

DEKLARACIJE HRVATSKIH IZVOZNIKA 2017.

NOVI SVJETSKI IZAZOVI I EU S VIŠE BRZINA: POZICIONIRANJE HRVATSKOG IZVOZA

Pad Berlinskog zida simbolički je označio početak ciklusa velikih promjena koje su obilježile tridesetogodišnje razdoblje tranzicije, integracije i globalizacije na europskom kontinentu, s posebno značajnim učincima na gospodarstva novih članica EU. Danas na početku nove ere velikih promjena koje donose digitalna transformacija, klimatske i društvene promjene, kao i izraženiji geopolitički rizici - pred Hrvatskom je izazov pronalaska prilika za bolje pozicioniranje izvoza i ukupnog gospodarstva na ljestvici globalne konkurentnosti.

Unatoč članstvu u EU, **Hrvatska značajno zaostaje po stupnju integriranosti u svjetske lance proizvodnje i stvaranja dodane vrijednosti.** Rezultat je da ne koristimo sve prednosti članstva u Europskoj uniji kao najvećem svjetskom trgovinskom bloku, koji je prema podacima Europske komisije do danas sklopio ili je u postupku pregovora o trgovinskim sporazumima s više od 140 partnera u svijetu. „Više od 30 milijuna radnih mjesta, odnosno svako sedmo radno mjesto u EU-u, danas ovisi o izvozu u ostatak svijeta, ...za svaku milijardu eura ostvarenu izvozom, otvara se dodatnih 14 000 radnih mjesta diljem EU-a“ (EK, *Dokument za razmatranje o savladavanju globalizacije*, svibanj 2017.)

EU više brzina

Važnost adekvatne prilagodbe europskih gospodarstva i izvoza novim globalnim mega trendovima naglasila je i *Bijela knjiga o budućnosti Europe* s posebnim osvrtom na nužnost rješavanja unutarnjih slabosti s kojima se EU danas suočava. Kako je naznačeno „*ili će nas svi ti trendovi destabilizirati ili ćemo ih prihvatiti i iskoristiti nove mogućnosti koje nam donose*“. Pri tome iako jedinstveno tržište i trgovina unutar EU nisu upitni, **upitno je na koji način će se Europa prilagoditi novim svjetskim izazovima** – da li uz više zajedništva ili uz odustajanje od dubljih procesa integracije. Svaki od pet iznesenih scenarija daljnjeg tijeka integracije EU27 donosi određene prilike, ali i određene rizike – a oni se na različite načine mogu manifestirati na gospodarstva malih, nisko-produktivnih i uvozno zavisnih zemalja poput Hrvatske i velikih, visoko-produktivnih i izvozno orijentiranih ekonomija poput Njemačke. Zbog navedenog najizglednija je kombinacija elemenata iz različitih scenarija, a za Hrvatsku su svakako najvažnija pitanja koja se odnose na:

- jačanje jedinstvenog tržišta – uključujući energetske i digitalni sektor, uz nastavak aktivne uloge EU u sklapanju naprednih trgovinskih sporazuma s trećim zemljama (ne članicama) te harmonizacija standarda unutar Unije;
- proširenje europodručja i na druge članice EU pa tako i na Hrvatsku (uz nastojanja za uklanjanje nacionalnih makroekonomskih, fiskalnih i strukturnih neravnoteža, zadovoljenje uvjeta za uvođenje eura te povećanu realnu konvergenciju) s ciljem stvaranja „*istinske*“ ekonomske i monetarne unije, kao i financijske unije koja će s vremenom prerasti u fiskalnu uniju;



hrvatski izvoznici

12 konvencija hrvatskih izvoznika
pod visokim pokroviteljstvom Vlade Republike Hrvatske
Novi svjetski izazovi i EU s više brzina
POZICIONIRANJE HRVATSKOG IZVOZA

- pojačanu suradnju u području sigurnosti i pravosuđa na sustavnoj razini – vezano uz pitanja i politike upravljanja granicama, politiku azila i pitanja povezana s borbom protiv terorizma;
- jednoglasni nastup EU u svim pitanjima vanjske politike, vojnu koordinaciju i zajedničku opremu te uspostavu europske obrambene unije;
- proračun EU koji će podržavati potrebne reforme, ali ne samo one koje se odnose na funkcioniranje jedinstvenog tržišta nego i reforme u drugim prioritetnim područjima, uvažavajući razlike u prioritetima za svaku pojedinačnu članicu, kako bi funkcije fiskalne stabilizacije i uravnoteženog rasta i razvoja svih članica doista mogla doći do izražaja.

Iako o svem navedenom postoje različita stajališta članica, **novi izazovi s kojima se Europa suočava zahtijevat će više zajedništva** i jedino se jedinstvena Europa s njima može uspješno nositi. Jedno od takvih pitanja su najave protekcionističkih mjera i zaokreta u vanjskotrgovinskoj politici SAD-a koje predstavljaju značajan rizik ne samo za Njemačku (koja ostvaruje suficit u trgovini s SAD-om), nego i za sve ostale članice EU iako danas one još uvijek nisu prozivane u kontekstu protekcionističke retorike američkog predsjednika. Rizik je tim veći što bi **barijere izvoza Njemačke u SAD proizvele niz lančanih reakcija smanjenja uvoza Njemačke iz drugih članica**, dok bi globalna praksa uvođenja barijera međunarodne razmjene u konačnici štetila svima zbog značajnog pada volumena svjetske trgovine.

Međunarodni ugovori i odnosi

Dok svijet strahuje od protekcionizma i „globalizacijske oseke“, a svjedoci smo i različitih trgovinskih ratova (valutnih, kamatnih, poreznih i drugih) kojima su brojne zemlje pribjegavale posljednjih godina radi jačanja svoje konkurentne pozicije, poduzetnicima iz Hrvatske još uvijek nisu dostupne ni sve ekonomske slobode koje uživa konkurencija iz drugih članica EU. Konkretno, u kontekstu trgovinskih i financijskih odnosa s SAD-om, za hrvatske izvoznike je važno što prije ishoditi **ukidanje viza za hrvatske građane i poslovne osobe koje putuju u SAD**, a ako to u skorom roku nije moguće - onda barem dogovoriti **izdavanje poslovnih viza na duže razdoblje** (10 godina).

Kako se o navedenom govori već duže vrijeme bez vidljivih pozitivnih promjena, sada je krajnje vrijeme da se Ministarstvo vanjskih i europskih poslova, kao i druge relevantne institucije više aktiviraju po tom pitanju, dok bi s aspekta EU kao cjeline bilo posve logično i ekonomski pravedno da ona ima jedinstvenu zajedničku vanjsku politiku koja bi građanima i poduzetnicima svih članica omogućila iste uvjete ne samo na unutarnjem tržištu nego i u nastupu prema trećim zemljama.

Isto vrijedi i s aspekta sudjelovanja svih članica EU u schengenskom prostoru, jer zemlje koje su izvan tog prostora (uključujući Hrvatsku) praktično nemaju jednaku ekonomsku/ tržišnu ravnopravnost u odnosu na članice koje u njemu sudjeluju. **Hrvatske institucije stoga trebaju poduzeti sve napore kako bi Hrvatska što prije ušla u schengenski prostor**. To je važno kako zbog bržeg i jednostavnijeg prometa roba tako još više s aspekta hrvatskog turizma koji može biti bitno ugrožen zbog gužvi i zastoja na tzv. vanjskim granicama

(granicama između države članice schengenskog prostora i države koja nije članica schengenskog prostora). Kako bi se hrvatski građani i hrvatski poduzetnici doista osjećali kao dionici europskog jedinstva i za njih treba vrijediti rečenica: „*Na kontinentu na kojem su narodi nekad prolijevali krv kako bi obranili svoja državna područja, danas granice postoje samo na zemljovidima*“ (preuzeto iz dokumenta Europske komisije pod naslovom *Europa bez granica: Schengenski prostor*). Umjesto toga danas smo svjedoci čeličnih ograda koji nas dijele od sjevera i zapada Europe.

Nadalje, zbog domaćih poduzeća (posebno iz ICT sektora) koji su u znatno lošijoj poziciji od njihovih konkurenata iz članica EU koje imaju sporazum o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja s SAD-om, kao i zbog rastućeg poslovanja na daljinu i brojnih „freelancera“ - važno je što prije **potpisati sporazum o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja između Hrvatske i SAD-a**. S obzirom da su navedeno realizirale brojne članice EU (Mađarska, Litva, Latvija, Češka, ...) , nije jasno zbog čega hrvatsko Ministarstvo financija po pitanju navedenog do danas nije učinilo ništa, odnosno postavlja se pitanje kome u Hrvatskoj ili inozemstvu nije u interesu da se navedeno realizira.

Daljnje važno pitanje međunarodnih odnosa su budući trgovinski odnosi EU27 s Ujedinjenim Kraljevstvom - gdje je i za jednu i drugu stranu važno održati što je moguće veću slobodu protoka kapitala i međunarodne razmjene. To posebno vrijedi s aspekta slobodnih tokova kapitala i **dostupnosti alternativnih izvora financiranja** poput venture fondova i privatnih vlasničkih ulaganja koji su tradicionalno značajan (ili čak primaran) izvor financiranja startupova i drugih ulaganja većeg rizika s mogućim visokim povratima, a za koje banke ili nisu zainteresirane ili ih u tome priječi stroža regulacija. Kako je model financijskog sustava temeljen na burzi i fondovskoj industriji razvijen upravo u SAD-u i UK, dok europski kontinent karakteriziraju bankocentrični financijski sustavi, EU27 ne samo da treba i dalje održati visok stupanj trgovinske i financijske integracije s SAD-om i UK-om, nego treba poticati razvoj nebankovnih oblika financiranja i u kontinentalnom dijelu Europe.

Podrška izvozu kroz razvoj hrvatskog financijskog sustava

Iako HNB i banke ističu da financiranje nije problem u Hrvatskoj, jer se danas brojna uspješna poduzeća mogu zadužiti po niskoj kamatnoj stopi, to ne znači da problemi ne postoje za druga poduzeća – koja se ili zadužuju skupo ili ne mogu realizirati kredit, a posebno dolazi do izražaja kod novih poduzeća koja se tek razvijaju, koja imaju dobre ideje i dobar poslovni plan, ali nemaju kolaterale (instrumente osiguranja). Na navedeno ukazuje i *Digital Transformation Scoreboard 2017* u izdanju Europske komisije, prema kojem Hrvatska bilježi relativno dobre performanse po pitanju poduzetničke kulture, e-leadershipa pa čak i ponude i potražnje digitalnih vještina, ali ima nisko razvijenu digitalnu infrastrukturu te **najlošije performanse po kriteriju investicija i pristupa financiranju**, kao i **poslovne klime**. Kako se navodi u izvješću, temeljni razlog tome je **ograničenost pristupa venture kapitalu** te dodatno relativno nizak stupanj razvijenosti domaćeg tržišta dionica i drugih vlasničkih ulaganja.

S obzirom da posljednjih godina Hrvatska bilježi rastući broj startupova, posebno u izvozno orijentiranom ICT sektoru, pristup međunarodnom venture kapitalu ključan je za razvoj novih visoko-tehnoloških sektora i poduzeća s velikim potencijalima rasta. U svijetu se upravo venture fondovi javljaju kao glavni financijeri inovativnih projekata digitalne transformacije, a posebno u ranoj fazi razvoja ideja i novih proizvoda kada banke i drugi financijeri nisu zainteresirani. Dodatno, brojna su hrvatska poduzeća prezadužena zbog čega je **razvoj domaćeg dioničkog tržišta i pristup alternativnim oblicima vlasničkih ulaganja itekako važan za povećanje dostupnosti financiranja poduzetničkih i izvoznih aktivnosti**. Tim više što je zbog sve restriktivnije regulative i složenih odnosa hrvatskih banka kćeri i inozemnih vlasnika znatno usporen proces odobravanja kredita pa šest mjeseci traju samo birokratske procedure pregleda papirologije, čime se vremenski odgađa trenutak realizacije kredita i pravovremeno ugovaranje/ izvršavanje izvoznih poslova.

Slučaj koji dokazuje neadekvatnost financiranja hrvatskog poslovnog sektora je i Agrokor, koji je snažnu ekspanziju godinama održavao uz nizak stupanj kapitaliziranosti i prekomjernu zaduženost, dok situacija konačno nije došla do točke neodrživosti. Istodobno, **Agrokor je dokazao i sve slabosti hrvatskog modela privređivanja temeljenog na inozemnom zaduživanju, uvozu, trgovini i bankarstvu**, uz premalu orijentaciju na proizvodnju, izvoz i nova vlasnička ulaganja (privlačenje FDI-a posebno u proizvodno i izvozno orijentiranim sektorima).

Iz slučaja Agrokor proizlaze sljedeće pouke: 1) da se rast poduzeća treba bazirati na vlastitim sredstvima i na izvozu; te 2) da su dostatna kapitaliziranost i izlazak na strana tržišta primarni faktori o kojima ovisi dugoročni opstanak poduzeća - čak i važniji nego inovativnost. S druge strane, slučaj Agrokor dokazao je i **slabosti dualnog sustava nadzora financijskih institucija i tržišta** koji se u Hrvatskoj djelom ostvaruje preko HNB-a, a dijelom preko Hanfe. Kako financijski sustavi iz dana u dan postaju sve složeniji i više izloženi sistemskom riziku, a izvjesno je da će se u budućnosti još više razvijati tzv. bankarstvo u sjeni, dobar primjer za uspostavu objedinjenog nadzora predstavljaju rad i ovlasti finskog supervizora FIN-FSA (Financial Supervisory Authority), koji nadzire banke, osiguravajuća i mirovinska društava, investicijska društava, društava za upravljanje fondovima i Helsinšku burzu, a u svom radu je posve neovisna institucija odvojena od središnje banke iako s njom usko surađuje.

Dodatni razlog za institucionalno odvajanje uloge HNB-a kao supervizora banaka (kreditnih institucija) od njegove institucionalne uloge monetarne vlasti (središnje banke) svakako je i mogući **konflikt između ciljeva očuvanja financijske stabilnosti i ciljeva monetarne politike** (stabilnosti cijena kao osnovnog cilja te pune zaposlenosti, uravnoteženog/ održivog rasta i drugih koje prema Ugovoru o Europskoj uniji treba ostvarivati monetarna politika kada stabilnost cijena nije ugrožena). U dosadašnjoj povijesti **upravo su izvoznici najčešće bili žrtve nastojanja HNB-a da jakim domaćom valutom održi financijsku stabilnost** (zbog kredita banaka odobrenih s valutnom klauzulom), dok su interesi domaće industrije, poljoprivrede i izvoza bili u drugom planu (preciznije rečeno najčešće zanemareni).

Nova tržišta: od G7 do E7

Hrvatska se u dosadašnjoj povijesti tradicionalno orijentirala na europska tržišta i to kako s obzirom na izvore financiranja (vezane i uz vlasničku strukturu i dominantnu poziciju banaka u financijskom sustavu) tako i kroz izvoz i uvoz roba i usluga. S obzirom na članstvo u EU i određenu prepoznatljivost na europskim tržištima (posebno u ponudi turističkih usluga) to je posve razumljivo, ali je i **rizično u kontekstu prevelike koncentracije na jedna tržišta i premale usmjerenosti na druga**. Protekcionistička retorika SAD-a, kriza NATO saveza, sankcije u odnosima s Rusijom, Brexit, nova globalna geopolitička pozicioniranja, neadekvatnost funkcioniranja euro područja, migrantska kriza, terorističke prijetnje, ... **samo su neki od faktora koji se odražavaju na različite oblike nestabilnosti europskog gospodarstva**, na zatvaranje Europe „u samu sebe i svoje probleme“, ali i zatvaranje jednih članica od drugih.

Istodobno **udio Europske unije u svjetskom BDP-u i izvozu kontinuirano se smanjuje**: „*Iako privrede i tržišta EU rastu, ostatak svjetske ekonomije raste brže.*“ U 2015. je BDP Europske unije činio 22% svjetskog nominalnog BDP-a, a još 2004. 26%. Izlaskom Ujedinjenog Kraljevstva koje čini 4% svjetskog BDP-a taj će se udio dodatno smanjiti, a situacija je i znatno lošija kada se umjesto nominalnog BDP-a koji je pod utjecajem tečajnih promjena i inflacije, uzme u obzir paritet kupovne moći. Gledano u terminima pariteta kupovne moći, EU je u 2015. imao udio od 16.9% svjetskog BDP-a, a prema projekcijama MMF-a taj će se udio do 2021. smanjiti na svega 15%. Usporedbe radi, prema istom indikatoru gospodarstva članica EU predstavljala su čak 30,1% svjetskog BDP-a 1980. i 23,7% svjetskog BDP-a 2000. godine, da bi se taj udio u 2010. smanjio na 19%.

U kontekstu navedenog, hrvatski se izvoz treba pozicionirati s obzirom na prilike koje postoje u rastućim ekonomijama, kao i uvažavajući novi odnos ekonomskih snaga koje će se na globalnoj razini uspostaviti kroz 20, 30 godina. Danas je prilično jasno da će se u budućem razdoblju Europa suočiti s izazovom još snažnije ekspanzije drugih svjetskih ekonomija. Prema istraživanju PwC-a (*The world in 2050*, veljača 2017.) **do 2050. niti jedna europska država neće biti među prvih 8 najvećih svjetskih gospodarstva**. Tri ekonomije s najbržim rastom bit će Vijetnam, Indija i Bangladeš, dok će se umjesto današnjih 35%, čak 50% svjetskog BDP-a stvarati u zemljama s tzv. tržištima u razvoju (EM, emerging markets). Pri tome već danas se 57,6% svjetskog BDP-a stvara u zemljama u razvoju i tržištima u nastajanju, a svega 42,4% u naprednim gospodarstvima. Do 2021. predviđa se rast udjela zemalja u razvoju i tržišta u nastajanju za 4 postotna boda i pad udjela naprednih ekonomija za 2 postotna boda.

Dok se na globalnoj razini bilježi prosječni udio investicija u BDP-u na razini 24% (podaci Svjetske banke za 2015.), u EU je iste godine bio 20%, a u Hrvatskoj 18%. S druge strane u zemljama istočne Azije i Pacifika udio investicija u BDP-u kreće se na prosječnoj razini oko 33% (u azijskim zemljama s visokim dohotkom preko 40%). Arapski svijet bilježi prosječni



hrvatski izvoznici

12 konvencija hrvatskih izvoznika
pod visokim pokroviteljstvom Vlade Republike Hrvatske
Novi svjetski izazovi i EU s više brzina
POZICIONIRANJE HRVATSKOG IZVOZA

udio od 30% (Katar 38%, Saudijska Arabija 35%), a na afričkom kontinentu pojedine zemlje bilježe udio investicija između 35% i 45% nacionalnog BDP-a.

To su faktori o kojima itekako trebaju razmišljati nositelji ekonomskih politika u Hrvatskoj, kao i domaći poduzetnici i izvoznici, Ministarstvo vanjskih poslova, Hrvatska gospodarska komora i drugi, a svakako u kontekstu **jačanja hrvatske gospodarske diplomacije i izvoza ne samo u zemljama članicama EU, nego i u trećim zemljama**, uključujući azijske zemlje i nova afrička tržišta. Tim više što se umjesto tradicionalnog bipolarnog svijeta (Istok i Zapad), razvija multipolarni sustav u kojem pored SAD-a i EU, značajnu ulogu imaju Rusija, Kina i Indija, dok tokovi kapitala i tehnološki transferi koji su se ranije dominantno kretali iz razvijenih zemalja prema tržištima u razvoju (EM), već danas idu u oba smjera. Uz pretpostavku da neće doći do narušavanja svjetskog mira ili globalnih katastrofa, **umjesto današnjih G7 najveće svjetske ekonomije bit će tzv. E7** uključujući Kinu, Indiju, Brazil, Rusiju, Indoneziju, Meksiko i Tursku.

Izostanak pravovremene i adekvatne prilagodbe budućim prilikama i izazovima poguban je za sve one koji „spavaju“, a **Hrvatska ne smije ponoviti pogreške zakašnjele i neadekvatne prilagodbe izazovima transformacije svjetske ekonomije kao u 90-im**. Promjene na globalnoj ekonomskoj sceni, uključujući rast dohotka i potrošnje u EM i zemljama u razvoju, otvorit će značajne prilike za poslovanje i izvoz, ali samo za one zemlje i njihova poduzeća koja su **dovoljno fleksibilna** da se već danas pripreme za ulazak i veći plasman na navedena tržišta. „*Da realiziraju taj potencijal, vlade trebaju provesti strukturne reforme za poboljšanje makroekonomske stabilnosti, raznolikosti (diverzifikacije) privrede i razvoj više djelotvornijih institucija.*“ (PwC, *The world in 2050*, veljača 2017.)

Negativni demografski trendovi predstavljaju dodatne čimbenike zbog kojih je rizično dominantno fokusiranje hrvatskog izvoza na tržišta EU. „Europa brzo stari“ i smanjuje se udio stanovništva EU u ukupnom svjetskom stanovništvu. Prosječna dob stanovništva EU će do 2030. biti 45 godina, u odnosu na svjetski prosjek 33 godina. Iako će do 2025. svijet imati 8 milijardi stanovnika, **čak 61% svjetskog stanovništva živjet će u Aziji, a svega 5,5% u Europskoj uniji**. S druge strane, iako imigracije stanovništva iz Afrike i Azije predstavljaju način pomlađivanja Europe, izvor dodatne radne snage i bitan faktor povećanja broja potrošača na europskom unutarnjem tržištu - zbog neadekvatne integracije imigranata postale su problem s obilježjem sigurnosnih rizika, a zbog otpora prema doseljavanju stranaca (ne samo s drugog kontinenta nego i iz drugih članica EU) i pitanje koje je potaklo najveće nejedinstvo stavova članica EU.

Brexit je dovoljan primjer koliku destruktivnu snagu razbijanja europskog jedinstva može izazvati **strah lokalnog stanovništva od gubitka posla te smanjenja životnog standarda i kvalitete života**. Međutim, još veća destrukcija europskih ekonomija moguća je u slučaju tvrdog stava EU27 o izolaciji UK. Posve je jasno da EU gubi „odlaskom“ UK-a, kao i da UK gubi izlaskom iz EU, no upravo demokratska načela koja predstavljaju temelj EU trebali bi biti razlog za uvažavanje stavova onih koji su drugačiji, ili misle drugačije. Britanci su očito

dostigli stupanj ljudskog razvoja na kojem im je kvaliteta života važnija od ekonomskih pokazatelja, odnosno od svih objektivnih scenarija negativnih učinaka Brexita na gospodarstvo Ujedinjenog Kraljevstva.

Kvalitativne i cjenovne dimenzije izvozne konkurentnosti

Odnos važnosti kvalitete i kvantitativnih veličina pitanje je itekako važno i za pozicioniranje hrvatskog izvoza. Hrvatska kao mala zemlja s ograničenim ljudskim i materijalnim resursima teško može biti cjenovno konkurentna u proizvodnji robe koja se stvara u velikim gospodarstvima s masovnom serijskom proizvodnjom, a posebno u odnosu na robu koja dolazi iz zemalja s niskim troškovima proizvodnje i neuređenim radnim zakonodavstvom. Međutim, **hrvatska proizvodnja može biti konkurentna kvalitetom, ponudom jedinstvene robe i sadržaja** (što je svakako i faktor uspjeha hrvatskog turizma), **kreativnošću i inovativnošću** (što dolazi do izražaja kroz ubrzani rast ICT sektora), **a posebno u fleksibilnosti proizvodnje malih serija, unikatne robe i u skladu s individualnim potrebama kupaca**. Prostor da iskoristimo te potencijale otvara se upravo zahvaljujući digitalnoj transformaciji s širokim mogućnostima primjene u poljoprivredi, industriji, turizmu i ostalim aktivnostima (npr. kroz praćenje i detaljan uvid u porijeklo i kvalitetu poljoprivrednog i prehrambenog proizvoda, 3D projekciju virtualne stvarnosti ponude turističkog sadržaja, 3D modeliranje za potrebe proizvodnje itd.).

U kontekstu budućeg pozicioniranja hrvatskog izvoza prema kriterijima: 1) cjenovne konkurentnosti, 2) konkurentnosti temeljenoj na kvaliteti i jedinstvenosti ponude, te 3) s obzirom na moguću kupovnu moć građana pojedinih zemalja - kao jedan od orijentira može služiti rang pojedine zemlje prema indeksu ljudskog razvoja (Human Development Indeks, HDI koji objavljuje UN). Prema njemu u prvih 20 zemalja ulaze zemlje s visokim bruto nacionalnim dohotkom (BND) po glavi stanovnika i s visokim dostignućima u očekivanom trajanju životnog vijeka i godinama školovanja građana, što redom uključuje sljedeće zemlje: Norvešku, Australiju, Švicarsku, Njemačku, Dansku, Singapur, Nizozemsku, Irsku, Island, Kanadu i SAD (Kanada i SAD dijele 10. mjesto), Hong Kong, Novi Zeland, Švedsku, Lihtenštajn, Ujedinjeno Kraljevstvo, Japan, Koreju, Izrael i Luksemburg. Pozicioniranje hrvatskog izvoza na navedenim i sličnim tržištima (s obzirom na visinu BND-a per capita) moguće je prvenstveno uz naglasak na kvaliteti i jedinstvenosti ponude.

Prema HDI indeksu Hrvatska je na 45. mjestu na koje ju svrstava kako nizak bruto nacionalni dohodak po glavi stanovnika, tako i nešto niži broj očekivanih godina života te niži očekivani broj godina školovanja. Reforme u obrazovnom sustavu koje će produžiti osnovnoškolsko obrazovanje za jednu godinu, jedan su od načina da se bolje pozicioniramo na HDI ljestvici. Istodobno nužne su i druge promjene u sustavu obrazovanja koje će uvažiti ne samo potrebe na današnjem tržištu rada nego i biti usmjerene na **potrebe na tržištu rada koje će postojati za 10. 20, 30 godina** - kada će zbog digitalne transformacije, robotike i drugih tehnoloških postignuća brojna današnja radna mjesta nestati ili će se bitno smanjiti potražnja za njima.

To znači nužnost reforme obrazovnog sustava u pravcu jačanja programa i predmeta koji će unaprijediti znanja i vještine za zanimanja u tzv. STEM području.

Pametne tehnologije, digitalizacija i robotika

Klasične poslovne modele temeljene na proizvodnji fizičkih proizvoda danas zamjenjuje kombinacija fizičkih i virtualnih dobara. Brišu se razlike između proizvoda, usluga i digitalne ekonomije, a biznis temeljen na ljudima zamjenjuje „*biznis temeljen na ljudima i softveru*“. Konceptija „pametno“ promovira efikasnost, uštede energije i pametno upravljanje, uz razvoj pametnih materijala, pametnih strojeva i automobila, pametnih zgrada, pametnih gradova Pametnu proizvodnju i nove poslovne modele prati ubrzana promjena potrošačkih navika i preferencija, a poduzeća koja se tome ne mogu prilagoditi gube tržišnu utakmicu na svjetskom i domaćem tržištu, a tim više što visoko-serijska proizvodnja uz digitalnu transformaciju omogućuje snižavanje cijena proizvoda i rezultira zaoštavanjem uvjeta tržišnog natjecanja.

„*Tržište je onoliko kolika je potražnja*“, a primjena digitalizacije, serijalizacije, robotike i umjetne inteligencije s učincima na rast konkurentnosti i razvoj industrije 4.0 već danas mijenjaju pravila igre u farmaceutskoj industriji, proizvodnji hrane i pića, duhanskoj industriji, elektronici, proizvodnji komponenta za automobilsku industriju Programi financiranja novih ulaganja i podrške izvoznim poduzećima stoga **ne mogu ignorirati promjene koje donosi digitalna transformacija i koje se događaju na svjetskom tržištu**, već upravo trebaju biti **pokretači prilagodbe hrvatske privrede novim mega trendovima**.

Dok je prva era digitalizacije bila prvenstveno usmjerena na informatizaciju i pristup brzom internetu (kao fazi poslovnih promjena koja je u Hrvatskoj relativno dostignuta), druga era digitalizacije „*digitalizira i umrežava svijet oko sebe*“: IoT uređaje, strojeve, kontejnere, vozila, uličnu rasvjetu, bolničku opremu, kućne hladnjake, Uz primjenu različitih senzora, pametni uređaji prikupljaju, obrađuju, analiziraju i koriste informacije o svom stanju i okolini te samostalno (uz znatno manji nadzor ili čak i bez ljudskog nadzora) mijenjaju i prilagođavaju svoj način rada. Razvijaju se digitalni blizanci kao dinamični softverski modeli s funkcijama nadzora, dijagnostike i predviđanja koji analiziraju, simuliraju i unapređuju poslovne procese u stvarnim uvjetima i okruženju. Koriste se mogućnosti 3D modeliranja fizičkog predmeta bez npr. potrebe za prethodnom proizvodnjom i testiranjem prototipa. Kolaborativni roboti (coboti) surađuju i razmjenjuju informacije u radu s ljudima, a digitalne mreže i tehnološke platforme postaju nužnost poslovne organizacije u upravljanju informacijskim sustavom, iskustvima i odnosima s kupcima, analitici i primjeni umjetne inteligencije, primjeni i upravljanju sigurnošću interneta stvari (IoT) te unapređenju poslovnih ekosustava – stvarajući uvjete za efikasniju proizvodnju i funkcioniranje prodajnog lanca, kao i razvoj individualiziranih proizvoda i usluga.

No, **osim koristi, digitalna transformacija donosi i rizike**. Uz globalizaciju koja ugrožava zaposlenost u neprilagođenim ekonomskim sustavima, danas dodatno digitalizacija, robotika

i umjetna inteligencija smanjuju potrebu za brojnim radnim mjestima. Razvijaju se tvornice bez ljudi i kamioni bez vozača. Rizik rasta nezaposlenosti u budućem razdoblju stoga zahtjeva trenutne aktivnosti u pravcu reformi obrazovnog sustava kako bi se buduća i sadašnja radna snaga prilagodila promjenama.

Pametno upravljanje

Ulaganje u ljudski kapital jedna je od temeljnih odrednica ekonomske budućnosti zemlje, a time i čimbenik o kojem itekako ovise mogućnosti **pozicioniranja hrvatskog izvoza u aktivnostima koje stvaraju visoku dodanu vrijednost**, odnosno proizvodnji dobara koja imaju visok stupanj gospodarske složenosti.

Drugi važan čimbenik je **otvorenost prema promjenama**. Na domaćem i svjetskom tržištu opstaju samo oni koji brzo uče i brzo se prilagođavaju, a što potvrđuju i podaci za hrvatske izvoznike koji (u odnosu na druga domaća poduzeća) više investiraju, više ulažu u istraživanje i razvoj i više zapošljavaju.

Treći i izuzetno važan čimbenik koji zemlje dijeli na one koje napreduju i one koja zaostaju - predstavlja **poslovno okruženje**, a Hrvatska se zbog niza faktora (visokih troškova poslovanja, nedovoljne podrške ulaganjima u istraživanje i razvoj, prekomjerne birokratiziranost sustava, ograničenih mogućnosti fleksibilnog poslovanja, ...) nalazi u skupini lošije pozicioniranih zemalja. Prioriteti promjena stoga su nužni u području **stvaranje stabilnog i stimulativnog investicijskog okruženja**, uz restrukturiranje javne administracije, reformu i modernizaciju obrazovnog sustava, razvoj različitih klasičnih i alternativnih izvora financiranja poduzetništva i izvoza te **pametno upravljanje oskudnim resursima s kojima raspolažemo**.

Gdje je Hrvatska

Koncem 80-ih svjetska je trgovina činila 30% svjetskog BDP-a, a danas je na razini preko 50% svjetskog BDP-a. Gubitak pozicije u svjetskom izvozu i isključenost iz globalnih lanaca opskrbe stoga je ekvivalent dugoročnom zaostajanju u ekonomskom rastu i razvoju, što se već godinama itekako osjeća u hrvatskom gospodarstvu. Na svjetskoj listi najvećih izvoznih ekonomija u 2015. (prema kriteriju robnog izvoza), Hrvatska se nalazi na 76. mjestu, a prema kombiniranom pokazatelju raznolikosti i sofisticiranosti robnog izvoza poput ECI indeksa (Economic Complexity Index, indeks gospodarske složenosti koji se koristi i kao jedan od prediktora mogućeg rasta BDP-a per capita) nalazi se na 37. mjestu. To znači 25 mjesta lošiji rang od susjedne Slovenije, 21 mjesto lošiji rang od Mađarske te 28 mjesta lošiji rang od Češke. U odnosu na Hrvatsku bolje je bilo pozicionirano čak 20 drugih članica EU te pojedine nečlanice poput Bjelorusije i Ukrajine. Pri tome je pozicija Hrvatske u 2015. bila znatno lošija nego 2006. i 2012. kada je Hrvatska bila pozicionirana na 25. mjestu.

Prema podacima objavljenim u dokumentu *Strategija pametne specijalizacije Republike Hrvatske za razdoblje 2016.-2020.* niti jedan „od 15 najvažnijih hrvatskih izvoznih sektora nije



hrvatski izvoznici

12 konvencija hrvatskih izvoznika
pod visokim pokroviteljstvom Vlade Republike Hrvatske
Novi svjetski izazovi i EU s više brzina
POZICIONIRANJE HRVATSKOG IZVOZA

pozicioniran u prvom decilu proizvoda po gospodarskoj složenosti. Od gotovo 200 proizvoda čija je izražena komparativna prednost (eng. Revealed Comparative Advantage, RCA) veća od 1, otprilike polovica nalazi se oko srednjih decila (između 244. i 540. mjesta od 786).“ Takva **loša struktura robnog izvoza** ima za posljedicu orijentaciju većeg dijela industrije na cjenovnu konkurentnost umjesto na konkurentnost u smislu kvalitete i specijalizacije u proizvodnji dobara i pružanju usluga s visokim stupnjem dodane vrijednosti. Istodobno, sve zajedno rezultira niskim plaćama radnika u industriji i povezanim aktivnostima, kao i dalekosežnijim učincima na nizak životni standard građana, rast siromaštva i dohodovnih i imovinskih razlika u društvu, niže mirovinske doprinose i niske mirovine, niže doprinose za zdravstvo i niže porezne prihode države. Strukturne, makroekonomske i fiskalne neravnoteže tako se s jedne strane javljaju kao čimbenici ograničenja budućeg gospodarskog rasta, a s druge strane izravna su posljedica loše strukture gospodarstva koja se oslikava i kroz lošu strukturu izvoza.

Robni izvoz činio je 27% hrvatskog BDP-a u 2016., a zajedno s izvozom usluga 50% BDP-a – tek nešto više koliko je iznosio uvoz roba i usluga (46,9% BDP-a). **Uvoz roba ostvaren na razini 43,2% BDP-a**, dok je suficit u robnoj razmjeni ostvaren u područjima: 1) poljoprivrede, šumarstva i ribarstva te 2) u tek nekoliko odjeljka prerađivačke industrije, uključujući: preradu drva i proizvoda od drva i pluta (osim namještaja); proizvodnju ostalih nemetalnih mineralnih proizvoda; proizvodnju gotovih metalnih proizvoda, osim strojeva i opreme); proizvodnju ostalih prijevoznih sredstava; i proizvodnju namještaja. Svi ostali odjeljci proizvoda prerađivačke industrije zabilježili su robni uvoz veći od izvoza. Klasificirano prema Standardu međunarodne trgovinske klasifikacije (SMTK) **Hrvatska prednjači jedino u neto-izvozu sirove materije**, dok za sve ostale kategorije proizvoda (hrana, pića, mineralna goriva i maziva, kemijski proizvodi, strojevi i prijevozna sredstva,, ...) ostvaruje robni uvoz veći od izvoza roba.

U kom smjeru i kako se razvija hrvatsko gospodarstvo pokazuju i podaci o udjelu četiri temeljne industrijske djelatnosti (područja B, C, D i E36 NKD-a 2007.) u bruto dodanoj vrijednosti, a koji se još početkom tisućljeća kretao se na razini oko 24% (uz pojedinačni udio prerađivačke industrije nešto više od 17%), dok danas ta područja zajedno čine oko 21% BDV-a, a prerađivačka industrija zasebno svega 15%. Istodobno od početka tisućljeća do danas smanjio se u BDV-u udio poljoprivrede (što je trend koji bilježe i razvijene ekonomije), ali i udio područja informacija i komunikacija – aktivnosti koja na globalnoj razini bilježi sve intenzivniji razvoj vođen mogućnostima četvrtre tehnološke i industrijske revolucije (industrije 4.0. i digitalizacije poslovanja).

Uvažavajući sve navedeno treba spomenuti da se prema podacima DZS-a za 2016. čak 66,5% hrvatskog robnog izvoza odnosilo na izvoz u članice Europske unije (poglavito članice europodručja), dok se svega 3,4% hrvatskog robnog izvoza odnosilo na spomenute E7 zemlje (Kinu, Indiju, Brazil, Rusiju, Indoneziju, Meksiko i Tursku). **Rasprave o novim svjetskim izazovima i pozicioniranju hrvatskog izvoza stoga osim tradicionalne usmjerenosti na**

najvažnija europska tržišta, svakako trebaju biti orijentirane i na tržišta izvan EU. Primjer koji to svakako dokazuje je njemačka razvojna banka KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) od čijih se 80 svjetskih ureda, čak 30 nalazi u Aziji, 25 u Africi, 11 u Srednjoj i Južnoj Americi te 10 u europskim zemljama jugoistočne i istočne Europe.

Drugi primjer je izvozna kreditna agencija Ujedinjenog Kraljevstva UK Export Finance koja (bez troškova za porezne obveznike i u suradnji s više od 70 banaka, brokera i drugih pružatelja izvoznog financiranja i osiguranja) daje podršku UK izvoznicima za izvoz u više od 100 zemalja, a posebno u Njemačku, Tursku, Rusiju, Kinu, Indiju, Australiju, SAD, Argentinu i Brazil. U podršci izvoznim sektorima čak se 57% sredstava odnosi na podršku proizvodnji (industriji), dok su znatno manji pojedinačni udjeli podrške izvoznicima u ostalim aktivnostima poput građevinarstva, trgovine te profesionalnih, tehničkih, obrazovnih i administrativnih usluga. Pri tome su gotovo **svi projekti UKEF-a javno objavljeni na www.gov.uk** (osim npr. onih koji se tiču pitanja nacionalne sigurnosti) s podacima o poduzećima korisnicima pojedinih programa, njihovim kupcima u inozemstvu te sektoru i iznosu financiranja/ osiguranja. Navedena praksa visoke transparentnosti i otvorenih portala vlade i regionalnih/ lokalnih razina vlasti u Ujedinjenom Kraljevstvu svakako je primjer kojim bi se trebale voditi i institucije u Hrvatskoj, uključujući HBOR, HAMAG i druge.

HBOR - značajna podrška robnom izvozu, ali ne i dovoljna

Pored kredita banka i inozemnog financiranja, treći kanal podrške hrvatskim izvozu predstavlja HBOR, ali čija se područja djelovanja odnose na širok spektar aktivnosti, uključujući: poticanje utemeljenja i razvoja malog i srednjeg poduzetništva; poticanje izvoza; razvitak turizma; financiranje inovacija i razvoja novih tehnologija; financiranje razvitka poljoprivrede; poticanje korištenja EU fondova; te na financiranje projekata zaštite okoliša, energetske učinkovitosti i obnovljivih izvora energije. Kako se radi o širokom spektru aktivnosti koje se financiraju putem državne razvojne banke uvijek se **postavlja pitanje, da li ostaje sredstva za dostatnu podrška izvozu, a posebno robnom izvozu.** Kao i pitanje treba li u Hrvatskoj razviti jednu specijaliziranu instituciju koja bi se uz privlačenje sredstva iz privatnog sektora (od banaka, mirovinskih i investicijskih fondova, inozemstva i individualnih ulagača) isključivo bavila financiranjem i osiguranjem izvoza.

Tako na primjer podaci iz *Godišnjeg izvješća* HBOR-a za 2016. ukazuju da se od 14.090,7 milijuna kuna bruto kredita plasiranih izravno korisnicima (bez posredovanja financijskih institucija) **samo 4.687,12 milijuna kuna odnosi na kredite iz programa financiranja izvoza**, što znači **svega 33,33% bruto kredita**. Preostalih gotovo 70% plasiranih sredstava odnosi se na kreditiranje obnove i razvitka gospodarskih aktivnosti (29,3% bruto kredita), programe obnove i razvitka infrastrukture u Republici Hrvatskoj (21,8%) te programe kreditiranja malog i srednjeg poduzetništva (15,3%) - što sve navedeno može uključiti kredite koji se odobravaju poduzećima koja dio prihoda ostvaruju kroz izvoz, ali sami programi kreditiranja nisu izravno vezani uz izvozne poslove.

Drugo važno pitanje je **sektorska struktura izravnih plasmana HBOR-a** u kojoj posljednjih godina dolazi do izražaja veća koncentracija i rast kreditne izloženosti po plasmanima u aktivnosti turizma, uz istodobnu stagnaciju pa i relativno smanjenje podrške industrijskim aktivnostima u domeni robnog izvoza (uz izuzetak brodogradnje).¹

Kako su postojeća stanja odobrenih kredita i garancija najvećim dijelom rezultat prošlosti, od nove uprave HBOR-a očekuje se da anticipira rizike prekomjernog oslanjanja hrvatskog gospodarstva na prihode od turizma te da u budućem razdoblju znatnije podrži razvoj i tehnološki napredak u industriji i poljoprivredi - kao što je to praksa i u drugim europskim ekonomijama.

Siromašne zemlje ovisne o turizmu

Osim kod kredita HBOR-a, kreditiranje turizma značajno dolazi do izražaja i kod kredita poslovnih banaka, a banke slično kao i u ranijoj povijesti dominantno određuju budućnost ekonomskog razvoja Hrvatske. Ranije su kreditima značajno financirale sektor nekretnina, a danas se sve više usmjeravaju u turizam. Kada se navedenom dodaju podaci o inozemnom zaduživanju, u oba slučaja to rezultira odstupanjem od prosjeka EU s obzirom na veći udio građevinarstva i hotelijerstva u ukupnom dugu poduzeća svih domaćih sektora, a posebno s aspekta udjela u dugu prema kreditnim institucijama (podaci HNB, Financijska stabilnost, srpanj 2017.)

Dok **hrvatska ekonomija svake godine postaje sve više ovisna o turizmu**, a turizam je svakako važan i za pokriće visokog deficita u robnom neto-izvozu, istodobno se premalo koriste turistički potencijali za jačanje ostalih pratećih djelatnosti poput poljoprivrede, prehrambene industrije, drvne industrije i drugih. To ujedno znači da se **ostali domaći sektori nedovoljno razvijaju**, a u tom razvoju im često nedostaje upravo podrška domaćih izvora financiranja, uključujući i one koje podržava država kao upisnica kapitala HBOR-a i čiji su predstavnici uključeni u donošenje odluka Nadzornog odbora.

¹ Kada se od 33.168,14 milijuna kuna ukupne izloženosti HBOR-a kreditnom riziku oduzme 15.352,33 milijuna koje se odnose na izloženost prema financijskim institucijama (za programe koji se realiziraju u suradnji s bankama) i 2.383,64 milijuna izloženosti prema javnoj upravi (npr. za državne obveznice u portfelju i slično) - razlika od 15.432,18 milijuna podrazumijeva slijedeću strukturu izloženosti prema pojedinim djelatnostima i granama gospodarstva: 23,5% odnosi se na plasmane u aktivnosti turizma; 14,6% na plasmane u brodogradnji; 11,1% na prijevoz, skladištenje i veze; 8% na vodoopskrbu, opskrbu električnom energijom i ostalu infrastrukturu; 9% na građevinarstvo; 7,5% na proizvodnju prehrambenih proizvoda; 3,7% na proizvodnju farmaceutskih pripravaka; 3,4% na ostalu industriju; 3,3% na poljoprivredu i ribarstvo; 2,6% na proizvodnju metala i gotovih metalnih proizvoda (bez strojeva i opreme); 1,7% na proizvodnju ostalih nemetalnih proizvoda; 1,6% na proizvodnju kemikalija i kemijskih pripravaka; 0,3% na obrazovanje; dok 9,8% nije specificirano i ulazi u skupinu ostalo. Sveukupno gledajući industrijske aktivnosti uz koje se poglavito veže robni izvoz RH (bez vodoopskrbe, opskrbe električnom energijom i ostale infrastrukture) podržane su u razmjeru od najviše 45,2%, a moguće i manje s obzirom da je nepoznata struktura u kategoriji „ostalo“ na koju se odnosi 9,8% kreditne izloženosti. Pri tome je u 2016. zabilježen rast izloženosti prema svim sektorima i granama za 3.065,27 milijuna kuna, od čega se 1.015,1 milijuna kuna odnosi na turizam, a 1.043,8 milijuna kuna na brodogradnju.

Hrvatska je članica EU s najvećim udjelom prihoda od turizma u BDP-u te po tom kriteriju značajno nadilazi tipična turistički atraktivna gospodarstva uključujući Maltu, Cipar, Grčku i Španjolsku. S druge strane, svjetska iskustva pokazuju da se **ovisnost zemlje o turizmu veže uz relativno siromašne ekonomije** s dominantno siromašnim stanovništvom, a posebno onda kada se turistički proizvod svodi na jednostavnu turističku ponudu proizvoda „*Sunce i more*“ s učincima na rast BDP-a i „punjenje“ državnog proračuna tek nekoliko mjeseci u godini.

Budući razvoj hrvatskog turizam stoga bi trebao u većoj mjeri omogućiti korištenje svih potencijala domaće proizvodnje te se orijentirati prema turizmu s većom dodanom vrijednošću, što između ostalog može biti proširenja ponude kroz golf terene i drugu atraktivnu ponudu posebno onu koja bi omogućila dužu turističku sezonu. No, čak i uz takva poboljšanja treba imati na umu da **razvijene europske ekonomije nastoje smanjiti ovisnost o turističkom prihodu jer prekomjerna koncentracija privrede na turizam može postati kočnica rasta i razvoja**, a tim više što su prihodi od turizma uvijek pod rizikom mogućih prirodnih nepogodnosti, geopolitičkih nestabilnosti i promjene preferencija turista.

Zaključna razmatranja

Promjene koje donose pametne tehnologije, digitalna transformacija i obnovljivi izvori energije, usporedo s ekspanzijom tržišta u nastajanju (novih E7) te rastom geopolitičkih i ekonomskih rizika poput jačanja protekcionizma, terorističkih prijetnji, klimatskih i društvenih promjena, kao i obeshrabrenih politika integracije - samo su neki od čimbenika koje treba uzeti pri razmatranju i pozicioniranju hrvatskog izvoza. Hrvatska je uvijek bila i bit će vezana uz Europu, ali prilike treba tražiti i na drugim tržištima - onima koja će u budućnosti bilježiti veću ekspanziju i rast broja potrošača. **Pred izvoznicima je izazov pronalaska novih tržišnih niša u kojima ćemo biti prepoznatljivi na svjetskom tržištu**, a pred nositeljima svih ekonomskih politika je zahtjev za **stvaranjem poslovnog, administrativnog i društvenog okruženja koji će to omogućiti**. Hrvatska kao članica EU može biti zanimljiva brojnim stranim ulagačima kako onima iz EU, tako još više onima izvan EU koji traže prilike za poslovanje i zapošljavanje na zapadu.

Iako se udio EU u svjetskom BDP-u i izvozu kontinuirano smanjuje, što prema postojećim procjenama ukazuje na rizike prekomjerne koncentracije na europska tržišta, EU je i dalje sustav s visokim potencijalima za pametan rast i razvoj. Dosadašnja era globalizacije prvenstveno se temeljila na značajnoj ulozi multinacionalnih kompanija, banaka te proizvodnji i uvozu iz zemalja s nisko plaćenom radnom snagom. Danas se sve više povećava značaj lokalnih kompanija, nebankovnih izvora financiranja, dok digitalna transformacija - biznis temeljen na obrazovanom ljudskom kapitalu i softveru - otvara prilike svim članicama EU pa tako i Hrvatskoj da u novoj eri globalizacije preuzmu dio tržišta i uloge koje su do sada imale azijske zemlje.