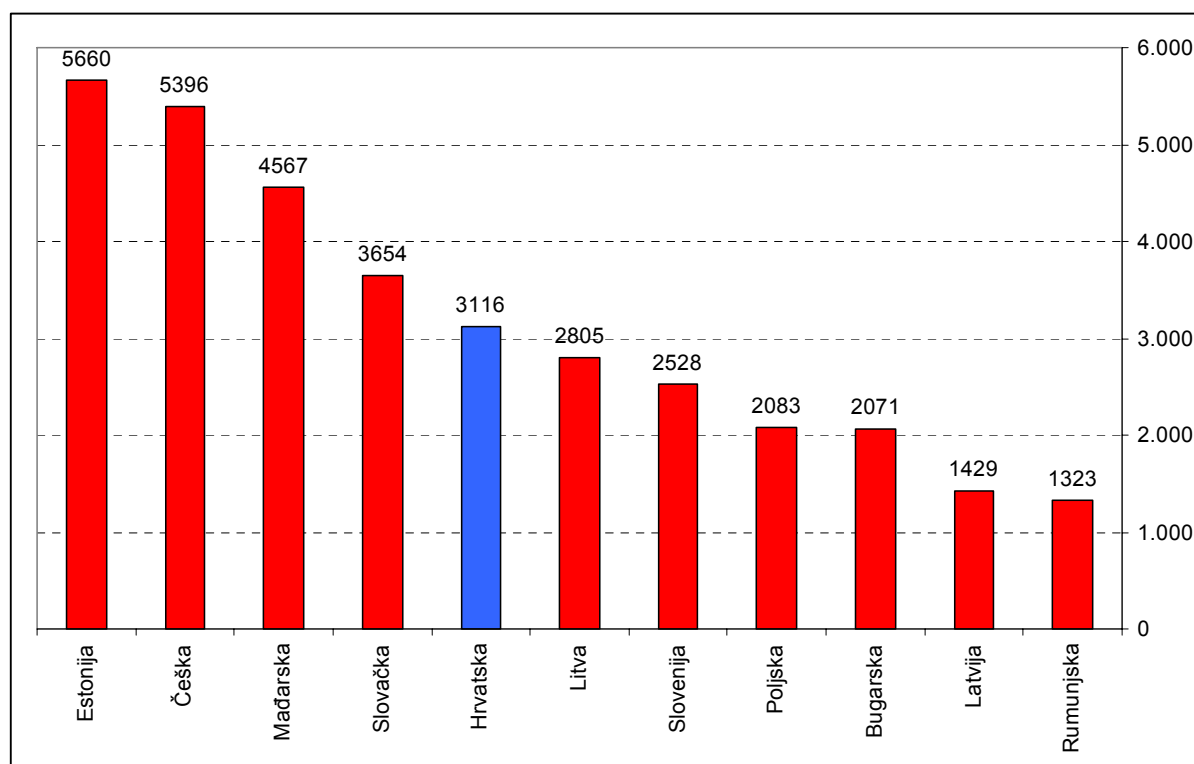


Izvor: HNB; obrada autora

Nužnost privatizacije bankarskog sektora i telekomunikacija dovela je do značajnih ulaganja u najveće hrvatske banke i do privatizacije prirodnog monopoliste u području fiksne telefonije – Hrvatskog Telekomu. Ovaj priljev stranog kapitala popunio je rupe u budžetu države ali nije generirao nova radna mjesta niti povećao izvozne kapacitete budući je sav novac utrošen u tekuće izdatke – vraćanje duga umirovljenicima i smanjenje duga prema inozemstvu. *Greenfield* investicije su kategorija investicija koja je najpoželjnija kod izravnih stranih investicija jer ona otvara nova radna mjesta i stvara dodanu vrijednost u proizvodnji usmjerenoj izvozu.

Komparativna analiza izravnih stranih investicija *per capita* po zemljama može dati oglednu situaciju gdje se nalazi Hrvatska i kako stoji usporedno s drugim zemljama u okruženju. Na grafikonu 21 dan je prikaz izravnih stranih investicija mjereno po glavi stanovnika za razdoblje 1993. – 2006. godine

Grafikon 21: Izravna strana ulaganja *per capita* promatranih zemalja u razdoblju 1993. – 2006.



Izvor: HNB; obrada autora

Bolji rezultat od Hrvatske imaju još jedino Estonija, Češka, Mađarska i Slovačka dok je prosječna vrijednost ulaganja po jednom stanovniku za Hrvatsku u promatranih 14 godina bila 3 116 EUR. Nešto manje investicije od Hrvatske su zabilježile Litva, Slovenija, Poljska, Bugarska, Latvija i Rumunjska što se zorno može vidjeti iz priloženog grafikona.

5. Mjerenje komparativnih prednosti Republike Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine

Peto poglavlje analiza faktore komparativnih prednosti i kvantitativno ih mjeri za podatke dostupne u razdoblju 2001 – 2006. godine. To su redom: pokrivenost uvoza izvozom, relativna pokrivenost uvoza izvozom (RPU), izražena komparativna prednost (RCA), relativni vanjsko-trgovinski saldo (RVS) te indeks intra-industrijske trgovine – Grubel-Lloyd indeks (GL).

5.1. Pokrivenost uvoza izvozom

Jedan od pokazatelja koji mjeri sposobnost konkuriranja domaće zemlje na svjetskom tržištu jest pokrivenost uvoza izvozom - r_{ij}^t . Računa se kao omjer izvoza roba sektora i odsjeka j prema uvozu roba sektora i odsjeka j iste zemlje u promatranj godini t . Formula za izračunavanje pokrivenosti uvoza izvozom dana je putem sljedeće relacije:

$$r_{ij}^t = \frac{X_{ij}^t}{M_{ij}^t} \cdot 100 \quad (6)$$

gdje je:

r_{ij}^t - pokrivenost uvoza izvozom u godini t

X_{ij}^t - izvoz sektora i odsjeka j u godini t

M_{ij}^t - uvoz sektora i odsjeka j u godini t

$t \in [2001, 2006]$

SMTK klasifikacija podataka prikupljena sa Državnom zavoda za statistiku obuhvaća 68 kategorija, odnosno predstavljena je na razini dvije znamenke. Pokrivenost uvoza izvozom izračunata je za sve sektore i odsjeke robne razmjene u promatranom razdoblju, a rezultati su predočeni u tablici 14:

Tablica 14: Pokrivenost uvoza izvozom Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
0 Hrana i žive životinje	46,6%	49,2%	56,0%	42,5%	51,7%	61,2%
00 Žive životinje	6,0%	1,7%	3,2%	1,8%	1,7%	3,3%
01 Meso i prerađevine od mesa	31,5%	33,1%	36,9%	37,7%	27,8%	30,1%
02 Mliječni proizvodi i jaja	35,9%	44,6%	49,1%	42,3%	48,0%	50,2%
03 Ribe i prerađevine	112,9%	104,8%	138,7%	146,3%	109,4%	151,2%
04 Žitarice i proizvodi	64,6%	85,5%	66,5%	30,6%	38,7%	62,7%
05 Povrće i voće	13,1%	10,7%	7,3%	12,8%	13,0%	12,8%
06 Šećer, proizvodi od šećera, med	70,3%	104,6%	200,0%	77,0%	147,7%	96,2%
07 Kava, čaj, kakao, začini	36,7%	36,1%	35,8%	40,7%	71,6%	115,4%
08 Stočna hrana (osim žitarica u zrnju)	22,3%	24,6%	23,2%	20,7%	25,4%	27,5%
09 Razni proizvodi za hranu	105,8%	96,5%	94,1%	88,9%	103,6%	112,2%
1 Pića i duhan	162,2%	148,1%	139,5%	155,3%	148,2%	140,8%
11 Pića	63,9%	57,3%	51,5%	61,1%	64,0%	78,6%
12 Duhan i proizvodi od duhana	375,9%	367,6%	440,6%	452,6%	486,3%	330,4%
2 Sirove materije, osim goriva	113,0%	104,8%	107,4%	127,1%	128,9%	158,9%
21 Kože sirove, krzna neštavljena	124,9%	82,7%	93,5%	97,4%	70,1%	77,2%
22 Uljano sjemenje i plodovi	18,6%	16,8%	38,1%	58,0%	56,9%	45,0%
23 Sirovi kaučuk	0,9%	1,5%	4,3%	2,2%	2,5%	9,9%
24 Pluto i drvo	307,3%	275,1%	249,6%	257,4%	287,3%	295,3%
25 Celuloza i otpaci od papira	113,6%	106,2%	115,7%	123,0%	131,1%	182,0%
26 Tekstilna vlakna i otpaci	7,9%	7,3%	6,0%	4,8%	4,8%	5,6%
27 Sirova gnojiva i minerali	52,8%	47,2%	48,3%	51,8%	51,9%	66,1%
28 Metalne rude i otpaci metala	299,7%	691,2%	581,8%	1213,5%	874,3%	1703,4%
29 Životinjske, biljne tvari ostale	35,0%	33,8%	29,6%	24,9%	15,2%	15,6%
3 Mineralna goriva i maziva	40,5%	35,1%	38,3%	45,7%	43,4%	46,0%
32 Kameni ugljen, koks i briketi	0,3%	0,3%	0,5%	0,2%	0,1%	0,0%
33 Nafta i naftni derivati	41,7%	33,8%	37,5%	44,7%	38,6%	37,7%
34 Plin, zemni i industrijski	57,9%	69,3%	67,8%	78,4%	81,6%	100,4%
35 Električna energija	7,9%	2,8%	7,0%	31,4%	44,6%	40,5%
4 Životinjska i biljna ulja i masti	38,8%	40,2%	33,1%	25,6%	37,2%	33,5%
41 Životinjska ulja i masti	36,2%	47,9%	59,7%	25,1%	11,2%	16,8%
42 Čvrste biljne masti i ulja	41,1%	39,9%	31,8%	21,5%	42,9%	33,5%
43 Životinjska i biljna ulja i masti	33,1%	38,9%	28,7%	46,0%	27,0%	44,0%
5 Kemijski proizvodi	47,6%	41,6%	38,0%	40,6%	42,3%	40,8%
51 Organski kemijski proizvodi	33,7%	20,8%	17,9%	12,0%	13,3%	14,5%
52 Anorganski kemijski proizvodi	36,2%	27,4%	34,7%	39,5%	37,4%	49,2%
53 Proizvodi za bojenje i	22,1%	18,9%	17,1%	18,1%	22,2%	20,7%

šavljenje						
54 Medicinski i farmaceutski proizvodi	73,5%	64,6%	50,5%	49,7%	50,7%	47,1%
55 Eterična ulja, parfimerijski i toaletni proizvodi	15,9%	14,7%	14,4%	17,0%	16,5%	16,0%
56 Gnojiva (osim sirovih)	211,7%	205,5%	193,3%	230,0%	306,2%	318,5%
57 Plastične tvari u primarnim oblicima	97,2%	88,6%	82,2%	88,3%	95,1%	92,6%
58 Plastične tvari u ostalim oblicima	28,9%	25,1%	21,4%	21,8%	22,6%	20,9%
59 Kemijske tvari i proizvodi, d. n.	9,6%	10,6%	10,7%	15,2%	16,3%	14,2%
6 Proizvodi svrstani prema materijalu	37,2%	34,7%	32,6%	36,5%	36,5%	36,9%
61 Koža, proizvodi od kože, krzna	29,0%	51,7%	47,5%	92,8%	66,5%	106,0%
62 Proizvodi od kaučuka	6,9%	7,3%	6,1%	7,6%	7,3%	5,7%
63 Proizvodi od pluta i drva	77,8%	62,3%	62,5%	67,0%	70,0%	67,8%
64 Papir, karton, proizvodi od celuloze	29,9%	28,7%	27,7%	30,3%	30,7%	31,0%
65 Predivo, tkanine, tekstilni proizvodi	24,0%	22,2%	25,9%	26,0%	23,8%	23,3%
66 Proizvodi od nemetalnih minerala	102,6%	87,5%	80,9%	79,9%	92,0%	84,2%
67 Željezo i čelik	12,2%	11,0%	10,5%	10,7%	8,5%	9,7%
68 Obojeni metali	49,3%	44,8%	37,6%	50,0%	49,5%	43,2%
69 Proizvodi od metala, ostali	40,8%	36,2%	32,3%	36,8%	40,5%	43,2%
7 Strojevi i transportni uređaji	44,1%	37,9%	34,6%	44,7%	41,5%	43,2%
71 Pogonski strojevi i uređaji	96,2%	75,5%	71,4%	77,1%	91,8%	92,8%
72 Specijalni strojevi za pojedine industrijske grane	-	-	-	-	-	-
73 Strojevi za obradu metala	38,4%	51,6%	37,5%	41,8%	43,9%	46,6%
74 Industrijski strojevi za opću uporabu	15,4%	16,1%	16,0%	20,1%	20,6%	23,6%
75 Uredski strojevi i za AOP	7,0%	7,4%	9,0%	12,3%	13,5%	14,0%
76 Telekomunikacijski aparati	30,5%	27,8%	23,8%	26,4%	18,2%	18,5%
77 Električni strojevi, aparati, uređaji	57,0%	55,6%	55,3%	65,1%	65,6%	65,3%
78 Cestovna vozila	6,9%	6,8%	6,3%	8,8%	10,2%	8,0%
79 Ostala transportna oprema	201,5%	284,4%	146,6%	190,0%	156,5%	182,5%
8 Razni gotovi proizvodi	92,8%	80,7%	73,6%	72,3%	68,2%	62,0%
81 Montažne zgrade; sanitarni uređaji	28,3%	20,2%	20,3%	22,8%	28,0%	32,2%
82 Pokućstvo i dijelovi	85,0%	72,1%	66,9%	74,6%	76,6%	77,1%
83 Predmeti za putovanje	29,0%	27,2%	27,1%	26,8%	21,4%	19,9%
84 Odjeća	190,2%	203,6%	179,7%	166,8%	136,0%	103,9%
85 Obuća	150,0%	120,1%	100,8%	96,0%	91,4%	82,5%
87 Znanstveni, kontrolni instrumenti	42,2%	33,4%	34,4%	39,6%	37,6%	39,0%
88 Fotoaparati, satovi	10,7%	14,4%	11,9%	10,9%	10,2%	12,4%

89 Razni gotovi proizvodi, d. n.	38,5%	34,6%	36,4%	41,3%	46,2%	43,4%
9 Proizvodi i transakcije, d. n.	392,4%	12,3%	21,8%	13,3%	14,3%	14,9%
93 Specijalne transakcije i proizvodi	-	-	-	-	-	-
96 Metalni novac	-	-	-	-	4242,9%	20000,0%
97 Zlato, nemonetarno	392,4%	12,3%	21,8%	13,3%	10,9%	12,9%
99 Neraspoređeno	-	-	-	-	-	-
Ukupno	51,0%	45,7%	43,5%	48,4%	47,3%	48,3%

Izvor: DZS; obrada autora

Sektori u kojem Hrvatska bilježi pozitivnu pokrivenost uvoza izvozom u 2006. godini su „Pića i duhan“ ($r_{ij}^{2006}=140,8\%$) te „Sirove materije, osim goriva“ ($r_{ij}^{2006}=158,9\%$) dok svi ostali sektori bilježe deficit, odnosno veći uvoz od izvoza. Najmanje pokrivenost uvoza izvozom prisutna je u sektoru „Proizvodi i transakcije“ ($r_{ij}^{2006}=14,9\%$). Od strateški važnih sirovina za proizvodnju mogu se izdvojiti „Nafta i naftni derivati“ ($r_{ij}^{2006}=37,7\%$), „Plin, zemni i industrijski“ ($r_{ij}^{2006}=100,4\%$) te „Električna energija“ ($r_{ij}^{2006}=40,5\%$).

Robni odsjeci koji karakteriziraju hrvatski izvoz poput „Ribe i preradevine“ ($r_{ij}^{2006}=151,2\%$), „Duhan i proizvodi od duhana“ ($r_{ij}^{2006}=330,4\%$), „Gnojiva (osim sirovih)“ ($r_{ij}^{2006}=318,5\%$), „Ostala transportna oprema“ ($r_{ij}^{2006}=182,5\%$) te „Odjeća“ ($r_{ij}^{2006}=103,9\%$) nositelji su izvoznog potencijala Hrvatske.

5.2. Relativna pokrivenost uvoza izvozom (RPU)

Pokazatelj relativne konkurentnosti sektora (ili odsjeka) u ukupnom izvozu i uvozu (ili sektorskom izvozu i uvozu) predstavljen je koeficijentom relativne pokrivenosti uvoza izvozom – RPU_{ij}^t . Računa se kao omjer izvoza i uvoza roba sektora i odsjeka j prema omjeru ukupnog izvoza i uvoza roba sektora i odsjeka j iste zemlje u promatranoj godini t . Isti se pokazatelj može dobiti ako se u omjer stave koeficijenti pokrivenosti uvoza izvozom iz poglavlja 5.1.

Formula za izračunavanje relativne pokrivenosti uvoza izvozom dana je putem sljedeće relacije:

$$RPU_{ij}^t = \frac{\frac{X_{ij}^t}{M_{ij}^t}}{\frac{\sum_{i=1}^n X_{ij}^t}{\sum_{i=1}^n M_{ij}^t}} \cdot 100 \quad (7)$$

gdje je:

RPU_{ij}^t - relativna pokrivenost uvoza izvozom u godini t

X_{ij}^t - izvoz sektora i odsjeka j u godini t

M_{ij}^t - uvoz sektora i odsjeka j u godini t

$\sum_{i=1}^n X_{ij}^t$ - ukupan izvoz sektora i odsjeka j u godini t

$\sum_{i=1}^n M_{ij}^t$ - ukupan uvoz sektora i odsjeka j u godini t

$t \in [2001, 2006]$

Što je veća vrijednost RPU_{ij}^t to će pokazatelj davati relativno veći omjer pokrivenosti uvoza izvozom u odnosu na ukupan omjer uvoza izvozom. Naime, sektori privrede s većom vrijednosti RPU_{ij}^t imaju povoljniji odnos izvoza i uvoza i mogu se uzeti za nosioce izvozne ekspanzije (Grgić, 1983.). Pokrivenost uvoza izvozom izračunata je za sve sektore i odsjeke robne razmjene u promatranom razdoblju, a rezultati su predočeni u tablici 15:

Tablica 15: Relativna pokrivenost uvoza izvozom (RPU) Hrvatske u razdoblju 2001. 2006. godine

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
0 Hrana i žive životinje	91,4%	107,6%	128,6%	87,9%	109,4%	126,8%
00 Žive životinje	12,9%	3,5%	5,8%	4,3%	3,4%	5,4%
01 Meso i prerađevine od mesa	67,6%	67,2%	65,8%	88,6%	53,7%	49,2%
02 Mliječni proizvodi i jaja	76,9%	90,6%	87,7%	99,5%	92,8%	82,0%
03 Ribe i prerađevine	242,1%	213,1%	247,7%	344,0%	211,6%	247,0%
04 Žitarice i proizvodi	138,6%	173,7%	118,8%	72,1%	74,9%	102,5%
05 Povrće i voće	28,1%	21,7%	13,1%	30,1%	25,2%	20,9%

06 Šećer, proizvodi od šećera, med	150,7%	212,7%	357,2%	181,1%	285,7%	157,2%
07 Kava, čaj, kakao, začini	78,6%	73,3%	63,9%	95,8%	138,4%	188,5%
08 Stočna hrana (osim žitarica u zrnju)	47,7%	49,9%	41,5%	48,7%	49,0%	44,8%
09 Razni proizvodi za hranu	226,9%	196,2%	168,0%	209,1%	200,4%	183,2%
1 Pića i duhan	318,1%	324,0%	320,5%	321,0%	313,5%	291,6%
11 Pića	39,4%	38,7%	36,9%	39,3%	43,2%	55,8%
12 Duhan i proizvodi od duhana	231,7%	248,1%	315,7%	291,4%	328,2%	234,6%
2 Sirove materije, osim goriva	221,5%	229,2%	246,6%	262,8%	272,8%	329,0%
21 Kože sirove, krzna neštavljena	110,5%	78,9%	87,1%	76,6%	54,4%	48,6%
22 Uljano sjemenje i plodovi	16,5%	16,1%	35,5%	45,6%	44,2%	28,3%
23 Sirovi kaučuk	0,8%	1,4%	4,0%	1,7%	1,9%	6,2%
24 Pluto i drvo	272,0%	262,4%	232,5%	202,4%	222,9%	185,9%
25 Celuloza i otpaci od papira	100,5%	101,3%	107,8%	96,7%	101,7%	114,6%
26 Tekstilna vlakna i otpaci	7,0%	7,0%	5,6%	3,8%	3,7%	3,5%
27 Sirova gnojiva i minerali	46,7%	45,1%	45,0%	40,8%	40,3%	41,6%
28 Metalne rude i otpaci metala	265,3%	659,4%	541,7%	954,5%	678,2%	1072,1%
29 Životinjske, biljne tvari ostale	31,0%	32,2%	27,6%	19,6%	11,8%	9,8%
3 Mineralna goriva i maziva	79,5%	76,7%	87,9%	94,5%	91,9%	95,3%
32 Kameni ugljen, koks i briketi	0,8%	0,7%	1,3%	0,4%	0,2%	0,1%
33 Nafta i naftni derivati	102,9%	96,4%	97,9%	97,8%	88,9%	81,9%
34 Plin, zemni i industrijski	142,8%	197,6%	177,0%	171,5%	187,8%	218,2%
35 Električna energija	19,5%	8,0%	18,2%	68,7%	102,7%	87,9%
4 Životinjska i biljna ulja i masti	76,0%	88,0%	75,9%	52,9%	78,8%	69,5%
41 Životinjska ulja i masti	93,4%	119,1%	180,5%	98,1%	30,2%	50,2%
42 Čvrste biljne masti i ulja	106,0%	99,2%	96,3%	84,1%	115,4%	99,7%
43 Životinjska i biljna ulja i masti	85,3%	96,7%	86,8%	179,9%	72,5%	131,2%
5 Kemijski proizvodi	93,3%	91,0%	87,3%	84,0%	89,6%	84,6%
51 Organski kemijski proizvodi	70,9%	50,0%	47,1%	29,5%	31,5%	35,4%
52 Anorganski kemijski proizvodi	76,1%	65,9%	91,4%	97,2%	88,4%	120,4%
53 Proizvodi za bojenje i štavljenje	46,5%	45,4%	45,0%	44,6%	52,4%	50,6%
54 Medicinski i farmaceutski proizvodi	154,4%	155,3%	132,9%	122,4%	119,8%	115,3%
55 Eterična ulja, parfimerijski i toaletni proizvodi	33,5%	35,2%	37,8%	41,9%	38,9%	39,3%
56 Gnojiva (osim sirovih)	444,8%	494,0%	508,6%	566,0%	723,3%	779,7%
57 Plastične tvari u primarnim oblicima	204,1%	213,1%	216,4%	217,4%	224,6%	226,7%

58 Plastične tvari u ostalim oblicima	60,7%	60,4%	56,3%	53,7%	53,3%	51,1%
59 Kemijske tvari i proizvodi, d. n.	20,1%	25,5%	28,2%	37,4%	38,5%	34,7%
6 Proizvodi svrstani prema materijalu	72,9%	75,8%	75,0%	75,5%	77,3%	76,3%
61 Koža, proizvodi od kože, krzna	78,1%	149,0%	145,3%	254,1%	182,0%	287,7%
62 Proizvodi od kaučuka	18,5%	21,1%	18,6%	20,9%	20,0%	15,6%
63 Proizvodi od pluta i drva	209,0%	179,7%	191,4%	183,7%	191,6%	183,9%
64 Papir, karton, proizvodi od celuloze	80,3%	82,6%	84,7%	82,9%	83,9%	84,1%
65 Predivo, tkanine, tekstilni proizvodi	64,5%	64,0%	79,3%	71,3%	65,1%	63,2%
66 Proizvodi od nemetalnih minerala	275,8%	252,2%	247,7%	219,0%	251,9%	228,3%
67 Željezo i čelik	32,7%	31,8%	32,0%	29,2%	23,2%	26,3%
68 Obojeni metali	132,5%	129,3%	115,1%	136,9%	135,5%	117,3%
69 Proizvodi od metala, ostali	109,6%	104,4%	99,1%	100,9%	110,8%	117,2%
7 Strojevi i transportni uređaji	86,5%	82,9%	79,5%	92,4%	87,8%	89,5%
71 Pogonski strojevi i uređaji	218,2%	199,1%	206,2%	172,6%	221,1%	214,8%
72 Specijalni strojevi za pojedine industrijske grane	56,7%	57,1%	60,6%	77,2%	94,9%	83,1%
73 Strojevi za obradu metala	87,0%	136,2%	108,2%	93,5%	105,8%	107,8%
74 Industrijski strojevi za opću uporabu	34,8%	42,4%	46,1%	45,0%	49,7%	54,6%
75 Uredski strojevi i za AOP	16,0%	19,6%	26,0%	27,4%	32,4%	32,4%
76 Telekomunikacijski aparati	69,1%	73,2%	68,7%	59,1%	43,8%	42,8%
77 Električni strojevi, aparati, uređaji	129,3%	146,7%	159,8%	145,7%	158,0%	151,1%
78 Cestovna vozila	15,7%	17,9%	18,2%	19,6%	24,7%	18,6%
79 Ostala transportna oprema	456,9%	750,2%	423,4%	425,2%	377,0%	422,4%
8 Razni gotovi proizvodi	182,0%	176,6%	168,9%	149,4%	144,3%	128,3%
81 Montažne zgrade; sanitarni uređaji	30,5%	25,0%	27,6%	31,5%	41,0%	51,9%
82 Pokućstvo i dijelovi	91,5%	89,3%	91,0%	103,2%	112,3%	124,5%
83 Predmeti za putovanje	31,2%	33,6%	36,9%	37,1%	31,3%	32,1%
84 Odjeća	204,9%	252,2%	244,3%	230,7%	199,4%	167,6%
85 Obuća	161,6%	148,8%	137,1%	132,8%	134,1%	133,1%
87 Znanstveni, kontrolni instrumenti	45,4%	41,4%	46,8%	54,8%	55,2%	62,9%
88 Fotoaparati, satovi	11,6%	17,8%	16,2%	15,1%	15,0%	19,9%
89 Razni gotovi proizvodi, d. n.	41,5%	42,9%	49,5%	57,1%	67,7%	70,0%
9 Proizvodi i transakcije, d. n.	769,2%	26,8%	50,0%	27,4%	30,2%	30,9%
93 Specijalne transakcije i proizvodi	-	-	-	-	-	-

96 Metalni novac	-	-	-	-	29744,4%	134112,1%
97 Zlato, nemonetarno	100,0%	100,0%	99,9%	100,0%	76,1%	86,7%
99 Neraspoređeno	-	-	-	-	-	-
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Ukupno	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Izvor: DZS; obrada autora

Robni sektori rangirani su prema veličini RPU_{ij}^t i poredani kako slijedi:

Tablica 16: Rang robnih sektora Hrvatske prema veličini RPU u 2006. godini

Sektor	RPU_{ij}^t	Rang
2 Sirove materije, osim goriva	329,0%	1
1 Pića i duhan	291,6%	2
8 Razni gotovi proizvodi	128,3%	3
0 Hrana i žive životinje	126,8%	4
3 Mineralna goriva i maziva	95,3%	5
7 Strojevi i transportni uređaji	89,5%	6
5 Kemijski proizvodi	84,6%	7
6 Proizvodi svrstani prema materijalu	76,3%	8
4 Životinjska i biljna ulja i masti	69,5%	9
9 Proizvodi i transakcije, d. n.	30,9%	10

Izvor: DZS; obrada autora

Najpovoljniji omjer relativne pokrivenosti uvoza izvozom imaju sektori „Sirove materije, osim goriva“ ($RPU_{ij}^{2006}=329\%$), „Pića i duhan“ ($RPU_{ij}^{2006}=291,6\%$), „Razni gotovi proizvodi“ ($RPU_{ij}^{2006}=128,3\%$) te „Hrana i žive životinje“ ($RPU_{ij}^{2006}=126,8\%$). Ostali robni sektori niti apsolutno niti relativno ne mogu konkurirati u svjetskoj robnoj razmjeni Hrvatske prema danim vrijednostima $RPU_{ij}^t < 100\%$.

5.3. Izražena komparativna prednost (RCA)

Jedan od najučestalijih načina mjerenja komparativne prednosti je korištenje pokazatelja izražene komparativne prednosti (*eng. revealed comparative advantage*) definirane od B. Balasse (1965). Koncept komparativne prednosti objašnjava sposobnost ili mogućnost neke zemlje da sa svojim izvoznim proizvodima konkurira istim (homogenim) proizvodima s ostatkom svijeta.

Pokazatelj izražene komparativne prednosti sektora u ukupnom izvozu predstavljen je koeficijentom – RCA_{ij}^t . Računa se kao omjer izvoza proizvoda i zemlje j i izvoza svih proizvoda zemlje j prema istom omjeru svjetskog izvoza u promatranj godini t .

Formula za izračunavanje izražene komparativne prednosti dana je putem sljedeće relacije:

$$RCA_{ij}^t = \frac{\frac{X_{ij}^t}{X_{iw}^t}}{\frac{\sum_{i=1}^n X_{ij}^t}{\sum_{i=1}^n X_{iw}^t}} \quad (8)$$

gdje je:

RCA_{ij}^t - izražena komparativna prednost u godini t

X_{ij}^t - izvoz proizvoda i zemlje j u godini t

X_{iw}^t - izvoz proizvoda i svih zemalja svijeta u godini t

$\sum_{i=1}^n X_{ij}^t$ - ukupan izvoz svih proizvoda zemlje j u godini t

$\sum_{i=1}^n X_{iw}^t$ - ukupan izvoz svih proizvoda svih zemalja svijeta u godini t

$t \in [2001, 2006]$

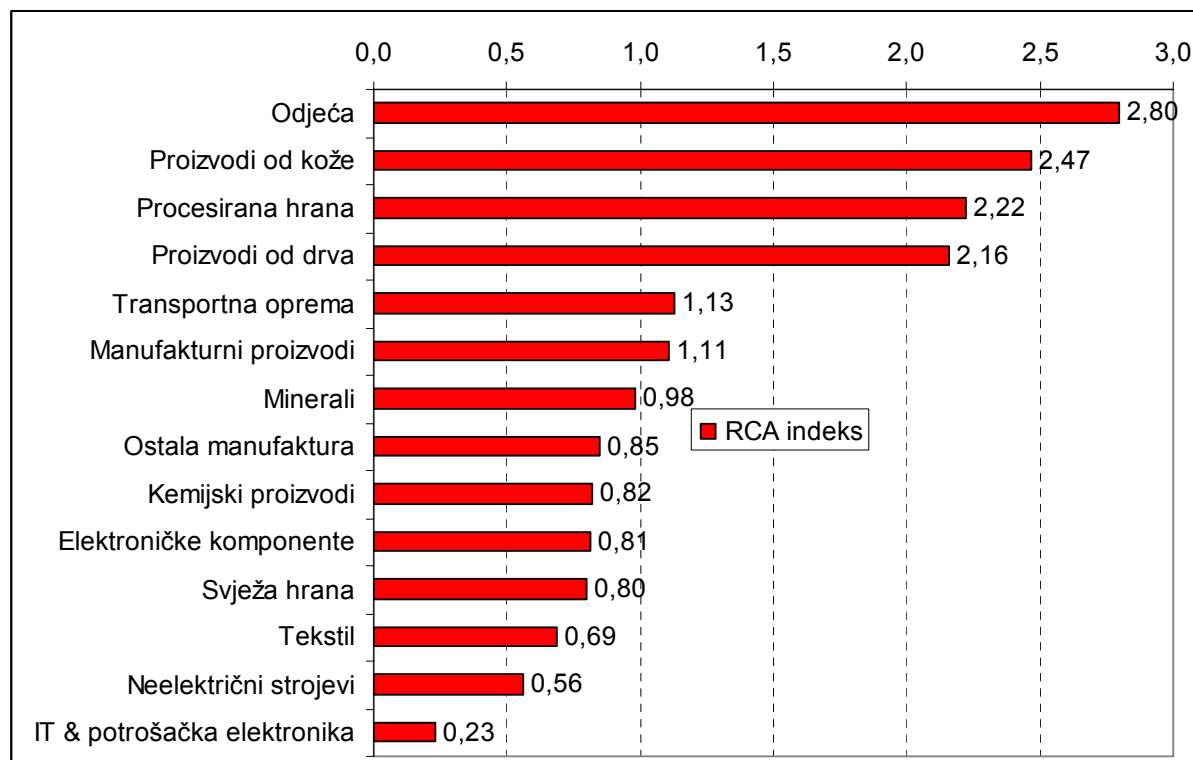
Što je RCA pokazatelj veći to je izražena komparativna prednost određenog sektora zemlje j veća. Zbog nedostupnosti podataka za svjetski izvoz roba sektora i i ukupnog svjetskog izvoza dan je već gotovi izračun RCA indeksa za Hrvatsku u zadnjem raspoloživom razdoblju (1999. - 2003. godine) od strane *International Trade Centra*. Indeksi su prikazani prema padajućem redoslijedu u tablici 17:

Tablica 17: RCA indeks Hrvatske za 2003. godinu

	RCA	Rang
Odjeća	2,80	41
Proizvodi od kože	2,47	25
Procesirana hrana	2,22	50
Proizvodi od drva	2,16	33
Transportna oprema	1,13	23
Manufakturni proizvodi	1,11	51
Minerali	0,98	77
Ostala manufaktura	0,85	38
Kemijski proizvodi	0,82	37
Elektroničke komponente	0,81	29
Svježa hrana	0,80	130
Tekstil	0,69	59
Neelektrični strojevi	0,56	39
IT & potrošačka elektronika	0,23	46

Izvor: International Trade Center UNCTAD/WTO

Najveću vrijednost RCA indeksa Hrvatska je imala u sektorima „Odjeća“ ($RCA = 2,80$), „Proizvodi od kože“ ($RCA = 2,47$), „Procesirana hrana“ ($RCA = 2,22$), „Proizvodi od drva“ ($RCA = 2,16$), „Transportna oprema“ (1,13) te „Manufakturni proizvodi“ ($RCA = 1,11$). Uz vrijednost RCA pokazatelja dane su i vrijednosti ranga robnog sektora u odnosu na ostale usporedive zemlje svijeta. Isti podaci dostupni su i na sljedećem grafikonu:

Grafikon 22: RCA indeks po robnim sektorima Hrvatske u 2003. godini

Izvor: International Trade Center UNCTAD/WTO; obrada autora

5.4. Relativni vanjsko-trgovinski saldo (RVS)

Analiza robnih sektora izvršena je na osnovi usporedbe neto izvoza. Omjer između izvoza i uvoza (neto izvoz) i zbroja ukupnog izvoza i uvoza daje relativni vanjsko-trgovinski saldo RVS_i^t u godini t . Isti se izračunava sljedećom formulom:

$$RVS_i^t = \frac{X_i^t - M_i^t}{X_i^t + M_i^t} \quad (9)$$

gdje je:

RVS_i^t - relativni vanjskotrgovinski saldo sektora i u godini t

X_i^t - izvoz sektora i u godini t

M_i^t - uvoz sektora i u godini t

$t \in [2001, 2006]$

Navedeni pokazatelj može poprimiti pozitivne i negativne vrijednosti, a predznak ovisi o saldu neto izvoza ($X_i^t - M_i^t$). Izračun spomenutog pokazatelja dan je u tablici 18 u razdoblju 2001. – 2006. godine.

Tablica 18: Relativni vanjsko-trgovinski saldo Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine

	godine					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
0 Hrana i žive životinje	(0,36)	(0,34)	(0,28)	(0,40)	(0,32)	(0,24)
00 Žive životinje	(0,89)	(0,97)	(0,94)	(0,96)	(0,97)	(0,94)
01 Meso i prerađevine od mesa	(0,52)	(0,50)	(0,46)	(0,45)	(0,57)	(0,54)
02 Mliječni proizvodi i jaja	(0,47)	(0,38)	(0,34)	(0,41)	(0,35)	(0,33)
03 Ribe i prerađevine	0,06	0,02	0,16	0,19	0,05	0,20
04 Žitarice i proizvodi	(0,21)	(0,08)	(0,20)	(0,53)	(0,44)	(0,23)
05 Povrće i voće	(0,77)	(0,81)	(0,86)	(0,77)	(0,77)	(0,77)
06 Šećer, proizvodi od šećera, med	(0,17)	0,02	0,33	(0,13)	0,19	(0,02)
07 Kava, čaj, kakao, začini	(0,46)	(0,47)	(0,47)	(0,42)	(0,17)	0,07
08 Stočna hrana (osim žitarica u zrnu)	(0,64)	(0,61)	(0,62)	(0,66)	(0,60)	(0,57)
09 Razni proizvodi za hranu						

	0,03	(0,02)	(0,03)	(0,06)	0,02	0,06
1 Pića i duhan	0,24	0,19	0,17	0,22	0,19	0,17
11 Pića	(0,22)	(0,27)	(0,32)	(0,24)	(0,22)	(0,12)
12 Duhan i proizvodi od duhana	0,58	0,57	0,63	0,64	0,66	0,54
2 Sirove materije, osim goriva	0,06	0,02	0,04	0,12	0,13	0,23
21 Kože sirove, krzna neštavljena	0,11	(0,09)	(0,03)	(0,01)	(0,18)	(0,13)
22 Uljano sjemenje i plodovi	(0,69)	(0,71)	(0,45)	(0,27)	(0,27)	(0,38)
23 Sirovi kaučuk	(0,98)	(0,97)	(0,92)	(0,96)	(0,95)	(0,82)
24 Pluto i drvo	0,51	0,47	0,43	0,44	0,48	0,49
25 Celuloza i otpaci od papira	0,06	0,03	0,07	0,10	0,13	0,29
26 Tekstilna vlakna i otpaci	(0,85)	(0,86)	(0,89)	(0,91)	(0,91)	(0,89)
27 Sirova gnojiva i minerali	(0,31)	(0,36)	(0,35)	(0,32)	(0,32)	(0,20)
28 Metalne rude i otpaci metala	0,50	0,75	0,71	0,85	0,79	0,89
29 Životinjske, biljne tvari ostale	(0,48)	(0,50)	(0,54)	(0,60)	(0,74)	(0,73)
3 Mineralna goriva i maziva	(0,42)	(0,48)	(0,45)	(0,37)	(0,39)	(0,37)
32 Kameni ugljen, koks i briketi	(0,99)	(0,99)	(0,99)	(1,00)	(1,00)	(1,00)
33 Nafta i naftni derivati	(0,41)	(0,49)	(0,45)	(0,38)	(0,44)	(0,45)
34 Plin, zemni i industrijski	(0,27)	(0,18)	(0,19)	(0,12)	(0,10)	0,00
35 Električna energija	(0,85)	(0,95)	(0,87)	(0,52)	(0,38)	(0,42)
4 Životinjska i biljna ulja i masti	(0,44)	(0,43)	(0,50)	(0,59)	(0,46)	(0,50)
41 Životinjska ulja i masti	(0,47)	(0,35)	(0,25)	(0,60)	(0,80)	(0,71)
42 Čvrste biljne masti i ulja	(0,42)	(0,43)	(0,52)	(0,65)	(0,40)	(0,50)
43 Životinjska i biljna ulja i masti	(0,50)	(0,44)	(0,55)	(0,37)	(0,57)	(0,39)
5 Kemijski proizvodi	(0,36)	(0,41)	(0,45)	(0,42)	(0,41)	(0,42)
51 Organski kemijski proizvodi	(0,50)	(0,66)	(0,70)	(0,79)	(0,76)	(0,75)

52 Anorganski kemijski proizvodi	(0,47)	(0,57)	(0,48)	(0,43)	(0,46)	(0,34)
53 Proizvodi za bojenje i štavljenje	(0,64)	(0,68)	(0,71)	(0,69)	(0,64)	(0,66)
54 Medicinski i farmaceutske proizvodi	(0,15)	(0,21)	(0,33)	(0,34)	(0,33)	(0,36)
55 Eterična ulja, parfimerijski i toaletni proizvodi	(0,73)	(0,74)	(0,75)	(0,71)	(0,72)	(0,72)
56 Gnojiva (osim sirovih)	0,36	0,35	0,32	0,39	0,51	0,52
57 Plastične tvari u primarnim oblicima	(0,01)	(0,06)	(0,10)	(0,06)	(0,03)	(0,04)
58 Plastične tvari u ostalim oblicima	(0,55)	(0,60)	(0,65)	(0,64)	(0,63)	(0,65)
59 Kemijske tvari i proizvodi, d. n.	(0,83)	(0,81)	(0,81)	(0,74)	(0,72)	(0,75)
6 Proizvodi svrstani prema materijalu	(0,46)	(0,49)	(0,51)	(0,47)	(0,46)	(0,46)
61 Koža, proizvodi od kože, krzna	(0,55)	(0,32)	(0,36)	(0,04)	(0,20)	0,03
62 Proizvodi od kaučuka	(0,87)	(0,86)	(0,89)	(0,86)	(0,86)	(0,89)
63 Proizvodi od pluta i drva	(0,13)	(0,23)	(0,23)	(0,20)	(0,18)	(0,19)
64 Papir, karton, proizvodi od celuloze	(0,54)	(0,55)	(0,57)	(0,54)	(0,53)	(0,53)
65 Predivo, tkanine, tekstilni proizvodi	(0,61)	(0,64)	(0,59)	(0,59)	(0,62)	(0,62)
66 Proizvodi od nemetalnih minerala	0,01	(0,07)	(0,11)	(0,11)	(0,04)	(0,09)
67 Željezo i čelik	(0,78)	(0,80)	(0,81)	(0,81)	(0,84)	(0,82)
68 Obojeni metali	(0,34)	(0,38)	(0,45)	(0,33)	(0,34)	(0,40)
69 Proizvodi od metala, ostali	(0,42)	(0,47)	(0,51)	(0,46)	(0,42)	(0,40)
7 Strojevi i transportni uređaji	(0,39)	(0,45)	(0,49)	(0,38)	(0,41)	(0,40)
71 Pogonski strojevi i uređaji	(0,02)	(0,14)	(0,17)	(0,13)	(0,04)	(0,04)
72 Specijalni strojevi za pojedine industrijske grane	(0,60)	(0,64)	(0,65)	(0,49)	(0,43)	(0,47)
73 Strojevi za obradu metala	(0,45)	(0,32)	(0,45)	(0,41)	(0,39)	(0,36)
74 Industrijski strojevi za opću uporabu	(0,73)	(0,72)	(0,72)	(0,67)	(0,66)	(0,62)
75 Uredski strojevi i za AOP	(0,87)	(0,86)	(0,83)	(0,78)	(0,76)	(0,75)
76 Telekomunikacijski aparati	(0,53)	(0,57)	(0,62)	(0,58)	(0,69)	(0,69)
77 Električni strojevi, aparati, uređaji	(0,27)	(0,29)	(0,29)	(0,21)	(0,21)	(0,21)
78 Cestovna vozila	(0,87)	(0,87)	(0,88)	(0,84)	(0,81)	(0,85)
79 Ostala transportna oprema						

	0,34	0,48	0,19	0,31	0,22	0,29
8 Razni gotovi proizvodi	(0,04)	(0,11)	(0,15)	(0,16)	(0,19)	(0,23)
81 Montažne zgrade; sanitarni uređaji	(0,56)	(0,66)	(0,66)	(0,63)	(0,56)	(0,51)
82 Pokućstvo i dijelovi	(0,08)	(0,16)	(0,20)	(0,15)	(0,13)	(0,13)
83 Predmeti za putovanje	(0,55)	(0,57)	(0,57)	(0,58)	(0,65)	(0,67)
84 Odjeća	0,31	0,34	0,29	0,25	0,15	0,02
85 Obuća	0,20	0,09	0,00	(0,02)	(0,04)	(0,10)
87 Znanstveni, kontrolni instrumenti	(0,41)	(0,50)	(0,49)	(0,43)	(0,45)	(0,44)
88 Fotoaparati, satovi	(0,81)	(0,75)	(0,79)	(0,80)	(0,81)	(0,78)
89 Razni gotovi proizvodi, d. n.	(0,44)	(0,49)	(0,47)	(0,42)	(0,37)	(0,39)
9 Proizvodi i transakcije, d. n.	0,59	(0,78)	(0,64)	(0,77)	(0,75)	(0,74)
93 Specijalne transakcije i proizvodi	-	-	-	-	-	-
96 Metalni novac	-	-	-	-	0,95	0,99
97 Zlato, nemonetarno	0,59	(0,78)	(0,64)	(0,77)	(0,80)	(0,77)
99 Neraspoređeno	-	-	-	-	-	-
<i>Ukupno</i>	(0,32)	(0,37)	(0,39)	(0,35)	(0,36)	(0,35)

Izvor: DZS; obrada autora

Većina robnih sektora, izuzev „Pića i duhan“ i „Sirove materije osim goriva“ daju nepovoljne rezultate glede relativnog odnosa izvoza i uvoza robe Hrvatske. Poredak po rangui za 2006. godinu može se promotriti u tablici 19:

Tablica 19: Rang robnih sektora Hrvatske prema veličini RVS u 2006. godini

Sektor	RVS'_i	Rang
2 Sirove materije, osim goriva	0,23	1
1 Pića i duhan	0,17	2
8 Razni gotovi proizvodi	(0,23)	3
0 Hrana i žive životinje	(0,24)	4
3 Mineralna goriva i maziva	(0,37)	5
7 Strojevi i transportni uređaji	(0,40)	6
5 Kemijski proizvodi	(0,42)	7
6 Proizvodi svrstani prema materijalu	(0,46)	8
4 Životinjska i biljna ulja i masti	(0,50)	9
9 Proizvodi i transakcije, d. n.	(0,74)	10

Izvor: DZS; obrada autora

Pozitivan relativni vanjsko-trgovinski saldo ostvaruju jedino robne kategorije „Sirove materije, osim goriva“ ($RVS_i^t=0,23$) te „Pića i duhan“ sa $RVS_i^t=0,17$ dok ostale kategorije nose negativan predznak. Najmanji relativni vanjsko-trgovinski saldo bilježi sektor „Proizvodi i transakcije, d.n.“ sa $RVS_i^t=-0,74$.

5.5. Gruber-Lloyd indeks (GL)

Vanjsko-trgovinska razmjena dvaju zemalja može biti inter-industrijska i intra-industrijska. Da bi se uočio koliki je relativni udio intra-industrijske razmjene, razmjene istih ali diferenciranih proizvoda, koristi se Grubel-Lloydov (GL) indeks. Izvorno su ga razvili Grubel i Lloyd (1975) a računa se na sljedeći način:

$$GL_i^t = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i^t + M_i^t) - \sum_{i=1}^n |X_i^t - M_i^t|}{\sum_{i=1}^n (X_i^t + M_i^t)} \quad (10)$$

gdje je:

GL_i^t - indeks intra-industrijske trgovine sektora i u godini t

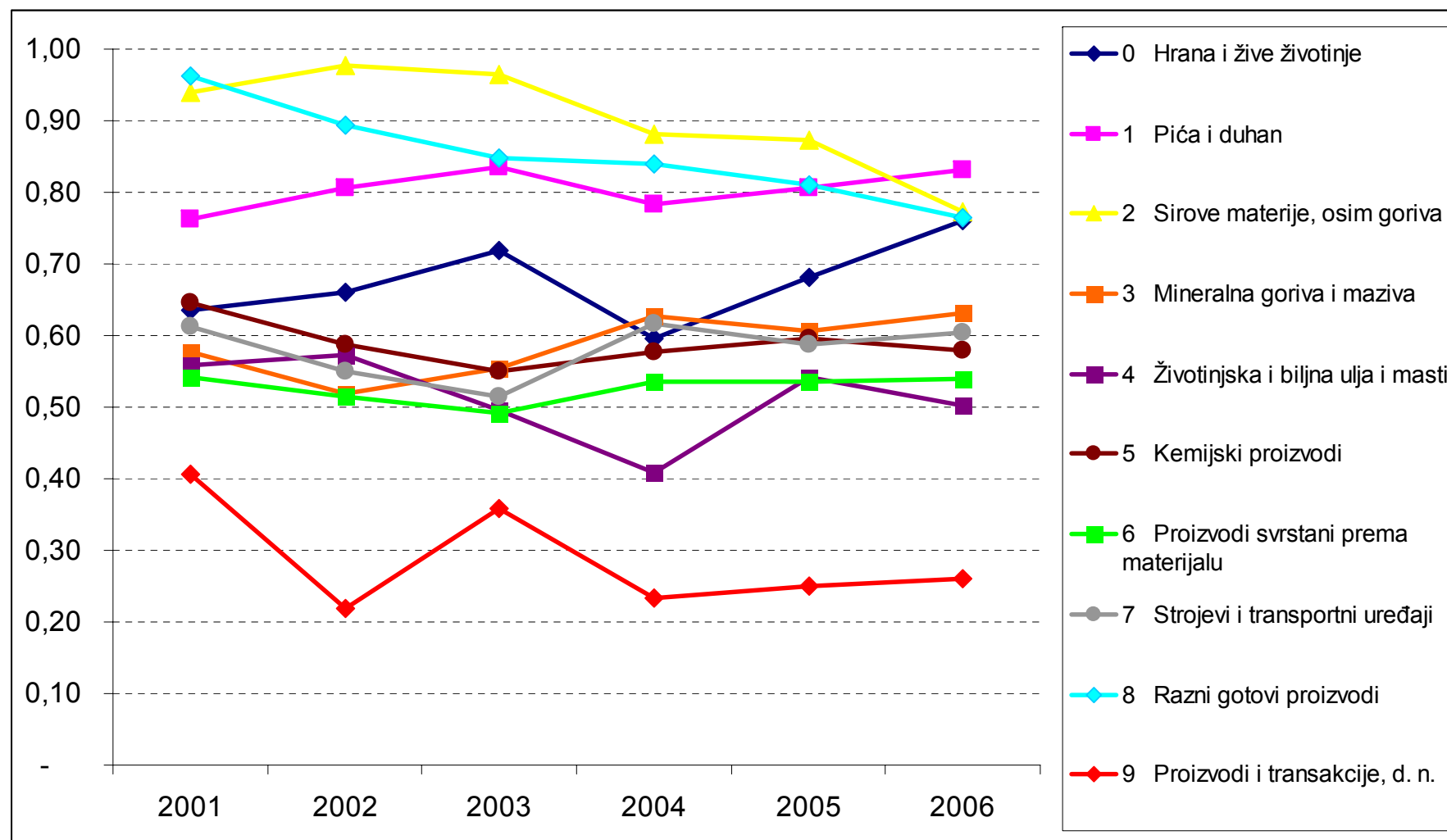
X_i^t - izvoz sektora i u godini t

M_i^t - uvoz sektora i u godini t

$t \in [2001, 2006]$

GL indeks može poprimiti vrijednosti od 0 do 1. Što je vrijednost GL indeksa bliža jedinici to se razmjena odvija više kao intra-industrijska, a što je vrijednost GL indeksa bliža nuli razmjena je inter-industrijskog karaktera. Vrijednosti GL indeksa dane su na grafikonu 23 za razdoblje 2001. – 2006. godine:

Grafikon 23: Kretanje Grubel-Lloyd indeksa po robnim sektorima u razdoblju 2001. – 2006. godine



Izvor: DZS; obrada autora

Vrijednosti izvoza i uvoza najviše se podudaraju³² u sektorima „Sirove materije i goriva“ , „Razni gotovi proizvodi“ te „Pića i duhan“. Od svih kategorija najveće obilježje inter-industrijske trgovine ima sektor „Proizvodi i transakcije, d.n.“ budući su njegove vrijednosti GL indeksa najmanje.

U promatranom periodu može se zamijetiti tendencija povećanja inter-industrijske razmjene jer se GL indeks smanjio sa $GL_i^{2001}=0,68$ na $GL_i^{2006}=0,65$. Sektorske vrijednosti GL indeksa dane su u tablici 20 te indeksna promjena sa 2001. na 2006. godinu u zadnjem stupcu:

Tablica 20: Promjena GL indeksa po robnim sektorima u razdoblju 2001. – 2006. godine

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	$\Delta 2006/2001$
0 Hrana i žive životinje	0,64	0,66	0,72	0,60	0,68	0,76	0,12
1 Pića i duhan	0,76	0,81	0,83	0,78	0,81	0,83	0,07
2 Sirove materije, osim goriva	0,94	0,98	0,96	0,88	0,87	0,77	-0,17
3 Mineralna goriva i maziva	0,58	0,52	0,55	0,63	0,61	0,63	0,05
4 Životinjska i biljna ulja i masti	0,56	0,57	0,50	0,41	0,54	0,50	-0,06
5 Kemijski proizvodi	0,64	0,59	0,55	0,58	0,59	0,58	-0,07
6 Proizvodi svrstani prema materijalu	0,54	0,51	0,49	0,53	0,54	0,54	0,00
7 Strojevi i transportni uređaji	0,61	0,55	0,51	0,62	0,59	0,60	-0,01
8 Razni gotovi proizvodi	0,96	0,89	0,85	0,84	0,81	0,77	-0,20
9 Proizvodi i transakcije, d. n.	0,41	0,22	0,36	0,23	0,25	0,26	-0,15
Ukupno	0,68	0,63	0,61	0,65	0,64	0,65	-0,02

Izvor: DZS; obrada autora

Od 10 nabrojanih sektora njih 6 je u 2006. godini smanjilo svoj GL indeks u odnosu na 2001. godinu i time utjecalo na pad ukupnog GL indeksa koji mjeri razmjenu svih dobara u toku jedne godine. Prosječne vrijednosti GL indeksa koje su se kretale u rasponu od 0,61 do 0,68 govore u prilog tezi da je razmjena Hrvatske s inozemstvom više intra nego inter-industrijskog karaktera. Karakter GL indeksa također govori i o razini specijalizacije u proizvodnji koja je tim veća što je GL indeks manji.

³² GL indeks bliži je jedinici

6. Komparativna analiza hrvatskog izvoza s odabranim zemljama EU (Slovenija, Mađarska, Rumunjska, Bugarska, Češka, Slovačka, Poljska, Estonija)

U nastavku rada bit će dana komparativna analiza hrvatskog izvoza s odabranim zemljama u okruženju (EU članicama). Pokazatelji koji će biti analizirani su: godišnje stope rasta izvoza, pokrivenost uvoza izvozom, udio izvoza u BDP-u te tržišni udjeli izvoza u ukupnom izvozu navedenih zemalja.

6.1. Godišnje stope rasta izvoza

U cilju boljeg sagledavanja izvoznih performansi Hrvatske potrebno je napraviti komparativnu analizu promjene izvoza u vremenu s usporedivim zemljama. Podaci o izvozu prikupljeni su sa Eurostata (izvoz u mln. EUR) u konstantnim cijenama (2000.=100). Godišnje stope rasta izvoza uspoređene su u razdoblju 2001. – 2006. godine što se može vidjeti u tablici 21:

Tablica 21: Godišnje stope rasta izvoza Hrvatske i usporedivih zemalja u razdoblju 2001. – 2006. godine

Stope rasta izvoza	2002/2001	2003/2002	2004/2003	2005/2004	2006/2005
Slovenija	6,4%	4,4%	12,8%	10,3%	13,4%
Mađarska	6,0%	9,5%	19,0%	11,3%	17,8%
Rumunjska	18,3%	7,8%	15,8%	5,3%	7,4%
Bugarska	11,6%	10,7%	12,4%	10,2%	10,9%
Češka	5,9%	9,3%	23,0%	11,7%	16,0%
Slovačka	4,9%	20,4%	9,8%	13,4%	20,7%
Poljska	6,6%	17,5%	14,7%	7,8%	13,6%
Estonija	2,6%	9,1%	19,6%	25,3%	10,6%
Hrvatska	-1,1%	7,4%	12,5%	14,6%	16,7%

Izvor: Eurostat; obrada autora

Hrvatska u usporedbi s navedenim zemljama ostvaruje relativno niske stope rasta izvoza. Ukupan izvoz Hrvatske porastao je 60% u 6 godina, a slabiji rezultat u istom razdoblju je ostvarila jedino još Slovenija sa 56,7%. Ostale zemlje bilježe ukupni rast izvoza i do 90% (Slovačka). U tablici 21 vrijednosti stopa rasta izvoza dosta osciliraju budući se jedan dio razmjene zemalja odvija u dolarima, a devizni tečaj eura je znatno ojačao u odnosu na dolar u promatranom razdoblju. Time su i stope rasta izvoza relativno precijenjene mjereno u eurima.

6.2. Pokrivenost uvoza izvozom

Relativni pokazatelj izvozno-uvozne efikasnosti je i pokrivenost uvoza izvozom koja je bila individualno izračunata za Hrvatsku na grafikonu 6. Uz podatke prikupljene sa Eurostata analiziran je koeficijent za odabrane zemlje i prikazan u tablici 22:

Tablica 22: Pokrivenost uvoza izvozom Hrvatske i usporedivih zemalja u razdoblju 2001. – 2006. godine

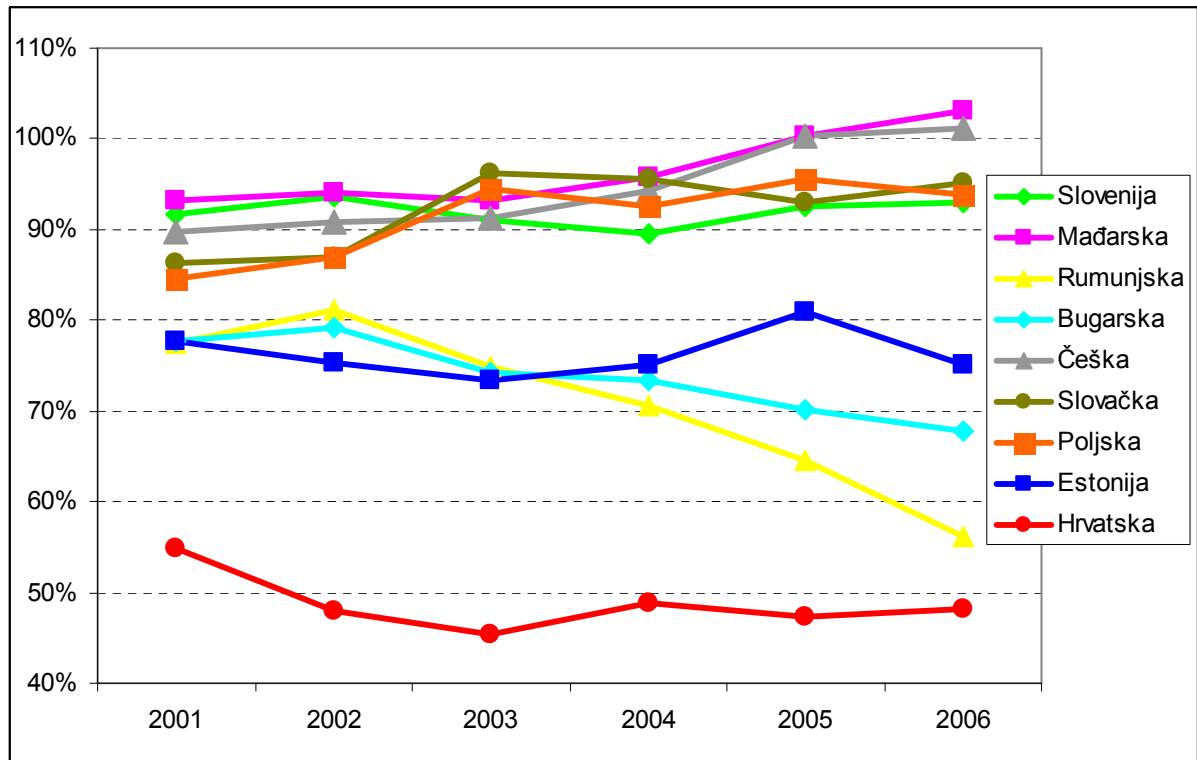
Pokrivenost uvoza izvozom	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Slovenija	91,7%	93,5%	91,0%	89,6%	92,5%	93,1%
Mađarska	93,2%	94,0%	93,2%	95,8%	100,3%	103,2%
Rumunjska	77,6%	81,2%	74,9%	70,6%	64,6%	56,3%
Bugarska	77,7%	79,3%	74,2%	73,4%	70,2%	67,8%
Češka	89,8%	90,9%	91,2%	94,4%	100,3%	101,2%
Slovačka	86,3%	87,0%	96,2%	95,5%	92,9%	95,2%
Poljska	84,5%	86,9%	94,5%	92,7%	95,7%	93,8%
Estonija	77,8%	75,4%	73,3%	75,2%	81,0%	75,1%
Hrvatska	54,9%	48,0%	45,3%	48,8%	47,3%	48,2%

Izvor: Eurostat; obrada autora

Iz tablice 22 uočava se da Hrvatsku karakterizira najmanji koeficijent pokrivenosti uvoza izvozom (48,2% za 2006. godinu) a podjednako loše rezultate imaju i nove članice EU koje su pristupile ovoj integraciji 2007. godine (Rumunjska i Bugarska). Rumunjska je ostvarila najveći pad i to sa 77,6% 2001. godine na 56,3% 2006. godine. Estonija također ima nešto nižu pokrivenost uvoza izvozom ali uz stabilan trend. Ostale zemlje (Slovenija, Slovačka i Poljska) bilježe rastući i stabilan porast koeficijent pokrivenosti uvoza izvozom. Veći izvoz od uvoza u 2006. godini su imale jedino Mađarska (103,2%) te Češka (101,2%). Za potpuni efekt integracije sa EU trebalo bi pričekati na dužu vremensku seriju i kasnije analizirati razmjenu i strukturu trgovine. Podaci iz tablice 22 prikazani su i grafički³³:

³³ Obratiti pozornost na prekid mjerila napravljen na ordinati (pri 40%) radi bolje usporedbe trenda

Grafikon 24: Grafički prikaz pokrivenosti uvoza izvozom Hrvatske i usporedivih zemalja u razdoblju 2001. – 2006. godine



Izvor: Eurostat; obrada autora

6.3. Udio izvoza u BDP-u

Bruto domaći proizvod osim domaće potražnje čini i strana potražnja za domaćom robom a ona se naziva izvozom. Koliki je priljev deviza od izvoza i njegov ukupan značaj u formiranju BDP-a može se vidjeti u tablici 23 gdje su prikazani podaci za Hrvatsku i usporedive zemlje glede postotnog udjela izvoza u BDP-u:

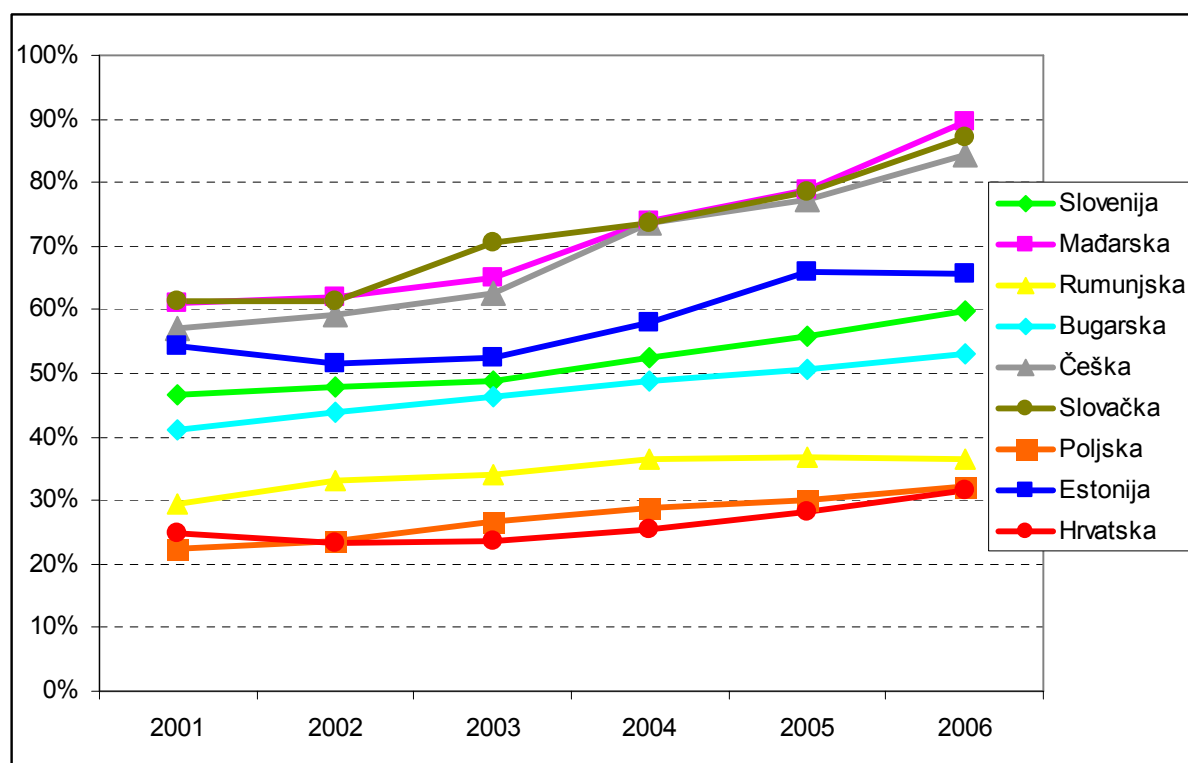
Tablica 23: Udio izvoza u BDP-u Hrvatske i usporedivih zemalja u razdoblju 2001. – 2006. godine

Udio izvoza u BDP-u	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Slovenija	46,7%	48,0%	48,7%	52,6%	55,7%	59,7%
Mađarska	61,0%	62,0%	65,1%	73,9%	79,0%	89,6%
Rumunjska	29,5%	33,3%	34,1%	36,4%	36,7%	36,6%
Bugarska	41,1%	43,9%	46,3%	48,8%	50,7%	53,0%
Češka	57,0%	59,3%	62,5%	73,6%	77,3%	84,3%
Slovačka	61,3%	61,4%	70,6%	73,7%	78,4%	87,2%
Poljska	22,4%	23,5%	26,6%	28,9%	30,1%	32,2%
Estonija	54,3%	51,6%	52,5%	58,0%	66,0%	65,6%
Hrvatska	24,8%	23,2%	23,6%	25,5%	28,3%	31,6%

Izvor: Eurostat; obrada autora

Iz tablice 23 može se uočiti da Hrvatska ima najniži udio izvoza u BDP-u što može značiti dvije stvari: ili da konzumira veći dio roba u zemlji ili je struktura proizvodnje neadekvatna stranoj potražnji pa izostaje izvoz. S prosječnim udjelom izvoza u BDP-u od 31,6% u 2006. godini Hrvatska se smjestila na samo začelje tablice. S obzirom na 2001. godinu udio izvoza u BDP-u u 2006. godini se povećao za 6,8 postotnih poena (sa 24,8% na 31,6%). Lošije izvozne rezultate u odnosu na ostvareni BDP imaju Poljska (32,2%) te Rumunjska (36,6%). Trend kretanja izvoza u BDP-u prikazan je i na grafikonu 25:

Grafikon 25: Grafički prikaz udjela izvoza u BDP-u Hrvatske i usporedivih zemalja u razdoblju 2001. – 2006. godine



Izvor: Eurostat; obrada autora

Vremenske serije prikazane na gornjem grafikonu imaju pozitivan koeficijent smjera pravca što se može objasniti podatkom da su stope rasta izvoza (vidi tablicu 21) ipak veće od godišnjeg porasta BDP-a. Međutim, niti jedna zemlja trenutačno³⁴ ne prelazi granicu od 90% udjela izvoza u bruto domaćem proizvodu.

³⁴ Prema zadnjim raspoloživim podacima (2006. godina)

6.4. Komparativna analiza tržišnih udjela

Veličina zemlje mjereno BDP-om uvjetovat će i količinu razmjene koju ona obavlja s inozemstvom. Za tržišne udjele analiziranih zemalja uzete su vrijednosti izvoza koje one ostvaruju u toku jedne godine s inozemstvom. Podaci o udjelu izvoza pojedine zemlje u ukupnom izvozu dani su u sljedećoj tablici:

Tablica 24: Tržišni udjeli u izvozu odabranih zemalja u razdoblju 2001. – 2006. godine

Tržišni udjeli	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Slovenija	6,3%	6,2%	5,8%	5,6%	5,6%	5,5%
Mađarska	20,3%	20,2%	19,7%	20,1%	20,3%	20,7%
Rumunjska	7,8%	8,6%	8,3%	8,2%	7,8%	7,3%
Bugarska	3,6%	3,8%	3,7%	3,6%	3,6%	3,5%
Češka	22,1%	21,9%	21,4%	22,5%	22,8%	23,0%
Slovačka	8,6%	8,4%	9,1%	8,5%	8,8%	9,2%
Poljska	25,9%	25,8%	27,1%	26,6%	26,0%	25,6%
Estonija	2,2%	2,1%	2,1%	2,1%	2,4%	2,3%
Hrvatska	3,2%	2,9%	2,8%	2,7%	2,8%	2,9%
Ukupno	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Izvor: Eurostat; obrada autora

Prema podacima iz 2006. godine najveći tržišni udio imala je Poljska (25,6%), zatim Češka (23%) te Mađarska (20,7%). Udio Hrvatske u ukupnom izvozu iznosio je svega 2,9%. Zanimljive su i promjene relativnih udjela kroz vrijeme, pa je tako Hrvatska smanjila svoj udio sa 3,2% 2001. godine na 2,9% 2006. godine. Najveći rast izvoza, gledano relativno u odnosu na druge zemlje, je ostvarila Češka (0,8%) koja je svoj udio povećala sa 22,1% na 23% dok je najveći pad imala Slovenija (0,7%) sa 6,3% na 5,5%³⁵.

Promjene relativnih udjela izvoza iz godine na godinu i ukupna promjena sa 2001. na 2006. godinu vidljive su u tablici 25:

Tablica 25: Promjena tržišnih udjela odabranih zemalja u razdoblju 2001. – 2006. godine

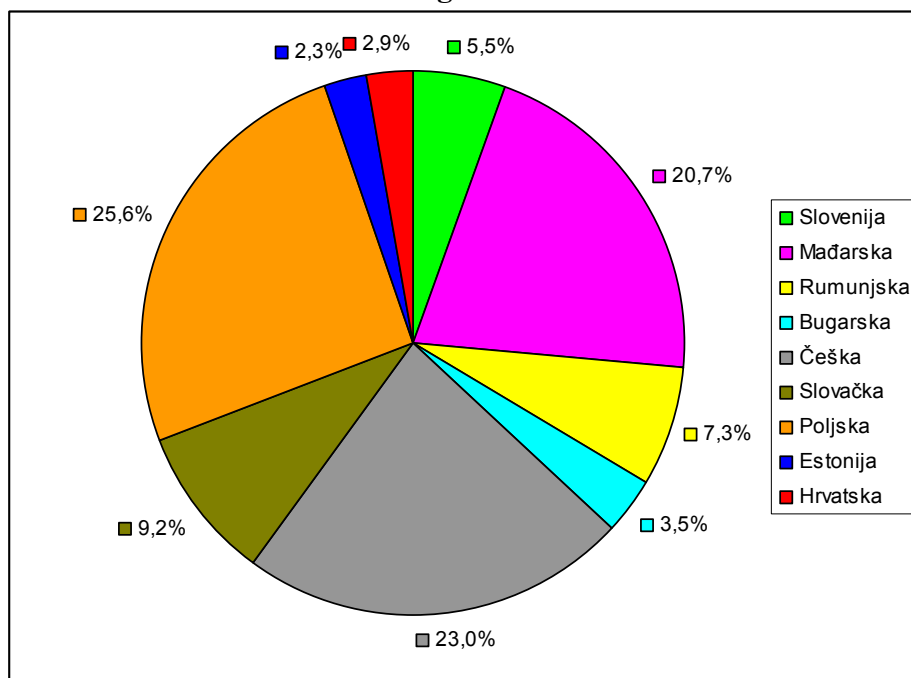
Promjena tržišnih udjela	2002/2001	2003/2002	2004/2003	2005/2004	2006/2005	2006/2001
Slovenija	0,0%	-0,4%	-0,2%	0,0%	-0,1%	-0,7%
Mađarska	-0,2%	-0,4%	0,4%	0,2%	0,5%	0,4%
Rumunjska	0,8%	-0,3%	-0,1%	-0,4%	-0,5%	-0,5%
Bugarska	0,2%	0,0%	-0,1%	0,0%	-0,1%	-0,2%
Češka	-0,2%	-0,5%	1,1%	0,3%	0,2%	0,8%
Slovačka	-0,2%	0,6%	-0,5%	0,2%	0,4%	0,6%
Poljska	-0,1%	1,3%	-0,5%	-0,6%	-0,3%	-0,3%
Estonija	-0,1%	-0,1%	0,0%	0,3%	-0,1%	0,1%
Hrvatska	-0,2%	-0,1%	-0,1%	0,1%	0,0%	-0,3%
Median	-0,1%	-0,1%	-0,1%	0,1%	-0,1%	-0,2%

Izvor: Eurostat; obrada autora

³⁵ Razlike u podacima za postotne bodove proizlaze iz zaokruživanja promjena na jedno decimalno mjesto

Podaci o udjelima u izvozu su prikazani i grafički za 2006. godinu:

Grafikon 26: Grafički prikaz udjela izvoza u ukupnom izvozu odabranih zemalja za 2006. godinu



Izvor: Eurostat; obrada autora

Podaci iz grafikona 26 govore u prilog tezi da čak i u europskim okvirima Hrvatska mala zemlja budući da njezin volumen razmjene ne može značajno utjecati na svjetsku ravnotežnu cijenu i količinu. Velike zemlje poput Poljske, Češke i Mađarske imaju veću šansu u iskorištavanju ekonomije obujma i smanjenju ukupnih troškova proizvodnje.

7. Zaključak

Obujam razmjene Hrvatske s inozemstvom u svjetskim okvirima je relativno malen i svrstava je u kategoriju malih zemalja što znači da ne može značajno utjecati na svjetske cijene i količine. Usprkos pretpostavci male zemlje Hrvatska može imati, i ima, komparativnu prednost u razmjeni s drugim zemljama temeljem Ricardove teorije komparativnih prednosti. Velika većina razmjene odvija se sa zemljama Europske Unije a najčešća korištena obračunska valuta je euro što je i u ekonomskom smislu svrstava u krug srednje-europskih zemalja. Specifičnost hrvatske razmjene je relativno mala pokrivenost uvoza izvozom (48,2%) te negativan saldo u gotovo svim robnim sektorima osim sektora „*Pića i duhan*“ te „*Sirove materije, osim goriva*“. Struktura razmjene govori o smanjenju udjela industrijskih proizvoda i povećanju udjela primarnih proizvoda u ukupnom izvozu što dugoročno šteti hrvatskoj ekonomiji. Zbog niskog stupnja obrade prisutnog u primarnim proizvodima namijenjenih izvozu dolazi do smanjenog doprinosa kreiranju bruto domaćeg proizvoda i relativno male dodane vrijednosti koju ta industrija stvara. Ovu tezu potvrđuje i činjenica o najnižem udjelu izvoza u BDP-u u komparaciji s odabranim zemljama, svega 31,6% u 2006. godini. Geografska koncentracija izvoza smanjena je u promatranom razdoblju a najveća robna razmjena ide u smjeru susjednih zemalja: Italije, Njemačke, Slovenije, Austrije i Francuske, što zbog sličnosti strukture potražnje, nižih transportnih troškova pa do povijesnih i kulturnih povezanosti zemalja. Razmjena s inozemstvom se može okarakterizirati kao intra-industrijska budući je Grubel-Lloydov indeks iznosio vrijednost 0,65 u 2006. godini. Izražena komparativna prednost (RCA) također potvrđuje činjenicu da Hrvatska ima prednost u primarnim proizvodima s relativno velikim udjelom radno-intenzivne proizvodnje i male dodane vrijednosti. Izlaz iz ovakvog stanja moguć je uz veći angažman države na privlačenju izravnih stranih investicija (poglavito čistih *greenfield* investicija) putem stvaranja pretpostavki za razvoj industrija koje bi generirale novu proizvodnju, novu dodanu vrijednost a time i višak koji bi se usmjerio u izvoz.

Literatura

1. Babić, M., Babić, A. (2003) *Međunarodna ekonomija*. 6. dopunjeno i izmijenjeno izdanje. Zagreb: Mate.
2. Balassa, B. (1964) *The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal*. Journal of Political Economy, vol. 72, December, 584-596.
3. Balassa, B. (1965) *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, Manchester School of Economic and Social Studies, 33 (2): 99-123.
4. Baldwin, R. E. (1982) *Gottfried Haberler's Contributions to International Trade Theory and Policy*. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 97, No. 1 (Feb., 1982), pp. 141-148.
5. Državni zavod za statistiku: *Priopćenje 4.2.1/12* [online]. Dostupno na: http://www.dzs.hr/Hrv/publication/2006/4-2-1_12h2006.htm/ [25. studenog 2007.]
6. Eurostat: *External and intra-EU trade - Statistical yearbook - Data 1958-2006* [online]. Dostupno na: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CV-07-001/EN/KS-CV-07-001-EN.PDF [19. veljače 2008.]
7. Grgić, M. (1983) *Proizvodna struktura i izvozna orijentacija Jugoslavije*. Zagreb: Informator.
8. Grubel, H., Lloyd, P. (1975) *Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. New York: Wiley
9. Haberler, G. (1930) *The Theory of Comparative Cost and Its Use in the Defense of Free Trade*, Weltwirtschaftliches Archiv 32, pp. 349-370; prevedeno i reprintano od Koo, Anthony Y.C., ed., 1985, Selected Essays of Gottfried Haberler, MIT Press, pp. 3-19.
10. Hrvatska Gospodarska Komora: *Gospodarska kretanja 11/2007* [online]. Dostupno na: <http://hgk.biznet.hr/hgk/fileovi/11167.pdf> [8. siječnja 2008.]
11. Hrvatska Narodna Banka: *Standardni prezentacijski format*, 1. tromjesečje 2008. [online]. Dostupno na: <http://www.hnb.hr/publikac/prezent/spf-cro.ppt> [12. veljače 2008.]
12. International Trade Centre UNCTAD/WTO: *Trade Competitiveness Map* [online]. Dostupno na: http://www.intracen.org/appli1/TradeCom/TP_TP_CI.aspx?RP=191&YR=2005 [25. studenog 2007.]
13. International Trade Centre UNCTAD/WTO: *Specialization index of Croatia* [online]. Dostupno na: http://www.intracen.org/countries/toolpd03/hrv_3.pdf [22. veljače 2008.]
14. Linder S. B. (1967) *Trade and Trade Policy for Development*. New York Preager.

15. Nacionalno vijeće za konkurentnost: *Godišnje izvješće o konkurentnosti 2006* [online]. Dostupno na: http://nvk.multilink.hr/dokumenti/Sazetak-GODISNJE_IZVJESCE_O_KONKURENTNOSTI_2006.pdf [25. studenog 2007.]
16. Ohlin, B. (1933) *Interregional and International Trade*. Cambridge: Harvard University Press.
17. Porter, M. E. (1979) *How competitive forces shape strategy*. Harvard Business Review.
18. Radošević, D. (2004) Izlazna strategija Hrvatske – teze za novi model ekonomskog razvitka. *Ekonomski pregled*. Zagreb. 55 (2004), 11/12; str. 942.
19. Ricardo, D. (1953) *Načela političke ekonomije*. Zagreb: Kultura.
20. Samuelson, P. A. (1964) *Theoretical Notes on Trade Problems*. Review of Economics and Statistics, vol. 23.
21. Smith, A. (1776) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Prvo izdanje: London.
22. Stolper, W.F., Samuelson, P.A. (1941) Protection and Real Wages. *Review of Economic Studies*. 9 (1941), str. 58-73.
23. Vernon, R. (1966) International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*. 82 (2); str. 190-207.
24. World Development Indicators database (2007): *Total GDP 2006* [online]. Dostupno na: <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GDP.pdf> [9. siječnja 2008.]
25. World Economic Forum (2007) *The Global Competitiveness Report 2007-2008* [online]. Dostupno na: <http://www.gcr.weforum.org/> [20. prosinca 2007.]
26. World Tariff Profiles (2006) *Croatia* [online]. Dostupno na: http://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariff_profiles_2006_e/hrv_e.pdf [10. veljače 2008.]
27. WTO (2008) *The GATT years: from Havana to Marrakesh* [online]. Dostupno na: http://www.wto.org/English/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm [8. veljače 2008.]
28. Zakon o porezu na dobit, NN 177/04, 90/05 i 57/06 [online]. Dostupno na: <http://www.nn.hr/clanci/sluzbeno/2004/3067.htm> [5. veljače 2008.]
29. Zakon o porezu na dodanu vrijednost, NN 47/95, 106/96, 164/98, 105/99, 54/00, 73/00, 48/04, 82/04, 90/05, 76/07 [online]. Dostupno na: <http://www.nn.hr/clanci/sluzbeno/1995/0941.htm> [5. veljače 2008. godine]
30. Zakonu o porezu na dohodak, NN 177/04 [online]. Dostupno na: <http://www.nn.hr/clanci/sluzbeno/2004/3066.htm> [5. veljače 2008.]

Sažetak

U ovom radu dana je sustavna analiza strukture vanjske trgovine Hrvatske s posebnim naglaskom na izvoz kao generator rasta i razvoja domaće ekonomije. Uz uvodne napomene dan je i teoretski pregled teorija komparativnih i konkurentskih prednosti oko kojih se bazira većina rada. Također se navode i faktori bez kojih izvoz ne bi bio moguć poput tečaja, carinskog i poreznog sustava. Analitički dio razmatra sve pokazatelje komparativnih i konkurentskih prednosti (pokrivenost uvoza izvozom, RPU, RCA indeks, RVS i GL indeks) koji daju ocjenu o stanju i smjeru kretanja hrvatskog izvoza. U nastavku rada dana je usporedba vanjske trgovine Hrvatske s odabranim zemljama u okruženju: Slovenijom, Mađarskom, Rumunjskom, Bugarskom, Češkom, Slovačkom, Poljskom i Estonijom prema različitim indikatorima.

Ključne riječi: komparativne prednosti, vanjska trgovina, izvoz, Hrvatska, RCA, GL, indeks

Summary

This work gives complete and systematic analysis of the structure of foreign trade in Croatia with special considerations on export as generator of growth and development of domestic economy. After the introductory part the theoretical background is given on comparative and competitive advantages which is the base of this work. Also, there are some other factors mentioned like exchange rates, tariffs and fiscal system which are necessary as export's background. The analytical part takes in consideration all the indicators of comparative and competitive advantages (export-import ratio, relative export-import ratio, RCA index, relative net trade and GL index) that give data on the position and trend of Croatian export in the future. Moreover, export-import comparison is made with the following countries: Slovenia, Hungary, Romania, Bulgaria, Czech Republic, Slovakia, Poland and Estonia using different indicators.

Keywords: comparative advantages, foreign trade, export, Croatia, RCA, GL, index

Životopis

Mislav Jošić rođen je 24. kolovoza 1981. godine u Slavonskom Brodu. Osnovnu školu završio je Oriovcu, a srednju školu upisao je 1996. godine i to prirodoslovno-matematičku gimnaziju „Matija Mesić“ u Slavonskom Brodu. Godine 2000. upisuje se na Ekonomski fakultet u Zagrebu te na trećoj godini specijalizira u području financija. S izvrsnim uspjehom diplomirao je 2005. godine na temi „*Problematika javnog duga u Republici Hrvatskoj*“ i stječe zvanje diplomiranog ekonomista. Tokom studija dobitnik je državne stipendije, Dekanove nagrade i stipendije Partner banke.

Nakon završene civilne službe krajem 2005. godine radi u Privrednoj Banci Zagreb d.d. na mjestu brokera i financijskog analitičara. U ožujku 2006. godine zapošljava se na mjesto asistenta na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu na Katedri za međunarodnu ekonomiju. Na poslijediplomski specijalistički studij „*Upravljanje izvozom*“ upisuje se početkom 2007. godine. Tijekom svog rada na Ekonomskom fakultetu sudjelovao je na jednoj konferenciji s međunarodnom recenzijom i objavio jedan A1 rad. Aktivno se služi računalima i engleskim jezikom te pasivno njemačkim jezikom.

Popis tablica

Tablica 1: Izvoz Hrvatske po sektorima i odsjecima SMTK u razdoblju 2001. – 2006. godine (u tis. USD)	23
Tablica 2: Uvoz Hrvatske po sektorima i odsjecima SMTK u razdoblju 2001. – 2006. godine (u tis. USD)	27
Tablica 3: Struktura izvoza Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine prema kriteriju primarnih i industrijskih proizvoda	31
Tablica 4: Geografska struktura izvoza Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine	33
Tablica 5: Udio u ukupnom izvozu Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine	33
Tablica 6: Geografska struktura uvoza Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine	34
Tablica 7: Udio u ukupnom izvozu Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine	34
Tablica 8: Najveći vanjsko-trgovinski partneri Hrvatske u EU prema vrijednosti izvoza robe 2001. – 2006.	35
Tablica 9: Najveći vanjsko-trgovinski partneri Hrvatske u EU prema vrijednosti uvoza robe 2001. – 2006.	36
Tablica 10: Stupanj geografske koncentracije izvoza Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine	37
Tablica 11: Kategorije industrijske proizvodnje prema GIG 2001.	38
Tablica 12: Područja i odjeljci industrijske proizvodnje prema NKD 2002.	39
Tablica 13: Trgovinske runde u sklopu GATT-a i WTO-a 1947. – danas	50
Tablica 14: Pokrivenost uvoza izvozom Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine	57
Tablica 15: Relativna pokrivenost uvoza izvozom (RPU) Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine	60
Tablica 16: Rang robnih sektora Hrvatske prema veličini RPU u 2006. godini	63
Tablica 17: RCA indeks Hrvatske za 2003. godinu	65
Tablica 18: Relativni vanjsko-trgovinski saldo Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine ..	66
Tablica 19: Rang robnih sektora Hrvatske prema veličini RVS u 2006. godini	69
Tablica 20: Promjena GL indeksa po robnim sektorima u razdoblju 2001. – 2006. godine ...	72
Tablica 21: Godišnje stope rasta izvoza Hrvatske i usporedivih zemalja u razdoblju 2001. – 2006. godine	73
Tablica 22: Pokrivenost uvoza izvozom Hrvatske i usporedivih zemalja u razdoblju 2001. – 2006. godine	74
Tablica 23: Udio izvoza u BDP-u Hrvatske i usporedivih zemalja u razdoblju 2001. – 2006. godine	75
Tablica 24: Tržišni udjeli u izvozu odabranih zemalja u razdoblju 2001. – 2006. godine	77
Tablica 25: Promjena tržišnih udjela odabranih zemalja u razdoblju 2001. – 2006. godine ...	77

Popis grafikona

Grafikon 1: Područje međusobno probitačne razmjene i područje autarkije zemalja u klasičnom (rikardijanskom) modelu.....	9
Grafikon 2: Grafički prikaz Stolper-Samuelsonovog teorema.....	11
Grafikon 3: Grafički prikaz Heckscher-Ohlinove teorije vanjske trgovine	14
Grafikon 4: Životni ciklus proizvoda	16
Grafikon 5: Robni uvoz i izvoz Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine (u tis. USD)	20
Grafikon 6: Pokrivenost uvoza izvozom Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine	21
Grafikon 7: Kretanje stopa rasta izvoza i uvoza Hrvatske u razdoblju 2001. – 2006. godine	22
Grafikon 8: Sektorska raspodjela izvoza Hrvatske u 2006. godini	26
Grafikon 9: Sektorska raspodjela uvoza Hrvatske u 2006. godini	30
Grafikon 10: Valutna struktura robnog izvoza i uvoza 12/2006 – 12/2007.....	32
Grafikon 11: Geografska struktura izvoza i uvoza Hrvatske u 2006. godini	34
Grafikon 12: Industrijska proizvodnja i realne stope rasta Republike Hrvatske 1997. – 2006. godine	40
Grafikon 13: Inflacija u Republici Hrvatskoj mjerena pomoću indeksa potrošačkih cijena (CPI) u razdoblju 1998. – 2007. godine	42
Grafikon 14: Komparativni pregled mjesečnog troška rada u privredi za Hrvatsku i navedene zemlje	43
Grafikon 15: Kretanja kratkoročnog i dugoročnog kamatnjaka na hrvatskom tržištu kapitala.....	44
Grafikon 16: Indeks nominalnog tečaja kune prema euru	46
Grafikon 17: Indeks realnog efektivnog tečaja kune uz potrošačke ($IRET_1$) i proizvođačke cijene ($IRET_2$).....	47
Grafikon 18: Izravne strane investicije u Hrvatsku 1993. – 2007. godine.....	53
Grafikon 19: Izravne strane investicije u Hrvatsku prema zemljama investitora 1993. – 2007. godine	54
Grafikon 20: Struktura ulaganja po sektorima 1993. – 2007. godina	54
Grafikon 21: Izravna strana ulaganja <i>per capita</i> promatranih zemalja u razdoblju 1993. – 2006.	55
Grafikon 22: RCA indeks po robnim sektorima Hrvatske u 2003. godini.....	65
Grafikon 23: Kretanje Grubel-Lloyd indeksa po robnim sektorima u razdoblju 2001. – 2006. godine	71
Grafikon 24: Grafički prikaz pokrivenosti uvoza izvozom Hrvatske i usporedivih zemalja u razdoblju 2001. – 2006. godine	75
Grafikon 25: Grafički prikaz udjela izvoza u BDP-u Hrvatske i usporedivih zemalja u razdoblju 2001. – 2006. godine	76
Grafikon 26: Grafički prikaz udjela izvoza u ukupnom izvozu odabranih zemalja za 2006. godinu.....	78

Popis slika

Slika 1: Model Porterovih 5 snaga	19
Slika 2: Zemlja članice WTO-a u 2007. godini	51