

# Globalni lanci vrijednosti kao izvor konkurentnosti

---

**Krešić, Karlo**

**Master's thesis / Diplomski rad**

**2023**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **University of Dubrovnik / Sveučilište u Dubrovniku**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:155:476771>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-12-29**



**SVEUČILIŠTE U DUBROVNIKU**  
UNIVERSITY OF DUBROVNIK

*Repository / Repozitorij:*

[Repository of the University of Dubrovnik](#)



zir.nsk.hr



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U DUBROVNIKU  
ODJEL ZA EKONOMIJU I POSLOVNU EKONOMIJU

KARLO KREŠIĆ

GLOBALNI LANCI VRIJEDNOSTI KAO IZVOR KONKURENTNOSTI

GLOBAL VALUE CHAINS AS SOURCE OF COMPETITIVENESS

DIPLOMSKI RAD

Dubrovnik, 2023.

SVEUČILIŠTE U DUBROVNIKU  
ODJEL ZA EKONOMIJU I POSLOVNU EKONOMIJU

# GLOBALNI LANCI VRIJEDNOSTI KAO IZVOR KONKURENTNOSTI

GLOBAL VALUE CHAINS AS SOURCE OF COMPETITIVENESS

DIPLOMSKI RAD

Kolegij: Konkurentnost suvremenih gospodarstava

Studij: Poslovna ekonomija

Vrsta studija: Sveučilišni

Razina: Diplomski

Studijski smjer: IT menadžment

Mentor: prof. dr. sc. Nebojša Stojčić

Student: Karlo Krešić

JMBAG: 0275067610

Dubrovnik, rujan 2023.

## SAŽETAK

U svojim nastojanjima izgradnje nacionalne konkurentnosti zemlje diljem svijeta razmatraju brojne opcije. Proteklih desetljeća, uklanjanjem trgovinskih barijera i posljedičnim fragmentiranjem procesa proizvodnje na značaju su kao izvor konkurentnosti dobili globalni lanci vrijednosti. U diplomskom radu se provelo istraživanje na temelju podataka baze TiVA-e o vrijednostima trgovine unutar globalnih lanaca vrijednosti odabranih zemalja Europe, Kine i Sjedinjenih Američkih Država (SAD). Osobita pozornost posvećena je Republici Hrvatskoj te mogućnostima unaprjeđenja nacionalne konkurentnosti kroz sudjelovanje u globalnim lancima vrijednosti. U istraživanju je analizirana integracija unatrag (udio strane dodane vrijednosti u domaćem izvozu) te integracija unaprijed (udio domaće dodane vrijednosti u izvozu drugih zemalja).

*Ključne riječi: Globalni lanci vrijednosti, Nacionalna konkurentnost, Integracija unaprijed, Integracija unatrag*

## ABSTRACT

In their efforts to build national competitiveness, countries around the world are considering a number of options. In the past decades, with the removal of trade barriers and the consequent fragmentation of the production process, global value chains gained importance as a source of competitiveness. In the thesis, research was conducted based on the TiVA database on trade values within the global value chains of selected countries in Europe, China and the United States of America (USA). Special attention was paid to the Republic of Croatia and the possibilities of improving national competitiveness through participation in global value chains. The research analyzed backward integration (share of foreign added value in domestic exports) and forward integration (share of domestic added value in exports of other countries).

*Keywords: Global value chains, National competitiveness, Forward integration, Backward integration*

## SADRŽAJ:

SAŽETAK .....	I
ABSTRACT .....	I
1. UVOD.....	1
1.1. Definicija rada .....	1
1.2. Svrha i ciljevi rada.....	1
1.3. Metodologija rada .....	2
1.4. Struktura rada .....	2
2. KONCEPT NACIONALNE KONKURENTNOSTI .....	3
3. GLOBALNI LANCI KAO INSTRUMENT KONKURENTNOSTI .....	9
3.1. Način integracije unatrag.....	10
3.2. Način integracije unaprijed.....	15
4. DESKRIPTIVNA ANALIZA PO INDUSTRIJAMA.....	21
4.1. Poljoprivreda, šumarstvo, lov i ribolov.....	21
4.2. Prerađivačka industrija .....	26
4.3. Ukupne usluge.....	29
5. UDIO KINE I SAD-A .....	35
6. HRVATSKA U GVC-U.....	38
7. ZAKLJUČAK .....	47
LITERATURA.....	48
PRILOZI .....	50
Popis slika .....	50
Popis dijagrama .....	50
IZJAVA O AUTORSTVU I IZVORNOSTI RADA .....	53

# **1. UVOD**

## **1.1. Definicija rada**

Uz odabranu temu Globalni lanci kao izvor konkurentne prednosti želim objasniti u ovom diplomskom radu što znače globalni lanci u cjelini, koncept nacionalne konkurentnosti država na temelju odabranih država Europske Unije, Hrvatske, SAD-a i Kine. Također će se objasniti kakav utjecaj ima mobilnost faktora, sposobnost zarađivanja, kakav je značaj BDP-a kod nacionalne konkurentnosti zemalja, kakve su sposobnosti prilagodbe država na tržište i sposobnosti privlačenja kapitala. Glavni ekonomski cilj koji će se objasniti je kako globalni lanci doprinose konkurentnosti. Porterov model dijamanta će biti prikazan uz ulogu vlade i ulogu prilike. Opisati će se način integracije unatrag i unaprijed te njihove formule i prikazati zemlje preko dijagrama u rasponu od 1995. godine do 2018. godine. Uz mentorov prijedlog analiza zemalja će se vršiti preko internetske stranice TiVA koja sadrži podatke o trgovini dodanom vrijednosti. Analiza će posebnu pozornost posvetiti integraciji Republike Hrvatske u globalne lance vrijednosti te će se sagledati ovaj proces u razdoblju od proglašenja neovisnosti s osvrtom na promjene koje su nastupile nakon pristupanja NATO- u ili Europskoj Uniji. Pokazatelji TiVA dizajnirani su za bolje informiranje donositelja odluka pružanjem informacija i uvida u trgovinske odnose između zemalja. TiVA prati dodanu vrijednost svake industrije i zemlje od proizvodnog lanca do konačnog izvoza, a zatim alokira dodanu vrijednost tim industrijama i zemljama podrijetla. TiVA prepoznaje da se izvoz u globaliziranom gospodarstvu temelji na globalnim lancima vrijednosti (GVC) i koristi intermedijarne proizvode uvezene iz različitih sektora u mnogim zemljama.

## **1.2. Svrha i ciljevi rada**

Svrha i cilj diplomskog rada je definirati glavne pojmove koje se povezuju sa nacionalnom konkurentnošću, globalnim lancima kao izvorom i analiziranje konkurentnosti preko pokazatelja integracije unaprijed i unatrag.

### **1.3. Metodologija rada**

U pisanju diplomskog rada korišteni su sekundarni izvori podataka. Korišteni sekundarni izvori su podaci sa internetske stranice TiVA, knjige i članci koji su pisani na hrvatskom i engleskom jeziku. Kako bi se upotpunila tema diplomskog rada provedeno je istraživanje korištenjem podataka iz OECD baze „Trade in value added“ kako bi se prikazalo koliko globalni lanci imaju važnosti u postizanju veće konkurentnosti. Od metoda koristile su se sljedeće: metoda komparacije i metoda generalizacije.

### **1.4. Struktura rada**

Diplomski rad se sastoji od šest cjelina. Prva cjelina odnosi se na uvodne stavke rada: predmet, svrha, ciljevi, metodologija i struktura rada. Druga cjelina pod nazivom "Koncept nacionalne konkurentnosti" odnosi se na pojmovno određenje nacionalne konkurentnosti. U ovoj cjelini obrađuju se ciljevi i definicije nacionalne konkurentnosti. Treća cjelina pod nazivom "Globalni lanci kao izvor konkurentne prednosti" odnosi se na promjene koje su globalni lanci unijeli u globalno poslovanje, te analizira način integracije u globalne lance vrijednosti unaprijed i unatrag. Četvrta cjelina pod nazivom "Deskriptivna analiza po industrijama" prikazuje industrije poput poljoprivrede, lova, ribolova, šumarstva, ukupnih usluga i proizvodnje određenih zemalja. Peta cjelina pod nazivom „Udio Kine i SAD-a“ prikazuje razliku u integracijama. Šesta cjelina prikazuje Republiku Hrvatsku u GVC-u. Sedma cjelina predstavlja zaključne stavke autora na navedenu temu diplomskog rada.

## 2. KONCEPT NACIONALNE KONKURENTNOSTI

Zašto neke zemlje napreduju, a neke ne, uvijek je bilo jedno od središnjih pitanja u ekonomiji od dana Adama Smitha, a konkurencija je pokretačka snaga tržišta. „*Konačni učinak ovog natjecanja je veća vjerojatnost da će učinkovite ili inovativne tvrtke povećati svoje tržišne udjele, smanjiti prosječne troškove i smanjiti cijene za kupce*” (Greene i dr., 2007). Da nema konkurencije, ne bi tržišta bila jednako učinkovita i ne bi bilo pritiska za poboljšanjima i inovacijama roba ili usluga koje se nude. Ovaj pojam konkurentnosti na razini poduzeća očito je u središtu ekonomije. Ali danas, mnogi kreatori politike također primjenjuju ovaj koncept na nacionalnoj razini sa SAD-om, UK i Japanom koji su jasni primjeri (Kitson, M., R. Martin, P. Tyler., 2004).

Važna varijabla u jednadžbi konkurentnosti je dakle mobilnost faktora: *“u nepostojanju faktorskih kretanja, gotovo da nema smisla govoriti o nacionalnoj konkurentnosti”*. (Krugman, 2003). Ali ako postoje faktorska kretanja, nacionalna konkurentnost igra važnu ulogu. Osim ove temeljne rasprave, *“ne postoji čak ni prihvaćena definicija pojma „konkurentnost” kada se primjenjuje na naciju”* i konkurentnost je sve samo ne lako definirati (Boltho, 1996).

Sposobnost zarađivanja prikazuje usmjerenost na produktivnost i učinak. Zagovornici ovog gledišta počinju promatranjem "rezultata" gospodarstva jer će to pokazati razinu nacionalne konkurentnosti, tj. pretpostavlja se da viši stupanj konkurentnosti vodi do većeg BDP-a ili dohotka, a time i do više razine standarda života (Begg, 1999).

Kada se to promatra, potrebno je razdvojiti dvije definicije: onu koja se fokusira na razinu BDP-a po glavi stanovnika i onu koja se fokusira na rast BDP-a po glavi stanovnika. Razina BDP-a po stanovniku, koja se često koristi kada se govori o dobrobiti nacija, pokazuje što je materijalno dostupno ljudima neke zemlje. Stopa rasta BDP-a po stanovniku pokazuje samo razlike u odnosu na prethodna razdoblja. Kada se uspoređuju ovo dvoje, treba imati na umu da s nižim BDP-om po stanovniku mogu relativno lakše rasti brže od zemalja s višim BDP-om. To je zbog činjenice da ove zemlje imaju sve lakše dostupne neiskorištene resurse.

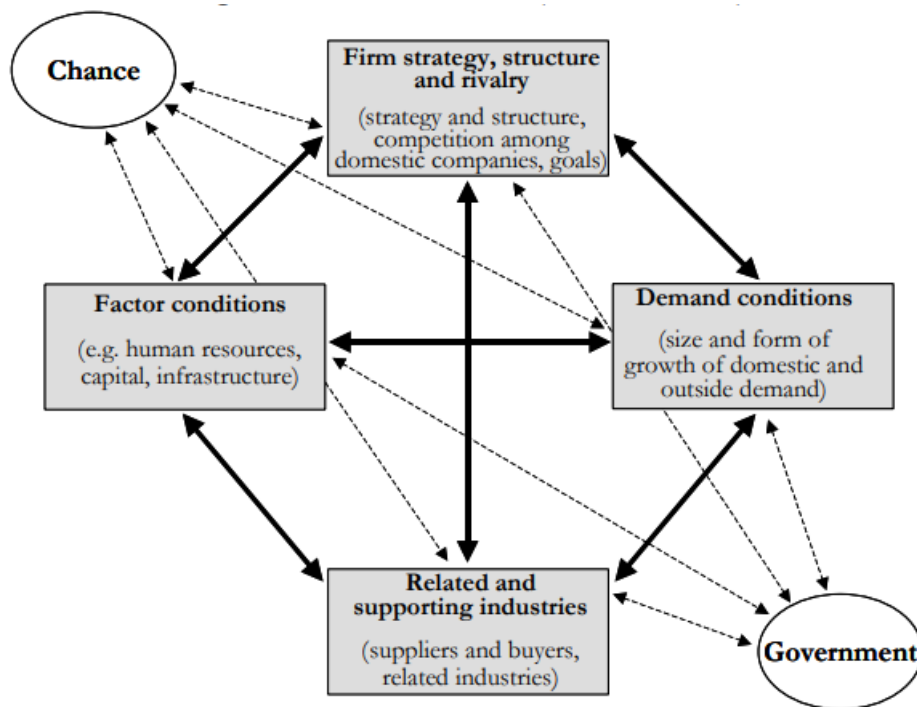
Sposobnost prilagodbe prikazuje inovativnost i fleksibilnost. *“Temeljni impuls koji pokreće i održava kapitalistički motor dolazi iz novih potrošačkih dobara, nove metode proizvodnje ili transporta, nova tržišta, novi oblici industrijske organizacije koje kapitalističko poduzeće*



*stvara*" (Schumpeter, 1942). Na temelju ove poznate opaske, sposobnost prilagodbe promjenama u okolišu se smatra ključnom za konkurentnost nacija u cjelini. Ovdje se mogu sažeti dva različita koncepta: sposobnost prilagodbe političkih procedura kao i gospodarski sustav u cjelini (društvena razina) i sposobnost prilagodbe putem inovacije i tehnološke promjene (poslovna razina). Ovo dvoje ide ruku pod ruku kao inovacije će imati smisla i moći će se primijeniti samo ako je društvo za njih „otvoreno“. Ovo također naglašava važnost besplatnog tržišta, otvorena gospodarstva i poduzetništvo.

Sposobnost privlačenja prikazuje privlačnost lokacije. Pobornici ovdje vide konkurentnost kao mogućnost privlačenja vanjskih ulaganja kao financijski kapital, ali i ljudski kapital. (Kovačić, 2007) „*Ekonomski prosperitet zemalja povezan je s njihovom sposobnošću da generiraju ili privuku gospodarske aktivnosti*“. Dakle, jedan od najvažnijih pojedinačnih pokazatelja za procjenu atraktivnosti mjesta ulaganja je razina izravnih stranih ulaganja (FDI) (Gilmore et al., 2003). Oni to pretpostavljaju i investitori će, kada razmišljaju o ulaganju kapitala, tražiti najbolju lokaciju za ulaganje novca i odabrat će mjesto koje će donijeti najveće moguće povrate. Priljevi kapitala iz inozemstva stoga predstavljaju izvor konkurentnosti jer će mjesta s najvećim mogućim prinosima biti konkurentnija i stoga će privući više ulaganja. Slijedeći ovaj pogled, gledajući iznos FDI-a, može se procijeniti konkurentnost zemlje jer to pokazuje da su investitori spremni ulagati u ovu zemlju i vidjeti prilike za buduću zaradu.































Porterova teorija temelji se na istraživačkom projektu poduzetom u deset industrijaliziranih zemalja. Projekt je imao za cilj objasniti konkurentske razlike među nacijama, međunarodnu trgovinu i inozemnu izravnu investiciju kao preduvjet visoke produktivnosti. Glavni ekonomski cilj svake nacije, prema Porteru, „je proizvesti visok i rastući životni standard“ (Porter, 1990.), mjereno kao nacionalni per capita prihod. Ovaj životni standard ovisi o produktivnosti, što znači „*vrijednost outputa proizveden jedinicom rada ili kapitala*“ (Porter, 1990.). Stoga je odabrao izraz „*konkurentska prednost (nacija) umjesto konkurentnosti*“. Porter primjećuje da se tvrtke natječu, a ne regije ili nacije i predstavio je ono što je nazvao „*dijamantom*“ konkurentske prednosti. Porter nije samo uveo pristup klasteru kako bi objasnio konkurentsku prednost, već također je svoj pristup stavio unutar teorije konkurentnog razvoja nacionalnih gospodarstava, ugrađujući svoj dijamant na industrijskoj/regionalnoj razini u nacionalni kontekst.



Slika 1. Porter's Diamond Model (Porter, 1990.)

Osim četiri ekonomska faktora, uloga vlade kao i uloga prilike je naglašena. Ova dva egzogena čimbenika utječu na razvoj ostale četiri odrednice. Njegov koncept daje objašnjenje zašto se čini da se tvrtke (geografski) koncentriraju na određenim lokacijama poput Silicijske doline, uz cestu 128 ili u sjevernoj Italiji: poduzeća eventualno tvore (geografski koncentrirani) klaster međusobno povezanih poduzeća i institucija u određenom području jer ti klasteri „*nude prednosti u učinkovitost, djelotvornost i fleksibilnost*“ (Porter, 1998a.). To je jedna od prednosti Porterovog koncepta jer on povezuje povjerenje – ili općenitije – društveni kapital sa zajedničkim normama i mreže u njegovom okviru. Stoga Porterov pristup kombinira mnoge različite teorije kako bi objasnio konkurentsku prednost. Neke od ovih referenci za odrednice nacionalne konkurentnosti su:

- Faktorski uvjeti: neoklasična ekonomija,
- Uvjeti potražnje: teorija baze izvoza, teorija proizvodnog ciklusa,
- Srodne i prateće tvrtke: Marshallovi industrijski distrikti, teorija polarizacije
- Strategija poduzeća, struktura i rivalstvo: industrijska ekonomija.

			Score		
01	Denmark		100.00	↗	2
02	Switzerland		98.92	↙	1
03	Singapore		98.11	↗	2
04	Sweden		97.71	↙	2
05	Hong Kong SAR		94.89	↗	2
06	Netherlands		94.29	↙	2
07	Taiwan, China		93.13	↗	1
08	Finland		93.04	↗	3
09	Norway		92.96	↙	3
10	USA		89.88	-	-
11	Ireland		89.52	↗	2
12	UAE		88.67	↙	3
13	Luxembourg		87.77	↙	1
14	Canada		87.23	-	-
15	Germany		85.68	-	-
16	Iceland		85.38	↗	5
17	China		83.94	↙	1
18	Qatar		83.85	↙	1
19	Australia		82.56	↗	3
20	Austria		80.42	↙	1
21	Belgium		79.87	↗	3
22	Estonia		78.99	↗	4
23	United Kingdom		78.45	↙	5
24	Saudi Arabia		76.82	↗	8
25	Israel		76.66	↗	2
26	Czech Republic		75.81	↗	8
27	Korea Rep.		75.56	↙	4
28	France		74.34	↗	1
29	Lithuania		73.45	↗	1
30	Bahrain		73.28	-	-

Slika 2. Globalna tablica konkurentnosti država (IMD, 2022)

			Score	
31	New Zealand		72.14	↙ 11
32	Malaysia		68.79	↙ 7
33	Thailand		68.67	↙ 5
34	Japan		66.62	↙ 3
35	Latvia		66.41	↗ 3
36	Spain		66.18	↗ 3
37	India		66.01	↗ 6
38	Slovenia		65.97	↗ 2
39	Hungary		65.88	↗ 3
40	Cyprus		65.31	↙ 7
41	Italy		65.03	-
42	Portugal		64.50	↙ 6
43	Kazakhstan		64.19	↙ 8
44	Indonesia		63.29	↙ 7
45	Chile		61.43	↙ 1
46	Croatia		57.30	↗ 13
47	Greece		57.26	↙ 1
48	Philippines		54.66	↗ 4
49	Slovak Republic		53.53	↗ 1
50	Poland		53.37	↙ 3
51	Romania		53.19	↙ 3
52	Turkey		51.44	↙ 1
53	Bulgaria		51.36	-
54	Peru		49.63	↗ 4
55	Mexico		49.00	-
56	Jordan		46.77	↙ 7
57	Colombia		45.88	↙ 1
58	Botswana		45.26	↗ 3
59	Brazil		44.76	↙ 2
60	South Africa		44.25	↗ 2
61	Mongolia		36.20	↙ 1
62	Argentina		34.23	↗ 1

Slika 3. Globalna tablica konkurentnosti država (IMD, 2022)

IMD Svjetska ljestvica konkurentnosti predstavlja ukupni poredak za 2022. za 63 gospodarstva koje pokriva WCY. Gospodarstva su poredana od najkonkurentnije do najmanje konkurentne. Rezultati prikazani s desne strane zapravo su indeksi (0 do 100) generirani za jedinstvenu svrhu konstruiranja dijagrama i grafika. Posljednji stupac pokazuje poboljšanje ili pad u odnosu na prethodnu godinu. (IMD, 2022).

Prema Godišnjaku svjetske konkurentnosti, globalna konkurentnost je polje ekonomije koje analizira činjenice i politike koje oblikuju sposobnost nacija da stvore i održe okruženje koje

podržava razvoj veće vrijednosti za njihov poslovni sektor i za prosperitet svojih ljudi. Drugim riječima, konkurentnost pokazuje kako nacije i gospodarsko okruženje upravljaju svojim kompetencijama kako bi postigli svoj prosperitet. Dakle, kada govorimo o konkurentnosti, ne pratimo samo rast ili gospodarski učinak već imamo na umu niz drugih čimbenika kao što su okoliš, kvaliteta života, tehnologija, znanje, znanstvena istraživanja itd. Prema WCY-u, globalna konkurentnost je dana kombinacijom različitih kriterija raspoređenih na četiri globalna faktora:

- Ekonomski učinak, koji se koristi za makroekonomsku procjenu domaćeg gospodarstva;
- Poslovna učinkovitost, koja prati kako tvrtke ostvaruju svoj učinak na profitabilan i odgovoran način;
- Učinkovitost vlade, što znači u kojoj mjeri vladine politike potiču konkurentnost;
- Infrastruktura, što znači u kojoj mjeri osnovni, tehnološki, znanstveni i ljudski resursi zadovoljavaju zahtjeve poslovanja. (IMD, 2022)

### 3. GLOBALNI LANCI KAO INSTRUMENT KONKURENTNOSTI

Globalni lanci vrijednosti (GVC) donijeli su revolucionarne promjene u međunarodnom trgovanju, industrijalizaciji i gospodarskom razvoju. Globalni lanci vrijednosti (GVC) odnose se na međunarodnu podjelu proizvodnje, fenomen u kojem je proizvodnja podijeljena na aktivnosti i zadatke koji se provode u različitim zemljama. Oni se mogu smatrati proširenjem podjele rada velikih razmjera koji datira još iz vremena Adama Smitha. U slavnom primjeru koji se pripisuje Smithu, proizvodnja pribadače bila je podijeljena na više različitih operacija unutar tvornice, a svaku je izvodio posvećeni radnik. U GVC-ovima, operacije su raširene preko državnih granica (umjesto da budu ograničene na istu lokaciju), a napravljeni proizvodi mnogo su složeniji od igle. Prekograničnu proizvodnju omogućila je liberalizacija trgovine i ulaganja, niži troškovi prijevoza, napredak informacijske i komunikacijske tehnologije te inovacije u logistici (npr. kontejnerizacija). Premda prekogranična proizvodnja sama po sebi možda nije nova, posljednjih se desetljeća brzo proširila u mnogim industrijama. Ovaj razvoj uvelike su potaknule transnacionalne korporacije (TNC) u industrijaliziranim gospodarstvima, koje kontinuirano restrukturiraju svoje poslovanje i reorganiziraju/premještaju svoje poslovanje zbog konkurencije. Očigledan primjer preseljenja je premještanje radno intenzivnih faza proizvodnje iz industrijaliziranih gospodarstava u zemlje u razvoju s niskim plaćama koje obiluju radnom snagom. Međutim, poslovanje se također mijenja među industrijaliziranim gospodarstvima. Uz aktivnosti koje su podijeljene i geografski raspršene, jedna značajka koja razlikuje GVC od ranijih valova prekogranične proizvodnje je da proizvodne aktivnosti također sve više poduzimaju treće strane bez vlasničkih veza s TNC-ima (u onome što je inače poznato kao međunarodni outsourcing). S tim u vezi, TNC su konsolidirale svoje međunarodno poslovanje u segmentima industrije koji odražavaju njihovu temeljnu snagu. Također su postali moćniji kontrolirajući i koordinirajući svoje međunarodne proizvodne mreže koje se sastoje od više tvrtki. Jedna procjena sugerira da GVC-i kojima 'upravljaju' TNC-i čine 80 posto svjetske trgovine svake godine. (UNCTAD, 2013.)

Zemlje mogu sudjelovati u GVC-ovima uključivanjem u povratne ili unaprijedne veze. Povratne veze se stvaraju kada zemlja A koristi inpute iz zemlje B za domaću proizvodnju. Poduzeća u zemlji A mogu nabavljati inpute iz zemlje B putem izravnog i neizravnog uvoza, tj. inpute dobivljaju ili lokalne podružnice TNC-a iz zemlje B ili tvrtke u lokalnom vlasništvu koje uvoze

inpute iz drugih zemalja. Mogućnost nabave inputa iz inozemstva posebno je korisna ako inputi potrebni za proizvodnju ili nisu dostupni lokalno ili su dostupni, ali nedostatni u nekim aspektima (npr. količina, kvaliteta i cijena). Poveznice prema naprijed stvaraju se kada zemlja A opskrbljuje inpute koji se koriste za proizvodnju u zemlji B. Roba proizvedena u stranim zemljama može biti finalni proizvodi (za lokalnu potrošnju i ulaganja) ili međuproizvodi koji se izvoze dalje drugdje da bi se koristili kao inputi. Sposobnost proizvodnje i opskrbe inputa za proizvodnju tvrtkama u drugim zemljama može biti posebno važna za zemlje u razvoju koje traže ulazak u nove industrije i koje su u procesu učenja kako proizvoditi robu (koliko god jednostavnu) za izvozna tržišta. Ti su inputi, međutim, jednako važni za industrijalizirana gospodarstva koja opskrbljuju složene, specijalizirane inpute visoke vrijednosti. Primjer je Kina koja čini 80 posto svjetske proizvodnje kemijskih olovaka, ali je morala uvoziti vrhove olovki potrebne za proizvodnju iz Japana. (Taylor, 2017.)

### 3.1. Način integracije unatrag

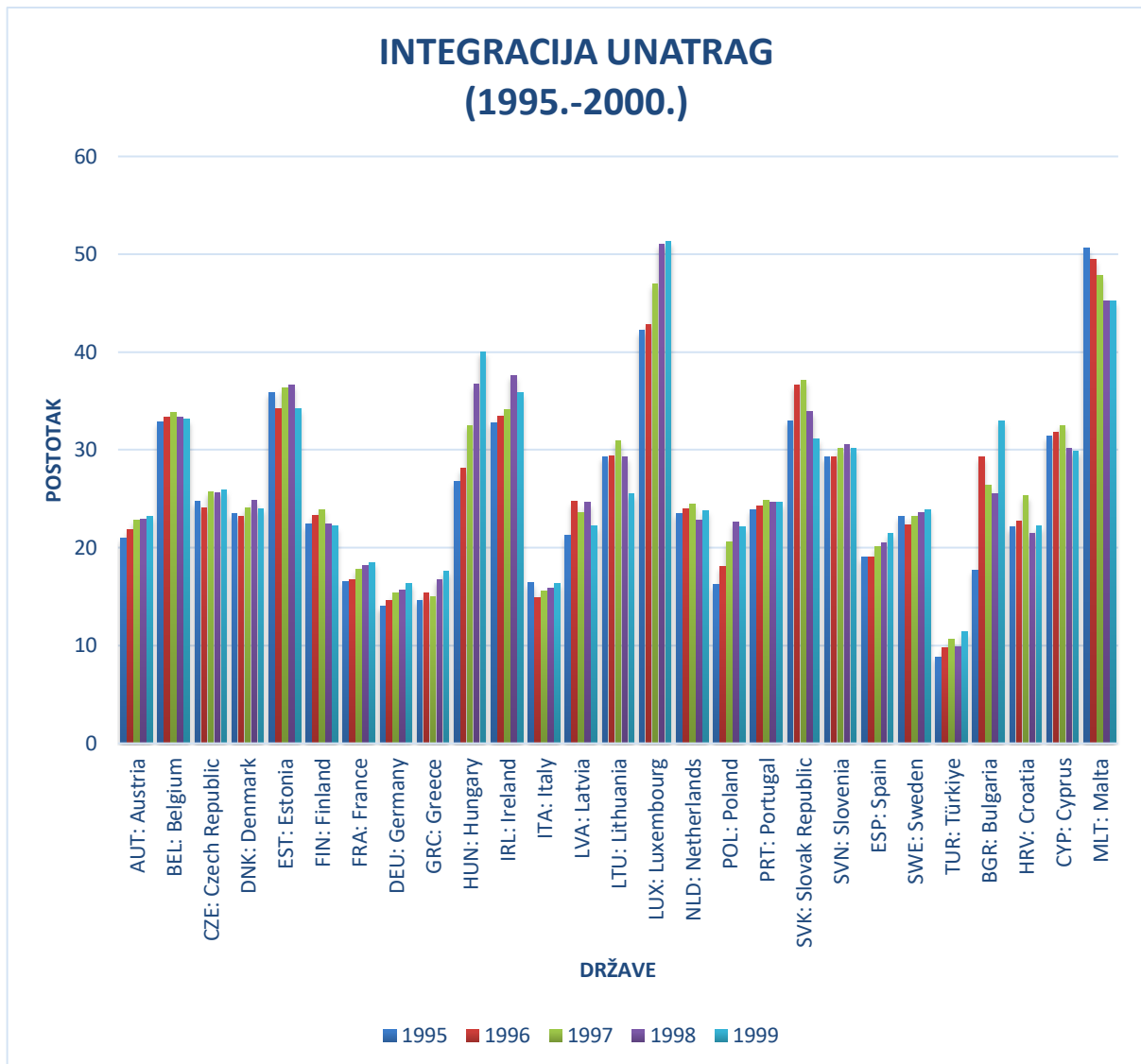
Varijabla integracija unatrag (engl. backward integration) prikazana je izrazom:

$$backward_{c,i} = \frac{\sum_p VA_p}{\sum_c EXGR_c}$$

Gdje  $\sum_p VA_p$  predstavlja ukupan zbroj dodane vrijednosti iz svih inozemnih država  $p$  za sve sektore koji je utjelovljen u izvoz države  $c$ , a  $\sum_c EXGR_c$  predstavlja ukupan izvoz promatrane države  $c$ .

Integracija unatrag se definira kao dio uvezene dodane vrijednosti od stranih dobavljača koji će biti dio nacionalnog izvoza. Integracija unatrag cilja na izvoznu konkurentnost zemlje. Povećanje integracije unatrag znači povećanje FVA (eng. foreign value added) strane dodane vrijednosti što podrazumijeva da je izvoz zemlje visoko sofisticiran. Stoga je porast integracije unatrag povezan s većom domaćom dodanom vrijednošću po stanovniku u izvozu i povećanjem dohotka. Veći udio sudjelovanja u prethodnom razdoblju također je povezan s pristupom konkurentnim inputima i sofisticiranijim paketom izvoza te većom diverzifikacijom

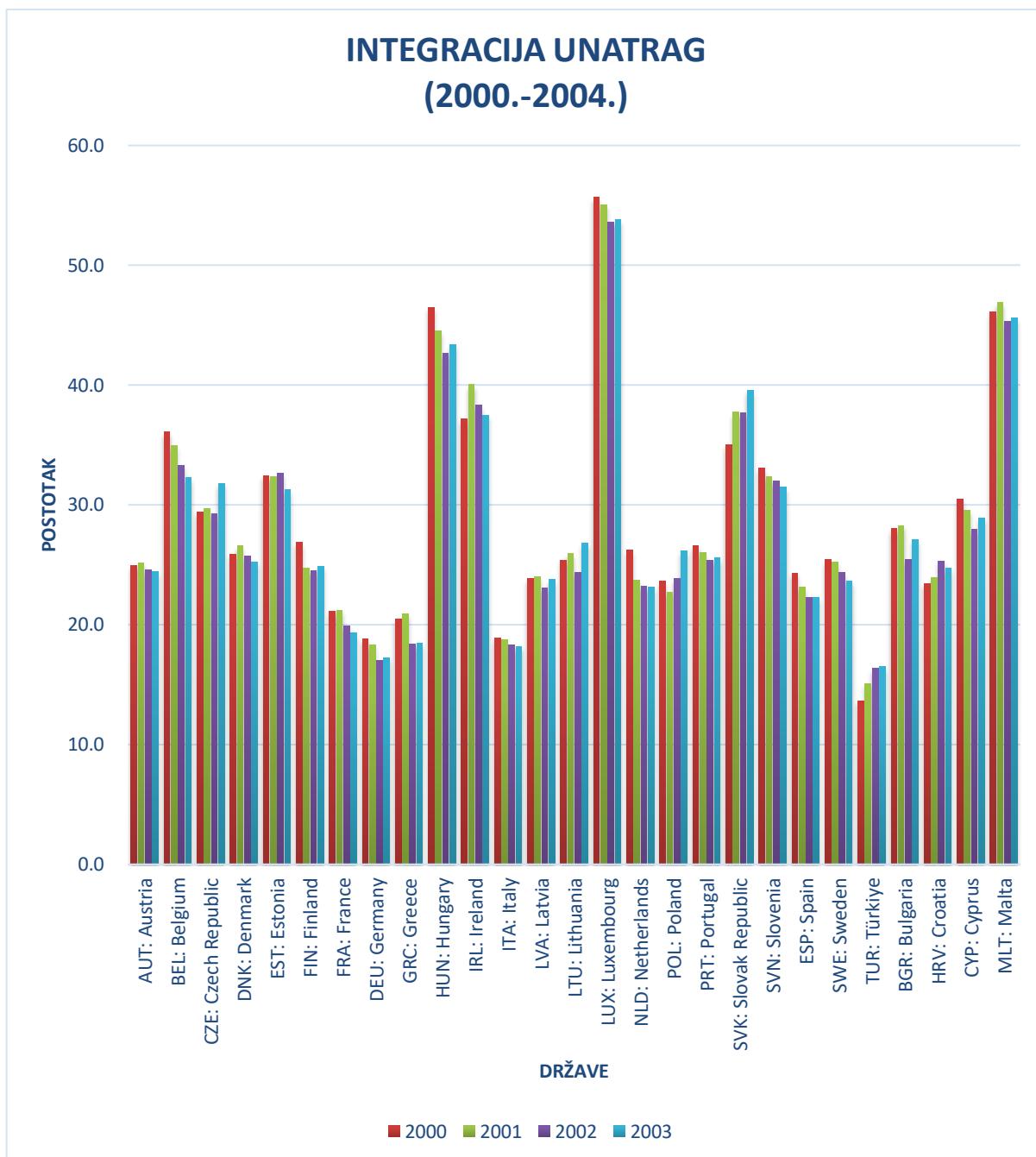
izvoza tijekom vremena (AfDB, OECD, & UNDP, 2014). Nadalje, integracija unatrag odnosi se na stranu potražnje lanaca vrijednosti u smislu inozemnih izvora.



Dijagram 1. Udio strane dodane vrijednosti u bruto izvozu 1995.-2000. godine (Izvor: (TiVA, 2023))

U dijagramu 1 su uzete zemlje članice Europske Unije za primjer prikazivanja integracije unatrag od 1995. -2000. godine gdje čak možemo nabrojati nekoliko zemalja sa velikim udjelom strane dodane vrijednosti u bruto izvozu, a to su Estonija, Mađarska sa velikim intenzitetom od godine do godine, Irska, Luksemburg i Malta gdje je prosječni udio 24,93% 1995. godine, dok se 1999. godine porastao na 26,86%. Na primjeru se vidi da je većina zemalja bila u padu 1998. godine jer se smanjivao udio strane dodane vrijednosti u bruto izvozu s tim da kod razvijenih zemalja nije puno opadao ili nikako već se kroz male postotke povećavalo.

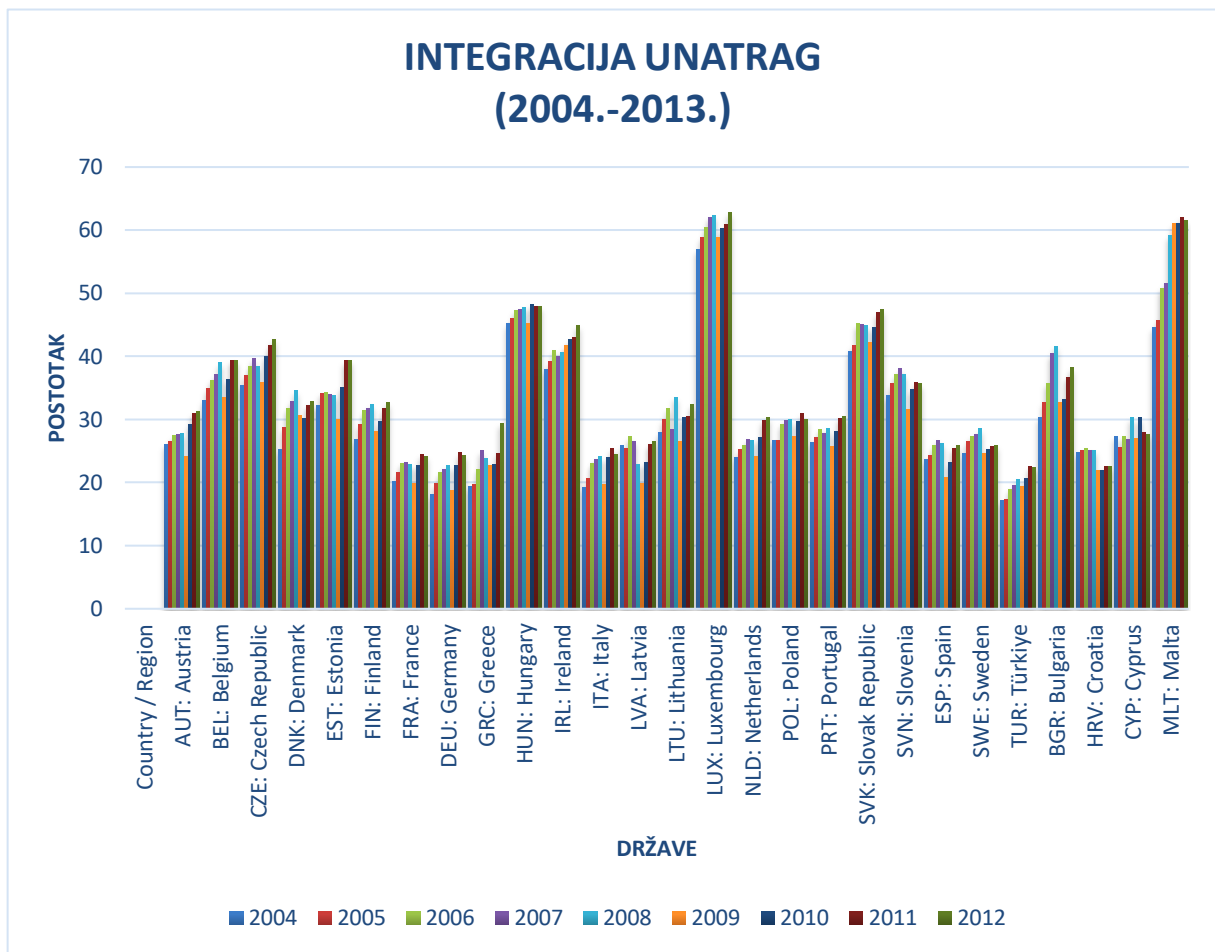




Dijagram 2. Udio strane dodane vrijednosti u bruto izvozu 2000.-2004. godine (Izvor: (TiVA, 2023))

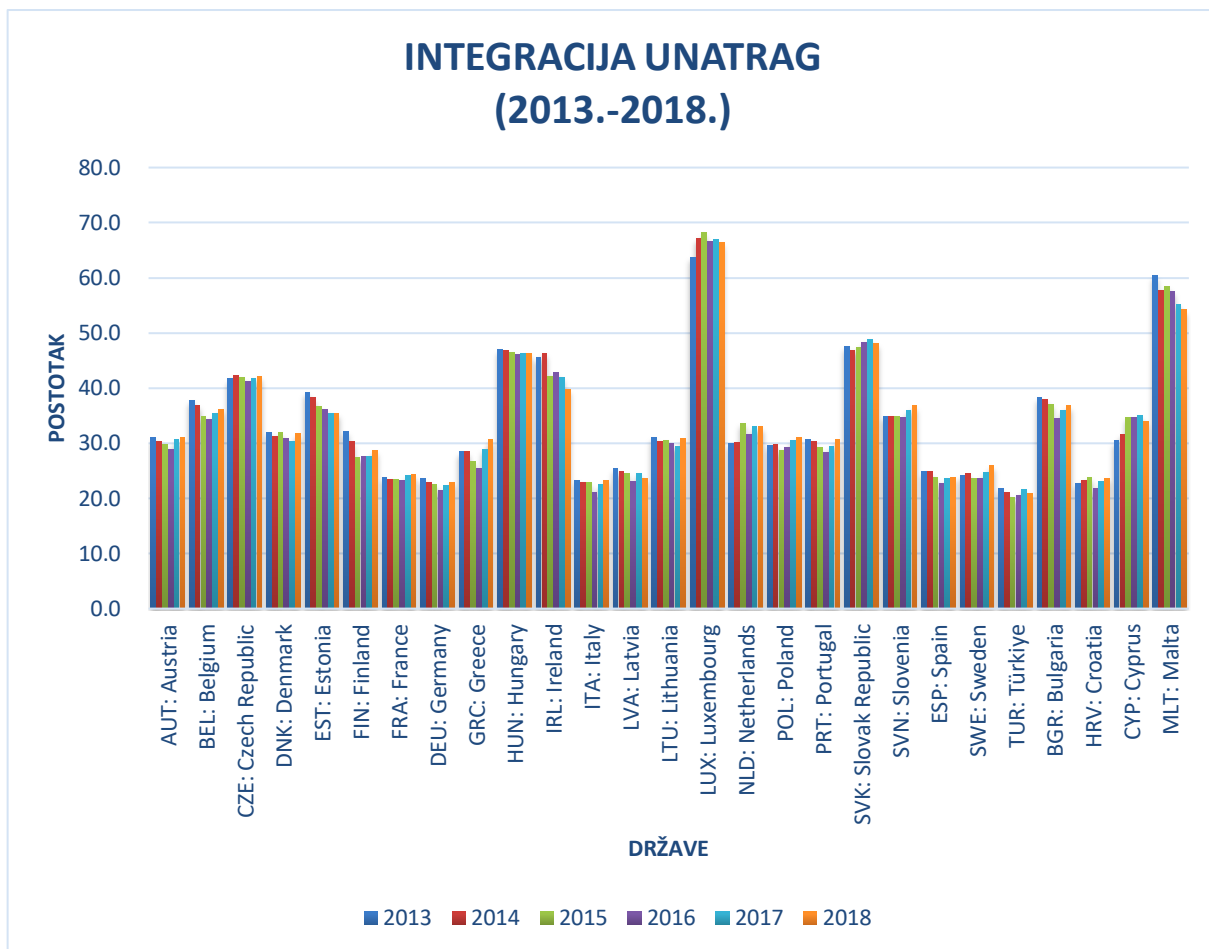
U dijagramu 2 vide se ogromna odstupanja nekih zemalja od drugih s analizom godina od 2000. godine do 2004. godine gdje se u usporedbi sa dijagramom 1 istih zemalja vidi povećanje postotka udjela strane dodane vrijednosti u bruto izvozu poput Luksemburga gdje poboljšava svoju konkurentnost sa preko 50% udjela. Prosječni udjeli zemalja 2000. godine su 28,9%, dok su se 2003. smanjili na 28,3%. 2003. godine većina zemalja je imala pad udjela strane dodane

vrijednosti bruto izvoza s tim da kod razvijenih zemalja taj udio nije opadao nikako ili se povećavao u malim postocima.



Dijagram 3. Udio strane dodane vrijednosti u bruto izvozu 2004.-2013. godine (Izvor: (TiVA, 2023))

U dijagramu 3 od 2004. godine do 2013. godine opet se vidi poboljšanje konkurentnosti države Luksemburg (62,78%) i Malte (62,04%). Vidi se po priloženom da većina zemalja ima blage padove iza 2008. godine kada je nastala svjetska kriza te poraste od 2010. godine. Prosječni udjeli zemalja 2004. su 29,4%. 2007. godine prije svjetske krize udio je porastao na 32,8%, te se 2009. godine taj prosječni postotak udjela smanjio na 30,1%. Čim su se ublažile posljedice svjetske krize 2012. godine taj postotak iznosi 34,6%.



Dijagram 4. Udio strane dodane vrijednosti u bruto izvozu 2013.-2018. godine (Izvor: (TiVA, 2023))

U dijagramu 4 od 2013. godine do 2018. godine se vide zemlje poput Luksemburga, Malte, Mađarske, Irske koja je u padu od 2014. godine te Slovačka koja je u porastu sa udjelima strane dodane vrijednosti u bruto izvozu. Prosječni udjeli 2013. godine iznose 34,1% što dovodi do toga da se povećava konkurentnost u pravcu minimiziranja troškova ulaznih elemenata, poboljšanja neefikasnih operacija, postizanje kontrole kvaliteta, dok 2018. godine udjeli su se smanjili na 33,8%.

Integracija unatrag prema izvorima opskrbe je isplativo jedino kad se postigne ekonomija obujma, odnosno kad se proizvodna efikasnost dobavljača dostigne ili nadmaši bez pada u kvaliteti. Integracija unatrag smanjuje troškove u situaciji kad dobavljači imaju velike marže profita, kad je nabavljeni resurs jedan od glavnih troškova, a potrebne vještine se lako dobivaju. U nekim slučajevima integracija na više faza lanca vrijednosti može podržati sposobnosti diferencijacije te omogućiti poduzeću razvijanje temeljnih stručnosti kojima se

dodaju odlike koje daju veću vrijednost za kupca. Potencijalna prednost integracije unatrag je i smanjenje ovisnosti o dobavljačima ključnih resursa i smanjivanje osjetljivosti poduzeća na povećavanje cijena od strane dobavljača. (Thompson, Jr., A. A., Strickland III, A. J., Gamble, J. E., 2008)

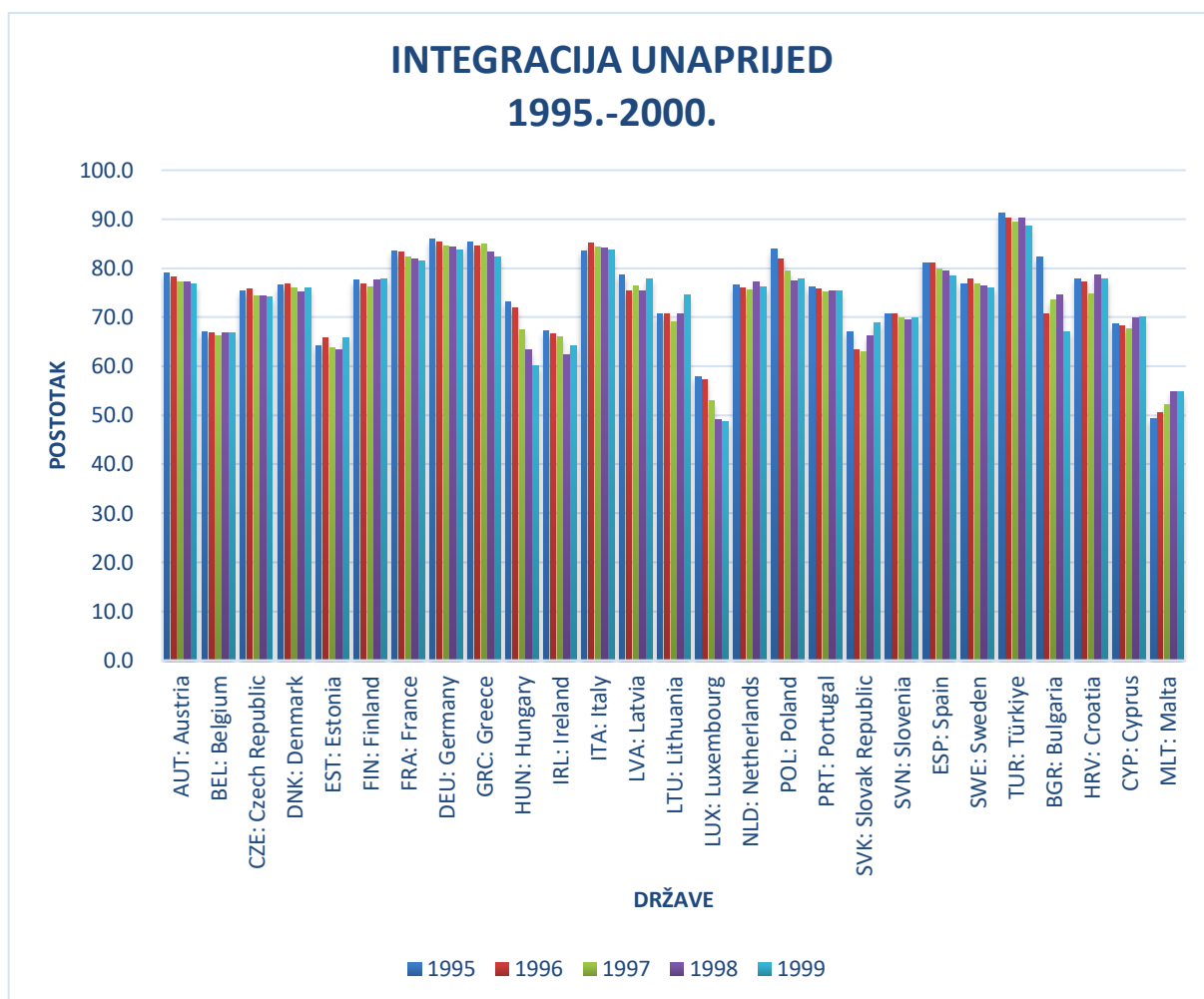
### 3.2. Način integracije unaprijed

Varijabla integracija unaprijed (engl. forward integration) prikazana je izrazom:

$$\text{Forward}_{c,i} = \frac{\sum_c VA_c}{\sum_p EXGR_p}$$

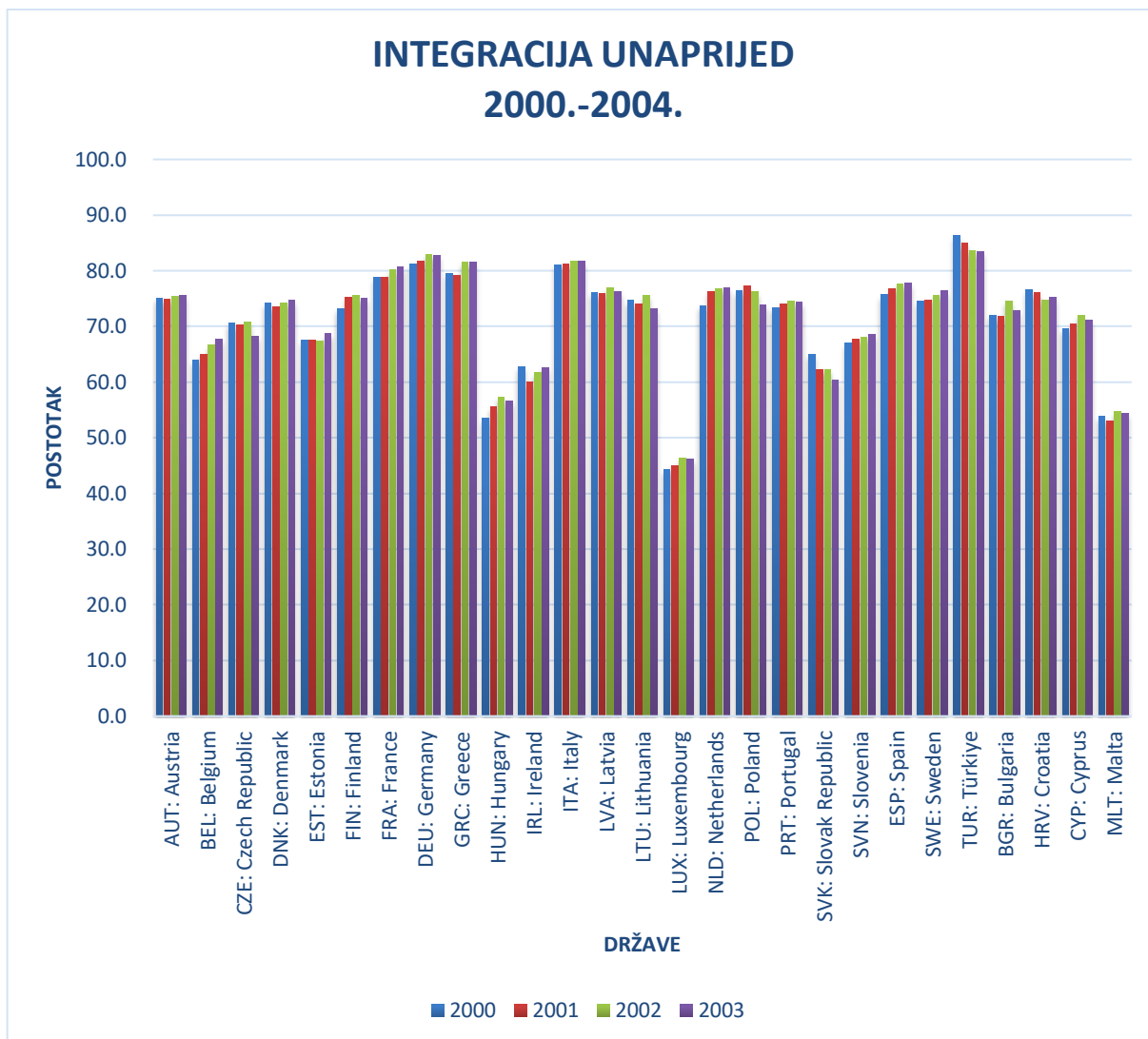
Gdje  $\sum_c VA_c$  predstavlja ukupan zbroj dodane vrijednosti iz promatrane države  $c$  za sve sektore utjelovljen u izvozu države  $p$ , a  $\sum_p EXGR_p$  predstavlja ukupan izvoz svih inozemnih država  $p$ .

Integracija unaprijed je dobivanje boljeg pristupa do krajnjih korisnika i bolje tržišne izloženosti. Uobičajeno je da samostalni prodavatelji, trgovci na veliko i malo trguju konkurentnim robnim markama istog proizvoda, a pritom nastoje istaknuti ono što se dobro prodaje i što im donosi veću zaradu. Sve to dovodi do gomilanja zaliha i nedovoljne iskorištenosti kapaciteta pa dolazi do opravdanosti za integraciju unaprijed s veleprodajnim dobavljačima i maloprodajnim trgovinama. No, često proizvodna linija nije dovoljno široka da opravda samostalnu distribuciju ili maloprodaju te se kao opcija pojavljuje izravna prodaja krajnjim korisnicima. Internetska prodaja jedan je od takvih kanala koji se sve više razvija, uglavnom u kontekstu digitalne transformacije poduzeća, čime se smanjuju troškovi distribucije, a samim time dolazi do nižih cijena za kupce (Thompson, Jr., A. A., Strickland III, A. J., Gamble, J. E., 2008).



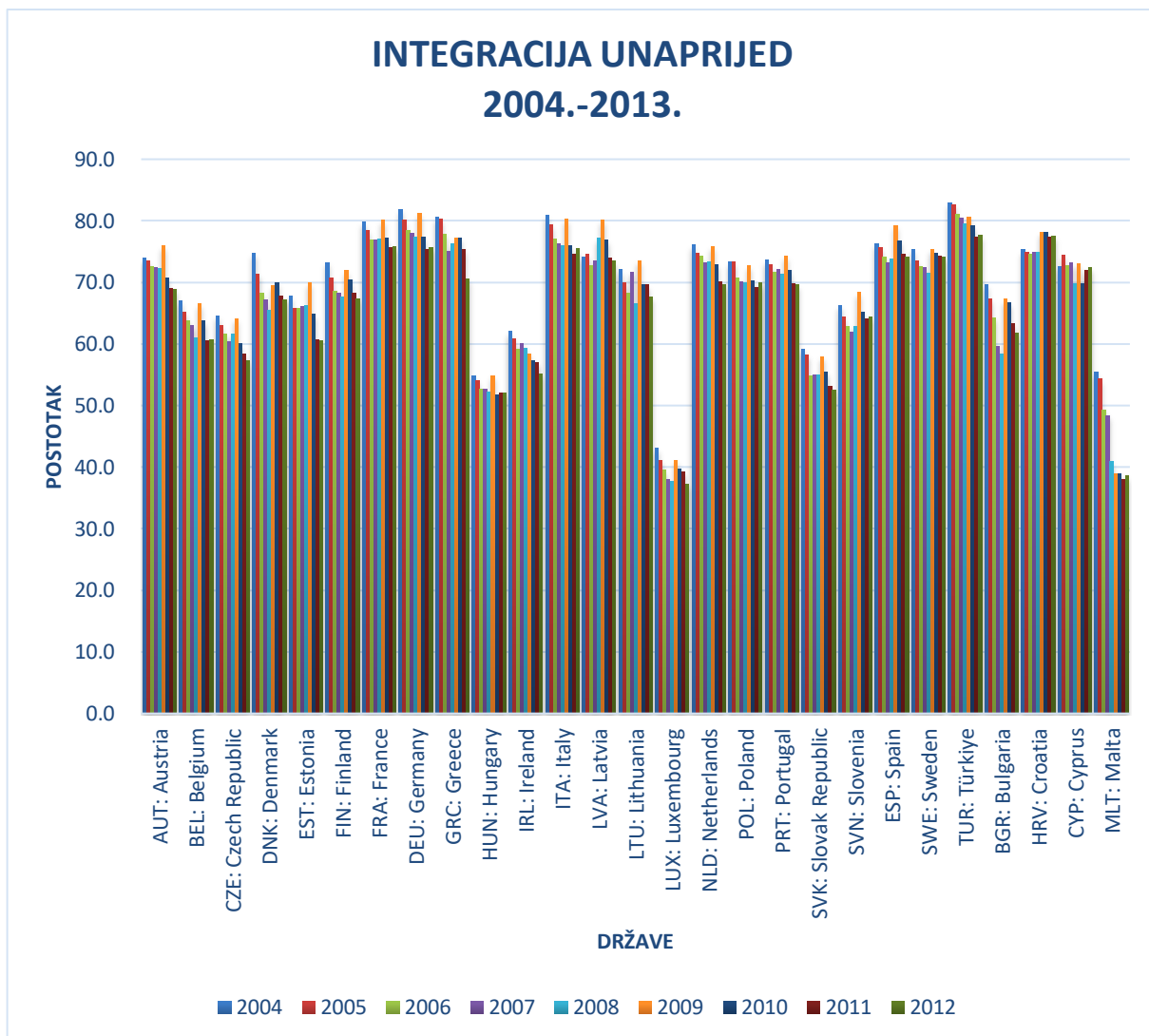
Dijagram 5. Udio domaće dodane vrijednosti u bruto izvozu 1995.-2000. godine (Izvor: (TiVA, 2023))

U dijagramu 5 vidi se da svaka zemlja u većini slučajeva ima visok postotak kod integracije unaprijed odnosno udjela domaće dodane vrijednosti u bruto izvozu od 1995. godine do 2000. godine. U obzir će se uzeti zemlje koje odskoču poput Njemačke, Italije i Turske koje su poznate po velikom izvozu svoje robe u svijet, Malta sa najmanjim učinkom te većom ekspanzijom u budućnosti i Luksemburgom sa smanjenjem udjela u budućnosti. Prosječni udio 1995. godine je 75,1%, dok 1999. godine je 73,1% što je neosjetan pad.



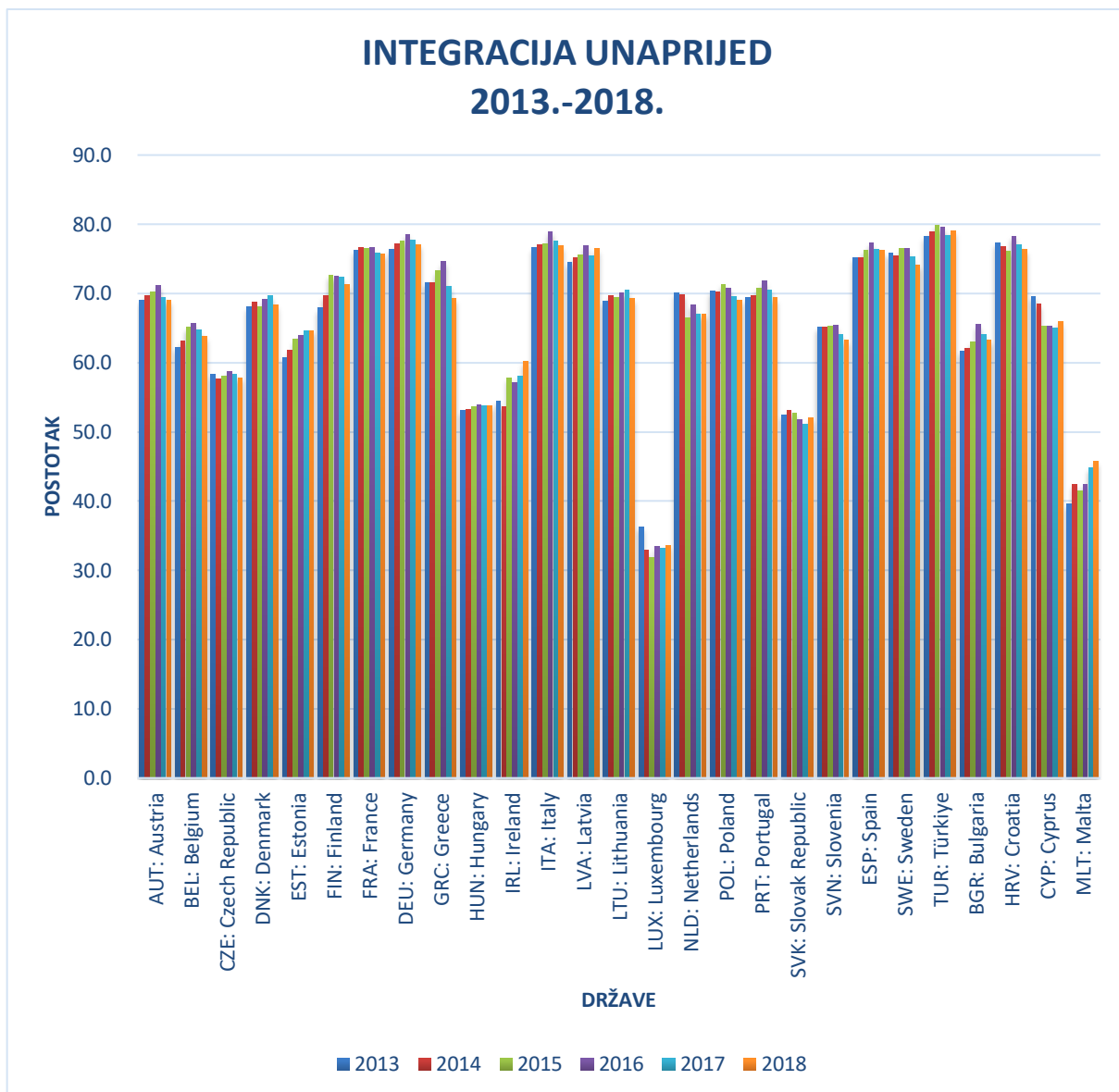
Dijagram 6. Udio domaće dodane vrijednosti u bruto izvozu 2000.-2004. godine (Izvor: (TIVA, 2023))

U dijagramu 6 se vidi veća ekspanzija država, opet i u ovom dijagramu dominiraju Njemačka, Turska uz Francusku i Grčku gdje Luksemburg ima najmanji udio dodane vrijednosti u bruto izvozu od 2000. godine do 2004. godine. Prosječni udjeli država 2000. godine iznose 71,1%, dok 2003. godine 71,7% što je po prosječnom izvješću mali porast. Većina zemalja u ovom periodu je doživjela porast udjela domaće dodane vrijednosti.



Dijagram 7. Udio domaće dodane vrijednosti u bruto izvozu 2004.-2013. godine (Izvor: (TiVA, 2023))

U dijagramu 7 s obzirom na veći raspon godina nabrojati će se zemlje sa uzastopnom većom konkurentnosti poput Njemačke, Italije i Turske sa najvećim udjelima domaće dodane vrijednosti u bruto izvozu od 2004. godine do 2013. godine. Prosječni udjeli u 2004. godini su 70,6%, dok je godinu prije svjetske krize udjeli bili manji 67,2%, a godinu dana nakon svjetske krize su se povećali za 2,7%, na dijagramu narančasta linija, 2012. godine znatno se smanjilo na 65,5%, dok su navedene vodeće zemlje bile u povećanju tog udjela.



Dijagram 8. Udio domaće dodane vrijednosti u bruto izvozu 2013.-2018. godine (Izvor: (TiVA, 2023))

U dijagramu 8 prema udjelu domaće dodane vrijednosti u bruto izvozu se vidi porast udjela poput zemalja Njemačke, Italije, Turske i Hrvatske koja je u odnosu na dijagram 7 u velikom porastu. Prosječni udjeli 2013. godine 65,9%, dok 2018. godine mali porast na 66,2%. 2018. godine većina zemalja je imala pad udjela domaće dodane vrijednosti s tim da razvijene nemaju nikako ili imaju povećanje od nekoliko %.

Ponekad poduzeća dođu do zaključka da im je integracija toliko teška da dezintegriraju i povuku pojedine karike lanca vrijednosti. To rade na način da niz aktivnosti povjeravaju vanjskim izvršiteljima kako bi se bolje koncentrirali na strateški važnije dijelove lanca vrijednosti. Takva strategija naziva se Outsourcing. Outsourcing ima smisla kada vanjski



izvođači mogu određene aktivnosti obavljati bolje ili jeftinije pa omogućuje poduzeću fokusiranje na svoju temeljnu djelatnost. Međutim, outsourcing može dovesti do toga da poduzeće prebaci pogrešne aktivnosti na vanjske izvršitelje i na taj način iscrpi vlastite sposobnosti te izgubi kontrolu nad onim aktivnostima koje su godinama donosile uspjeh. (Thompson, Jr., A. A., Strickland III, A. J., Gamble, J. E., 2008)

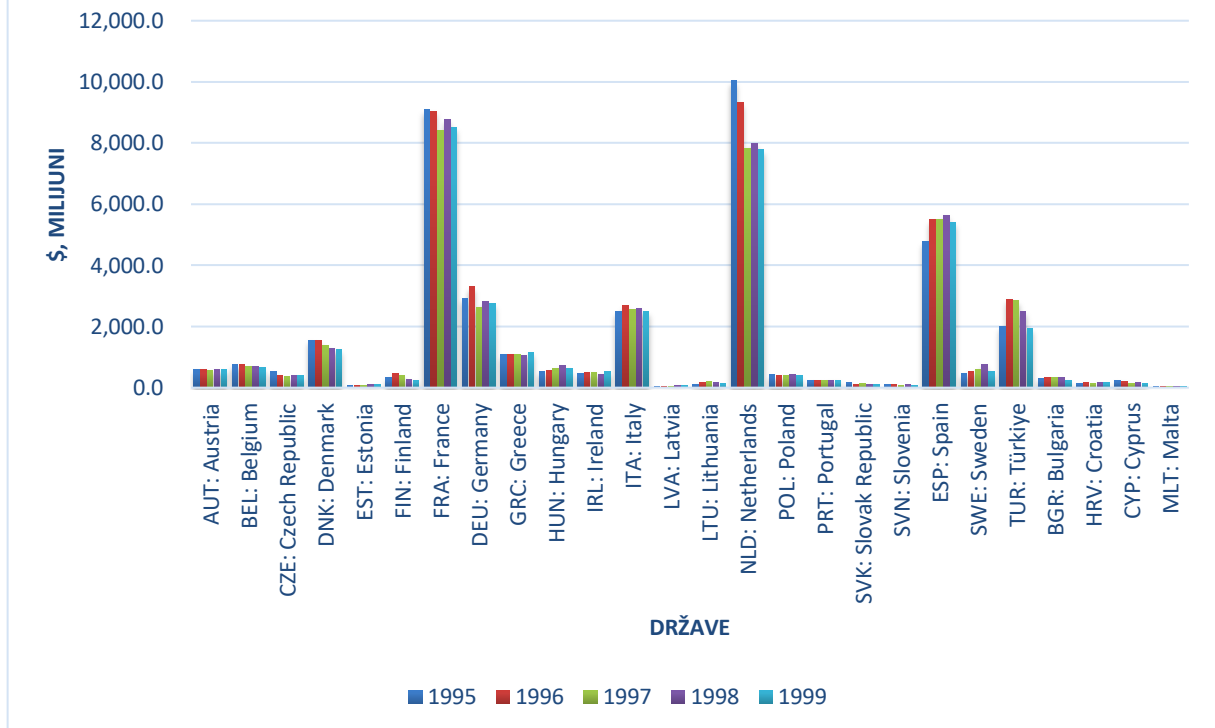
#### **4. DESKRIPTIVNA ANALIZA PO INDUSTRIJAMA**

Sa internetske stranice TiVa (eng. Trade in Value Added) u ovom poglavlju će se izvući podaci o sadržaju domaće dodane vrijednosti bruto izvoza od 1995. godine do 2018. godine. Za početak je izabrana industrija poljoprivreda, lov, šumarstvo i ribolov, dalje slijede proizvodnja i ukupne usluge. Analiza obuhvaća 27 zemalja Europske Unije, Kinu i Sjedinjene Američke Države. Pokazatelj se iskazuje u milijunima američkih dolara. Tvrtka se diferencira od svojih konkurenata kada pruža nešto jedinstveno, što je kupcima vrijednije od same ponude niskih cijena. Diferencijacija se ne može razumjeti sagledavanjem tvrtke skupno, već ona proizlazi iz pojedinačnih aktivnosti koje tvrtka provodi i načina na koji one utječu na kupca. Nabava sirovina i drugih inputa može utjecati na izvedbu konačnog proizvoda i, prema tome, na diferencijaciju. Ističe se da aktivnosti tehnološkog razvoja mogu dovesti do dizajna proizvoda koji mu omogućuje jedinstvenu izvedbu, aktivnosti operacija mogu utjecati na nastup proizvoda, usklađenost sa specifikacijama i pouzdanost, aktivnosti marketinga i prodaje često utječu na diferencijaciju. Analiza diferencijacije zahtijeva istančaniju podjelu nekih vrijednosnih aktivnosti, dok se ostale aktivnosti mogu grupirati ukoliko imaju mali učinak na diferencijaciju. (Porter, 1990.)

##### **4.1. Poljoprivreda, šumarstvo, lov i ribolov**

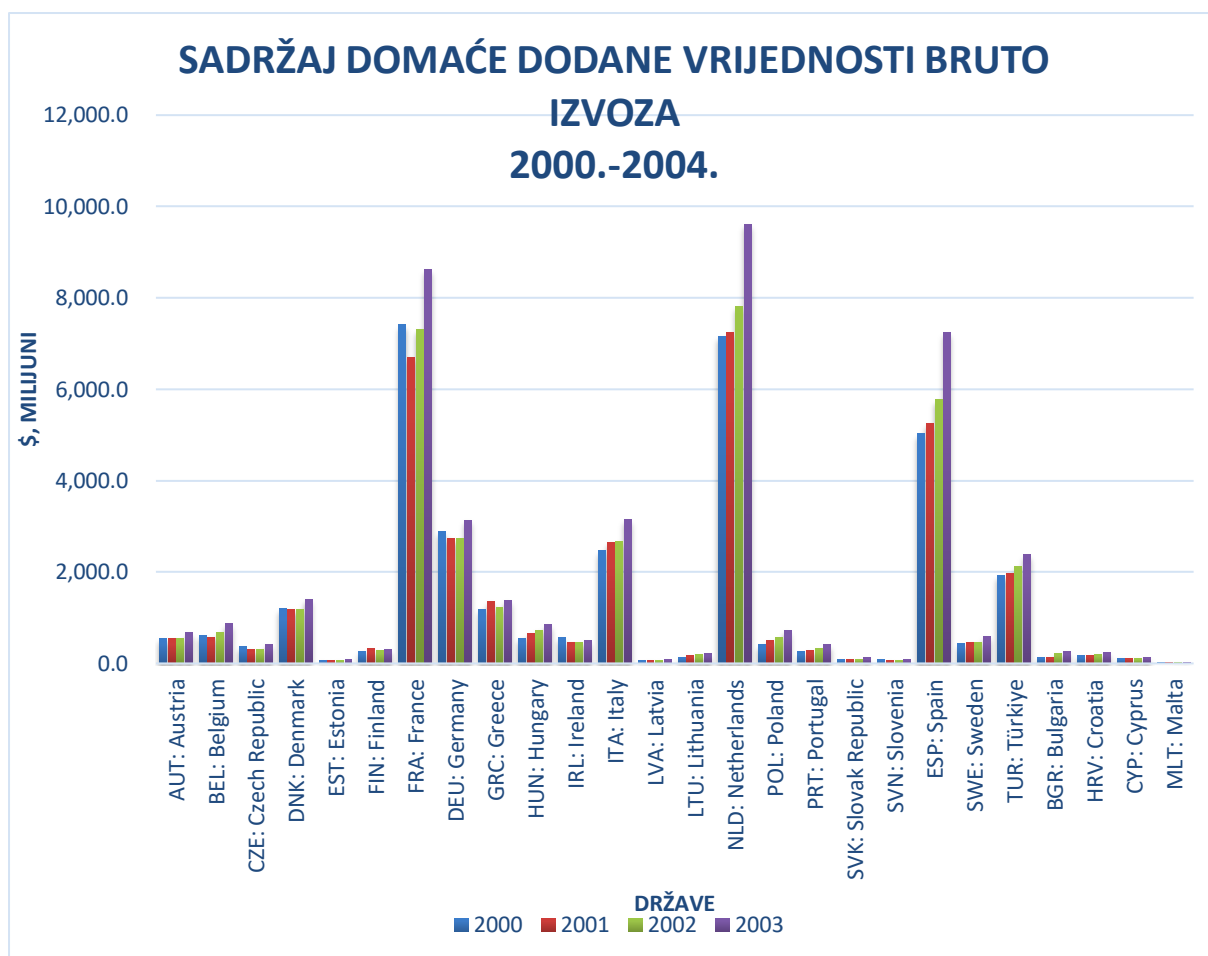
Prema internetskoj stranici TiVA izvući će se podaci od 1995. godine do 2018. godine postepeno, na temelju 27 zemalja u Europi prema indikatoru sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza.

## SADRŽAJ DOMAĆE DODANE VRIJEDNOSTI BRUTO IZVOZA (1995.-1999.)



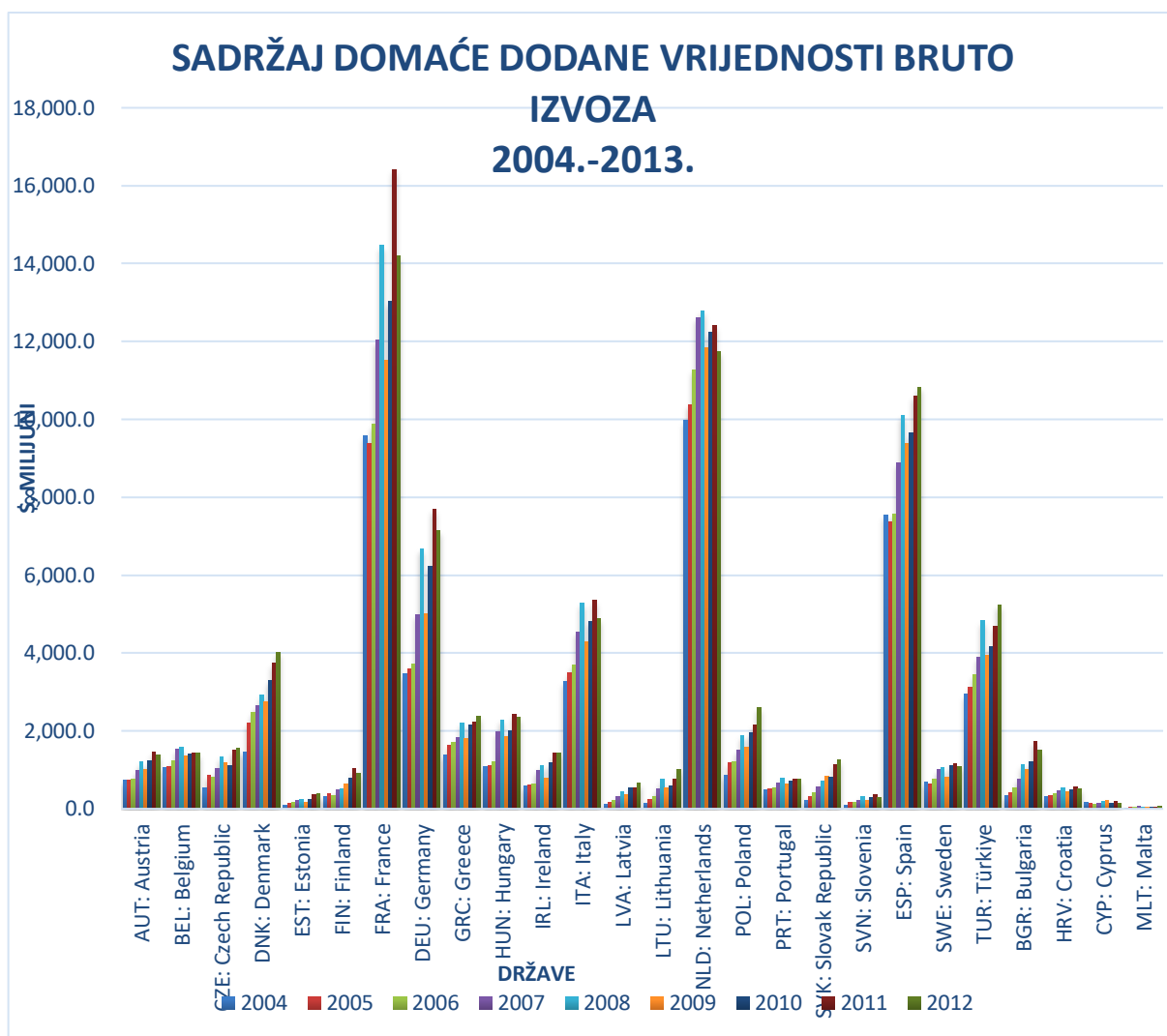
Dijagram 9. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (1995-2000.) (Izvor: (TiVA, 2023))

Prema dijagramu 9, Francuska, Nizozemska i Španjolska su predvodnici u sadržaju dodane vrijednosti bruto izvoza od 1995. godine do 2000. godine u poljoprivredi, lov, šumarstvu i ribolovu. Najmanji sadržaj dodane vrijednosti bruto izvoza u navedenoj industriji ima Latvija. Prosječni sadržaj domaće vrijednosti bruto izvoza 1995. godine je 1515,2 mil. \$, dok 1999. godine iznosi 1399,8 mil. \$.



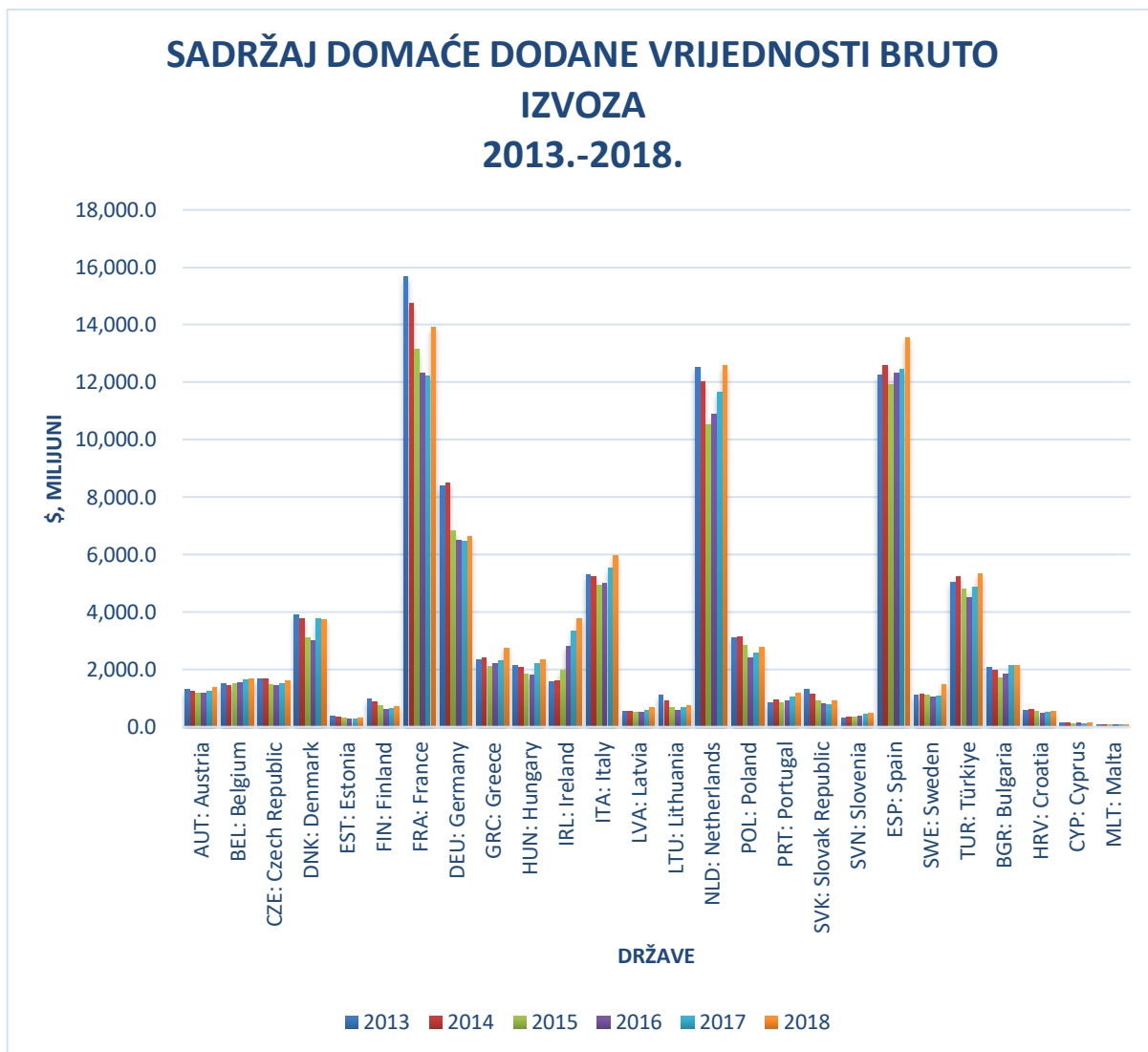
Dijagram 10. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2000.-2004.) (Izvor: (TiVA, 2023))

U dijagramu 10 prema sadržaju domaće dodane vrijednosti bruto izvoza od 2000. godine do 2004. godine u industriji poljoprivrede, lova, šumarstva i ribolova se vide jedne od prestižnijih država od 27 uzoraka poput Francuske, Nizozemske i Španjolske sa malo manjim udjelom. Prosječni sadržaj 2000. godine iznosio je 1311,5 mil. \$, dok 2003. godine je narastao na 1673,6 mil. \$. 2003. godine većina zemalja ima pad sadržaja domaće dodane vrijednosti bruto izvoza, s tim da razvijene zemlje nemaju nikako ili blagi porast.



Dijagram 11. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2004.-2013.) (Izvor: (TIVA, 2023))

U dijagramu 11 prema sadržaju domaće dodane vrijednosti bruto izvoza od 2004. godine do 2013. godine u industriji poljoprivrede, lova, šumarstva i ribolova također su konkurentne države kao i u prošlom dijagramu što je navedeno. S tim da je prosječni sadržaj 2004. godine bio 1826,8 mil. \$, prije svjetske krize 2007.godine iznosio je vrtoglavih 2494,9 mil. \$, 2012. godine poslije svjetske krize taj sadržaj je iznosio 3065,3 mil. \$.

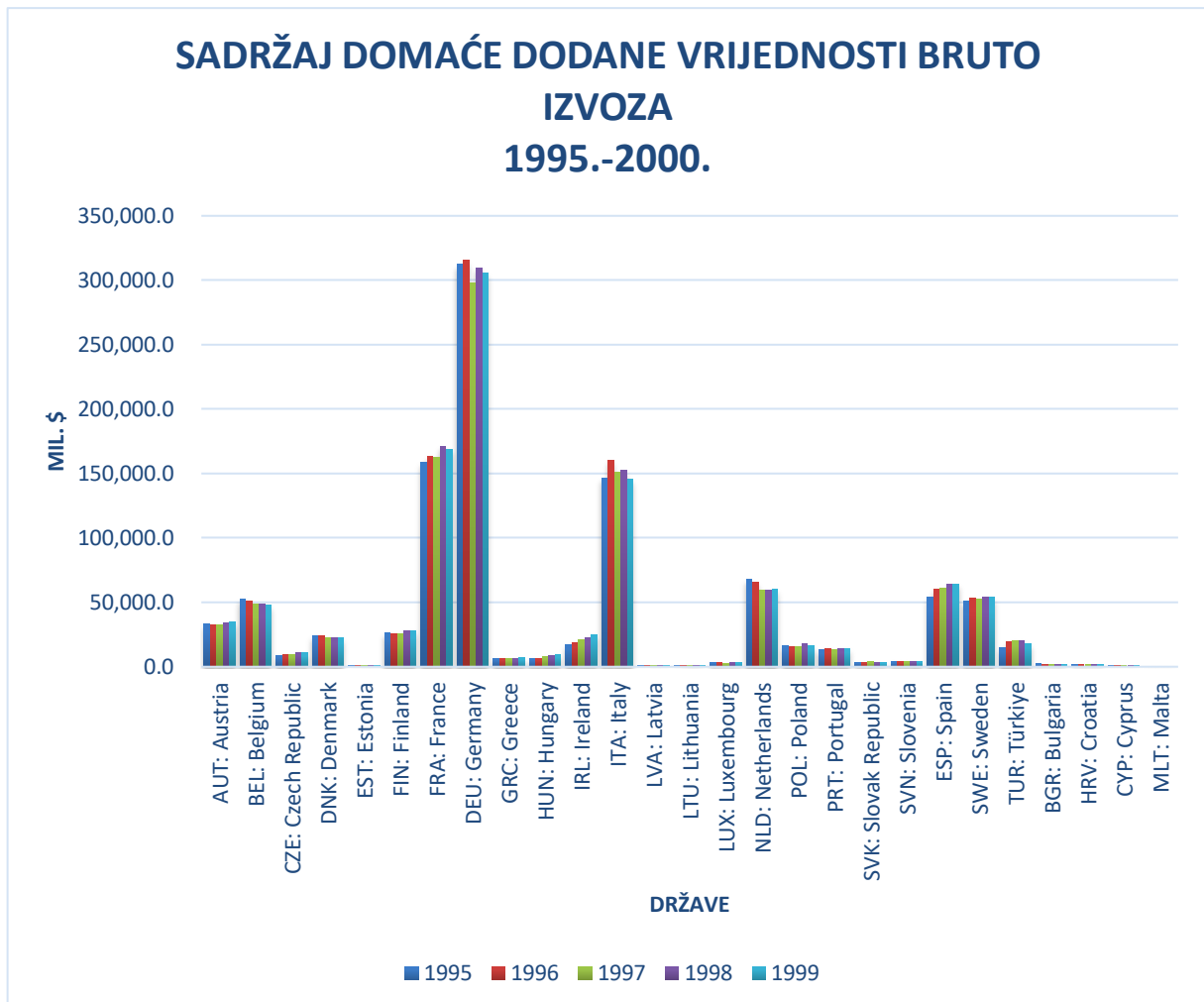


Dijagram 12. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2013.-2018.) (Izvor: (TiVA, 2023))

U dijagramu 12 prema sadržaju domaće dodane vrijednosti bruto izvoza od 2013. godine do 2018. godine u industriji poljoprivrede, lova, šumarstva i ribolova. Poslije svjetske krize vidi se uspinjanje Njemačke među zemlje velike klase u Europi poput Francuske, Italije, Španjolske. Prosječni sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza 2013. godine je 3307,5 mil. \$, dok se 2018. godine malo povećao na 3358,3 mil. \$.

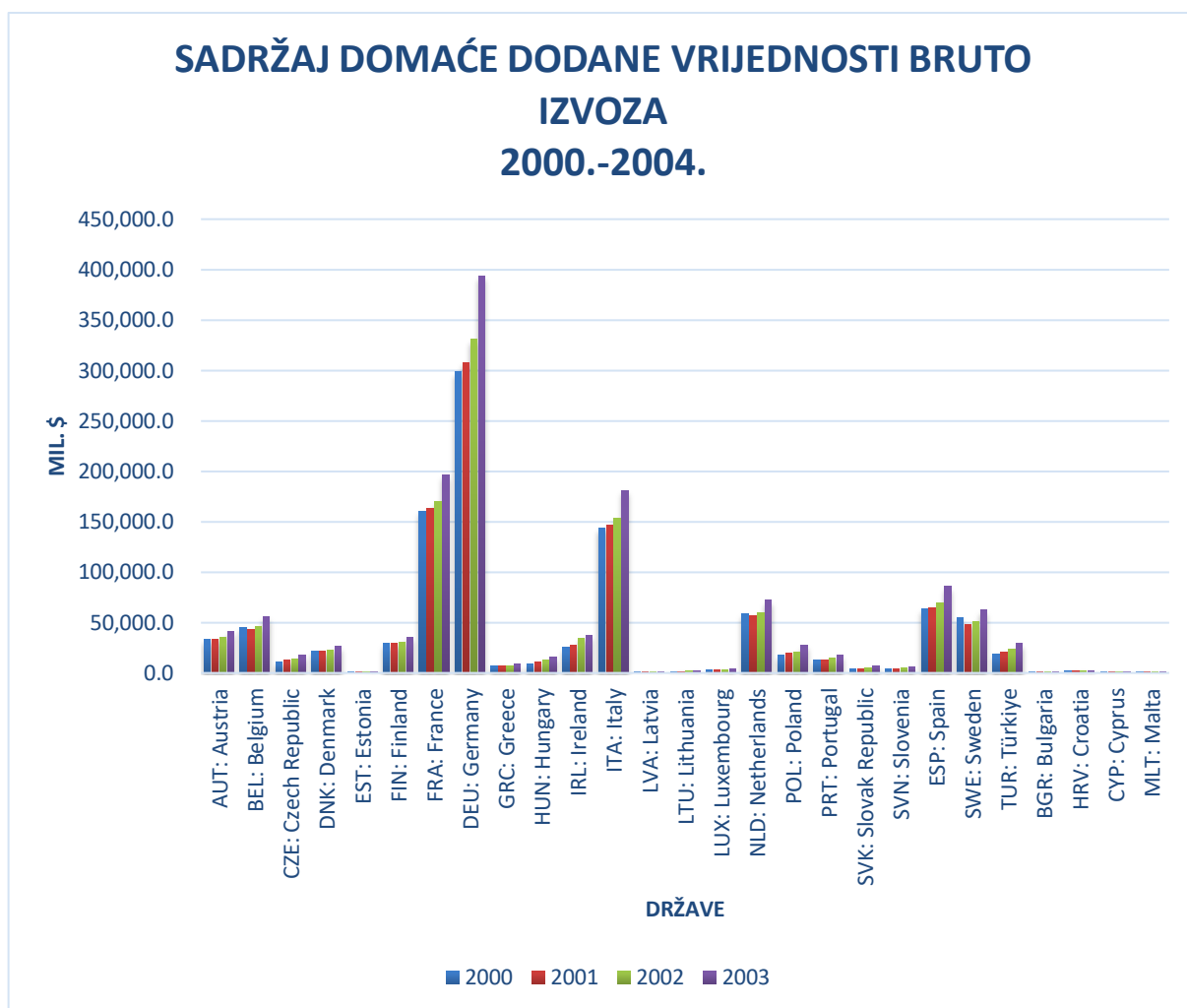
#### 4.2. Prerađivačka industrija

Prema internetskoj stranici TiVA izvući će se podaci od 1995. godine do 2018. godine postepeno, na temelju 27 zemalja u Europi prema indikatoru sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza proizvodnje.



Dijagram 13. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (1995-2000.) (Izvor: (TiVA, 2023))

Prema dijagramu 13 sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza od 1995. godine do 2000.godine u industriji proizvodnje najkonkurentnije zemlje su Njemačka, Francuska i Italija. Prosječni sadržaj 1995. godine je 38.044,2 mil. \$, dok je 1999. godine bio 38.803,0 mil. \$. 1999. godine većina zemalja ima blagi porast sadržaja domaće dodane vrijednosti.

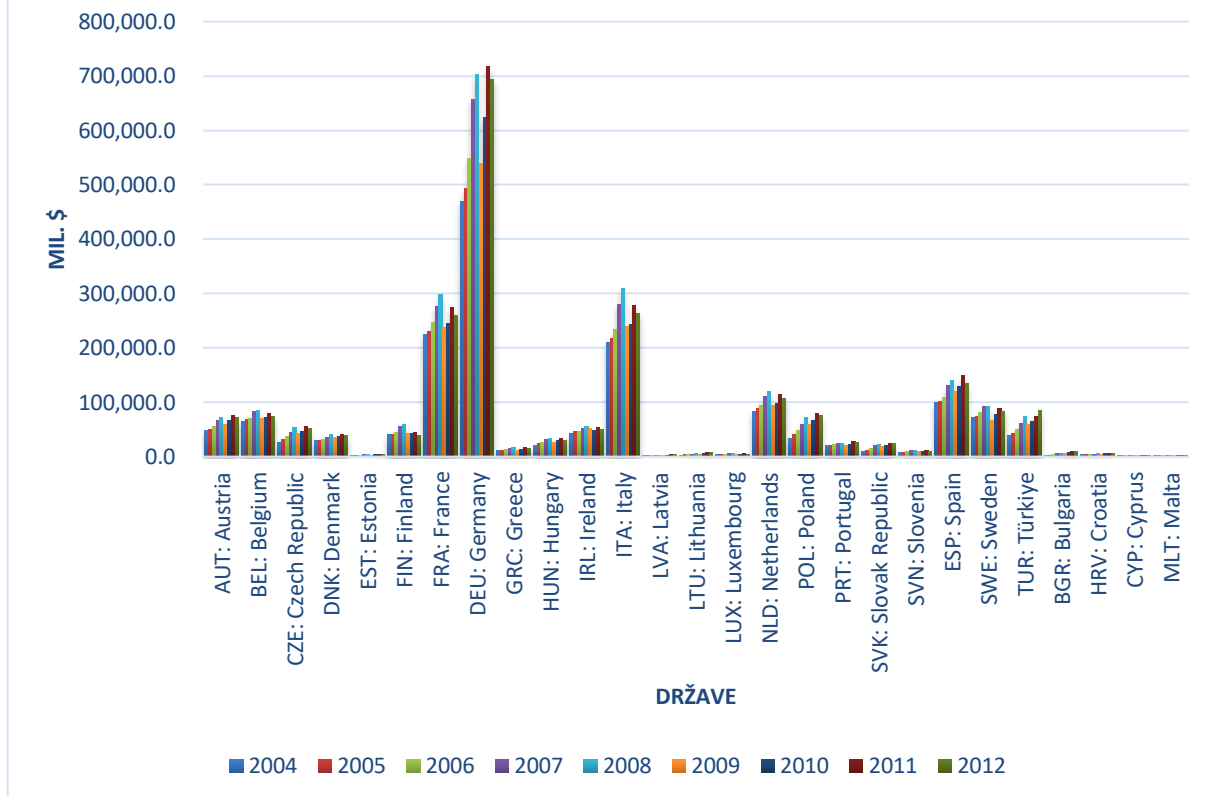


Dijagram 14. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2000.-2004.) (Izvor: (TiVA, 2023))

Prema dijagramu 14 sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza od 2000. godine do 2004. godine u industriji proizvodnje također kao i prošlom dijagramu najkonkurentnije zemlje od 27 navedenih su Njemačka, Francuska, Italija i uz manji sadržaj Španjolska. Prosječni sadržaj 2000. godine iznosi 38.090,6 mil. \$, dok 2003. godine uz intenzivnu strategiju povećanja je 49.270,3 mil. \$.



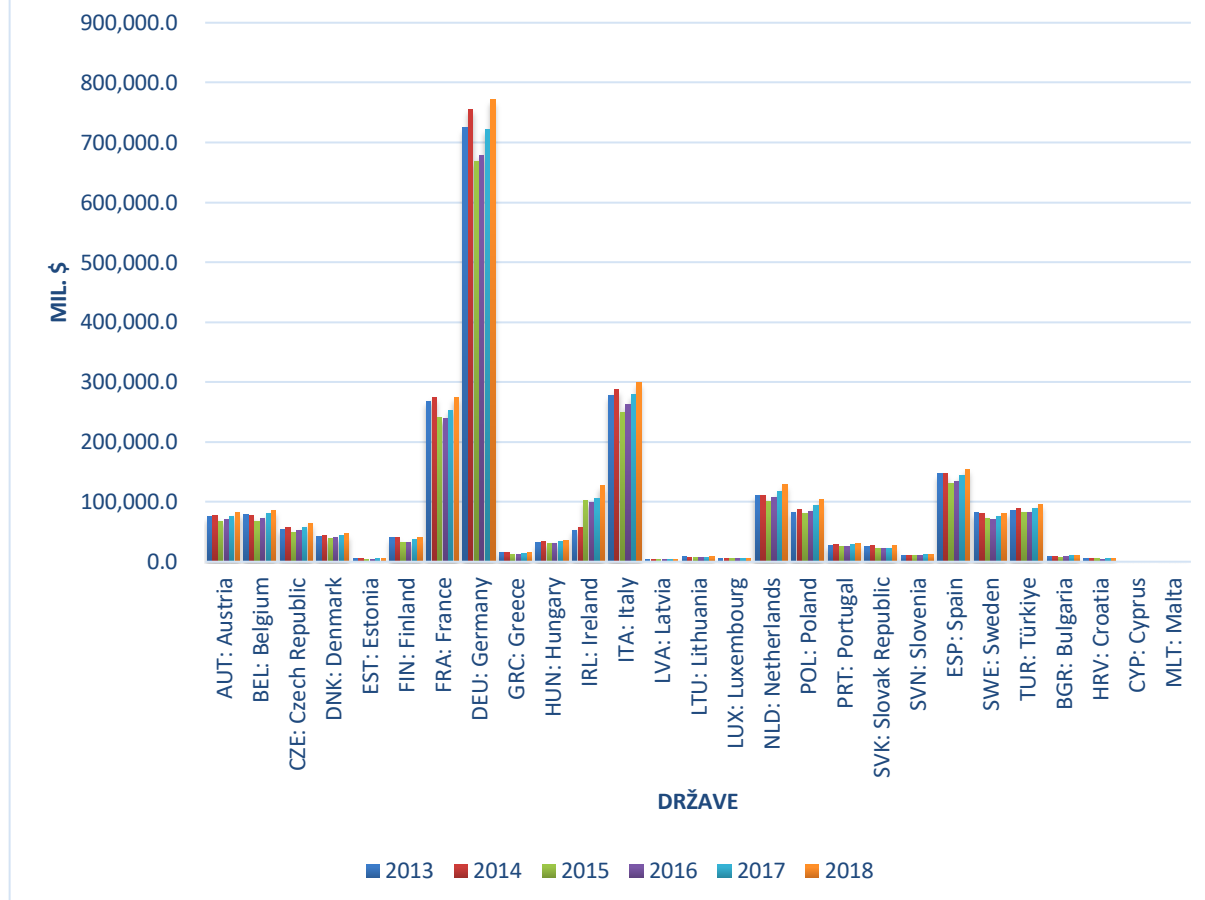
## SADRŽAJ DOMAĆE DODANE VRIJEDNOSTI BRUTO IZVOZA 2004.-2013.



Dijagram 15. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2004.-2013.) (Izvor: (TiVA, 2023))

Prema dijagramu 15 sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza od 2004. godine do 2013. godine u industriji proizvodnje na uzorku najkonkurentnije zemlje su Njemačka, Francuska i Italija. 2004. godine prosječni sadržaj je bio 57.974,5 mil. \$, godinu prije svjetske krize 2007. godine iznosio je 78.808,0 mil. \$, a godinu iza svjetske krize 2009. godine je doživljen pad na 67.693,7 mil. \$ što se vidi na dijagramu pod narančastom linijom. 2013. godine su se zemlje oporavile i napravile iskorak na 80.229,7 mil. \$.

## SADRŽAJ DOMAĆE DODANE VRIJEDNOSTI BRUTO IZVOZA 2013.-2018.



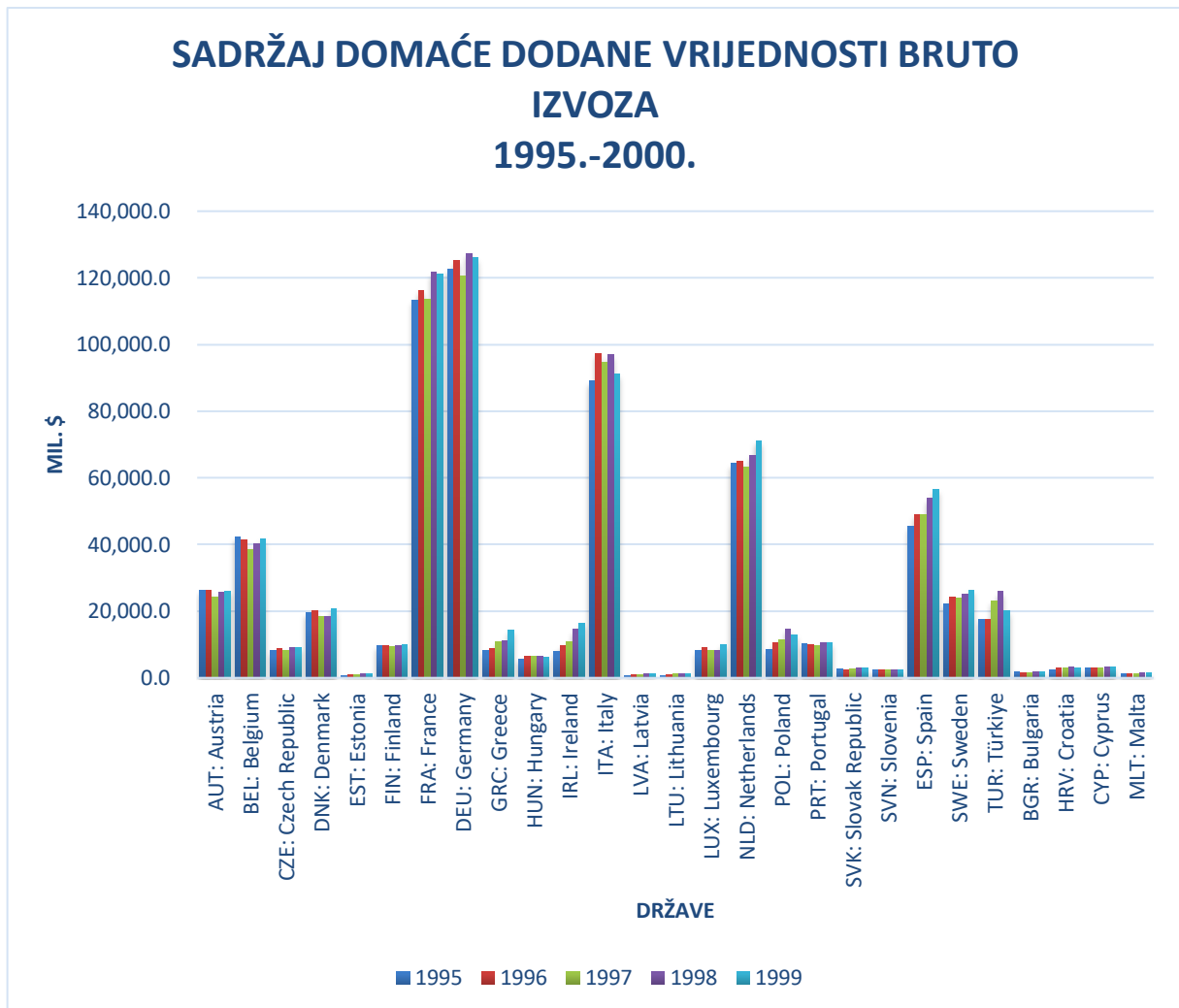
Dijagram 16. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2013.-2018.) (Izvor: (TiVA, 2023))

Prema dijagramu 16 sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza od 2013. godine do 2018. godine u industriji proizvodnje, Njemačka je na najbolji način odradila posao što se tiče ove strukture indikatora prema industriji. Prosječni sadržaj 2013. godine je 83.919,6 mil. \$ dok je 2018. godine 93.223,6 mil. \$. 2018. godine skoro svaka zemlja ima blagi ili veći porast sadržaja domaće dodane vrijednosti bruto izvoza.

### 4.3. Ukupne usluge

Prema internetskoj stranici TiVA izvući će se podaci od 1995. godine do 2018. godine postepeno, na temelju 27 zemalja u Europi prema indikatoru sadržaj domaće dodane

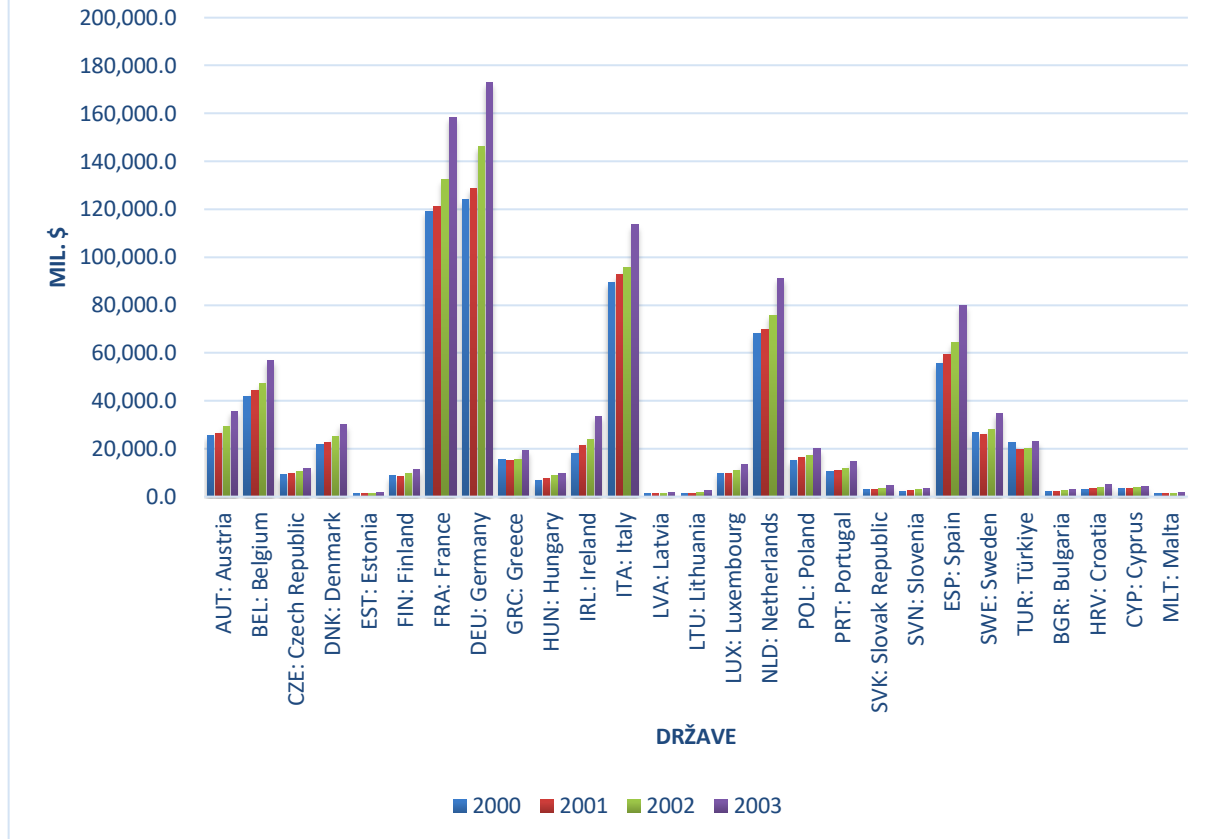
vrijednosti bruto izvoza ukupne usluge. Ukupne usluge podrazumijevaju ukupnu vrijednost sve proizvedene robe i usluga (bruto domaći proizvod ili BDP).



Dijagram 17. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (1995-2000.) (Izvor: (TiVA, 2023))

U dijagramu 17 prema ukupnim uslugama i indikatoru sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza od 1995. godine do 2000. godine najveći sadržaj imaju zemlje poput Francuske, Njemačke, Italije i Nizozemske. Većina zemalja je doživjela blagi pad 1997. godine. Prosječni sadržaj 1995. godine 23.870,1 mil. \$, dok 1999. godine je doživljen porast na 26.253,3 mil. \$. 1999. godine većina zemalja ima porast sadržaja domaće dodane vrijednosti, s tim da neke razvijenije zemlje imaju osjetan pad.

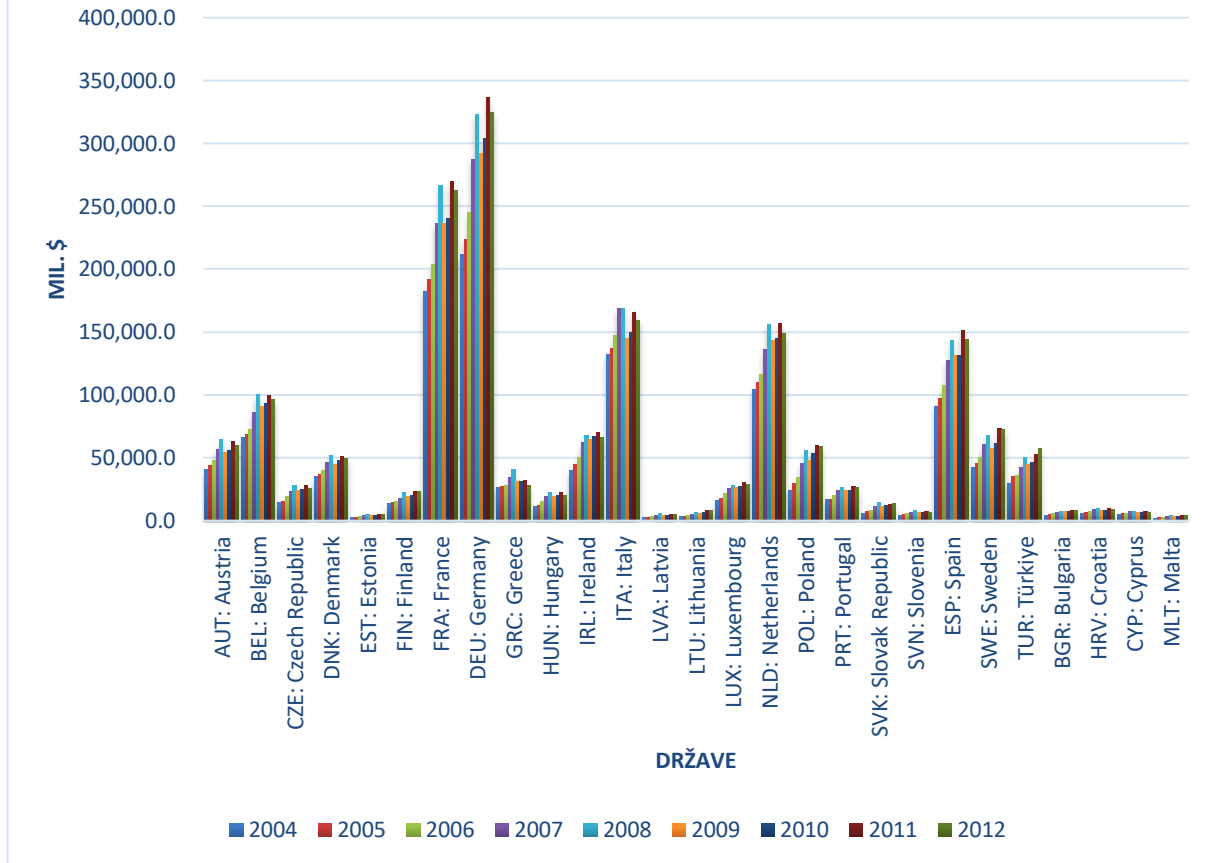
## SADRŽAJ DOMAĆE DODANE VRIJEDNOSTI BRUTO IZVOZA 2000.-2004.



Dijagram 18. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2000.-2004.) (Izvor: (TiVA, 2023))

Prema dijagramu 18 u sadržaju domaće dodane vrijednosti bruto izvoza od 2000. godine do 2004. godine najveći sadržaj imaju Francuska, Njemačka, Italija, Nizozemska, Španjolska, a najmanji Malta. Također na dijagramu se vidi značajan rast sadržaja 2003. godine. Prosječni sadržaj 2000. godine 26.197,0 mil. \$, a 2003. godine je 35.494,6 mil. \$.

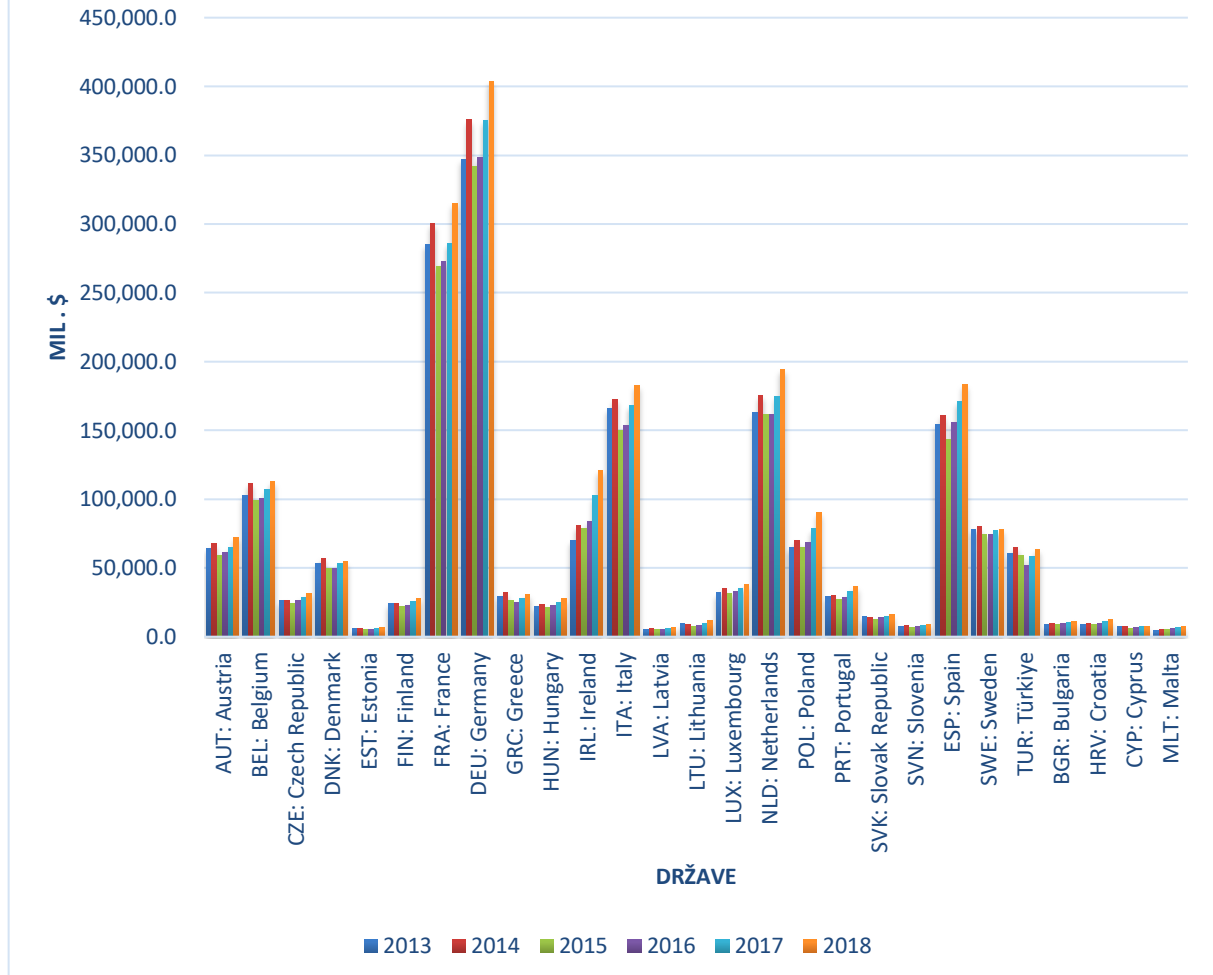
## SADRŽAJ DOMAĆE DODANE VRIJEDNOSTI BRUTO IZVOZA 2004.-2013.



Dijagram 19. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2004.-2013.) (Izvor: (TiVA, 2023)

Prema dijagramu 19 sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza od 2004. godine do 2013. godine najveći imaju Francuska i Njemačka. Prosječni sadržaj 2004. godine je 41.936,1 mil. \$, dok je 2008. godine tijekom svjetske krize bio 64.774,8 mil. \$, nakon svjetske krize 2012. godine iznosio je 63.622,4 mil. \$ što znači da se nisu oporavili od svjetske krize.

## SADRŽAJ DOMAĆE DODANE VRIJEDNOSTI BRUTO IZVOZA 2013.-2018.



Dijagram 20. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2013.-2018.) (Izvor: (TIVA, 2023)

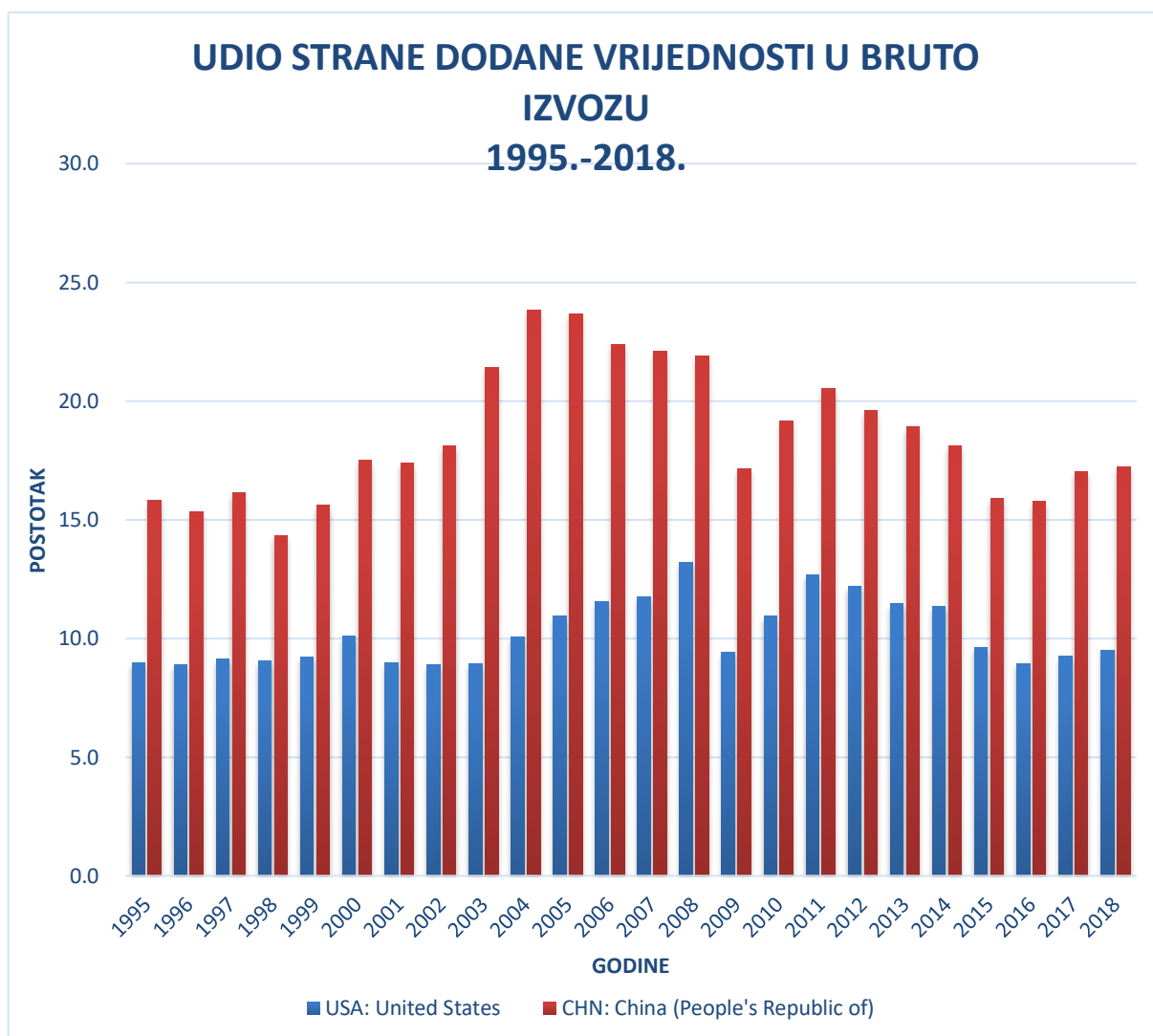
Prema dijagramu 20 sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza od 2013. godine do 2018. godine najveći imaju Francuska, Njemačka, Italija, Nizozemska i Španjolska gdje im se manjim sadržajem priključuje još i Irska. Prosjek sadržaja 2013. godine poslije svjetske krize iznosi 68.279,9 mil. \$, te uz intenzivnu strategiju 2018. godine se povećalo na 79.648,9 mil. \$. 2018. godine svaka zemlja ima osjetan porast sadržaja domaće dodane vrijednosti bruto izvoza.

Pokazatelji preko dijagrama prikazuju domaću industriju definiranu kao domaća dodana vrijednost u bruto izvozu, kao postotak ukupnog bruto izvoza. To je mjera intenziteta koja odražava koliko je dodane vrijednosti, stvorene bilo gdje u domaćem gospodarstvu, utjelovljeno po jedinici ukupnog bruto izvoza industrije. Udio strane dodane vrijednosti u

bruto izvozu, za domaću industriju definira se kao strana dodana vrijednost sadržana u bruto izvozu kao postotak ukupnog bruto izvoza. To je mjera intenziteta koja se često naziva sadržaj uvoza u izvozu i smatra se mjerom integracije unatrag u analizama.

## 5. UDIO KINE I SAD-A

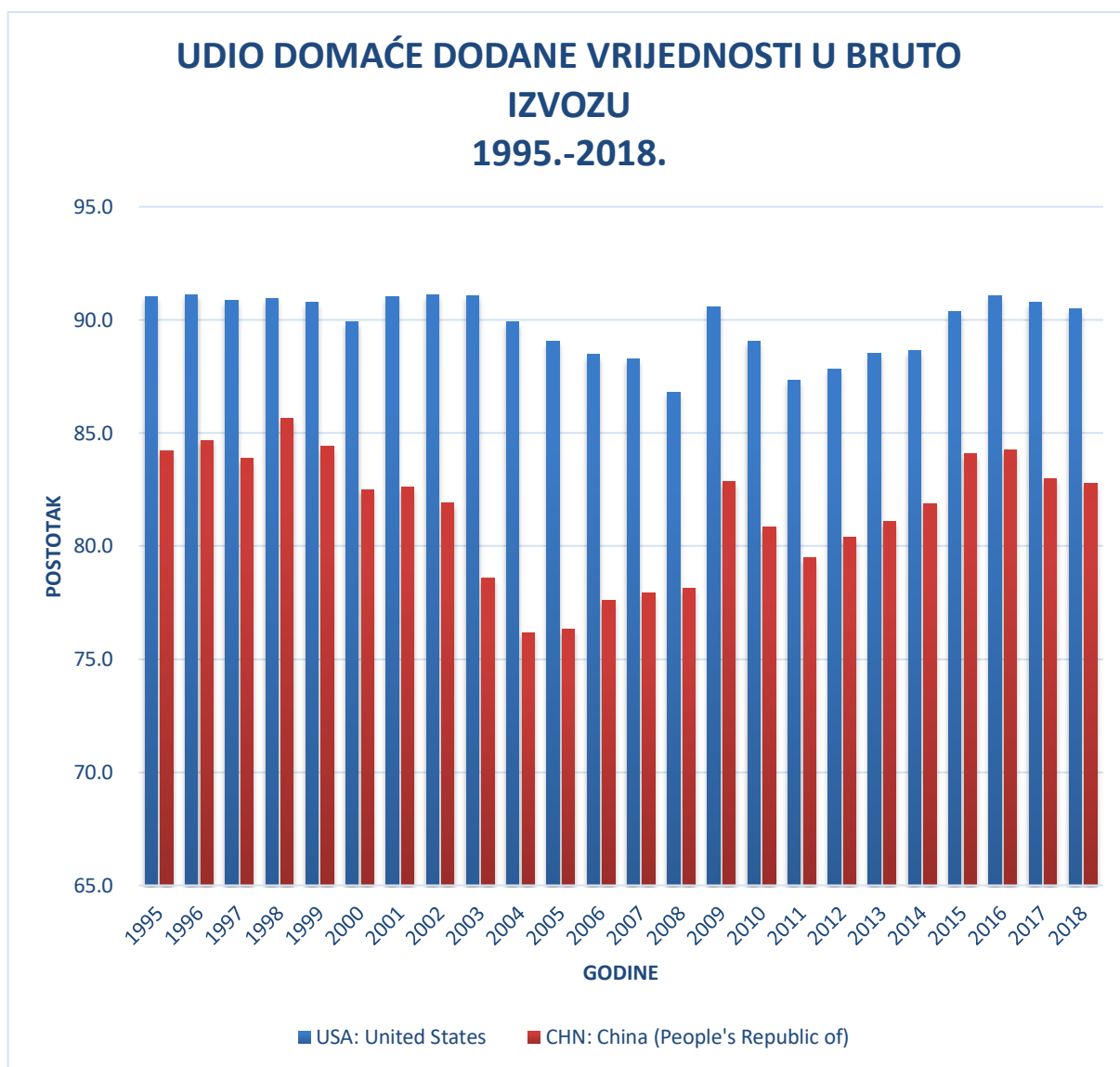
Udio Kine i SAD-a će se gledati preko ukupne industrije prema indikatorima stupanj integracije unatrag i unaprijed te prema sadržaju domaće dodane vrijednosti bruto izvoza.



Dijagram 21. Udio strane dodane vrijednosti u bruto izvozu od 1995.-2018. (Izvor: (TiVA, 2023))

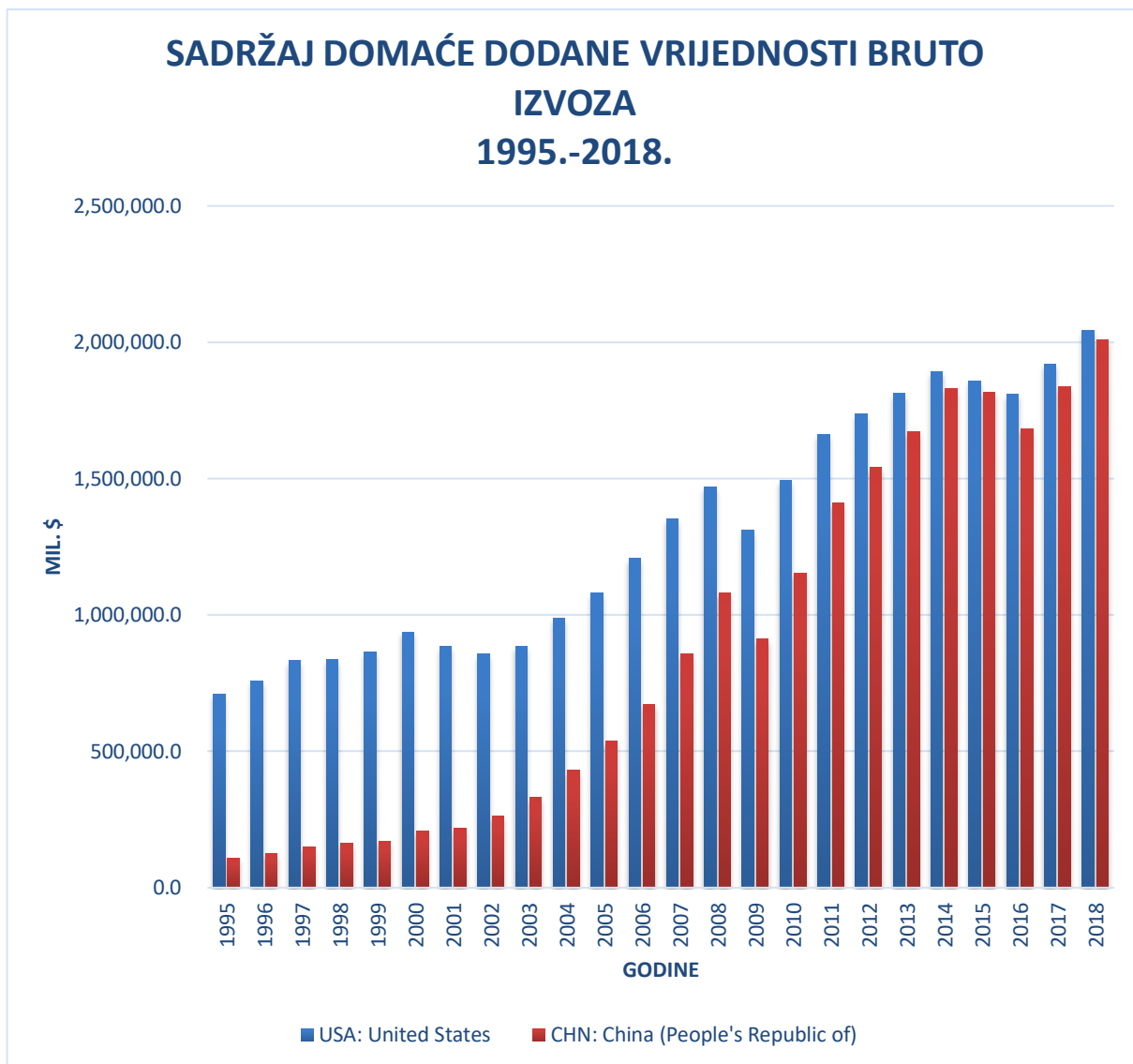
Prema dijagramu 21 vidi se konkurentnost integracije unatrag Kine koja smanjivanjem troškova želi dostići bolju konkurentsku poziciju. 2009. godine poslije svjetske krize vidi se pad udjela strane dodane vrijednosti u bruto izvozu. Prosječni udio Kine je 18,5%, dok kod SAD-a 10,2%. Od 2011. godine do 2015. godine se vidi osjetan pad obje zemlje u udjelu strane dodane vrijednosti bruto izvoza, gdje od 2015. godine do 2018. godine doživljavaju blagi porast udjela.





Dijagram 22. Udio domaće dodane vrijednosti u bruto izvozu 1995.-2018. (Izvor: (TiVA, 2023))

U dijagramu 22 vidi se konkurentnost na integraciji unaprijed odnosno udjelu domaće dodane vrijednosti te ogromna konkurentnost SAD-a nad Kinom, a i za razliku od prijašnjih grafikona koji su se temeljili na navedenom udjelu također je SAD konkurentniji i od onih 27 zemalja. Prosječni udio SAD-a je 89,8%, dok Kina 81,5% što je također konkurentno nad 27 zemalja. 2009. godine poslije svjetske krize vidi se porast udjela kod obje zemlje.



Dijagram 23. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza 1995.-2018. (Izvor: (TiVA, 2023))

U dijagramu 23 veći sadržaj domaće dodane vrijednosti ima SAD u svim godinama od 1995.-2018. godine. S tim da se vidi pad 2009. godine poslije svjetske krize te nadalje veliki porasti. Prosječni sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza SAD-a je 1.300.210,9 mil. \$, a Kine 882.599,1 mil. \$. Od 1995. godine do 2008. godine se vidi uzastopni porast Kine što znači da je svake godine bila sve konkurentnija. Jedini pad koji je doživio SAD je bilo u vrijeme svjetske krize 2009. godine te od 2015. godine do 2016. godine gdje opet doživljava porast sadržaja.

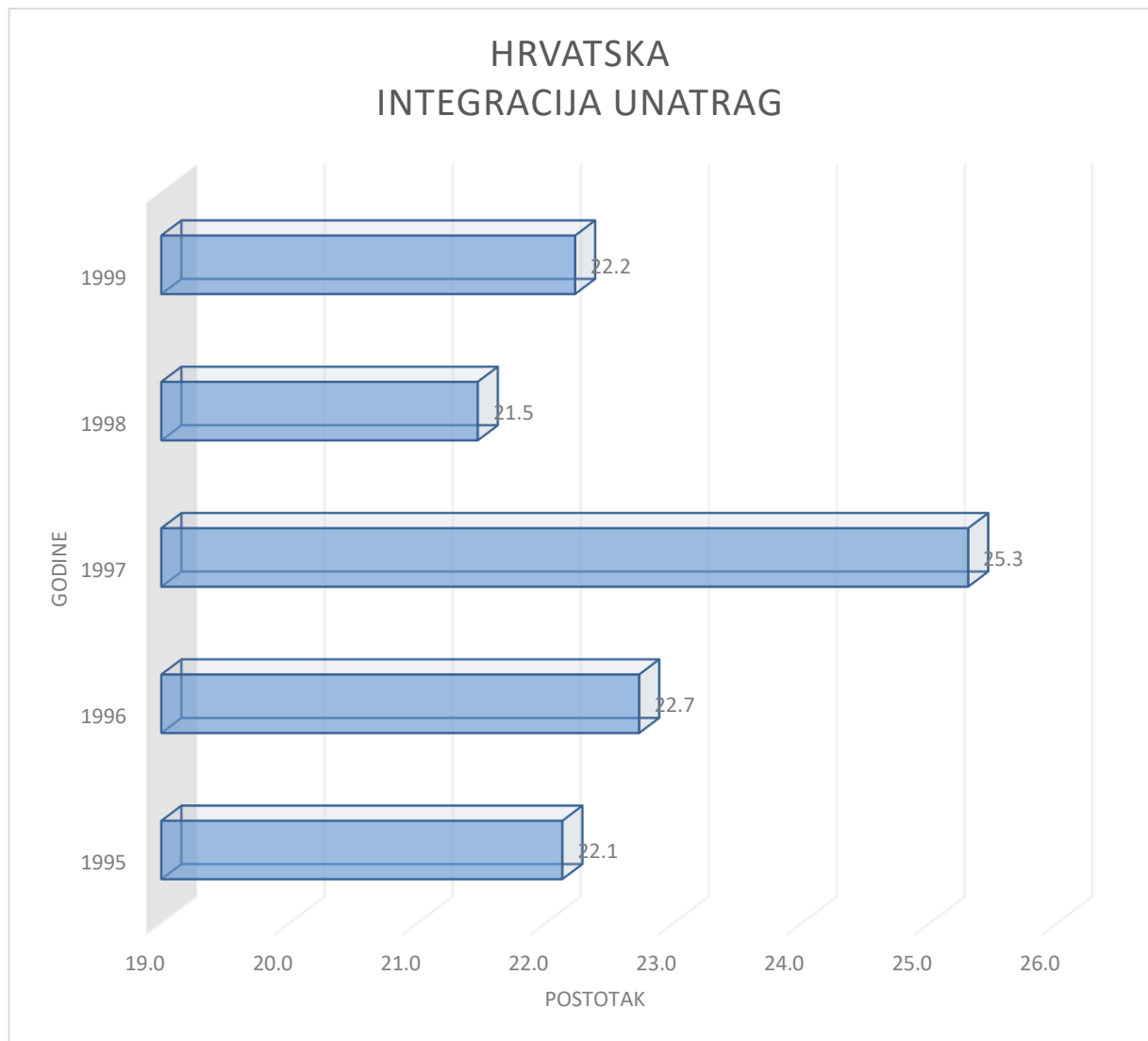
## 6. HRVATSKA U GVC-U

Republika Hrvatska je članstvom u Europskoj uniji 2013. godine prestala primjenjivati sve do tada važeće nacionalne propise iz područja trgovinske politike kao i multilateralne i bilateralne sporazume o slobodnoj trgovini sklopljene prije njezinog članstva u EU. Kao članica EU u svojim odnosima s trećim zemljama primjenjuje „Zajedničku trgovinsku politiku EU“ (eng. Common commercial policy of the EU) koja je u potpunosti u nadležnosti Unije. ZTP uređuje načela trgovinskih odnosa Unije sa svijetom, a obuhvaća i bilateralne trgovinske odnose s trećim zemljama, kao i multilateralne trgovinske odnose kroz suradnju s multilateralnim organizacijama poput Svjetske trgovinske organizacije (eng. World trade organisation, WTO). Članstvom u EU, Hrvatska je postala dio jedinstvenog tržišta bez carinskih i necarinskih prepreka čime su smanjeni prekogranični troškovi poslovanja, povećala se konkurencija te je omogućen slobodan pristup tržištu hrvatskim gospodarstvenicima. Također joj je omogućen pristup svim onim državama s kojima Unija ima sklopljene trgovinske sporazume (Portal, 2023).

Kako je RH postala članica Svjetske trgovinske organizacije 2000. godine, a 2001. potpisala Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju s EU pretpostavka je bila da će se navedene loše brojke participacije u GVC-u popraviti, međutim to se nije dogodilo (Kersan - Škabić, 2017).

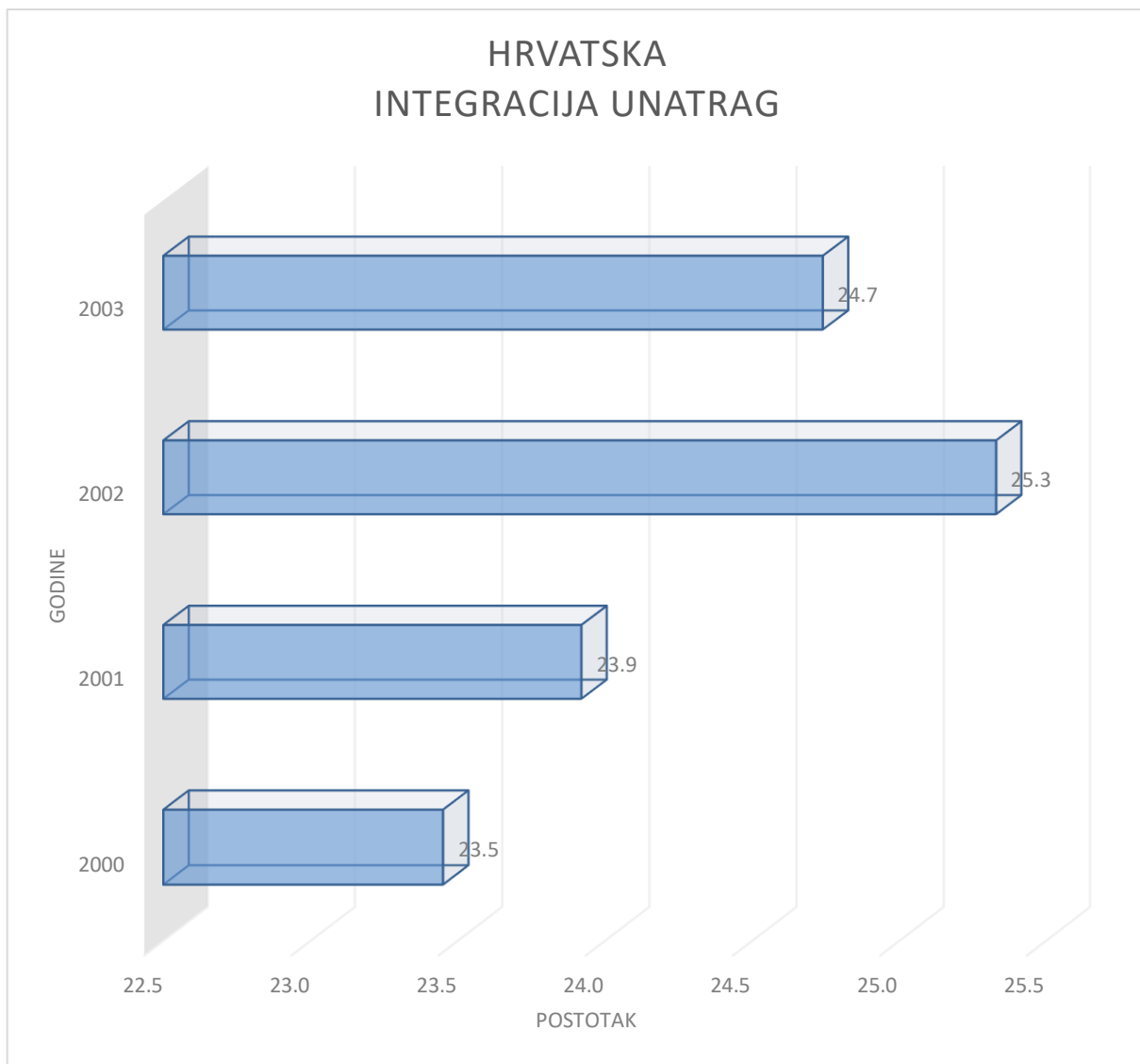
Kod pregleda podrijetla dodane vrijednosti u izvozu (da li prevladava domaća ili inozemna dodana vrijednost), 2014. godine struktura je bila ovakva: 27% bila je indirektna domaća dodana vrijednost, direktna domaća dodana vrijednost dominirala je s 46%, dok je inozemna dodana vrijednost u izvozu bila također 27%. U usporedbi s 2000. godinom, Češka i Slovačka pokazale su veliki skok u udjelu inozemne dodane vrijednosti u izvozu. Te godine u svjetskoj ekonomiji Kina je imala najveći udio indirektno domaće dodane vrijednosti u izvozu. 2011. godine je ukupna dodana domaća vrijednost u izvozu iznosila čak 80%, ali u navedenom istraživanju nema podataka o direktnoj i indirektnoj komponenti domaće dodane vrijednosti. U izvozu usluga također dominira domaća dodana vrijednost. Oba istraživanja zapravo idu u prilog negativnoj trgovinskoj slici RH kao zatvorene zemlje. Najveći dio dodane vrijednosti bio je iz sljedećih članica EU: Njemačke, Italije i Slovenije u 2011. godini, a istraživanje iz 2014. godine potvrdilo je da je Njemačka najvažniji partner RH (zbog mogućnosti sudjelovanja unaprijed i unatrag), a zatim slijede Italija, Austrija i Slovenija. Tu je istaknuta regionalnost HR trgovine. Godine 2011. industrijski sektori s najvišim doprinosom domaćem izvozu bili su: kemijski proizvodi, električna i optička oprema te transportna oprema, a u svima najveći

doprinos daje domaća dodana vrijednost. Inozemna zastupljenost dodane vrijednosti vidljiva je najviše u sektoru kemijskih proizvoda te transportne opreme (Kersan - Škabić, 2017). U daljnjem radu prikazati će se integracija Hrvatske unatrag i unatrag od 1995. godine do 2018. godine prema ukupnim industrijama.



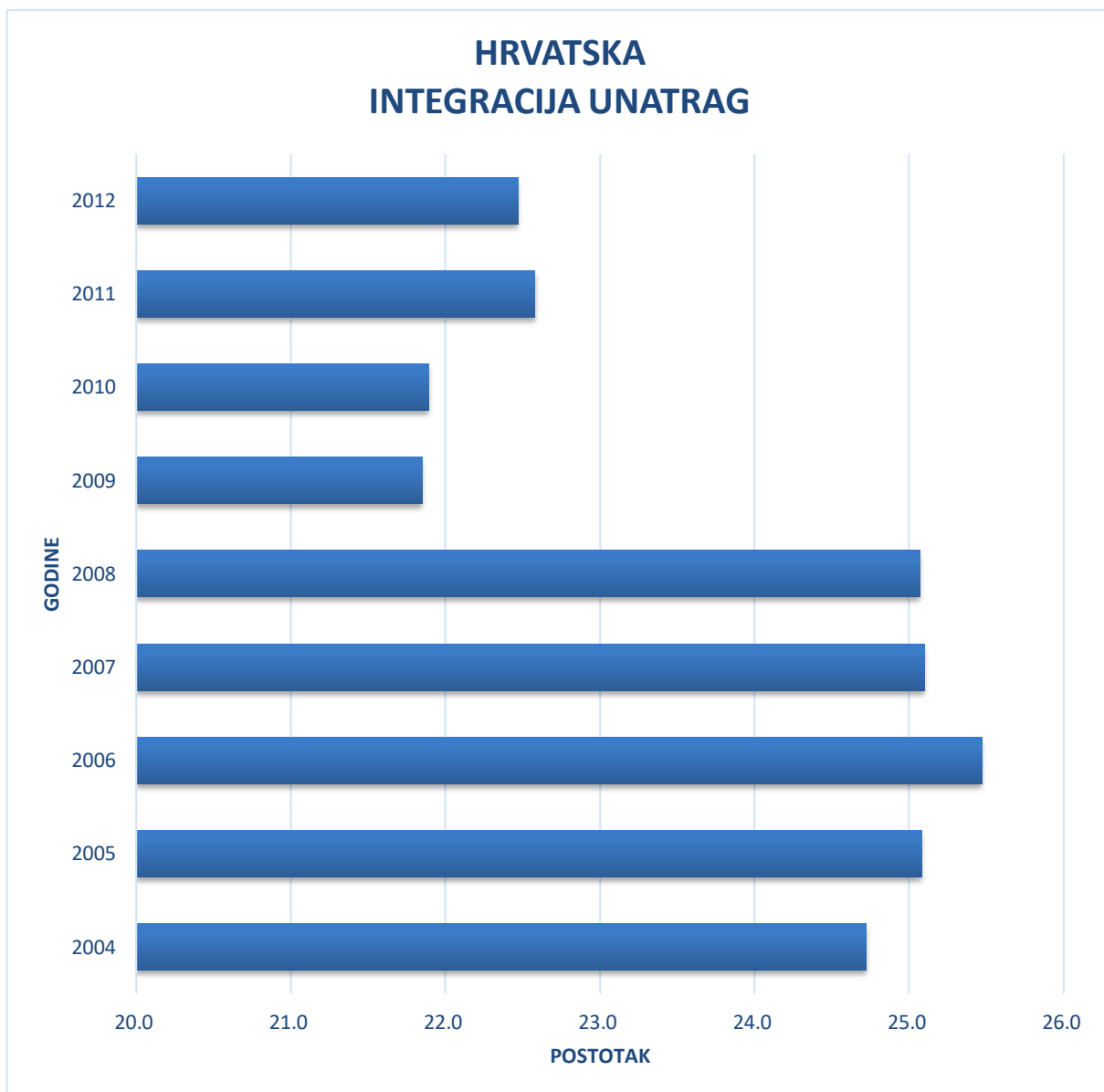
Dijagram 24. Integracija unatrag 1995.-2000. (Izvor: (TiVA, 2023))

1997. godine se vidi porast udjela strane dodane vrijednosti bruto izvozu. Prosječni udio Hrvatske u integraciji unatrag iznosi za navedene godine 22,8%. Ogroman pad udjela strane dodane vrijednosti doživljava 1998. godine.



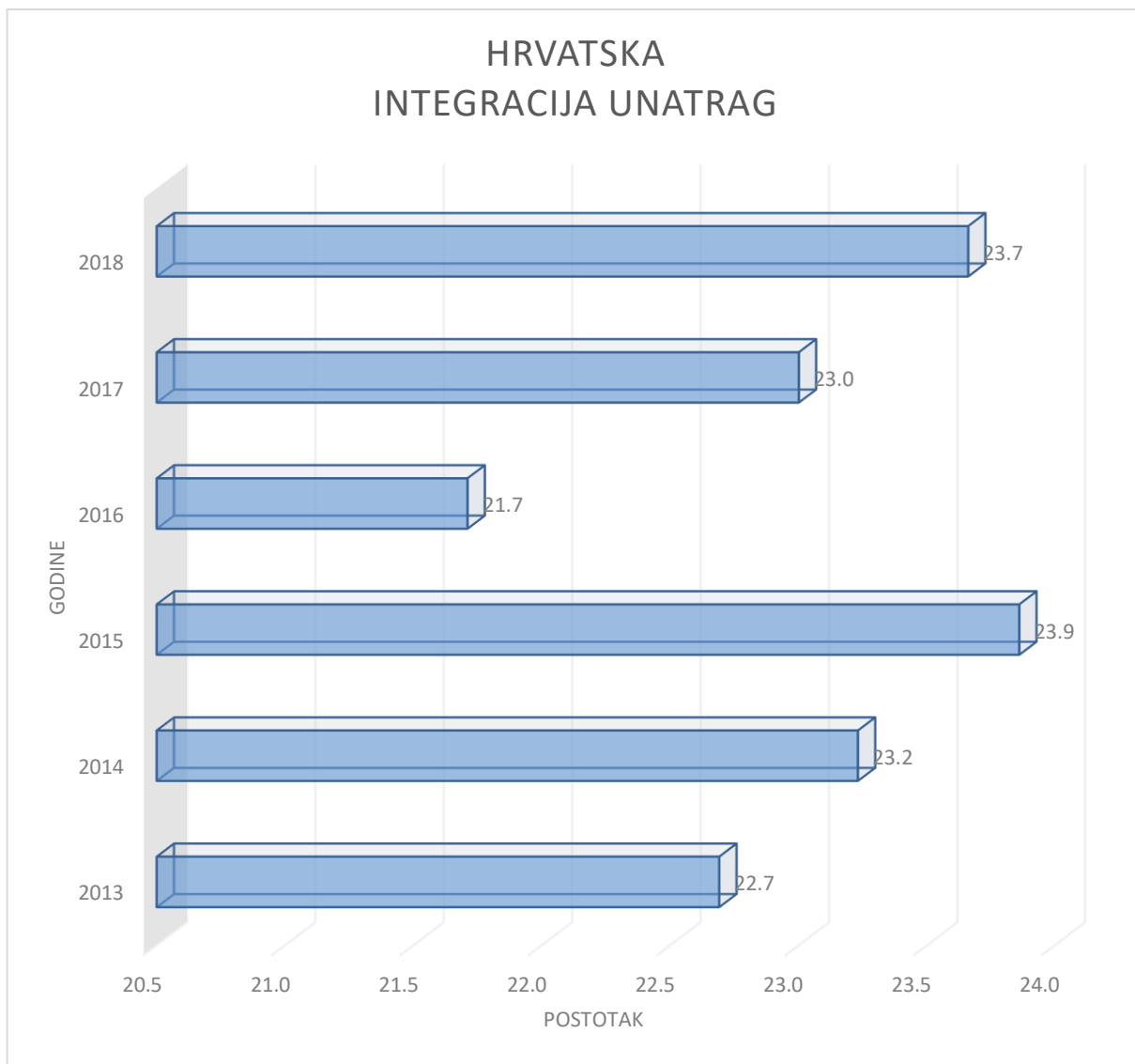
Dijagram 25. Integracija unatrag 2000.-2004. ( Izvor: (TiVA, 2023))

Od 2000. godine vidi se veći napredak Hrvatske na globalnoj razini, ali razdoblje nakon 2000. godine karakterizira razvoj i rast gospodarstva, mnogobrojne reforme kao i problemi poput visoke nezaposlenosti, korupcije i tromosti javne uprave i pravosuđa. Prosječan udio iznosio je 24,4%. 2003. godine nakon porasta udjela doživljava opet blagi pad.



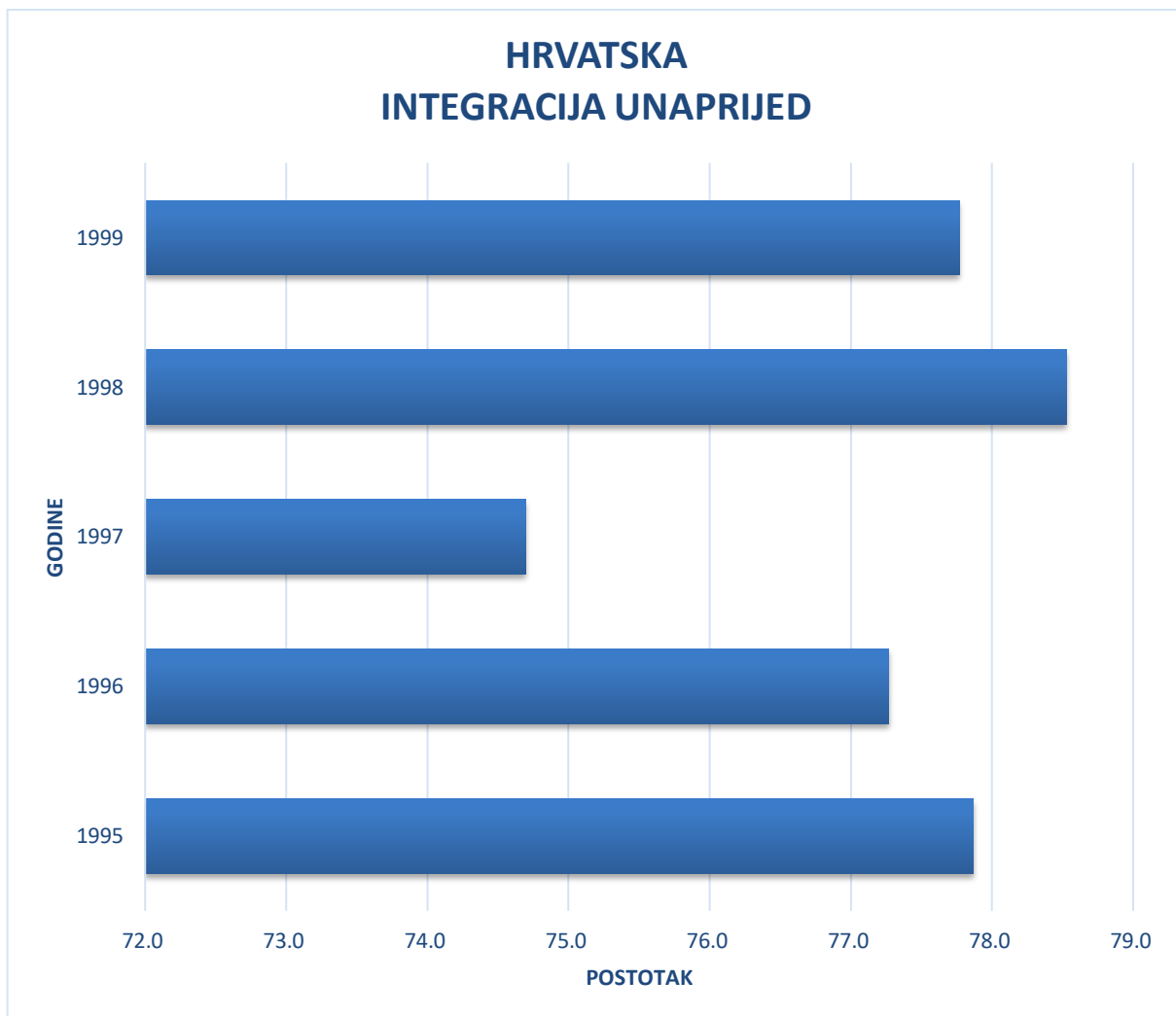
Dijagram 26. Integracija unatrag 2004.-2013 (Izvor: (TiVA, 2023))

U dijagramu 26 se vidi porast udjela strane dodane vrijednosti bruto izvoza. 2005. godine Hrvatska je započela pregovore o pristupanju Europskoj uniji. Još od svog osamostaljenja glavni vanjskopolitički ciljevi Republike Hrvatske su ulazak u euroatlantske integracije, prije svega ulazak u Europsku uniju i NATO. 2009. godine članica je NATO-a, također se vidi pad udjela vjerojatno izazvano svjetskom krizom. Prosječni udio iznosio je 23,8%. Od 2009. godine se vidi da se vratila na razinu od 1995. godine do 2003. godine.



Dijagram 27. Integracija unatrag 2013.-2018. (Izvor: (TiVA, 2023))

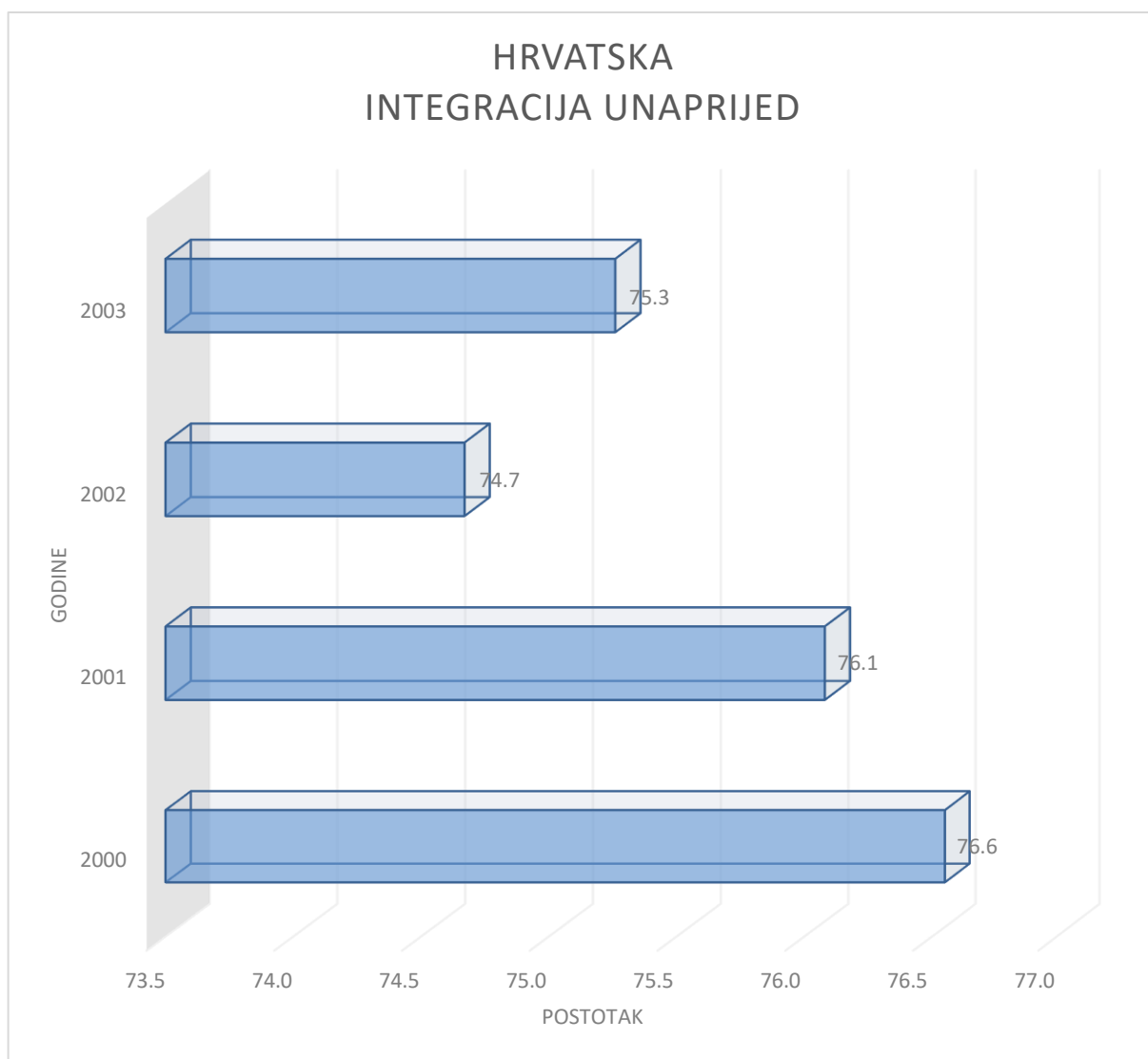
2013. godine Hrvatska ulazi u Europsku uniju čime se u narednim godinama vidi pomak udesno odnosno rast udjela te povećanje konkurentnosti. Prosječni udio iznosi 23,0%. 2016. godine Hrvatska se vraća na početak svoje priče od kada se vodi evidencija na TiVA internetskoj stranici gdje osjetno opada udio strane dodane vrijednosti bruto izvoza, kao i konkurentnost.



Dijagram 28. Integracija unaprijed 1995.-2000. (Izvor: (TiVA, 2023))

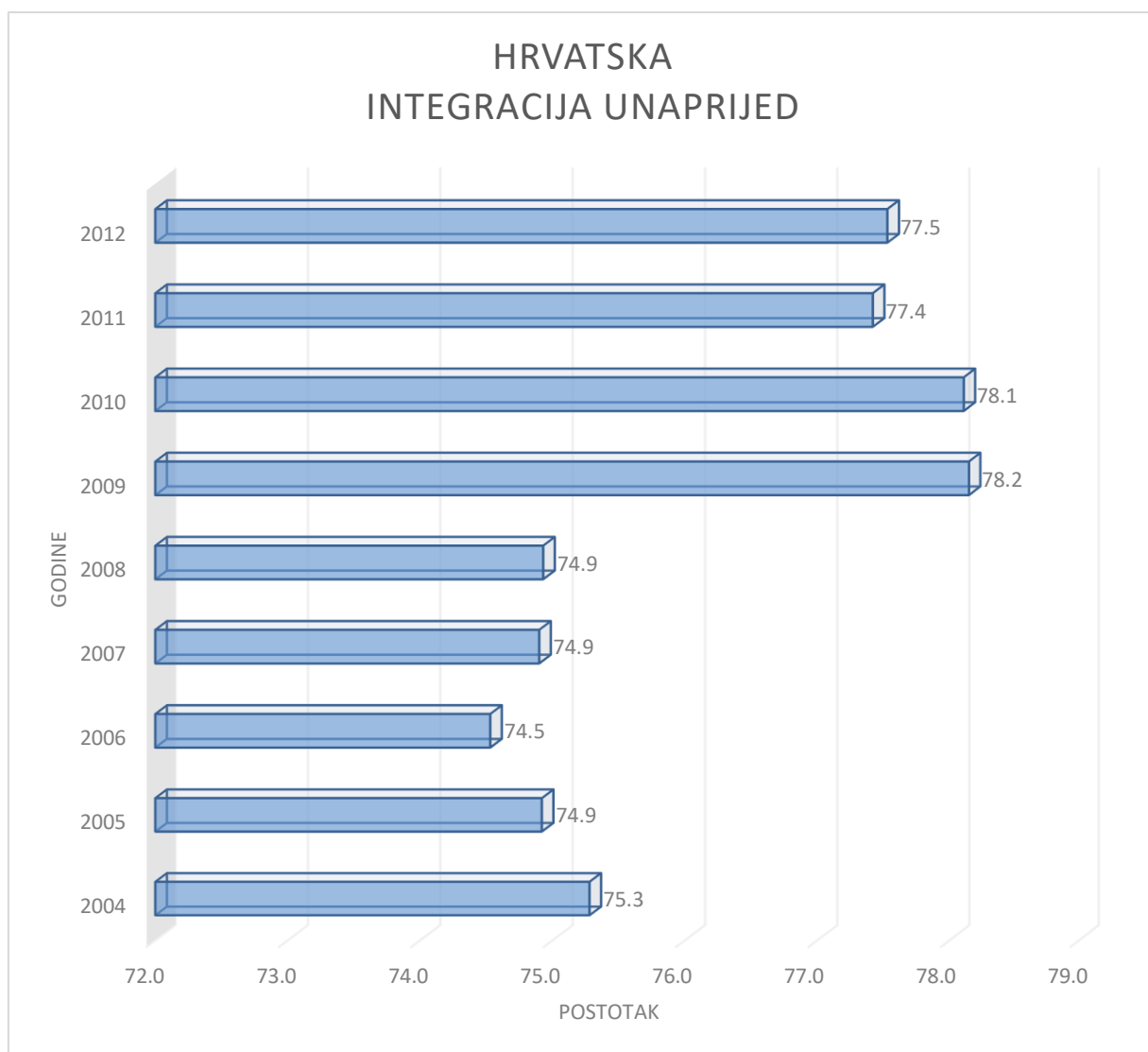
U dijagramu 28 se vidi pad udjela domaće dodane vrijednosti bruto izvoza te od 1998. godine porast samog udjela. 1995. godine Hrvatska drži odličnu konkurentsku sliku o sebi na tržištu, gdje se događa osjetan pad udjela i gubitak prvotne konkurentnosti od kada se vodi evidencija za integraciju unatrag. Prosječni udio Hrvatske u integraciji unaprijed iznosi 77,2%.





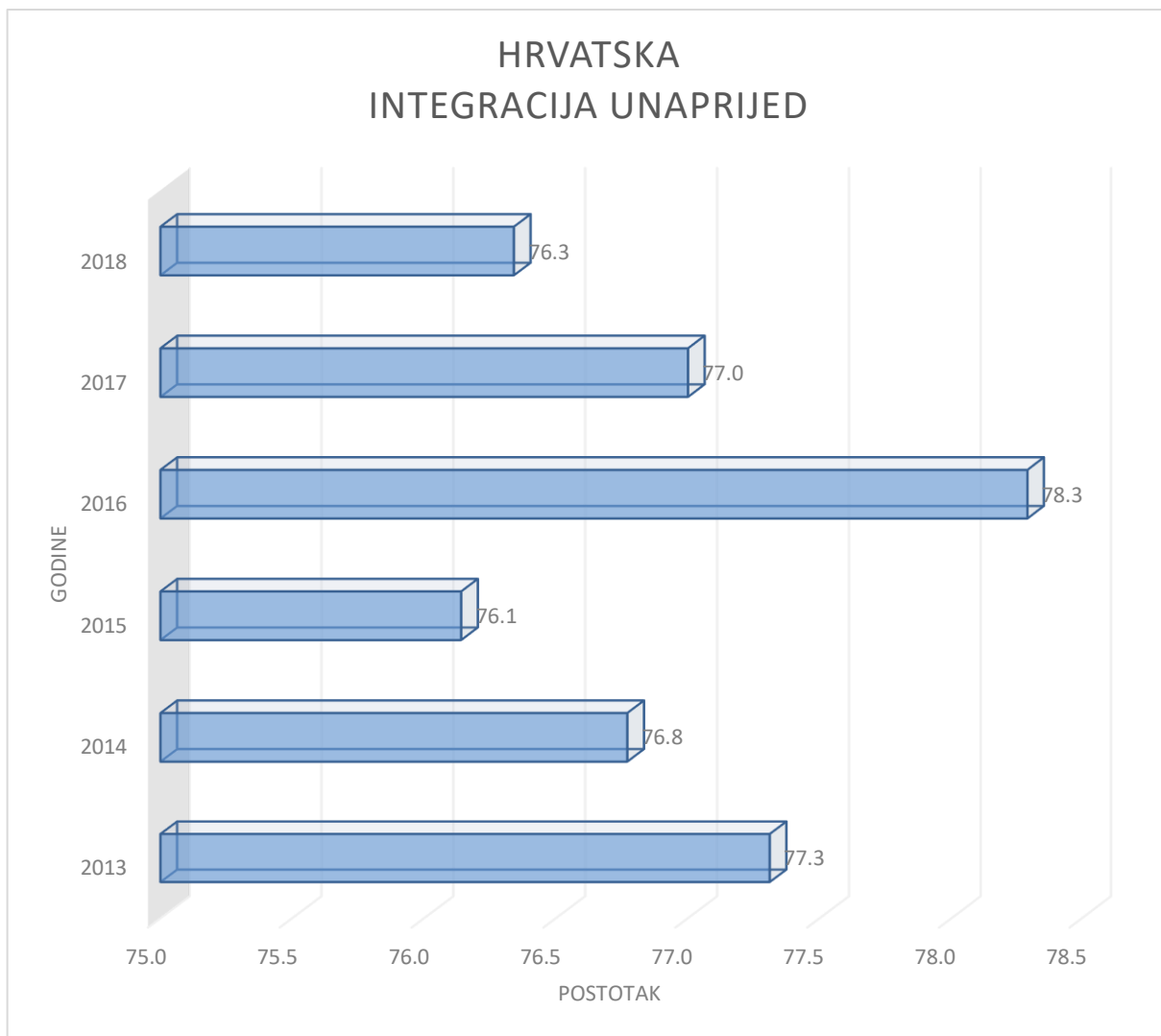
Dijagram 29. Integracija unaprijed 2000.-2004. (Izvor: (TiVA, 2023))

U dijagramu 29 od 2000. godine počinje mali pad udjela domaće dodane vrijednosti bruto izvoza, gdje 2002. godine doživljava isti scenarij kao i 1997. godine, s tim 2003. godine počinje opet blagi porast, ali ne toliko dobra konkurentnost kao u prethodnom dijagramu. Prosječni udio iznosi 75,6% što je manji nego u prošlom dijagramu.



Dijagram 30. Integracija unaprijed 2004.-2013. (Izvor: (TiVA, 2023))

U dijagramu 30 od 2004. godine do 2013. godine na početku se vidi manji pad udjela dok već 2009. godine nakon svjetske krize dolazi do povećanja udjela domaće dodane vrijednosti bruto izvoza. Prosječni udio iznosi 76,2%. 2006. godine Hrvatska je doživjela najgori scenarij sa konkurentskom slikom na globalnoj razini gdje ima najmanji postotak udjela domaće dodane vrijednosti bruto izvoza.



Dijagram 31. Integracija unaprijed 2013.-2018. (Izvor: (TiVA, 2023))

2013. godine ulaskom u Europsku uniju imaju odličnu konkurentsku sliku na globalnoj razini, ali se smanjuje udio dodane vrijednosti bruto izvoza od 2013. godine do 2015. godine. Drastičan porast 2016. godine te opet osjetan pad udjela 2018. godine do kada je završno provedeno istraživanje na internetskoj stanici TiVA. Prosječni udio od 2013. godine do 2018. godine iznosi korektnih 77%.

## 7. ZAKLJUČAK

U diplomskom radu objašnjeno i potkrijepljeno činjenicama funkcija globalnih lanaca kao izvor konkurentske prednosti, kako i na koji način se definira koncept nacionalne konkurentnosti kako bi uvodno prije svega bilo prikazano što znači nacionalna konkurentnost, kojim se varijablama mjeri i što pokazuju varijable od čega ovisi sama nacionalna konkurentnost. A ovisi o mobilnosti faktora, sposobnosti zarađivanja, BDP-a i BDP-a po stanovniku u državi, sposobnost prilagodbe političkih procedura kao i gospodarski sustav u cjelini i sposobnost prilagodbe putem inovacije i tehnoloških promjena, sposobnost privlačenja odnosno mjesto privlačenja kapitala kao podrška vanjskih financijskih ulaganja i ljudski kapital. Cilj rada je odrađen i utvrđeno je prema analizi konkurentnosti, integracijama, industrijama da zemlje zapadne Europe imaju veću konkurenciju nego li zemlje srednjoistočne i južne Europe, gdje se čak može iskoristiti ovaj rad kako bi pomogao drugima prikazati koji dio Europe treba unaprjeđivati, financirati, te također pomagati pri svom uspinjanju prema konkurentnijim tržištima. Predstavljen je Porter-ov model dijamantske prednosti na koji način funkcionira te kakvu još uloga vlade i kakve prilike se postižu uz taj model. Objašnjena je funkcija globalnih lanaca kao instrument konkurentske prednosti u trgovanju, industrijalizaciji i gospodarskom razvoju. Na temelju GVC-a istražene su funkcije poput: način integracije unaprijed i način integracije unatrag, na čemu su se temeljila istraživanja konkurentnosti država od 1995. godine do 2018. godine u rasponu od 1995. godine do 2000. godine, od 2000. godine do 2004. godine, od 2004. godine do 2013. godine i od 2013. godine do 2018. godine do kada je potkrijepljeno informacijama na internetskoj stranici TiVA. Deskriptivnom analizom rada istraživanje se vršilo kakvu konkurentnost države imaju na temelju industrija poput poljoprivrede, lova, ribolova i šumarstva, proizvodnje i ukupnih usluga te kakav udio u svijetu po informacijama imaju SAD i Kina. Na kraju rada objašnjena je i integracija Republike Hrvatske u GVC-u prema načinu integracije unaprijed i unatrag gdje je prikazano kakav udjel imaju u konkurentnosti.

## LITERATURA

1. AfDB, OECD, & UNDP, 2014. Global Value Chains and Africa's Industrialization, African Economic Outlook. U: *OECD Publishing*. Paris: an.
2. Begg, I., 1999. Cities and competitiveness.. *Urban Studies*, p. 795–809.
3. Boltho, A., 1996. The assessment: international competitiveness.. *Oxford Review of Economic*, pp. 1-16.
4. Butler, R. W., 1980. The Concept of a Tourist Area Cycle of Evolution. Implications for Management of Resources. *Canadian Geographer*, XXIV(1), pp. 5.-25..
5. Državni zavod za statistiku, 2011.. *Turizam 2010*.. Zagreb: Državni zavod za statistiku.
6. Gilmore et al., 2003. Factors influencing foreign direct investment and international joint ventures- A comparative study of Northern Ireland and Bahrain. *International Marketing Review*, pp. 195-215.
7. Greene, Francis J., Tracey, Paul and Cowling, Marc, 2007. Recasting the city into city-regions: Place. *Growth and Change*, pp. 1-22.
8. IMD, 2022. *IMD*. [Mrežno]  
Available at: <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/>
9. Kersan - Škabić, I., 2017. Trade in Value Added (TiVA) in EU New Member states. *Croatian Economic Survey*, pp. 105.-133..
10. Kitson, M., R. Martin, P. Tyler., 2004. Regional competitiveness: An elusive yet key. *Regional Studies*, pp. 991-999.
11. Kovačić, A., 2007. Benchmarking the Slovenian competitiveness by system of indicators.. *Benchmarking: An International Journal*, pp. 553-574..
12. Krugman, P., 2003. Growth on the periphery: Second winds for industrial regions?. p. 17.
13. Li, X. R. & Volgesong, H., 2002. *A model of destination promotion with case study of Nanjing*. s.l., P.R.China, pp. 159-173.
14. Marshall, A., 1920. *Principle of Economics*. 8. ur. London: Macmillan.
15. Perroux, F., 1955.. A note on the notion of growth poles.. *Économie Appliquée*, pp. 307-320.

15. Portal, S. d., 2023. *Zajednička trgovinska politika EU*. [Mrežno] Availableat:<https://izvoz.gov.hr/trgovinska-politika/118>. [Pokušaj pristupa 20 3 2023].
16. Porter, M. E., 1990.. *The competitive advantage of nations*.. New York: Free Press.
17. Porter, M. E., 1998a.. Clusters and the new economics of competition.. *Harvard Business Review*, studeni/prosinac, pp. 77-90.
18. Schumpeter, J., 1942. *Capitalism, socialism and democracy*.. New York:: Harper Brothers.
19. Taylor, A., 2017.. Finally, China Manufactures a Ballpoint Pen All by Itself.. *The Washington Post*, 18. siječanj..
20. Thompson, Jr., A. A., Strickland III, A. J., Gamble, J. E., 2008. Strateški menadžment: U potrazi za konkurentskom prednošću (teorija i slučajevi iz prakse). U: Zagreb: Mate, pp. 150-151.
21. TiVA, O., 2023. *OECD Statistics*. [Mrežno] Availableat:<https://stats.oecd.org/> [Pokušaj pristupa 6. ožujak 2023].
22. UNCTAD, 2013.. *Izvješće o svjetskim ulaganjima* , Ženeva: UNCAD.
23. Wilde, S. & Cox, C., n.d. *Linking destination competitiveness and destination development: findings from a mature Australian tourism destination*. s.l., an.

## **PRILOZI**

### **Popis slika**

Slika 1. Porter's Diamond Model (Porter, 1990.) .....	5
Slika 2. Globalna tablica konkurentnosti država (IMD, 2022).....	6
Slika 3. Globalna tablica konkurentnosti država (IMD, 2022).....	7

### **Popis dijagrama**

Dijagram 1. Udio strane dodane vrijednosti u bruto izvozu 1995.-2000. godine (Izvor: (TiVA, 2023)).....	11
Dijagram 2. Udio strane dodane vrijednosti u bruto izvozu 2000.-2004. godine (Izvor: (TiVA, 2023)).....	12
Dijagram 3. Udio strane dodane vrijednosti u bruto izvozu 2004.-2013. godine (Izvor: (TiVA, 2023)).....	13
Dijagram 4. Udio strane dodane vrijednosti u bruto izvozu 2013.-2018. godine (Izvor: (TiVA, 2023)).....	14
Dijagram 5. Udio domaće dodane vrijednosti u bruto izvozu 1995.-2000. godine (Izvor: (TiVA, 2023)).....	16
Dijagram 6. Udio domaće dodane vrijednosti u bruto izvozu 2000.-2004. godine (Izvor: (TiVA, 2023)).....	17
Dijagram 7. Udio domaće dodane vrijednosti u bruto izvozu 2004.-2013. godine (Izvor: (TiVA, 2023)).....	18
Dijagram 8. Udio domaće dodane vrijednosti u bruto izvozu 2013.-2018. godine (Izvor: (TiVA, 2023)).....	19
Dijagram 9. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (1995-2000.) (Izvor: (TiVA, 2023)).....	22
Dijagram 10. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2000.-2004.) (Izvor: (TiVA, 2023)).....	23

Dijagram 11. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2004.-2013.) (Izvor: (TiVA, 2023)).....	24
Dijagram 12. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2013.-2018.) (Izvor: (TiVA, 2023)).....	25
Dijagram 13. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (1995-2000.) (Izvor: (TiVA, 2023)).....	26
Dijagram 14. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2000.-2004.) (Izvor: (TiVA, 2023)).....	27
Dijagram 15. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2004.-2013.) (Izvor: (TiVA, 2023)).....	28
Dijagram 16. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2013.-2018.) (Izvor: (TiVA, 2023)).....	29
Dijagram 17. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (1995-2000.) (Izvor: (TiVA, 2023)).....	30
Dijagram 18. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2000.-2004.) (Izvor: (TiVA, 2023)).....	31
Dijagram 19. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2004.-2013.) (Izvor: (TiVA, 2023)).....	32
Dijagram 20. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza (2013.-2018.) (Izvor: (TiVA, 2023)).....	33
Dijagram 21. Udio strane dodane vrijednosti u bruto izvozu od 1995.-2018. (Izvor: (TiVA, 2023)).....	35
Dijagram 22. Udio domaće dodane vrijednosti u bruto izvozu 1995.-2018. (Izvor: (TiVA, 2023)).....	36
Dijagram 23. Sadržaj domaće dodane vrijednosti bruto izvoza 1995.-2018. (Izvor: (TiVA, 2023)).....	37
Dijagram 24. Integracija unatrag 1995.-2000. (Izvor: (TiVA, 2023)) .....	39
Dijagram 25. Integracija unatrag 2000.-2004. (Izvor: (TiVA, 2023)) .....	40
Dijagram 26. Integracija unatrag 2004.-2013 (Izvor: (TiVA, 2023)) .....	41
Dijagram 27. Integracija unatrag 2013.-2018. (Izvor: (TiVA, 2023)).....	42
Dijagram 28. Integracija unaprijed 1995.-2000. (Izvor: (TiVA, 2023)) .....	43
Dijagram 29. Integracija unaprijed 2000.-2004. (Izvor: (TiVA, 2023)) .....	44



Dijagram 30. Integracija unaprijed 2004.-2013. (Izvor: (TiVA, 2023)) .....	45
Dijagram 31. Integracija unaprijed 2013.-2018. (Izvor: (TiVA, 2023)) .....	46

## IZJAVA O AUTORSTVU I IZVORNOSTI RADA

kojom ja **Karlo Krešić**, **0275067610**, izjavljujem pod punom moralnom odgovornošću da:

- sam diplomski rad pod naslovom: **Globalni lanci kao izvor konkurentske prednosti**, na studiju: **Odjel za ekonomiju i poslovnu ekonomiju**, izradio samostalno, pod mentorstvom **prof. dr. sc. Nebojša Stojčić**.
- sam u izradi koristio navedenu literaturu i pri tome se pridržavao etičkih standarda u citiranju i korištenju izvora te niti jedan dio rada nije izravno preuzet iz tuđih radova.
- sam suglasan da se sadržaj moga rada trajno pohrani i objavi u Repozitoriju Sveučilišta u Dubrovniku te se time, putem interneta učini javno i bez naknade dostupan **svima**.
- sadržaj moga rada u potpunosti odgovara sadržaju obranjenog i eventualno nakon obrade uređenog rada.
- sam prilikom korištenja slika s interneta poštovao autorska prava

Ime i prezime studenta:  
**Karlo Krešić**

Potpis



U Dubrovniku, 6.9.2023.