

GLOBALNI LANAC VRIJEDNOSTI I ZAMKA SREDNJEG DOHOTKA

Šušnjar, Nikola

Undergraduate thesis / Završni rad

2021

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:124:002089>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-12-28**

Repository / Repozitorij:

[REFST - Repository of Economics faculty in Split](#)



SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

GLOBALNI LANAC VRIJEDNOSTI I ZAMKA
SREDNJEG DOHOTKA

Mentor:

izv.prof.dr.sc. Šimić Vladimir

Student:

Nikola Šušnjar

Split, rujan, 2021.

SADRŽAJ:

1. UVOD.....	3
1.1 Definiranje problema istraživanja.....	3
1.2 Ciljevi rada.....	3
1.3 Metode rada.....	4
1.4 Struktura rada.....	4
2. GLOBALNI LANAC VRIJEDNOSTI – TEORIJSKA POZADINA.....	5
2.1 Dodatna vrijednost.....	5
2.2 Globalni lanac vrijednosti.....	6
2.3 Transnacionalne (međunarodne) kompanije.....	10
2.4 FDI.....	11
2.5 Zamka srednjeg dohotka.....	12
2.6 Funkcijska specijalizacija.....	13
3. „SMILE CURVE“-EMPIRIJSKA ANALIZA.....	15
3.1 „Smile curve“.....	15
3.2 Funkcijska specijalizacija pojedinih zemalja.....	16
3.3 Proizvodna specijalizacija.....	20
3.4 Povezanost funkcijske specijalizacije i zamke srednjeg dohotka.....	23
4. HRVATSKA U GLOBALNOM LANCU VRIJEDNOSTI.....	26
4.1 Analiza Hrvatske te komparacija s drugim zemljama.....	26
4.2 Hrvatska konkurentnost.....	30
5. ZAKLJUČAK.....	35
LITERATURA.....	36
SAŽETAK.....	40
SUMMARY.....	40

1. UVOD

1.1 Definiranje problema istraživanja

Ako se vratimo samo na kratko u 20. stoljeće, ne bismo ni mogli zamisliti koliko su obični telefonski pozivi bili komplicirani, promet i dostava usporeni te koliko se vremena gubilo koristeći tehnologiju poput običnog računala. Zadnjih dvadesetak godina tehnologija je toliko uznapredovala da smo u stanju kontaktirati skoro svaki kutak planete u vremenskom roku koji se mjeri u sekundama. Ljudi nikada nisu bili mobilniji, a internet je učinio da su ljudi povezaniji nego ikad prije. Na navedene promjene u tehnologiji, pa tako i životne navike ljudi, kompanije se prilagođavaju na suvremeni način rada. Za primjer se može uzeti automobilska industrija gdje je jedan proizvod (automobil) sastavljen od tisuću komponenti proizvedenih diljem svijeta. Proizvedeni parcijalni proizvodi distribuiraju se do centralnog proizvodnog pogona gdje se sklapaju u finalni proizvod te stavljaju na tržište. Iako se glavna vrijednost proizvoda sklapa na pokretnoj traci u proizvod su ugrađene vrijednosti proizvedene diljem svijeta unutar raznih poduzeća. Taj se proces u ekonomiji naziva **globalni lanac vrijednosti**. No, ne igraju sva gospodarstva jednaku ulogu u lancu vrijednosti. Stoga ćemo u ovom radu ispitati utjecaj sudjelovanja pojedinih zemalja u globalnom lancu vrijednosti, utjecaj istog na razvijenost gospodarstva i dohodak te u konačnici implikacije navedenog na hrvatsko gospodarstvo.

1.2 Ciljevi rada

U radu će se obrazložiti teorijski koncepti te empirijski istražiti i dokazati utjecaj sudjelovanja na globalnom lancu vrijednosti, tj. funkcijske specijalizacije na gospodarstvo i dohodak pojedinih zemalja te Hrvatske.

1.3. Metode rada

U pisanju ovog završnog rada koristiti će se metode sinteze, analize, indukcije, dedukcije, kompilacije te komparacije. Na temelju dostupne stručne literature, znanstvenih radova i članaka te konkretnih statističkih podataka ponudit će se objašnjenje problema istraživanja.

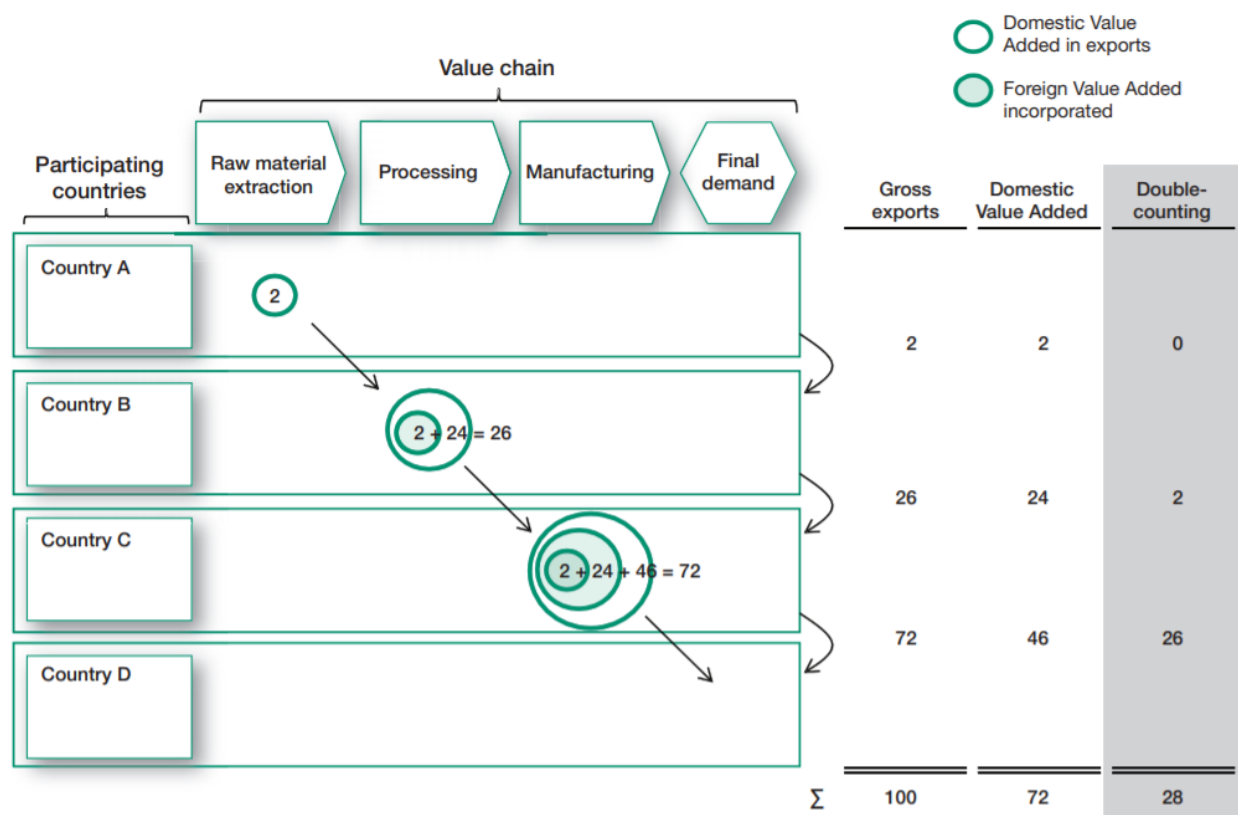
1.4. Struktura rada

Završni rad je podijeljen na pet tematskih cjelina s dodatnim popisom literature i sažetkom. U prvom dijelu se definiraju problemi istraživanja, ciljevi i metode rada te struktura rada. Drugi dio sadrži objašnjenja temeljnih teorijskih koncepata nužnih za razumijevanje problematike rada. Treća tematska cjelina pruža empirijsku analizu gdje će se kroz tablice i grafove pokušati dobiti dublji uvid te provesti komparacija među pojedinim zemljama. U četvrtom dijelu ispitat ćemo implikacije na gospodarstvo Hrvatske te u konačnici unutar pete cjeline iznijeti zaključak ovog rada.

2. GLOBALNI LANAC VRIJEDNOSTI – TEORIJSKA POZADINA

2.1 Dodatna vrijednost

Pojam „dodatna vrijednost“ označava poboljšanje proizvoda (usluge) koje daje određena kompanija prije konačne ponude kupcima. Dodatna vrijednost nam daje objašnjenje zašto poduzeća uspijevaju prodati proizvod (uslugu) za iznos veći od troškova proizvodnje. Također, ona predstavlja ono što generira prodaju, tj. prihode poduzeća. Stoga se „dodatna vrijednost“ može opisati kao razlika između cijene proizvoda (usluge) i troška proizvodnje istog.



Slika 1: Nastanak dodatne vrijednosti

Izvor: Blind K. et al. (2017.), Standards in the global value chains of the European Single Market, Review of International Political Economy, vol. 25(1), pages 28-48

Trgovina dodatnom vrijednošću predstavlja temelj za razumijevanje funkcioniranja globalnog lanca vrijednosti. Na Slici 1 prikazano je funkcioniranje trgovine dodatnom vrijednošću. Dakle, imamo primjer četiri zemlje koju sudjeluju u lancu gdje svaka od njih ima svoju funkcijsku ulogu, specijalizaciju. Zemlja A bavi se čistom eksploatacijom i proizvodnjom sirovina te bez ikakve

obrade izvozi u zemlju B gdje se vrši obrada materijala, tj. proizvode određena intermedijarna dobra. Ta dobra potražuje zemlja C gdje se uz pomoć njih bavi proizvodnjom finalnih proizvoda koje će dalje isporučiti zemlji D, zemlji koja predstavlja finalnu potražnju.

Također, na slici su vidljive i određene naznake **Globalnog lanca vrijednosti**, jer bilo koji proizvod prije no što dobije svoj finalni (završni) oblik prolazi kroz razne etape proizvodnje, višestruke aktivnosti različitih sektora, od primarnih do kvartarnih djelatnosti.

2.2 Globalni lanac vrijednosti

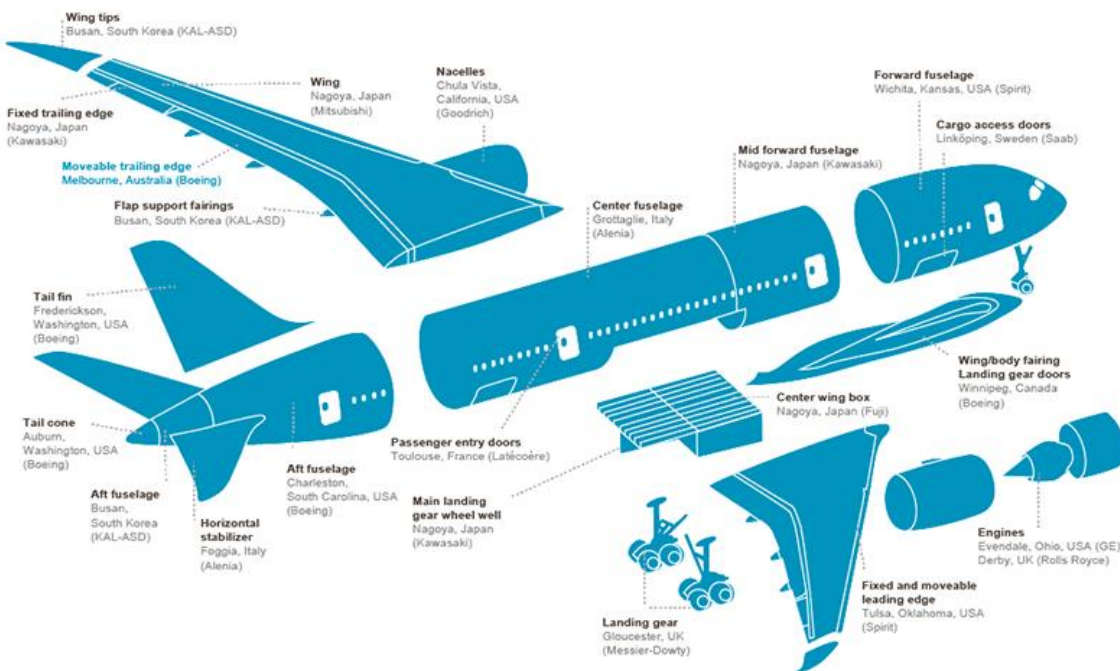
Globalni lanac vrijednosti simbolizira podjelu proizvodnje na više zadataka i aktivnosti kroz različite zemlje i kompanije. Možda bi najbolja usporedba bila s običnom podjelom rada kod ljudi. Takav tip podjele uzrokuje ovisnost sudionika jednih o drugima te visoku razinu koordinacije. U takvoj podjeli svaki pojedinac ima određenu zadaću, odnosno dužnost, a kumulativno čine skladnu cjelinu. Ta podjela rada nije prisutna samo kod ljudi, već je prisutna i kod životinja čime zapravo predstavlja jedan od prirodnih fenomena, a uz to je i odlika modernih civilizacija.

Seric i Siong Tong (2019.) podjelu rada promatraju kao specijalizaciju u podjeli zadataka unutar nekog ekonomskog sistema ili organizacije te je na taj način povezuju s pojmom **globalnog lanca vrijednosti (GLV)**. Također se osvrću na Adama Smitha koji u knjizi „Bogatstvo naroda“ kroz primjer proizvodnje pribadača prikazuje kako funkcionira podjela rada unutar tvornice. Slično je i s GLV-om, samo su operacije preraspodijeljene kroz različite države, a ne samo ne jednoj lokaciji. Naravno, sami proizvodi su kompleksniji od običnih pribadača, primjerice automobil.

U GLV-u proizvodi prolaze kroz različite stadije proizvodnje dok ne postignu finalan oblik. Zbog toga se često kao mjera za GLV uzima trgovina intermedijarnim dobrima. Prema OECD-u (2020.) intermedijarna dobra (komponente, sirovine, dijelovi) čine 70% ukupne svjetske trgovine, dok trgovina finalnim proizvodima iznosi 30%.

Za bolje razumijevanje cjelokupnog značenja svega navedenog vezanog uz globalni lanac vrijednosti, izvrsno će nam poslužiti sljedeća slika na kojoj su prikazane sve komponente „The Boeing 787 Dreamliner“ zajedno s imenom poduzeća koja proizvodi pojedini segment te samom lokacijom proizvodnje.

Dakle, ono što se da zaključiti na prvu jest da se „The Boeing“ sklapa u SAD-u iz komponenti proizvedenih diljem svijeta. Od središnjeg trupa koji je proizveden u Italiji, preko motora Rolls Roycea iz UK-a, sve do Australije gdje se dizajniraju i proizvode pomični zakrilci krila.



Slika 2: Dijelovi aviona „Boeing 787 Dreamliner“ s porijeklom proizvodnje (lokacije, poduzeće)

Izvor: <https://www.dfat.gov.au/about-us/publications/trade-investment/trade-at-a-glance/trade-at-a-glance-2014/Pages/performance-08-global-value-chains>

Prema pisanju Odjela za vanjske poslove i trgovinu Vlade Australije (2014.), između 30 i 60 posto izvoza G20 članica čini izvoz intermedijarnih dobara. Aktivna uključenost Australije na GLV donosi velike beneficije toj zemlji. Primjerice, ugovor ovog primjera projekta „Boeing 787 Dreamliner“, za Australiju predstavlja vrijednost od 20 milijuna američkih dolara za 20 godina.

Uključenost pojedine zemlje na GLV znači da ta ista država može ostvariti veće komparativne prednosti kroz određenu specijalizaciju. One pak države koje se nisu uključile u GLV osuđene su same na sebe, tj. na svoje znanje, vještine, tehnologiju i sl. te moraju biti u stanju provesti čitav proces proizvodnje od početka do kraja. Ta činjenica nam otvara pitanje o kvaliteti i konkurentnosti pojedinog proizvoda čije su sve proizvodne komponente domaća proizvodnja. Imajući na umu da slabije razvijene zemlje imaju neadekvatna znanja i nerazvijenu tehnologiju za pretpostaviti je da njihov finalni proizvod neće biti konkurentan na međunarodnom tržištu.

Globalni lanac vrijednosti donio je revoluciju u svijetu. Svojom pojavom omogućio je siromašnijim i slabije razvijenim zemljama da se priključe u taj lanac te na taj način potaknu svoj gospodarski rast. Jake i snažne kompanije pomoću „offshoringa“ premještaju određene proizvodne procese u druge zemlje (različite od središta kompanija) zbog troškovnih prednosti radne snage ili drugih prednosti zbog kojeg mogu ostvariti veći povrat (primjerice izvoz sirovina).

Prema Bilas et al. (2019.) komparativna prednost poduzeća pa i cijele industrije zapravo se može definirati u smislu i količini sadržaja domaćih zadataka u odnosu na inozemne zadatke. Vrlo je zanimljiva konstatacija autora koji GLV razmatraju kao podjelu zadataka na domaće i inozemne, poznatije u ekonomiji kao „in-house“ i „outsourcing“ zadaci. Samom podjelom zadaća dolazi do nastanka GLV, a glavni kriterij obavljati to „u kući“ ili inozemstvu jest cijena, tj. trošak tog segmenta proizvodnje.

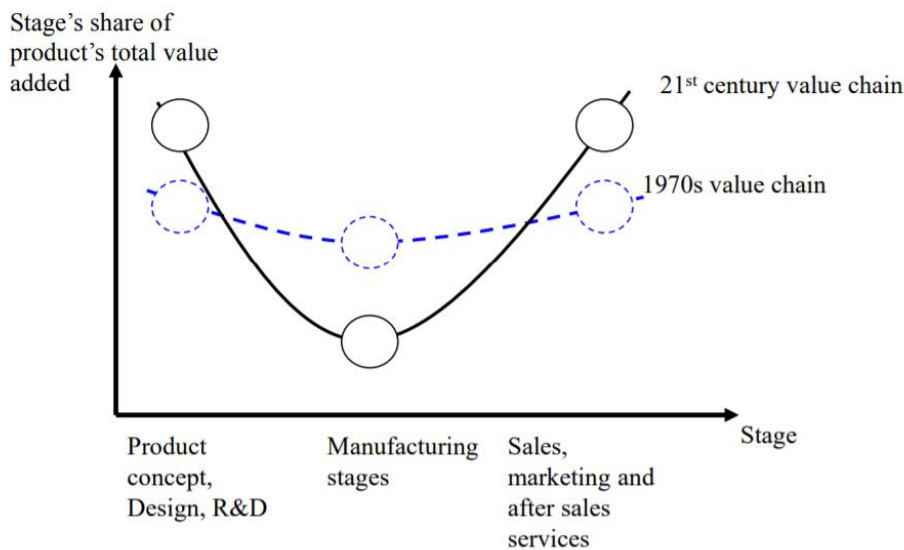
Pozicioniranje na GLV-u uvelike ovisi o karakteristikama radne snage pojedine zemlje. Radnici s visokim IKT (informacijsko – komunikacijske tehnologije) i STEM (science, technology, engineering i mathematics) vještinama stvaraju višu dodatnu vrijednost te na taj način više sudjeluju na GLV-u. Također, ono što je istaknuto u radu Bilas et al. (2019.) jest da višu dodatnu vrijednost generiraju heterogene nego li homogene vještine. To bi značilo da radnici pojedinog gospodarstva posjeduju kombinaciju vještina te su kadri proizvesti kompleksniji proizvod, odnosno stvoriti višu dodatnu vrijednost te posljedično biti uključeni u GLV.

Kada bismo sumirali korisnost GLV za razvijene i slabo razvijene zemlje onda bismo to mogli sročiti na sljedeći način. GLV omogućava slabije razvijenim zemljama da se svojim specijalizacijama uključe i postanu dio međunarodne ekonomije. S druge strane, GLV razvijenim zemljama omogućava da učvrste svoj položaj te nastave razvoj u područjima za koja se specijaliziraju. I tu nastaje razlika između razvijenih i srednje razvijenih zemalja.

U dokumentu UNIDO-a (2015.) stoji kako je moguće je razlikovati globalne lance vrijednosti usmjerene na kupce te globalne lance vrijednosti usmjerene na proizvođače. Oni lanci koji su usmjereni na kupce su organizirani oko ključnih kupaca s krucijalnim kompetencijama za osmišljavanje proizvoda, marketing i prodaju, dok proizvodni dio prebacuju u druga poduzeća unutar lanca. Odlika takvih lanaca je visoka konkurentnost i decentraliziranost. S druge strane se nalaze lanci usmjereni na ključne proizvođače, a ti proizvođači uglavnom su predstavnici svjetskih oligopola srednje i visoko tehnološke industrije.

Također, prema UNIDO (2015.) GLV se može podijeliti po inovativnosti na:

- Inovativne (poduzeća koriste izvore znanja unutar GLV-a)
- Neovisne (poduzeća koriste izvore znanja izvan lanca)
- Slabe inovatore (nastupaju po zadanim principima GLV).



Slika 3: Komparacija lanca vrijednosti u 20. i 21. stoljeću

Izvor: Baldwin, R. (2012.), Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They are Going, CEPR Discussion Papers 9103

Slika 3 prikazuje GLV u prošlom i ovom stoljeću te naglašava kako je u međuvremenu komponenta sklapanja (konstruiranja) finalnog proizvoda izgubila na vrijednosti. I prije je bila naglašena razlika između pred i post proizvodnog te središnjeg djela, no u posljednjih desetak godina ta razlika se značajno uvećala. Napravljena razlika je u visokoj korelaciji s dodanom vrijednošću unutar finalnog proizvoda, tj. samo sklapanje proizvoda (tvornički dio) je nešto što donosi najmanju vrijednost, stvara najmanji povrat te utječe na cjelokupno gospodarstvo pojedine države. Kako je Baldwin napisao: Pred i post proizvodne (tvorničke) faze uglavnom se sastoje od usluga.

Poslovanje 21. stoljeća se odvija na sljedeći način: proizvodnja (sklapanje) proizvoda se izmiješta („offshora“) u druge zemlje, dok u matičnoj zemlji ostaju „know-how“ poslovi. Nadalje, globalizacija 21. stoljeća donijela nam je zamjenu iz „moje tržište za tvoje“ u „moje tvornice za tvoju reformu“ te tako doprinijela podjeli na „headquarter“ i „factory“ ekonomije.

Internacionalnom fragmentacijom proizvodnje, odnosno lanca vrijednosti, pojedine zemlje ne moraju više proizvoditi kompletan proizvod unutar svojih granica. Države se zapravo specijaliziraju za pojedine segmente u procesu proizvodnje ovisno o njihovim sposobnostima i motivima.

Jones i Kierzkowski (2001.) navode kako bi se pojam fragmentacije odnosio na razdvajanje prijašnjih integriranih proizvodnih procesa u dvije ili više komponenti ili fragmenata.

2.3 Transnacionalne (međunarodne) korporacije

Bilas et al. (2019.) navode kako je globalizacija omogućila globalno poslovanje poduzeća, odnosno poslovanje izvan okvira samo jedne države, stvarajući tako multinacionalne i transnacionalne korporacije.

Međunarodne korporacije su poduzeća koja su locirana u dvije ili više država, a povezane su vlasništvom. Uglavnom se sjedište poduzeća nalazi u jednoj, najčešće matičnoj zemlji, a poslovni pogoni u drugim, tzv. zemljama domaćinima.

Ono što je omogućilo ovakav način proizvodnje prije svega je liberalizacija trgovine i investicija, niski troškovi transporta, napredak u informacijskoj i komunikacijskoj tehnologiji te brojnim inovacijama koje su pridonijele lakšem prometu i ljudi i roba.

Uvijek je postojala podjela rada i prekogranična proizvodnja, ali se tek u 21. stoljeću rapidno proširio ovakav način proizvodnje. Svakako, najviše su tome doprinijele međunarodne kompanije koje konstantno rade na unapređivanju svoje proizvodnje te tako reorganiziraju i relociraju svoju proizvodnju u cilju postizanja što većeg povrata na investirano.

Prema studiji UNCTAD (2013.), na njihovoj konferenciji o trgovini i razvoju koja se održava u Genevi, iznijeta je stavka da procjene kažu kako GLV upravljani od strane međunarodnih korporacija tvori 80% svjetske trgovine na godišnjoj razini.

Koristi na globalnom lancu vrijednosti imaju svi. Od malih otvorenih gospodarstava do najjačih igrača na svijetu. Primjerice, zemlje u razvoju svojim sudjelovanjem na GLV-u potiču FDI, ponajviše od međunarodnih korporacija.

2.4 FDI (foreign direct investment)

Prema Ekonomskom leksikonu (1995.) strano ulaganje je ulaganje poduzeća, građana ili vlade neke zemlje u drugoj zemlji. Pojedinci i poduzeća ulažu u inozemstvo kako bi ostvarili višu kamatu, profit, dividendu ili kakav drugi oblik dohotka ili dobiti, obično veći nego li može ostvariti kod kuće. Države ulažu iz političkih, diplomatskih, vojnih ili drugih razloga, obraćajući manje pozornosti na visinu gospodarske dobiti (politička dominacija, vojni interesi i sl.). Države potiču strana ulaganja pozitivnim poreznim mjerama, liberalizacijom deviznih režima, stvaranjem posebnih industrijskih zona i sl. Poticanjem stranih ulaganja zemlje žele ubrzati razvoj, podići zaposlenost i blagostanje stanovništva.

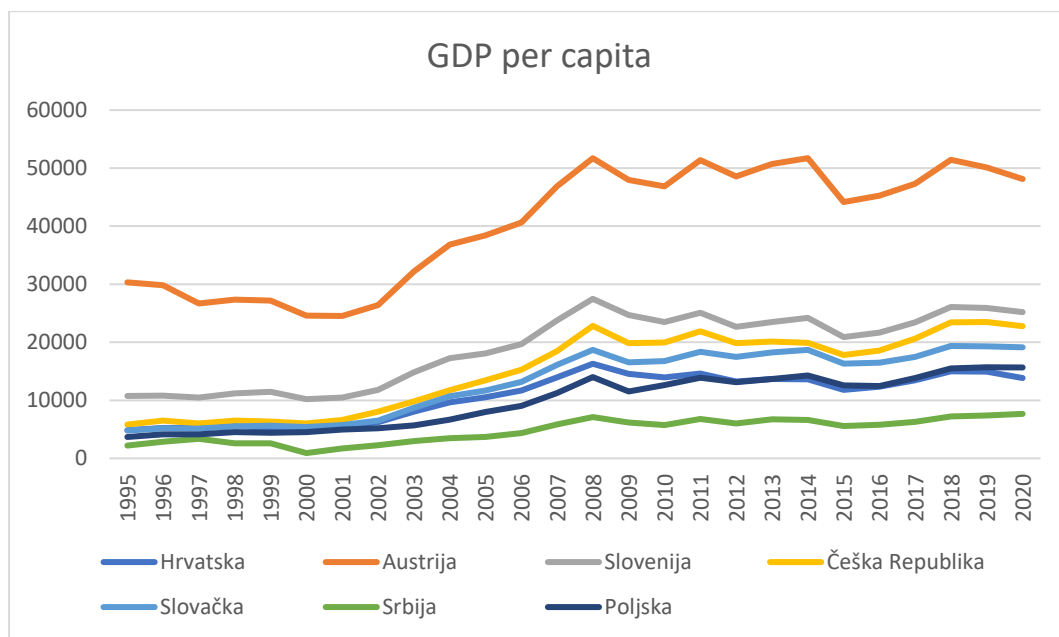
Izravna strana ulaganja je kada poduzeća ulažu u podružnicu ili zajednički pothvat u inozemstvu ili pak u financijske instrumente drugog poduzeća te na taj način stječu pravo donošenja odluka i pravo na udio u dobiti.

Kako piše na stranicama HNB-a (2015.), inozemna izravna ulaganja obuhvaćaju vlasnička ulaganja u kojima strani vlasnik stječe najmanje 10% udjela u temeljnom kapitalu trgovačkog društva.

2.5 Zamka srednjeg dohotka

Prosječni građanin u Hrvatskoj često i ne primjećuje da se nalazi u jednosmjernoj ulici iz koje ne vidi izlaza, no ljudima koji se bave ekonomijom i proučavaju jasno je zbog čega Hrvatska ima nizak srednji dohodak te relativno sporiji rast u odnosu na druge zemlje. Dakako, riječ je o funkcijskoj specijalizaciji te zamci srednjeg dohotka. Naime, na globalnom lancu vrijednosti postoje zemlje koje stvaraju veću dodatnu vrijednost proizvoda i one koje pak stvaraju manju. U djelatnosti koje stvaraju veću dodatnu vrijednost ubrajamo upravljanje, istraživanje i razvoj (pred-proizvodne radnje) te logistiku, podršku i održavanje (post-proizvodne radnje). Između pred i post faze nalazi se proizvodna uz koju vežemo rutinske operacije proizvodnje kao i fizički rad. Bogate zemlje poput Njemačke zadržavaju pred i post fazu za sebe, u svojim zemljama, dok srednji (proizvodni) dio prebacuju u druge zemlje s jeftinijom radnom snagom ili nekom drugom komparativnom prednošću (npr. prirodno bogatstvo). To čine narudžbom određenih poslova od drugih zemalja („outsourcanjem“) ili izravnim ulaganjima.

Prema Larson et al. (2016.) nekakva srednja vrijednost za koju je karakteristična zamka srednjeg dohotka kreće se oko 15 000 dolara per capita, a RH se upravo kreće oko tog broja. Prema podacima Svjetske banke za 2019. godinu, GDP per capita za Hrvatsku iznosi 14,936.10 USD.



Graf 1: GDP per capita, Hrvatska i usporedive zemlje

Izvor: Obrada autora prema World Bank

U Grafu 1 su prikazane vrijednosti GDP per capita za usporedive zemlje te Austriju. U ovom slučaju Austrija je odabrana kao primjer zemlje koja je uspjela izaći iz zamke srednjeg dohotka specijalizirajući se za proizvode (usluge) kojima može ostvariti komparativnu prednost na internacionalnim tržištima. S druge pak strane, ostale zemlje se kreću oko vrijednosti koja je karakteristična za zemlje srednjeg dohotka. Doduše, Slovenija i Češka ostvaruju ponajbolje rezultate, no i dalje nedovoljno dobre kako bi prešle iz grupe zemalja sa srednjim u grupu zemalja s visokim dohotkom.

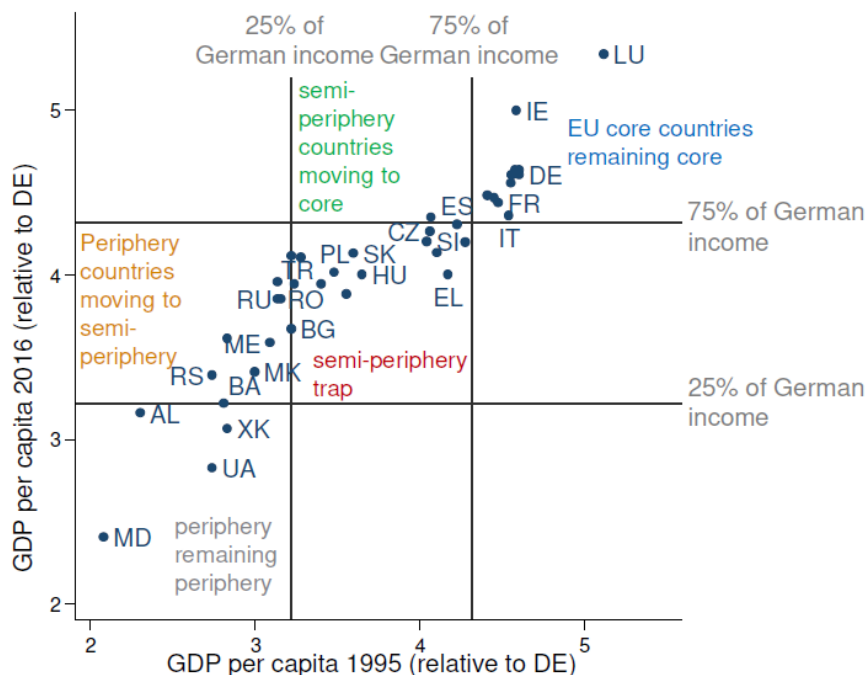
Stöllinger (2019.) naglašava da kada se upadne u zamku srednjeg dohotka da se teško može izvući. Slikovito prikazano; to bi bilo poput hrčka u svom kolu koji se neprestano vrti, a hrčak zapravo i dalje stoji na istom mjestu.

Pitanje je koja će to zemlja olako prepustiti dijelove proizvodnog procesa koje joj donose veću dodatnu vrijednost, a u konačnici i veću zaradu, nekoj često ekonomski siromašnjoj zemlji? No, imamo i primjere za to; nama skoro susjedna Austrija je probila vrijednost 50.000 dolara per capita čime se svrstala u jedne od bogatijih zemalja svijeta.

Ključ je u tome da države moraju učinit transformaciju iz jeftinih i rutinskih proizvođača u upravna, istraživačka, razvojna te logistička središta. Naravno, tu transformaciju neće provesti tržište samo od sebe već je potrebna intervencija države kroz razne makroekonomske politike.

2.6 Funkcijska specijalizacija

Funkcijska specijalizacija predstavlja specijaliziranje duž lanca vrijednosti pojedine firme. Pojavom globalnog lanca vrijednosti i svjetske preraspodjele radnika niče nova dimenzija specijalizacije. Često imamo situaciju da je proces stvaranja vrijednosti rasprostranjen kroz različite zemlje diljem svijeta, a samim tim državama se pruža mogućnost specijalizacije za posebne (specifične) zadatke i funkcije. Generiranjem nove (dodane) vrijednosti duž lanca nastaju velike razlike između pojedinih zemalja te se može uočiti direktna poveznica između funkcijske specijalizacije i ekonomskog rasta i razvoja pojedine zemlje.



Slika 4: CESEE u zamci srednjeg dohotka (CESEE – zemlje srednje, istočne i jugoistočne Europe)

Izvor: Stöllinger R (2018.), Change in Functional Specialisation Patterns: Key to Escaping the Semi-Periphery Trap, wiiw Spring Seminar, The Vienna Institute for International Economic Studies

Dakle, imamo države koje su glavna gospodarstva EU-a te ih kao takve smatramo bogatim zemljama. Dohodak kod tih zemalja je veći od 75% njemačkog dohotka per capita te su zadržale tu poziciju od 1995. na ovamo (Luksemburg, Irska, Francuska).

Najzanimljiviji za promatranje je pak srednji dio slike gdje se nalazi veliki broj država centralno-istočne i jugoistočne Europe. Ono što se može zamijetiti da te države ni nakon 30 godina od tranzicije gospodarstva nisu uspjele dostići 75% dohotka jedne Njemačke, a te države jednim imenom nazivamo polu-periferne.

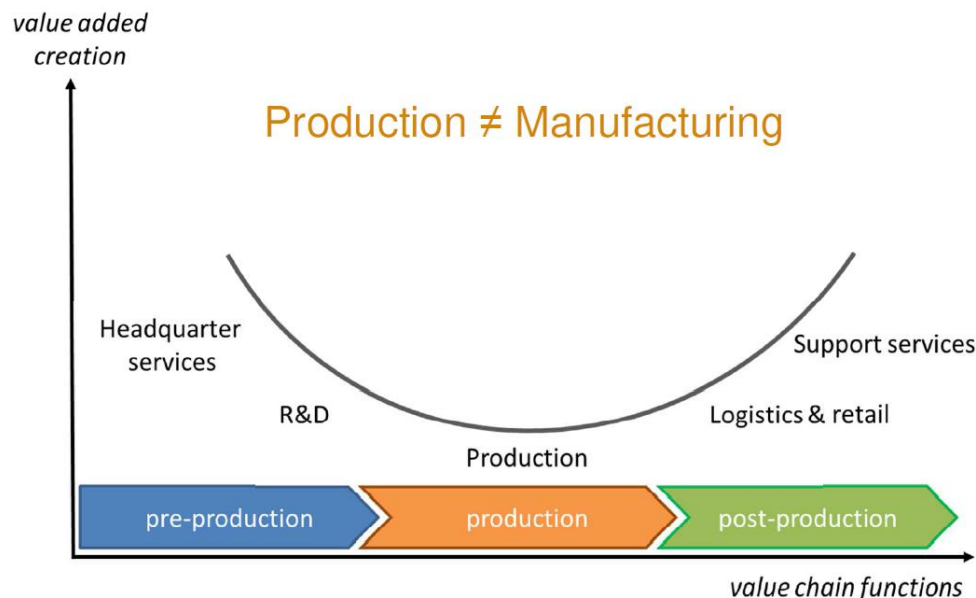
Jedna od karakteristika polu-perifernih država je da su dobro povezane s internacionalnim ekonomijama, posebice s europskom proizvodnom i trgovinskom mrežom. Tako se primjerice izvoz zemalja centralne i istočne Europe izjednačio sa izvozom EU-15. Osim toga, polu-periferne države su se specijalizirale kao „factory economies“, odnosno tvornice Europe, mjesta gdje se samo proizvode i sklapaju dijelovi u finalni proizvod.

U najdonjem kvadratu nalaze se zemlje koje su ispod 25% njemačkog dohotka te se nazivaju periferne zemlje. Tu ubrajamo Kosovo, Albaniju, Moldaviju te Ukrajinu. Ako te zemlje usporedimo s onima iz srednjeg dijela grafikona, može se zaključiti da u razvojnom procesu, krećući se na razvojnoj liniji, brže konvergiraju navedene zemlje od onih iz srednje razrednog dohotka.

3. „SMILE CURVE“-EMPIRIJSKA ANALIZA

3.1 „Smile curve“

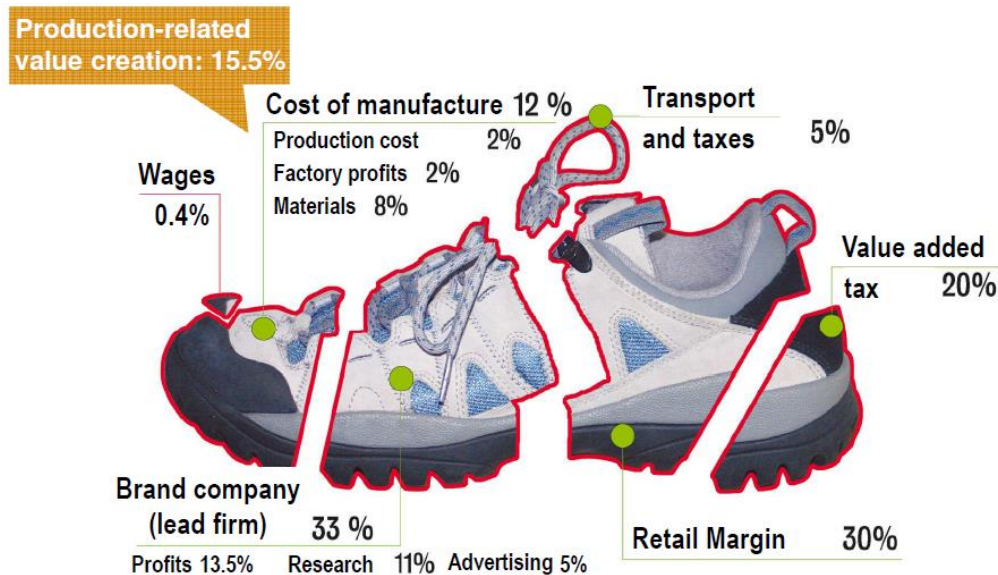
Funkcijska specijalizacija ponajbolje je prikazana kroz „smile-curve“ krivulju. Krivulja prikazuje proces proizvodnje gdje se naglašava razlika pojmova „manufacture“ i „production“. Na hrvatskom bismo to mogli prevesti kao proizvodnja i izrada, a proces izrade bio bi samo jedna od komponenti proizvodnje. Iako je izrada središnji dio procesa proizvodnje, dokazano je da veću vrijednost generiraju pred proizvodne i post proizvodne radnje poput poslova vezanih uz sjedište, istraživanje i razvoj te s druge strane logistički, prodajni, marketinški i uslužni poslovi (usluga podrške).



Slika 5: Smile curve

Izvor: Stöllinger R. (2018.), Change in Functional Specialisation Patterns: Key to Escaping the Semi-Periphery Trap, wiiw Spring Seminar, The Vienna Institute for International Economic Studies

Horizontalna os prikazuje grupe i podgrupe proizvodnog procesa, dok je na vertikalnoj osi prikazan iznos dodatne vrijednosti koju generira svaki segment proizvodnje.



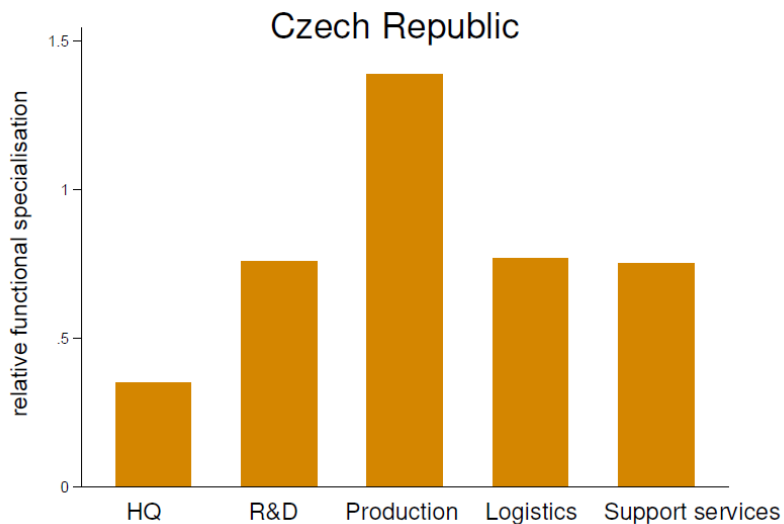
Slika 6: Stvaranje vrijednosti cipele

Izvor: Stöllinger R. (2018.), Change in Functional Specialisation Patterns: Key to Escaping the Semi-Periphery Trap, wiiw Spring Seminar, The Vienna Institute for International Economic Studies

Samo je 15% vrijednosti tenisice napravljeno u tvornici, u proizvodnom pogonu. Ostali dio odlazi u druge segmente poput prodaje koja zauzima jedan od najvećih postotaka vrijednosti (30%) ili pak razvoj i istraživanje s 33%. Ove numeričke podatke vrlo jasno možemo povezati s prethodno navedenom teorijom „smile-curve“.

3.2 Funkcijska specijalizacija pojedinih zemalja

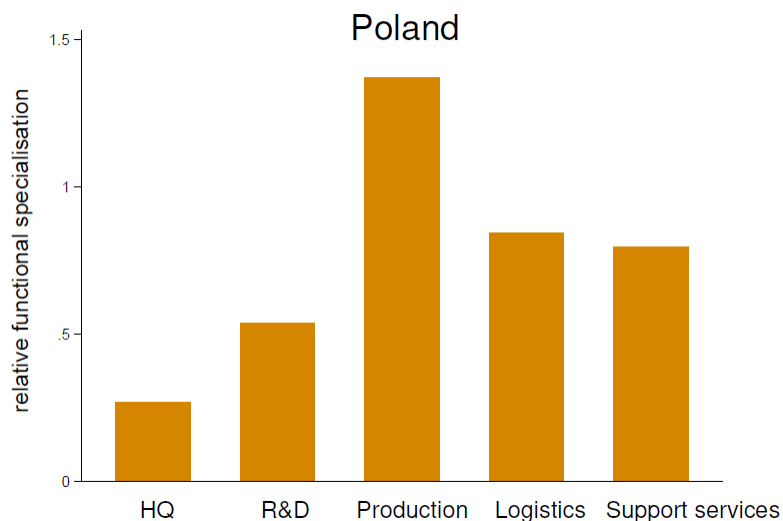
Kako bi se što bolje dočarala slika funkcijske specijalizacije, neke su zemlje obrađene pojedinačno te će se u nastavku kroz grafički prikaz nastojati objasniti funkcijska specijalizacija u određenim zemljama.



Graf 2: Funkcijska specijalizacija - Češka Republika

Izvor: : Stöllinger R. (2018.), Change in Functional Specialisation Patterns: Key to Escaping the Semi-Periphery Trap, wiiw Spring Seminar, The Vienna Institute for International Economic Studies

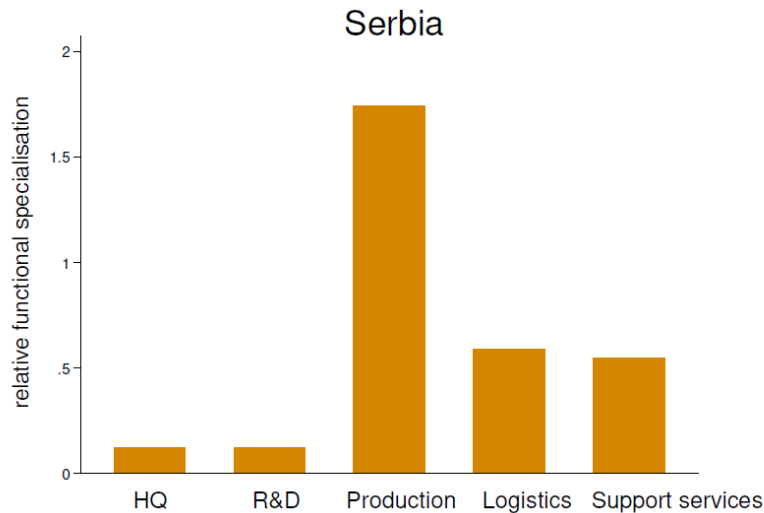
Graf 2 nam daje viziju koja direktna strana ulaganja su prisutna u Češkoj. Dakle, Češka je država u kojoj su najzastupljenija strana ulaganja u izravnu proizvodnju (najviši stupac), gotovo upola više nego li u R&D.



Graf 3: Funkcijska specijalizacija – Poljska

Izvor: : Stöllinger R. (2018.), Change in Functional Specialisation Patterns: Key to Escaping the Semi-Periphery Trap, wiiw Spring Seminar, The Vienna Institute for International Economic Studies

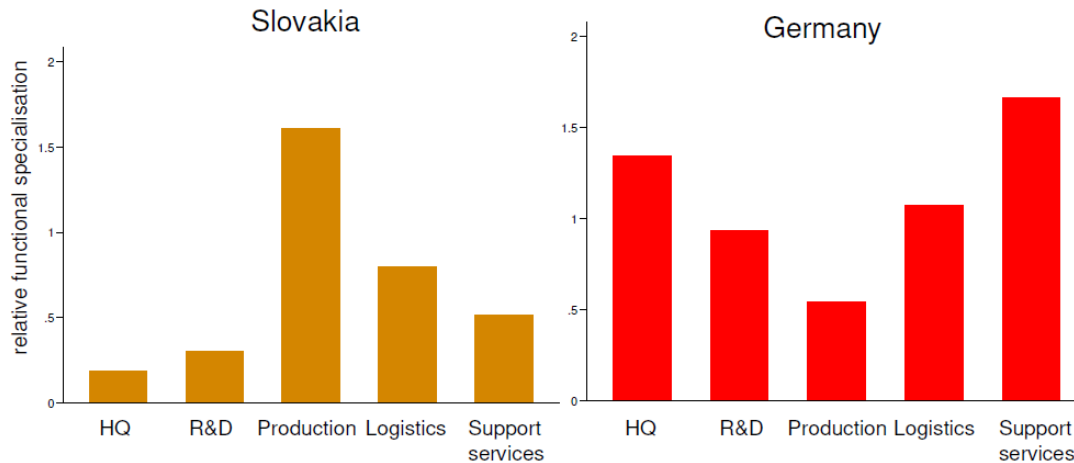
Kao i Češka, Poljska se funkcijski specijalizirala za proizvodnju, a graf Srbije nam najviše predočava tu razliku, koliko su zapravo zemlje istočne i jugoistočne Europe proizvodno orijentirane.



Graf 4: Funkcijska specijalizacija – Srbija

Izvor: Stöllinger R. (2018.), Change in Functional Specialisation Patterns: Key to Escaping the Semi-Periphery Trap, wiiw Spring Seminar, The Vienna Institute for International Economic Studies

Graf 5 donosi nam prikaz dva usporedna grafa dviju država centralne Europe koje često vežemo uz proizvodne pogone, odnosno doživljavamo kao tvornice Europe. Naime, industrije kojima se bave dvije države čak su i slične, no ako pogledamo graf funkcijske specijalizacije onda se on razlikuje, što više dijametralno suprotan je. Također, ovim grafom je uočljiv nekakav oblik komplementarnosti između glavnih država (eng. Core country), tj. najjačih ekonomija i centralno istočnih i istočnih zemalja. Njemačka koja se smatra perjanicom europske proizvodnje nije se snažno proizvodno orijentirala, odnosno funkcijski specijalizirala za proizvodnju već za pred-proizvodne i post-proizvodne usluge sa značajno izraženom ulogom podrške korisnicima, tzv. „support service“.



Graf 5: Usporedba funkcijske specijalizacije – Slovačka i Njemačka

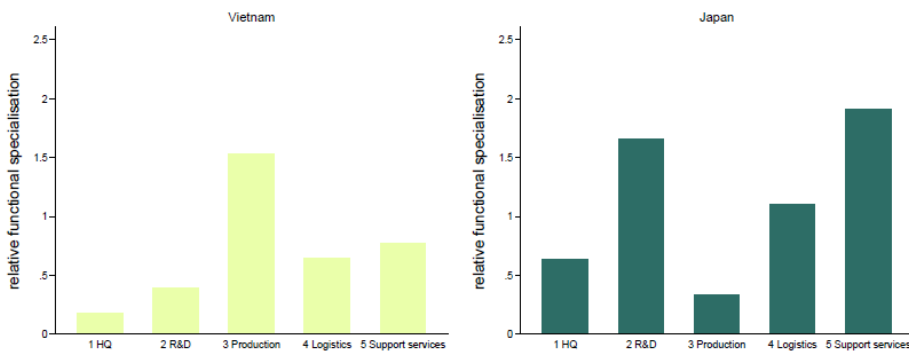
Izvor: Stöllinger R. (2018.) „Change in Functional Specialisation Patterns: Key to Escaping the Semi-Periphery Trap“, wiiw Spring Seminar, The Vienna Institute for International Economic Studies

Kad bismo uzeli „smile-curve“ koncept kao mjerodavan, onda bi grafički prikaz Njemačke bio ono čemu bi svaka pojedina zemlja trebala težiti.

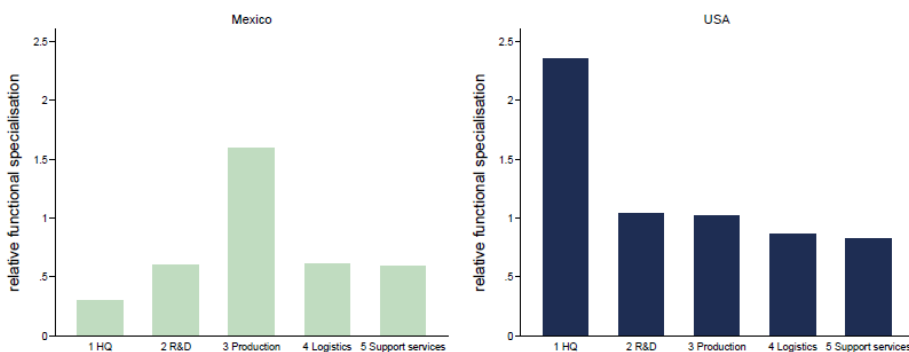
Dakle, Njemačka je predstavnik „headquarter“ ekonomije, dok je Slovačka primjer ekonomije tvornice. Pogledom na graf možda je iznenađujuće da se Njemačka koja je smatrana tvornicom Europe zapravo nije specijalizirala u proizvodnji već u procesima pred i post proizvodnje, poslovima koji zahtijevaju određenu višu razinu znanja. Najbolji primjer za to možemo susresti svakodnevno u prodavaonici s odjećom. Dakle, kada kupimo neki odjevni predmet brenda „Adidas“ vrlo je jasno naznačeno „Designed in Germany“ ili pak kod određenih tehničkih proizvoda poput perilice rublja „Engineered in Germany“.

S druge strane, Slovačka ima doslovno obrnut grafički prikaz od Njemačke. Središnji stupac, stupac proizvodnje je nesumnjivo najviši što nam daje jasnu sliku slovačke specijalizacije na lancu vrijednosti. Ove razlike između dviju država središnje Europe nisu samo razlike među njima već se i očituju na širem području, tj. na globalnom lancu vrijednosti, odnosno Njemačka posjeduje veću međunarodnu konkurentnost od Slovačke.

(b) South East Asia



(c) North America



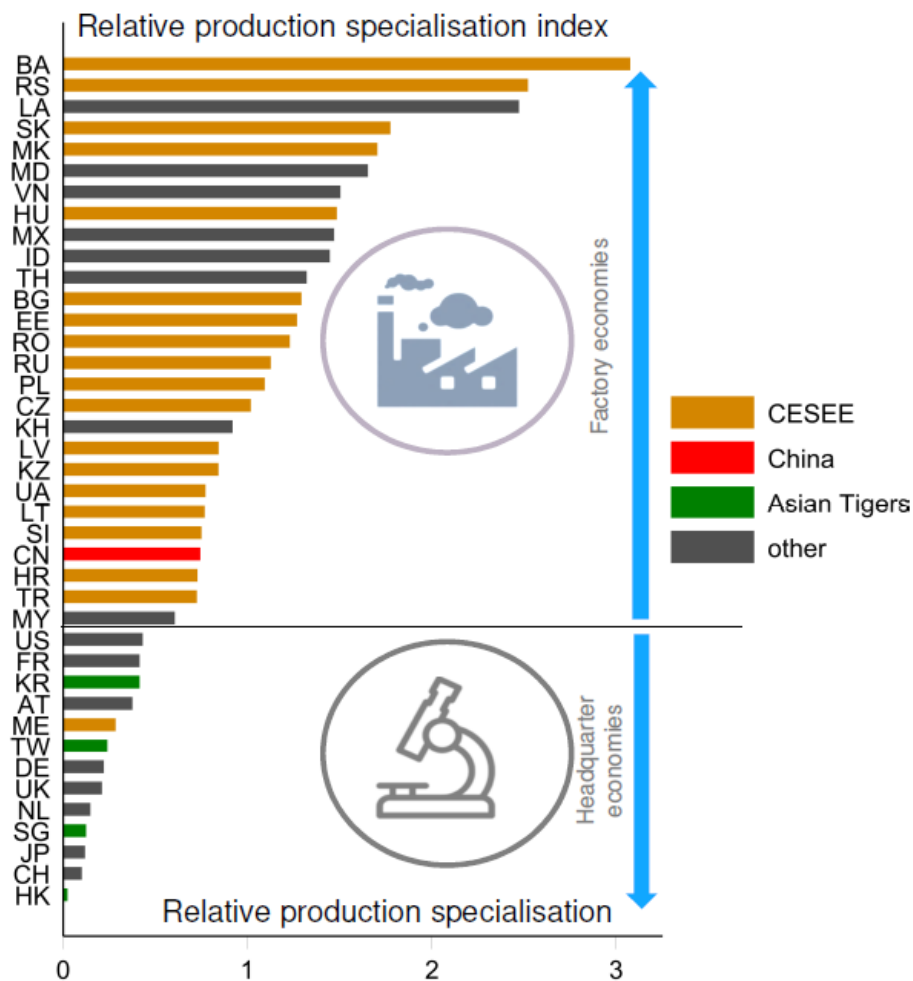
Graf 6: Funkcijska specijalizacija – Vijetnam/Japan te Meksiko/SAD

Izvor: Stöllinger R. (2018.), Change in Functional Specialisation Patterns: Key to Escaping the Semi-Periphery Trap, wiiw Spring Seminar, The Vienna Institute for International Economic Studies

Sljedeća dva grafa koja se odnose na Aziju i Ameriku dokaz su samo da je isti obrazac jednak svugdje u svijetu te jednako primjenjiv svugdje.

3.3 Proizvodna specijalizacija

Na Grafu 7 je prikazana specijalizacija pojedinih država, odnosno njihova podjela na proizvodna (tvornička) gospodarstva i gospodarska sjedišta (headquarter economy - mjesta gdje je smješten menadžment, administracija i sl., uglavnom neproizvodni dio procesa).



Graf 7: Relativna produkcijska specijalizacija

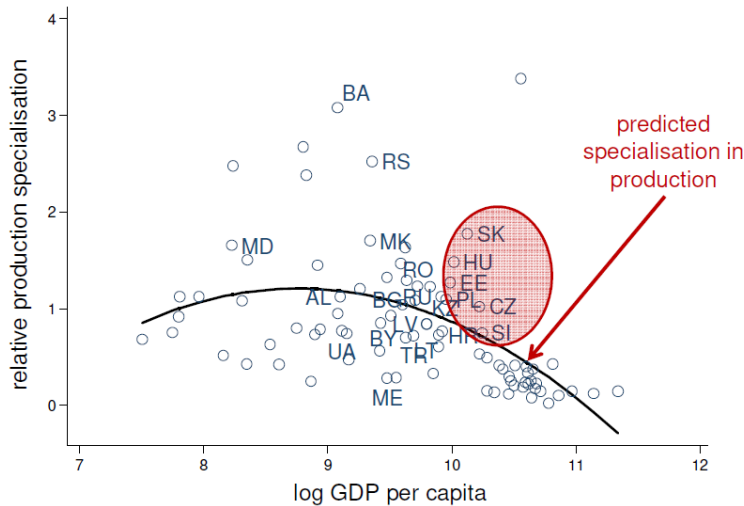
Izvor: Stöllinger R. (2018.), Change in Functional Specialisation Patterns: Key to Escaping the Semi-Periphery Trap, wiiw Spring Seminar, The Vienna Institute for International Economic Studies

Na vrhu tablice smještena je Bosna i Hercegovina, a slijedi je Srbija. Hrvatska se nalazi na samom dnu gornjeg dijela grafa što bi trebao biti dobar pokazatelj. Ipak, možda i nije tako. Pitanje je je li se hrvatsko gospodarstvo specijaliziralo za pred i post proizvodne operacije ili samo nedostaju vanjske investicije u proizvodne pogone kakve bilježe nama susjedne zemlje iz regije, Bosna i Hercegovine te Srbija. Detaljniju analizu Hrvatske odradit ćemo u četvrtom poglavlju.

Usporedbe radi, ako se Kina naziva tvornicom svijeta, onda se ove zemlje slobodno mogu nazivati tvornicama Europe. Tu se prije sveg misli na BiH, Srbiju, Slovačku itd.

Također, primjetno je kako niti jedna zemlja iz grupe azijskih tigrova nije uvrštena u gornji dio grafa, a tu su uz njih redom; SAD, Francuska, Austrija, Njemačka, Nizozemska, Japan te na samom dnu Hong Kong i Švicarska.

Ono što je možda najupečatljivije su zemlje V4 (Višeogradska skupina) koje se zaista mogu nazvati tvornicama Europe. Posebice njihov značaj dolazi do izražaja kada se usporede s Kinom čiji indeks proizvodne specijalizacije iznosi 0,74 dok kod svih zemalja iz V4 premašuje 1,00.



Graf 8: Povezanost proizvodne specijalizacije s BDP-om

Izvor: : Stöllinger R. (2018.), Change in Functional Specialisation Patterns: Key to Escaping the Semi-Periphery Trap; wiiw Spring Seminar, The Vienna Institute for International Economic Studies

Što zemlje postaju bogatije to se više specijaliziraju na globalnom lancu vrijednosti, odnosno provode određenu funkcijsku specijalizaciju. Prije svega, postaju uključeni u lancu svjetske ekonomije, primaju FDI te se specijaliziraju u domenama gdje mogu ostvariti komparativnu prednost.

Graf 8 sjajno prikazuje kako i BDP po glavi u početnim fazama razvoja gospodarstva (prvim tranzicijama, transformacijama, specijalizacijama) raste brže i naglije nego li u kasnijoj fazi kad su zemlje već stekle određenu fazu gospodarskog razvoja i uspjeha. No, primjetno je i kako one zemlje s nižim indeksom produkcijske specijalizacije ostvaruju veći BDP per capita.

3.4 Povezanost funkcijske specijalizacije i razine dohotka

Stöllinger (2019.) pronalazi poveznicu između funkcijske specijalizacije na GLV-a (globalnog lanca vrijednosti) i MIT-a (middle-income trap, hrv. zamka srednjeg dohotka) . Pretpostavka je da se MIT reflektira na sporiji ekonomski rast, odnosno nekonvergenciju pojedinog gospodarstva.

Promatrajući graf „smile curve“ vidljivo je kako središnji (proizvodni) dio kreira najmanju dodanu vrijednost. Puno značajniju ulogu u kreiranju vrijednosti imaju pred i post proizvodne djelatnosti. U pred proizvodnoj fazi snažno su izražene djelatnosti povezane sa znanjem, odnosno one za koje su potrebna određena specifična znanja i vještine (poznate kao „know-how“ djelatnosti).

Važno je napomenuti da je nastanak funkcijske specijalizacije, pa tako i koncepta „smile curve“ potaknut globalizacijom, tj. pojavom međunarodne trgovine. Prije su poduzeća sve stavke proizvodnog procesa obavljale na jednoj lokaciji, dok danas uz pomoć „offshoring-a“ različite etape proizvodnje provode na različitim lokacijama. Pri odabiru lokacije, poduzeća se vode temeljnim ciljem, a to je ostvarenje komparativne prednosti nad konkurencijom. To ostvaruju znanjem, jeftinom radnom snagom, izvorima sirovina itd. Stoga će primjerice „headquarter“ aktivnosti zadržati u matičnom poduzeću (matičnoj zemlji), dok će pak poslove sklapanja i sl. izmjestiti u druge zemlje (zemlje s jeftinijom radnom snagom). Postojanje razlike u plaći učinilo je „offshoring“ profitabilnim za kompanije. Moglo bi se reći da je jeftina radna snaga, ona snaga koja iznosi središnji dio procesa proizvodnje, najznačajnija prednost koju ostvaruju pojedina poduzeća u odnosu na konkurenciju. Naravno, valja napomenuti kako to ništa ne bi bilo moguće da nisu prethodno napravljeni određeni iskoraci u informacijskoj i komunikacijskoj tehnologiji.

S obzirom da „offshoring“ dovodi do geografski disperzirane proizvodnje, poduzeće je primorano posjedovati stručan menadžment koji će znati voditi kompleksne procese u različitim sredinama.

Kada pričamo o „offshoring-u“, nije na odmet napomenuti kako to u glavnom provode multinacionalna poduzeća. Primjera radi, prema t-u (2018.), 500 najjačih multinacionalnih poduzeća stvara preko 30% svjetskog BDP-a, točnije rečeno - trećinu.

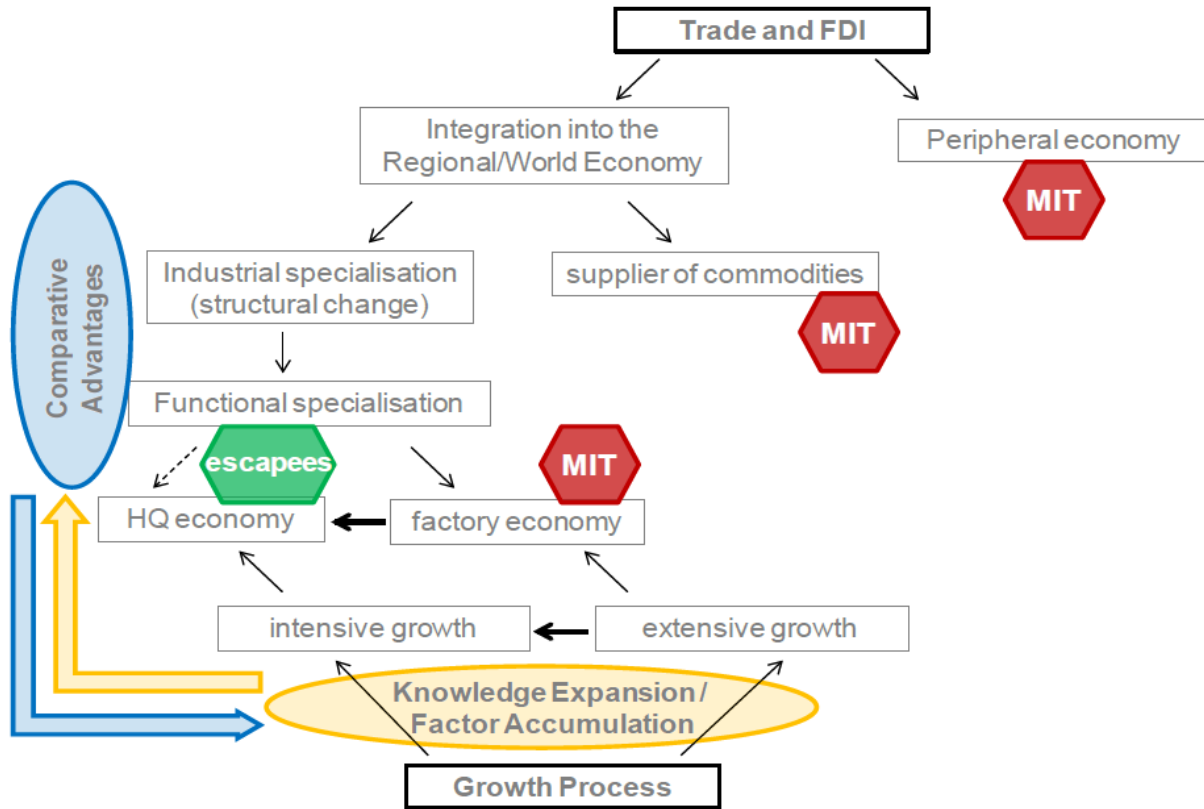
Stöllinger (2019.) je konstatirao kako glavno učešće zemalja u razvoju unutar globalnog lanca vrijednosti proizlazi iz bogatog bazena nekvalificirane radne snage. Samim time, kada pričamo o funkcijskoj specijalizaciji, zemlje niskog i srednjeg dohotka ostvaruju komparativnu prednost u tim aktivnostima koje uključuju težak fizički rad.

S druge strane, razvijene zemlje na GLV-u ostvaruju komparativnu prednost u poslovima koja uključuju složenija znanja i vještine. Moglo bi se reći da je njihova bilanca bogata nematerijalnom imovinom. Stečena znanja im omogućuju specijalizaciju za određena područja poput istraživanja i razvoja, poslova sjedišta (HQ- high quality services), prodaje, marketinga itd.

Baldwin i Lopez (2015) su to sjajno sročili – HQ gospodarstva režiraju proizvodnu mrežu dok gospodarstva tvornice pružaju radnu snagu.

Ono što zemlje nižeg i srednjeg dohotka i dalje ostavlja na toj poziciji jest njihova funkcijska specijalizacija. Naime, zemlje iz te grupe zemalja su međusobno snažni konkurenti zbog toga što je vrijednost koju dodaju proizvodu vrlo slična. Ne posjeduju složenija znanja, grubo rečeno ne ugrađuju „pamet“ u proizvod te tako ni generiraju veću dodatnu vrijednost. Taj dio je pak prisutan u razvijenih zemalja koje su se snažno opredijelile i proizvoditi i izvoziti „pamet“ („know-how“).

Valja napomenuti kako jedan od razloga zašto su R&D poslovi bazirani u razvijenim zemljama jest taj što to predstavlja skupu i riskantnu investiciju što si zemlje nižeg i srednjeg dohotka ne mogu priuštiti. Odnosno ne mogu očekivati od države ili banaka da ulažu u takve projekte.



Slika 7: Funkcijska specijalizacija i zamka srednjeg dohotka

Izvor: Stöllinger R. (2019.), Functional Specialisation in Global Value Chains and the Middle – Income Trap, wiiw Research Reports No. 441, The Vienna Institute for International Economic Studies

Osnovni preduvjet za održiv razvoj iznad razreda srednje razine dohotka je uključenost u međunarodnu trgovinu te akumulacija znanja i sposobnosti. Prije svega, važno je da država bude uključena u međunarodne tokove čime uspijeva postići brži rast. Bitno je kako će se država uključiti u te tokove, na koji način i u kolikom obujmu privući FDI-a. To je prva zamka gdje države mogu upasti u MIT.

Stöllinger (2019.) piše kako jednom kad se neka ekonomija otvori međunarodnoj ekonomiji, trebala bi biti sposobna iskoristiti to uključenje za strukturne promjene, preusmjeravajući svoje resurse prema proizvodnji.

Samim uključenjem u međunarodnu trgovinu povećava se tržište za domaće proizvođače, a samim time mogu se iskoristiti pogodnosti ekonomije obujma.

Dolazimo do druge zamke gdje jedna država može upasti u MIT. Riječ je o specijalizaciji određene države hoće li biti samo dobavljač robe (npr. trupci) ili će provesti strukturne promjene, tj. provesti određeni tip industrijske specijalizacije. No, kad je pak riječ o specijalizaciji, onda bi država trebala voditi računa o kakvoj se specijalizaciji radi. Određuje li se biti „HQ“ ekonomija ili pak „Factory“ ekonomija. To je treća prikazana zamka MIT-a na slici 7. Naime, ondje gdje određene ekonomije upravo upadaju u zamku srednjeg dohotka jest ova završna faza, kada se odlučuju o specijalizaciji. Gospodarstva bi trebala težiti intenzivnom, a ne ekstenzivnom rastu. Drugim riječima, veće povrate, brži i uspješniji rast ekonomija će ostvariti kroz užu specijalizaciju za pojedine segmente, nego da pokuša pokriti sve segmente proizvodnje. Naravno, što je više specijalizacije u području znanja i inovacija, to će povrat biti veći.

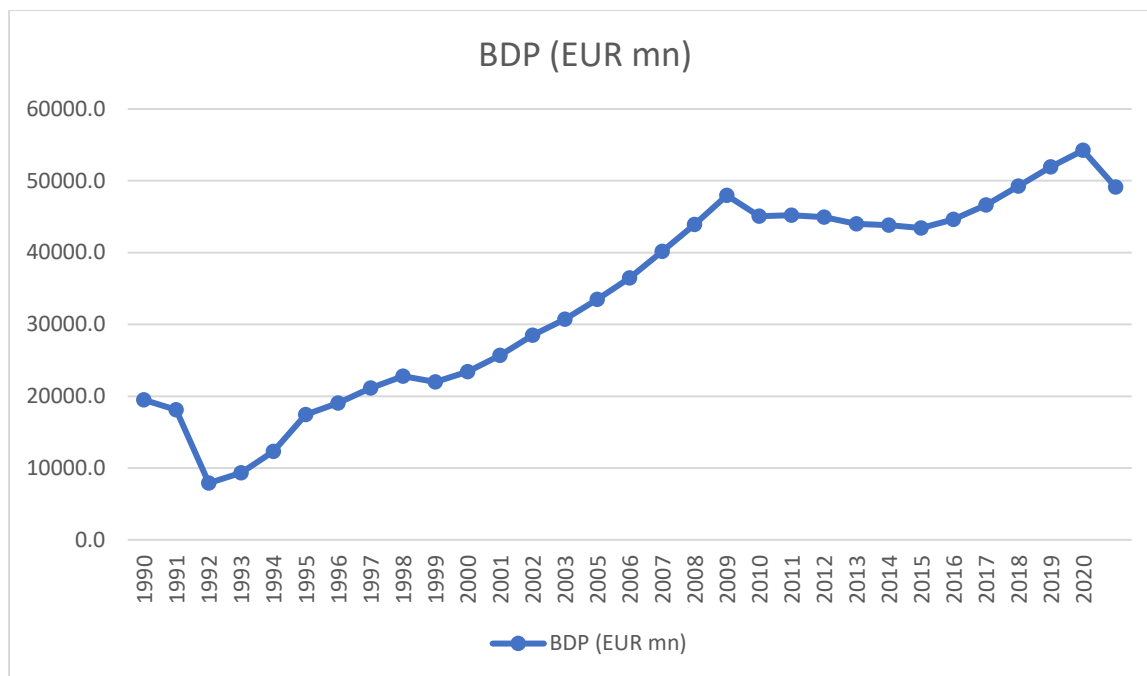
Također, iz prikazane sheme (Slika 7) se može zaključiti kako znanje i akumulacija kapitala ostvaruju komparativnu prednost čime se postiže razlika od gospodarstva do gospodarstva.

4. HRVATSKA U GLOBALNOM LANCU VRIJEDNOSTI

4.1 Analiza Hrvatske te komparacija s drugim zemljama

Kada promatramo gospodarstvo Hrvatske u zadnjih 30-ak godina, onda se može reći da je ono prošlo kroz brojne strukturne promjene i prilagodbe; prije svega ratna događanja, pristupanje u EU, gospodarska kriza 2008. i 2020. te post-recesijske oporavke.

Gospodarski rast do 2008. godine uglavnom je bio uzrokovan osobnom potrošnjom (najveća komponenta BDP-a) i državnim investicijama u infrastrukturu (ceste). Također, značajni priljevi kapitala su zabilježeni u tom razdoblju (prema bankarskom sektoru). Sve to pratilo je stvaranje deficita (vanjsko-trgovinskog i proračunskog) te povećanje inozemne zaduženosti.



Graf 9: BDP Hrvatske

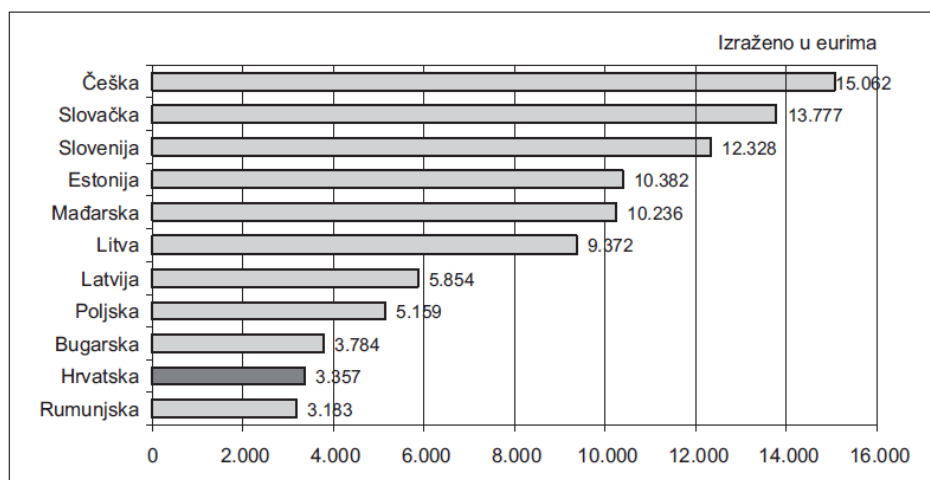
Izvor: Eurostat, Croatian Bureau of Statistics, wiiw

Ako usporedimo Hrvatsku s EU-28 zemljama, u razdoblju prošle recesije iz 2008. godine, onda je prva stavka to da smo se zadržali najduže u periodu ekonomskog pada. Dok su ostale zemlje u prosjeku bile 2 do 3 godine u recesiji, mi smo se uspjeli zadržati duplo više (ponajprije zbog krivih političkih odluka te otpora javnog sektora prema reformama). Također, u tom razdoblju imali smo najvišu stopu nezaposlenosti, odnosno istovremeno najmanju stopu zaposlenosti. Izostala je investicijska aktivnost, pa je tako u razdoblju od 2008. do 2017. godine udio investicija u BDP-u u RH pao s 31,4% na 19,4%. Još jedna važna stavka Hrvatske u odnosu na ostale zemlje je ta da smo najzaduženija članica među novim članicama Europske unije. U razdoblju velike gospodarske krize proračunski deficit financirao se vanjskim dugom, dok se prijašnjih godina financirao prodajom imovine.

Buturac (2019.) piše kako u kasnijim fazama tranzicije, odrednice gospodarskog rasta manje razvijenih zemalja više su ili manje jednake onima u najrazvijenijim gospodarstvima i odnose se na kvalitetu ljudskog i fiksnog kapitala u najširem smislu.

Hrvatsku je posljednjih 30 godina obilježila međunarodna integracija, a samim time i otvaranje novih tržišta. Kao rezultat integracija, Hrvatska je postala više uključena u međunarodne trgovinske

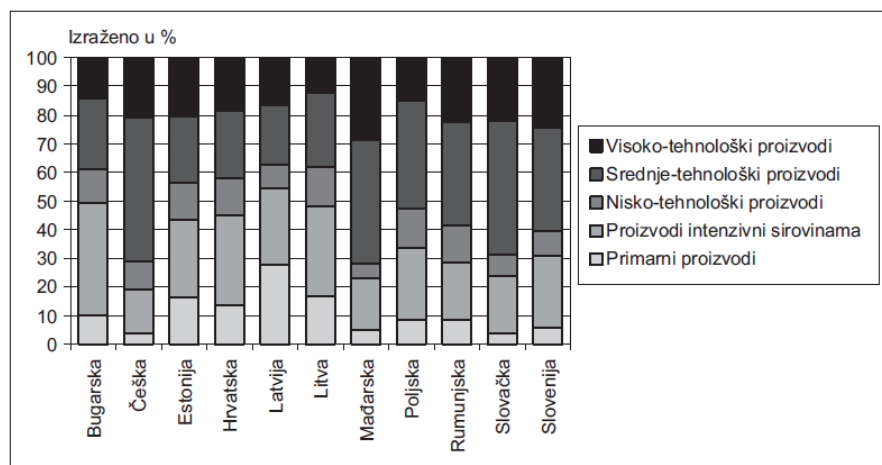
tokove što se vidi u rastu kako uvoza tako i izvoza u ukupnom BDP-u. Ono što se da primijetiti je da je Hrvatska tek malo značajniji iskorak u međunarodne tokove napravila ulaskom u Europsku uniju 2013. godine, odnosno period prije toga ostao je neiskorišten za intenzivniju izvoznju ekspanziju.



Graf 10: Izvoz po stanovniku; Hrvatska, tranzicijske zemlje, nove članice EU-28 (2017.)

Izvor. Buturac, G. (2019.), *Gospodarski rast, konvergencija i članstvo u EU: Empirijski dokazi iz Hrvatske*, *Ekonomski pregled*, 70(2), str. 173-208.

U grafičkom prikazu vidimo da je Hrvatska na samom dnu kada je riječ o izvozu po glavi stanovnika. Hrvatski izvoz je gotovo pet puta manji nego li češki. Možemo pretpostaviti kako je jedan od temeljnih razloga ovako loše pozicije hrvatskog izvoza konkurentnost, odnosno nekonkurentnost hrvatskog proizvoda na međunarodnim tržištima.

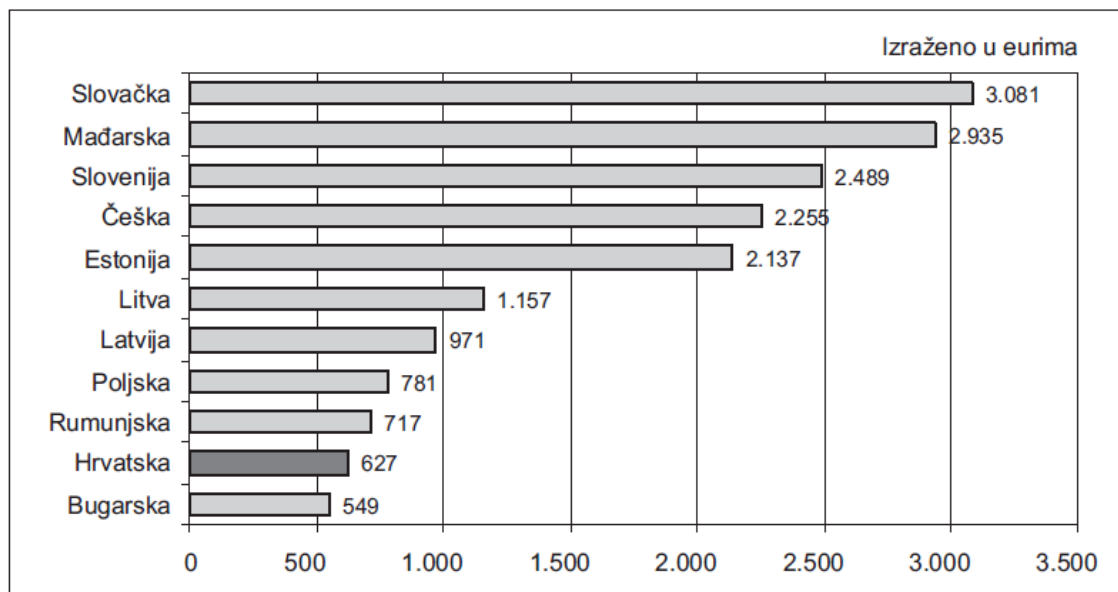


Graf 11: Struktura izvoza obzirom na tehnološku složenost proizvoda

Izvor: G. Buturac (2019.), *Gospodarski rast, konvergencija i članstvo u EU: Empirijski dokazi iz Hrvatske*, *Ekonomski pregled*, 70(2), str. 173-208.

Osim izostanka konkurentnosti, izostala je i kompleksnost proizvoda. Hrvatska u usporedbi s njom usporedivim zemljama (gore prikazane na grafu 11) proizvodi mali udio visoko-tehnoloških i srednje-tehnoloških proizvoda. Naime, najzastupljeniji udio imaju primarni proizvodi i sirovine. Ovdje možda i leži ključ slabe razvijenosti hrvatskog gospodarstva, jer ako nema tehnički složenih proizvoda, onda i izostaje i veća dodatna vrijednost, a samim time i viša vrijednost izvoza te kao posljedicu toga imamo nizak gospodarski rast. No, proizvodnja visoko-tehnološkog proizvoda zahtjeva sinergiju znanosti i tehnologije, odnosno ulaganje u istraživanje i razvoj što je svih ovih godina izostalo. Zapanjujući je podatak koji Buturac (2019.) navodi u svom radu, a to je da hrvatska poduzeća u prosjeku ulažu 35 eura po stanovniku, što je deset puta manje od prosjeka EU zemalja (332,8 eura po stanovniku).

Kako bi se poboljšalo navedeno, glavnu ulogu ima politika, napose fiskalna. Ona je ta koja usmjerava novac te povezuje makroekonomske i strukturne ciljeve pojedinog gospodarstva. Sinergija adekvatne fiskalne, monetarne i strukturne politike može dovesti do buđenja inovativnog i poduzetničkog potencijala koji je ključan za ostvarenje veće dodatne vrijednosti, a time i veće stope gospodarskog rasta.



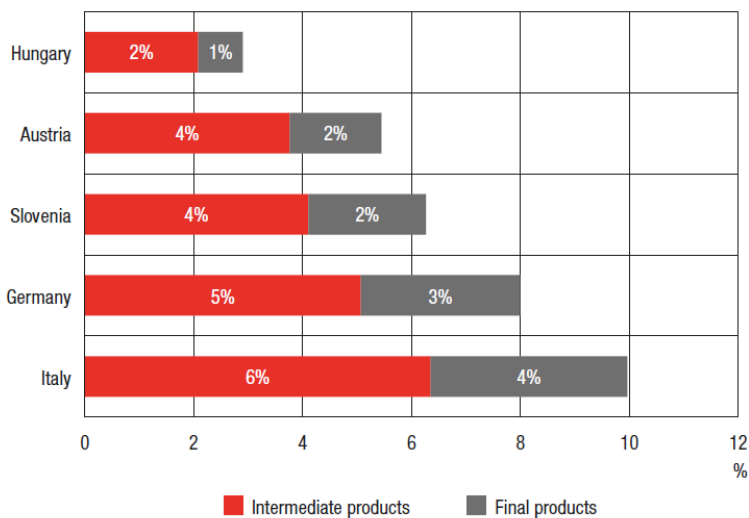
Graf 12: Izvoz visoko-tehnoloških po glavi stanovnika (2017.)

Izvor: G. Buturac (2019.), *Gospodarski rast, konvergencija i članstvo u EU: Empirijski dokazi iz Hrvatske*, *Ekonomski pregled*, 70(2), str. 173-208.

Analizirajući trgovinsku specijalizaciju pojedinih zemalja, primjetno je da se one uspješnije specijaliziraju s obzirom na njihovu komparativnu prednost na međunarodnim tržištima. Primjerice, u tim zemljama za razliku od Hrvatske dominiraju visoko-tehnološki proizvodi poput električnih strojeva, električnih uređaja, vozila itd. U Hrvatskoj dominiraju primarni proizvodi, proizvodi intenzivni sirovinama i nisko-tehnološki proizvodi te kao takvi čine 63% hrvatskog robnog izvoza. Navedena izvozna struktura se malo poboljšala ulaskom u EU kad su konkurentniji proizvodi prehrambene i farmaceutske industrije izašli na nova tržišta, ali i dalje nedovoljno u odnosu na usporedive zemlje.

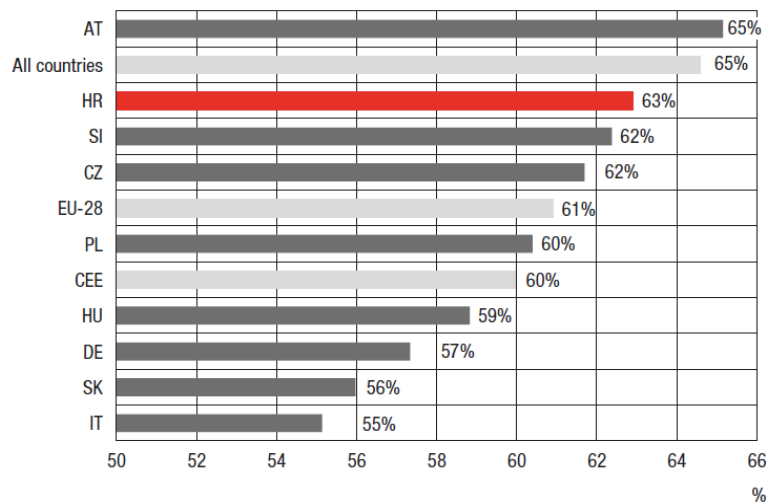
4.2 Hrvatska konkurentnost

Realna dodatna vrijednost je razlika između vrijednosti outputa (neto izvoza) i vrijednosti uvoza, obično su to intermedijarna dobra. Prema Vidaković Peruško et al. (2018.), intermedijarna dobra čine oko 63% ukupnog izvoza Hrvatske.



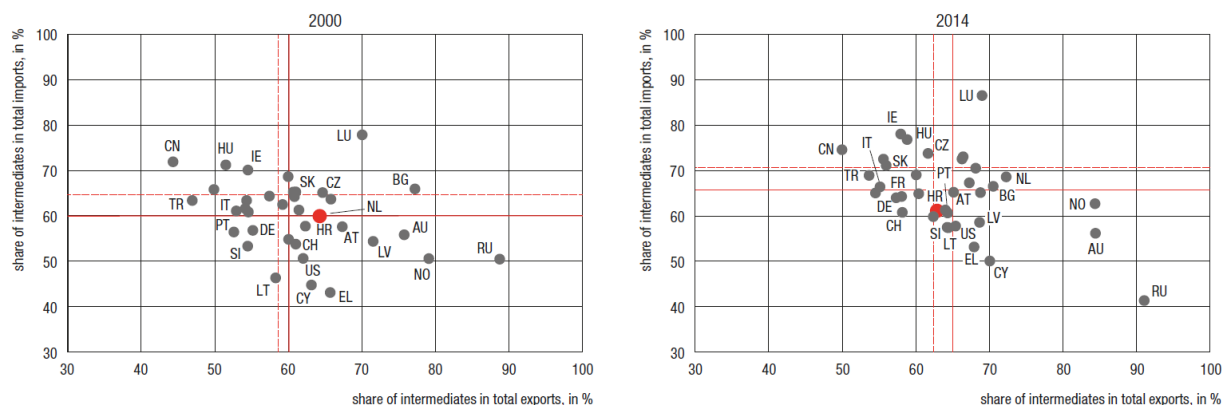
Graf 13: Glavna izvozna tržišta Hrvatske u 2014.g. prema tipu proizvoda

Izvor: Vidaković Peruško et al. (2018.), Croatia in Global Value Chains, Surveys 32, The Croatian National Bank



Graf 14: Udio intermedijarnih dobara u ukupnom izvozu u 2014.g.

Izvor: Vidaković Peruško et al. (2018.), Croatia in Global Value Chains, Surveys 32, The Croatian National Bank



Graf 15: Udio intermedijarnih dobara u ukupnom izvozu i uvozu, usporedba 2000. i 2014.

Izvor: Vidaković Peruško et al. (2018.), Croatia in Global Value Chains, Surveys 32, The Croatian National Bank

Za male i otvorene ekonomije poput Hrvatske karakteristično je da imaju iznadprosječan udio u intermedijarnim dobrima, i kod uvoza i kod izvoza. Najbolji primjer za to je Luksemburg koji ima najveći udio intermedijarnih dobara, za oboje.

„Assembly countries“ (hrv. Zemlje sklapanja) imaju udio uvezenih intermedijarnih dobara viši od prosjeka, no udio izvoznih intermedijarnih dobara je ispodprosječan. Najbolji primjer takve zemlje jest Kina.

Dobro razumijevanje uloge pojedine ekonomije na globalnom lancu vrijednosti je usko povezano s ekonomskom konkurentnošću, rastom gospodarstva te zaposlenosti. S druge strane, ne tako dobro razumijevanje ovog koncepta može dovesti do pogrešnih odluka, odnosno do provođenja krivih politika koje će rezultirati slabim gospodarskim rastom i otvoriti mogućnost da zemlja upadne u zamku niskog ili srednjeg dohotka iz kojeg se teško izvlači. Kad kažemo teško, onda smatramo da su za izlazak iz zamke dohotka potrebna uska suradnja svih politika: monetarne, fiskalne, industrijske, obrazovne itd. Kako bi izašla iz zamke, država mora biti kadra proizvoditi ideje koje se pak rađaju iz istraživačkog rada, a on je usko vezan uz znanje, odnosno obrazovanje. Većom inovativnosti država postaje produktivnija i konkurentnija te na taj način ostvaruje preduvjete za izvoz kompleksnijih proizvoda.

Prema podacima sa Svjetskog gospodarskog foruma 2019. godine, Hrvatska je poboljšala svoju konkurentnost za 5 mjesta, pomakla se s 68. na 63. mjesto. Svakako, pozitivan pokazatelj, ali pravu sliku tek dobivamo kada usporedimo hrvatsku konkurentnost s nama sličnim zemljama. Činjenica koja frapira jest da sa 63. mjestom čvrsto držimo začelje u poretku država članica EU.

Zemlja	2019.	Promjena u odnosu na 2018.
Češka	32.	-3
Slovenija	35.	0
Poljska	37.	+1
Slovačka	42.	-1
Mađarska	47.	+1
Bugarska	49.	0
Rumunjska	52.	+2
Grčka	59.	-2
Hrvatska	63.	+5
Srbija	72.	-7
Crna Gora	73.	-2
Albanija	81.	-5

Slika 8: Globalna konkurentnost 2019., Hrvatska i usporedive zemlje

Izvor: Nacionalno Vijeće za konkurentnost

Slika 8 nam otkriva da su Češka i Slovenija znatno konkurentnije na globalnim tržištima od Hrvatske, a nije ni Poljska daleko od njih. Prema izvješću s foruma, kao najslabije točke hrvatskog gospodarstva su označene:

1. Inovacijski kapacitet
2. Veličina tržišta
3. Institucije.

Kod institucija se su ponajprije misli na pravosuđe, gdje smo od analiziranih zemalja, po Nacionalnom Vijeću za konkurentnost (2019.), među najslabije rangiranim. Od neovisnosti pravosuđa, efikasnosti istog, tereta državne regulacije itd.

Veličinu tržišta kao takvu ne možemo mijenjati već nam je zadana. Ali, ono na što Hrvatska može utjecati svojim politikama jest inovacijski kapacitet. Kao što je već navedeno u radu, država da bi postala konkurentnija mora proizvoditi ideje. Ono što prethodi idejama jest kvalitetno obrazovanje koje se reflektira kroz snažan istraživački rad. Tu važnu ulogu igra država koja konstruira politike te na taj način regulira smjer kretanja vlastite ekonomije.

Referirajući se na Vuković (2018.), Hrvatska bi svoju komparativnu prednost trebala tražiti kroz IT sektor. Dokaz za tu tvrdnju uzima kroz kvalitetno obrazovan domaći kadar koji se uspješno zapošljava diljem svijeta, što je više nego očit znak da su naši fakulteti u stanju proizvesti kvalitetnu visokoobrazovanu radnu snagu. Osim toga, nove tehnologije zahtijevaju manja ulaganja za potencijalno veći povrat.

Također, Vuković (2018.) kao uzore uzima male zemlje slične nama, poput Estonije i Švicarske koje se kao takve ne oslanjaju na kvantitetu nego na kvantitetu čime svoj izvoz čine vrlo uspješnim. Njihov se izvoz bazira na kvalitetnim i dobro brendiranim proizvodima te kao takav daje jasan signal hrvatskom gospodarstvu za dalje. Specijalizacija u kvalitetnim proizvodima i uslugama može bit ključ ostvarivanja našeg uspjeha.

Ako prethodno navedeno promatramo kroz prizmu globalnog lanca vrijednosti, onda se Hrvatskoj kroz IT sektor nudi prilika veće funkcijske specijalizacije. Upravo adekvatna funkcijska specijalizacija određuje poziciju zemlje u GLV-u. Kod „smile curve“ krivulje to su pred proizvodne radnje koje stvaraju veću dodatnu vrijednost, odnosno to su već spomenuti „know-how“ poslovi.

Tvrtke poput Rimac Automobili, Infobip, Span i slične mogu poslužiti kao orijentir hrvatskoj ekonomiji. Njihova inovativnost kreira globalno konkurentna rješenja čime ostvaruje visoke stope povrata, a visoke stope povrata kumulativno dovode do većeg ekonomskog rasta, rasta dohotka te otvaraju priliku za izlazak zemlje iz zamke srednjeg dohotka.

5.ZAKLJUČAK

Globalni lanac vrijednosti donio je revoluciju u procesu proizvodnje i trgovine omogućivši fragmentaciju proizvodnog procesa na više dijelova. Može se slobodno reći da je došlo do podjele zadataka među kompanijama, tj. državama. Kako bi se uključile u GLV, države se moraju odrediti, odnosno specijalizirati za određeni segment proizvodnog procesa. Na taj način dolazi do podjele između razvijenih, srednje razvijenih te slabo razvijenih zemalja. GLV pruža mogućnost slabije razvijenim zemljama da se priključe u lanac, ali zbog nedostatka specifičnog znanja („know-how“) te zemlje i dalje proizvode malu dodatnu vrijednost. Uglavnom je proizvodni dio baziranih kod njih, dok razvijenije zemlje ostavljaju pred i post faze proizvodnje za sebe te time još više osnažuju svoju poziciju u lancu vrijednosti. S obzirom da središnji dio proizvodnog lanca, „manufacturing“, kako ga naziva Stöllinger (2019.), generira najmanju dodatnu vrijednost, zemlje često upadaju u zamku srednjeg dohotka čega nerijetko nisu ni svjesne.

Može se reći da je ključ u funkcijskoj specijalizaciji unutar domene koja pojedinom gospodarstvu može ostvariti komparativne prednosti. Uža specijalizacija donosi brži i uspješniji rast ekonomije, ali iznos povrata ovisi o vrsti specijalizacije. Jedna od karakteristika zemalja u zamci srednjeg dohotka, unutar kojih spada i Hrvatska, jest da svoju komparativnu prednost u lancu vrijednosti ostvaruju jeftinom nekvalificiranom radnom snagom. Dakle, specijaliziraju se za središnji dio proizvodnog procesa, odlučuju se biti „factory“ ekonomije umjesto „HQ“ ekonomije čime produbljuju jaz i zaostajanje za visoko razvijenim zemljama. Veća specijalizacija u pred i post aktivnostima, tj. „know-how“ poslovima donosi viši povrat te posljedično veći ekonomski rast.

Prethodno navedena specijalizacija je upravo ono što izostaje u Hrvatskoj. Naime, Hrvatska relativno loše stoji u odnosu na njoj usporedive zemlje kada je riječ o proizvodnji i izvozu visokotehnoloških i srednje-tehnoloških razvijenih proizvoda, tj. kompleksnih proizvoda. Kako bi popravila svoju statistiku, povećala povrat, generirala uspješniji ekonomski rast i veće dohotke potrebna je sinergija raznih politika.

Ono što stvara kompleksan proizvod jest istraživački rad kojem prethodi kvalitetno visoko obrazovanje. Iz toga se rađa veća inovativnost, produktivnost te na posljetku globalna konkurentnost.

POPIS LITERATURE:

1. Baldwin, R. (2012.), Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They are Going, CEPR Discussion Papers 9103, [Internet], dostupno na: <https://www.asiaglobalinstitute.hku.hk/storage/app/media/pdf/richard-baldwin.pdf> [13.8.2021.]
2. Baldwin, R., Lopez-Gonzalez, J. (2015), Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses, The World Economy, 38(11), pp. 1682-1721., [Internet], dostupno na: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w18957/w18957.pdf [13.8.2021]
3. Baletić, Z. (1995.), Ekonomski leksikon, Leksikografski zavod „Miroslav Krleža“, Zagreb
4. Bilas, V., Bošnjak, M., Novak, I. (2019.), Uspinjanje globalnim lancima vrijednosti – značaj za prosperitet i konkurentnost gospodarstva, , Zbornik radova Veleučilišta u Šibeniku, (1-2/2019), str. 87-103, [Internet], dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/223013> [19.7.2021.]
5. Blind, K., Mangelsdorf, A., Niebel, C., Ramel, F. (2018.), Standards in the global value chains of the European Single Market, Review of International Political Economy, Taylor & Francis Journals, vol. 25(1), pages 28-48, [Internet], dostupno na: https://ftp.cencenelec.eu/EN/EuropeanStandardization/Education/Knut%20Blind_Standards%20in%20the%20global%20value%20chains%20of%20the%20EU%20Single%20Market.pdf [9.7.2021.]
6. Buturac, G. (2019.), Gospodarski rast, konvergencija i članstvo u EU: Empirijski dokazi iz Hrvatske, Ekonomski pregled, 70(2), str. 173-208., [Internet], dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/218812> [1.9.2021.]
7. HNB (2015.), Inozemna izravna ulaganja; [Internet], dostupno na: <https://www.hnb.hr/statistika/statisticki-podaci/sektor-inozemstva/inozemna-izravna-ulaganja> [6.9.2021.]
8. Jones, R.W., Kierzkowski, H. (2001.), A Framework for Fragmentation. In: Arndt, S.W. and Kierzkowski, H., Eds., Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy, Oxford University Press, Oxford, 17-34., [Internet], dostupno na: https://www.researchgate.net/publication/291782848_A_framework_for_fragmentation [22.7.2021.]

9. Larson, G., Layza, N., Woolcock, M., (2016.), The Middle-Income Trap: Myth or Reality?, Research and Policy Briefs 104230, The World Bank., [Internet], raspoloživo na: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/965511468194956837/pdf/104230-BRI-Policy-1.pdf> [5.9.2021.]
10. Nacionalno vijeće za konkurentnost (2019.), Napokon napredak – Hrvatska skočila za 5 mjesta na ljestvici konkurentnosti, [Internet], dostupno na: <http://konkurentnost.hr/napokon-napredak-hrvatska-skocila-za-5-mjesta-na-ljestvici-konkurentnosti/> [5.9.2021.]
11. Odjel vanjskih poslova i trgovine Vlade Australije (2014.), Global Value Chains, <https://www.dfat.gov.au/about-us/publications/trade-investment/trade-at-a-glance/trade-at-a-glance-2014/Pages/performance-08-global-value-chains> [5.9.2021.]
12. OECD (2018.), Multinational enterprises in the global economy, [Internet], dostupno na: <https://www.oecd.org/industry/ind/MNEs-in-the-global-economy-policy-note.pdf> [5.9.2021.]
13. OECD (2020.), Trade Policy Implications of Global Value Chains, [Internet], dostupno na: https://issuu.com/oecd.publishing/docs/trade_policy_implications_of_global [5.9.2021.]
14. Seric, A., Siong Tong, Y. (2019.), What are global value chains and why do they matter?, Industrial Analytics Platform, [Internet], dostupno na: <https://iap.unido.org/articles/what-are-global-value-chains-and-why-do-they-matter> [9.7.2021.]
15. Stöllinger, R. (2018.), Change in Functional Specialisation Patterns: Key to Escaping the Semi-Periphery Trap, wiiw Spring Seminar, The Vienna Institute for International Economic Studies, [Internet], dostupno na: <https://wiiw.ac.at/stoellinger-change-in-functional-specialisation-patterns-key-to-escaping-the-semi-periphery-trap-dlp-4508.pdf> [20.5.2021]
16. Stöllinger, R. (2019.), Functional Specialisation in Global Value Chains and the Middle-Income Trap, wiiw Research Reports No. 441, The Vienna Institute for International Economic Studies
17. UNCTAD (2013.), Global Value Chains and Development: Investment and Value Added Trade in the Global Economy, [Internet], dostupno na: https://unctad.org/system/files/official-document/diae2013d1_en.pdf [22.7.2021.]
18. UNIDO (2015.), Global Value Chains and Development; UNIDO's Support towards Inclusive and Sustainable Industrial Development, [Internet], dostupno na: https://www.unido.org/sites/default/files/2016-03/GVC_REPORT_FINAL_0.PDF [5.9.2021.]

19. Vidaković Peruško I., Kovač K., Jošić M. (2018.), Croatia in Global Value Chains, Surveys 32, The Croatian National Bank, [Internet], dostupno na: <https://www.hnb.hr/documents/20182/2348886/s-032.pdf/3edf751b-07a1-45ab-997e-ff7de8ce76cf> [1.9.2021.]
20. Vuković, V. (2018.), Može li IT sektor biti pokretač razvojne transformacije izvan klijentelističkih mreža, Ekonomski lab, [Internet], dostupno na: <https://arhivanalitika.hr/blog/moze-li-it-sektor-biti-pokretac-razvojne-transformacije-izvan-klijentelistickih-mreza/> [10.9.2021.]
21. World Bank Open Data, dostupno na: <https://data.worldbank.org/> [1.9.2021.]

POPIS SLIKA I GRAFIKONA:

Slika 1: Nastanak dodatne vrijednosti

Slika 2: Dijelovi aviona „Boeing 787 Dreamliner“ s porijeklom proizvodnje (lokacije, poduzeće)

Slika 3: Komparacija lanca vrijednosti u 20. i 21. stoljeću

Slika 4: CESEE u zamci srednjeg dohotka (CESEE – zemlje srednje, istočne i jugoistočne Europe)

Slika 5: Smile curve

Slika 6: Stvaranje vrijednosti cipele

Slika 7: Funkcijska specijalizacija i zamka srednjeg dohotka

Slika 8: Globalna konkurentnost 2019., Hrvatska i usporedive zemlje

Graf 1: GDP per capita, Hrvatska i usporedne zemlje

Graf 2: Funkcijska specijalizacija - Češka Republika

Graf 3: Funkcijska specijalizacija – Poljska

Graf 4: Funkcijska specijalizacija – Srbija

Graf 5: Usporedba funkcijske specijalizacije – Slovačka i Njemačka

Graf 6: Funkcijska specijalizacija – Vijetnam/Japan te Meksiko/SAD

Graf 7: Relativna produkcijska specijalizacija

Graf 8: Povezanost proizvodne specijalizacije s BDP-om

Graf 9: BDP Hrvatske

Graf 10: Izvoz po stanovniku; Hrvatska, tranzicijske zemlje, nove članice EU-28 (2017.)

Graf 11: Struktura izvoza obzirom na tehnološku složenost proizvoda

Graf 12: Izvoz visoko-tehnoloških po glavi stanovnika (2017.)

Graf 13: Glavna izvozna tržišta Hrvatske u 2014.g. prema tipu proizvoda

Graf 14: Udio intermedijarnih dobara u ukupnom izvozu u 2014.g.

Graf 15: Udio intermedijarnih dobara u ukupnom izvozu i uvozu, usporedba 2000. i 2014.

SAŽETAK

Globalni lanac vrijednosti je obilježio početak 21. stoljeća. Razvojem informacijske i telekomunikacijske tehnologije svijet je postao mjesto gdje je određene etape proizvodnje moguće provoditi na različitim lokacijama. Države provode funkcijsku specijalizaciju u lancu vrijednosti čime dugoročno utječu na svoje ekonomsko stanje. Pogrešne odluke prilikom specijalizacije mogu dovesti do zamke srednjeg dohotka iz koje se vrlo teško izvlače bez sustavnog djelovanja države kroz brojne politike. Hrvatska se kao članica globalnog lanca vrijednosti suočava s istim problemima. Ovaj rad upravo ukazuje na nedostatke hrvatske ekonomije te iznosi preporuke kako da Hrvatska pobjegne iz zamke srednjeg dohotka te postane dinamično i konkurentno gospodarstvo..

Ključne riječi: globalni lanac vrijednosti (GLV), zamka srednjeg dohotka, funkcijska specijalizacija

SUMMARY

The Global value chain marked the beginning of the 21st century. The development of information and telecommunication technology made the world a place where specified stages of production can be realized in different locations. States implement functional specialization in the value chain, thus influencing their economy in the long run. Wrong decisions during the process of specialization can lead to an income trap from which is very difficult to get out of without the methodological action from the state through many different policies. As a member of the GVL, Croatia faces the same problems. This Final Thesis indicates the imperfections of the Croatian economy and offers recommendations on how to escape from the middle-income trap and become a dynamic and competitive economy.

KEY WORDS: global value chain (GLV), middle-income trap (MIT), functional specialization