

# Međunarodni gospodarski odnosi vs. regionalna suradnja - slučaj Europske unije

---

**Host, Alen**

**Authored book / Autorska knjiga**

*Publication status / Verzija rada:* **Published version / Objavljena verzija rada (izdavačev PDF)**

*Publication year / Godina izdavanja:* **2023**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:192:880940>

*Rights / Prava:* [Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International/Imenovanje-Nekomercijalno-Bez prerada 4.0 međunarodna](#)

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-07-16**



SVEUČILIŠTE U RIJECI  
**EKONOMSKI FAKULTET**

*Repository / Repozitorij:*

[Repository of the University of Rijeka, Faculty of Economics and Business - FECRI Repository](#)





Alen Host

**Međunarodni  
gospodarski odnosi  
vs.  
regionalna suradnja  
– slučaj Europske  
unije**



**Alen Host**

**Međunarodni gospodarski odnosi vs. regionalna  
suradnja – slučaj Europske unije**

## Autor

Prof. dr. sc. Alen Host

## Naslov

Međunarodni gospodarski odnosi vs. regionalna suradnja – slučaj Europske unije

## Izdavač

Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet

## Recenzenti

Izv. prof. dr. sc. Klavdij Logožar

Prof. dr. sc. Srdjan Redzepagic

Doc. dr. sc. Vinko Zaninović

Prof. dr. sc. Igor Živko

## Klasifikacija

Znanstvena knjiga (monografija)

## Lektura i korektura

Denisse Mandekić, prof.

## Grafičko oblikovanje i prijelom

Grafika Helvetica d.o.o., Rijeka za Centar za elektroničko nakladništvo Sveučilišne knjižnice Rijeka (CEN)

ISBN 978-953-7813-84-0 (PDF)

## Godina objavljivanja

2023.

Odlukom Senata Sveučilišta u Rijeci (KLASA: 602-03/23-03/11, URBROJ: 2170-137-03-23-3 od 25. srpnja 2023. godine) ovo se djelo objavljuje kao izdanje Sveučilišta u Rijeci. Sveučilište u Rijeci pokriva trošak e-izdanja koje obavlja Centar za elektroničko nakladništvo (CEN).

Knjiga je sufinancirana iz projekata ZIP-UNIRI-2023-2 i uniri-drustv-18-2211383.



## Sufinancira Europska unija

Znanstvena knjiga *Međunarodni gospodarski odnosi vs. regionalna suradnja – slučaj Europske unije* dio je katedre Jean Monnet.

Katedra je sufinancirana iz programa Erasmus+ Jean Monnet.

“Sufinancira Europska unija. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja samo su stavovi autora i ne odražavaju nužno one Europske unije ili EACEA-e. EU i tijelo koje dodjeljuje sredstva ne mogu se smatrati odgovornima za njih.”



Alen Host

# Međunarodni gospodarski odnosi vs. regionalna suradnja – slučaj Europske unije







# SADRŽAJ

PREDGOVOR . . . . .	IX
FOREWORD . . . . .	XI
1. UVOD . . . . .	3
2. TEMELJNE POSTAVKE VANJSKOTRGOVINSKE POLITIKE . . . . .	5
2.1. Dominantni trendovi međunarodnog gospodarskog poretka . . . . .	9
2.1.1. Merkantilizam . . . . .	10
2.1.2. Liberalizam . . . . .	12
2.1.3. Protekcijonizam . . . . .	13
2.1.4. Intervencionizam . . . . .	16
2.1.5. Neoliberalizam . . . . .	19
2.1.6. Globalizacija i regionalizacija . . . . .	20
3. INSTITUCIONALNI RAZVOJ SVJETSKIH VANJSKOTRGOVINSKIH ODNOSA	29
3.1. Multilateralni trgovinski sporazumi – ITO, GATT, WTO . . . . .	32
3.1.1. Načela funkcioniranja GATT-a . . . . .	34
3.1.1.1. Načelo najpovlaštenije nacije . . . . .	34
3.1.1.2. Nacionalni tretman . . . . .	36
3.1.1.3. Pregovorima prema slobodnoj trgovini . . . . .	37
3.1.1.4. Predvidljivost i transparentnost . . . . .	39
3.1.1.5. Promicanje fer tržišnog natjecanja . . . . .	40
3.1.1.6. Poticanje razvoja i gospodarske reforme . . . . .	43
3.2. Gospodarske integracije . . . . .	45
3.3. Teorija carinske unije . . . . .	47
3.3.1. Stupnjevi integriranja . . . . .	47
3.3.2. Učinci carinske unije . . . . .	53
3.3.2.1. Statički učinci carinske unije . . . . .	53
3.3.2.2. Dinamički učinci integriranja . . . . .	57
3.3.2.2.1. Ekonomija obujma . . . . .	59
3.3.2.2.2. Konkurentnost i regionalne ekonomske integracije . . . . .	62
4. TRENDOVI U VANJSKOTRGOVINSKOJ POLITICI . . . . .	65
4.1. Argumenti za uvođenje vanjskotrgovinskih mjera . . . . .	67
4.2. Pojam necarinskih barijera . . . . .	68
4.3. Podjela necarinskih barijera . . . . .	70
4.4. Učinci necarinskih mjera . . . . .	73
4.5. Odnos carina i necarinskih barijera . . . . .	76
4.6. Analiza necarinskih mjera . . . . .	78
4.6.1. Sanitarne i fitosanitarne mjere . . . . .	78
4.6.2. Tehničke barijere trgovini . . . . .	81

4.6.3. Pregled prije otpreme i ostale formalnosti . . . . .	84
4.6.4. Mjere za zaštitu tržišta . . . . .	84
4.6.4.1. Antidampinške mjere . . . . .	84
4.6.4.2. Kompenzacijske mjere . . . . .	86
4.6.5. Neautomatsko izdavanje uvoznih licenci, kvote, zabrane, mjere kontrole količine i druga ograničenja koja ne uključuju sanitarne i fitosanitarne mjere ili mjere koji se odnose na tehničke prepreke trgovini . . . . .	87
4.6.5.1. Licence . . . . .	87
4.6.5.2. Kvote . . . . .	88
4.6.5.3. Zabrane . . . . .	90
4.6.5.4. Sporazumi za ograničavanje izvoza . . . . .	92
4.6.5.5. Carinske kvote . . . . .	93
4.6.6. Mjere kontrole cijena, uključujući dodatne poreze i naknade . . . . .	95
4.6.7. Financijske mjere . . . . .	96
4.6.8. Mjere koje utječu na tržišno natjecanje . . . . .	97
4.6.9. Investicijske mjere povezane s trgovinom . . . . .	97
4.6.10. Ograničenja distribucije. . . . .	98
4.6.11. Ograničenja postprodajnih usluga . . . . .	98
4.6.12. Subvencije . . . . .	99
4.6.13. Ograničenja državne nabave . . . . .	102
4.6.14. Intelektualno vlasništvo. . . . .	104
4.6.15. Pravila o podrijetlu robe . . . . .	105
4.6.15.1. Pravila o podrijetlu roba – slučaj Hrvatske. . . . .	110
4.6.15.2. Učinci nefunkcioniranja dijagonalne kumulacije podrijetla na Hrvatsku . . . . .	112
4.6.16. Mjere povezane s izvozom . . . . .	113
<b>5. NOVA GENERACIJA TRGOVINSKIH SPORAZUMA EU – MULTILATERALIZAM ILI BILATERALIZAM? . . . . .</b>	<b>115</b>
5.1. Odnos multilateralnih pravila i nove generacije bilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini . . . . .	117
5.2. Nova generacija trgovinskih sporazuma EU . . . . .	118
5.2.1. E-trgovina . . . . .	119
5.2.2. Međunarodne investicije . . . . .	120
5.2.3. Ciljevi održivog razvoja . . . . .	122
5.3. Učinci nove generacije trgovinskih sporazuma EU. . . . .	122
LITERATURA. . . . .	125
POPIS KRATICA. . . . .	136
POPIS GRAFIKONA . . . . .	139
POPIS TABLICA . . . . .	140
POPIS SLIKA. . . . .	140

# PREDGOVOR

Međunarodna trgovina je uvijek pod snažnim utjecajem međunarodnih političkih odnosa, kao i tehničkog i tehnološkog napretka. Sredinom 2023. godine međunarodne političke odnose opterećuje neizvjesnost koja proizlazi iz nekoliko faktora.

Rat između Rusije i Ukrajine snažno mijenja gospodarske odnose u Europi, a najznačajnije se odražava na energetska poziciju Europe, ali i svijeta. Ovaj rat utječe i na tržište poljoprivrednih proizvoda čime prvenstveno dovodi u nezavidnu poziciju siromašne države Afrike koje nisu u mogućnosti same proizvesti dovoljno hrane za rastući broj stanovnika.

Dugogodišnji latentni sukob Kine i Tajvana eskalira s neizvjesnim ishodom, prijeteći narušavanju ravnoteže na cijelom nizu tržišta. Unatoč geografskoj udaljenosti od Europe ili Amerike, ponderi ovih država u gospodarskim pokazateljima svijeta toliko su značajni da će daljnje pogoršanje njihovih odnosa imati dalekosežne posljedice za sve države.

Brazil, Rusija, Indija, Kina i Južnoafrička Republika pod okriljem platforme BRICS traže redefiniranje međunarodnih političkih i gospodarskih odnosa svjesne svoje populacijske, ali i sve veće gospodarske snage te rastućeg regionalnog utjecaja svake od njih.

U takvim okolnostima, sa snažno tehnički i tehnološki povezanim gospodarstvima, gdje posljedice COVID-19 krize još nisu u potpunosti sanirane, te uz cijeli niz faktora regionalnog ili lokalnog značenja, funkcionira međunarodna trgovinska politika s WTO-om kao ključnom globalnom institucijom za njezino provođenje. Na to se nadovezuju regionalne integracije i bilateralni trgovinski sporazumi kojima države promoviraju nacionalne interese i koriste ih kao akcelerator razvoja.

Pritom se prožimaju različiti režimi vanjske trgovine koji za ostvarenje svojih nacionalnih ciljeva koriste niz instrumenata vanjskotrgovinske politike. Međunarodni trgovinski odnosi imali su svoj razvojni put u posljednjih stotinu godina pri čemu su države Europe, ali i svijeta, prošle put od relativne zatvorenosti u razdoblju između dva svjetska rata do aktualnog stupnja globalizacije. Tijekom toga razdoblja države su koristile iste osnovne instrumente, ali različitim intenzitetom uz njihovo neizbježno inoviranje u skladu sa zahtjevima određenog gospodarskog trenutka.

Pozicija malih država poput Hrvatske posebno je delikatna u globaliziranom svijetu. Nužnost otvaranja i sudjelovanja u regionalnim integracijama mora biti zasnovana na jasnim interesima i identificiranju svih pozitivnih i negativnih aspekata integriranja. Poznavanje režima vanjske trgovine, učinaka regionalnih integracija i instrumenata vanjskotrgovinske politike koje je moguće primjenjivati nužna je za razumijevanje aktualne, ali i buduće vanjskotrgovinske pozicije pojedine države.

Za mala gospodarstva učinak međunarodnih gospodarskih odnosa još je značajniji zbog njihovog većeg utjecaja na BDP, tako da je njihovo poznavanje i razumijevanje ključ za uspješan rast i razvoj u uvjetima nužne prilagodbe stalnim promjenama na globalnoj političkoj i gospodarskoj sceni.

## FOREWORD

International trade is always strongly influenced by international political relations and technical and technological progress. In the middle of 2023, international political relations are burdened by uncertainties arising from several factors.

The war between Russia and Ukraine is strongly changing the economic relations in Europe, affecting especially the energy position of Europe and the world. This war also affects the markets for agricultural products, which puts the poor countries of Africa in particular in an unenviable position, unable to produce enough food for their growing populations.

The long-simmering conflict between China and Taiwan is escalating with an uncertain outcome and threatens to destabilize a whole range of markets. Despite their geographical distance from Europe or America, the weight of these countries in the world's economic indicators is so significant that a further deterioration in their relations will have far-reaching consequences for all countries.

Under the umbrella of the BRICS platform, Brazil, Russia, India, China, and the Republic of South Africa are trying to redefine international political and economic relations, conscious of their population but also of their growing economic power and regional influence.

In these circumstances, with highly technically and technologically interconnected economies where the consequences of the COVID-19 crisis have not yet been fully overcome, and with a whole range of factors of regional or local significance, international trade policy functions with the WTO as the key global institution for its implementation. This is followed by regional integrations and bilateral trade agreements through which states promote national interests and use them as development accelerators.

At the same time, different foreign trade regimes are interwoven, using a range of foreign trade policy instruments to achieve their national goals. International trade relations have followed their own development path over the last hundred years, with countries in Europe and the world moving from relative isolation in the period between the two world wars to the current state of globalization. During this time, countries have used the same basic instruments, but with varying degrees of intensity and with the inevitable innovation in accordance with the demands of a particular economic moment.

The position of small countries like Croatia is particularly delicate in the globalized world. The need to open up and participate in regional integrations must be based on clear interests and the identification of all positive and negative aspects of integration. Knowledge of the foreign trade regime, the impact of regional integration,

and the applicable foreign trade policy instruments are necessary to understand a country's current and future foreign trade position. For small economies, the impact of international economic relations is even more significant due to their greater influence on GDP. Knowing and understanding them is therefore key to successful growth and development under conditions of necessary adjustment to constant changes on the global political and economic stage.



# UVOD





## 1. UVOD

Teorija međunarodne ekonomije prati razvoj međunarodne trgovine i predstavlja jedno od najstarijih polja ekonomske znanosti. Od starih Grka do danas, vladini dužnosnici, filozofi i ekonomisti analizirali su razlike između nacionalne trgovine i trgovine između različitih država, utvrđivali donosi li trgovina naciji koristi ili štete. To je bila osnova za njihovu procjenu moguće primjene određenih instrumenata trgovinske politike zbog postizanja određenih ciljeva države.

Trgovinska politika postoji zbog kontinuirane želje država za promocijom vlastitih interesa u svjetskim gospodarskim odnosima. Upravo zato postoji i kontinuirana rasprava o konceptima trgovinske politike koji su najprimjereniji za razvojni trenutak neke države. Rasprave otvaraju dilemu donosi li politika otvorenog gospodarstva više koristi ili će domaća proizvodnja biti oštećena stranom konkurencijom.

Međunarodna trgovinska politika u današnjem obliku rezultat je višestoljetnog razvoja. Uvijek je u uskoj vezi s promjenama tržišnih uvjeta u vanjskoj razmjeni. Promatrajući na globalnoj razini, gospodarski razvoj utemeljen na industrijskoj proizvodnji nije bio simultan niti s prostornog, a niti s vremenskog aspekta. To je rezultiralo potrebama za različitim vanjskotrgovinskim politikama koje brojnim mjerama prate različite razvojne trenutke pojedinih država. U posljednjih nekoliko stoljeća, a tako i početkom 21. stoljeća, paralelno funkcioniraju postindustrijska i industrijska, ali i predindustrijska društva. Svako od njih zahtijeva različitu vanjskotrgovinsku politiku zbog svog daljnjeg razvoja. Adekvatna vanjskotrgovinska politika akcelerator je gospodarskog razvoja (Caporale i suradnici, 2015), ali definiranje i provedba vanjskotrgovinske politike primjerene razvojnom trenutku pojedine države ne ovisi samo i isključivo o njezinim potrebama, već i o vanjskim faktorima. Tijekom povijesti dominantna je bila uloga nacionalnih država, ali poslije Drugoga svjetskog rata raste značaj nadnacionalnih institucija (GATT, WTO) i integracija (EU, ASEAN, USMCA...) koje nominalno zagovaraju ideal slobodne i poštene trgovine.



**2.**

**TEMELJNE  
POSTAVKE  
VANJSKOTRGOVINSKE  
POLITIKE**



## 2. TEMELJNE POSTAVKE VANJSKOTRGOVINSKE POLITIKE

Vanjskotrgovinska politika ima istaknutu ulogu u razvoju bilo koje države te se njoj u pravilu posvećuje odgovarajući značaj. Razlog se krije u činjenici da vanjska trgovina pruža mogućnost usporedbe konkretnih nacionalnih politika. Kvalitetna gospodarska politika uvijek će rezultirati gospodarskim rastom i razvojem, ali i uspjehom na međunarodnom tržištu. Međunarodna trgovina time postaje medij usporedbe konkretnih uspjeha i promašaja nacionalnih ekonomskih politika, pa i cijelih ekonomskih sustava i društvenih struktura država. Platna bilanca je u ovom kontekstu ogledalo jedne države prema inozemstvu koje pruža jednostavnu mogućnost usporedbe s ostalim državama i *input* je nositeljima nacionalne gospodarske politike za evaluiranje i evoluiranje svih mjera i aktivnosti potrebnih za poboljšanje performansi u odnosu prema drugim državama.

Pitanje vanjskotrgovinske politike je u razmeđu ekonomske teorije, događanja na tržištu i aktivne gospodarske politike. S obzirom na to da „*nema ništa praktičnije od dobre teorije*“ (Lewin, 1951), ovdje dolazi do izražaja potreba usklađivanja gospodarske politike s teorijskim spoznajama i gospodarskim pokazateljima. Izraziti je izazov uskladiti kratkoročne performanse gospodarstva i ostvarenje dugoročnih ciljeva u demokratskim državama s izbornim ciklusima i pritiskom na stalni rast i razvoj gospodarstva. U ovom slučaju teorijske spoznaje usmjeravaju nacionalnu vanjskotrgovinsku politiku na osnovi rezultata u razmjeni s ostatkom svijeta.

Mišljenja i prosudbe o poziciji međunarodne razmjene u gospodarstvu su različita, ali su brojna istraživanja pokazala pozitivnu vezu između međunarodne trgovine i gospodarskog rasta (Feenstra, Romalis, 2014). Tržište nije savršeno pa je jedan od uobičajenih argumenata uvođenje carina i drugih vanjskotrgovinskih barijera kao odgovor na nesavršeno tržište, odnosno odgovor na anomalije tržišta. Međutim, učinci koje carine izazivaju nisu samo u povećanju cijene uvozne robe, već i u skretanju trgovine na neučinkovite proizvođače, krijumčarenju robe, kao i raznim vrstama prijevara i utaja. Promatrajući s aspekta pojedinog nacionalnog gospodarstva, mrtvi teret carinske zaštite, odnosno gubitak koji podnose potrošači, premašuje male dobitke nekoliko proizvođača. Preraspodjele povezane s carinama stvaraju dugoročne stečene interese te koriste uskog dijela gospodarstva pri čemu šteta za veliku većinu gospodarskih subjekata postaje trajna. U ovom kontekstu šteta predstavlja dodatni trošak za gospodarstvo, odnosno u teorijskom smislu odmak od Paretova optimuma.

Brojna su istraživanja (Helpman i suradnici, 2016) pokazala da je povećanje carina praćeno negativnim učincima na *output* i produktivnost, kao i na povećanje nezaposlenosti i nejednakost, što dodatno povećava mrtvi teret carinske zaštite. Carine su imale samo ograničeni učinak na trgovinsku bilancu.

Široki obuhvat protekcionističkih mjera u pravilu izaziva odmazdu drugih država koje se pogođene tim mjerama (npr. trgovinski rat SAD-a i Kine 2018. godine), a to dodatno povećava troškove. Svi ovi gubici se povećavaju ako su *inputi* zaštićeni jer to znači da se smanjuje produktivnost *outputa* (Furceri i suradnici, 2021).

Vanjskotrgovinska politika uvijek je sastavni dio ukupne gospodarske politike te mora biti usklađena i koordinirana s njom jer u suprotnom može doći i do implementacije politika s dijametralno suprotnim djelovanjem i brojnim negativnim posljedicama. Vanjskotrgovinska politika utemeljena je na teorijskim postavkama, ali ima i konkretnu praktičnu primjenu u različitim vanjskotrgovinskim sustavima. Na to se nadovezuju ciljevi i učinci te instrumenti vanjskotrgovinske politike kao ključan alat u operacionalizaciji vanjskotrgovinske, odnosno ukupne gospodarske politike. Tijekom posljednjeg desetljeća 20. stoljeća i početkom 21. stoljeća ekonomske integracije u različitim formama ključne su za razumijevanje vanjskotrgovinske politike, a na njih se nadovezuju globalni lanci vrijednosti.

Gospodarske integracije pritom ostvaruju i barem dva cilja koja se ne mogu realizirati unutar nacionalnog gospodarstva, a to su proširenje tržišta kao preduvjet za ekonomiju obujma te povećavanje pregovaračke moći s drugim trgovinskim partnerima ili pred međunarodnim organizacijama. Oba ova cilja posebno su značajna za mala gospodarstva koja ih nikako ne mogu ostvariti unutar svojih granica.

Globalni lanci vrijednosti proizlaze iz mogućnosti *outsourcinga* aktivnosti i fragmentacije proizvodnje. Premda je to bilo moguće i ranije, globalizacija im je dala dodatni zamašnjak zbog liberalizacije trgovine, gospodarskih integracija, napretka transportne i komunikacijske tehnologije te značajnijeg uključivanja niza država u međunarodne gospodarske tokove.

Vanjskotrgovinski režim jedne države čini skup mjera kojima država regulira svoje odnose s drugim državama. Razina autonomnosti države u izboru i primjeni režima, kao i primijenjenih instrumenata ovisi o njezinoj integriranosti u svjetske gospodarske tokove, odnosno o njezinoj otvorenosti (Santos, 2012).

Svaki režim vanjske trgovine kombinira autonomne i ugovorne elemente. Autonomni elementi su pozitivni pravni propisi države usmjereni na reguliranje vanjskotrgovinskih tokova koje država poduzima zbog interesa nacionalnog gospodarstva bez upliva drugih država ili organizacija. Ugovorne elemente čine međunarodno preuzete obveze utvrđene bilateralnim, odnosno multilateralnim trgovinskim ugovorima i konvencijama. Evolucija vanjskotrgovinskih odnosa nakon 1990. godine posebno je u Europi (Van den Putte, Orbie, 2015), pored multilateralnog sporazuma (WTO), etablirala bilateralne trgovinske sporazume koji su gotovo u potpunosti marginalizirali mogućnost autonomne primjene vanjskotrgovinske politike.

Države koje su snažnije integrirane imaju manju samostalnost jer su multilateralnim

(WTO) ili bilateralnim ugovorima dobrovoljno ograničile svoju autonomiju u upravljanju vanjskotrgovinskom politikom. Isto tako, države koje su veće i imaju veći ponder u međunarodnoj trgovini *de facto* mogu poduzimati više limitirajućih vanjskotrgovinskih politika (Kalsie, Arora, 2019).

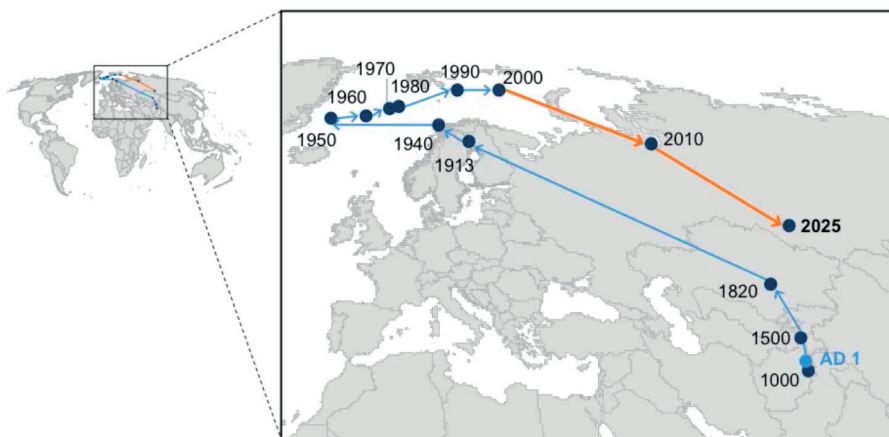
### 2.1. Dominantni trendovi međunarodnog gospodarskog poretka

Međunarodni gospodarski sustav danas je pod utjecajem dva dominantna trenda: globalizacije na jednoj strani i regionalizacije i regionalizma na drugoj. Njihova je interakcija ključna za razumijevanje razvoja svjetskog gospodarskog poretka. Posebno se to odnosi na razdoblje nakon II. svjetskog rata i okončanja Urugvajске runde pregovora WTO-a. Razvoj gospodarstva, kao sublimacija političke, ekonomske i tehnološke komponente, u vezi je s ekonomskim odnosima između nacija na svjetskoj, ali i lokalnoj razini. Takav razvoj uključuje međuovisnost na međunarodnoj razini, međunarodnu proizvodnju, važnost tripolarnog trgovinskog sustava s centrima u Europi, Jugoistočnoj Aziji i Americi.

Razvoj svjetskog gospodarstva pokazuje izuzetnu dinamiku u posljednjih dvjesto godina. Utjecaj Prve i Druge industrijske revolucije dovodi u fokus Europu i Sjevernu Ameriku. Međutim, snažan razvoj azijskih država redestinira poziciju trenutnog gospodarskog centra svijeta u tom pravcu, pri čemu je proces dodatno ubrzan u prvom desetljeću 21. stoljeća (Slika 2.1.).

Globalizacija i regionalizacija vrlo se često predstavljaju odvojeno od cijelog niza režima koji su dominirali svjetskom gospodarskom pozornicom u proteklih nekoliko stoljeća. Međutim, globalizacija i regionalizacija u svojim osnovama sadrže cijeli niz elemenata koje su preuzele u cjelini ili su prilagođene novim okolnostima. Globalizirana gospodarstva vrlo često koriste istovremeno instrumente tipične za protekcionizam ili intervencionizam uz istovremeno javno zagovaranje liberalističkih ili neoliberalističkih stavova.

Slika 2.1.: Svjetski gospodarski centar od 1. do 2025. godine



Izvor: McKinsey Global Institute na temelju podataka Maddison, A., <https://www.businessinsider.com/mckinsey-worlds-economic-center-of-gravity-2012-6>

Svaki vanjskotrgovinski sustav ima svoju teorijsku koncepciju o ulozi države u upravljanju vanjskotrgovinskim tokovima. Pritom su glavni oblici režima vanjske trgovine:

- merkantilizam
- liberalizam
- protekcionizam
- intervencionizam
- neoliberalizam
- globalizacija/regionalizacija.

Svaki se od ovih režima prožima s ostalima, pri čemu se zadržavaju elementi prethodnog režima uz dodatak novog koji prevladava.

### 2.1.1. Merkantilizam

Merkantilizam je jedan od najstarijih koncepata političke ekonomije. Dominira u razdoblju od 16. do 18. stoljeća tijekom kapitalističkog načina proizvodnje. U tom su razdoblju trgovci, bankari, državni službenici i filozofi pisali eseje i zagovarali ideje koje su danas poznate pod nazivom merkantilizam. Pojam merkantilizma usko je povezan s trgovačkim i komercijalnim djelatnostima gospodarstva.

Merkantilizam kao sustav usmjeren je prema promociji izvoza i ograničavanju uvoza s ciljem ostvarivanja suficita trgovinske bilance. Pritom se naglašavaju tri ključna čimbenika: agresivan izvoz, minimiziranje uvoza s ciljem akumulacije plemenitih



metala. Treći cilj vrlo često izlazi iz fokusa, ali je nužan za ostvarenje prethodna dva cilja. To je masovna proizvodnja roba koje su nužne za izvoz, odnosno za postizanje suficita trgovinske bilance koji će rezultirati priljevom plemenitih metala u državu.

Merkantilizam je bio izrazito nacionalistički u svojim pogledima i zagovarao je državnu regulaciju i centralizaciju gospodarske aktivnosti uključujući vanjsku trgovinu. Merkantilisti su vjerovali da se bogatstvo i napredak jedne nacije odražavaju u njezinim zalihama plemenitih metala, prije svega zlata i srebra. Akumulacija plemenitih metala bila je preduvjet bogatstva i moći države, a država mora voditi takvu gospodarsku politiku koja će rezultirati maksimiziranjem izvoza i minimiziranjem uvoza s ciljem osiguranja suficita trgovinske bilance. Ne mogu sve države istovremeno ostvarivati suficit trgovinske bilance, što znači da merkantilisti promatraju trgovinu kao *zero sum game* gdje je dobitak jedne nacije istodobno i gubitak druge. Iz toga proizlazi i ključna zabluda merkantilista da je indeks blagostanja moguće mjeriti viškom izvoza nad uvozom (Blaug, 1978).

Sama priroda merkantilističkog shvaćanja trgovine dovodi do njegovih tipičnih instrumenata: zaštita i unapređenje domaće manufakturne proizvodnje, fiskalna presija na uveznu robu, zabrana izvoza plemenitih metala, posebno zlata, supstitucija uvozne robe robom proizvedenom u državi bez obzira na troškove, ograničenje izvoza hrane i drugih ključnih sirovina potrebnih za razvoj i funkcioniranje nacionalnog gospodarstva visokim izvoznim carinama, proširenje nacionalnog tržišta putem trgovinskih ugovora s drugim državama radi dobivanja povlastica za domaću robu, stvaranje slobodnih lučkih i carinskih zona i javnih skladišta, provedba mjera za povećanje broja stanovnika.

Elementi merkantilizma se u 21. stoljeću primjenjuju s djelomično izmijenjenim ciljevima. Primjerice, u 21. stoljeću cilj neomerkantilističke politike nije nužno ili prvenstveno kratkoročna dobit premda i dalje promatraju globalnu ekonomiju kao *zero sum game*. Neomerkantilistički stav spaja gospodarske i nacionalne interese, osobito ako se oni odnose na stratešku imovinu ili opskrbne lance. Prednost ostvaruju oni koji mogu održati tržišno, tehnološko ili resursno vodstvo u određenim sektorima. Mala gospodarstva mogu ostvariti kontrolu u nišama, dok za globalne ili regionalne sile to znači širu kontrolu (Collins, O'Brien, 2022).

Brojni su primjeri merkantilističkih ili neomerkantilističkih shvaćanja i u 21. stoljeću. Primjerice, politika SAD-a koja se temelji na zastupanju isključivo nacionalnih interesa u trgovinskom smislu i obrani gospodarstva od vanjskih utjecaja zaštitnim mjerama ima sve elemente neomerkantilizma. Tradicionalni trgovinski partneri SAD-a Kanada, EU i Kina kritizirali su takvu politiku koja implicira dobitak jedne strane i gubitak druge. Na sličan je način moguće okarakterizirati (Nelson, 2019) i uvođenje carina od 25 % na čelik i 10 % na aluminij od strane SAD-a 2018. godine zbog zaštite „*vitalnih sigurnosnih interesa*“ i „*stvaranja novih prilika za zapošljavanje*“ u SAD-u.

Elemente merkantilizma moguće je pronaći i u trgovinskoj politici EU-a, primjerice u aktivnom promicanju izvoza i proaktivne uloge državne administracije (dakle, Komisije EU-a) u eliminiranju trgovinskih barijera trećih država i u aktivnom interveniranju u inozemstvu u interesu europskih poduzeća. Međutim, drugi elementi trgovinske politike EU-a odstupaju od klasičnog merkantilizma pa se, npr., trgovinska politika sve više integrira s drugim gospodarskim politikama što inaugurira pojam neomerkantilizma kao prikladniji za konceptualni okvir trgovinske politike EU-a (Raza, 2017).

Kina primjenjuje neomerkantilistička shvaćanja putem promicanja nacionalizma i patriotizma, gomilanja plemenitih metala i deviznih rezervi i težnji prema suficitu trgovinske bilance putem manipulacije tečajem, carinama, izvoznim subvencijama i drugim oblicima trgovinske zaštite. Navedeni elementi gospodarske politike proširuju se na šire društvene kontrole i stratešku potporu infrastrukturnim projektima u inozemstvu putem financijskih institucija u državnom vlasništvu pod okriljem inicijative *Pojas i put* (engl. *Belt and Road Initiative*) (Yu, 2019). U kineskoj varijanti neomerkantilizma ključnu ulogu imaju državna poduzeća. Ona se mogu natjecati za infrastrukturne projekte ili akvizicije u inozemstvu pri čemu imaju prednost državnih potpora i manja regulatorna ograničenja u odnosu na konkurente. Analiza infrastrukturnih projekata na Balkanu između 2012. i 2020. godine zaključila je da je „samo 15 % projekata prošlo uobičajenu proceduru nadmetanja, dok je 93 % projekata s kineskim financiranjem ili ulaganjem također imalo kineskog izvođača ili dobavljača” (Conley i suradnici, 2020).

### 2.1.2. Liberalizam

Primjena sustava liberalizma započinje tijekom 19. i 20. stoljeća, a odnosi se na takav sustav vanjske trgovine u kojem vanjskotrgovinski odnosi u užem smislu ili ukupni gospodarski odnosi u širem smislu evoluiraju i razvijaju se potpuno slobodno u skladu s tržišnim načelima i bez utjecaja države. Na osnovi takvih premisa ograničenja nisu prihvatljiva ni na međunarodnoj razini te se vanjskotrgovinski tokovi robe i kapitala između država ne trebaju ograničavati carinama ili drugim mjerama usporedivog učinka. Elementi ovoga sustava primjenjuju se u određenoj mjeri od 80-ih godina prošloga stoljeća i traju do krize 2007. godine.

Adam Smith u svom *Bogatstvu naroda*, a kasnije i David Ricardo u svojoj teoriji komparativnih prednosti tvrde da slobodna trgovina povećava bogatstvo i djeluje na poboljšanje životnog standarda svih nacija koje sudjeluju u trgovini. Premda slobodna trgovina stvara dobitnike i gubitnike u međunarodnoj trgovini, promatrajući s globalne razine, slobodna trgovina donosi povećanje blagostanja. Tradicionalni ili viktorijski liberalizam dosegnuo je svoj vrhunac oko 1870. godine, ali je uspon korporacija, sindikata, socijalne politike, državne legislative i državnog socijalizma doveo do opadanja njegovog utjecaja.

Prednosti slobodne trgovine mogu se promatrati kroz statičke i dinamičke. Statičke prednosti dolaze od rasta specijalizacije i preraspodjele resursa na osnovi komparativnih prednosti dok dinamičke prednosti proizlaze iz rasta produktivnosti. Argumenti u prilog slobodne trgovine proizlaze iz postavke da slobodno kretanje ljudi, roba i kapitala između različitih nacionalnih država omogućuje povećanje dohotka pojedincima, a time i nacionalnog dohotka, te je potrebno svakoj osobi dozvoliti punu slobodu u realizaciji poslovnih inicijativa i poslovanja. Argumenti liberalista u prilog slobodne trgovine evoluirali su tijekom njegovih različitih razvojnih faza: povećanje dostupnosti visokokvalitetne robe po niskim cijenama, ubrzanje gospodarskog rasta, poticanje konkurentnosti, promicanje pravednosti. Međutim, ključni argument u prilog trgovinskoj liberalizaciji je činjenica da izlaganje nacionalnog gospodarstva inozemnoj konkurenciji dovodi do veće učinkovitosti (Black i suradnici, 2009) i inovativnosti. Krueger (1978) i Bhagwati (1978) smatraju da trgovinska liberalizacija potiče specijalizaciju u sektorima s ekonomijom obujma i poboljšava efikasnost i produktivnost u dugom roku.

Učinci slobodne trgovine procjenjuju se na osnovi ukupnih koristi i gubitaka od međunarodne trgovine proizvođača i potrošača. U ovisnosti o metodologiji procjene, moguće je utemeljiti različite zaključke o neto učincima međunarodne trgovine pri čemu ekonomisti slobodnu trgovinsku razmjenu povezuju s napretkom u tehnologiji: iako neki uski interesi mogu biti oštećeni, ukupne koristi za promatrano gospodarstvo su znatne. Ipak, kao što svjedoče današnje intenzivne rasprave o trgovini, sukobi koji se vode radi utvrđivanja koristi i troškova slobodne trgovine nikada nisu prevladane.

Praktični primjer država pokazuje da, unatoč dokazanim prednostima slobodne trgovine, države ipak štite svoja poduzeća od strane konkurencije. Nacionalni prioriteti i interesi vode države prema intervenciji u gospodarstvu i kreiranju gospodarskih politika usmjerenih na ograničavanje uvoza i slabljenja inozemne konkurencije radi sprečavanja preuzimanja tržišta. Međutim, dugoročno, trošak politike protekcionizma nadmašuje koristi i ona usporava gospodarski rast.

### 2.1.3. Protekcionizam

Velika gospodarska kriza 1930-ih godina dovela je do pojave protekcionizma i intervencionizma, *New Deal* u SAD-u, ali i različitih varijanti totalitarizama u Europi. Ovime je viktorijanski liberalizam u velikoj mjeri eliminiran zbog potrebe hitne reakcije države na krizno okruženje (Davies, 2014).

Protekcionizam dominira između dva svjetska rata te je kao rezultat podizanja vanjskotrgovinskih barijera stupanj otvorenosti svjetskog gospodarstva pao s preko 40 % godine 1918. na 18 % početkom 1941. godine (Jorda i suradnici, 2017). Razdoblje između dva svjetska rata ujedno je i jedino u kojemu je došlo do ovako drastičnog

pada međunarodne razmjene. To je bio i jedan od razloga za početak II. svjetskog rata.

Protekcijonizam je razmatrao još i Adam Smith kao hipotetsku teorijsku mogućnost primjene trgovinske zaštite za poboljšanje blagostanja države. Naime, on smatra da država može upotrijebiti prijetnju rastom vanjskotrgovinskih barijera kako bi natjerala druge države na smanjenje razine uvozne zaštite. U tom bi slučaju korist države bila dvostruka, od vlastite slobodne trgovine i od slobodne trgovine svojih trgovinskih partnera. Međutim, prevladao je strah da će protekcijonističke mjere nametnute u svrhu pritiska na druge države postati trajne i da prijetnja neće smanjiti trgovinske barijere drugih država (Bhagwati, 1988).

Protekcijonizam je režim u kojem država potiče razvoj gospodarstva putem carinske zaštite, zabrana i drugih mjera kojima se djeluje na smanjenje uvoza roba iz drugih država na domaće tržište.

Nekoliko je načina utvrđivanja visine carinske zaštite, ali se carinska zaštita obično određuje u visini razlike između domaće i inozemne cijene, odnosno u razini razlike u produktivnosti između država. Takav će stupanj zaštite domaćim proizvođačima omogućiti ravnopravno sudjelovanje na domaćem tržištu. Na inozemnim tržištima razlika u produktivnosti može se nadoknaditi subvencijama i premijama.

Ofenzivnim mjerama trgovinske politike povećava se konkurentnost nacionalnih proizvođača koju oni ne mogu ostvariti uobičajenim poslovanjem u konkurentskim uvjetima na tržištu. Defanzivnim ili obrambenim aktivnostima nastoji se smanjiti konkurentnost inozemne robe. Mehanizam mjera trgovinske politike kojima država može djelovati na uvozne i izvozne tokove iznimno je složen, a njegov je evolucijski proces doveo do postojanja nekoliko stotina različitih mjera od kojih je većina i danas u primjeni u izvornom ili neznatno promijenjenom obliku.

Protekcijonizam se može definirati i kao skup državnih trgovinskih politika namijenjenih zaštiti i poticanju domaće proizvodnje u odnosu na inozemnu putem povećanja cijena stranih proizvoda, snižavanja troškova za domaće proizvođače uz ograničavanje pristupa stranih proizvođača domaćem tržištu. Protekcijonističke metode koje se koriste za postizanje ovih ciljeva su:

- carine i druga porezna davanja na uvoz roba koji se nastavljaju koristiti usprkos velikom napretku unutar GATT-a i WTO-a
- kvote ili kontingenti kojima se ograničava količina ili vrijednost inozemne robe na domaćem tržištu
- regulatorne zapreke kao što su klasifikacije proizvoda ili tehnički standardi
- subvencije domaćim proizvođačima koje se kreću od poreznih olakšica do izravnih uplata

- valutne kontrole za ograničavanje pristupa stranim valutama ili manipuliranje razmjenom.

Protekcioniističke metode ograničavanja trgovine koriste se i u 21. stoljeću uzrokujući tzv. „trgovinske ratove“. Tijekom 2017. i 2018. godine SAD i Kina su drastično povećali carine na međusobni uvoz roba. Proces rasta carina pokrenuo je SAD povećavši carine na kinesku robu s 3,1 % na 21 %. Kina je reagirala na ovaj porast carina povećanjem carina na američki izvoz s 8 % na 21,8 %. Rezultat je u smanjenju međusobne razmjene pri čemu je američki izvoz u Kinu smanjen za oko 7 % u 2018. godini pa do 19 % u prvom kvartalu 2019. godine. S druge strane, kineski izvoz u SAD je i dalje rastao početkom 2018. godine za 7 % zbog anticipiranja očekivanog rasta carina, ali je u prvom kvartalu 2019. godine smanjen za oko 13 %.

Utjecaj protekcionizma na svjetske gospodarske tokove razvidan je iz simulacije Globalnog modela trgovine WTO-a koji pokazuje da će se zbog izravnog utjecaja kinesko-američkih carina globalni BDP smanjiti za 0,13 % do 2023. godine. Uzimajući u obzir i učinke neizvjesnosti, gubitak globalnog BDP-a će biti znatno veći, i to na razini između 0,34 % i 0,50 %. Na svjetskoj razini predviđa se pad trgovine za 0,7 % bez učinaka neizvjesnosti i između 1,5 % i 2,1 % uzimajući u obzir i ovaj učinak. Ovi se učinci mogu smanjiti; međutim, učinak primirja između SAD-a i Kine dogovoren sredinom listopada 2019. godine će biti skroman jer ne poništava većinu carinskih mjera i nije smanjio neizvjesnost oko trgovinske politike (Bekkers, Schroeter, 2020).

Cijenu su gubitkom blagostanja platili potrošači u SAD-u jer prikupljeni prihod od carina oni snose gotovo u potpunosti (Cavallo i suradnici, 2021). Nije bilo gotovo nikakve promjene u osnovnim cijenama uvozne robe iz Kine, a došlo je do oštrog skoka uvoznih cijena nakon carinjenja u visini proporcionalnoj naplaćenim carinama.

Učinak na proizvođače je različit, pri čemu je mali broj proizvođača imao koristi dok je većina ostvarila određeni gubitak. Dobitnici su američki i kineski proizvođači robe koji robu prodaju na svojim nacionalnim tržištima sada zaštićenim carinama. Međutim, neočekivani dobitnici trgovinskog rata su konkurenti iz trećih država koji su preuzeli dio tržišta. Tako je Meksiko povećao svoj izvoz u SAD za 4,7 milijardi USD, a Vijetnam čak za 6,4 milijardi, što je posljedica trgovinskog rata SAD – Kina (ITC, 2021).

Završetkom velike gospodarske krize 1930.-ih godina i nakon Drugoga svjetskog rata protekcionizam prerasta u intervencionizam. Neodrživo visoka razina vanjskotrgovinske zaštite država nakon Drugoga svjetskog rata se smanjuje procesom multilateralne pregovaranja GATT-a te procesom stvaranja regionalnih gospodarskih integracija.

#### 2.1.4. Intervencionizam

Merkantilizam i liberalizam proizvod su filozofskih i socijalnih razmatranja s bazom u određenim teorijskim sustavima. Protekcionizam je svoje funkcioniranje opravdao potrebom za privremenim izuzećem od liberalističkog koncepta s ciljem jačanja nacionalne konkurentnosti. Međutim, intervencionizam je povijesni razvoj gospodarskih odnosa inaugurirao kao praksu bez razvijenog teorijskog i praktičnog uporišta, koje čak u samom začetku nije imalo ni svoj naziv.

Okruženje za razvoj intervencionizma stvara Velika gospodarska kriza 1929. godine. Potreba za hitnim ublažavanjem posljedica gospodarskog pada usmjerila je države prema iznalaženju niza intervencionističkih mjera. Dubina i intenzitet ove krize stvara okruženje za potpuno novi pristup države prema gospodarstvu. Tako se Rooseveltov *New Deal* smatra najpoznatijim primjerom intervencije države s ciljem gospodarskog oporavka. Njime je država pokrenula mnoge programe pomoći i oporavka koje su zapošljavale tisuće ljudi, davala izravne novčane potpore ili zajmove pojedincima, tvrtkama i lokalnoj zajednici. Međutim, barem u prvih nekoliko godina *New Deal*a, potrošnja federalne vlade SAD-a nije se značajno povećala.

Svjetska gospodarska kriza je odmah po svojem izbijanju ujesen 1929. godine nagovijestila je svoju univerzalnost kao bitnu razliku o odnosu na ranije krize koje su bile uobičajene u 19. stoljeću. Isprva se smatralo da je gospodarska intervencija koju je kriza izazvala samo jedna od varijanti protekcionizma. Međutim, evolucija mjera uzrokovanih krizom pokazala je da je ona odraz nužnog i spontanog prilagođavanja potpuno izmijenjenih uvjeta u gospodarstvu. Time intervencionizam prestaje biti prolaznom potrebom i postaje stalnom pojavom kreiranom za obranu nacionalnih gospodarstava u uvjetima rastuće ovisnosti pojedinih nacionalnih gospodarstava o utjecajima iz drugih država.

Intervencionizam koji je nastao pokretan problemima svjetske gospodarske krize prvotno je bio samo sredstvo obrane pojedinih gospodarstava od vanjskih neravnoteža, a do danas je evoluirao u sustav mjera aktivnog uspostavljanja ravnoteže između nacionalnog gospodarstva i svjetskih trgovinskih kretanja. Intervencionizam u međunarodnoj razmjeni nije razvio nove ili bitno drugačije instrumente, ali je novi način i masivnost korištenja instrumenata koji su svojim karakterom promijenili međunarodnu razmjenu između država.

Državni intervencionizam pokreću gospodarske krize koje su najčešće rezultat sloma koncepta liberalističke ekonomije ili posljedica događaja koje je nemoguće predvidjeti (potres, epidemija). U tom trenutku država preuzima značajniju odgovornost za funkcioniranje gospodarstva djelujući u smjeru eliminiranja ključnih problema trenutne gospodarske krize. Država argumentaciju za svoju intervenciju pronalazi u nesavršenosti tržišta jer se posljedice krize manifestiraju u značajnim promjenama

ključnih makroekonomskih pokazatelja – padom BDP-a, zaposlenosti, deviznih rezervi i robne razmjene s inozemstvom (Nikolova, 2021), koje bi bez intervencije države bile značajno veće i dugotrajnije.

Globalna financijska kriza 2007. – 2008. godine bila je najveća financijska kriza poslije Velike krize iz 1929. godine. Njezini su uzroci u predatorskom kreditiranju kupaca nekretnina s niskim prihodima dok su globalne financijske institucije sustavno podcijenile rizik što je dovelo do sloma tržišta nekretnina u SAD-u. To rezultira drastičnim padom vrijednosti izvedenica povezanih s hipotekarnim vrijednosnim papirima u SAD-u što je izazvalo veliku štetu za brojne financijske institucije u cijelom svijetu. Vrhunac krize bio je stečaj Lehman Brothersa tijekom jeseni 2008. godine te međunarodna bankovna kriza. Uzroci ove krize nisu jednodimenzionalni, ali je jedan od ključnih impulsa za nastanak krize bio u regulatornom okruženju. Razmjeri krize i njezin utjecaj na globalne gospodarske tokove doveo je do jednako tako signifikantnog odgovora koji je na razini eurozone iznosio 18,7 % BDP-a dok je u SAD-u vrijednost intervencije bila na razini 9,0 % BDP-a (Psalida i suradnici, 2009).

Tijekom krize COVID-19 su u eurozoni kriteriji iz Maastrichta suspendirani zbog potrebe države za intervencijom s ciljem ublažavanja posljedica pandemije na gospodarstvo. Jednoglasno je prihvaćen i plan oporavka s velikim količinama financijskih sredstava koje su izravno usmjerene pojedinim državama članicama, a financiraju se europskim državnim obveznicama. Time je kriza iskorištena i kao dodatni kohezivni element za Europu kao integriranu političku strukturu.

U svakoj gospodarskoj krizi intervencija države je postala očekivani alat utjecaja na krizu. U ovisnosti o njezinim uzrocima i predmnijevanim posljedicama su i instrumenti kojima država pokušava utjecati na rješavanje krize, odnosno umanjivanje ili sprečavanje njezinih negativnih učinaka. Kriza COVID-19 dala je sasvim novu dimenziju državnog intervencionizma pri čemu su sve države usvojile izuzetno velike pakete pomoći gospodarstvu (Tablica 2.1.) bez obzira na uobičajenu sklonost države za intervenciju u tržišne tokove. Na razini EU-a ukupni paket pomoći usvojen 2020. godine iznosi 2 364,3 milijardi EUR.

Tablica 2.1. Elementi fiskalnih paketa za pomoć gospodarstvu u krizi COVID-19

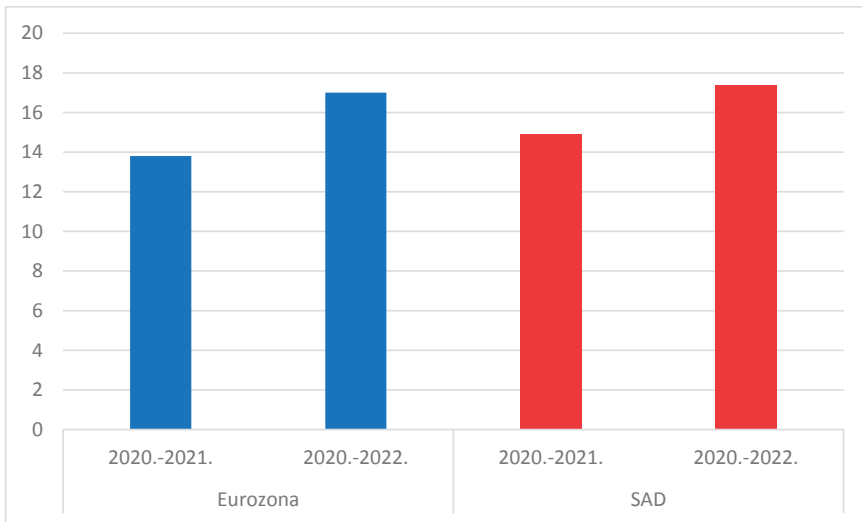
	SAD	Japan	Njemačka	Francuska	Italija	Španjolska	Vel. Britanija	Brazil	Kina	Indonezija	Indija	J. Koreja	Meksiko	Rusija	JAR
Mjere potpore zdravstvenom sektoru	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Ciljani transferi domaćinstvima	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		x	x
Drugi oblici pomoći dohotku domaćinstva	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		x	x
Subvencioniranje plaća	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		x		x	x
Smanjenje poreza za građane	x	x	x	x		x			x	x	x	x		x	x
Odgoda plaćanja poreza za građane	x	x	x		x	x	x			x		x	x		x
Odgoda plaćanja poreza za poduzeća	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Potpore za likvidnost poduzeća	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Smanjenje poreza za poduzeća	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x		x	
Ciljani transferi poduzećima		x	x	x	x		x		x	x				x	x

Izvor: *Annual Economic Report 2020*, Bank for International Settlements, lipanj 2020., na temelju podataka Međunarodnog monetarnog fonda i OECD-a

Tijekom krize COVID-19 eurozona i SAD pružili su znatnu i pravovremenu fiskalnu podršku svojim gospodarstvima. U SAD-u ukupna fiskalna potpora iznosi 14,9 % BDP-a u razdoblju od 2020. do 2021. godine i 17,4 % BDP-a u razdoblju od 2020. do 2022. godine. U isto vrijeme fiskalna potpora eurozone (Grafikon 2.1.) iznosi 13,8 % BDP-a u razdoblju od 2020. do 2021. godine i 17,9 % BDP-a od 2020. do 2022. godine (Licchetta i suradnici, 2022).



Grafikon 2.1.: Fiskalna podrška u eurozoni i SAD-u tijekom krize COVID-19, u % BDP-a



Izvor: Licchetta, M., Mattozzi, G., Raciborski, R., Willis, R. (2022), *Economic Adjustment in the Euro Area & the United States during the COVID-19 Crisis*, European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs

### 2.1.5. Neoliberalizam

Smatra se da je pojam neoliberalizma prvi put korišten 1938. godine na konferenciji u čast Walteru Lippmannu, istaknutom kritičaru *New Deal*a, u Parizu. Neoliberalizam stupa na svjetsku pozornicu 1970-ih godina polazeći od individualnosti, racionalnosti i vlastitog interesa. Međutim, pojam neoliberalizma nije bio u fokusu sve do 1990-ih godina kada ga usvajaju kritičari ortodoksnog pristupa slobodnom tržištu koji se pod okriljem „Washingtonskog konsenzusa“ proširio svijetom.

Kao ekonomska teorija neoliberalizam favorizira slobodu tržišta i minimalnu intervenciju države u gospodarstvu. Privatizacija, deregulacija, globalizacija, slobodna trgovina, štednja i smanjenje državne potrošnje tipični su alati kojima se promovira privatni sektor u gospodarstvu i društvu. Neoliberalni koncept prednost daje gospodarskom rastu u odnosu nad holističkom dobrobiti života ljudi, pri čemu je posebno štetne učinke imao za razvoj najslabije razvijenih država.

Tzv. „tržišni fundamentalizam“ je u fokusu neoliberalista pri čemu tržište smatraju najboljim načinom distribucije ograničenih javnih dobara te teže smanjenju utjecaja države na gospodarske tokove, čak i u segmentima kao što je ekologija. Neoliberalna politika usmjerena je na institucije i aktivnosti koje se nalaze izvan tržišta, kao što su sveučilišta, javna uprava i sindikati. Njih se nastoji uključiti na tržište putem

privatizacije ili ih se nastoji raspustiti ili neutralizirati. Država mora imati aktivnu ulogu kako bi mogla ostvariti ove ciljeve pri čemu se ne oslanja na tržište. To je ključna razlika između liberalizma i neoliberalizma.

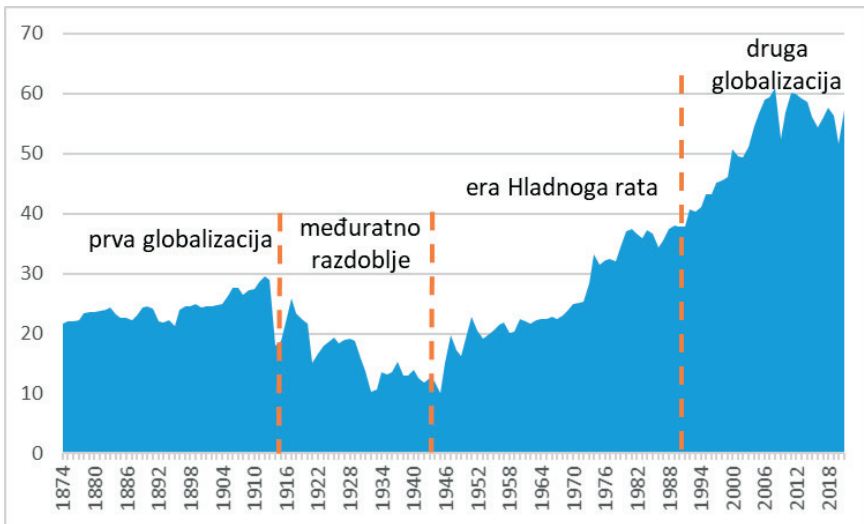
### 2.1.6. Globalizacija i regionalizacija

Uz porast međunarodne razmjene roba, usluga i kapitala neizostavno je povezan i pojam globalizacije, koja se najčešće povezuje uz rastuće interakcije nacionalnih gospodarskih sustava. OECD pod globalizacijom podrazumijeva povezanost razvoja međunarodne razmjene i izravnih inozemnih ulaganja, zatim rastuću internacionalizaciju kapitalskih tržišta te rast i razvoj prekograničnih financijskih tržišta. MacEwan pod globalizacijom gospodarstva smatra pomak prema razvoju i ekspanzivnijoj i slobodnoj međunarodnoj raspodjeli resursa bez ograničenja u vanjskotrgovinskom ili gospodarskom smislu (MacEwan, 1994). Krugman definira globalizaciju kao otvaranje nacionalnih tržišta međunarodnoj trgovini (Krugman, 1995).

Globalizacija se vrlo često smatra isključivo suvremenom pojavom. Međutim, ona nikako nije pojava značajna samo za kraj 20. i početak 21. stoljeća, nego je postojala i ranije u drugačijem obliku. Razdoblje prve globalizacije prekinuo je I. svjetski rat, a druga je globalizacija snažno potaknuta padom željezne zavjese i završetkom razdoblja Hladnoga rata. Posljednja je dva stoljeća u gospodarskim odnosima država moguće analizirati kao:

- Prva globalizacija (1850. – 1914. godine)
- Međuratno razdoblje (1920. – 1939. godine)
- Era Hladnoga rata (1945. – 1989. godine)
- Druga globalizacija (1989. – ).

Grafikon 2.2.: Indeks trgovinske otvorenosti i globalizacija, 1874. – 2021. godine



Izvor: izradio autor prema *Our World in Data* – World Bank i World Development Indicators

Naime, razdoblje tzv. „Prve globalizacije“ trajalo je od 1850. do 1914. godine, a karakterizirala ga je visoka razina trgovine, mobilnosti kapitala, kao i migracije ljudi preko nacionalnih granica (Müller, 2018). Pokretači ove globalizacije bili su prvenstveno smanjivanje transportnih troškova i kretanje ljudi u potrazi za boljom zaradom. Pritom su europske države, kao npr. Irska i Švedska, izgubile više od 10 % svoje populacije, a 55 milijuna Europljana preselilo je u Novi Svijet. Unutar država zapadne Europe radnici su se razmjerno slobodno kretali preko granica, bez putovnica i potrebe za ishodovanjem dozvola boravka. Stupanj otvorenosti gospodarstva ( $X+M/BDP$ ) iznosi 30 do 40 %. Unatoč političkoj retorici toga vremena i uvođenju carina, međunarodna razmjena je 1910. godine imala veći udio u nacionalnim gospodarstvima nego 1950. godine.

Era Hladnoga rata i blokovska podjela svijeta imali su svoje posljedice i u međunarodnoj trgovinskoj razmjeni. S obzirom na to da je međuratno razdoblje karakterizirala kontrakcija vanjskotrgovinske razmjene zbog protekcionizma, ali i intervencionizma brojnih država, već su 1944. godine osnovane institucije na kojima se temelji svjetski gospodarski poredak druge polovice 20. i početka 21. stoljeća. To su Međunarodni monetarni fond (IMF), Međunarodna banka za obnovu i razvoj (IBRD, danas transformirana u Svjetsku banku (WB)) te Međunarodna trgovinska organizacija (ITO).

Međunarodna trgovinska organizacija nikada nije zaživjela, ali je njezinu ulogu djelomično preuzeo Opći sporazum o carinama i trgovini (GATT) koji se 1995.

godine preoblikovao u Svjetsku trgovinsku organizaciju (WTO). Jedan od ciljeva svih navedenih institucija od osnivanja je istaknuta promocija međunarodne trgovine. GATT, odnosno WTO je, sukladno svojem području djelovanja, u najvećoj mjeri promovirao slobodnu trgovinu, posebno putem tzv. „rundi pregovora“ kojima je u znatnoj mjeri liberalizirana svjetska trgovina u poslijeratnom razdoblju (Grafikon 2.2.).

Tablica 2.2.: Dobitnici i gubitnici globalizacije

Države u razvoju		Razvijene države	
Dobitnici	Gubitnici	Dobitnici	Gubitnici
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Srednja klasa</li> <li>• Radnici i kapital u izvoznim sektorima</li> <li>• Visokokvalificirani radnici</li> <li>• Radnici koji se mogu zaposliti u državama visokog dohotka</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Najsiromašnijih 5 %</li> <li>• Države bez izlaza na more</li> <li>• Izolirana ruralna područja</li> <li>• Niskokvalificirani radnici</li> <li>• Niskoproduktivna poduzeća</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Najbogatijih 1 %</li> <li>• Visokokvalificirani radnici</li> <li>• R&amp;D intenzivni sektori</li> <li>• Potrošači</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Radnici u radnointenzivnim sektorima</li> <li>• Niskoproduktivna poduzeća</li> <li>• Srednja i niža klasa</li> </ul>

Izvor: Ülgen, S.; Inan, C. (2022): *From the Local to the Global: The Politics of Globalization* u Ülgen, S. i suradnici: *Rewiring Globalization*, Carnegie Endowment for International Peace

Koristi i štete koje globalizacija uzrokuje nisu jednoliko raspoređeni. Pritom je potrebno izbjeći učestalu simplifikaciju prema kojoj su dobitnici globalizacije razvijene države dok su gubitnici države u razvoju i nerazvijene države. Naime, u svim državama, bez obzira na stupanj razvoja, postoje slojevi stanovništva ili grupe koje putem globalizacije ostvaruju koristi, ali isto tako i skupine koje globalizacija defavorizira (Tablica 2.2.).

Globalizacija je pokretana liberalizacijom, a njeni su temeljni nositelji WTO i IMF (Rose, 2005). Ove institucije kanaliziraju utjecaj najkonkurentnijih država zalažući se za tzv. “tržišni fundamentalizam”, dakle, smanjenje utjecaja države na gospodarske tokove. Slabije razvijene države i države u razvoju koje su primijenile takav recept imaju gospodarskih problema dok je suprotan razvojni tijek u državama Istočne Azije. One globalizaciju koriste selektivno, kroz lakši izlaz na svjetsko tržište i zatvaranje tehnološkog jaza. Zatvaranje jaza nije samo u sferi kapitala, već posebno u sferi znanja. Države Istočne Azije koriste prednosti globalizacije znanja u reduciranju dispariteta uz aktivnu ulogu vlasti u upravljanju gospodarstvom. K tome, visoko regulirana financijska tržišta potiču rast (Stiglitz, 1998).

Liberalizacija trgovine kroz runde pregovora WTO-a doprinosi značajnom povećanju svjetske razmjene, otvarajući pristup stranim tržištima, ali i povećanju konkurencije na domaćem. Porast trgovine nakon II. svjetskog rata pokretan deregulacijom dovodi do porasta prekograničnih lanaca vrijednosti. Globalizacija je u ovoj sferi učinila

usporedivim gospodarstva različitih država kroz slobodan protok roba, ali i mobilnih faktora proizvodnje.

Na regionalnoj su razini integrativni procesi doveli do stvaranja i skretanja trgovine kao učinka trgovinskog integriranja preusmjeravajući dominantne trgovinske tokove na trgovinu "Sjever – Sjever". Gospodarski rast ovih država i uspostavljanje sličnih odnosa, posebno na razini EU-a, dovodi do međusobne međuovisnosti država i njihovih proizvođača stvaranjem kompleksnih globalnih lanaca vrijednosti.

Tijekom 80-ih godina prošloga stoljeća liberalizacija međunarodnih tokova kapitala dovela je do rasta direktnih inozemnih investicija čime je značajno potaknut proces globalizacije. Liberalizacija kapitalskih tokova dovela je do povećanja mobilnosti ovoga proizvodnog faktora i internacionalizacije proizvodnje, posebno u krugu država OECD-a.

Djelovanje multinacionalnih poduzeća vidljivo je kroz trgovinu unutar vlasnički povezanih podružnica poduzeća smještenih u različitim državama. To se u vanjskotrgovinskoj statistici evidentira kao trgovina između rezidenata različitih država te daje dodatni zamah globalizaciji. Posebno je to vidljivo do 2008. godine i velike financijske krize kada su direktne inozemne investicije dosegnule povijesno najviše razine od 3 130 milijardi USD s najvišim udjelom od 3,1 % svjetskog BDP-a.

Jednako kao i međunarodna trgovina, direktne inozemne investicije doprinose rastu intragranske trgovine kroz alociranje proizvodnje jednostavnijih inačica u inozemstvu dok se tehnološki sofisticirani proizvodi izrađuju u matičnoj državi. Djelomično objašnjenje moguće je pronaći u Heckscher-Ohlinovoj teoriji ili pak u Vernonovoj teoriji životnog ciklusa proizvoda (Vernon, 1966).

Cijeli niz događaja koji nisu nužno samo u gospodarskoj sferi stavlja nove izazove pred globalizaciju. UN prepoznaje tri značajna trenda povezana s globalizacijom:

- promjene u proizvodnji i tržištima rada – promjene na tržištu rada potaknute su *outsourcingom* i mehanizacijom što je dovelo do gubitka radnih mjesta, posebno u proizvodnim sektorima razvijenih država. Istodobno su ovi trendovi povezani s rastom dohodovne nejednakosti.
- Brz napredak tehnologije, posebno informacijsko-komunikacijske tehnologije i umjetne inteligencije, dodatno povećava jaz između razvijenih i nerazvijenih država.
- Klimatske promjene – rast gospodarske aktivnosti, promjena načina života i urbanizacija utječu na okoliš i mogu doprinijeti klimatskim promjenama.

Dosadašnji proces globalizacije može se promatrati i kao preseljenje pojedinih dijelova proizvodnog procesa u države s niskim proizvodnim troškovima, uštedu u troškovima skladištenja kroz *de facto* skladištenje na transportnim sredstvima tijekom procesa

transporta (brod, vlak, kamion) te *just-in-time* sustava dostave. Međutim, takav sustav savršeno funkcionira u idealnim okolnostima, ali svaki poremećaj, kao što su pandemija COVID-19, prirodne katastrofe (potres u Turskoj 2023. godine) ili politički i ratni sukobi (Kina – Tajvan, Ukrajina – Rusija) remete globalne gospodarske tokove sukladno ponderu promatranog gospodarstva ili ovisnosti o određenom proizvodu podrijetlom iz tih država.

Proces globalizacije doživljava stalne transformacije zbog promjena u okruženju pri čemu se ponovno naglašava važnost regionalnog povezivanja, što je u skladu s gravitacijskim modelom trgovine (Kimura, Lee, 2006). Proces regionalizacije često se promatra kao lokalna globalizacija, odnosno globalizacija na ograničenom, geografski povezanom području. Ovaj proces ubrzavaju i određuju prostorna povezanost između država koje dijele zajedničke vrijednosti i temelje svoje vanjskotrgovinske odnose i politike na tim prihvaćenim vrijednostima. Osim toga, regionalne integracije mogu prihvatiti diskriminatorne privilegije i procedure prema državama koje nisu članice čime njihov utjecaj prelazi geografske okvire država članica.

Na teorijskoj razini, regionalizaciju se promatra kao:

- reakciju protiv globalizacije gospodarstva
- preliminarnu fazu globalizacije vanjske trgovine i gospodarskog rasta
- strateški izbor *vis-à-vis* problema koje stvara međunarodni gospodarski razvoj.

Regionalizaciju je moguće doživjeti kao dio globalizacije, gdje se zemljopisno bliske države integriraju na gospodarskom, političkom, sigurnosnom i kulturnom planu u cilju zaštite i promocije zajedničkih interesa. Europski integracijski procesi potaknuli su trend regionalizacije u svijetu, a regionalni preferencijalni trgovinski sporazumi, kao institucionalni okvir regionalizacije u trgovinskom smislu, različitim su intenzitetom obilježili globalne međunarodne gospodarske odnose.

Države potpisnice sporazuma o regionalnom trgovinskom grupiranju moraju u izračunu učinaka ovoga tipa trgovinskih sporazuma uzeti u obzir da on može i smanjiti blagostanje država članica kroz učinak skretanja trgovine (Viner, 1950). Statička analiza dovela je do spoznaje da će se blagostanje njenih članica povećati ako je zbroj elastičnosti uvozne potražnje i izvozne ponude veći od 1 (Baban, Marjanović, 1996).

Regionalni trgovinski sporazumi imaju dva temeljna učinka – liberaliziraju trgovinu između članica i diskriminiraju ostale trgovinske partnere. Brojne studije (Lawrence, 1996) dokazale su da ovi sporazumi podupiru međunarodnu otvorenost, i to putem smanjenja broja subjekata angažiranih u međunarodnim pregovorima, djelomične eliminacije problema pregovaranja i kolektivnih akcija koje mogu spriječiti takve sporazume. Nadalje, trgovinski sporazumi povećavaju konkurenciju na nacionalnim tržištima što prisiljava poduzetnike, ali i države na gospodarske reforme i promovira međunarodnu otvorenost.

Premda naizgled u konfliktu s temeljnim načelom WTO-a o najpovlaštenijoj naciji (MFN), WTO ovakve sporazume izrijeком dopušta, i to člankom XXIV. GATT-a ako se sporazum odnosi na liberalizaciju trgovine robama, odnosno član V. GATS-a kada se liberalizacija odnosi i na razmjenu usluga. Takvi sporazumi moraju voditi potpunoj liberalizaciji trgovine između država potpisnica, a istovremeno ne smiju povećati barijere prema trećim državama. Na taj se način posredno potvrđuje teza o regionalizaciji kao lokalnoj globalizaciji. Time WTO *via facti* prepoznaje regionalizaciju u svojoj sferi djelovanja kao jezgru globalizacije. Zbog cijelog niza različitih okolnosti izvan užeg područja interesa ekonomske znanosti (kriza COVID-19, rat u Ukrajini, digitalizacija, ekološki zahtjevi), globalizacija mijenja svoja temeljna obilježja.

Neki razlozi za regionalizaciju u pravilu nisu javno priznati, ali su vrlo bitni motivi za ulazak u procese regionalizacije:

- želja država za promjenom percepcije i povezivanjem s dokazanim politikama (demokracija) i signaliziranje takvih veza domaćim i stranim investitorima,
- omogućavanje sigurnijeg pristupa glavnim tržištima,
- pritisak globalizacije usmjerava poduzeća i države na potragu za povećanjem učinkovitosti kroz veća tržišta, veću konkurenciju i pristup stranim tehnologijama i ulaganjima,
- evolucija ideje suvereniteta – male države održavaju svoj suverenitet udružujući ga s drugim državama u područjima međunarodnih gospodarskih odnosa gdje je većina nacionalnih država bila premalena za učinkovite autonomne akcije,
- poticanje multilateralnog sustava (WTO) na brže i dublje djelovanje u odabranim područjima pokazujući da multilateralizam nije jedina mogućnost te se stvaranjem regionalnih blokova omogućuje učinkovitije djelovanje unutar WTO-a,
- pomoć susjednim državama u stabilizaciji gospodarstva i poticanju gospodarskog rasta gdje javni motiv altruizma često bude nadjačan pragmatičnim razlozima sprečavanja širenja nemira i stanovništva,
- izolacionizam – ostanak izvan regionalnih integracija u stvarnosti se pretvara u izolacionizam bez ikakve akcije države u tom smjeru,
- faktor otvorenosti u gospodarskom razvoju – razumijevanje uloge otvorenosti u gospodarskom razvoju i potrebe za njegovim povećanjem u konfliktu je s političkom željom za ograničenjem nužnih troškova strukturne prilagodbe koji prati proces otvaranja,
- regionalizacija potiče nacionalnu dinamiku reformi koja dovodi do ubrzanja procesa otvaranja, ali i smanjuje političke probleme u njezinom provođenju.

Kriza COVID-19 je ubrzala mnoge procese, poput digitalizacije. Međutim, ova se kriza, iako je primarno potekla iz zdravstvenog sektora, vrlo brzo proširila i na gospodarstvo

pri čemu je u fokus stavljena međuovisnost nacionalnih gospodarstava. Velika većina proizvoda sastoji se od komponenti ili intermedijarnih proizvoda koji se izrađuju u različitim dijelovima svijeta kao rezultat globalizacije, odnosno ekonomije obujma i specijalizacije, pri čemu se bilo koji poremećaj u kretanju roba reflektira na proizvodnju i trgovinske tokove drugih država. To je posebno bio slučaj s poluvodičima, ali i s logističkim uslugama, posebno brodskim prostorom. Iz ovih se sektora kriza vrlo brzo proširila i na cijeli niz drugi sektora kao što su automobilska industrija, maloprodaja, turizam. Zbog toga sigurnost opskrbe postaje sve bitniji element u odlučivanju potiskujući cijenu proizvoda ili usluge kao ključne varijable pri odluci o kupovini.

Fischer i suradnici (2019) navode stajalište Odjela za domovinsku sigurnost SAD-a koji smatra da je sigurnost globalnih lanaca opskrbe i osiguranje njihovog nesmetanog rasta od izuzetne važnosti za nacionalnu sigurnost i obranu te gospodarski napredak. Time se posredno priznaje i ključna pozicija, ali i ranjivost globalnih logističkih lanaca te njihov značaj za svjetsko gospodarstvo.

Procesi globalizacije i regionalizacije u trgovinskom se smislu međusobno isprepliću putem multilateralnih sporazuma, sporazuma o slobodnoj trgovini te cijelim nizom neformalnih partnerstava između država. Međutim, različiti su uzroci za procese usporavanja globalizacije ili deglobalizacije čiji je konačni učinak nepoznat, ali su događaji kao što su kriza COVID-19 ili rat između Ukrajine i Rusije impuls za značajnije promjene u funkcioniranju svjetskog gospodarstva.

Proces globalizacije podložan je utjecajima događaja iz okoline koji mogu proizlaziti iz tehnološke sfere te političkih odnosa, ali i aktualnih zdravstvenih ili gospodarskih odnosa. Početkom trećeg desetljeća 21. stoljeća uočljiva su tri procesa: usporavanje globalizacije, deglobalizacija i *novobalizacija*. Svaki od ovih procesa polazi od vlastitih impulsa, a daljnji razvoj međunarodnih gospodarskih odnosa dovest će do odgovora o prevazi jednoga od tri analizirana koncepta.

Usporavanje globalizacije (engl. *slowbalization*) predstavlja smanjenje dinamike globalizacije i veći stupanj regionalizacije. Karakterizira ga usporavanje rasta prekograničnih tokova roba, kapitala i ljudi nakon globalne financijske krize. Time se smanjuje i međusobna zavisnost, ali i stupanj gospodarske integracije država (Linsi, 2021).

Proces deglobalizacije povezan je s rastom trgovinske neravnoteže, političkim pritiskom, rastom populističkih političkih opcija, visokom stopom nezaposlenosti i trgovinske napetosti među državama (Jones, 2007). Razvijene države i države u razvoju na različit način apsorbiraju gospodarske šokove i promjene ključnih gospodarskih pokazatelja, pri čemu je proces deglobalizacije više usmjeren prema grupi najrazvijenijih država (Trumpizam, Brexit). Neizvjesnost u funkcioniranju globalnih logističkih lanaca zbog krize COVID-19, ali i cijelog niza neriješenih ratnih



ili političkih sukoba (rat u Ukrajini, trajni politički konflikt između Kine i Tajvana) koji su samo naizgled lokalni, ali u stvarnosti imaju globalni utjecaj, potaknuli su poduzeća na skraćivanje logističkih lanaca čime se sigurnost opskrbe stavlja ispred same cijene proizvoda ili usluge u procesu odlučivanja o dobavljačima.

*Novobalizacija* podrazumijeva povećanje digitalne prekogranične aktivnosti. Globalizacija se nastavlja, ali je usporavanje u realnim tokovima, poput trgovine robom, popraćeno ubrzavanjem u segmentu usluga i prekograničnom protoku podataka (Canuto, 2022).



**3.**

**INSTITUCIONALNI  
RAZVOJ SVJETSKIH  
VANJSKO-  
TRGOVINSKIH  
ODNOSA**



### 3. INSTITUCIONALNI RAZVOJ SVJETSKIH VANJSKOTRGOVINSKIH ODNOSA

Iskustvo dva svjetska rata s katastrofalnim posljedicama za stanovništvo i gospodarstvo cijelog niza država usmjerilo je razvoj međunarodnih gospodarskih odnosa nakon Drugoga svjetskog rata do danas. Institucije koje su tada osnovane ili zamišljene trebale su anulirati sve one konflikte koji su i doveli do svjetskih ratova i osigurati mir, stabilnost i gospodarski rast i razvoj država. Razdoblje mira između dva svjetska rata s gospodarskog je aspekta obilježilo iskustvo Velike svjetske krize od 1929. do 1932. godine u kojoj su države provodile politiku zatvaranja koja je dovela do smanjivanja međunarodne trgovine što je dodatno potaknulo države u pronalaženju dugoročno održivih rješenja.

S tim je ciljem i uspostavljen svjetski gospodarski poredak koji 2022. godine počiva na tri ključne institucije:

- Međunarodni monetarni fond (IMF) – potiče održivi rast i razvoj država članica podupirući njihove ekonomske politike koje promiču financijsku stabilnost i monetarnu suradnju, koji su ključni za povećanje produktivnosti, otvaranje radnih mjesta i gospodarsko blagostanje. Dva su ključna mehanizma njegovog djelovanja (Matić, Lazibat, 2001): održavanje stabilnih deviznih tečajeva i pomoć državama u uravnoteženju platnih bilanci s ciljem sprečavanja velikih rezova u nacionalnom gospodarstvu. Premda su ovi mehanizmi dominantno usmjereni na gospodarstvo u problemima, ključni je cilj lokaliziranje krize, odnosno rješavanje gospodarskih problema u mjestu nastanka kako negativne eksternalije ne bi ugrozile globalni gospodarski poredak.
- Svjetska banka (WB) s institucijama u svome portfelju (Međunarodna banka za obnovu i razvoj (International Bank for Reconstruction and Development, IBRD), Međunarodno udruženje za razvoj (International Development Association, IDA), Međunarodna financijska korporacija (International Financial Corporation, IFC), Multilateralna agencija za garantiranje investicija (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA) i Međunarodni centar za rješavanje investicijskih sporova (International Center for Settlement of Investment Disputes, ICSID) pretežno je usmjerena na financiranje razvojnih projekata i promociju održivog razvoja. Često se za Svjetsku banku koristi sinonim IBRD jer je kao takva i osnovana 1944. godine te svoje ciljeve provodi davanjem dugoročnih razvojnih kredita, garancija, proizvoda za upravljanje rizikom i konzultantskih usluga državama sa srednjim dohotkom i kreditno sposobnim državama s niskim dohotkom.
- Svjetska trgovinska organizacija (WTO) imala je najduži razvojni put. Sukladno

postavljenim postulatima svjetskog gospodarskog poretka poslije Drugoga svjetskog rata, trebala je biti osnovana Međunarodna trgovinska organizacija (ITO). Međutim, nedostatak zajedničkih interesa međunarodne zajednice rezultirao je potpisivanjem Općeg sporazuma o carinama i trgovini (GATT). On je trebao riješiti ključne probleme međunarodnih gospodarskih odnosa između dva svjetska rata, a prije svega se to odnosi na protekcijonizam (Irwin, 2011) – jedan od razloga početka Drugoga svjetskog rata. Kao ključni se cilj nametnula obnova multilateralne trgovine i stvaranje okvira za daljnju liberalizaciju međunarodne trgovine svih država.

Predviđeni okvir, koji je trebao obuhvaćati IMF, WB i ITO, samo je djelomično ostvaren te su osnovani IMF i WB. Oni se često kolokvijalno nazivaju Brettonwoodskim blizancima prema mjestu osnivanja, dok je do iznalaženja zajedničkog interesa za osnivanje globalne organizacije koja pokriva međunarodnu trgovinu moralo proći više od 50 godina.

### 3.1. Multilateralni trgovinski sporazumi – ITO, GATT, WTO

Na pregovorima u Havani koji su trebali dovesti do stvaranja Međunarodne trgovinske organizacije sudjelovale su 23 države. Postignuti su dogovori o smanjivanju međusobnih carina, pojednostavljivanju i ujednačavanju carinskih postupaka, ali i uklanjanju određenih necarinskih barijera. Za uspješno osnivanje bilo je potrebno ratificiranje statuta organizacije (tzv. *Havana Charter*) u parlamentima najmanje polovice država osnivača. Privremeni mehanizam koji je trebao osigurati nesmetanu trgovinu u razdoblju do ratifikacije bio je Opći sporazum o carinama i trgovini (engl. *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT)). Međutim, sporazum koji je trebao biti privremeni, postao je trajni. Naime, veći je broj država otkrio dijelove koje su smatrali protivnim njihovim interesima te je proces ratifikacije zaustavljen.

Proces osnivanja Međunarodne trgovinske organizacije (ITO) odvijao se putem niza sastanaka na kojima je osviještena potreba za međunarodnom liberalizacijom trgovine. Identificirane su zapreke vanjskotrgovinskoj razmjeni, usuglašeno međusobno snižavanje carina te dogovoren način uklanjanja drugih barijera nesmetanom odvijanju trgovine. Proces pregovaranja smatrao se završenim kada je usvojen statut nove organizacije (tzv. *Havana Charter*) na Konferenciji UN-a za trgovinu i zapošljavanje u Havani. Međutim, proces ratifikacije koji je uslijedio u parlamentima najmanje 12 država, za što je bilo predviđeno 18 mjeseci, nije proveden. Zbog potencijalnog pristiska interesnih skupina, ali i mogućeg prekida trgovine do stupanja na snagu novih reduciranih carina, odredbe sporazuma o usuglašnim koncesijama nisu bile javno dostupne. U takvim je uvjetima bilo nužno pronaći pravni okvir za njegovu primjenu te je potpisan privremeni multilateralni sporazum – Opći sporazum o carinama i trgovini, odnosno *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT). GATT

je integrirao ostvarene rezultate pregovora s poglavljem o vanjskotrgovinskoj politici iz Havanske povelje.

Protekcioniističko okruženje svjetskog gospodarstva između dva svjetska rata bilo je nužno zamijeniti razdobljem usklađivanja vanjskotrgovinskih odnosa kako bi se teorijske postavke o slobodnoj trgovini kao idealnom modelu maksimizacije blagostanja provele u djelo. To postavlja okvir djelovanja država u okviru GATT-a, odnosno WTO-a koji vodi prema općem smanjivanju prije svega carina, ali i svih drugih zapreka trgovini.

Proces liberalizacije na multilateralnoj razini izrazito je složen zbog ispreplitanja različitih interesa i trenutnih gospodarskih pozicija. Taj proces nije ni jednostavan ni jednosmjernan, a makroekonomske ili političke pozicije pojedinih država uvelike usložavaju taj proces (Irwin, 2012). Na globalnoj razini, Opći sporazum o carinama i trgovini (GATT) do 1995. godine, a Svjetska trgovinska organizacija (WTO) nakon 1995. godine, središnja je institucija koja kreira okvir za vanjskotrgovinske politike država članica i jedina koja se bavi pravilima trgovanja između država na globalnoj razini. Ključni cilj WTO-a je stvaranje okvira koji će dovesti do slobodne trgovine između država.

Okruženje u kojemu je GATT započeo sve djelovanje 1947. godine bilo je izuzetno protekcioniističko, s prosječnom razinom carina na globalnoj razini višoj od 40 % (Bown, Irwin, 2015). Putem tzv. „rundi pregovora“, GATT je do 1974. godine prosječnu razinu carina u razvijenim državama smanjio na 6 do 8 %. Prema posljednjim dostupnim podacima (UNCTAD), prosječna carinska stopa na svjetskoj je razini 2017. godine iznosila 2,59 %.

GATT, a od 1995. godine i WTO, postigli su nedvojbeni uspjeh u snižavanju carina. Međutim, niz država se ovim procesom našao u nezavidnoj situaciji. Naime, bile su prisiljene snižavati carine, ali njihova gospodarstva nisu mogla u istoj mjeri povećavati svoju konkurentnost čime su gubile izvozna tržišta. U ovoj su situaciji, kada kao države članice GATT-a, odnosno WTO-a, nisu mogle korigirati carine sukladno svojim nacionalnim razvojnim ciljevima, mnoge države u cilju zaštite domaće proizvodnje pribjegle necarinskim instrumentima zaštite. Dakle, u zaštiti domaće proizvodnje od jeftinije inozemne konkurencije, ulogu carina su u jednom dijelu preuzele necarinske barijere. To je moguće definirati i na način da se nekonkurentna domaća proizvodnja, osim carinama, štiti i necarinskim barijerama. Time se u određenoj mjeri poništava pozitivan učinak liberalizacije međunarodne trgovine. Gotovo sve države u svijetu primjenjuju otvorene i prikrivene necarinske barijere kojima narušavaju slobodan razvoj međunarodne razmjene.

### 3.1.1. Načela funkcioniranja GATT-a

S obzirom na genezu nastanka WTO-a, integriranjem GATT-a i pridodavanjem GATS-a i TRIPS-a u multilateralne ugovore preuzeti su i svi principi GATT-a. Na ovim se načelima zasniva svjetski trgovinski gospodarski poredak, ali i brojni sporazumi o slobodnoj trgovini.

#### 3.1.1.1. Načelo najpovlaštenije nacije

Primjena načela najpovlaštenije nacije potječe još iz 11. stoljeća, a daljnji dokazi pronađeni su u kasnijim ugovorima, poput Madridskog ugovora iz 1667. godine ili Ugovora iz Jaya iz 1794. godine (UNCTAD, 2010). Isto tako, i prvi moderni trgovački ugovor u suvremenoj povijesti (Harstad, 2021), tzv. „Cobden-Chevalier ugovor“ od 23. siječnja 1860. godine potpisan između Francuske i Ujedinjenog Kraljevstva o smanjenju carinskih tarifa, primjenjuje princip (načelo) najpovlaštenije nacije.

Načelo najpovlaštenije nacije podrazumijeva isti tretman za sve države potpisnice sporazuma, odnosno da je prema svakoj državi potrebno imati pristup kao prema onoj najpovlaštenijoj (GATT, čl. 1). Ovo načelo predstavlja operacionalizaciju ideje slobodnog tržišta u praksi međunarodne trgovine. Svrha ovoga načela je nametnuti jednak tretman svim strankama sporazuma ili priznati iste olakšice i za one treće države koje sklope sporazume s prve dvije. Povećanje ili smanjenje carina mora biti jednako i ne smije štetiti nekim državama u korist drugih zbog nediskriminirajuće komponente koju traži GATT (Cottier i suradnici, 2000).

Princip najpovlaštenije nacije pokazao je sve svoje slabosti tijekom godina. Naime, države su vodeći se svojim interesima formirale praksu stvaranja povoljnijih veza s određenim trgovinskim partnerima. Time su uspostavljene iznimke u trgovinskim sporazumima, čime se izgubila univerzalnost načela najpovlaštenije nacije. To se prije svega odnosi na regionalne trgovinske sporazume, preferencijalne trgovinske sporazume, kao i sporazume o slobodnoj trgovini. U sustav su implementirane i druge posebnosti, kao što je Opća shema preferencijala (engl. *GSP*) s ciljem poticanja razvoja nerazvijenih država, kao što je naznačeno na Četvrtoj ministarskoj konferenciji Svjetske trgovinske organizacije u studenom 2001. godine. Iz navedenog je vidljiva prisutnost široko rasprostranjene prakse erozije načela najpovlaštenije nacije od strane država članica WTO-a.

Upravo ova duga povijest primjene načela najpovlaštenije nacije govori u prilog važnosti ovoga načela. Tako je i GATT iz 1947. dogovoren upravo iz razloga stvaranja i implementacije univerzalnog načela u trgovinskom području s bezuvjetnim odnosima reciprociteta (Rubin, 1981). Tijekom multilateralnih rundi pregovora u okviru GATT-a, npr. tijekom Tokijske runde, koja je trajala od 1973. do 1979. godine, bilo je pokušaja sprečavanja erodiranja primjene temeljnih principa GATT-a, ali bez uspjeha.



Sukladno članku 1. GATT-a iz 1994. godine, načelo najpovlaštenije nacije je obvezno opće načelo nediskriminacije proizvoda koje stavlja na tržište druga članica WTO-a. Od svih se država članica WTO-a zahtijeva uklanjanje razlike između proizvoda podrijetlom iz različitih država ili namijenjenih različitim državama. U praksi, primjena ovoga načela podrazumijeva da se svaka prednost, privilegija ili iznimka koju bilo koja država članica WTO-a daje bilo kojem proizvodu podrijetlom iz bilo koje druge države ili namijenjenom bilo kojoj drugoj državi odobrava odmah i bez uvjeta za slične proizvode podrijetlom iz drugih država članica ili namijenjenima drugim državama članicama. Prema istom članku GATT-a, ova prednost podrazumijeva carine i pristojbe bilo koje vrste nametnute ili povezane s uvozom ili izvozom. Dakle, u ovom je slučaju razvidno poistovjećivanje učinaka carinskih i necarinskih barijera na derogaciju principa najpovlaštenije nacije.

Iznimke od načela najpovlaštenije nacije pojavljuju se u sporazumima naziva regionalni trgovinski sporazum, preferencijalni trgovinski sporazum ili sporazum o slobodnoj trgovini. U ovom slučaju države ne moraju pripadati ni istoj geografskoj regiji, već se može raditi i o državama na različitim kontinentima. Takvi su sporazumi tipa zone slobodne trgovine ili carinske unije dozvoljeni pod uvjetom da ne stvaraju zapreke trgovini drugih članica GATT-a s ovim teritorijem. Europa je kontinent s najvećim brojem potpisanih preferencijalnih trgovinskih sporazuma (Fahey, 2020).

U odnosu prema načelu najpovlaštenije nacije, to je otvorena i dopuštena mogućnost eliminiranja globalne primjene ovoga načela te njegova primjena samo na odabrani krug država potpisnica sporazuma. Primjena iznimke od načela najpovlaštenije nacije ipak je ograničena putem nekoliko uvjeta (čl. 24. GATT-a):

- carine prema trećim državama ne smiju biti veće od razine utvrđene u predugovornom razdoblju
- svaki privremeni sporazum koji vodi prema formiranju zone slobodne trgovine ili carinske unije mora sadržavati plan eliminiranja carina u "razumnom roku".

Kod preferencijalnih trgovinskih sporazuma, ako postoji dogovor o zajedničkoj carinskoj tarifi za određene proizvode, ti proizvodi moraju biti uvršteni u tzv. "pozitivni popis" koji je javno dostupan.

Načelo najpovlaštenije nacije primjenjuje se i za investicije. Mjere specifične za investicije uključuju (UNCTAD, 2010):

- ograničenja za sudjelovanje u određenim gospodarskim aktivnostima ili sektoru, potrebu za zadovoljenjem određenih preduvjeta
- ograničenja udjela u kapitalu lokalnih tvrtki
- potrebu za prethodnim odobrenjem za stjecanje kapitala ili imovine
- prethodna odobrenja za poslovanje/ulaganje

- ograničenja ili potrebu za zadovoljenjem uvjeta za stjecanje zemljišta ili nekretnina
- zahtjeve kao što su lokalni sadržaj, trgovinska ravnoteža ili devizne kontrole
- posebne obveze koje se odnose na zapošljavanje, istraživanje, transfer tehnologije ili iznose ulaganja
- zahtjeve za osnivanje zajedničkog poduzeća s lokalnim partnerom ili zahtjeve za minimalni prag domaćeg kapitala
- objavljivanje informacija u statističke svrhe
- propise o razlozima kao što su nacionalna sigurnost, javni red i moral, kultura.

### 3.1.1.2. Nacionalni tretman

Načelo nacionalnog tretmana ima dugu povijest u međunarodnom trgovinskom pravu (Tropper, 2022). Ovo načelo postoji još i u starohebrejskom zakonu, a zatim se pojavljuje i u sporazumima koje su talijanski gradovi-države sklapali u 11. stoljeću, u trgovačkim ugovorima sklopljenima tijekom 12. stoljeća između Engleske i kontinentalnih sila i gradova, kao i u sporazumima između hanzeatskih gradova nakon 12. stoljeća. Načelo je bilo primijenjeno i u raznim brodarskim ugovorima sklopljenim između europskih sila u 17. i 18. stoljeću te je postalo uobičajeno u trgovačkim ugovorima potpisanim u 19. stoljeću. Načelo nacionalnog tretmana pojavljuje se krajem 19. stoljeća i u Pariškoj i Bernskoj konvenciji koje reguliraju pravo intelektualnog vlasništva (Loewenheim, 2009).

Nacionalni tretman podrazumijeva jednako postupanje s domaćim i uvoznim proizvodima nakon ulaska na tržište. Sukladno čl. 3. GATT-a, domaća roba i roba podrijetlom iz drugih država nakon plaćanja svih uvoznih naknada (carine i dr.) mora biti tretirana na jednak način. Isto se načelo ponavlja u čl. 17. GATS-a te čl. 17. TRIPS-a; dakle, kod pružanja usluga od strane domaćih i inozemnih dobavljača, domaćih i inozemnih robnih marki, autorskih prava i patenata koji moraju pod istim uvjetima sudjelovati na tržištu i imati jednaku pravnu zaštitu. Nacionalni tretman podrazumijeva primjenu tek nakon što proizvod, usluga ili predmet intelektualnog vlasništva uđe na tržište. To znači da naplata carine na uvoz ili plaćanje neke druge propisane pristojbe nije kršenje nacionalnog tretmana i ako se ne naplaćuje na domaće proizvode.

U primjeni načela nacionalnog tretmana GATT razlikuje interne propise od onih koji se primjenjuju na uvoz robe. Propisi vezani uz uvoz robe su definirani (npr. carine, zabrane) dok su interni propisi prepušteni autonomiji država.

To implicira činjenicu o određenim nedostacima u primjeni načela GATT-a jer se članicama prepušta potpuna autonomija u vođenju unutarnje gospodarske politike

sa značajnim eksternalijama za trgovinske partnere. Primjena načela nacionalnog tretmana usmjerena je prema smanjivanju učinka ili potpunom eliminiranju unutarnjih instrumenata koji se mogu smatrati protekcionističkim. Ako su unutarnji instrumenti potpuno neregulirani, to može dovesti do njihovog korištenja u svrhu poništavanja učinaka svih dogovorenih vanjskotrgovinskih mjera (Bagwell, Steiger, 1999). Ispravna primjena načela nacionalnog tretmana je brana protiv takvog ponašanja država te ju je potrebno razmatrati kao pokušaj otklanjanja problema uzrokovanih nedorečenošću GATT-a.

Iznimka od primjene načela nacionalnog tretmana predviđena čl. 3. GATT-a su javne nabave u kojima se dopušta preferencijalna kupovina domaćih proizvoda. Time je prepoznata uloga državne nabave u nacionalnoj gospodarskoj politici. Na primjer, razlog može biti u sigurnosti i dostupnosti proizvoda u državi ili se državna nabava može, kao što je to često slučaj, koristiti kao politički alat za promicanje malih i srednjih poduzeća, lokalne industrije ili napredne tehnologije.

GATT je javne nabave učinio iznimkom od pravila nacionalnog tretmana; međutim, povratak primjeni načela nacionalnog tretmana obavezan je samo za one države članice WTO-a koje su ujedno i potpisnice plurilateralnog Sporazuma o javnoj nabavi. Države članice WTO-a nemaju obvezu pristupiti Sporazumu o javnoj nabavi. Naime, Sporazumu su pristupile uglavnom razvijene države te se primjena načela nacionalnog tretmana u javnoj nabavi primjenjuje samo na njih. Za ostale države je još uvijek na snazi tradicionalna iznimka od primjene ovoga načela (Davies, 2011).

Načelo nacionalnog tretmana, kao i načelo najpovlaštenije nacije, uključeno je u GATT, ali i druge sporazume WTO-a te brojne druge vanjskotrgovinske sporazume. Ova su dva načela komplementarna jer se načelo nacionalnog tretmana bavi diskriminirajućim unutarnjim mjerama dok se načelo najpovlaštenije nacije odnosi na vanjskotrgovinske barijere. Međutim, postoje i razlike, jer načelo nacionalnog tretmana ima važnu ulogu već u kontekstu bilateralnih sporazuma dok se načelo najpovlaštenije nacije primjenjuje samo ako postoje najmanje tri države potpisnice sporazuma.

### *3.1.1.3. Pregovorima prema slobodnoj trgovini*

Svako smanjenje trgovinskih barijera potiče trgovinsku razmjenu između država pri čemu se ostvaruju dva učinka:

- direktni – njime se vanjskotrgovinska razmjena povećava u onoj mjeri u kojoj se snižavaju barijere
- indirektni – stvaranje pozitivnog okruženja zbog smanjivanja barijera potiče gospodarstvo na predviđanje daljnjeg procesa i dovodi do dodatnog rasta razmjene koji je veći od inicijalno pretpostavljenih učinaka.

Smanjenje vanjskotrgovinskih barijera jedan je od najočitijih načina poticanja trgovine (Freund, 2017). Na taj način države aktivno djeluju na ispunjenju teorijskog imperativa optimalne alokacije resursa.

Proces pregovaranja unutar WTO-a zasnovan je na principu reciprociteta, ali se uvažavaju i razlike u razvijenosti, odnosno pregovaračkoj snazi država. Sukladno odredbama o posebnom i različitom tretmanu država uključenih u Opću shemu preferencijala (GSP), razvijene države mogu ponuditi jednostrano snižavanje carina čim se u jednom dijelu pojavi asimetrija moći (Bagwell i Staiger, 2013).

Različita razina razvijenosti i različita pregovaračka snaga država članica WTO-a poseban su izazov prilikom pregovora o daljnjem snižavanju carina. Razvijene države preferiraju pristup zasnovan na volumenu gdje su međusobni učinci mjereni volumenom trgovine ujednačeni. Međutim, ovakav je pristup neprikladan za smanjenje negativnih učinaka asimetrije u pregovaračkoj snazi.

Niz je različitih formula koje su različite države ili grupe država predložile kao osnovu za snižavanje carina. Dvije najznačajnije, a ujedno i s polazištem u različitim razvojnim polovima, su Švicarska formula i ABI formula. Švicarsku formulu predložila je švicarska delegacija na Tokijskoj rundi pregovora u okviru GATT-a od 1973. do 1979. godine, dok su ABI formulu predložile Argentina, Brazil i Indija kao predstavnice država u razvoju 2005. godine. Obje su formule matematičke u svojoj osnovi te sadrže različite koeficijente; jedan je za razvijene države, a drugi je za države članice u razvoju. Pritom su obje formule osmišljene za smanjivanje i usklađivanje carinskih stopa u međunarodnoj trgovini na drugačiji način.

Švicarska formula pokušava smanjiti jaz između visoke i niske carine, a ovaj se proces snižavanja carina naziva harmonizacijom carina. Pritom se koristi posebnom metodom harmoniziranja koja koristi numeričku formulu za generiranje:

- užeg raspona konačnih carinskih stopa u odnosu na početne
- najviše konačne carinske stope bez obzira na početnu razinu carine
- dinamike smanjenja carina koja će biti zasnovana na utvrđenim jednakim godišnjim stopama snižavanja.

Kod Švicarske formule (Francois, Martin, 2003), ključna značajka je koeficijent o kojemu se pregovaralo i koji se uključivalo u formulu. Koeficijent određuje najveću konačnu carinsku stopu kako je to prikazano u sljedećoj formuli:

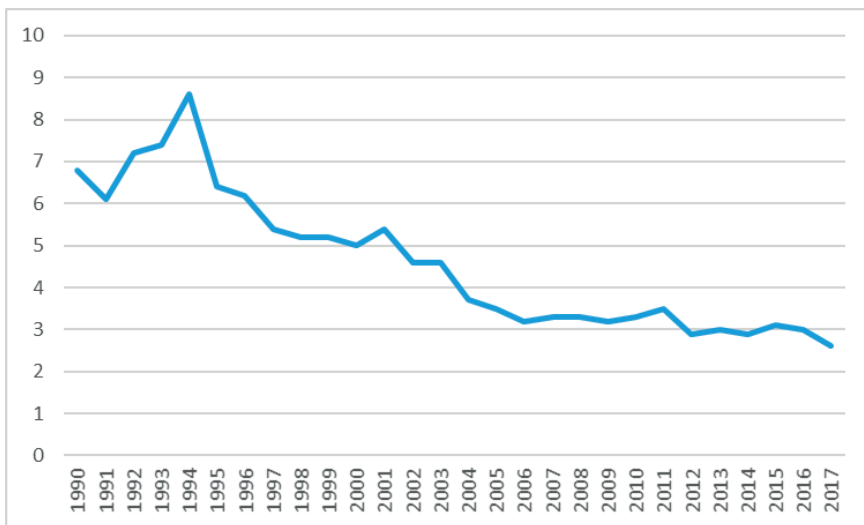
$$Z = \frac{AX}{(A + X)}$$

gdje je X = početna carinska stopa, A = koeficijent (najviša konačna carinska stopa), Z = konačna snižena carinska stopa na kraju razdoblja.

Alternativni prijedlog formule za snižavanje carina predočili su Argentina, Brazil i Indija 2005. godine tijekom pregovora o pristupu nepoljoprivrednom tržištu u okviru WTO-a. Njihov je prijedlog dobio podršku od nekoliko država u razvoju, ali je naišao na snažno protivljenje SAD-a zbog nedovoljne mogućnosti pristupa tržištu. Cilj ovako definirane formule je smanjiti izrazito visoke carinske stope, spriječiti eskalaciju carina te u potpunosti implementirati nerezipročnu obvezu smanjenja carina za države pod specijalnim i diferencijalnim tretmanom.

Prosječna efektivna stopa primijenjenih ponderiranih carinskih stopa prikazana je na grafikonu 3.1.

Grafikon 3.1. Vagana carinska stopa (svi proizvodi, svijet) od 1990. do 2017. godine (%)



Izvor: izradio autor prema podacima <https://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS>

Iz grafikona 3.1. vidljiv je trend smanjenja vaganih carinskih stopa u posljednjih tridesetak godina. To korespondira sa značajnim rastom broja gospodarskih integracija u navedenom razdoblju, kao i daljnjim nastavkom procesa liberalizacije, posebno u sektorima koji su bili pod visokom stopom zaštite (npr. tekstil).

#### 3.1.1.4. Predvidljivost i transparentnost

Za stabilnost poslovanja poduzeća, ali i za održavanje makroekonomske stabilnosti država, ključne su stabilnost i predvidljivost. To je posebno naglašeno u međunarodnim gospodarskim odnosima gdje se nužno isprepliću zakonodavstva nekoliko država.

Predvidljivost sustava multilateralizma u okviru WTO-a donosi manje volatilnosti u trgovini (Chowdhury i suradnici, 2021).

Svjetska trgovinska organizacija smanjuje neizvjesnost u primjeni vanjskotrgovinskih mjera čime se potiču trgovina i ulaganja, a članstvo u WTO-u daje dodatni zamah reformama (Kopman i suradnici, 2020). Predvidljivost politika nije povezana samo sa snižavanjem carinskih barijera jer je za poslovanje ponekad dovoljna i sigurnost da neće biti povećanja trgovinskih barijera. To poduzećima omogućuje detaljnije i preciznije planiranje poslovanja, što potiče ulaganja, otvaranje novih radnih mjesta, a potrošači mogu povećati svoje blagostanje koristeći prednosti konkurencije — veći izbor sličnih proizvoda i niže cijene.

Multilateralni trgovinski sustav kojim upravlja WTO, odnosno države članice, može se promatrati i kao težnja za stvaranjem stabilnog i predvidljivog poslovnog okruženja. Predvidljivost i transparentnost politika WTO-a dovela je i do Sporazuma o poljoprivredi koji je potpisan 1995. godine tijekom Urugvajске runde pregovora. Sporazum je donio smanjenje subvencija i trgovinskih barijera čime je tržište poljoprivrednih proizvoda postalo slobodnije i konkurentnije. Prije toga je uvoz mnogih poljoprivrednih proizvoda bio ograničen necarinskim barijerama. Cilj Urugvajске runde pregovora bio je ukloniti takve prepreke na način da se necarinske mjere koje su dotad bile na snazi zamijene carinama jednake razine zaštite. Za razvijene države udio tarifnih stavki pokrivenih procesom tarifiranja iznosio je oko jedne petine dok je za države u razvoju taj dio znatno manji.

Nakon stupanja na snagu Sporazuma o poljoprivredi, zabranjene su necarinske mjere koje su bile specifične za poljoprivredne proizvode, a carine na gotovo sve poljoprivredne proizvode kojima se trguje na međunarodnoj razini vezane su sporazumima WTO-a. Prema ugovorenim normama WTO-a, svaka država ima ugovoreni gornji limit carinske stope koja se primjenjuje prilikom uvoza robe. Međutim, države u razvoju često primjenjuju i niže stope od ugovornih dok su carinske stope koje primjenjuju razvijene države obično jednake onima na koje su se ugovorno obvezale.

### *3.1.1.5. Promicanje fer tržišnog natjecanja*

WTO se često smatra promotorom slobodne trgovine (Cuervo-Cazurra i suradnici, 2019; Bagwell i Staiger, 1999); međutim, postoji cijeli niz argumenata koji ne idu u prilog navedenoj tvrdnji. Sustav WTO-a dozvoljava primjenu carina kao osnovnog oblika zaštite, ali i neke druge instrumente zaštite u ograničenim uvjetima. Dakle, sustav WTO-a nominalno teži otvorenoj, poštenoj i neiskrivljenoj konkurenciji, ali dozvoljava i cijeli niz praksi koje pod određenim uvjetima mogu djelovati u smjeru smanjenja ili eliminacije međunarodne razmjene.

Na razini država često se koristi pojam međunarodne konkurentnosti za usporedbu makroekonomskih performansi država. Ta komparacija niza ekonomskih parametara pomaže u objašnjenju međunarodnih trgovinskih tokova. Koncept konkurentnosti država polazi od kvalitativnih pokazatelja kao što su sposobnost za tehnološke inovacije, razina specijalizacije proizvoda, kvaliteta proizvoda ili vrijednost postprodajnih usluga, a na to se nadovezuju kvantitativni pokazatelji među kojima se izdvaja visoka stopa rasta produktivnosti (Durand, Giorno, 1987). IMD (2022) pokazatelje konkurentnosti država grupira u četiri skupine: gospodarske performanse, učinkovitost države, poslovna učinkovitost i infrastruktura, pri čemu svaki od navedenih pokazatelja detaljno raščlanjuje.

Na mikroekonomskoj razini konkurencija predstavlja složen proces natjecanja između poduzeća. Manje učinkovita poduzeća zamjenjuju učinkovitiji poduzetnici. Tržište je konkurentno kada su konkurenti dovoljno snažni i mogu potaknuti postojeća poduzeća na poboljšanje kvalitete, smanjenje cijene, pružanje nove usluge, više inovacija itd. kako bi održali svoju konkurentsku prednost. Neučinkovita poduzeća kažnjava tržište, odnosno potrošači koji manje kupuju njihove proizvode, dok su učinkovitije i inovativnije tvrtke nagrađene povećanjem prihoda i udjela na tržištu. Koncept konkurencije, odnosno tržište stvara dobitnike i gubitnike, ali i dovodi do optimalnije raspodjele resursa na svjetskoj razini.

S aspekta trenutnih gospodarskih interesa pojedine države, slobodna konkurencija nije uvijek najbolje rješenje. Naime, brzo i drastično smanjenje barijera, odnosno konkurencija s globalnog tržišta, može dovesti do nacionalnih makroekonomskih neravnoteža koje se prije svega ogledaju u povećanju nezaposlenosti, padu BDP-a i neravnoteži vanjskotrgovinske bilance. Posljedice takvih neravnoteža u pravilu mora sanirati nacionalna država u kratkom roku dok su koristi od optimalnije alokacije resursa dugoročni i nisu vezani samo u isključivo za državu koja liberalizira svoje gospodarstvo (Erkisi, Ceyhan, 2019).

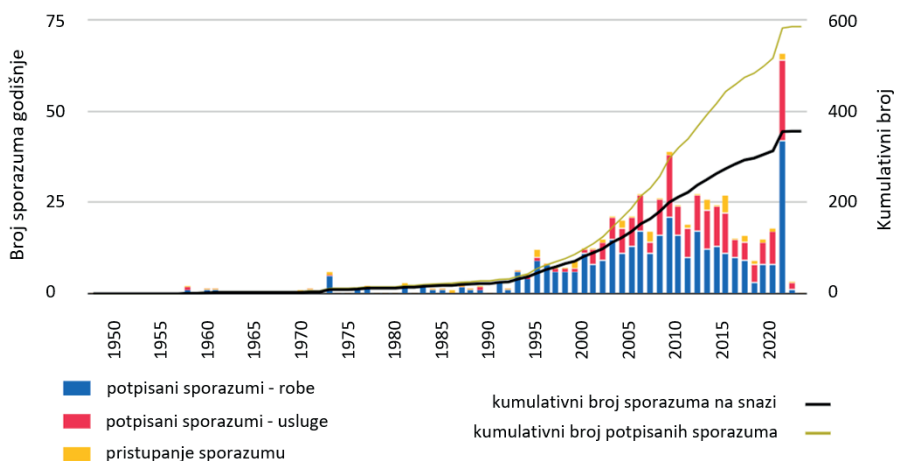
Na drugoj strani, države u razvoju smatraju učinke WTO-a namjerno ili slučajno neokolonijalnim, odnosno uočavaju da rezultat slobodne trgovine za njih ima negativan učinak unatoč nominalno poštenom i otvorenom sustavu. Kao reakcija na sustav slobodne trgovine s negativnim eksternalijama za pojedine države, pristaše trgovinskih intervencija smatraju ih nužnima za zaštitu domaćih industrija i radnika od neloyalne inozemne konkurencije i izjednačavanja, odnosno stvaranja uvjeta fer trgovine.

U praksi se proces ostvarenja ovoga načela WTO-a vodi putem tri različita procesa: multilateralno, regionalno i bilateralno (Pekkanen, 2005).

Multilateralni trgovinski sustav pod okriljem WTO-a u osnovi je postavljen na donekle suprotstavljenim pravilima ključnog multilateralnog trgovinskog sporazuma WTO-a,

odnosno GATT-a. Naime, u čl. 1. GATT-a se od država članica zahtijeva provođenje liberalizacije na temelju principa najpovoljnije nacije, odnosno na nediskriminatornoj osnovi. Međutim, u članku 24. GATT-a dopušta se državama članicama sklapanje preferencijalnih trgovinskih sporazuma u kojima mogu ugovoriti međusobne carine, ali i druge trgovinske preferencije bez obveze širenja na druge države članice WTO-a. Operativna primjena čl. 1. i čl. 24. u praksi dovodi do sukoba multilateralizma i regionalizma (bilateralizma), pri čemu prevagu tijekom posljednjeg desetljeća 20. stoljeća i početka 21. stoljeća imaju regionalni (bilateralni) trgovinski sporazumi (Grafikon 3.2.).

Grafikon 3.2.: WTO i regionalni trgovinski sporazumi u primjeni



Izvor: *Regional Trade Agreements Database*, dostupno na: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

Preferencijalni trgovinski sporazumi ne donose istu korist svim sektorima gospodarstva. U načelu, glavninu koristi imaju velike tvrtke dok mala i srednja poduzeća ostvaruju koristi ako se nalaze u lancu dobavljača velikih poduzeća. Udovoljavanje uvjetima sporazuma o slobodnoj trgovini podrazumijeva značajne financijske izdatke, ali i potrebu za specifičnim znanjima koja su dostupnija velikim poduzećima. Najbolji primjer za to su pravila o podrijetlu proizvoda (Brenton, 2011, str. 175).

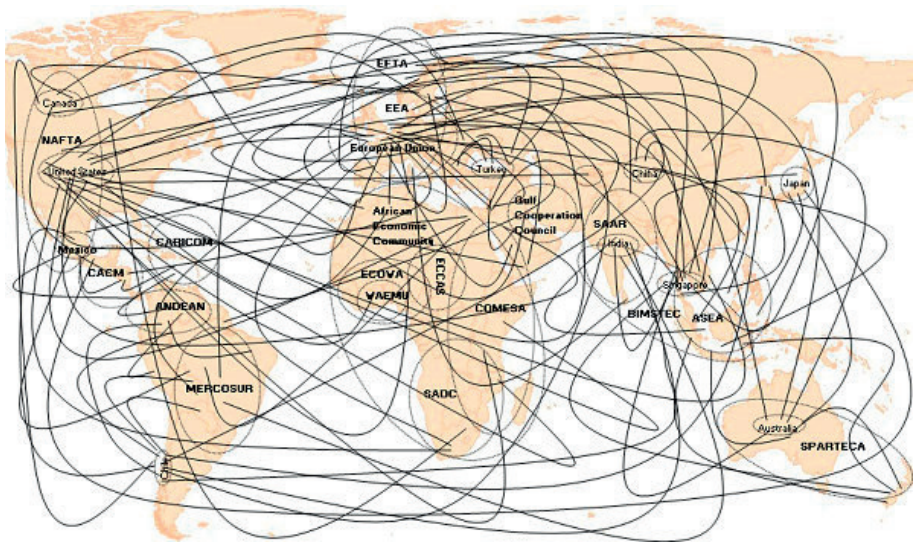
Multinacionalne kompanije dominantno funkcioniraju u monopolističkoj konkurenciji koja podrazumijeva diferencijaciju proizvoda i ekonomiju obujma. Za njih je ključno proširenje tržišta kako bi upravo putem ekonomije obujma optimizirale svoju proizvodnju. To stvara prirodni poticaj za diskriminaciju u obliku preferencijalnih trgovinskih sporazuma i drugih bilateralnih trgovinskih sporazuma. S obzirom na to da multinacionalne kompanije imaju više resursa koje mogu uložiti za utjecaj na donošenje trgovinskih politika na različitim razinama, stvaraju negativne eksternalije za mala i srednja poduzeća, kao i poduzeća koja ne sudjeluju u međunarodnoj trgovini



(Alter, Meunier, 2009).

Analiza fer tržišnog natjecanja je višeslojna, a sustav pravila unutar WTO-a mogu primijeniti sve države članice, odnosno sva poduzeća. Međutim, primjena čl. 1. i čl. 24. GATT-a, kao i administrativne procedure koje se primjenjuju u operativnoj primjeni preferencijalnih trgovinskih sporazuma, mogu se protumačiti kao derogacija fer tržišnog natjecanja. Statistika pokazuje očiglednu sklonost liberalizaciji trgovine putem regionalnih ili bilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini.

Slika 3.1.: Prikaz mreže sporazuma o slobodnoj trgovini



Izvor: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/ddgaw\\_11aug20\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/ddgaw_11aug20_e.htm)

Više od 380 sporazuma o slobodnoj trgovini na snazi i gotovo 600 potpisanih sporazuma o slobodnoj trgovini stvara izuzetno kompliciranu praksu vanjskotrgovinske razmjene. Slika 3.1. prikazuje mrežu sporazuma o slobodnoj trgovini koja se kolokvijalno naziva „zdjela sa špagetima“ (engl. *spaghetti bowl*).

### 3.1.1.6. Poticanje razvoja i gospodarske reforme

Sustav Svjetske trgovinske organizacije doprinosi ukupnom svjetskom gospodarskom rastu i razvoju. Poticanje rasta i razvoja posebno je kompleksno jer nije linearno raspoređeno između pojedinih država članica, kao što nije uravnoteženo ni prema sektorima. Premda je gospodarski rast i razvoj u velikoj mjeri ovisan o nacionalnim gospodarskim politikama, GATT, a kasnije i WTO, dali su slabije razvijenim državama cijeli niz mehanizama kako bi proveli liberalizaciju trgovine uz minimiziranje negativnih posljedica za svoje gospodarstvo. To se prije svega odnosi na fleksibilnost

vremenskog okvira potrebnog za provedbu sporazuma, kao i posebna pomoć i trgovinske koncesije za države u razvoju.

Na kraju Urugvajске runde države u razvoju preuzele su većinu obveza koje su bile dogovorene za grupu razvijenih država uz primjenu prijelaznih razdoblja za prilagodbu, a osobito se to odnosi na najsiromašnije države. Rezultat ove runde pregovora je i obveza ubrzanja provedbe olakšavanja režima pristupa tržištu za robu koju izvoze najmanje razvijene države. Posljedično su razvijene države počele dopuštati uvoz bez carina i kvota za gotovo sve proizvode iz najmanje razvijenih država, što će sigurno rezultirati rastom trgovine pa onda i rastom i razvojem gospodarstva.

Koristeći tradicionalni gravitacijski model trgovine prema kojemu je volumen trgovine između dviju država pozitivno koreliran s veličinom dviju država, a obrnuto proporcionalan udaljenosti između njih, pri čemu svoj utjecaj imaju i kulturološke sličnosti, povijesni odnosi među njima, Rose (2004) zaključuje da ne postoji značajan učinak članstva u WTO-u na trgovinske tokove dok je dokazana pozitivna veza između primjene Opće sheme preferencijala (GSP) između dviju država na volumen trgovine između njih.

Tomz i suradnici (2007) modificiraju Roseov model s ciljem analize *de facto* statusa država prema GATT-u/WTO-u, a ne sukladno njihovom službenom statusu. Tom su analizom obuhvaćene kolonije koje koriste benefite GATT-a, nove nezavisne države koje funkcioniraju kao *de facto* članice GATT-a, kao i pridružene članice te su dokazali učinak suprotan Roseu (2004).

Subramanian i Wei (2007) zaključuju da je GATT/WTO zaslužan za značajno povećanje svjetskog uvoza čak i do 120 % svjetske trgovine. Prema njihovom je istraživanju veća vjerojatnost za trgovinu između razvijenih industrijskih država članica WTO-a, kao i onu između razvijenih država i država članica WTO-a u razvoju. To se povezuje s razinom liberalizacije koje su države usvojile jer su razvijene države članice WTO-a značajno liberalizirale svoja gospodarstva dok su se države u razvoju oslanjale na poseban i diferencirani tretman (S&D) za države u razvoju umjesto preuzimanja obveze liberalizacije vlastitih tržišta. Oni tvrde da su razvijene države imale više koristi od svog članstva u prošlosti jer su potpunije liberalizirale svoje trgovinske barijere. WTO je bio usredotočen na liberalizaciju trgovine industrijskim proizvodima, a države su često dobivale posebna izuzeća za trgovinu tekstilnim proizvodima, obućom i hranom. Ovi posebni režimi zaštite koji su bili na snazi u trgovini tekstilnim proizvodima, obućom i hranom onemogućili su potpunu liberalizaciju ključnih izvoznih roba mnogih država. Urugvajska runda pregovora koja je kulminirala stvaranjem WTO-a bila je prijelomna točka za postupanje prema državama u razvoju te su nove države članice uključene u značajnu liberalizaciju trgovine nakon ulaska u WTO uz smanjenje uporabe S&D tretmana za države članice u razvoju.

Francois i suradnici (2005) procijenili su potencijalni učinak Doha runde pregovora za države u razvoju vrlo ograničenim. Pozitivan učinak moguć je pod uvjetom liberalizacije vlastitih gospodarstava jer smanjenje MFN carina od strane razvijenih država erodira učinak povlaštenih programa koji idu u korist državama u razvoju. Hertel i suradnici (2003) procjenjivali su učinke trgovinskih reformi Doha runde pregovora na siromaštvo odabranih država. Njihovi modeli pokazuju da bi države u razvoju ostvarile kratkoročno smanjenje siromaštva zbog različitih uzroka koji su povezani sa strukturom gospodarstva.

Istraživanje Tang i Wei (2009) na 135 država u razvoju između 1981. i 2003. godine (bez država članica OPEC-a i industrijaliziranih država) pokazuje da pristupanje WTO-u rezultira povećanjem BDP-a i povećava stopu rasta za oko dva postotna boda u razdoblju od pet godina uz uvjet radikalnih prilagodbi tijekom procesa pristupanja pri čemu stope rasta opadaju nakon pet godina. Ubrzanje gospodarskog rasta započinje već nakon podnošenja zahtjeva za članstvo u WTO-u, ali u ograničenoj mjeri. Političke obveze koje donosi pristupanje WTO-u korisnije su u državama s neadekvatnom javnom upravom jer međunarodno preuzete obveze mogu poslužiti kao poticaj za reforme koje su usmjerene promicanju gospodarskog razvoja.

Li i Wu (2004) u studiji koja je obuhvaćala 112 gospodarstava od 1960. do 1998. godine zaključuju da pristupanje WTO-u povećava stopu rasta BDP-a za 1,6 postotnih bodova u državama s visokim dohotkom. Njihov model ne potvrđuje pozitivan utjecaj pristupanja WTO-u na stope gospodarskog rasta država s niskim dohotkom. Međutim, utvrđuju veći pozitivan učinak na gospodarski rast kod država anglosaksonskog pravnog sustava u odnosu na one koje primjenjuju kontinentalno pravo, dok bivša socijalistička gospodarstva imaju malo koristi povezanih uz pristupanje WTO-u.

### 3.2. GOSPODARSKE INTEGRACIJE

Međunarodna trgovina smatra se pokretačem gospodarskog rasta svih država bez obzira na njihov stupanj razvoja. Teorija međunarodne razmjene prepoznaje slobodnu svjetsku trgovinu kao idealnu mogućnost za optimalnu alokaciju resursa; međutim, praksa međunarodnih gospodarskih odnosa pokazuje da to nije realna i ostvariva mogućnost. Multilateralno snižavanje carina i posljedični rast trgovine i gospodarstva nakon Drugoga svjetskog rata veliki je uspjeh WTO-a. Međutim, usporedo s multilateralnim snižavanjem carina odvija se i regionalno, kao i bilateralno snižavanje carina putem niza sporazuma.

Ekonomске integracije smatraju se pomakom prema slobodnoj trgovini, a posebno se nakon 1990. godine bilježi veliki porast broja preferencijalnih trgovinskih sporazuma (PTA). Povećana sklonost regionalnoj i bilateralnoj liberalizaciji trgovine dokazuje činjenicu da većina država to smatra poželjnijom strategijom za postizanje svojih

ciljeva od multilateralizma predvođenog WTO-om. To se može promatrati i kao konceptijski sukob multilateralizma i regionalizma/bilateralizma, ali u suštini oba koncepta dovode do snižavanja carina i povećanja trgovine s drugim pozitivnim popratnim učincima. Promatrajući ovaj sukob s aspekta interesa pojedine države, mnogo je lakše utvrditi i dogovoriti sporazum koji će se primjenjivati u dvije države, nego pronaći zajednički interes svih država članica WTO-a. Iz svega navedenog proizlazi očekivanje o daljnjem postojanju bilateralnih i regionalnih trgovinskih sporazuma, odnosno njihovom suživotu s multilateralizmom WTO-a.

Začetnikom suvremene teorije carinske unije smatra se Jacob Viner koji je pokazao da učinci stvaranja carinske unije ovise o neto učinku između stvaranja trgovine i skretanja trgovine (Viner, 1950). Pod učinkom stvaranja trgovine smatra pozitivan učinak na blagostanje zbog uklanjanja carinskih barijera što dovodi po povećanja trgovine unutar carinske unije dok učinak skretanja trgovine ima negativan utjecaj na blagostanje zbog preusmjeravanja trgovine s one države koja proizvodi po najpovoljnijoj svjetskoj cijeni prema partnerima unutar carinske unije. Carinska unija koja pozitivno djeluje na blagostanje je ona u kojoj učinci stvaranja trgovine dominiraju nad učinkom skretanja trgovine. Sa statičkog aspekta analize carinske unije, to je osnovni alat procjene učinka na blagostanje država članica carinske unije i *ex ante* procjene koristi od pristupanja integraciji.

Meade (1955) je istaknuo ulogu cijena te međunarodnih uvjeta razmjene za postizanje i održavanje ravnoteže u međunarodnoj trgovini. Pretpostavljajući fiksne obrasce proizvodnje u kratkom roku, Meade je naglasio učinke supstitucije u potrošnji. Pokazao je kako formiranje carinske unije korigira relativne cijene i posljedično mijenja obrasce potrošnje te dovodi do promjene obujma trgovine među državama. Rezultat ovoga procesa može dovesti do ekspanzije, ali i kontrakcije trgovine. Povećanje blagostanja će biti moguće samo ako se poveća neto obujam trgovine. Meade (1955) smatra da zbog utjecaja učinaka stvaranja i skretanja trgovine carinska unija ne dovodi nužno do povećanja blagostanja.

Kemp i Wan (1976) utvrdili su da carinska unija može voditi prema Paretovu optimumu kada je utvrđena odgovarajuća zajednička vanjska carina (tzv. „Vanekova kompenzatorna carina“) koja ne utječe na trgovinske tokove između carinske unije i drugih država. Dakle, ako je trgovina prema državama izvan carinske unije nepromijenjena zbog implementacije Vanekove kompenzatorne carine, carinska će unija formirana po tom principu značiti pomak prema Paretovu optimumu promatrano s globalne razine u odnosu na situaciju u kojoj carinska unija ne postoji. Krugman (1991) zaključuje da carinska unija uvijek može donijeti koristi putem prilagodbe eksterne carine. Uvjet za realizaciju ovih pretpostavki je u nedjelovanju ostatka svijeta na formiranje carinske unije i stvaranje zajedničke carinske tarife.

Upravo uz ovakvu teorijsku podlogu WTO dozvoljava stvaranje trgovinskih integracija

pod uvjetom da države članice ukinu carine na međusobnu trgovinu u razumnom roku, ali i da razina carina prema trećim državama ne bude veća od one prije trgovinske integracije.

### 3.3. TEORIJA CARINSKE UNIJE

Carine i necarinske barijere prvenstveno se koriste za zaštitu nacionalnih gospodarstava. Eliminiranjem ovih zapreka u razmjeni između dviju država njihova se međusobna trgovina transformira iz međunarodnih pravila u nacionalni pravni sustav. Gospodarske integracije imaju elemente diskriminatornog procesa prema državama koje nisu članice, ali GATT, odnosno WTO dozvoljavaju proces gospodarskog integriranja pod uvjetom da se zaštita prema trećim državama ne povećava.

#### 3.3.1. Stupnjevi integriranja

Brojne gospodarske integracije koje funkcioniraju u svijetu početkom trećeg desetljeća 21. stoljeća nije moguće jednoznačno definirati. Odgovarajući na razvojna pitanja država koja ih kreiraju, svaka će integracija imati svoje specifične elemente. Međutim, ekonomske integracije razlikuju se po stupnju integriranja pa je tako Balassa (1962) definirao pet razina gospodarskog integriranja:

- zona slobodne trgovine
- carinska unija
- zajedničko tržište
- ekonomska i monetarna unija
- politička unija.

Ponekad se kao izdvojeni i početni stupanj integriranja navodi i asocijativni sporazum. Asocijativni sporazum se prema članku XXIV. GATT-a definira kao stupanj koji prethodi uvođenju drugih ekonomskih integracija kao što su zone slobodne trgovine ili carinske unije. Djelomično je zasnovan na principu reciprociteta, ali sadržava i derogaciju u pojedinim gospodarskim granama ili vanjskotrgovinskim mjerama.

Koncept asocijativnih sporazuma u EU-u korišten je u različitim kontekstima i u različite svrhe (Van Elsuwege, Chamon, 2019). U početku su postojale samo dvije vrste sporazuma o pridruživanju: oni koji pripremaju treću državu za pristupanje EU-u i one koje podržavaju razvoj bivših kolonija država članica u ACP regiji (Afrika, Karibi, Pacifik, danas OACPS). Tijekom 1990-ih ta se slika promijenila zbog uspostave privilegiranih gospodarskih odnosa s raznolikom skupinom susjednih država, koje ili nisu težile biti članice EU-a (države EFTA-e), ili njihovo članstvo u EU-u nije ostvarivo (države južnog Mediterana).

Kod skupine država srednje i istočne Europe cilj i svrha asocijativnih sporazuma evoluirala je tijekom vremena. U prvoj su fazi tzv. „europski sporazumi“ s državama srednje i istočne Europe bili potpisani kao alternativa članstvu u EU-u, ali su kasnije postali važno sredstvo u procesu prilagodbe i pristupanju EU-u. Drugu fazu čine sporazumi o stabilizaciji i pridruživanju koje EU potpisuje s državama potencijalnim članicama. Sporazum je namijenjen državama obuhvaćenima Procesom stabilizacije i pridruživanja (Hrvatska, Makedonija, Albanija, Crna Gora, Srbija, Bosna i Hercegovina i Kosovo).

Vidljivo je da praksa asocijativnih sporazuma EU-a nije rezultat unaprijed određene strategije, već posljedica pragmatičnog pristupa.

- Zona slobodne trgovine – integriranje više carinskih područja u kojima države članice međusobno ukidaju sve trgovinske barijere, ali zadržavaju autonomiju u implementaciji svojih nacionalnih vanjskotrgovinskih instrumenata prema drugim carinskim teritorijima. U takvoj zoni zadržana je carinska kontrola u cilju eliminiranja mogućnosti uvoza roba preko države s relativno niskim carinama i reeksporta u državu s relativno višim carinama. Od 2016. godine je u značajnoj mjeri izmijenjena slika najznačajnijih zona slobodne trgovine. Neke su zone slobodne trgovine u značajnoj mjeri izmijenjene kao rezultat pregovora, ali je došlo i do razdvajanja, kao i stvaranja novih.

Tako je 2018. potpisan Sveobuhvatni i progresivni sporazum o transpacifičkom partnerstvu (CPTPP) kao nasljednik TPP-a kojemu su pristupili Australija, Bruneji, Kanada, Čile, Japan, Malezija, Meksiko, Novi Zeland, Peru, Singapur i Vijetnam. Iste je godine osnovano Afričko kontinentalno područje slobodne trgovine (AfCFTA), kojemu su pristupile gotovo sve države afričkog kontinenta. Krajem 2022. godine sporazum AfCFTA je ratificiran u 44 od 54 države afričkog kontinenta. U Aziji je od 1. siječnja 2022. godine u primjeni sporazum o Regionalnom sveobuhvatnom ekonomskom partnerstvu (RCEP) između deset država ASEAN-a (Bruneji, Kambodža, Indonezija, Laos, Malezija, Mianmar, Filipini, Singapur, Tajland, Vijetnam) te pet partnera – Australija, Kina, Japan, Novi Zeland i Južna Koreja. U Sjevernoj Americi je 1. srpnja 2020. godine stupio na snagu sporazum između SAD-a, Meksika i Kanade (USMCA) koji je zamijenio sporazum NAFTA. U Europi se izlaskom Velike Britanije iz EU-a pojavila potreba za reguliranjem njihova međusobnog statusa te je potpisan EU – UK Sporazum o trgovini i suradnji.

Ekonomске integracije tipa zone slobodne trgovine najčešći su oblik integriranja država. Međutim, činjenica da svaka država članica ima vlastitu carinsku politiku prema trećim državama nameće nekoliko važnih pitanja (Plummer, 2010).

Sporazum o slobodnoj trgovini mora se temeljiti na jasnoj definiciji pravila

podrijetla roba. To je nužno zbog mogućeg reeksporta jer bi u suprotnom postojao ekonomski razlog da se ulaz robe na teritorij koji obuhvaća zona slobodne trgovine odvija preko države s najnižom carinom, a zatim ponovno izvozi u druge članice zone slobodne trgovine. Time bi se zaobilazile više carinske barijere, a zona slobodne trgovine postala bi neslužbena carinska unija u kojoj bi se primjenjivala ona carinska stopa za određenu robu koja je najniža u toj skupini država. Pravila o podrijetlu stoga su neophodna za funkcioniranje zone slobodne trgovine, premda mogu postojati troškovi povezani s provedbom, administriranjem i poštivanjem ovih pravila. U izdvojenim slučajevima ove se procedure mogu koristiti kao oblik skrivene zaštite te mogu iskriviti investicijske odluke.

Zbog različite razine carine prema trećim državama, realno je očekivati da će cijene robe varirati među državama članicama sporazuma o slobodnoj trgovini, dok bi se u carinskoj uniji trebale ujednačiti.

Svaka je država članica zone slobodne trgovine autonomna u određivanju carina prema trećim državama; međutim, autonomija istodobno čini svaku vladu osjetljivijom na posebne interesne skupine na nacionalnoj razini. Kod carinske unije te bi skupine morale lobirati na regionalnoj razini za ostvarenje svojih interesa s puno manjom vjerojatnošću za uspjeh.

- Carinska unija – udruženje država koje međusobno uklanjaju carinske barijere te primjenjuju dogovorenu jedinstvenu zajedničku carinsku tarifu prema ostatku svijeta čime stvaraju podlogu za zajedničku vanjskotrgovinsku politiku.

U odnosu na zonu slobodne trgovine, carinska unija je jednostavnija za operativno funkcioniranje. Na robu koja se uvozi u carinsku uniju naplaćuje se jednaka carina bez obzira na državu preko koje se uvozi roba. Međutim, raspodjela carinskih prihoda uvijek predstavlja izazov koji se u praksi rješava na nekoliko načina: načelom krajnje destinacije, primjenom unutarnjih granica ili putem fonda za distribuciju carinskih prihoda.

Prema načelu krajnje destinacije carine se prikupljaju na mjestu prvog ulaska robe u carinsku uniju (prilikom prijelaza carinske granice), a zatim se roba transferira državi članici carinske unije u kojoj će se ta roba stvarno i potrošiti (npr. GCC) (Kieck, Maur, 2011).

Uspostava unutarnjih granica primjenjuje se kada metoda krajnje destinacije ne funkcionira na prikladan način, odnosno kada su robe uvezene u državu članicu carinske unije, a zatim jednostavno pretovarene, prepakirane ili minimalno transformirane unutar jedne države članice da bi se naknadno transferirale drugoj državi članici kao krajnjem odredištu bez carine (Andriamananjara, 2011). U ovom slučaju carinu zadržava država članica preko koje se i odvijao formalni uvoz robe, ali ne i država krajnjeg odredišta. Kako bi se spriječilo

takvo preusmjeravanje, države članice mogu zadržati objekte na granicama s drugim državama članicama (tj. unutarnje granice), gdje carinski službenici mogu naplatiti carinu na robu podrijetlom iz zemalja koje nisu članice, koja tranzitira preko drugih članica.

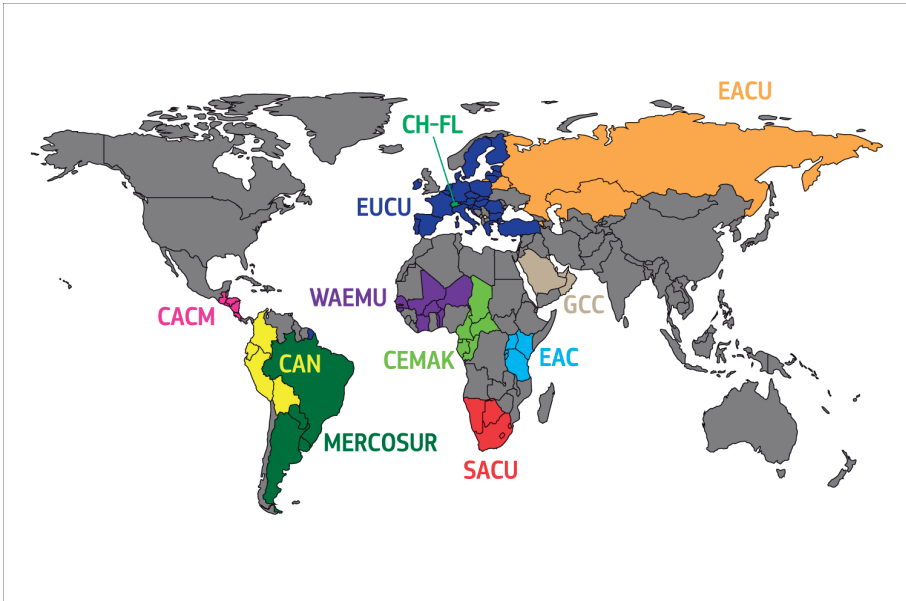
Fond za distribuciju carinskih prihoda koristi se kada carinska unija uključuje države članice bez izlaza na more. Ovime se izjednačavaju pozicije obalnih država i onih bez izlaza na more jer je država članica bez izlaza na more uvelike oslonjena na svoje obalne susjede u trgovini s trećim državama. U ovom je slučaju potrebno primijeniti određene distribucijske mehanizme prihvatljive i onim državama članicama koje mogu doživjeti mogući gubitak prihoda prilikom primjene načela podrijetla unutar sustava carinske unije. Rješenje je poseban fond u koji se uplaćuje cjelokupan iznos carina. Distribucija sredstava fonda država članicama može se realizirati na nekoliko načina. U Južnoafričkoj carinskoj uniji (SACU) prikupljene carinske pristojbe prenose se u poseban fond koji države članice carinske unije dijele putem dogovorene formule koja se temelji na udjelu svakog člana u trgovini unutar SACU-a (Kieck, Maur, 2011). Formula je pogodna upravo za ovu carinsku uniju zbog dominantne pozicije jedne države članice (Južnoafrička Republika) dok slabije države članice ovim transferima dobivaju razvojnu pomoć od bogatije države članice.

U EU-u se 75 % carina prikupljenih u trgovini s trećim državama transferira u opći proračun EU-a dok ostatak zadržavaju države članice za pokriće administrativnih troškova. To znači da 25 % naplaćene carine zadržavaju države članice čiji carinski službenici i naplate carinu, a ne države članice konačnog odredišta. Ovaj se pristup smatra održivim u slučaju kada prihod od carina ne predstavlja značajan dio prihoda proračuna (Andriamananjara, 2011).

Slika 3.2. prikazuje carinske unije koje funkcioniraju 2023. godine.



Slika 3.2.: Carinske unije u svijetu 2023. godine



Izvor: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/customs-unions>, 2023.

Napomena: Andska zajednica (CAN), Karipska zajednica (CARICOM), Srednjeameričko zajedničko tržište (CACM), Istočnoafrička zajednica (EAC), Ekonomska i monetarna zajednica srednje Afrike (CEMAC), Euroazijska carinska unija (EACU), Carinska unija Europske unije (EUCU), carinska unija EU-a i Andore, carinska unija EU-a i San Marina, carinska unija EU-a i Turske, Zaljevsko vijeće za suradnju (GCC), Izraelsko-palestinska uprava, Zajedničko tržište juga (MERCOSUR), Južnoafrička carinska unija, Švicarska – Lihtenštajn, Zapadnoafrička ekonomska i monetarna unija (WAEMU).

- Zajedničko tržište podrazumijeva slobodno kretanje roba, kapitala i radnika, ali i uklanjanje fiskalnih granica, trgovinskih i tehničkih zapreka. To je formalni sporazum kojim se produbljuje carinska unija. Naime, zajednička carinska tarifa kao temeljna karakteristika carinske unije kod zajedničkog se tržišta proširuje i slobodnim kretanjem svih faktora proizvodnje unutar država članica. Cilj formiranja zajedničkog tržišta je poboljšati gospodarske performanse svih članica zajedničkog tržišta. Ključne koristi zajedničkog tržišta proizlaze iz mogućnosti optimalne raspodjele resursa na području obuhvaćenom zajedničkim tržištem putem slobodnog kretanja ljudi, roba, usluga i kapitala koje dovodi do efikasnije proizvodnje.

Troškovi uspostave zajedničkog tržišta prvenstveno se vezuju uz prilagodbu neefikasnih poduzeća prethodno zaštićenih subvencijama i drugim oblicima necarinskih barijera. Slobodno kretanje proizvodnih faktora u druge države kratkoročno može negativno djelovati na gospodarski rast države i dovesti do povećanja nacionalne nezaposlenosti.

Supstituiranje najučinkovitijih proizvođača na svjetskoj razini manje učinkovitim proizvođačima unutar zajedničkog tržišta dovodi do skretanja trgovine, a slobodno kretanje faktora proizvodnje vodi prema izjednačavanju faktorskih cijena. Do skretanja trgovine dolazi kada su učinkovite zemlje koje nisu članice istisnute sa zajedničkog tržišta primjenom carina i necarinskih barijera.

Učinci zajedničkog tržišta na primjeru EU-a procijenjeni su na oko 13 % rasta BDP-a u *ex ante* analizi (Baldwin, 1989) pa do 33 % porasta BDP-a. Kasnija istraživanja (Lehtimäki, Sondermann, 2022) pokazala su da je jedinstveno tržište podignulo realni BDP po stanovniku za 12 % – 22% za cjelokupno područje zajedničkog tržišta. Razlika u procjenama povezana je s ulogom dinamičkih učinaka koji su zanemareni u konzervativnim prognozama.

Nakon implementacije zajedničkog tržišta brojne su studije koje analiziraju učinke na BDP. Tako Boltho i Eichengreen (2008) sugeriraju da je BDP Europske unije oko 5 % veći nego što bi to bilo bez uvođenja zajedničkog tržišta, dok Veld (2019) procjenjuje ukupne ekonomske koristi od jedinstvenog tržišta na između 8 % i 9 % višeg BDP-a u prosjeku za cjelokupnu Europsku uniju.

Rezultati funkcioniranja zajedničkog tržišta EU-a pokazuju pozitivan utjecaj na rast BDP-a integracije u cjelini, ali se rezultati razlikuju po državama. Manje države imaju više koristi zbog širenja tržišta i niza pozitivnih učinaka koji iz toga proizlaze, dok najveća gospodarstva (Njemačka, Francuska, Italija) nisu imale toliko izražene koristi. Međutim, iako se Španjolska svrstava u velika gospodarstva EU-a, ostvarila je značajan rast koji se pripisuje relativno niskim početnim gospodarskim performansama (Lehtimäki, Sondermann, 2022).

- Ekonomska i monetarna unija – najviši oblik regionalnog gospodarskog procesa integriranja – zahtijeva usku koordinaciju gospodarskih politika država članica kako bi zajedničko tržište i makroekonomska stabilizacija država bili u potpunosti efikasni. Kao i kod nižih stupnjeva integracije, kod ekonomske unije eliminirane su sve carine na međusobnu trgovinu stvarajući zajedničko tržište. Slobodno kretanje faktora proizvodnje uključuje i slobodu kretanja i poslovnog nastana osoba u drugim državama članicama. Usklađuju se monetarna i fiskalna politika između država članica što podrazumijeva i preliminarnu razinu političke integracije.

Na to se nadovezuje monetarna unija, odnosno formiranje zajedničke valute. Mundell (1961) je svojom teorijom optimalnog valutnog područja (OCA) postavio temelje monetarne integracije država. U ranoj fazi razvoja teorije naglašava se važnost fleksibilnosti cijena i nadnica, mobilnosti faktora proizvodnje (rada i kapitala), integracije tržišta kapitala, stupnja otvorenosti gospodarstva, diverzifikacije proizvodnje i potrošnje, sličnosti inflacijskih stopa, fiskalne i političke integracije. Na to se nadovezuje kriterij usklađenosti gospodarskih ciklusa (Alesina i suradnici, 2002), koji promatra dinamiku šokova ponude i potražnje kao i brzinu kojom se gospodarstvo na njih prilagođava. Termimska usklađenost gospodarskih ciklusa smanjuje moguće gubitke zbog smanjenja nacionalne gospodarske autonomije i gubitka izravne kontrole nad nominalnim deviznim tečajem.

Monetarni transmisijski mehanizam analizira podudarnost financijskih struktura. Između europskih država postoje značajne razlike u pogledu osjetljivosti potrošnje na kamatne stope, ročne strukture duga, pravne strukture, troškova realizacije ugovora, kanala kreditiranja i dostupnosti alternativa bankovnom financiranju. Angeloni i Ehrmann (2003) smatraju da će se takve razlike vjerojatno postupno smanjivati tijekom vremena.

Potpuna integracija koja sadrži sve elemente prethodnih stupnjeva integriranja, ali uključuje i političku integraciju, najviši je stupanj integriranja. Kao ključni problem pritom se navodi i najviši gubitak samostalnosti pojedinih država.

### 3.3.2. Učinci carinske unije

Rastući broj gospodarskih integracija pozitivno djeluje na razvoj trgovine, a globalizacija (regionalizacija) gospodarske aktivnosti pozitivno utječe na razvoj trgovine. Integracijski procesi obično započinju preferencijalnim trgovinskim sporazumima, nastavljaju sporazumima o pridruživanju, zonom slobodne trgovine i carinskom unijom te završavaju zajedničkim tržištem, odnosno ekonomskom i monetarnom unijom (Kandžija, 2003). Međutim, formiranje integracija utječe na redestiniranje trgovinskih tijekova te će uspostavljanjem carinske unije njezine države članice iz drugih država članica neizbježno uvoziti neke proizvode koje ranije, u uvjetima visoke nediskriminacijske zaštite domaće proizvodnje, nisu uvozile, ali i neke proizvode koje su ranije uvozile iz trećih država. U oba slučaja dolazi do povećanja razmjene unutar unije, ali je samo u prvom slučaju to obvezno, i povećanja ukupne razmjene zemalja članica i svijeta kao cjeline.

### 3.3.2.1. Statički učinci carinske unije

Carinska unija neizbježno stvara pozitivne i negativne učinke na gospodarstva država članica, ali i trećih država. Početkom procesa integriranja, neposredno nakon Drugoga svjetskog rata, zbog visoke razine carinske zaštite dominirali su statički učinci integriranja. Dugotrajni proces snižavanja carina putem dugogodišnjih aktivnosti WTO-a smanjivao je i mogućnost ostvarivanja koristi putem statičkih učinaka. Međutim, ostvarivanje pozitivnih učinaka putem dinamičkih učinaka carinske unije je moguće bez obzira na razinu inicijalne carinske zaštite. Salvatore (2016) procjenjuje dinamičke učinke integriranja šest puta većima od statičkih.

Statičke učinke carinske unije Viner je nazvao stvaranjem trgovine (engl. *trade creation*) što treba shvatiti kao stvaranje novih trgovinskih tokova u kvantitativnom, a ne samo u geografskom smislu uz povećane ukupne razmjene, odnosno skretanjem trgovine (engl. *trade diversion*), preko kojih se i utvrđuje pozitivan ili negativan učinak na gospodarstvo promatrane države.

Učinak stvaranja trgovine proizlazi iz rasta unutarregionalne razmjene do koje dolazi zbog napuštanja neefikasne (skupe) domaće proizvodnje i porasta proizvodnje učinkovitijih proizvođača obuhvaćenih sporazumom o carinskoj uniji. Potencijalni učinak ovoga procesa može biti i poboljšanje međunarodne podjele rada, realokacija resursa i učinkovitija proizvodnja. Pomak prema nižim troškovima proizvodnje imanentan je procesu gospodarskog integriranja, ali to ne znači *a priori* i pomak prema najnižim troškovima proizvodnje u svjetskim razmjerima, osim u slučaju formiranja ekonomske integracije koja obuhvaća sve države svijeta.

U drugom slučaju formiranje carinske unije dovodi do učinka skretanja trgovine (engl. *trade diversion*) u korist država koje pripadaju uniji, a na štetu trećih država. Pritom se neki od postojećih trgovinskih tokova zamjenjuju novima, ali uz neizvjestan ukupan volumen međunarodne trgovine. Kod carinske unije s pretežnim učinkom skretanja trgovine barem će neke od država članica biti oštećene, a postoji i mogućnost da sve države članice budu oštećene. Agregirani učinak za sve države zajedno je netogubitak, a gubitak trpe i treće države kao i ostatak svijeta.

U situaciji *trade diversion*, u kojoj formiranje carinske unije vodi supstituciji razmjene koja se ranije odvijala s trećim državama s unutarregionalnom razmjenom, korist od međunarodne trgovine će se smanjiti, a međunarodna podjela rada pogoršati u onoj mjeri u kojoj su troškovi proizvodnje diskriminiranih proizvođača iz trećih država bili niži nego kod privilegiranih proizvođača iz država partnera.

Neizbježan učinak implementacije carinske unije je da će pojedine države članice uvoziti iz drugih država članica:

- neke proizvode koje ranije, u uvjetima visoke nediskriminacijske zaštite domaće proizvodnje nisu uvozile i

- neke proizvode koje su ranije uvozile iz trećih država.

U oba slučaja dolazi do povećanja razmjene unutar unije, ali je samo u prvom slučaju to obvezno, i do povećanja ukupne razmjene država članica i svijeta kao cjeline. Ovaj učinak carinske unije naziva se stvaranjem trgovine – *trade creation* – što treba shvatiti kao stvaranje novih trgovinskih tokova u kvantitativnom, a ne samo u geografskom smislu uz povećane ukupne razmjene (Viner, 1950).

Učinak skretanja trgovine – *trade creation* – proizlazi iz porasta unutarregionalne razmjene kao rezultata eliminiranja neracionalne (skupe) domaće proizvodnje u korist efikasnijih proizvođača u okviru unije. Time se optimizira raspodjela resursa na lokalnoj razini, poboljšava međunarodna podjela rada i uspostavlja efikasnija proizvodnja. Snižavanje troškova proizvodnje koje je uvijek povezano s integracijskim procesima nije uvijek i pomak prema najnižim troškovima u svjetskim mjerilima, osim u slučaju svjetske ekonomske integracije.

Primjer skretanja trgovine povezan je sa zamjenom postojećih trgovinskih tokova novima. Naime, države koje pripadaju carinskoj uniji povećavaju svoju međusobnu trgovinu dok se trgovina s trećim državama smanjuje. Proces supstituiranja trgovinskih tokova onima unutar carinske unije dovodi do dominacije *trade diversiona* pri čemu će barem neke od država članica carinske unije zabilježiti smanjenje blagostanja. Carinska će unija u cjelini imati negativan neto učinak na blagostanje, a gubitak blagostanja će ostvariti i treće države kao i svijet u cjelini.

Ako je rezultat formiranja carinske unije u supstituciji postojeće razmjene s unutarregionalnom razmjenom, dolazi do smanjenja blagostanja na temelju trgovine, do pogoršanja međunarodne podjele rada, a takva *trade diversion* situacija smanjuje blagostanje u visini razlike između troškova proizvodnje u trećim državama i troškova proizvodnje u partnerskoj državi unutar carinske unije.

Uvjeti koji moraju biti ispunjeni kako bi carinska unija donosila najveću korist državama članicama, ali i ostalim državama, odnosno preduvjeti koje je nužno ostvariti kako bi carinska unija djelovala u pravcu međunarodne specijalizacije proizvodnje:

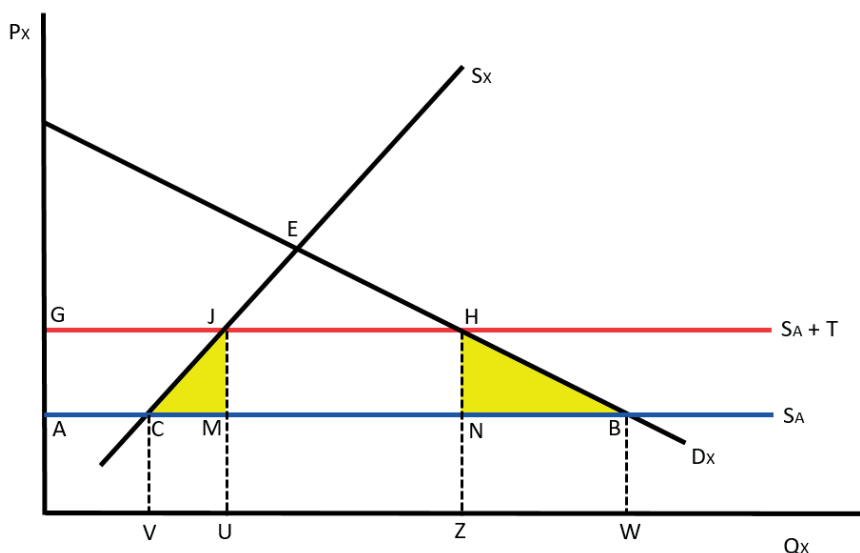
- unija mora obuhvaćati što veće područje (povećava se mogućnost za razvoj unutrašnje podjele rada)
- razina carina na uvoz iz trećih država mora biti što manja u usporedbi s njihovom prosječnom razinom prije stvaranja unije
- što je manji stupanj komplementarnosti, a veći stupanj konkurentnosti u proizvodnji između država članica
- što su značajnije razlike u troškovima proizvodnje unutar država članica, a time i uštede koje će proizači iz slobodne razmjene unutar unije
- što je značajnija razina zaštite na potencijalnim izvoznim tržištima izvan

područja carinske unije s aspekta proizvodnje gdje je moguće u uvjetima slobodne trgovine ostvariti komparativnu prednost za države članice

- što je veći broj gospodarskih sektora u kojima će povećanje tržišta rezultirati nižim troškovima proizvodnje od onih koji postoje izvan unije
- što je manji broj grana kod kojih proširenje tržišta ne bi dovelo do nižih troškova proizvodnje od onih po kojima bi se odgovarajući proizvodi mogli uvesti iz trećih država.

Stvaranje trgovine je zamjena domaće proizvodnje jeftinijom proizvodnjom iz države članice carinske unije. Uz pretpostavku pune zaposlenosti resursa prije i nakon formiranja carinske unije, učinak stvaranja trgovine dovodi do veće specijalizacije u proizvodnji zasnovane na komparativnim prednostima.

Grafikon 3.3.: Učinak stvaranja trgovine (engl. *trade creation effect*)



Izvor: Salvatore, D.: *International Economics*, John Wiley and Sons, New Jersey, 2004.

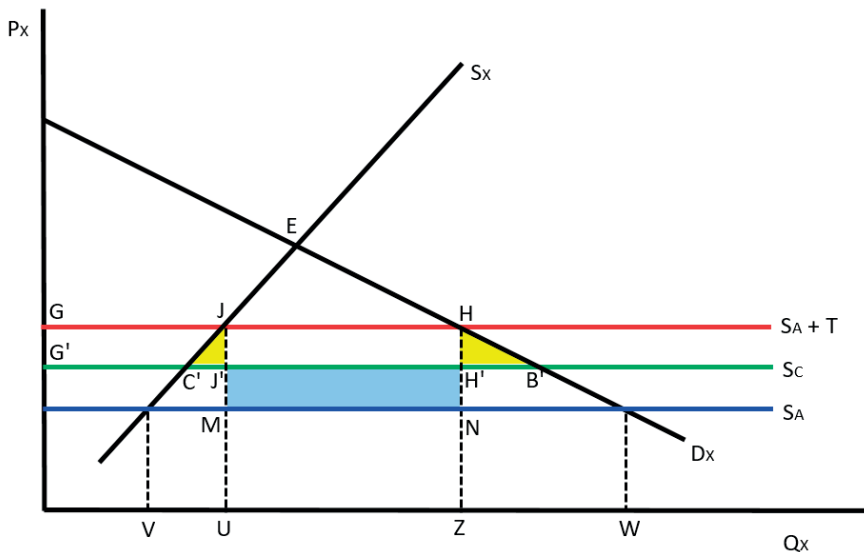
Na grafikonu 3.3.  $S_x$  i  $D_x$  predstavljaju krivulje ponude, odnosno potražnje domaće države (države B) za robom X. Krivulja ponude država A je savršeno elastična ( $S_1$ ), odnosno uvećana za carinu ona iznosi ( $S_1+T$ ). Uvažavajući carinu T, država B kupuje GH robe X, od čega JH iz uvoza iz države A i GJ iz domaće proizvodnje. Osim toga, država B naplaćuje i iznos carine MNJH u državni proračun.

Stvaranjem carinske unije ovih dvaju država povećava se i potrošnja proizvoda X na AB, od čega je AC iz domaće proizvodnje i CB iz uvoza. Istodobno nestaju carinski prihodi dok AJGC predstavlja transfer od domaćih proizvođača domaćim potrošačima.

Neto dobit za državu B određena je zbrojem površina trokuta CJM i NHB.

Skretanje trgovine se događa kada se uvoz određene robe po svjetskoj cijeni podrijetlom iz države izvan carinske unije zamjenjuje skupljim uvozom iz države članice carinske unije. Skretanje trgovine reducira blagostanje kroz preusmjeravanje proizvodnje od najefikasnijih proizvođača u svjetskim okvirima prema manje efikasnim proizvođačima unutar carinske unije. Drugim riječima, učinak skretanja trgovine pogoršava međunarodnu alokaciju resursa i udaljava je od proizvodnje prema komparativnim prednostima.

Grafikon 3.4.: Učinak skretanja trgovine (engl. *trade diversion effect*)



Izvor: Salvatore, D.: *International Economics*, John Wiley and Sons, New Jersey, 2004.

Na grafikonu 3.4.  $S_x$  i  $D_x$  predstavljaju krivulje ponude, odnosno potražnje domaće države (države B) za robom X, dok su  $S_A$  i  $S_C$  savršeno elastične krivulje ponude države A (izvan carinske unije) i države C (unutar carinske unije). Ako postoji carina na uvoz proizvoda iz države A, njezina ju krivulja ponude tada transformira u  $S_A + T$ . Uz pretpostavku racionalnog ponašanja potrošača u promatranoj državi, potrošači kupuju robu iz države C. Agregatni učinak skretanja trgovine sastoji se od dvije komponente; prve, trokuta  $JJ'C'$  i  $HH'B'$  koji predstavljaju povećanje blagostanja države B zbog učinka stvaranja trgovine, i druge, pravokutnika  $MNH'J'$  čija površina predstavlja gubitak blagostanja zbog učinka skretanja trgovine.

Manipuliranjem promatranih veličina iz grafikona 3.3. i grafikona 3.4. jasno se vidi da se negativni učinak integriranja (skretanja trgovine) smanjuje što je razlika u cijeni između one na svjetskom tržištu u usporedbi s tržištem unije manja ili je uopće nema.

### 3.3.2.2. *Dinamički učinci integriranja*

Dinamički učinci integriranja ključni su za procjenu koristi od pristupanja regionalnim ekonomskim integracijama. Globalizacija i regionalizacija su dva procesa koja paralelno funkcioniraju te je njihovo djelovanje vrlo teško odvojiti. Procesi globalizacije i regionalizacije ne utječu u istoj mjeri na gospodarstva svih država, a njihov utjecaj se približno može utvrditi prema razini uključenosti u svjetske tokove trgovine i kapitala. Razina gospodarske liberalizacije koju je globalizacija postigla uspješnom implementacijom Urugvajске runde pregovora pod okriljem Svjetske trgovinske organizacije dosegla je granice prihvatljivosti za pojedine države te se regionalna liberalizacija gospodarskih tokova pojavljuje kao odgovor na gubitak nacionalne kontrole. Regionalni trgovinski blokovi ujedno su i reakcija na globalizacijske silnice kojima se štite nacionalni interesi.

Dinamički učinci integriranja imaju veći utjecaj na države članice regionalne gospodarske integracije od statičkih učinaka stvaranja i skretanja trgovine. Naime, statički su učinci vezani za snižavanje, odnosno ukidanje carina prilikom ulaska u integraciju i jednokratni su – njihov je učinak u teorijskom smislu vezan uz trenutak snižavanja ili ukidanja carina. U praksi carine nisu jedino sredstvo trgovinske zaštite, već postoji i cijeli niz necarinskih barijera čije je djelovanje isto ili slično carinama. Dakle, statički učinci integriranja mogu nastati i potrebno ih je razmatrati do potpunog ukidanja svih barijera između država članica regionalne trgovinske integracije; dakle, do ukidanja svih carinskih i necarinskih barijera. Statički su učinci jednokratni i vezani su uz trenutak uklanjanja vanjskotrgovinske barijere.

S druge strane, dinamičke učinke država, odnosno poduzeća i potrošači mogu koristiti tijekom cjelokupnog razdoblja članstva u regionalnoj ekonomskoj integraciji. Dugoročna mogućnost korištenja učinaka koji proizlaze iz mogućnosti preferencijalnog pristupa većem tržištu regionalne ekonomske integracije stvara okruženje u kojemu je moguće značajno povećati izvoz. Izlaz iz uskih nacionalnih okvira na veće regionalno tržište i snažniji konkurentski pritisak prisiljavaju proizvođače na smanjenje troškova proizvodnje, ali zbog djelovanja ekonomije obujma otvaraju i mogućnost proizvodnje uz niže jedinične troškove (Viner, 1950). Pozitivan efekt dinamičkih učinaka integriranja može se dodatno povećati ako regionalna ekonomska integracija povećava broj svojih država članica ili putem sklapanja sporazuma o slobodnoj trgovini na osnovi čl. XXIV. GATT-a ili čl. V. GATS-a.

Karakteristike slobodnog gospodarstva određuju dinamičke učinke ekonomskih integracija. Zbog svoje sveobuhvatnosti, dinamički učinci imaju značajniji utjecaj na ekonomske procese od statičkih. Osim klasičnih dinamičkih učinaka, koji se standardno razmatraju u teoriji ekonomskih integracija, kao dinamički učinci integriranja mogu se promatrati i povećanje investicijskih izdataka, održivo povećanje potražnje, konsolidacija proizvodnje i daljnji rast specijalizacije, organizacijski i

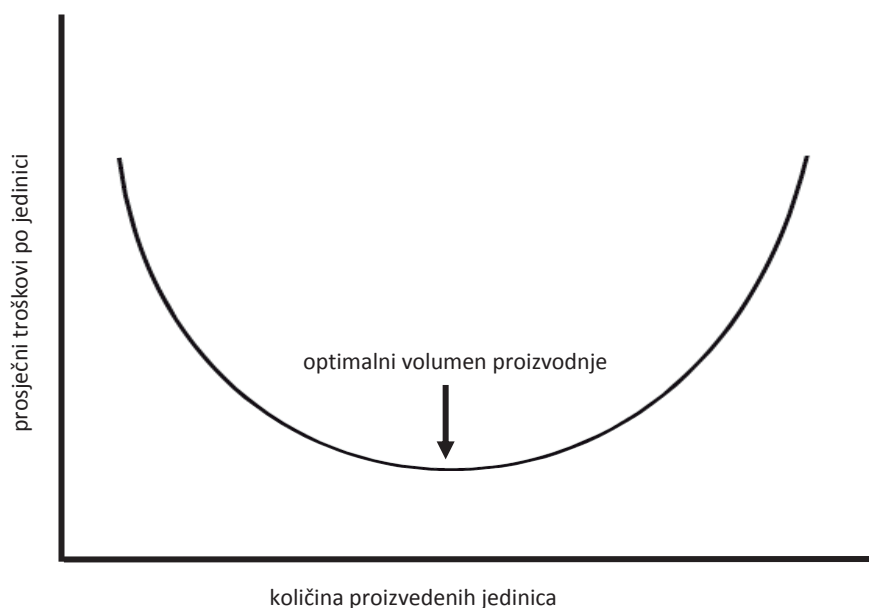


menadžerski iskoraci, rast efikasnosti proizvodnje, ubrzanje gospodarskog rasta (Marinov, 2014).

### 3.3.2.2.1. Ekonomija obujma

Analiza gospodarskih integracija, a posebno dinamičkih učinaka gospodarskih integracijskih procesa, neizostavno je povezana s ekonomijom obujma. Kao jedna od temeljnih ekonomskih zakonitosti, ekonomija obujma čest je predmet interesa mikroekonomskih disciplina. Poduzeće ostvaruje ekonomiju obujma kada poveća svoju razinu *outputa* do razine optimalnog volumena proizvodnje čime smanjuje troškove proizvodnje po jedinici proizvoda (Grafikon 3.5.).

Grafikon 3.5.: Ekonomija obujma

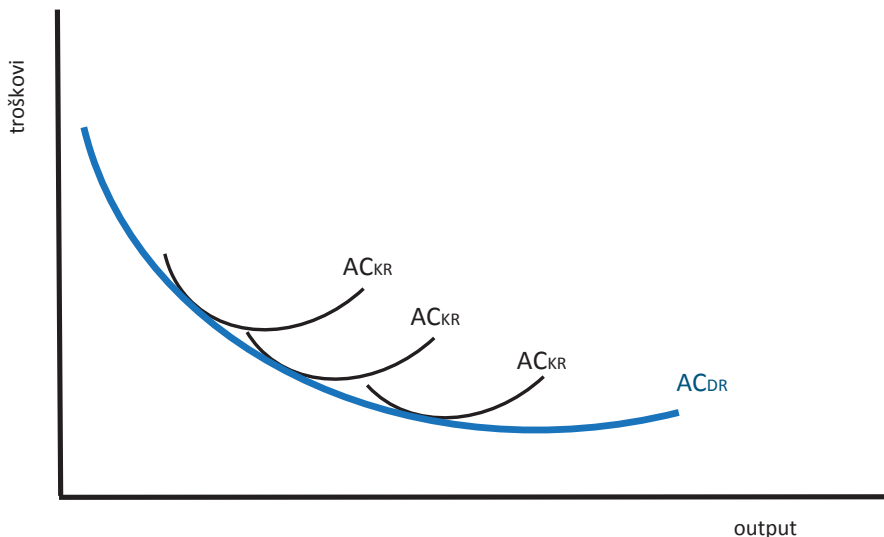


Izvor: izradio autor

Ušteda proizlazi iz mogućnosti rasporeda fiksnog troška na veći broj jedinica proizvedenih proizvoda. Veća količina proizvedenog proizvoda podrazumijeva manji fiksni trošak po jedinici. S aspekta varijabilnih troškova ekonomija obujma dovodi do jednakog rezultata, ali putem drugačijeg mehanizma. Naime, pad prosječnih varijabilnih troškova rezultat je povećanja obujma proizvodnje, odnosno rezultat rasta operativne učinkovitosti i sinergija koje se događaju zbog povećanja opsega proizvodnje (Grafikon 3.5.).

Krivulja dugoročnih prosječnih troškova je tangenta krivulja kratkoročnih prosječnih troškova (Grafikon 3.6.). Mogućnosti povećanja *outputa* koje nude gospodarske integracije zbog proširenja nacionalnog tržišta na tržište integracije dovode do smanjenja troškova po jedinici proizvoda. Na sličan način djeluje i globalizacija jer ukidanje barijera na globalnoj razini ima isti učinak s aspekta ekonomije obujma kao i kod gospodarskih integracija.

Grafikon 3.6.: Ekonomija obujma u kratkom i dugom roku



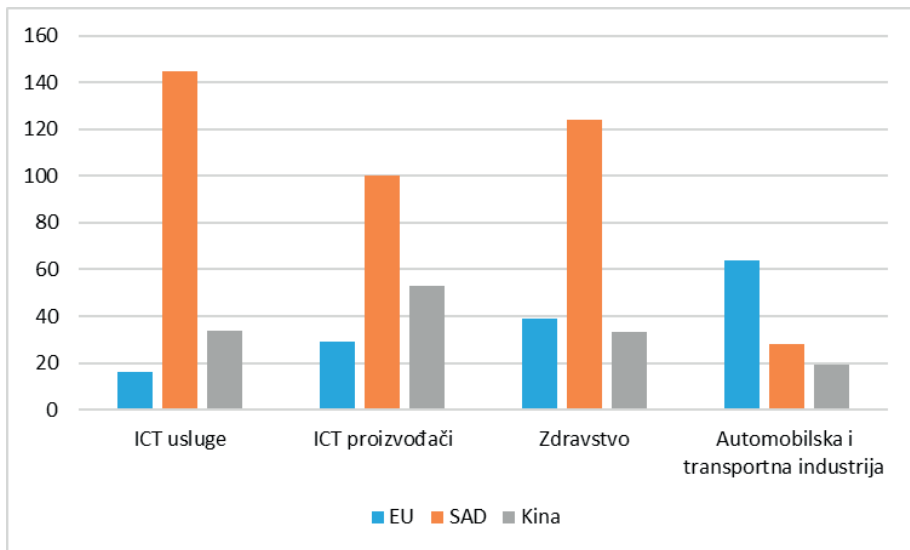
Izvor: izradio autor

Napomena: ACKR – Krivulja prosječnih troškova u kratkom roku, ACDR – Krivulja prosječnih troškova u dugom roku

Fiksni troškovi su jedan od ključnih elemenata za analizu dinamičkih koristi integriranja. Veličina tržišta presudna je za cijenu cijelog niza sektora s visokim udjelom fiksnog kapitala (bazna industrija, prerađivačka industrija). To je slučaj i kod niza visokotehnoloških sektora u čijoj je cijeni sadržan značajan udio istraživanja i razvoja (R&D), pri čemu upravo ovi sektori predstavljaju okosnicu budućeg gospodarskog rasta, izvoza, zaposlenosti i konkurentnosti. Naime, u brojnim visokotehnološkim sektorima (IT, farmaceutska industrija) cijena istraživanja i razvoja novog proizvoda izuzetno je visoka, što dovodi do dvije mogućnosti: proizvodnje za vrlo usko tržište i izuzetno visoke cijene po jedinici proizvoda ili proizvodnje za veliko tržište i mogućnost prodaje velikog broja proizvoda po niskim cijenama zbog mogućnosti alokacije fiksnog troška na veliki broj jedinica.

Regionalne ekonomske integracije omogućuju korištenje ekonomije obujma proizvođačima iz svih država članica, ali je mogućnost sudjelovanja u regionalnoj integraciji značajnija za male države, odnosno mala gospodarstva. Mala gospodarstva zbog veličine svojeg unutarnjeg tržišta ne mogu ostvariti ekonomiju obujma unutar svojih granica, već je za njih nužno otvaranje i ulazak u regionalne integracije kao preduvjet za korištenje ekonomije obujma. Visina fiksnih troškova kod malih je gospodarstava nepremostiva prepreka za razvoj cijelog niza sektora koji zahtijevaju velike volumene proizvodnje, ali se ulaskom u regionalnu ekonomsku integraciju otvara mogućnost da i takva gospodarstva ostvare korist od integriranja. Sektori s najvišim ulaganjima u istraživanje i razvoj iz EU-a, SAD-a i Kine prikazani su u grafikonu 3.7.

Grafikon 3.7.: Ulaganja u istraživanje i razvoj po odabranim regijama i sektorima 2021. godine, EUR



Izvor: izradio autor prema podacima Eurostata

Kao što je vidljivo iz grafikona 3.7., sektori s najvišim ulaganjima u istraživanje i razvoj u EU-u, SAD-u i Kini su ICT usluge, proizvođači proizvoda za ICT sektor, zdravstvo te automobilski i transportni sektor. Pritom u istraživanje i razvoj više ulažu velike tvrtke čime istovremeno poboljšavaju i svoju konkurentnost na međunarodnom tržištu.

Ekonomija obujma odnosi se na troškovnu prednost koju poduzeće doživljava kada poveća količinu svoje proizvodnje. Prednost nastaje zbog rasporeda fiksnog troška na veći broj jedinica proizvoda, odnosno na veću proizvedenu količinu. Što je veća količina proizvedenog proizvoda, niži je fiksni trošak po jedinici. Ekonomija obujma

također rezultira padom prosječnih varijabilnih troškova (prosječni nefiksni troškovi) s povećanjem proizvodnje. To je rezultat operativne učinkovitosti i sinergije kao rezultat povećanja opsega proizvodnje. Poduzeće može ostvariti ekonomiju razmjera u bilo kojoj fazi proizvodnog procesa. U ovom slučaju proizvodnja se odnosi na ekonomski koncept proizvodnje i uključuje sve aktivnosti vezane uz robu, ne uključujući krajnjeg kupca.

Potpuno korištenje svih prednosti ekonomije obujma i konkurencije zahtijeva velika i otvorena tržišta, osobito ako se žele izbjeći opasnosti oligopola. Regionalne trgovinske integracije potiču tehnološki napredak jednostavnijim širenjem znanja i povećanjem znanja koje je rezultat povećane konkurencije. Uklanjanjem unutarnjih barijera regionalne ekonomske integracije potiču unutarnju trgovinu i olakšavaju ulazak na tržište, povećavaju razinu konkurencije i omogućuju ekonomiju obujma. To dovodi do poboljšanja učinkovitosti i optimalnije raspodjele resursa. Regionalne ekonomske integracije stvaraju preduvjete za veće stope gospodarskog rasta, otvaranje novih radnih mjesta i povećanje blagostanja. Proširenje tržišta omogućit će veću mogućnost korištenja prednosti povezanih sa specijalizacijom od kojih je značajan dio povezan s ekonomijom obujma.

Istraživanja su pokazala (Venables, Smith, 1986) da regionalne ekonomske integracije doprinose povećanju blagostanja na različit način. To se odnosi na povećanje broja varijanti istog proizvoda koje se nude potrošačima, rast tehničke efikasnosti zbog korištenja ekonomije obujma generirane povećanjem proizvodnje u kratkom roku i restrukturiranjem u dugom roku te pad cijena i troškova koji proizlaze iz veće konkurencije.

### 3.3.2.2.2. Konkurentnost i regionalne ekonomske integracije

Ulazak u procese integriranja za državu i njezine proizvođače i potrošače uvijek podrazumijeva i proces povećanja konkurentnosti na svim tržištima. S aspekta poduzeća to zahtijeva prilagodbe s ciljem zadržavanja tržišne pozicije u državi, ali daje i mogućnost ravnopravnog sudjelovanja na tržištu koje obuhvaća regionalna ekonomska integracija. Drugim riječima, poduzeće mora prilagoditi svoju kratkoročnu krivulju troškova većem *outputu* koji proizlazi iz većeg tržišta na kojemu sada konkurira. Time će, koristeći sve prednosti ekonomije obujma koja proizlazi iz veličine tržišta regionalne ekonomske integracije, imati mogućnost konkurentnog sudjelovanja na tom tržištu. Dodatnu konkurentsku prednost poduzeće ostvaruje zbog smanjene mogućnosti diskriminacije na tržištu regionalne ekonomske integracije. Naime, članstvo u integraciji podrazumijeva i uklanjanje različitih necarinskih mjera zaštite koje su se ranije mogle primjenjivati prema poduzećima izvan integracije.

Potrošači svoju korist ostvaruju putem nižih cijena kao rezultata konkurencije, ali i

putem mogućnosti izbora između više različitih varijanti proizvoda. Ako prije pristupanja u integraciju postoji samo jedan proizvođač koji je monopolist, konkurencija dovodi do smanjivanja profita toga monopolista i povećanja dobitka potrošača, pri čemu je dobitak blagostanja za potrošače veći od gubitka za proizvođača (Feenstra, 2018). Istovremeno ulazak u regionalnu ekonomsku integraciju znači i rast konkurentnosti, gdje se tržišna struktura monopola na nacionalnom tržištu zamjenjuje monopolističkom konkurencijom na tržištu regionalne ekonomske integracije.

Dodatni izvor koristi za potrošače proizlazi iz konkurencije između poduzeća u različitim državama koje dovodi do snižavanja profitnih stopa. Kod nesavršene konkurencije, ako postoji monopolist, smanjenje profitnih stopa dovodi do dobitaka potrošača i smanjenja koristi za monopolista, pri čemu su dobiti potrošača znatno veći od gubitaka monopolista. U situaciji monopolističke konkurencije, međutim, ukupno smanjenje potrošačkih cijena potencijalno postaje probitak potrošača. Naime, mogućnost slobodnog ulaza na tržište kod režima monopolističke konkurencije svodi profit sektora na minimum, a time je povećanje blagostanja potrošača najveće moguće. Međutim, takva razina profitne stope u promatranom sektoru potaknut će neka poduzeća na napuštanje sektora pa će se potrošači suočiti s manjim izborom između različitih varijanti proizvoda čime će se smanjiti njihova neto korist (Feenstra, 2018).

Ossa (2015) izračunava korist za potrošače zbog mogućnosti kupovine različitih varijanti proizvoda uspoređujući situaciju autarkije s otvorenim gospodarstvom. Za SAD smatra da dobit međunarodne trgovine po ovoj osnovi iznosi 13,5 % BDP-a, što je najniža vrijednost u usporedbi s drugim državama. Prosječna dobit od trgovine različitim varijantama proizvoda između svih promatranih država iznosi 55,9 % BDP-a. Niz drugih malih europskih država, poput Nizozemske, Norveške i Švedske, blizu su prosječnih dobitaka. Veća gospodarstva obično imaju niže dobitke jer je značaj međunarodne razmjene (X+M) za njihov BDP manji. Tako je dobit od trgovine različitim varijantama proizvoda u EU-u najveća za Belgiju (505,2 % BDP-a), dok u isto vrijeme iznosi svega 35,3 % za Francusku.



**4.**

**TRENDOVI U  
VANJSKO-  
TRGOVINSKOJ  
POLITICI**





## 4. TRENDVI U VANJSKOTRGOVINSKOJ POLITICI

Promatrajući s povijesnog aspekta, carine su bile prvi instrument vanjskotrgovinske politike. Razvoj međunarodnih gospodarskih odnosa odredio je i razvoj niza drugih instrumenata kojima država upravlja svojim vanjskotrgovinskim odnosima. Promatraju li se mjere vanjskotrgovinske politike i njihovo značenje za ukupnu međunarodnu razmjenu u 21. stoljeću, tada carine gube svoju dominaciju u korist necarinskih barijera. Međutim, zbog povijesnih se razloga carine još uvijek smatraju osnovnim instrumentom zaštite na koji se nadovezuju i ostale mjere necarinske zaštite.

Stupanj zaštite određenog gospodarstva i dalje se preračunava u ekvivalent *ad valorem* carine, upravo u cilju jasnije teorijske, ali i praktične procjene učinaka necarinskih barijera. Analiza carina u modelu opće, odnosno parcijalne ravnoteže osnova je i za valorizaciju necarinskih barijera.

Promatrajući isključivo s teorijskog aspekta, optimalno je rješenje za ostvarenje maksimalnog svjetskog blagostanja potpuno ukidanje svih barijera i drugih mjera kojima države utječu na gospodarstvo. Međutim, to je moguće i ostvarivo samo ako bi sve države to zaista i učinile, što se ne smatra realnim, a to nije ni u skladu s razvojnim potrebama pojedinih država. Konkurentnije i razvijenije države teže promociji slobodne trgovine jer na taj način osiguravaju izvozno tržište za svoju robu. Države u razvoju sklone su većoj zaštiti svojih tržišta zbog smanjenja konkurentskog pritiska na domaće proizvođače i stvaranja preduvjeta za njihov rast. U realnim uvjetima dolazi do potrebe pronalaženja najboljeg mogućeg ostvarivog rješenja koje se u literaturi naziva „drugim najboljim rješenjem“ (engl. *theory of the second best*). Dakle, ako nije moguće ostvariti potpuno slobodnu trgovinsku razmjenu između država, tada je moguće liberalizirati trgovinu na nekom području što se može promatrati i kao lokalni napredak prema globalnoj integraciji.

Svi prethodno analizirani režimi, od merkantilizma do suvremenih globalizacijskih trendova, međusobno se isprepliću te se u svakoj državi ili integraciji mogu istovremeno naći elementi svih režima. Međutim, ono što danas otežava bilo kakvu intervenciju su međunarodno preuzete obveze (npr. članstvo u WTO-u ili integraciji EU) što u bitnoj mjeri smanjuje autonomiju države pri donošenju gospodarskih mjera.

### 4.1. ARGUMENTI ZA UVOĐENJE VANJSKOTRGOVINSKIH MJERA

Duga povijest primjene i postojanja vanjskotrgovinskih mjera rezultirala je i uspostavom brojnih argumenata kojima se nastoji opravdati njihovo postojanje. Ishodište svih vanjskotrgovinskih mjera je u zaštiti ili uspostavi konkurentnog okruženja u kojemu će domaća poduzeća moći prodavati svoje proizvode. Razlika u konkurentnosti

može proizlaziti iz razvojnog jaza između država koje međusobno razmjenjuju robe, ali i u cijeni rada, ljudskome kapitalu, dostupnosti mineralnih sirovina, učinkovitosti sustava javnih usluga. S druge strane, na konkurentnost se može djelovati i putem vanjskotrgovinskih instrumenata kao što su carine ili necarinske barijere. Razlozi za njihovu primjenu su u pravilu ekonomski, ali se najčešće javno prezentira i cijeli spektar neekonomskih razloga.

Implementacija carinske zaštite uzrokuje cijeli niz pozitivnih i negativnih učinaka. Njima se ostvaruju prihodi za državni proračun, ali i povećava domaća proizvodnja. Međutim, primjenom carina ostvaruje se i niz negativnih učinaka koji se nazivaju mrtvim teretom carinske zaštite. Do njih dolazi zbog gubitka blagostanja potrošača koji su prisiljeni kupovati robu po višoj cijeni. Ako se radi o individualnim potrošačima, uvođenje carine smanjuje njihov realni dohodak. Kod proizvoda koji se koriste kao *inputi* u proizvodnji drugih proizvoda ili usluga, uvođenjem carina ili drugih necarinskih mjera sličnog učinka negativno se utječe na njihovu konkurentnost. Dakle, proizvođači koji koriste takav proizvod kupuju ga po višoj cijeni od neposrednih konkurenata u drugim državama što ih čini manje konkurentnim na tržištu. Istodobno se implementacija takvog skupljeg *inputa* prenosi i u sve više faze proizvodnog ciklusa čineći sve proizvođače u tom ciklusu manje konkurentnima. Implementacija carinske zaštite ili necarinskih mjera zaštite sličnog učinka povećava prihode predmetnog zaštićenog sektora, ali se i povećavaju cijene *inputa* i smanjuje konkurentnost u svim onim sektorima koji takav proizvod koriste (Pertot, Sabolović, 1998).

Usporavanje globalizacije dovelo je i do usporavanja međunarodne trgovine. Dominantno je shvaćanje da rast međunarodne trgovine doprinosi rastu blagostanja, a da je za daljnji rast trgovine potrebno smanjiti ili uskladiti necarinske barijere (Francois i suradnici, 2015).

## 4.2. POJAM NECARINSKIH BARIJERA

Važnost carina kao mjere vanjskotrgovinske politike se smanjuje sa snižavanjem razine carinske zaštite u posljednjih nekoliko desetljeća. To se posebno odnosi na intragransku trgovinu između razvijenih država u okviru EU-a ili USMCA-e. Istovremeno se broj različitih vrsta necarinskih barijera u primjeni povećava. Na taj način necarinske barijere preuzimaju mjesto carinama koje su prethodno smanjene u nizu rundi pregovora WTO-a (Aisbett, Pearson, 2012). Autonomija država ograničena je multilateralnim, regionalnim i bilateralnim trgovinskim sporazumima, što daje poticaj za implementaciju necarinskih barijera.

Necarinske mjere se najčešće definiraju kao *“mjere vanjskotrgovinske politike osim uobičajenih carina koje potencijalno mogu imati gospodarski učinak na međunarodnu trgovinu robom, promjenu količina ili cijena kojima se trguje”* (UNCTAD, 2019). Carine

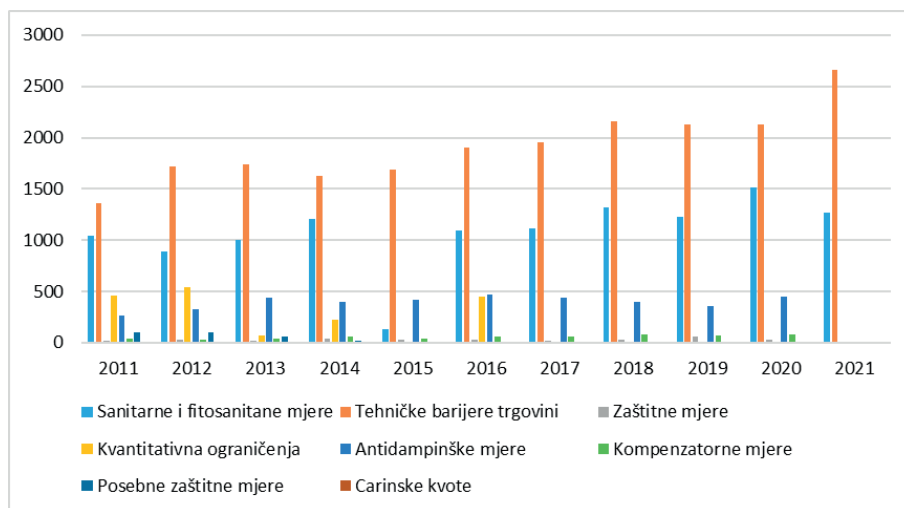
i necarinske mjere često se promatraju kao supstituti (Kee i suradnici, 2009; Beverelli i suradnici, 2014). Supstitucija carina necarinskim barijerama razlog je za sve više analiza i razmatranja njihovog međuodnosa i učinaka na međunarodne trgovinske tokove. Supstitucijom carina necarinskim barijerama država transformira svoju vanjskotrgovinsku politiku čime pokušava primjenom drugačijih vanjskotrgovinskih instrumenata ostvariti jednak učinak na uvjete razmjene (engl. *terms of trade*).

Necarinske barijere nije moguće jednostavno usporediti s carinama. Njihova funkcija nominalno nije zamjena za carine, odnosno nije usmjerena na vođenje vanjskotrgovinske politike mjerama koje nisu carine. Njihova je ključna funkcija zaštita zdravlja ljudi, biljaka i životinja. Sporazumi o slobodnoj trgovini vrlo su često usmjereni i na uklanjanje ili usuglašavanje necarinskih barijera. Međutim, time se otvara mogućnost erozije standarda sa značajnim posljedicama za zdravlje ljudi, biljaka ili životinja.

Uobičajeno je povezivati necarinske barijere sa smanjivanjem ili ograničavanjem trgovine. Međutim, to nije uvijek slučaj. Potpuno je jasno da kontingenti ili zabrane djeluju negativno na trgovinske tokove. S druge strane, sanitarne i fitosanitarne mjere temelj su za poboljšanje kvalitete proizvoda što može potaknuti trgovinu. Nadalje, neke tehničke barijere trgovini, npr. zahtjevi za označavanje, pružaju dodatne informacije potrošačima te potencijalno mogu kreirati obrasce potrošnje i unaprijediti povjerenje kupaca (Cadot i suradnici, 2018). U ovom netradicionalnom razumijevanju učinaka necarinskih barijera te bi mjere mogle povećati međunarodnu razmjenu uz uvjet postojanja pozitivnog učinka na strani potražnje većeg od negativnog utjecaja na strani ponude (WTO, 2012). Ispunjavanje sanitarnih i fitosanitarnih normi signalizira kvalitetu i poboljšava pristup opskrbnim lancima veletrgovaca uvoznim proizvodima (Beghin i suradnici, 2012).

Grafikon 4.1. prikazuje necarinske mjere koju su inicirane ili su na snazi u razdoblju od 2011. do 2021. godine.

Grafikon 4.1.: Nekarinske mjere (inicirane i na snazi) od 2011. do 2021. godine



Izvor: WTO (2023): *I-TIP Goods: Integrated analysis and retrieval of notified non-tariff measures*, <http://i-tip.wto.org/goods/Default.aspx>

Iz grafikona 4.1. je vidljivo da brojem prednjače sanitarne i fitosanitarne mjere, odnosno tehničke prepreke trgovini koje čine više od tri četvrtine svih mjera. Broj primijenjenih kvantitativnih mjera se reducira dok broj antidampinških mjera raste. Pritom je samo SAD 2020. godine inicirao novih 89 antidampinških postupaka. Međutim, pod utjecajem krize COVID-19 na koju se nadovezao rat u Ukrajini, cijeli je niz država pribjeglo iskorištavanju alata trgovinske politike s ciljem osiguravanja svojih opskrbnih lanaca, kao što su izvozna ograničenja, snižavanje uvoznih carina i ukidanje antidampinških carina. Sukladno grafikonu 4.1., tijekom 2021. godine vidljiv je značajan pad primjene svih nekarinskih barijera osim tehničkih zapreka trgovini. Sličan se trend očekuje i u sljedećim godinama do potpune stabilizacije svjetskih gospodarskih tokova.

Brojnost i važnost nekarinskih barijera za ukupne međunarodne trgovinske tokove odredile su potrebu za njihovom identifikacijom i klasifikacijom.

### 4.3. PODJELA NECARINSKIH BARIJERA

Razvrstavanje nekarinskih barijera od iznimne je važnosti pri procjeni njihovih učinaka, ali i za razumijevanje razloga (nominalnih i stvarnih) za njihovo uvođenje. Zbog svoje sveobuhvatnosti, ali i uključenosti svih relevantnih dionika u pripremu i revizije klasifikacije nekarinskih barijera, danas se najcjelovitijom smatra UNCTAD-ova Međunarodna klasifikacija nekarinskih barijera čija je posljednja revizija bila 2019. godine.

U cilju izrade taksonomije necarinskih barijera, UNCTAD je 2006. godine osnovao Višeinstitucijski tim za potporu (MAST – *Multi-Agency Support Team*) sa sljedećim ciljevima:

- Definiranje jasne i sažete definicije necarinskih barijera
- Sustavno klasificiranje necarinskih barijera radi olakšanja procesa prikupljanja i analize podataka
- Osmisliti učinkovit način prikupljanja informacija o necarinskim barijerama
- Odrediti smjernice za korištenje podataka, uključujući metodologiju njihove kvantifikacije.

S ciljem osiguranja univerzalnosti ove klasifikacije, zastupljenosti svih država svijeta u njezinoj pripremi, ali i primjene u najznačajnijim institucijama svjetskog gospodarskog sustava, MAST je sastavljen od predstavnika osam ključnih međunarodnih organizacija u ovome području:

- Organizacija Ujedinjenih naroda za hranu i poljoprivredu (FAO)
- Međunarodni monetarni fond (IMF)
- Međunarodni trgovački centar (WTC)
- Organizacija za gospodarsku suradnju i razvoj (OECD)
- Konferencija Ujedinjenih naroda o trgovini i razvoju (UNCTAD)
- Organizacija Ujedinjenih naroda za industrijski razvoj (UNIDO)
- Svjetska banka (WB)
- Svjetska trgovinska organizacija (WTO).

Tablica 4.1.: Klasifikacija necarinskih barijera (UNCTAD, 2019)

Tehničke mjere	Sanitarne i fitosanitarne mjere
	Tehničke barijere trgovini
	Pregled prije otpreme i ostale formalnosti
Uvoz Netehničke mjere	Mjere za zaštitu tržišta
	Neautomatsko izdavanje uvoznih licenci za uvoz, kvote, zabrane, mjere kontrole količine i druga ograničenja koja ne uključuju sanitarne i fitosanitarne mjere ili mjere koji se odnose na tehničke prepreke trgovini
	Mjere kontrole cijena, uključujući dodatne poreze i naknade
	Financijske mjere
	Mjere koje utječu na tržišno natjecanje
	Investicijske mjere povezane s trgovinom
	Ograničenja distribucije
	Ograničenja postprodajnih usluga
	Subvencije i drugi oblici potpore
	Ograničenja državne nabave
	Intelektualno vlasništvo
	Pravila podrijetla
	Izvoz

Izvor: UNCTAD (2019) *International classification of non-tariff measures – 2019 version*

Necarinske barijere vrlo su raznolike te ih je korisno razvrstati u različite kategorije prema njihovoj prirodi, učincima ili karakteristikama. Pored UNCTAD-ove (2019) klasifikacije koja se obično koristi (Tablica 4.1.), Staiger (2012) necarinske barijere analizira prema mjestu primjene: granične i unutarnje mjere. Granične mjere se primjenjuju na samoj carinskoj granici kao što je to slučaj s uvoznim mjerama – kvote, uvozne dozvole, carinske pristojbe, ili izvoznim mjerama – izvozne subvencije, dobrovoljna ograničenja izvoza. Unutarnje mjere odnose se prvenstveno na tehničke mjere definirane nacionalnim pozitivnim pravnim propisima – sanitarnim, fitosanitarnim, tehničkim standardima, ali i nacionalnim porezima i subvencijama.

Necarinske barijere mogu se razvrstati i prema pravnom aktu na koji se pozivaju. GATT prepoznaje četiri temeljna načina preuzimanja obveza u vezi s necarinskim barijerama:

- multilateralni sporazumi
- obveze pojedinih nacionalnih država
- plurilateralni sporazumi (trgovina civilnim zrakoplovima, javne nabave)
- ostalo.

Svjetska trgovinska organizacija (WTO) pod patronatom ima i niz posebnih sporazuma kojima se uređuje područje nekolicine necarinskih barijera ili pravnih pitanja koja bi mogla pod određenim uvjetima predstavljati prepreku trgovini:

- licenciranje uvoznika
- pravila za vrednovanje robe prilikom uvoza
- pregled prije otpreme: daljnje provjere uvoza
- pravila o podrijetlu proizvoda
- investicijske mjere.

Brojnost necarinskih instrumenata zaštite dovela je do potrebe za njihovim razvrstavanjem prema namjeni (UNCTAD, 2019). Tako se u Tehničke mjere svrstavaju Sanitarne i fitosanitarne mjere, Tehničke barijere trgovini kao i Pregled prije otpreme i ostale formalnosti.

Sanitarne i fitosanitarne mjere, kao i tehničke barijere trgovini, važnije su državama visokog dohotka nego državama srednjeg dohotka. U državama s niskim dohotkom *per capita* ovakve mjere predstavljaju relativno visoku barijeru unatoč relativno manjem broju mjera. To može ukazivati na manje učinkovitu provedbu tehničkih propisa u državama niskog dohotka.

Države u prosjeku koriste gotovo šest mjera sanitarne i fitosanitarne zaštite, odnosno tri različite tehničke barijere trgovini za bilo koji regulirani proizvod. Ostale necarinske barijere se manje koriste i pokrivaju skromniji udio trgovine (UNCTAD, WB, 2018).

#### 4.4. UČINCI NECARINSKIH MJERA

Prosječna vrijednost carina je djelovanjem GATT-a i WTO-a, a zatim i zbog pristupanja brojnih država različitim gospodarskim integracijama, drastično opala nakon Drugoga svjetskog rata. Međutim, heterogenost necarinskih barijera onemogućuje izravnu i jasnu usporedbu s carinama.

Procjena učinaka necarinskih barijera vrlo je izazovna, a proizlazi iz same prirode necarinskih barijera (Deardorff, Stern, 1997; Beghin i suradnici, 2012). Necarinske barijere ne mogu se izravno kvantificirati, za razliku od carina, a dostupnost i preciznost podataka je ograničena. Učinak necarinskih barijera na cijenu proizvoda uglavnom se ne može izravno odrediti te ga je potrebno mjeriti neizravno. Dvije su najčešće korištene metode za mjerenje učinka necarinskih barijera. To su metoda razlike u cijeni i gravitacijski model (Deardorff, Stern, 1997).

Metoda razlika u cijeni utvrđuje troškove necarinskih barijera uspoređujući cijenu uvezene robe opterećene necarinskom barijerom s referentnom cijenom (Bradford, 2003). Međutim, diferencijacija proizvoda, ograničenja u načinu razvrstavanja i

prikupljanja podataka, kao i problemi agregiranja podataka mogu otežati ili onemogućiti pronalaženje odgovarajućih referentnih cijena za usporedbu. To je posebno slučaj kod nepostojanja trgovine kada ne postoje usporedive referentne cijene.

Gravitacijski modeli primjenjuju kvantitativnu metodu procjene. Ona se zasniva na procjeni količine trgovine koja bi se potencijalno dogodila bez necarinskih barijera. Razina izgubljene trgovine ili količinski jaz pretvara se u ekvivalent *ad valorem* carini svake pojedine necarinske barijere. S obzirom na svoju ekonometrijsku zasnovanost, ovaj je model osjetljiviji na same specifikacije, ali je i prikladniji za rješavanje problema nulte trgovine i agregacija različitih roba. Istraživanja gravitacijskog modela daju snažnu teorijsku i metodološku podršku ovim tehnikama (Anderson, 2011).

Procjenu učinaka necarinskih barijera u ekvivalentu *ad valorem* carine dali su Kee i suradnici (2009) po proizvodima na razini 5 000 proizvoda, ali bez izračuna ekvivalenta *ad valorem* carine za svaku pojedinu državu. Cadot i Gourdon (2016) koriste ekvivalent cijenama bez potrebe za uključivanjem elastičnosti potražnje. OECD (2018) koristi procjenu zasnovanu na CGE modelu koji koristi podatke za istraživanje utjecaja ekonomskih promjena i povezanosti različitih sektora, kako unutar samoga nacionalnog gospodarstva tako i između različitih gospodarstava.

Stvarni učinak necarinskih barijera na trgovinske tokove moguće je izraziti putem ekvivalenta *ad valorem* carini. Kao što je to i vidljivo iz klasifikacije necarinskih barijera, necarinske mjere vrlo su raznolike prema svojim ciljevima i načinu djelovanja te je nemoguće na jednostavan način primijeniti uobičajene metode za procjenu učinaka na vanjskotrgovinske tokove. Izračun ekvivalenta *ad valorem* carini djelomično rješava ovaj problem jer predstavlja carinski ekvivalent učinka na trgovinu.

Ekvivalent *ad valorem* carini predstavlja *ad valorem* carinu koja će smanjiti uvoz proizvoda i povećati njegovu cijenu u istoj mjeri kao i necarinska barijera koju se analizira. Dakle, ako je cijena proizvoda bez necarinske barijere jednaka 100, a cijena proizvoda uz primjenu necarinske barijere 107, tada je ekvivalent *ad valorem* carini jednak 7 %. Cilj ove metode je identificirati proizvode, sektore ili države izvoznike na koje najviše utječu necarinske barijere i time dati empirijsku podlogu za pregovore o vanjskotrgovinskim odnosima na multilateralnoj, regionalnoj ili bilateralnoj razini.

Ekvivalent *ad valorem* carini moguće je izračunati direktnom metodom kao razliku između cijene promatranog proizvoda s necarinskom barijerom i bez nje na domaćem tržištu. U primjeni ove metode glavni je problem određivanje cijene bez necarinske barijere te se stoga koriste alternative kao što su svjetska cijena, cijena na granici, cijena sličnih roba na koje ne utječu necarinske barijere.

Ekvivalent *ad valorem* carini izračunava se kao:

$$AVE_{NTM} = \left( \frac{p_d}{p_w} \right) - (1 - \tau + c)$$

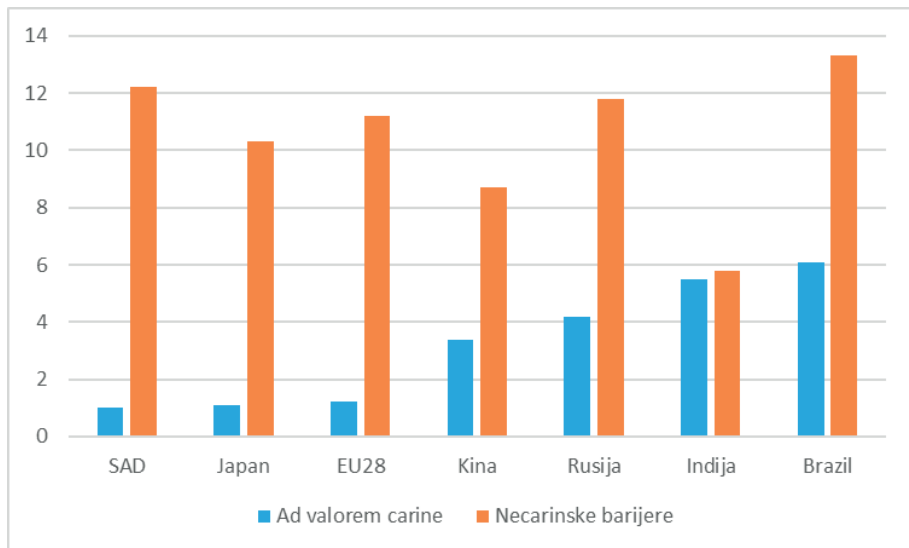


gdje je  $d$  domaća cijena (bez marži trgovaca),  $s$  je svjetska cijena (bez marži proizvođača i marže izvoznika),  $\tau$  je *ad valorem* carina, a  $c$  predstavlja sve druge troškove kao što su transport ili troškovi osiguranja. Razlika između svjetskih i domaćih cijena je ekvivalent *ad valorem* carine.

Ovakva direktna metoda razmjerno je teško primjenjiva u praksi iz dva razloga (Disdier, Fugazza, 2019):

- Negativni ekvivalent *ad valorem* carine – ako necarinske barijere povećaju domaću potražnju, to će rezultirati povećanjem uvoza stranih proizvoda. Međutim, negativan cjenovni učinak je manje vjerojatan. Prema direktnoj metodi, koja se temelji na cijenama, negativni ekvivalent *ad valorem* carinama sugerira da necarinske barijere smanjuju vrijednost proizvoda. Učinak smanjenja cijena moguće je identificirati na primjeru velike države koja nameće kvantitativno ograničenje što će kao posljedicu imati smanjenje svjetske potražnje i svjetske cijene toga proizvoda.
- Dostupnost i kvaliteta podataka o cijenama – često se koriste maloprodajne cijene, ali one nisu dostupne za sve primarne i intermedijarne proizvode, a uključuju i maržu te transakcijske troškove. Pritom je upitna i mogućnost supstitucije domaće i inozemne robe zbog razlike u kvalitativnim svojstvima proizvoda. U primjeru kada više različitih necarinskih barijera utječe na isti proizvod, može se izračunati samo općeniti ekvivalent *ad valorem* carine.

Grafikon 4.2.: Carine *ad valorem* i procjena učinaka necarinskih barijera u ekvivalentu *ad valorem* carine



Izvor: OECD Economic Outlook 2018, Issue 2, OECD Publishing, Pariz

Procjene OECD-a o učincima necarinskih barijera (Grafikon 4.2.) na osnovi izračuna ekvivalenta *ad valorem* carine pokazuju da su u svim promatranim gospodarstvima osim Indije necarinske barijere barem dvostruko veće od carinske zaštite. Pritom nije realno očekivati eliminaciju necarinskih barijera kao što je to bio slučaj sa carinama. Naime, necarinske barijere mogu biti i poticajne za vanjskotrgovinsku razmjenu jer, npr., obvezno označavanje proizvoda ispravlja asimetriju informacija čime se ojačava povjerenje potrošača u uvozni proizvod.

Analiza necarinskih mjera putem ekvivalenta *ad valorem* carine daje mogućnost usporedbe djelovanja carina i necarinskih barijera. Međutim, na ovaj način nije moguće procijeniti stvarne troškove koje bi eliminiranje necarinskih barijera uzrokovalo. Naime, bez primjene sanitarnih i fitosanitarnih mjera, kao i uklanjanje tehničkih barijera trgovini, uzrokovalo bi eksternalije za čije bi saniranje država morala osigurati financiranje iz proračuna. Primjerice, bez primjene sanitarnih i fitosanitarnih propisa zaraze mogu biti prenesene na nacionalni životinjski i biljni fond, a država u tom slučaju internalizira troškove saniranja posljedica bolesti. Isti je slučaj s tehničkim barijerama trgovini koje trebaju osigurati da su proizvodi sigurni za uporabu i okoliš. U slučaju njihova uklanjanja, kao i u prethodnom slučaju, troškovi sanacije posljedica vrlo su visoki i predstavljaju trošak za nacionalno gospodarstvo.

Navedene troškove potencijalnih šteta za nacionalno gospodarstvo analiza ekvivalenta *ad valorem* carine ne uzima u obzir, a to znači i da ovakav model prezentacije ne daje cjelovitu procjenu svih mogućih učinaka necarinske barijere. Na ovaj se način pretpostavlja da necarinske barijere imaju samo zaštitni učinak i da je njihovo djelovanje usmjereno u istom smjeru kao i kod carine, bez analize koristi koje se ostvaruju primjenom necarinskih barijera. Očekuje se unapređenje analize kojom se omogućuje odvajanje učinka necarinskih barijera na dva temeljna dijela: zaštitni dio (zamjenjuje carinu i potencijalno se može ukinuti ili smanjiti) i korisni dio necarinske barijere koji predstavlja troškove provođenja stvarne zaštite od različitih rizika – sanitarnih, fitosanitarnih, tehničkih.

#### 4.5. ODNOS CARINA I NECARINSKIH BARIJERA

Sve vanjskotrgovinske mjere često se pojednostavljeno promatra kao jednu, iako između carina i necarinskih barijera postoje značajne razlike. Samo se manji dio necarinskih barijera može izravno usporediti s carinama i prema istoj metodologiji analizirati njihovo djelovanje na gospodarstvo. Prvenstveno se to odnosi na one necarinske barijere koje se naplaćuju u relativnom iznosu prema cijeni robe. S druge strane, postoji niz necarinskih barijera za koje je potrebno izračunati ekvivalent u *ad valorem* carini jer je zadovoljenje određene norme vezano uz određeni iznos koji je potrebno potrošiti u cilju zadovoljenja određene norme ili dobivanja traženog certifikata. U tom se slučaju ekvivalent carini izračunava na posredan način.

Za sve punopravne države članice WTO-a (a to su 164 države koje zajedno ostvaruju 98 % svjetske trgovine 2022. godine) carine su utvrđene međunarodnim ugovorima i mogu se mijenjati samo pregovorima čime se osigurava predvidljivost kao jedan od ključnih mehanizama djelovanja WTO-a. Carine su ujedno i transparentne jer se carinske tarife svih država članica javno objavljuju čime se značajno olakšava međunarodno poslovanje.

Necarinske barijere su sve zapreke koje utječu na trgovinu povrh carina. Njihova evolucija i povijest rezultirali su vrlo velikim brojem necarinskih barijera koje su danas u primjeni. OECD prepoznaje više od 530 različitih necarinskih barijera koje značajno utječu na svjetsku trgovinu. U razvijenim državama utjecaj necarinskih barijera je manji nego u grupi država s niskim dohotkom. Promatrajući pojedine skupine proizvoda, a posebno grupu poljoprivrednih proizvoda, necarinske barijere pružaju čak i veću zaštitu od carinskih barijera.

Uspoređujući carine i necarinske barijere može se uočiti isti temeljni razlog implementacije, a to je zaštita domaće robe od inozemne konkurencije. Međutim, opravdanje za primjenu carina, odnosno necarinskih instrumenata zaštite, je različito. Carine se uvode kao legitimno sredstvo kojim svaka država može štiti svoje nacionalno tržište i domaće proizvođače. Necarinske se mjere nominalno uvode u cilju zaštite zdravlja ljudi te biljnog i životinjskog svijeta, ali u značajnom dijelu preuzimaju ulogu carina.

Carinske i necarinske mjere povećavaju cijenu uvozne robe i predstavljaju trošak za uvoznika. Carine su uvijek prihod proračuna centralne države (u slučaju država članica EU-a, to je proračun EU-a). Necarinske barijere plaćaju se različitim subjektima; to mogu biti državni proračun, različite certifikacijske agencije, sanitarne inspekcije i sl.

Upravo su ove razlike i netransparentnost u primjeni doveli do potrebe eliminacije necarinskih barijera procesom tarifkacije. On predstavlja proceduru kojom se sve necarinske barijere pretvaraju u carine. Međutim, potpunu transformaciju necarinskih barijera u ekvivalent *ad valorem* carini nije realno očekivati iz nekoliko razloga. Značajan dio necarinskih barijera ispunjava svoju svrhu zaštite zdravlja ljudi, biljaka i životinja, a nejasno je tko bi njihovim ukidanjem trebao preuzeti trošak kontrole sukladnosti, na koji će se način provoditi kontrole i tko će snositi posljedice za smanjivanje standarda zaštite zdravlja. Osim toga, u uvjetima vrlo niske carinske zaštite, eliminiranje necarinskih mjera za države predstavlja dodatno zadiranje u njihovu autonomiju koja je prethodno već značajno narušena djelovanjem GATT-a i WTO-a.

## 4.6. ANALIZA NECARINSKIH MJERA

Veliki broj necarinskih mjera i njihovi različiti učinci na vanjskotrgovinske tokove određuju potrebu za njihovom analizom prema različitim grupama, pri čemu je kao osnova korištena UNCTAD 2019 klasifikacija necarinskih barijera.

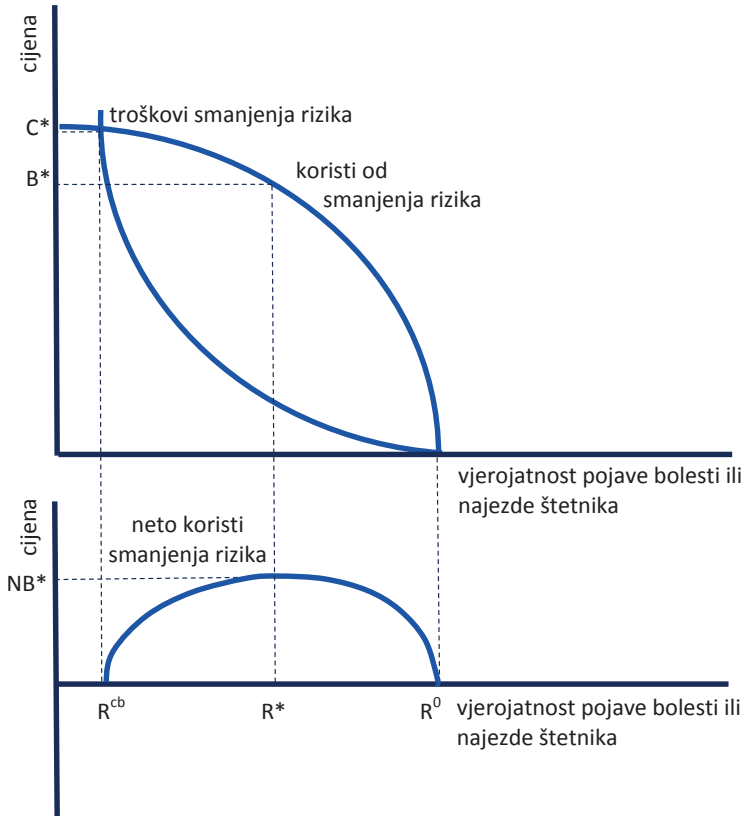
### 4.6.1. Sanitarne i fitosanitarne mjere

Postoje različiti načini na koje država može utjecati na vanjskotrgovinske tokove. Uvoz je moguće ograničiti na neizravan način, a carine, uvozne pristojbe i druge mjere trgovinske politike mogu biti dizajnirane s ciljem zaštite interesa odabranih skupina. Legislativa može podržavati određene politike argumentom zaštite nacionalnih interesa. Globalna trgovina poljoprivrednim proizvodima je osobito visokoregulirana jer je kreatorima vanjskotrgovinske politike jednostavno definirati argumente i kreirati zaštitne mjere kao što su sanitarna zaštita i carinske sigurnosne mjere (Krugman, Obstfeld, 2008).

Sanitarne i fitosanitarne mjere, kao i tehničke prepreke trgovini, u značajnoj mjeri povećavaju cijene robe, odnosno opterećuju cijenu proizvoda mjereno ekvivalentom *ad valorem* carine (Cadot i suradnici, 2015). Nominalni cilj sanitarnih i fitosanitarnih mjera, kao i tehničkih prepreka trgovini, je osiguranje sigurnosti hrane, zdravlja životinja i biljaka, ali često pojedine mjere imaju zahtjeve nerazmjerne riziku te pretjerano ometaju međunarodnu trgovinu čime predstavljaju prikrivenu prepreku trgovini.

Grafikon 4.3. prikazuje troškove i koristi za društvo od smanjenja rizika uvođenja karantene za određeni proizvod ispod  $R^0$ , što je maksimalno moguća razina rizika uvođenja karantene. Svako smanjenje rizika ispod  $R^0$  podrazumijeva uvođenje određene sanitarne li fitosanitarne mjere. Oblik krivulje koristi pretpostavlja postojanje opadajuće marginalne koristi za društvo od smanjenja rizika karantene ispod  $R^0$ . Krivulja troškova pretpostavlja da granični troškovi smanjenja rizika ispod  $R^0$  rastu kako se razina rizika povećava. Optimalna pozicija za društvo je  $R^*$ , pri čemu su koristi od smanjenja rizika najviše ( $B^*$ ).

Grafikon 4.3.: Primjer troškova i koristi od smanjenja rizika karantene



Izvor: Binder, M. (2012): Quarantine decision-making in Australia, u Anderson, K., McRae, C., Wilson, D. (ur.) The Economics of Quarantine and the SPS Agreement, Centre for International Economic Studies, Adelaide

Svjetska trgovinska organizacija (WTO) regulira primjenu sanitarnih i fitosanitarnih barijera putem Sporazuma o primjeni sanitarnih i fitosanitarnih mjera. Navedeni sporazum stupio je na snagu 1. siječnja 1995. godine za razvijene države, uz odgodu primjene za dvije godine za države u razvoju, odnosno pet godina za grupu najmanje razvijenih država.

Sporazum o primjeni sanitarnih i fitosanitarnih mjera ima dva temeljna cilja:

- priznaje autonomiju i suverenost država u pružanju one razine zdravstvene zaštite koju smatra primjerenom
- osigurava da se nekarinske mjere ne koriste kao prikrivena ograničenja međunarodne razmjene.

Kako bi se postigli navedeni ciljevi, sporazum potiče države članice da nacionalne standarde zasnivaju na međunarodnim standardima, smjernicama i preporukama usvojenima od strane međunarodnih organizacija:

- za sigurnost hrane – zajednička komisija FAO/WHO za *Codex Alimentarius*
- za zdravlje životinja – Svjetska organizacija za zdravlje životinja (bivši Međunarodni ured za epizootije)
- za zdravlje biljaka – Međunarodna konvencija o zaštiti bilja.

Ako međunarodni standardi, smjernice ili preporuke ne postoje ili u slučaju da države žele usvojiti mjere kojima postižu višu razinu zaštite zdravlja, tada moraju biti sposobne dokazati da su mjere koje donose utemeljene na odgovarajućoj procjeni rizika. U slučajevima kada znanstveno relevantni dokazi nisu dostupni, država može privremeno usvojiti mjere na temelju dostupnih relevantnih informacija. Svrha je sporazuma u primjeni instrumenata nekarinske zaštite samo u onoj mjeri koja je potrebna za zaštitu zdravlja, dok su zabranjene neutemeljene i proizvoljne diskriminacije između država. Države potpisnice dužne su izvijestiti o svim promjenama postojećih ili uvođenju novih sanitarnih i fitosanitarnih mjera.

Necarinske barijere mogu biti i posljedica upotrebe različitih proizvodnih procesa ili primjene različitih standarda ili propisa o određenoj robi. Preferencije potrošača i njihovi motivi za kupovinu su različiti, a odražavaju različito razumijevanje i stavove o određenom tehnološkom procesu. Na primjer, potrošači u EU-u skeptični su prema korištenju hormonskih preparata u proizvodnji hrane, kao i prema genetski modificiranoj hrani (GMO), te su spremni platiti i višu cijenu robe za isti proizvod bez hormona ili GMO-a (Alfnes, 2004, Hartl i Herrmann, 2009).

Pri mjerenju učinaka necarinskih barijera potrebno je imati u vidu i preferencije potrošača i njihovu percepciju o mogućnosti supstitucije između dva slična proizvoda. Na primjer, u slučaju zabrane uvoza govedine tretirane hormonima u EU-u, uklanjanje necarinske barijere omogućilo bi uvoz takve govedine tretirane hormonima. Međutim, ta dva proizvoda (govedina uzgojena uz upotrebu hormona i govedina uzgojena bez primjene hormona) nisu supstituti za europske kupce, nego postojanje necarinske barijere u ovom slučaju može čak dovesti i do povećanja ukupne potražnje za robom (Disdier i suradnici, 2008) jer necarinska barijera omogućuje diferenciranje ovih dvaju roba. Dakle, gravitacijski model procjene djelovanja necarinskih barijera na vanjskotrgovinske tokove može biti pod utjecajem prikrivenih čimbenika koji nisu analizirani u modelu i time dovesti do pogrešnih zaključaka.

Sanitarne i fitosanitarne mjere usmjerene su prema eliminiranju ili smanjivanju mogućih rizika za zdravlje ljudi, biljaka ili životinja. To mogu biti potencijalne ugroze koje proizlaze iz različitih dodataka hrani, kontaminiranja različitim tvarima, toksinima ili mikroorganizmima. Ovim se mjerama štiti i zdravlje i život ljudi od bolesti koje se

prenose biljkama, štiti se životinjski ili biljni svijet od štetnika, bolesti ili uzročnika bolesti te se sprječava ili ograničava druga šteta državi od ulaska, naseljavanja ili širenja štetnika, ali i zaštićuje biološka raznolikost. To uključuje mjere poduzete za zaštitu zdravlja riba, divljih životinja i biljaka te šuma.

Proces implementacije, odnosno postupak usklađivanja proizvođača sa sanitarnim i fitosanitarnim propisima povezan je s različitim troškovima u različitim dijelovima proizvodnog procesa, skladištenja i otpreme proizvoda do krajnjeg kupca. Međutim, premda u početnoj fazi implementacija uzrokuje dodatne troškove, dugoročno predstavlja konkurentsku prednost na inozemnim tržištima.

U slučaju dokazanog postojanja rizika za širenje bolesti ili štetnika, kao i kod prisutnosti štetnih tvari u hrani, uobičajena i legitimna mjera je zabrana uvoza. Znanstveno utemeljeno opravdanje je osnova za uvođenje ovakvih mjera. Provođenje sanitarne ili fitosanitarne kontrole na granicama provodi se na teret uvoznika, a povezano je sa stvarnim troškovima provođenja takve kontrole.

Prihodi koje ovlaštene institucije ostvaruju od naknada za fitosanitarnu zaštitu odnose se na stvarne troškove rada prilikom fitosanitarnog pregleda pošiljaka biljnog podrijetla, kao i troškove fitosanitarnog pregleda biljaka koji se obavlja u vezi s njegovim premještanjem te troškove izdavanja popratnih dokumenata koje izdaju ovlaštene osobe.

Učinci ovakvih mjera mogu se uz određena ograničenja povezati sa specifičnim carinama jer su naknade za fitosanitarne preglede definirane u novčanim jedinicama za određenu količinu robe. Međutim, naknade nisu jednake za svaku uvezenu količinu robe, pri čemu su naknade po pojedinoj jedinici uvezene robe veće kod manjih pošiljaka te obrnuto, naknade su manje po pojedinoj jedinici ako je riječ o većim pošiljkama robe biljnog podrijetla. To dovodi do nejednakog troškovnog opterećenja po pojedinoj jedinici uvezene robe iz čega proizlazi nemogućnost izjednačavanja učinaka ovakvih naknada i djelovanja specifičnih carina.

### 4.6.2. Tehničke barijere trgovini

Tehničke barijere trgovini su mjere koje se odnose na tehničke standarde i postupke ocjenjivanja sukladnosti s tehničkim standardima osim onih mjera koje su obuhvaćene poglavljem o sanitarnim i fitosanitarnim mjerama.

Tehnički standard je dokument koji utvrđuje karakteristike proizvoda ili povezanih procesa i metoda proizvodnje uključujući primjenjive administrativne odredbe s kojima je obvezna usklađenost. Pod tehničkim barijerama trgovini podrazumijevaju se obvezni tehnički propisi koje proizvod treba zadovoljavati, ali i drugi standardi i specifične karakteristike koje proizvod treba imati, kao što su njegova veličina, oblik,

dizajn, etiketiranje i označavanje, pakiranje, funkcionalnost ili izvedba. Tehničke barijere trgovini najčešći su oblik necarinskih mjera koji utječe na 40 posto proizvoda i oko 65 posto svjetskog uvoza (UNCTAD, WB, 2018).

Pravna osnova međunarodne primjene tehničkih barijera trgovini je Sporazum WTO-a o tehničkim preprekama trgovini (tzv. „TBT sporazum“) koji je stupio na snagu 1995. godine kao pravni sljednik Kodeksa standarda potpisanog na završetku Tokijske runde pregovora 1979. godine. Svrha i cilj sporazuma o tehničkim preprekama trgovini je:

- osiguravanje da tehnički propisi, standardi i postupci ocjenjivanja sukladnosti sa standardima ne stvaraju nepotrebne zapreke međunarodnoj razmjeni
- ostaviti državama članicama odgovarajuću regulatornu diskreciju za zaštitu života i zdravlja ljudi, životinja i biljaka, nacionalnu sigurnost, okoliš i potrošače.

TBT sporazum u članku 1.5 isključuje sanitarne i fitosanitarne mjere iz svog područja primjene, čime se sprečava preklapanje TBT i SPS mjera. TBT sporazum definira tri kategorije mjera: tehnički propisi, norme i postupke ocjenjivanja sukladnosti. Glavni ciljevi TBT sporazuma odnose se na promicanje uporabe međunarodnih standarda i promicanje međusobnog priznavanja zahtjeva i postupaka ocjenjivanja sukladnosti između članica WTO-a. Nadalje, zahtijeva se primjena jednakih propisa za domaću i uveznu robu. WTO priznaje pravo provedbe mjera svojim članicama za postizanje legitimnih političkih ciljeva, kao što je zaštita zdravlja i sigurnosti ljudi ili zaštita okoliša. Sporazum o tehničkim barijerama trgovini usmjerava države članice na primjenu međunarodnih standarda u nacionalnim propisima kao sredstvo za olakšavanje trgovine.

Tehničke barijere trgovini u pravilu provode državna tijela s legitimnim ciljem ostvarivanja pojedinih javnih politika kao što su zaštita zdravlja i sigurnosti ljudi, života i zdravlja životinja i biljaka ili okoliša ili zaštita potrošača od obmanjujuće (zavaravajuće) prakse. Unatoč tome, tehničke barijere trgovini značajno utječu na trgovinu i konkurentnost izvoznika, a posebno se to odnosi na manja poduzeća koja imaju više troškove prilagodbe proizvoda i proizvodnih procesa različitim zahtjevima na inozemnim tržištima. U praksi to dovodi do potrebe razvoja nekoliko varijanti istog proizvoda, od kojih se svaki pojedini neznatno razlikuje s ciljem zadovoljavanja različitih tehničkih propisa pojedinih država.

Sporazum o tehničkim barijerama trgovini (TBT sporazum) razlikuje tehničke propise i standarde. Tehnički propisi su obvezne mjere koje nameće država, a standardi su dobrovoljne mjere. Prema TBT sporazumu, države članice WTO-a specificiraju tehničke propise i standarde u smislu izvedbe, a ne dizajna ili opisnih karakteristika uvijek kad je to moguće.

Tehničke barijere trgovini prijavljene WTO-u mogu imati pozitivan učinak na trgovinu. Razlog je u poboljšanju učinkovitosti tržišta zahtjevima za informiranjem kao što su



obvezno označavanje, postavljanje standarda za intermedijarne proizvode kako bi se zadovoljili tehnički standardi u višim fazama proizvodnje ili zabrana proizvoda zbog sigurnosnih razloga (Bao, Qiu, 2012).

S druge strane, Seon i Ra (2015) smatraju da tehničke barijere trgovini onemogućuju slobodnu trgovinu robama. Postizanje sukladnosti s tehničkim propisima zahtijeva visoka ulaganja u troškove razvoja, vrijeme potrebno za usklađivanje s tehničkim propisima, dodatne troškove, povećava cijenu robe, što sve zajedno djeluje kao izvozno ograničenje.

Maskus, Otusuki i Wilsom (2005) utvrdili su da standardi i tehnički propisi povećavaju fiksne troškove poduzeća u državama u razvoju i znatno povećavaju troškove proizvodnje. Jang i Suh (2014) analizirali su učinke tehničkih barijera trgovini na međunarodnu razmjenu i otkrili da je u sektorima s konkurentskim ili komparativnim prednostima utjecaj tehničkih barijera na izvoz relativno skroman. Međutim, za sektore visokog tehnološkog intenziteta, tehničke barijere su imale negativan utjecaj na robnu razmjenu.

TBT sporazum priznaje da nijedna vlada ne bi trebala biti spriječena u donošenju tehničkih propisa i standarda radi ispunjavanja legitimnog cilja. Sporazum je identificirao sljedeći popis kao primjere legitimnih ciljeva: nacionalna sigurnost, zaštita života ili zdravlja ljudi, životinja ili biljaka ili okoliša i sprječavanje prijevornih postupaka. Pri usvajanju mjera za postizanje takvih ciljeva, međutim, vlade bi trebale osigurati da one ne stvaraju nepotrebne prepreke trgovini. Međutim, u slučaju kada tržište ne uspijeva riješiti te probleme kvalitete na optimalan način, države su obvezne usvojiti regulatorni okvir kojim će se povećati razina standarda (Swinnen, 2016; Ing i Cadot, 2017).

Međusobno prepoznavanje propisa može obuhvaćati različite raspone, od prepoznavanja ograničenih popisa do prepoznavanja cjelokupnih regulatornih pravila. Pravila u ovom slučaju predstavljaju različite vrste zakonskih obveza. Standardi su po definiciji dobrovoljni, ali se u nekim režimima pridržavanje određenog standarda može smatrati ispunjavanjem relevantnog regulatornog cilja zdravlja ili sigurnosti. Međusobno prepoznavanje moguće je samo u slučaju kada se relevantni regulatorni ciljevi smatraju ekvivalentnima.

Sporazumi o međusobnom prepoznavanju mnogo su ograničeniji i skromniji, a njihov je osnovni cilj izbjegavanje dvostrukog testiranja radi dokazivanja ispunjavanja određenog propisa u međunarodnoj trgovini. Sporazumima o međusobnom prepoznavanju priznaje se tehnička nadležnost posebnih institucija za ocjenu sukladnosti u državi izvoza za obavljanje ocjene sukladnosti prema očekivanoj razini države uvoznice i kompetentnost tih tijela u postupcima ocjenjivanja sukladnosti s tehničkim zahtjevima u državi uvoznici. Time se sporazumima o međusobnom

prepoznavanju priznaje nadležnost definiranih institucija za ocjenu sukladnosti u državi izvoznici za ispitivanje i izdavanje potvrda na temelju tehničkih zahtjeva države uvoznice i obrnuto. To omogućuje međunarodnu razmjenu između država bez zapreka ili odgoda čime se ubrzava i olakšava međusobna trgovina.

Sporazumi o međusobnom prepoznavanju jedan su od brojnih načina kojima se rješava problem tehničkih prepreka trgovini koje proizlaze iz razlika u nacionalnim tehničkim propisima. Osim toga, koriste se i alternative kao što je Izjava dobavljača o sukladnosti (engl. *Supplier's Declaration of Conformity*, SDoC). Ovom Izjavom dobavljač (proizvođač, distributer, uvoznik) daje pisano jamstvo o sukladnosti sa svim primjenjivim tehničkim propisima tržišta. Time se daje dozvola dobavljaču da sâm utvrdi sukladnost proizvoda i eliminira potrebu za dobivanje certifikata od nezavisne institucije koja se obično nalazi na izvoznom tržištu (Fliess i suradnici, 2008). S aspekta proizvođača, SDoC dopušta fleksibilnost u izboru mjesta za testiranje proizvoda, smanjuje nesigurnost povezanu s obveznim testiranjem u ovlaštenim laboratorijima sa sjedištem u inozemstvu, smanjuje povezane troškove i skraćuje vrijeme potrebno za ulazak na tržište. SDoC je posebno primjenjiv za visokotehnološke proizvode kao što su digitalni uređaji, ali i za proizvođače i uvoznike motornih vozila i rezervnih dijelova.

#### 4.6.3. Pregled prije otpreme i ostale formalnosti

Pregled prije otpreme i ostale formalnosti podrazumijevaju cijeli niz postupaka obvezne kontrole kvalitete, količine i cijene robe prije otpreme iz države izvoznika koju provodi neovisna inspeksijska agencija ovlaštena od strane vlasti države uvoznika. U ovu grupu neocarinskih mjera zaštite ubrajaju se pravila direktnog transporta koji zahtijeva izravnu otpremu iz države podrijetla do krajnje destinacije bez zadržavanja u trećoj državi radi zadovoljavanja pravila o uvjetima podrijetla, ali i zahtjev za korištenje određene carinarnice kao isključive ulazne točke.

#### 4.6.4. Mjere za zaštitu tržišta

Svrha mjera za zaštitu tržišta je uklanjanje štetnih učinaka nepoštene trgovinske prakse na osnovi ispunjavanja određenih proceduralnih i supstancijalnih zahtjeva. Ovu skupinu mjera čine antidampinške mjere, kompenzacijske mjere te mjere zaštite.

##### 4.6.4.2 Antidampinške mjere

Damping je prodaja robe na određenom tržištu po cijeni nižoj od normalne vrijednosti i definiran je čl. 6. GATT-a. Viner (1922) je definirao damping kao cjenovnu diskriminaciju između različitih nacionalnih tržišta. Normalna cijena uključuje uobičajene troškove *inputa* promatranog proizvođača na njegovom tržištu nabave uvećane za prosječan

profit. Antidampinške mjere mogu biti u obliku antidampinških pristojbi ili cjenovnih obveza.

Antidampinško zakonodavstvo i kompenzacijske pristojbe države koriste kako bi ispravile prakse koje narušavaju trgovinu. To su iznimke od uobičajenih normi slobodne trgovine usvojene upravo zbog eliminiranja štete domaćoj industriji ili državi uvoznici koja se kompenzira nametanjem dodatne uvozne carine na predmetni proizvod.

Antidamping i kompenzacijske mjere su administrativna zaštita koja se pokreće nakon podnošenja antidampinške tužbe kako bi se ispravila situacija u kojoj izvoznik sudjeluje u nepoštenoj trgovinskoj praksi. Krajnji rezultat je postizanje normalne cijene izvoznog proizvoda implementacijom antidampinške carine. Njihov je cilj odstraniti učinak dampinga koji je utvrđen u antidampinškom postupku, a stopa će biti definirana individualno za svako poduzeće kojemu je dokazan damping. Stopa antidampinške carine ne utvrđuje se po jedinstvenoj stopi za cijelu državu jer ne moraju svi proizvođači iz te države pribjegavati dampingu. Nadalje, na internoj razini postoje razlike u produktivnosti, odnosno proizvodnim troškovima različitih proizvođača. Dakle, razlika između dampinške cijene po kojoj se roba prodaje i normalne cijene nije ista kod svih proizvođača pa nema ni pravnog uporišta za primjenu jedinstvene antidampinške carine za sve proizvođače iz jedne države.

Najveći broj antidampinških postupaka, ili gotovo četvrtina, pokrenuta je protiv proizvođača iz Kine, što u razdoblju od 1995. do 2021. godine iznosi u prosjeku 56 pokrenutih antidampinških postupaka godišnje. Promatrano po sektorima, prednjači sektor neplemenitih metala i proizvoda od neplemenitih metala, odnosno proizvodi kemijske industrije i srodnih industrija koji u istom razdoblju zajedno čine ukupno preko polovine pokrenutih antidampinških postupaka (WTO).

Analiza učinka antidampinških mjera značajno se razlikuje čak i na primjeru jednog gospodarstva. Promatrajući SAD, Staiger i Wolak (1994) zaključuju da antidampinški postupci značajno smanjuju uvoz dok Prusa (2001) dokazuje da se implementacijom antidampinškog postupka smanjuje izvoz za 50 – 70 %. Međutim, Egger and Nelson (2011) nalaze vrlo mali negativni učinak primjene antidampinških mjera.

U slučaju EU-a, Messerlin (1989) utvrđuje da se primjenom antidampinških mjera smanjuje količina uvozne robe za 40 %. Baran (2015) dokazuje snažan i dugotrajan učinak antidampinških mjera na uvoz roba dok je u slučaju prijave i kasnijeg povlačenja prijave za dampinški učinak na uvozne tokove prisutan samo tijekom ovoga postupka. Vandenbussche i Zanardi (2010) smatraju da antidampinške carine usporavaju bilateralne vanjskotrgovinske tokove. Felbermayr i Sandkamp (2020) dokazuju da antidampinške carine smanjuju vrijednost izvoza, ali ne utječu na proizvođačke cijene iz čega proizlazi da je ukupan učinak carina u potpunosti naplaćen od potrošača. Oni primjećuju i razliku između učinaka antidampinških carina u EU-u i SAD-u, pri

čemu su izvoznici osjetljiviji na carine EU-a. Dakle, za postizanje istog učinka u SAD-u potrebne su više carine.

Mogući učinci antidampinških mjera vrlo su različiti te uključuju (NBTS, 2021):

- antidampinške carine ne utječu samo na trgovinu onim proizvodima za koje su uvedene antidampinške carine, već utječu na trgovinu mnogo širim skupom roba
- mogućnost implementacije antidampinških pristojbi može imati gotovo jednako značajne učinke na trgovinu kao i same antidampinške carine
- često korištenje instrumenta antidampinške carine uzrokuje povećanje cijena kako bi se smanjio rizik da budu pod sumnjom za damping
- nakon što slučaj bude riješen, izvozne cijene obično ostaju na visokoj razini zbog izbjegavanja budućih optužbi
- države koje su predmet optužbi protiv dampinga često imaju tendenciju i same povećati upotrebu antidampinških mjera.

#### 4.6.4.2. Kompenzacijske mjere

Kompenzacijske mjere po obliku i proceduralnim zahtjevima slične su antidampinškim mjerama, a ključna je razlika u tome što se kompenzacijske mjere primjenjuju na subvencionirani, a ne na dampinški uvoz.

Pravna osnova za primjenu kompenzacijskih mjera nalazi se u Sporazumu o subvencijama i kompenzacijskim mjerama WTO-a (tzv. *SCM Agreement*). SCM sporazum temelji se na Kodeksu o subvencijama i izvornim odredbama GATT-a. Za razliku od svojih prethodnika, SCM sporazum sadrži definiciju subvencije i uvodi koncept "specifične" subvencije (selektivna dostupnost subvencije). Samo specifične subvencije podliježu mjerama navedenim u Sporazumu o subvencijama i kompenzacijskim mjerama.

Cilj Sporazuma o subvencijama i kompenzacijskim mjerama je uvođenje multilateralne discipline u primjeni subvencija koje narušavaju međunarodnu trgovinu, kao i reguliranje prihvatljivih načina reakcije država članica na subvencionirani uvoz. Sporazum o subvencijama i kompenzacijskim mjerama ne uređuje samo primjenu kompenzacijskih mjera, već uspostavlja i multilateralnu disciplinu za samu kontrolu korištenja subvencija.

Kompenzacijske pristojbe određuju se u jednakom iznosu kao i subvencije koje se daju za izvozni proizvod. Dakle, stopa subvencije od 7 % rezultirat će kompenzacijskom carinom od 7 % bez obzira na to ima li subvencija bilo kakav cjenovni učinak na izvezeni proizvod (Kelly, 2014). U odnosu na antidampinške carine kod kojih je

potrebno odrediti normalnu cijenu proizvoda, primjena kompenzacijske carine je jednostavnija s tehničkog aspekta.

Međutim, različiti načini davanja subvencija izazov su za određivanje kompenzacijske carine. Vrlo je jednostavno izračunati kolike su subvencije ako su direktno povezane s gotovim proizvodima, ali se vrlo često subvencije daju putem netržišne cijene određenog *inputa*, bespovratne pomoći poduzeću, dokapitalizacije, kredita ili jamstva za kredit te na druge posredne načine pri čemu se korist ostvarena subvencijom obično raspodjeljuje po proizvodima na osnovi vrijednosti prodaje.

### **4.6.5. Neautomatsko izdavanje uvoznih licenci, kvote, zabrane, mjere kontrole količine i druga ograničenja koja ne uključuju sanitarne i fitosanitarne mjere ili mjere koje se odnose na tehničke prepreke trgovini**

Ova skupina mjera necarinske zaštite obuhvaća vrlo široku lepezu mjera koje bilježe različit intenzitet pojavnosti u međunarodnim gospodarskim odnosima. To su neautomatsko izdavanje uvoznih licenci, kvote, zabrane, sporazumi za ograničavanje izvoza, carinske kvote. Mjere su usmjerene na zabranu ili ograničavanje uvoza, uključujući mjere ograničavanje količine robe, potrebu licenciranja ili zabrane uvoza.

#### **4.6.5.1. Licence**

Licence se definiraju kao postupak izdavanja dozvola za uvoz, osim postupaka obuhvaćenih sanitarnim i fitosanitarnim mjerama, odnosno tehničkim barijerama u trgovini, pod uvjetom da odobravanje licenci nije unaprijed osigurano (WTO, 2022). Odobrenje može biti zasnovano na diskrecijskoj osnovi ili kroz ispunjavanje posebnih kriterija prije odobrenja.

Licence za uvoz mogu se dodjeljivati na različite načine. Pod automatskim licenciranjem smatra se postupak licenciranja gdje se zahtjev odobrava u slučaju ispunjavanja određenih kriterija pri čemu je utjecaj na međunarodne trgovinske tokove neznatan. Kod neautomatskog licenciranja postupak dodjele je utemeljen na povijesnim ili nekim drugim osnovama.

Razlozi implementacije sustava licenciranja su ekonomski i neekonomski. Neautomatsko licenciranje iz ekonomskih razloga rezultira u implementaciji kvote, a distribucija odražava povijesne trendove ili druge čimbenike. U ovom je slučaju osnovna prepreka trgovini kvota, a ne licenca. Implementacija kvota (ali i carinskih kvota) putem licenciranja može djelovati kao dodatna prepreka trgovini jer će metoda distribucije odrediti tko će dobiti licencu i pod kojim uvjetima te se na taj način mogu iskriviti mogućnosti pristupa tržištu. Sustav licenciranja iz ekonomskih razloga

funkcionira kao kvantitativno ograničenje koje smanjuje obujam uvoza bez prethodnog eksplicitnog određivanja kvota.

Uvođenje licenci stvara umjetnu oskudicu zbog ograničavanja trgovinskih tokova, domaća cijena raste iznad svjetske cijene, domaća ponuda raste, a potražnja se smanjuje kao i nacionalno blagostanje. Licence se najčešće dodjeljuju prema povijesnoj metodi ili prema redosljedu podnošenja zahtjeva za licencu (Gervais, Surprenant, 2000).

Negativan učinak na blagostanje moguće je smanjiti prodajom licenci na aukciji. U uvjetima savršenog tržišta moguće je učinak licenci na blagostanje (odnosno kvota koje se putem licenci implementiraju) približiti učincima carina. Međutim, distribucijske posljedice mogu biti i drugačije jer u slučaju izdavanja licenci bez naplate država ne ostvaruje prihode, a sličnost s učincima prilikom primjene carina nestaje (Krishna, 1993).

Licence svoju izvornu svrhu imaju u učinkovitim provedbama politika i propisa putem sustava licenciranja roba u međunarodnoj razmjeni, ali putem pojednostavljenih postupaka izdavanja koja ne djeluju na količine. Time licence pomažu u kontroli ilegalnog kretanja zabranjene robe, punoj zaštiti prava intelektualnog vlasništva i ostvarivanju drugih ciljeva općeg dobra pojedine države kao što su religijski, politički, ekološki ili obrambeni razlozi.

#### 4.6.5.2. Kvote

Kvota je ograničenje uvoza određenog proizvoda određivanjem maksimalne količine ili vrijednosti robe koju je tijekom određenog razdoblja moguće uvesti u jednu državu, a uvoz iznad tih unaprijed definiranih ograničenja nije dopušten (WTO 2022).

Osim carine, kvote su dio tradicionalnih mjera vanjskotrgovinske politike. Njihovo značenje za vanjskotrgovinske tokove se smanjuje i nema isti ponder kod država na različitom stupnju gospodarskog razvoja. U državama niskog dohotka kvote predstavljaju značajniju barijeru, a njihov se značaj smanjuje kod država srednjeg ili visokog dohotka.

Primjena kvota regulirana je čl. XI. GATT-a iz 1994. godine. Njime je dozvoljena primjena carina, poreza i drugih davanja za države WTO-a prilikom uvoza ili izvoza roba, ali i zabranjena primjena kvota. Premda članak XI. GATT-a predviđa opće uklanjanje kvantitativnih ograničenja, ona su dopuštena u određenim posebnim okolnostima. U tom je slučaju potrebno obavijestiti WTO i opravdati njihovo postojanje WTO-u koji osigurava transparentnost u vezi s ovim mjerama.

Tekstilna je industrija do potpisivanja Sporazuma o tekstilu 1995. godine bila tipična po visokoj zaštiti primjenom kvota. Implementacija ovoga sporazuma rezultirala

je ukidanjem svih kvota do 2005. godine i primjenom uobičajenih pravila WTO-a i za tekstilne proizvode. Naime, tekstilna industrija je tipična za ranu fazu razvoja industrijalizacije gospodarstava. Primjena kvota i drugih zaštitnih mehanizama od strane razvijenih država na umjetan je način doprinijela održavanju ovoga sektora i dugo nakon što se djelovanjem tržišnih mehanizama trebao značajno smanjiti volumen proizvodnje u matičnoj državi. To je imalo negativne posljedice na blagostanje u razvijenim i nerazvijenim državama, prvenstveno zbog neučinkovite raspodjele resursa na globalnoj razini (Ernst i suradnici, 2005).

Značajno smanjenje primjene kvota u vanjskotrgovinskoj razmjeni, posebno primjena Sporazuma o tekstilu potpisanog pod okriljem WTO-a, dovelo je do cijelog niza posljedica za proizvođače i potrošače. Postupno ukidanje trgovinskih kvota rezultiralo je nižim potrošačkim cijenama tekstila i odjeće te smanjenjem proizvodnje i zaposlenosti u tim sektorima.

Proizvođači s nižim troškovima, čiji je pristup nizu tržišta razvijenih država prethodno bio ograničen, dobili su veći udio na tržištu. Ukupni troškovi proizvodnje se smanjuju zbog objedinjavanja fragmentiranih proizvodnih procesa i ekonomije obujma. Negativni učinci vezani su poglavito uz promatrani sektor i povezani su s negativnim učincima prilagodbe proizvodnje i zaposlenosti sektora koji se liberalizira. Međutim, neto učinak na blagostanje gospodarstva je u cjelini pozitivan jer su veća učinkovitost i veća količina roba na raspolaganju po nižim cijenama donijele rast blagostanja svim potrošačima.

Kvota na robu iz inozemstva rezultiraju poboljšanjem kvalitete robe donjeg kvalitativnog segmenta uz smanjivanje kvalitete visokokvalitetnih proizvoda. Međutim, prosječna kvaliteta proizvoda raste bez obzira na to jesu li strani proizvodi više ili niže kvalitete. Učinci kvota na dobit promatranog sektora i nacionalno blagostanje ovise o smjeru međunarodne vertikalne diferencijacije. Cijene i profiti inozemne tvrtke koja proizvodi robu niske kvalitete rastu, a nacionalno blagostanje opada. To je vidljivo iz primjera dobrovoljnih izvoznih ograničenja (VER) na tržištu automobila u SAD-u gdje su strana poduzeća koja su proizvodila robu visoke kvalitete smanjila svoje profitne stope. S obzirom na to da se domaći višak potrošača samo neznatno smanjio, porast domaćeg profita rezultirao je neto povećanjem domaćeg blagostanja (Lutz, 2005).

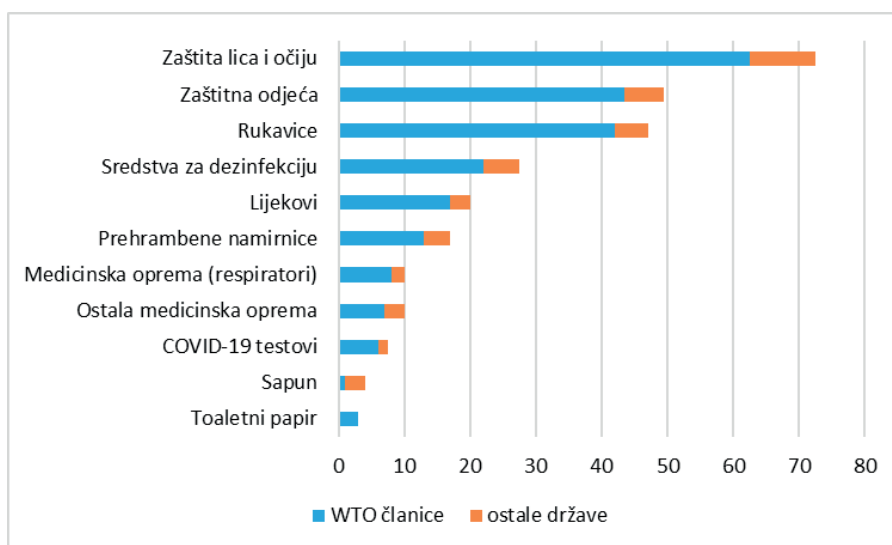
Postupak ukidanja kvota, posebno za poljoprivredne i prehrambene proizvode, vezan je uz paralelnu implementaciju carina koja je trebala preuzeti ekvivalentnu zaštitnu funkciju. Proces eliminacije kvota dovršen je eliminacijom carina na tekstilne proizvode tijekom desetogodišnje implementacije Sporazuma o tekstilu i odjeći. Vrlo su različite procjene dobiti od eliminacije kvota, od 6,5 do 324 milijarde USD godišnje (Walkenhorst, 2003). Međutim, sve studije pokazuju značajan porast globalnog blagostanja kao rezultat primjene Sporazuma o tekstilu i odjeći.

### 4.6.5.3. Zabrane

Zabrana se definira kao zakonska odredba o zabrani trgovine ili uvoza određene robe (WTO, 2022). Njihova je primjena regulirana člankom XI. GATT-a te se predviđa mogućnost upotrebe zabrane kao mjere vanjskotrgovinske politike u vrlo ograničenim okolnostima. Primjena zabrana je u pravilu povezana s ekstremnim i neočekivanim okolnostima u kojima bi djelovanje tržišnih sila potencijalno uzrokovalo značajnu štetu ili u bitnoj mjeri ograničilo dostupnost roba. Tako je rat u Ukrajini započeo 2022. godine potaknuo implementaciju zabrana kod 30 država članica i promatrača WTO-a koji su uveli 55 mjera kojima se zabranjuje ili ograničava izvoz hrane, stočne hrane, goriva i gnojiva. Otada je do kraja 2022. godine 15 mjera ukinuto, ali 25 država članica i promatrača WTO-a još uvijek primjenjuje 40 mjera (<https://stats.wto.org/>). Godine 2020. je 80 država zbog pandemije COVID-19 uvelo zabrane ili ograničenja izvoza, uključujući 46 država članica WTO-a (72 ako se države članice EU-a računaju pojedinačno) i osam država nečlanica WTO-a. Većina primijenjenih zabrana opisana je kao privremena mjera zaštite. Proizvodi obuhvaćeni ovim zabranama i ograničenjima izvoza znatno se razlikuju što reflektira trenutne potrebe države, a najviše se odnose na medicinske potrepštine (npr. maske za lice i štitnike), lijekove i medicinsku opremu (npr. respiratore), dok su neke države proširile obuhvat i na neke druge proizvode kao što su hrana i toaletni papir.

Na grafikonu 4.4. prikazane su zabrane po kategorijama proizvoda koje je ukupno 80 država počelo primjenjivati zbog pandemije COVID-19.

Grafikon 4.4.: Države koje su implementirale izvozne zabrane kao rezultat krize COVID-19 po kategorijama proizvoda (travanj 2020. godine)



Izvor: <https://stats.wto.org/>



Izvozne zabrane koje primjenjuju veliki izvoznici, odnosno države sa značajnim udjelom u proizvodnji i izvozu određene robe ili grupe roba, mogu kratkoročno smanjiti domaće cijene promatrane robe i povećati njezinu dostupnost u domaćoj državi. Suprotan će se proces odvijati u državama uvoznicama toga proizvoda gdje će doći do smanjenja ponude i rasta cijena. Dakle, primjena zabrane utječe i na svjetsko blagostanje putem smanjenja ponude i uvoza promatranih proizvoda pri čemu se negativni učinci ostvaruju i u državama koje nemaju kapacitete za njihovu proizvodnju. Niže domaće cijene smanjit će motiv za proizvodnju takve robe, a viša cijena takve robe u inozemstvu stvara poticaj za krijumčarenje, pri čemu se smanjuje dostupnost proizvoda u domaćoj državi. Međutim, zabrane koja je pokrenula jedna država mogu na kraju rezultirati domino-efektom gdje se i ostale države pridružuju uvođenju zabrane izvoza i zaštiti domaćeg tržišta. Taj se proces ne ograničava samo na jedan proizvod ili grupu proizvoda, već se proširuje i na sve ostale proizvode za koje postoji mogućnost uspostavljanja trgovinske neravnoteže. Trgovina mora pružiti siguran i predvidljiv pristup osnovnim robama jer su u suprotnom države motivirane na podizanje barijera i supstitucije uvoza domaćom proizvodnjom, bez obzira na znatno više cijene. Time se smanjuje količina, a često i kvaliteta robe na tržištu uz rast cijena i dugoročni odmak od optimalne raspodjele resursa (Demidova, Balog, 2021).

#### 4.6.5.4. Sporazumi za ograničavanje izvoza

Dobrovoljno ograničenje izvoza (VER) je trgovinsko ograničenje koje država postavlja svojim izvoznicima čime se ograničava količina ili vrsta robe koju je dopušteno izvoziti u drugu državu. Dobrovoljna izvozna ograničenja prvi su put primijenjena 1935. godine kada je Japan ograničio izvoz svojih tekstilnih proizvoda prema SAD-u.

Na osnovi članka XIX. GATT-a iz 1994. godine i Sporazuma o zaštitnim mjerama, dobrovoljna ograničenja izvoza su zabranjena. Međutim, unatoč zabrani, dobrovoljna izvozna ograničenja se i dalje koriste (Kagitani, Harimaya, 2015), posebno u bilateralnim sporazumima čime se derogiraju prava i obveze utvrđene sporazumima WTO-a. Takvi sporazumi izvan WTO-a mogu utjecati na tumačenje obveza WTO-a ako postoji međusobno razumijevanje država članica, odnosno ne može se isključiti mogućnost da aranžman koji nije u skladu s WTO-om države članice u praksi toleriraju. S obzirom na to da pravila WTO-a ne uspostavljaju nikakav centralizirani provedbeni mehanizam, formalni ili neformalni alternativni dogovor država članica može regulirati njihove međusobne trgovinske odnose sve dok jedna od njih ne smatra oportunističkim pokretanje spora.

Implementacija dobrovoljnih izvoznih ograničenja izaziva porast cijena u državi uvoznici, ali smanjuje cijenu robe na svjetskom tržištu, a time i povećava potražnju u trećim državama. Pod određenim okolnostima, ovaj se učinak može i pojačati tako što izvoznici obuhvaćeni dobrovoljnim izvoznim ograničenjima mogu koristiti svoje rente

sa zaštićenog tržišta kako bi osvojili tržišni udio u nezaštićenim državama. Ovi faktori mogu pomoći u motiviranju trećih država na dogovor o implementaciji dobrovoljnih izvoznih ograničenja, posebno kod onih država koje proizvode analizirani proizvod.

Mogućnost bilateralnih aranžmana u sivoj zoni WTO-a rezultirala je ponovnom implementacijom dobrovoljnih izvoznih ograničenja u specifičnim okolnostima.

U rujnu 2018. godine, šest godina nakon implementacije Sporazuma o slobodnoj trgovini između SAD-a i Južne Koreje (KORUS), Južna Koreja je pristala na dogovor u vezi s izvozom čelika, čime se obvezala smanjiti svoj izvoz čelika u SAD na 70 % prosjeka u prethodne tri godine. Ovo smanjenje bilo je izričito povezano s izuzećem Južne Koreje od najavljenih izvanrednih carina na čelik SAD-a od 25 % (Vidigal, 2019).

U pregovorima o USMCA-u Meksiko je pristao na kvotu za izvoz automobila što je definirano u Sporazumu USMCA, poglavlje 2. Nakon iskorištavanja kvote, meksički automobili su podložni carinama koje su veće od MFN-a. Ostale članice WTO-a prihvatile su zahtjev SAD-a za kvotama na njihov izvoz čelika i aluminijskih proizvoda. Ova dogovorena ograničenja izvoza vraćaju prijetnju dobrovoljnim ograničenjima izvoza koja je bila vrlo raširena 1980-ih godina da bi bila zabranjena okončanjem Urugvajске runde pregovora, odnosno osnivanjem WTO-a.

#### 4.6.5.5. Carinske kvote

Carinske kvote su dvorazinski model naplate carina razvijen tijekom Urugvajске runde pregovora o Sporazumu o poljoprivredi tijekom 1990-ih godina. Razvijene su s ciljem proširenja pristupa na nacionalna tržišta poljoprivrednih proizvoda i olakšavanja daljnje liberalizacije poljoprivredne trgovine. Carinske se kvote prvenstveno koriste u poljoprivredno-prehrambenom sektoru što pokazuje da poljoprivreda ostaje najzaštićeniji sektor diljem svijeta (Jafari i suradnici, 2021).

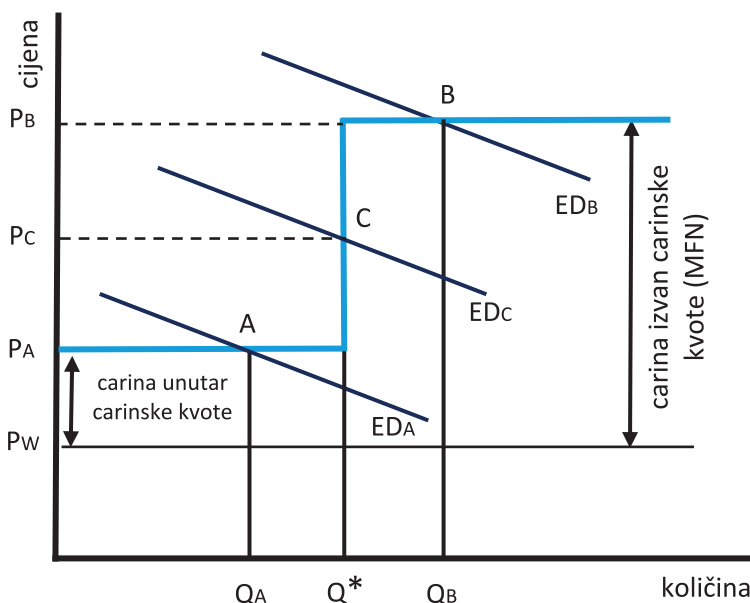
Carinska kvota predstavlja sustav različitih carinskih stopa koje se primjenjuju za isti proizvod. Pritom se niža stopa primjenjuje za određeni volumen uvoza, a za preostalu se količinu carina obračunava po višoj stopi. Za razliku od klasične kvote, carinska kvota ne ograničava ukupnu količinu uvezene robe te nije ograničena od strane WTO-a. Carinske kvote mogu biti globalne te ih mogu koristiti svi izvoznici, ali se carinske kvote obično koriste u sporazumima o slobodnoj trgovini i sadržavaju popis roba s međusobno ugovorenim carinskim kvotama i nižom i višom (MFN) stopom carine koja se pritom primjenjuje.

Na grafikonu 4.5. prikazana je situacija u kojoj država primjenjuje carinsku kvotu za uvoz robe iz trećih država. Na robu koja je dio carinske kvote primjenjuje se niža stopa carine, dok se za ostatak uvoza primjenjuje viša, redovita carinska stopa.

U analizi učinka carinskih kvota izdvajaju se tri različite mogućnosti (Skully, 2001):

- Krivulja potražnje EDA siječe krivulju ponude ES u dijelu u kojemu carinska kvota nije iskorištena u potpunosti (točka A) te je količina koja se realizira na tržištu QA. Ako se želi iskoristiti carinsku kvotu u potpunosti, potrebno je smanjiti carinsku stopu unutar carinske kvote, ali to onda dovodi i do snižavanja cijene robe na tržištu.
- Krivulja potražnje EDB siječe ES u točki u kojoj se na jedan dio uvoza plaća puni iznos carine, odnosno kvota je iskorištena u potpunosti, a za ostatak uvoza (količina  $Q^*QB$ ) plaća se puni iznos carine. Kao i u prethodnom slučaju, smanjivanje iznosa redovite carine dovest će do većih uvoznih količina i nižih cijena. Carinska kvota  $Q^*$  nema utjecaja na količinu uvozne robe.
- Krivulja potražnje siječe krivulju ponude u okomitom dijelu. Ovaj okomiti dio krivulje ponude može se smatrati netarifnim elementom carinske kvote. U tom je slučaju carinska kvota iskorištena u potpunosti. Razinu domaće cijene PC podržava kvota  $Q^*$ , a ne redovita carina. Smanjenje redovite carinske stope ne dovodi automatski do višeg uvoza kao u slučajevima A i B. Što je razlika veća između carine unutar carinske kvote i redovite carine izvan carinske kvote, niži je utjecaj smanjenja carina. Ovaj „carinski jaz“ može biti znatan: za države OECD-a carine unutar carinskih kvota na poljoprivredne proizvode iznosile su u prosjeku 36 %, dok je prosjek redovitih carina za proizvode koji su u režimu carinske kvote 120 % (WTO, 2001).

Grafikon 4.5.: Carinske kvote – različiti slučajevi ispunjenja carinske kvote



Napomena: PW – svjetska cijena, PA – svjetska cijena uvećana za carinu na robu uvezenu unutar carinske kvote, PB – svjetska cijena uvećana za MFN carinu

Izvor: Joerin, R. (2014): Improving Market Access: The Role of Auctions in Converting Tariff-Rate Quotas into Single Tariffs, *Review of Agricultural and Applied Economics* (RAAE), Faculty of Economics and Management, Slovak Agricultural University in Nitra, vol. 17(1)

Carinske kvote, kao i proizvodi na koje će se primjenjivati carinske kvote, rezultat su dogovora tijekom pregovora o ugovoru o slobodnoj trgovini. Polazna osnova je uvijek u statistici međusobne razmjene određenog proizvoda u prethodnim godinama, odnosno interesima pojedinih proizvođača. Međutim, dinamika određenog nacionalnog gospodarstva na strani ponude, kao i na strani potražnje, ugovorene carinske kvote prilikom potpisivanja ugovora o slobodnoj trgovini često čini neadekvatnima trenutnoj situaciji te one mogu ostati neiskorištene zbog smanjenja ponude ili potražnje za tim proizvodom iz bilo kojeg razloga. Nominalna stopa zaštite se za proizvode koji su u režimu carinske kvote računa kao (Beckman i suradnici, 2021):

$$NPR = \frac{P_d - P_w}{P_w} - T$$

gdje  $P_d$  predstavlja domaće cijene,  $P_w$  označava svjetske cijene, a  $T$  su carinske stope unutar carinske kvote.

S obzirom na stopu iskorištenja, carinske kvote se može podijeliti na one s niskim i visokim stopama iskorištenosti. Carinske kvote s niskim stupnjem iskorištenosti mogu se podijeliti na situacije kada je:

- potražnja niska, a nominalna stopa zaštite  $\leq 0$  uz pretpostavku da nema uvoza. Dakle, trošak uvoza koji uključuje carinsku stopu koja se primjenjuje unutar carinske kvote je jednak ili premašuje domaću cijenu. Nominalna stopa zaštite  $\leq 0$  odražava relativno niske domaće cijene, visoku carinsku stopu na robu unutar carinske kvote ili oboje;
- nedovoljno iskorištena kada je nominalna stopa zaštite  $> 0$ . Pozitivna razlika između domaćih cijena i troškova uvoza koji uključuju plaćanje carina (carinske stope unutar carinske kvote) kao pokazatelj snažne potražnje za uvozom. Niska stopa iskorištenosti carinske kvote s nominalnom stopom zaštite  $> 0$  indikator je da visina carina unutar carinske kvote ograničava uvoz unutar kvote.

Za carinske kvote s visokim stopama iskorištenosti vrijednost nominalne stope zaštite je indikator potencijala za veći uvoz u slučaju povećanja carinske kvote. Carinska kvota s visokim stopama iskorištenosti može se razvrstati na slučajeve kada je:

- nominalna stopa zaštite  $\leq 0$ ; tada je pokazatelj da dodatni uvoz ne bi bio isplativ. U ovom slučaju proširenje kvote imalo bi samo skroman utjecaj na trgovinu;
- nominalna stopa zaštite  $> 0$  pokazatelj je snažne potražnje za dodatnim uvozom; dakle, ekspanzija kvote rezultirala bi većim uvozom.

### 4.6.6. Mjere kontrole cijena, uključujući dodatne poreze i naknade

Ove se mjere provode radi kontrole ili utjecaja na cijene uvozne robe s ciljem stabilizacije domaćih cijena ili zbog povećanja poreznih prihoda. U ovu se kategoriju svrstavaju i tzv. „paracarinske mjere“, odnosno mjere koje su slične carinama prema svojem učinku i naplaćuju se u fiksnom postotku ili u fiksnom iznosu.

Carinsko opterećenje ne ovisi samo o carinskoj stopi, već posredno ovisi i o carinskoj osnovici. Administrativne mjere koje utječu na carinsku vrijednost ključne su za određivanje konačnog carinskog opterećenja. Tako se pri određivanju carinske osnovice mogu uzeti u obzir domaće cijene, odrediti minimalna i maksimalna cijena ili cijena na međunarodnom tržištu.

Dobrovoljna ograničenja izvoznih cijena su dogovori prema kojima izvoznik pristaje zadržati cijenu robe iznad određene razine. Premda su ovakve mjere zabranjene Sporazumom WTO-a, dopuštene su pod određenim uvjetima definiranim Sporazumom o subvencijama i kompenzacijskim mjerama i dogovorom o provedbi

članka VI. GATT-a 1994. godine. U praksi se na taj način izbjegava antidampinška procedura, odnosno države uvoznice prisiljavaju izvoznike na više cijene koje mogu biti i iznad tržišnih uz preuzimanje obveze nepokretanja antidampinškog postupka. Na ovaj se način u određenoj mjeri eliminira djelovanje tržišnih sila, a potrošače u državi uvoznici usmjerava na kupovinu robe po višim cijenama.

Cilj varijabilnih naknada je ujednačiti tržišne cijene proizvoda iz uvoza s cijenama na nacionalnom tržištu istih ili sličnih proizvoda. S obzirom na to da se njihovom primjenom eliminira utjecaj tržišta, a cijena uvozne robe izjednačava s domaćom, zabranjene su člankom 4. Sporazuma o poljoprivredi WTO-a. U EU-u su takve naknade bile široko primjenjivane u zaštiti tržišta poljoprivrednih proizvoda i značajan su izvor prihoda proračuna EU-a. Primjenom Sporazuma o poljoprivredi WTO-a njihov je učinak transformiran u carine.

Dodatne pristojbe i naknade naplaćene u vezi s uslugama države su obvezna dodatna plaćanja prilikom uvoza robe povrh carina koje domaći proizvođači nisu u obvezi plaćati. Prema čl. VIII. GATT-a ovakve su naknade i pristojbe dozvoljene, ali moraju biti ekvivalentne približnoj cijeni izvršenih usluga i ne smiju predstavljati mjeru indirektnog protekcionizma za domaće proizvode ili biti usmjerene na oporezivanje uvoznih ili izvoznih proizvoda u fiskalne svrhe.

Domaći porezi i pristojbe na uvozne proizvode: sukladno članku III. GATT-a, primjena domaćih poreza dozvoljena je i na uvozne proizvode, a njihova visina bi trebala biti jednaka kao i za istovjetne domaće proizvode. To uključuje široku paletu mjera kao što su smanjenje poreza na dobit za izvoznike, ubrzana amortizacija strojeva i opreme za izvoznike, manipulacija transfernim cijenama.

#### 4.6.7. Financijske mjere

Ove su mjere namijenjene upravljanju pristupom i reguliranjem troškova deviza za uvoz robe i definiranjem uvjeta plaćanja. Financijske mjere povećavaju uvozne troškove na jednaki način kao i carinska zaštita.

Zahtjevi za avansna plaćanja plaćaju se prilikom podnošenja zahtjeva ili uvozne dozvole u vrijednosti uvozne transakcije i/ili s tim povezanih uvoznih davanja. Stvarni trošak ove mjere ovisi o troškovima imobiliziranog kapitala za dane avanse, odnosno o razdoblju vezivanja.

U slučaju primjene višestrukih deviznih tečajeva primjenjuju se različiti devizni tečajevi za uvoz, ovisno o kategoriji proizvoda. Najčešće je redoviti tečaj namijenjen za osnovne robe dok se ostala roba mora platiti po komercijalnom tečaju. Međunarodni monetarni fond (IMF) zabranjuje državama članicama primjenu bilo kakvih diskriminatornih aranžmana ili primjene višestrukih deviznih tečajeva bez odobrenja IMF-a. Ako je

razlika u tečajevima iste veličine kao carina, statička parcijalna analiza pokazuje da je utjecaj primjene višestrukih tečajeva jednak onome od carine (Schlesinger, 1952).

#### 4.6.8. Mjere koje utječu na tržišno natjecanje

Ovim se mjerama daju određene olakšice jednom ili više gospodarskih subjekata. Često su ovakva poduzeća u državnom vlasništvu instrument kojim država manipulira tržišnom strukturom kao sredstvom preraspodjele prihoda između proizvođača, potrošača i poreznih obveznika. Utjecaj takvih poduzeća na trgovinu može biti značajan, posebno za određene sektore kao što je poljoprivreda. Njihovo je postojanje prihvaćeno člankom XVII. GATT-a, ali je zbog sve više indicija o narušavanju tržišnog natjecanja otvoreno preispitivanje njihovog funkcioniranja u sklopu izvozne konkurentnosti (Mccorriston, MacLaren, 2008).

Obvezno korištenje nacionalnih usluga vodi do ograničavanja tržišnog natjecanja isključivanjem inozemnih ponuđača s tržišta i potencijalnog uspostavljanja monopolskog položaja pojedinih gospodarskih subjekata dajući im određena isključiva prava ili povlastice koje su namijenjene ostvarivanju različitih ciljeva, ali mogu ograničiti i poskupjeti uvoz. Obično se ove mjere odnose na korištenje domaćih osiguravatelja ili brodarskih kompanija.

#### 4.6.9. Investicijske mjere povezane s trgovinom

Zahtjevi za kupnju ili korištenje određenog udjela domaćih proizvoda ili ograničenja kupovine ili korištenja uvoznih proizvoda namijenjeni su uspostavljanju i promociji domaće proizvodnje, što pozitivno utječe i na ravnotežu platne bilance.

Zahtjevi za korištenjem lokalnog sadržaja smatraju se neutralnim načinom promicanja domaće proizvodnje i zaposlenosti. Oni mogu stvoriti trenutne prilike za zapošljavanje u ciljnom sektoru i brzo korigirati uvoz čime djeluju stabilizirajuće na trgovinsku bilancu, ali dugoročno u pravilu djeluju u suprotnom pravcu. Međutim, brzina njihovog djelovanja čini ih politički atraktivnim, a teorijska mogućnost da ovaj sektor dugoročno postane samoodrživ vodi prema njihovoj implementaciji (Kuntze, Moerenhout, 2013).

Međutim, brojne studije (Moran, 1992; Tomsik, Kubicek, 2006) pokazuju da zahtjevi za korištenjem lokalnog sadržaja dugoročno smanjuju blagostanje i uzrokuju odmak od optimalne alokacije resursa. Veloso (2006) uzima u obzir i dodatne faktore kao što su uloga učenja i prelijevanja tehnologije, transfera tehnologije i ekonomije obujma te smatra potrebnim pojedinačno razmatranje svakog slučaja za procjenu gospodarskog učinka primjene necarinske barijere – zahtjev za korištenjem lokalnog sadržaja. Na ovaj se način može dati i dodatni poticaj tehnološkom razvoju i implementaciji proizvodnje koja će biti konkurentna i na međunarodnom tržištu. Potencijalne koristi

bit će najveće kada su razlike u proizvodnim troškovima domaćih i inozemnih proizvođača male, a time je i gubitak blagostanja mali, te kad postoji mogućnost značajnog potencijalnog prelijevanja koristi na druge sektore u opskrbnom lancu domaćeg proizvođača.

#### 4.6.10. Ograničenja distribucije

Distribucija roba provodi se putem komisionara, veleprodaje, maloprodaje kao i putem franšiza. Sektor distribucije je ključan za funkcioniranje tržišnog gospodarstva jer predstavlja poveznicu između proizvođača i potrošača, a udio u konačnoj cijeni proizvoda se značajno razlikuje između različitih sektora i iznosi prosječno 8,2 % za ostalu transportnu opremu, do 40 % za odjeću (Giri, 2012). Taj je iznos potrebno dodatno korigirati zbog specifičnosti države.

Učinkovit sektor distribucije ograničava troškove drugih sektora i daje potrošačima pristup širokom izboru robe po konkurentnim cijenama. S druge strane, neuspjeh distribucijskog sektora u ispunjavaju svoje temeljne uloge može dovesti do povećanja troškova, odnosno odmaka od optimalne raspodjele resursa s potencijalnim štetnim posljedicama:

- ograničavanje potencijalnih poduzetničkih poduhvata ili postojećih poduzeća u učinkovitom poslovanju zbog povećanja troškova
- zaštita postojećih poduzeća od konkurencije što im omogućuje podizanje cijena usluga.

Necarinskim barijerama u distribuciji roba ograničava se prodaja robe unutar države uvoznice na određena područja, određene kategorije ili na temelju drugih kriterija. Takva se ograničenja implementiraju na ukupnu količinu robe neovisno o distributeru. Nadalje, moguće je ograničiti pristup domaćim distributerima te se uvozna roba usmjerava na posebne distribucijske kanale što stvara dodatne troškove i traži dodatni neželjeni organizacijski iskorak za izvoznike ili se ograničava mogućnost izgradnje distributivne mreže onih izvoznika koji preferiraju takav pristup.

U bilo kojem slučaju, upliv države u kanale distribucije vodi prema porastu troškova i odmaku od Paretova optimuma.

#### 4.6.11. Ograničenja postprodajnih usluga

Ograničavanje postprodajnih usluga odnosi se na mjere koje ograničavaju mogućnost izvoznika u pružanju postprodajnih usluga na željeni način u državi uvoznici. Pod postprodajnim uslugama podrazumijevaju se ugradnja i montaža, održavanje i popravak te nabava rezervnih dijelova. Zbog globalne konkurencije, dobit i prihodi



ostvareni u prodaji osnovnih proizvoda stagniraju, a poduzeća proširuju svoje poslovanje na usluge nakon prodaje čime pozitivno djeluju na prodaju, dobit, lojalnost kupaca i diferenciranje svoga portfelja. Percepcija postprodajnih usluga značajno se promijenila u nekoliko posljednjih desetljeća, od tradicionalnog razumijevanja postprodajnih usluga kao dodatnog nužnog troška prema postprodajnim uslugama kao potencijalnom izvoru komparativnih prednosti i poslovnih prilika (Wagner, Lindemann, 2008).

Tržište postprodajnih usluga u pravilu je protuciklično u odnosu na tržište osnovnih proizvoda u mnogim sektorima. Tijekom razdoblja gospodarskog rasta kupci u pravilu nabavljaju nove strojeve i opremu dok je razdoblje recesije razdoblje u kojemu se kupci odlučuju na kupovinu dijelova i servisa za održavanje postojeće opreme. S aspekta poduzeća, ali i platne bilance, postprodajne usluge pružaju zaštitu od fluktuacija u prihodima, odnosno izvozu ostvarenom na tržištu osnovnih proizvoda (Kurata & Nam, 2010). Postprodajne usluge kojima se omogućuje ispravno funkcioniranje proizvoda i opreme čine značajan dio prihoda, ali još značajnije utječu na dobit poduzeća, pri čemu povećavaju prihode do 25 %, ali utječu na profit čak i do 50 % (Dombrowski, Malorny, 2017).

Necarinskim barijerama koje rezultiraju otežavanjem ili eliminiranjem proizvođača u pružanju postprodajnih usluga smanjuje se konkurentnost izvoznika ili ih se u potpunosti eliminira s određenog tržišta. Naime, postprodajne su usluge za cijeli niz proizvoda koji tijekom radnog vijeka zahtijevaju održavanje i zamjenu određenih rezervnih dijelova zapravo integralni dio proizvoda. Time se izvoznicima smanjuje konkurentnost, a kupce se usmjerava prema kupovini manje kvalitetne robe čime je narušena produktivnost i kvaliteta njihovih gotovih proizvoda, a samim time i pozicija na tržištu.

### 4.6.12. Subvencije

Subvencije su mjera ili praksa bilo koje razine vlasti kojom se na izravan ili neizravan način stvara ili može stvoriti potencijalna korist za korisnike. Subvencije mogu biti namijenjene poduzećima ili potrošačima, a mogu uključivati izravan prijenos financijskih sredstava (dar, kredit), potencijalni prijenos sredstava ili obveza (jamstvo za kredit), smanjeni prihod države (djelomični ili potpuni oprost poreznih obveza, odgođeno plaćanje poreznih obveza) te državnu kupovinu roba i usluga. Cilj subvencije je poticanje povećanja proizvodnje dobara putem pomaka krivulje ponude udesno čime se smanjuje ravnotežna cijena na tržištu. S gospodarskog aspekta, argumenti za implementaciju subvencija su eliminiranje nesavršenosti tržišta, iskorištavanje ekonomije obujma u proizvodnji, ostvarivanje ciljeva socijalne politike te porast konkurentnosti.

Koristi od subvencija su u prvom redu usmjerene prema onome sektoru, poduzeću ili pojedincu kojem su namijenjene, ali korist nije ograničena samo na njih. Subvencije mogu donijeti koristi i ostatku gospodarstva putem (Schwartz, Clemens, 1999):

- pristupačnosti roba zbog snižavanja cijena, što može promicati gospodarski rast
- kontrole inflacije u slučaju kada država daje subvencije s ciljem osiguranja razumnih cijena za potrošače
- održavanja strateških sektora kao što je poljoprivreda zbog stabilnih i predvidljivih cijena hrane
- uravnoteženje ponude i potražnje, pri čemu subvencije povećavaju ponudu dobara jer smanjuju troškove poduzeća za njihovu proizvodnju te povećavaju blagostanje putem rasta varijanti dostupnih proizvoda.

Subvencije na izravan ili neizravan način predstavljaju trošak za državu koja ih koristi što dovodi do:

- povećanja poreza u državama koje ih koriste
- potencijalnog manjka ponude jer subvencija uzrokuje pad cijena i porast potražnje
- utjecaja na državni proračun – subvencije utječu na nacionalnu alokaciju resursa, ali negativno utječu na proračun i zaduženost država.

Transparentnost subvencija često je vrlo upitna jer se samo izravne subvencije tako i klasificiraju u proračunu. Ostale vrste subvencija kao što su kreditne, porezne, kapitalne, prirodne, kao i državne nabave, nisu tako i prikazane u proračunu, nego se razvrstavaju u brojne druge kategorije. Osim toga, dio se subvencija provodi izvanproračunski. Kontrolirane cijene proizvoda pogoduju određenoj kategoriji građana i nemaju nužno izravan učinak na proračun. Kod dubokih integracija kao što je EU, subvencioniranje npr. poljoprivredne politike realizira se izvan nacionalnih proračuna. Zbog toga cjeloviti učinak subvencioniranja nije prikazan u nacionalnom proračunu. Kontrolirane cijene proizvoda nemaju nužno neposredan fiskalni učinak. Proračunski učinak može biti i odgođen, kao u slučaju državnih poduzeća koja prodaju svoju robu i usluge po nerealno niskim cijenama, a zatim država sanira gubitke dokapitalizacijom ili povoljnim zajmovima. Takve politike nisu dugoročno održive jer dovode do potrebe sanacije banaka, konsolidacije loših dugova gospodarstvu te restrukturiranja i reforme poduzeća (Gupta i suradnici, 2000).

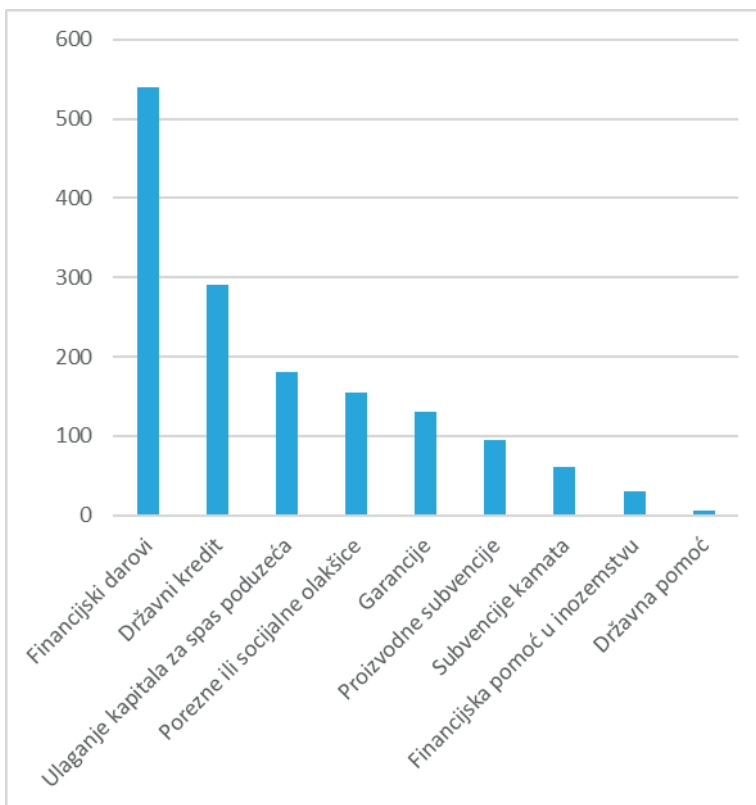
Primjena subvencija izaziva česte trgovinske sporove između država. U cilju cjelovite regulacije problema subvencioniranja i njegova utjecaja na međunarodne trgovinske tokove, države članice WTO-a usvojile su Sporazum o subvencijama i kompenzacijskim mjerama 1995. godine. Sporazumom su subvencije definirane kao financijski doprinos javnog tijela koji daje korist određenom primatelju (Rubini, 2017).

WTO danas ne razlikuje zabranjene, djelotvorne i dopuštene/neprihvatljive subvencije, kao što je to bilo u izvornom tekstu Sporazuma o subvencijama i kompenzacijskim mjerama. Naime, člankom VIII. Sporazuma iz 1999. godine prepoznaju se samo dvije kategorije subvencija: zabranjene i sve ostale.

Na zabranjene subvencije primjenjuju se kompenzacijske mjere ili se takvi sporovi rješavaju u okviru WTO-a čime se nastoji spriječiti zloupotreba kompenzacijskih mjera. Tim se postupkom dokazuje povezanost subvencije i stvarne ili potencijalne štete za značajan dio domaće industrije. Zbog dominacije globalnih lanaca vrijednosti u gospodarstvu te značajnog uvoznog sadržaja u velikom broju proizvoda, potrebno je procijeniti učinke subvencija na različite segmente lanca vrijednosti (Hoekman, Nelson, 2020).

Na grafikonu 4.6. prikazan je broj implementiranih subvencija prema vrsti od 2009. do 2017. godine.

Grafikon 4.6.: Broj implementiranih subvencija prema vrsti od 2009. do 2017. godine



Izvor: Yalcin, E., Felbermayr, G., Kinzius, L. (2017): *Hidden Protectionism: Non-Tariff Barriers and Implications for International Trade*, IFO institute – Leibniz Institute for Economic Research, University of Munich

Iz grafikona 4.6. vidljiva je dominacija financijskih darova te kapitalnih ulaganja i kredita kao načina subvencioniranja koji zajedno čine tri četvrtine svih danih subvencija.

Kompenzacijske mjere najčešće se implementiraju kao kompenzatorne carine, a mogu se koristiti kada uvoz subvencionirane robe šteti konkurentnosti nacionalne industrije. Njima se kompenzira učinak subvencije uvođenjem kompenzatorne carine koja je ograničena iznosom subvencije, ali je moguće rješenje i preuzimanje obveze države o ukidanju ili ograničavanju subvencija ili u podizanju cijena izvoznika. Kompenzacijske mjere mogu se primijeniti samo nakon utvrđenog postojanja subvencije sukladno člancima 10. do 23. Sporazuma o subvencijama i kompenzacijskim mjerama.

Kompenzacijske carine podliježu i ograničenjima:

- ograničenje razdoblja primjene – klauzula koja propisuje ukidanje kompenzacijske carine najkasnije u roku od pet godina nakon njezina izricanja, osim ako nadležna tijela u reviziji postupka utvrde da se subvencioniranje nastavlja ili se može ponoviti,
- *de minimis* klauzula – uz uvjet subvencioniranja proizvoda manji od 1 % *ad valorem* ekvivalenta, istraga se prekida jer je učinak subvencije neznatan.

Prilikom primjene kompenzacijskih mjera države su obvezne u svojim pozitivnim pravnim propisima metodom izračuna definirati koristi od državnih kapitalnih ulaganja, kredita, garancija i drugih načina subvencioniranja na osnovi smjernica zadanih u Sporazumu o subvencijama i kompenzacijskim mjerama.

#### 4.6.13. Ograničenja državne nabave

Ograničenja u državnim (javnim) nabavama odnose se na sve restrikcije koje izvoznici imaju prilikom prodaje svoje robe inozemnoj vladi.

Necarinskim se barijerama u javnoj nabavi smatraju sve one mjere i prakse kojima se ograničava pristup ovome tržištu ili se zahtijevaju dodatni uvjeti za ulazak na tržište. Preferiranjem domaćih cijena daje se prednost nabavi domaće robe koja je skuplja od uvozne do određenog postotka (npr. 10 %).

Iskrivljavanjem tržišta javne nabave smatra se i poduzimanje svake akcije kojom se potiče razvoj domaćih dobavljača ili je usmjeren na uravnoteženje vanjskotrgovinske bilance kroz kupovinu domaćih roba i usluga, ulaganja ili vezanu trgovinu. Kolateralnim restrikcijama uvode se dodatni porezi inozemnim dobavljačima, ograničava se pristup subvencijama ili poreznim olakšicama, produžuje vrijeme plaćanja nakon isporuke roba i usluga. Način provođenja postupka javne nabave može se smatrati restriktivnim i kada se zahtijeva prethodna registracija sudionika javne nabave koja se provodi u točno definiranom dijelu godine ili se unaprijed odabiru podobni ponuđači arbitrarnim kriterijem. Kratki rok između objave natječaja i krajnjeg roka prijave također djeluje

restriktivno na male i srednje poduzetnike ili inozemne ponuditelje. Država može usmjeravati javnu nabavu i prema poduzećima s određenim licencama, malim i srednjim poduzećima. Uvjetovanjem prethodnog iskustva te uspješno izvršenih javnih nabava na sličnim poslovima u određenoj državi, bez obzira na iskustvo u drugim državama, dodjeljivanje poslova ograničava na domaće ponuditelje (UNCTAD, 2019).

Značenje sustava javne nabave vidi se iz njegova udjela u BDP-u koji na svjetskoj razini iznosi od 13 do 20 % BDP-a (Svjetska banka, 2022). U državama OECD-a udio javnih nabava u BDP-u lagano raste od 11,8 % u 2008. godini do 12,6 % u 2019. godini. Kriza COVID-19 uzrokovala je dodatni rast pa je udio javnih nabava u 22 države EU-a koje su članice OECD-a iznosio 14,9 % BDP-a 2020. godine (OECD, 2022). Na razini EU-27, ukupni iznos javnih nabava premašio je 2 100 milijardi EUR godišnje (Europska komisija, 2021).

Globalizacija i regionalne integracije erodirale su autonomiju nacionalnih država u upravljanju cijelim nizom ekonomskih politika, pa tako i sustavom javne nabave. Međutim, upravo zbog osjetljivosti gospodarstava pojedinih država i težnji za ograničavanjem ponuđača na isključivo nacionalnu razinu, javne nabave nisu uključene u multilateralni sporazum u okviru WTO-a, nego u plurilateralni Sporazum o javnim nabavama. Sporazum je nastao u okviru WTO-a, ali je obvezujući samo za one države WTO-a koje mu dragovoljno pristupe. U travnju 2022. godine Sporazumu o javnim nabavama pristupilo je 48 država članica WTO-a (od ukupno 164 države članice), dok je još 11 država u procesu pristupanja. Sudjelovanje u Sporazumu o javnoj nabavi podrazumijeva osiguravanje integriteta u procesu nabave i eliminiranje korupcije javnih službenika te omogućavanje djelotvorne konkurencije među dobavljačima. Specifičnost javne nabave je i u tome što je izuzeta od temeljnih načela WTO-a, odnosno iz obveze primjene načela najpovlaštenije nacije i nacionalnog tretmana WTO-a.

Otvaranje tržišta javne nabave međunarodnoj konkurenciji provodi se i putem bilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini. Do 1990. godine sporazumi o slobodnoj trgovini u pravilu se nisu odnosili na regulaciju javne nabave na bilo koji način. Porastom broja gospodarskih integracija tijekom posljednjeg desetljeća 20. stoljeća i u 21. stoljeću raste i broj sporazuma koji uključuju odredbe u vezi s javnom nabavom. Godine 2016. preko 60 sporazuma o slobodnoj trgovini sadržava i odredbe o javnoj nabavi (Mattoo i suradnici, 2020).

Premda EU sudjeluje u plurilateralnom sporazumu o javnoj nabavi, mnoge države EU-a imaju preferencijalne odredbe u nacionalnim pravnim propisima kojima se javne nabave usmjeravaju prema domaćim dobavljačima. Pristup tržištu javne nabave dodatno otežavaju jezične, kulturne, pravne i administrativne barijere (Europski parlament, 2017). Mulabdic i Rotunno (2021) su u svojem istraživanju i dokazali da države kupuju više domaćih proizvoda u odnosu na privatna poduzeća.

U usporedbi s drugim državama EU ima visoku razinu otvorenosti prema inozemnim dobavljačima u javnoj nabavi dok su drugi glavni konkurenti zatvoreniji na ovom tržištu. Unatoč ovoj većoj otvorenosti tržišta javne nabave EU-a, ukupna vrijednost ugovora dodijeljenih inozemnim poduzećima 2017. godine iznosi oko 50 milijardi EUR, što čini samo 2,5 % ovoga tržišta (Cernat, Kutlina-Dimitrova, 2020). Trgovinski sporazumi, a posebno EU, pozitivno su utjecali na otvaranje tržišta javne nabave te je posebno u segmentu usluga prisutan učinak stvaranja trgovine.

#### 4.6.14. Intelektualno vlasništvo

Pravo intelektualnog vlasništva nematerijalne je prirode koje izumitelju ili kreatoru daje isključivo pravo korištenja i raspolaganja izumom ili kreacijom. Pravo intelektualnog vlasništva obuhvaća patente, trgovačke marke, industrijski dizajn, dizajn integriranih krugova, oznake zemljopisnog podrijetla, autorska prava i poslovne tajne.

Pravo intelektualnog vlasništva jedno je od ključnih točki globalnih trgovinskih odnosa jer omogućuje vlasnicima zaštitu i naknadu za korištenje na globalnoj razini. Svjetska trgovinska organizacija svojim je multilateralnim Sporazumom o trgovinskim aspektima prava intelektualnog vlasništva (TRIPS) prepoznala važnost intelektualnog vlasništva. Sporazum je pravno priznanje važnosti veze između intelektualnog vlasništva i trgovine te potrebe za zaštitom vlasnika i korisnika prava intelektualnog vlasništva. Pravo intelektualnog vlasništva potiče inovativno okruženje jer kreatorima i inovatorima donosi priznanje i ekonomsku korist. Ulaganje u intelektualno vlasništvo i njegov učinkovit transfer u gospodarstvo potiču ekonomski, tehnički i društveni razvoj države. TRIPS je zasnovan na primjeni općih odredbi i osnovnih načela multilateralnog trgovinskog sustava, minimalnim standardima zaštite prava intelektualnog vlasništva, aktivnoj primjeni postupaka država članica potrebnih za osiguranje provedbe prava intelektualnog vlasništva te rješavanju sporova u vezi s intelektualnim vlasništvom između članica WTO-a.

Neovlašteno korištenje intelektualnog vlasništva donosi štetu vlasniku. Naime, ulaganje u patente, trgovačke marke i druge oblike intelektualnog vlasništva povezano je s pravom njihova korištenja ili naplate prava korištenja kod ustupanja drugim pravnim i fizičkim osobama čime se ostvaruje povrat često velikih investicija u istraživanje i razvoj (R&D). Prema Delloitu, prosječna cijena razvoja novoga lijeka u 2022. godini bila je 2,3 milijarde USD, što obuhvaća troškove istraživanja i razvoja, registracije patenta, klinička istraživanja te ostale povezane troškove.

Nemogućnost učinkovite zaštite prava intelektualnog vlasništva dovodi do smanjenja ulaganja i usporavanja gospodarskog rasta. Nadalje, neovlašteno korištenje odnosno plagiranje robnih marki, industrijskog dizajna, oznaka zemljopisnog podrijetla narušava povjerenje u originalne proizvode koji su pod zaštitom jer krivotvoreni proizvodi ne

zadovoljavaju standarde kvalitete koje kupci očekuju.

U globaliziranom gospodarstvu prepoznatljivost trgovačkih marki jedna je od ključnih odrednica njihove konkurentnosti, a njihova vrijednost pokazuje interes za zaštitom. Tako je npr. vrijednost trgovačke marke Coca-Cola 35,4 milijarde USD, dok je najvrijednija trgovačka marka na svijetu 2022. godine Amazon s 299,3 milijarde USD (Statista, 2023a). Tijekom 2021. godine najviše patenata na svijetu patentirao je patentni ured Kine, i to 695.946, dok je Europski patentni ured patentom zaštitio 108.799 patenata (Statista, 2023b).

U Europskoj uniji, sektori s intenzivnim korištenjem prava intelektualnog vlasništva stvorili su gotovo 30 % svih radnih mjesta te u prosjeku izravno zapošljavaju 63 milijuna ljudi, uz još 21 milijun ljudi zaposlenih u pratećim sektorima, što ukupno iznosi 83,8 milijuna zaposlenih ili 38,9 % uz plaće koje su 47 % veće od prosječnih. U isto su vrijeme navedeni sektori činili 45 % BDP-a Europske unije ili 6.600 milijardi EUR. Sektori s intenzivnim korištenjem prava intelektualnog vlasništva posebno su značajni za međunarodnu konkurentnost jer čine većinu trgovine Europske unije s ostatkom svijeta doprinoseći vanjskotrgovinskom suficitu (EUIPO, 2019).

U SAD-u sektori s intenzivnim korištenjem prava intelektualnog vlasništva stvorili su 2019. godine 7.800 milijardi USD BDP-a, dok je ovaj sektor u razdoblju od 2014. do 2019. godine izravno zapošljavao 33 % radne snage (neizravno 41 %) uz 60 % veće plaće od ostalih radnika (USPTO, 2023).

Navedeni podaci govore o značenju zaštite prava intelektualnog vlasništva kao jednog od ključnih mehanizama održavanja i povećavanja konkurentnosti gospodarstava.

### 4.6.15. Pravila o podrijetlu robe

Pravila o podrijetlu robe jedna su od glavnih tema WTO-a. Naime, porast broja trgovinskih integracija osnovanih u skladu s čl. XXIV. GATT-a ili čl. V. GATS-a stavio je u fokus WTO-a razmatranja o podrijetlu robe koja su nužna kako bi trgovinska integracija funkcionirala u skladu s deklaratorno postavljenim ciljevima.

Pravila o podrijetlu predstavljaju niz pozitivnih pravnih normi koje države uvoznice primjenjuju za određivanje države podrijetla robe. Pravila o podrijetlu roba su i uobičajeni dio sporazuma o slobodnoj trgovini.

U praksi se proizvodi sastoje od cijelog niza komponenti ili su izrađeni od sirovina podrijetlom iz različitih država ili različitih trgovinskih integracija. Smisao ugovora o slobodnoj trgovini je olakšati trgovinu između država potpisnica, a istovremeno ne dozvoliti da roba podrijetlom iz trećih država ili integracija ulazi na njihovo tržište pod preferencijalnim uvjetima predviđenima sporazumom o slobodnoj trgovini. Time se želi izbjeći mogućnost da i poduzeća iz onih država koje nisu potpisnice ugovora

o slobodnoj trgovini koriste olakšice predviđene samo za poduzeća koja proizvode na teritoriju država obuhvaćenih sporazumom. Pravila o podrijetlu u regionalnim trgovinskim sporazumima onemogućuju reizvoz robe koja se uvozi iz trećih država u okviru regionalne integracije i time zloupotrebljava ugovorene trgovinske povlastice. U cilju odgovarajuće primjene sporazuma o slobodnoj trgovini potrebno je definirati značenje pojma 'proizvod s podrijetlom'.

Sporazumi o slobodnoj trgovini sadržavaju preferencijalna pravila o podrijetlu i definiraju načine za dokazivanje podrijetla robe. To može biti (UNCTAD, 2019):

- ispitivanje podrijetla robe – roba je u cijelosti dobivena u državi iz koje potječu svi dijelovi ili većina dijelova ili u državi gdje je izvršena značajna transformacija. Značajna se transformacija može definirati kao *ad valorem* postotak, promjena tarifnog broja ili kao specifični stupanj dorade proizvoda.
- Globalni lanci vrijednosti povezuju proizvođače iz cijelog niza država te se pojavila potreba za kumulacijom podrijetla između država povezanih nekim oblikom trgovinskih sporazuma. Bilateralna kumulacija podrijetla omogućuje ispunjavanje kriterija podrijetla zbrajanjem udjela države izvoznice i uvoznice. Dijagonalna kumulacija podrijetla dozvoljava uključivanje svih država uključenih u određeni sporazum u kumulaciju podrijetla određene robe.
- Dokaz o podrijetlu robe – odnosi se na dokumentaciju koju može izdavati državni organ, sâm izvoznik ili uvoznik.
- Direktni transport – kod geografski udaljenih država, najčešće bez zajedničke granice, zahtijeva se izravan prijevoz između luka država potpisnica sporazuma. Iako se time može ometati uobičajeni i najjeftiniji put robe između proizvođača i kupca, na taj se način sprečava uključivanje u proizvodni proces i proizvođača iz trećih država koji ne sudjeluju u sporazumu, odnosno postupanje koje nije u duhu sporazuma.

EU definira robu s podrijetlom kao robu koja je (OJL, 2011):

1. u cijelosti dobivena u državi potpisnici sporazuma:
  - minerali iz tla ili s morskog dna
  - uzgojeni i prikupljeni biljni proizvodi
  - žive životinje koje su tamo rođene i uzgojene
  - proizvodi od tamo uzgojenih živih životinja
  - proizvodi ulovljeni u lovu ili ribolovu koji se obavlja unutar kopnenih voda ili unutar teritorijalnog mora stranke
  - proizvodi akvakulture (ribe, rakovi, mekušci)
  - proizvodi morskog ribolova i drugi proizvodi ulovljeni izvan teritorijalnog mora njezinim plovilima



- proizvodi izvađeni iz morskog dna unutar teritorijalnog mora ili izvan njega pod uvjetom da postoji pravo na iskorištavanje tla ili podzemlja
  - prikupljeni rabljeni predmeti koji su prikladni samo za uporabu sirovina materijala ili za korištenje kao otpad;
2. proizvodi dobiveni u državi potpisnici sporazuma o slobodnoj trgovini koji sadrže komponente koje nisu u potpunosti dobivene u toj državi, ali pod uvjetom da su takvi materijali dovoljno prerađeni ili obrađeni,
  3. proizvodi dobiveni u državi potpisnici sporazuma o slobodnoj trgovini isključivo od materijala koji se mogu smatrati proizvodima s podrijetlom.

Pravila o podrijetlu smatraju se ključnom komponentom sporazuma o slobodnoj trgovini, a definiraju uvjete koje proizvodi moraju ispuniti kako bi mogli koristiti prednosti povlaštenog pristupa tržištu. Pravila o podrijetlu dizajnirana su s ciljem sprečavanja npr. prepakiranja i dodavanja novih oznaka koje omogućuju povlašteni pristup tržištu, odnosno s ciljem onemogućavanja prijevara s deklariranjem podrijetla robe. Za manje konkurentne države, a posebno za države u razvoju, zaštita regionalnih proizvođača, intermedijarnih u opskrbnim lancima, posebno je važan cilj. Primjerice, razvoj opkrbnih lanaca diljem kontinenta primarni je cilj AfCFTA-e. Međutim, u praksi je primjena sporazuma o slobodnoj trgovini vrlo komplicirana i predstavlja težak izazov za proizvođače, ali i carinske službenike.

Postupak dovoljne obrade ili prerade nadovezuje se na pravila o podrijetlu proizvoda, a njihovo određivanje i tumačenje može u znatnoj mjeri otežati, ali i eliminirati razmjenu roba unutar zona slobodne trgovine. Naime, ako je primjena pravila o podrijetlu proizvoda previše složena ili ne prati tehnološka rješenja u pojedinim sektorima koji su dio suvremenih opkrbnih lanaca, tada će njihova primjena poništiti prednosti povlaštenog pristupa tržištu. Dakle, nužno je pronaći optimalno rješenje koje će istovremeno biti dovoljno detaljno u ograničavanju koristi samo za države članice zone slobodne trgovine, ali i dovoljno jednostavno i transparentno da troškovi njihove primjene ne premašuju njihove koristi (Kniahin, De Melo, 2022).

Pravila o podrijetlu posebno su važna u provedbi instrumenata trgovinske politike kao što su antidamping i kompenzacijske pristojbe, oznake podrijetla i zaštitne mjere, a sve značajniji udio međunarodne razmjene temeljem sporazuma o slobodnoj trgovini dodatno naglašava važnost ispravne primjene pravila o podrijetlu. Preferencijalna pravila o podrijetlu podrazumijevaju povlašteni tretman određene robe kojoj se omogućuje povlašteni pristup na tržište uz primjenu carinske stope niže od one određene multilateralnim sporazumom. Utjecaj pravila o podrijetlu robe posebno je značajan u kontekstu EU-a i niza potpisanih sporazuma o slobodnoj trgovini kojima je institucionalizirana potreba dokazivanja podrijetla robe te globalnih lanaca vrijednosti koji podrazumijevaju disperziranost proizvodnih lokacija, odnosno država u kojima se proizvode pojedine komponente konačnog proizvoda.

Pravila o podrijetlu koja određuju količinu domaćeg sadržaja robe ili stupanj dovoljne obrade ili prerade često predstavljaju značajnu prepreku povlaštenom uvozu robe u državu, a u određenim okolnostima su necarinska barijera ulasku na tržište (Barber i suradnici, 2004). Administrativno olakšavanje dokazivanja podrijetla robe dovodi do smanjenja troška primjene preferencijalnih carina. Revizija pravila o podrijetlu uzrokovala je pad prihoda od carina za 80 % na uvoz odjeće iz najslabije razvijenih država svijeta u EU (Sytsma, 2021). Ublažavanje restriktivnosti primjene pravila o podrijetlu dovodi do istiskivanja najmanje produktivnih izvoznika zbog povećanja konkurencije (Bombarda, Gamberoni, 2013).

Kumulacija podrijetla predstavlja mogućnost tretmana roba iz država potpisnica trgovinskog sporazuma kao roba s podrijetlom, odnosno kumulacija omogućuje da se uvezeni materijali tretiraju kao ekvivalentni nacionalnima ako potječu iz države s kojom je potpisan sporazum o slobodnoj trgovini. Bilateralna kumulacija je u pravilu predviđena u svim sporazumima o slobodnoj trgovini, a njezinom se punom primjenom dodatno ubrzavaju trgovinski tokovi između država članica. Za države izvan trgovinskog bloka to često znači preusmjeravanje prema dobavljačima koji se nalaze u državama s kojima je potpisan sporazum o slobodnoj trgovini i napuštanje dobavljača izvan bloka.

Dijagonalna kumulacija podrijetla proširuje mogućnosti kumulacije podrijetla proizvoda. Dijagonalnom kumulacijom podrijetla omogućuje se korištenje komponenti koje su podrijetlom iz različitih država pod uvjetom da sve države koje sudjeluju u procesu imaju međusobne ugovore o slobodnoj trgovini koji koriste jednaka pravila podrijetla proizvoda.

Dijagonalna kumulacija podrijetla robe moguća je samo među sudionicima sustava dijagonalne kumulacije. Dakle, u svakoj od država potpisnica sporazuma mora biti predviđena odgovarajuća dijagonalna kumulacija. Do danas je to slučaj samo s Pan-euro-mediteranskim sustavom kumulacije podrijetla roba koji obuhvaća EU, EFTA-u (Švicarsku, Lihtenštajn, Island, Norvešku), Farske otoke, Egipat, Libanon, Alžir, Maroko, Jordan, Izrael, Siriju, Zapadnu obalu / Pojas Gaze, Tunis, države zapadnog Balkana (Srbiju, Bosnu i Hercegovinu, Sjevernu Makedoniju, Crnu Goru, Kosovo) te Ukrajinu i Gruziju.

Teorijske postavke pokazuju pozitivan učinak dijagonalne kumulacije podrijetla na izvozne tokove. Europska unija je upravo s ciljem olakšavanja i povećanja robne razmjene s državama južnog Sredozemlja ugovorila dijagonalnu kumulaciju podrijetla u okviru tzv. „Pan-euro-med zone“. Upravo na primjeru Pan-euro-med zone, Andersson (2016) dokazuje pozitivnu korelaciju između dijagonalne kumulacije podrijetla i vrijednosti i diverzifikacije izvoza.

Tanaka (2021) analizira učinke primjene nove regulative EU-a (Europska komisija,

2010) u vezi s primjenom pravila o podrijetlu roba na trgovinu prema grupi najslabije razvijenih država i nalazi pozitivnu vezu između njihove relaksacije i porasta vanjskotrgovinske razmjene.

Negativni aspekt primjene pravila o podrijetlu roba je u skrivenom protekcionizmu koji može izazvati njegova primjena. Naime, to može izazvati skretanje uvoznih tokova od najkonkurentnijih proizvođača na svijetu prema regionalnim proizvođačima zbog korištenja povlaštenih carinskih stopa. (Krishna, Krueger, 1995).

Falvey i Reed (1998) zaključuju da primjena pravila o podrijetlu roba iskrivljuje optimalnu raspodjelu resursa ako proizvođači gotovih proizvoda ostvaruju određene povlastice modificiranjem države podrijetla svojih *inputa* radi zadovoljavanja zahtjeva preferencijalnog podrijetla roba.

Chase (2008) analizira način primjene pravila o podrijetlu roba i utvrđuje suprotstavljene interese u njihovoj primjeni. Moguća relaksirana primjena ovih pravila donosi mogućnost lakše prilagodbe jednoj grupi poduzeća, dok stroža primjena pravila o podrijetlu dovodi do eliminacije određenih proizvođača i pogoduje drugoj grupi proizvođača. Način primjene pravila o podrijetlu roba povezan je s interesima trgovinske politike te postaje njezin sastavni dio.

Funkcioniranje zona slobodne trgovine i primjena pravila podrijetla ima implikacije i na niz strateških odluka poduzeća, npr. o lokaciji investiranja ili odluci o uključivanju ili isključivanju pojedinog poduzeća iz lanca vrijednosti na osnovi pripadnosti njegove matične države određenoj zoni slobodne trgovine, i to (Jurše i suradnici, 2010):

- kroz optimalnu prostornu lokaciju lanca vrijednosti unutar ugovorno definiranog geografskog i trgovinskog područja
- uspostavljanjem odgovarajuće ravnoteže između vlasništva i drugih alternativa u stvaranju optimalne strateške pozicije poduzeća (proizvodnja unutar tvrtke ili vlasnički povezanih poduzeća nasuprot *outsourcingu* putem ugovornih aranžmana)
- optimiziranjem odluka o troškovima traženjem jeftinijih *inputa* zbog snižavanja ukupnih troškova proizvodnje putem preferiranja dobavljača koji posluju u određenom geografskom području.

Kompleksnost primjene pravila o podrijetlu roba i modaliteta kumulacije podrijetla roba u cilju stjecanja preferencijalnog statusa u praksi dovodi do različitih rješenja.

U EU-u, rasprava o preferencijalnim pravilima podrijetla roba bila je u središtu pozornosti Zelene knjige iz 2003. godine. To je rezultiralo razvojem strategije kojom je Europska komisija pribjegla reformi pravila o podrijetlu u svojim regionalnim trgovinskim sporazumima. Time je raniji višekriterijski režim zamijenjen jednom metodom dodane vrijednosti za određivanje podrijetla robe. Prema metodi dodane

vrijednosti, proizvod se smatra dovoljno prerađenim u državi partneru kada porast vrijednosti dosegne određenu razinu koja je definirana u postotku (*ad valorem*).

Australija je, u cilju utvrđivanja pravila podrijetla u robnoj trgovini, usvojila kombinirani model kojim bi se (Abreu, 2016):

- za svaku robu omogućio izbor između vrijednosti regionalnog sadržaja i promjene u carinskoj tarifi
- primjenjivala manje restriktivna varijanta vodeći računa o mogućim zlouporabama
- omogućilo izuzeće od zahtjeva pravila o podrijetlu tamo gdje je razlika između MFN carinskih stopa u partnerskim državama pet postotnih bodova ili manje.

Razlike u načinima dokazivanja podrijetla robe u pojedinim sporazumima o formiranju regionalnih trgovinskih integracija dovode do povećanja troškova poslovanja i uzrokuju gubitak potencijalne koristi koju pojedini sporazum potencijalno može ostvariti. To dovodi do umanjenja potencijalnih koristi koje bi se mogle ostvariti primjenom sporazuma o slobodnoj trgovini u duhu u kojemu je i napisan. Posebno se to odnosi na slučaj kada su razlike između MFN carinskih stopa i onih predviđenih pojedinim sporazumom niske.

#### 4.6.15.1. Pravila o podrijetlu roba – slučaj Hrvatske

Primjena pravila o podrijetlu u pojedinim slučajevima dovodi do iznimno kompleksne prakse. Hrvatska je potpisala Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju (SSP) 2001. godine, a nakon ratifikacije od strane svih država članica EU-a, on je stupio na snagu 2005. godine. Time su Hrvatska i EU u trgovinskom smislu formirale zonu slobodne trgovine. Svaki preferencijalni trgovinski sporazum, pa tako i Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju, definira i pravila podrijetla koje proizvodi trebaju zadovoljavati kako bi mogli koristiti ugovorene koncesije, odnosno preferencije.

Sporazumi o slobodnoj trgovini uvijek sadrže i element pravila o podrijetlu proizvoda s ciljem sprječavanja preusmjeravanja trgovine – uvoza u državu s nižim carinskim opterećenjem, a zatim izvozom u državu s kojom je potpisan sporazum o slobodnoj trgovini. Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju između Hrvatske i EU-a na jednak je način uredio pravila o podrijetlu proizvoda kroz Protokol 4 s nazivom "Definicija pojma proizvoda s podrijetlom i načini upravne suradnje". Hrvatska je u tom trenutku istovremeno i članica CEFTA-e 2006, pa se na nju odnosi i Srednjoeuropski ugovor o slobodnoj trgovini – CEFTA 2006 koji na sličan regulira problem preusmjeravanja trgovine u dodatku 4 – protokolu o definiciji pojma "proizvoda s podrijetlom" i načinima upravne suradnje.

Međutim, dijagonalna kumulacija podrijetla robe u tom trenutku nije dozvoljena

između država CEFTA-e 2006 i Hrvatske (osim sa Sjevernom Makedonijom), unatoč odredbama glave III. SSP-a o regionalnoj suradnji iz razloga što ostale države CEFTA-e 2006 (Srbija, Crna Gora, Bosna i Hercegovina, Albanija, Kosovo) tada nisu imale ugovoren SSP s EU-om. To znači da se zbog pravila o podrijetlu, odnosno nepristupanja Hrvatske PanEuroMed sustavu kumulacije podrijetla proizvoda, regionalna suradnja u trgovinskom smislu ne može razvijati u onoj dinamici i volumenu, unatoč izričitoj želji EU-a za primjenom novih članaka 11. – 14 SSP-a u tipski oblik sporazuma o pridruživanju kakve su potpisale države EU-12.

Svaki sporazum o slobodnoj trgovini putem pravila podrijetla proizvoda definira koji će proizvodi imati koristi od ugovorenih preferencija. Ujedno svaki sporazum definira i uvjet “dovoljnog” sadržaja domaće supstance.

Kumulacija omogućuje da proizvodi imaju status proizvoda s podrijetlom ako se jedan dio proizvodnje izvrši u jednoj državi, a drugi dio proizvodnje u drugoj državi. U praksi to znači da poduzeće iz Hrvatske može jednu komponentu proizvoda proizvesti u Hrvatskoj, a drugu uvesti iz EU-a i sklopiti gotov proizvod. Proizvod će biti prepoznat kao proizvod podrijetlom iz Hrvatske ako zadovoljava ograničenje dovoljnog sadržaja, odnosno ako u ukupnoj vrijednosti proizvoda hrvatska i EU komponenta zajedno čine više od minimalno propisanog sadržaja.

Dijagonalna kumulacija podrijetla omogućuje uključivanje mnogo više država u sustav. U ovom se slučaju može kumulirati podrijetlo između svih država uključenih u dijagonalnu kumulaciju podrijetla. Kod dijagonalne kumulacije podrijetla, jednako kao i kod bilateralne, potrebno je zadovoljiti uvjet “dovoljnog” sadržaja. Sasvim je jasno da je kod dijagonalne kumulacije podrijetla mnogo jednostavnije zadovoljiti uvjet “dovoljnog” sadržaja jer je u sustav kumulacije uključeno više država.

Kumulacija pravila o podrijetlu proizvoda uvijek potiče unutarregionalnu suradnju. U slučaju Hrvatske, 2007. godine nije bilo moguće komponente iz Bosne i Hercegovine uključiti u dijagonalnu kumulaciju podrijetla i istodobno održati status domaćeg proizvoda te u konačnici tako ostvariti slobodan pristup tržištu EU-a. Pretpostavka da država na najvišem stupnju razvoja unutar pojedine integracije (u slučaju CEFTA-e 2006 to je nesumnjivo bila Hrvatska) može ostvariti i najveće koristi od kumulacije podrijetla u ovom slučaju nije mogla biti iskorištena.

Ta je anomalija djelomično eliminirana Ugovorom o izmjeni i dopuni pristupanja Srednjoeuropskom ugovoru o slobodnoj trgovini – CEFTA 2006 – kojim se dozvoljava kumulacija podrijetla unutar država CEFTA-e 2006, ali samo za trgovinu unutar ove grupacije. Krajem 2007. godine to je bilo moguće između sljedećih država: Albanije, Crne Gore, Hrvatske, Makedonije, Moldavije i Privremene uprave Ujedinjenih naroda na Kosovu, u ime Kosova, u skladu s Rezolucijom 1244 Vijeća sigurnosti Ujedinjenih naroda (UNMIK).

Potpisivanjem Ugovora CEFTA 2006 s Bosnom i Hercegovinom i Srbijom omogućeno je proširenje dijagonalne kumulacije podrijetla i na ove države. Istovremeno je omogućena i primjena proširene djelomične dijagonalne kumulacije i s materijalima podrijetlom iz država obuhvaćenih primjenom paneuropske kumulacije podrijetla s kojima države članice CEFTA-e 2006 imaju zaključene ugovore o slobodnoj trgovini: države članice EU-a, EFTA-e i Turske.

Navedeno znači da se materijali podrijetlom iz država članica EU-a, EFTA-e i Turske mogu koristiti u sustavu kumulacije samo ako su države članice CEFTA-e 2006 koje primjenjuju navedeni sustav kumulacije ujedno i države potpisnice SSP-a s Europskom unijom, Ugovora o slobodnoj trgovini s državama članicama EFTA-e i Ugovora o slobodnoj trgovini s Turskom.

Ako jedna od država članica CEFTA-e 2006 nije ujedno i potpisnica SSP-a s Europskom unijom, Ugovora o slobodnoj trgovini s državama članicama EFTA-e i Ugovora o slobodnoj trgovini s Turskom, navedeni oblik kumulacije nije moguće primijeniti već je u tom slučaju moguća samo kumulacija s robom podrijetlom iz država članica CEFTA-e 2006.

Prema stanju na dan 20. listopada 2007. godine, samo Hrvatska i Makedonija imaju sklopljen SSP s EU-om, Ugovor s EFTA-om i Turskom, a Bosna i Hercegovina samo s Turskom (kumulacija će biti moguća nakon stupanja na snagu Ugovora CEFTA 2006 u odnosu na BiH). To znači da jedino Hrvatska i Makedonija s prostora jugoistoka Europe mogu kumulirati podrijetlo robe s EU-om i EFTA-om.

Posebno je potrebno apostrofirati kako se, unatoč deklariranoj asimetričnosti ugovora o stabilizaciji i pridruživanju, materijali podrijetlom iz navedenih država (EU, EFTA, Turska) uvezeni u jednu od država članica CEFTA-e 2006 i ugrađeni u novodobiveni proizvod, računavaju u kalkulaciju kao materijali s podrijetlom, ali samo ako se navedeni proizvod izveze u države članice CEFTA-e, ali ne i u EU, EFTA-u i Tursku. Time se administrativno omogućuje povoljniji položaj za robu podrijetlom iz EU-a, EFTA-e i Turske kroz onemogućavanje kumulacije podrijetla robe iz područja obuhvaćenog sporazumom CEFTA 2006. Tek će se omogućavanjem dijagonalne kumulacije podrijetla na cijelom području EU-a, EFTA-e, CEFTA-e 2006 i Turske uspostaviti okvir za rast i razvoj trgovine, investicija i cjelokupnog gospodarstva jugoistoka Europe.

#### *4.6.15.2. Učinci nefunkcioniranja dijagonalne kumulacije podrijetla na Hrvatsku*

Neuključivanje Hrvatske u Paneuropsku kumulaciju podrijetla bitno smanjuje potencijalne koristi od uključivanja u integracijske procese. Posebno se to odnosi na intragransku trgovinu jer se jedan njezin dio odvija i putem trgovine intermedijarnih proizvoda unutar istog statističkog broja, ali i za povećanje trgovinske razmjene

općenito.

Isključenost iz Paneuropske kumulacije podrijetla za Hrvatsku podrazumijeva pretežnu primjenu bilateralne kumulacije podrijetla. U skladu s time, na bilateralnoj se razini kumuliraju podrijetlo materijala iz jedne od ugovornih strana koje je uvezeno u drugu ugovornu stranu, a zajedno čine novi proizvod s podrijetlom. U tom slučaju postupak dostatne obrade ili prerade nije nužan, ali uz zadovoljenje uvjeta prolaska postupka obrade ili prerade veće od nedostatnih postupaka obrade ili prerade.

Hrvatska u tom trenutku ne ostvaruje ni koristi od drugih neizravnih učinaka koji proizlaze iz dijagonalne kumulacije podrijetla roba. Uključenost u dijagonalnu kumulaciju podrijetla, osim porasta vanjskotrgovinske razmjene i gospodarske suradnje, relaksira uvjete za stjecanje podrijetla, a potencijalne investitore usmjerava prema onim državama koje imaju mogućnost korištenja široke mreže država za kumulaciju podrijetla.

Učinak nemogućnosti kumulacije podrijetla robe između država članica CEFTA-e 2006 posebno je bio ograničavajuć za Hrvatsku kao njezin najrazvijeniji dio. Time se na posredan, ali vrlo učinkovit način ograničava trgovinska razmjena unutar ove integracije, koja je zbog povijesnog pripadanja istom tržištu gospodarski komplementarna. Osim toga, za Hrvatsku kao najrazvijeniji dio CEFTA-e 2006, to znači gubitak izvoznog potencijala koji može realizirati kao posljednja destinacija robe, odnosno mjesto na kojemu se obavlja najviši stupanj prerade, dorade, obrade robe podrijetlom iz svih država CEFTA-e 2006. To znači preusmjeravanje tradicionalnih trgovinskih tokova, smanjenje trgovinske razmjene u regiji i smanjenje intragranske trgovine unutar država CEFTA-e 2006.

Pitanje kumulacije podrijetla na području država jugoistočne Europe zaključeno je priključivanjem preostalih država Procesu stabilizacije i pridruživanja, odnosno njihovim zaključivanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanja s EU-om. Time su ovi sporazumi putem ugrađenih mehanizama kumulacije podrijetla dali dodanu vrijednost u odnosu na postojeće bilateralne sporazume jer su i države CEFTA-e 2006 unutarnji mehanizam dokazivanja pravila o podrijetlu putem nekoliko protokola usuglasile s proširenim sustavom paneuropske kumulacije.

#### **4.6.16. Mjere povezane s izvozom**

Mjere povezane s izvozom donosi i provodi država izvoznica radi zaštite nacionalnih interesa. To mogu biti mjere kojima se ograničava izvoz zbog zaštite okoliša kada dolazi do prekomjernog iskorištavanja staništa biljnih i životinjskih vrsta radi zadovoljenja potražnje iz inozemstva. Nadalje, proizvodi vojne namjene nisu u slobodnoj prodaji, već je njihova međunarodna razmjena vezana uz stroge kontrolne mehanizme.

Korištenje mjera povezanih s izvozom široko je rasprostranjeno te je gotovo 40 % cjelokupnog izvoza pokriveno nekom od mjera. Mjere povezane s izvozom utječu na više proizvoda u razvijenim državama, a usto se na istom proizvodu primjenjuje više mjera, što dovodi do zaključka da razvijene države koriste više necarinskih barijera od država u razvoju. Nerazvijene države primjenjuju izvozne mjere samo na 20 % proizvoda, ali ti su proizvodi iznadproporcionalno zastupljeni u njihovom izvozu (UNCTAD, 2017). Mjere povezane s izvozom često su povezane s dodatnim kontrolama čime se osnažuje povjerenje u izvoznu robu što djeluje na povećanje izvoza (Santeramo i suradnici, 2019).





**5.**

**NOVA  
GENERACIJA  
TRGOVINSKIH  
SPORAZUMA EU-A –  
MULTILATERALIZAM  
ILI BILATERALIZAM?**



## 5. NOVA GENERACIJA TRGOVINSKIH SPORAZUMA EU-A – MULTILATERALIZAM ILI BILATERALIZAM?

Trgovinski odnosi između država su nakon 1990. godine doživjeli značajne promjene. Multilateralizam pod vodstvom WTO-a je u velikoj mjeri zamijenjen bilateralnim pristupom. Time su se sporazumi o slobodnoj trgovini nametnuli kao bitan faktor razumijevanja globalnih trgovinskih odnosa i u 21. stoljeću.

S teorijskog aspekta, optimalno rješenje je ono koje podrazumijeva ukidanje svih ograničenja međunarodnoj razmjeni na svjetskoj razini. Međutim, bilateralni trgovinski sporazumi predstavljaju odmak od multilateralizma i teorijski najboljeg rješenja pri čemu države oportunistički traže najbolje rješenje za svoje razvojne, odnosno vanjskotrgovinske potrebe. Takvu situaciju dodatno opterećuju i politički odnosi između država, pri čemu su trgovinske sankcije i trgovinski ratovi između pojedinih država samo najznačajniji disruptivni element (Morgan i suradnici, 2023).

Na vanjskotrgovinske kao i ukupne gospodarske odnose utječe i cijeli niz elemenata iz okruženja, kao što su digitalizacija i klimatske promjene koji se manifestiraju u globalnim lancima vrijednosti, porastu direktnih inozemnih investicija, rastu značaja država u razvoju te međunarodnoj razmjeni usluga koja uključuje i digitalnu i e-trgovinu.

### 5.1. ODNOS MULTILATERALNIH PRAVILA I NOVE GENERACIJE BILATERALNIH SPORAZUMA O SLOBODNOJ TRGOVINI

Multilateralni pristup liberalizaciji svjetske trgovine je u krizi (Bäumler, 2021) jer aktivnosti međunarodnih organizacija i njihovih instrumenata za upravljanje vanjskotrgovinskim odnosima nisu ostvarile željene i planirane ciljeve. Ministarske konferencije WTO-a koje su trebale biti ključan mehanizam za rješavanje svih otvorenih vanjskotrgovinskih pitanja su neučinkovite i uzrokovale su zastoj u mehanizmima donošenja pravila i rješavanja sporova, dok je rješavanje uočenog problema tek predmet rasprave između država članica WTO-a. Oportunistički pristup država u ovakvim okolnostima vodi prema jednostranom pristupu koji se u povijesti međunarodnih trgovinskih odnosa pokazao najpogubnijim za međunarodnu trgovinu jer takav pristup podrazumijeva nepoštivanje međunarodnog prava i doprinosi razvoju protekcionizma.

Takav kontekst međunarodnih gospodarskih odnosa dovodi u fokus bilateralne sporazume o slobodnoj trgovini kao trenutno najučinkovitiji mehanizam reguliranja vanjskotrgovinskih tokova pojedine države ili integracije s drugim

vanjskotrgovinskim entitetima. Time trgovinski partneri omogućuju slobodnu trgovinu za svoja gospodarstva pri čemu prednost imaju ključni regionalni partneri s kojima je međusobna trgovina i prije sklapanja sporazuma bila značajna. Države na taj način stvaraju brojne bilateralne veze koje EU naziva trgovinskom mrežom (Europska komisija, 2023a).

Europska unija je globalni predvodnik u stvaranju mreže preferencijalnih trgovinskih sporazuma. Početkom 2023. godine u EU-u su na snazi 42 preferencijalna trgovinska sporazuma sa 74 trgovinska partnera što daje konkurentsku priliku poduzećima iz EU-a na tim tržištima (Europska komisija, 2023a). Time se poduzećima omogućuje pristup novim tržištima bez plaćanja carina i uz značajnu redukciju primjene necarinskih ograničenja na osnovi članka XXIV. GATT-a i članka V. GATS-a.

Tradicionalni pristup sporazumima o slobodnoj trgovini podrazumijeva međusobnu liberalizaciju trgovinskih tokova u kojemu se eliminiraju carine, kvote, izvozna ograničenja te se ukidaju i druge necarinske barijere koje otežavaju ili onemogućuju međusobnu razmjenu. Takav je bio i pristup EU-a prema sklapanju sporazuma o slobodnoj trgovini, ali se usvajanjem strategije „Globalna Europa – svjetska konkurencija“ (Europska komisija, 2006) stavlja naglasak i na otvaranje tržišta usluga i investicija zbog ostvarivanja projiciranih stopa gospodarskog rasta u uvjetima niza promjena na globalnoj gospodarskoj sceni. To je rezultiralo trgovinskim sporazumima nove generacije, koji zadržavaju i dotad uobičajenu liberalizaciju trgovine robama, ali u ovaj proces uključuju i trgovinu uslugama, e-trgovinu, investicije, javne nabave, tržišno natjecanje, intelektualno vlasništvo, održivi razvoj.

Procjena učinaka tradicionalnih trgovinskih sporazuma vezana je uz procjenu statičkih i dinamičkih učinaka integriranja. Takvim se pristupom može procijeniti ne samo učinak gospodarskog integriranja na države članice, već i na treće države na koje negativno utječe, prije svega zbog učinka skretanja trgovine. Međutim, mnogo je teže procijeniti učinke trgovinskih sporazuma nove generacije na treće države zbog svoje dubine i sveobuhvatnosti. Svojom veličinom i trgovinskom snagom EU prisiljava i druge države izvan mreže sporazuma o slobodnoj trgovini na pregovore kojima će bilateralno regulirati svoje odnose s EU-om kombinacijom tradicionalnih i inovativnih trgovinskih odnosa. Ovim pristupom EU supstituira zastoj u globalnom multilateralnom poretku.

## 5.2. NOVA GENERACIJA TRGOVINSKIH SPORAZUMA EU-A

Pod tradicionalnim pristupom regulaciji međunarodne razmjene podrazumijeva se trgovina robom te tradicionalni sporazumi o slobodnoj trgovini EU-a koji sadrže tipizirane odredbe o obostranom davanju pristupa tržištu za robe iz država partnera, kao i pojednostavljivanju carinskih i trgovinskih postupaka te necarinskih barijera trgovini, prije svega tehničkih barijera te sanitarnih i fitosanitarnih mjera. Osim ovih

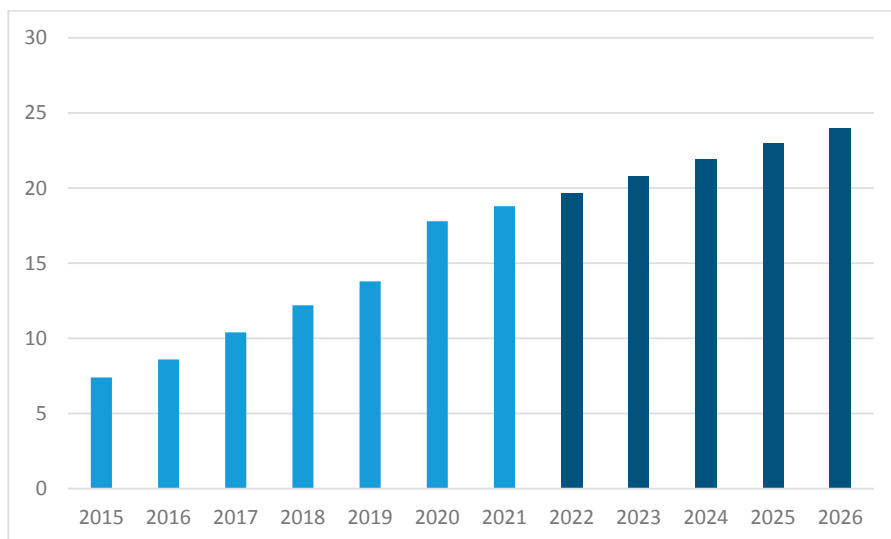
standardnih tema, koje su prisutne i u multilateralnom sustavu, nova generacija sporazuma EU-a sadrži i pitanja e-trgovine, rješavanja investicijskih sporova kao i poštivanje standarda zaštite na radu i zaštite okoliša čime daje smjernice i za razvoj međunarodne trgovine na globalnoj razini.

Međunarodna trgovina uslugama izvorno nije bila dio bilateralnih trgovinskih sporazuma s obzirom na to da je trgovina robama bila dominantna. Međutim, kontinuirani porast udjela usluga u međunarodnoj trgovini od 17 % godine 1980. do 24 % 2019. godine (WB, 2021) i činjenica da usluge predstavljaju gotovo 70 % BDP-a Europske unije (Eurostat, 2022) potaknula je Komisiju na uključivanje sektora usluga u bilateralne sporazume o slobodnoj trgovini. Nova generacija sporazuma o slobodnoj trgovini nastaje na osnovi osiguranja nacionalnog ili povlaštenog tretmana za pružatelja usluga, kao i uz pomoć tzv. „pozitivnih i negativnih lista usluga“. Pozitivna lista ili pristup GATS-a predstavlja popis usluga koje su dopuštene na tržištu EU-a i uključene su u sporazum, što je europski model koji primjenjuje većina sporazuma o slobodnoj trgovini. Negativna lista ili sjevernoamerički model odnosi se na takav tip ugovora o slobodnoj trgovini koji omogućuje slobodnu razmjenu svih usluga na tržištima na koje se odnosi sporazum, ali isključuje određene usluge navedene u sporazumu o slobodnoj trgovini.

### 5.2.1. E-trgovina

Kao i u segmentu usluga, dva su različita pristupa i kod e-trgovine s obzirom na to tretiraju li ju kao proizvod ili uslugu. WTO smatra e-trgovinu uslugom koja je pod okriljem GATS-a, a tom se mišljenju priklonila i Europska unija koja e-trgovinu promatra kao posebnu vrstu trgovine uslugama na veliko i malo. Međutim, neke od država članica WTO-a, između kojih se ističe SAD, promatraju robu kao predmet e-trgovine te se na njih primjenjuju odredbe GATT-a.

Grafikon 5.1.: E-trgovina kao postotak ukupne maloprodaje u svijetu od 2015. do 2026. godine



Napomena: podaci za 2022. do 2026. godinu su projekcije.

Izvor: Statista 2023c, <https://www.statista.com/statistics/534123/e-commerce-share-of-retail-sales-worldwide/>

Nova generacija sporazuma o slobodnoj trgovini EU-a uključuje i e-trgovinu pri čemu se polazi od eliminiranja carina i drugih ograničenja. S obzirom na početak razvojnog puta e-trgovine, sporazumima o slobodnoj trgovini započinje i usuglašavanje stavova o pitanjima specifičnim za e-trgovinu, kao što su načini sklapanja ugovora u elektroničkom obliku, elektronička identifikacija, telekomunikacije, odgovornosti sudionika u pružanju usluga e-trgovine, pitanje zaštite osobnih podataka, uspostava slobodnog tržišnog natjecanja, kao i načini rješavanja problema prijevara u e-okruženju (Ferracane, Li, 2021). Predviđa se da će se time stvoriti i osnova za multilateralno rješenje pitanja e-trgovine. Naime, godine 2019. je 76 članica WTO-a potpisalo drugu zajedničku izjavu o e-trgovini čime su pokazale spremnost za početak plurilateralnog pregovaračkog procesa. Unatoč izazovima krize COVID-19, inicijativu podržava rastući broj država članica WTO-a koje zajedno čine više od 90 % globalne trgovine i predstavljaju sve glavne zemljopisne regije (WTO, 2020).

### 5.2.2. Međunarodne investicije

Iskorak od tradicionalnih modela je i suradnja u području investicija. Do usvajanja Lisabonskog ugovora pravno uređenje područja investicija bilo je u nadležnosti

država članica; međutim, procijenjeno je da je za porast konkurentnosti i zaposlenosti nužno ovlasti u ovom segmentu staviti pod isključivu nadležnost EU-a. Time su međunarodne investicije postale dijelom opće trgovinske politike Unije (Basedow, 2021). Bilateralnim ugovorima o slobodnoj trgovini omogućuje se slobodna investicijska aktivnost na osnovi nacionalnog ili povlaštenog tretmana, zaštita prava vlasništva, jednakost i fer tretman ulaganja, sloboda plaćanja izvan države ulaganja (Titi, 2015). Ovaj tip ugovora u pravilu sadržava i načine rješavanja investicijskih sporova, pri čemu investitor ima izbor između pravnog postupka pred nacionalnim sudom države domaćina, Međunarodnog centra za rješavanje investicijskih sporova ili pred arbitražnim sudištem Ujedinjenih naroda (UNCITRAL). Mogućnost izbora suda (arbitraže) za rješavanje sporova umanjuje suverenitet država, a strani investitori mogu procijeniti najbolje izgleda za svoj pozitivan rezultat i prema tome locirati svoju tužbu. Kod arbitraže je dodatan problem podjela troškova ovoga pravnog postupka te njegova transparentnost.

Prvi sporazum EU-a u kojemu je primijenjena odredba o napuštanju mehanizma za rješavanje sporova između investitora i države (ISDS) je Sveobuhvatni ekonomski i trgovinski sporazum (CETA) između EU-a i Kanade. Sukladno sporazumu CETA (Europska komisija, 2023b) uspostavljen je novi pravosudni sustav izvan nacionalnih sudskih institucija koji se sastoji od arbitražnog investicijskog suda i prizivnog suda. U arbitražnom investicijskom sudu, kao i kod prizivnog suda, pet članova predstavlja EU, pet je predstavnika Kanade, dok preostalih pet dolazi iz trećih država. Pritom u svakom pojedinom predmetu sude tri suca. Ugovorom se zadržava pravo stranaka na izbor pravnog mehanizma za rješavanje sporova koje može biti provedeno putem nacionalne ili međunarodne arbitraže ili u skladu s novim sustavom. Sud pravde EU-a je zaključio da novi pravosudni sustav uspostavljen sporazumom CETA, unatoč kontroverzama koje izaziva (Materljan, 2020), nije ugrozio autonomiju prava Unije i ulogu Suda pravde, te je stoga dopušten (Sud pravde, 2019).

Sustav uspostavljen sporazumom CETA ima sljedeće prednosti (Makarenko, Chernikova, 2020):

- uspostavljen je stalni mehanizam za rješavanje sporova, uključujući prizivni sud.
- Postupak je transparentan, a rasprave javne.
- Sustav onemogućuje investitora u izboru za njega najpovoljnije metode rješavanja slučaja.
- Neutemeljene tvrdnje bit će odbačene.
- Postupci se mogu ubrzati uz pomoć medijacije.

Novi sustav investicijskih sudova usmjeren je prema transparentnosti i nepristranosti. Dakako, učinkovitost svakog novog sustava mora se potvrditi u praksi te je ovaj

sustav samo moguća opcija za rješavanje sporova između investitora i države domaćina. Međutim, na osnovi pozitivnog odjeka među investitorima i državama može se zaključiti da ima velike izgleda ispuniti očekivanja i biti korišten kao model u nadolazećim trgovinskim sporazumima te implementiran u postojeće sporazume prilikom njihove revizije.

### 5.2.3. Ciljevi održivog razvoja

Ciljevi održivog razvoja postali su sastavni dio nove generacije sporazuma o slobodnoj trgovini EU-a (Van den Putte, Orbie, 2015). Naime, trgovinska politika i sporazumi o slobodnoj trgovini izloženi su javnoj kritici zbog potrebe uravnoteženja interesa nacionalnih država, investitora i poduzetnika te društva u cjelini (Poletti i suradnici, 2021). Pravno uređenje problema rada i zaštite okoliša Europska unija je počela 2015. godine prilagođavati ciljevima održivog razvoja koje je UN definirao u svojoj Svjetskoj agendi za održivi razvoj (UN, 2015), gdje je definirano 17 razvojnih ciljeva i 169 podciljeva.

S ciljem promocije ideja UN-ove Agende o održivom razvoju, Europska unija je započela integrirati poglavlja o trgovini i održivom razvoju u svoje sporazume o slobodnoj trgovini nove generacije. Pritom se mogu identificirati dvije glavne kategorije: primjena zaštite na radu i obveza aktivnosti na području zaštite okoliša.

Klauzule zaštite na radu u trgovinskim sporazumima ublažavaju strahove da se države na različitim stupnjevima razvoja natječu u liberalizaciji radnog zakonodavstva. Naime, države imaju interes oduzeti komparativnu prednost drugim državama sa slabijom zaštitom rada koje mogu proizvoditi robe i pružati usluge uz niže oportunitetne troškove (Nissen, 2022).

Poglavlje o održivom razvoju ima sve veću, pa čak i ključnu ulogu u sporazumima o slobodnoj trgovini. S obzirom na različitu društvenu i političku svijest o potrebi ograničavanja utjecaja na klimatske promjene, to može biti izvor konkurentne prednosti u kratkom roku zbog zanemarivanja eksternalija. Međutim, iskustvo u ratifikaciji sporazuma o slobodnoj trgovini pokazuje da su pojedine države spremne i protiv svojih gospodarskih interesa odbiti ratificiranje sporazuma o slobodnoj trgovini. Tako je Belgija odbila ratifikaciju sporazuma CETA, dok je Austrija odbila ratifikaciju sporazuma EU – MERCOSUR zbog politike zaštite okoliša u Brazilu (McNeill, 2020).

## 5.3. UČINCI NOVE GENERACIJE TRGOVINSKIH SPORAZUMA EU-A

Odredbe u ovim poglavljima mogu se podijeliti u dvije glavne kategorije: obveze stranaka u području zaštite na radu i obveze u području zaštite okoliša. Stranke se obvezuju poštivati i učinkovito provoditi temeljne multilateralne sporazume u



odgovarajućim područjima, kao i stvoriti takve uvjete u bilateralnoj trgovini koji će spriječiti snižavanje razine standarda u međunarodnim ugovorima. Štoviše, sporazumi o slobodnoj trgovini EU-a utvrđuju obveze stranaka da održavaju odgovarajuće nacionalne standarde rada i da ne koriste standarde rada u protekcionističke svrhe u trgovini, kao i da komuniciraju i surađuju putem institucija koje su posebno stvorene za takve svrhe, uključujući institucije civilnog društva, te prate i kontroliraju poštivanje odredbi sadržanih u poglavljima koja se odnose na reguliranje rada.

Nova generacija trgovinskih sporazuma EU-a proizlazi iz spoznaje da trgovinski sporazumi ne utječu samo na gospodarstvo EU-a i njegovih trgovinskih partnera, nego je značajan i njihov utjecaj na njihovo društvo i okoliš. Ovakav pristup procesu sklapanja trgovinskih sporazuma djelomično je uvjetovan i kritikama civilnog društva te je EU odlučio provesti procjenu utjecaja trgovinskih sporazuma na održivi razvoj prije zaključenja bilo kojeg trgovinskog sporazuma, što predstavlja dio politike održivog razvoja EU-a (Bürgi Bonanomi, 2017).

Gospodarska snaga EU-a daje razlog za pretpostavku sinergijskog učinka mreže trgovinskih sporazuma, odnosno da ukupni učinak uspostavljene mreže trgovinskih sporazuma može premašiti zbroj učinaka koji se očekuju implementacijom pojedinačnog sporazuma. Primjerice, stupanjem trgovinskog sporazuma između EU-a i Japana na snagu uspostavljena su zajednička načela u područjima kao što su rad, sigurnost, klima i zaštita potrošača. S obzirom na to da je više od 80 % sadržaja svih sporazuma o slobodnoj trgovini identično (Allee, Elsig, 2019), primjenom identičnih obrazaca omogućit će se ekonomija obujma i veća konkurentnost državama i poduzećima čiji su domaći propisi već usklađeni s tim međunarodno dogovorenim standardima. Ovaj je obrazac najprisutniji među vladama s niskim kapacitetom koje polaze od postojećih predložaka i najvećih gospodarstava kojima je cilj globalno širenje svojih pravila.

Sporazumi o slobodnoj trgovini jedan su od ključnih parametara prilikom definiranja lokacije poduzeća s međunarodnim poslovanjem, kao i njihove produktivnosti i konkurentnosti, te se tako oblikuje geografska struktura međunarodnih lanaca vrijednosti. Zajednička pravila i niže carine dovode do unosnije disperzije proizvodnje između država kako pokazuje porast udjela intermedijarnih *inputa* u ukupnoj robnoj razmjeni (Escaith, 2017).

Veliki broj sporazuma o slobodnoj trgovini EU-u donosi konkurentne prednosti u odnosu na države čija je mreža sporazuma o slobodnoj trgovini bitno manja. Na primjer, EU kao ishodište trgovinskog integriranja ostvaruje prednosti trgovinskog integriranja s Južnoafričkom Republikom, u usporedbi s Japanom koji nema ekvivalentan sporazum s istom državom, ali ima trgovinski sporazum s EU-om koji omogućuje niže carinske i necarinske barijere na relaciji EU – Japan (Grübler, Reiter, 2020).

Novu generaciju trgovinskih sporazuma EU koristi kao mehanizam promocije europskih vrijednosti, napuštajući tradicionalni princip prema kojemu se sporazumi o slobodnoj trgovini sklapaju samo na temu trgovinskih odnosa. Djelomičan uzrok je i u povećanju složenosti trgovine, pojave novih tehničkih metoda trgovine i razumijevanju EU-a kao katalizatora pozitivnih promjena u globalnim gospodarskim odnosima.

Trgovinskim sporazumima nove generacije EU usklađuje pravila i standarde u širem smislu te se oni usuglašavaju i ne području usluga, javne nabave, ulaganja i intelektualnog vlasništva s odgovarajućim pravilima i standardima partnerskih država čime se stvara podloga za promociju takvoga sustava i na multilateralnoj razini. Time EU iskoračuje u prostor koji nije pokriven djelovanjem WTO-a, ali se razvojem novih standarda temeljenih na pravilima WTO-a stvara osnova za novi sustav. To se prvenstveno odnosi na regulaciju e-trgovine i mehanizam za rješavanje investicijskih sporova. Primjena takvog sustava znači konkurentsku prednost u trenutku njegove multilateralne primjene.

## LITERATURA

1. Abreu, M. (2016.) Preferential rules of origin in regional trade agreements u Acharya, R. (ur.), *Regional Trade Agreements and the Multilateral Trading System*, Cambridge: Cambridge University Press, str. 58–110.
2. Aisbett, E., Pearson, L. M. (2012.) Environmental and Health Protections, or New Protectionism? Determinants of SPS Notifications by WTO Members', *Crawford School Research Paper, No. 12–13*, dostupno na: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2196193>
3. Alesina, A. F., Barro, R. J., Tenreyro, S. (2002.) Optimal Currency Areas, *NBER Macroeconomics Annual, Vol. 17*, The University of Chicago Press, 301–345.
4. Alfnes, F. (2004.) Stated Preferences for Imported and Hormone-Treated Beef: Application of a Mixed Logit Model. *European Review of Agricultural Economics* 31(1): 19–37.
5. Allee, T., Elsig, M. (2019.) Are the contents of international treaties copied and pasted? Evidence from preferential trade agreements, *International Studies Quarterly*, 63, (3), 603–613.
6. Alter, K. J., Meunier, S. (2009.) 'The Politics of International Regime Complexity', *Perspectives on Politics*, 7(1), 13–24.
7. Andersson, A. (2016.), Export Performance and Access to Intermediate Inputs: The Case of Rules of Origin Liberalisation. *World Economy*, 39: 1048–1079.
8. Anderson, J. E. (2011.) The Gravity Model, *Annual Review of Economics*, vol. 3(1), 133–160.
9. Andriamananjara, S. (2011.) Customs unions, u J-P Chauffour & J-C Maur (ur.) *Preferential trade agreement policies for development: a handbook*. World Bank, Washington, DC, str. 111–20.
10. Angeloni, I., Ehrmann, M. (2003.) Monetary transmission in the euro area: early evidence, *Economic Policy No. 37 and ECB Working Paper No. 240*.
11. Baban, Lj.; Marjanović, G.: *Međunarodna ekonomija*, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Osijeku, 1996.
12. Bagwell, K., Staiger, R. W. (1999.) An Economic Theory of GATT. *American Economic Review* 89, 215–248.
13. Bagwell, K., Staiger R. W. (2013.) Can the Doha Round be a Development Round? Setting a Place at the Table, u Feenstra, R. C., Taylor, A. M. (ur.) *Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic Cooperation in the Twenty-First Century*, Chicago, IL: The University of Chicago Press, 91–124.
14. Baldwin, R. (1989.) The growth effects of 1992. *Economic Policy*, 4(9):247–281.
15. Basedow, R. (2021.) The EU's International Investment Policy ten years on: the Policy-Making Implications of Unintended Competence Transfers, *Journal of Common Market Studies*, 59: 643–660.
16. Bao, X., Qiu, L. D. (2012.) How do technical barriers to trade influence trade? *Review of International Economics*, 20(4), 691–706.
17. Baran, J. (2015.) The impact of Antidumping on EU Trade. *IBS Policy Paper 12*.
18. Barber, C., Gowthaman, B., Rose, J. (2004.) *Stitched Up: How rich country protectionism in textiles and clothing trade prevents poverty alleviation*, Oxfam International. Kenya. Dostupno na: <https://policycommons.net/artifacts/1823253/stitched-up/2562137>
19. Balassa, B. (1962.) *The Theory of Economic Integration*, London: Routledge

20. Baldwin, R., Evenett, S. J. (2012.) Beggar-the-neighbour policies during the crisis-era: Causes, constraints and lessons for maintaining open borders. *Oxford Review of Economic Policy*, 28 (2), 211–234.
21. Bank for International Settlements (BIS) (2020.) *Annual Economic Report 2020*.
22. Bäumler, J. (2021.) The WTO's Crisis: Between a Rock and a Hard Place u Bungenberg, M., Krajewski, M., Tams, C. J., Terhechte, J. P., Ziegler, A. R. (urednici), *European Yearbook of International Economic Law*, European Yearbook of International Economic Law, 11, Springer Science and Business Media, 321–358.
23. Beckman, J., Gale, F., Lee, T. (2021.) Agricultural Market Access Under Tariff-Rate Quotas, ERR 279, U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service.
24. Beghin, J., Disdier, A. C., Marette, S., Van Tongeren, F. (2011.) Measuring Costs and Benefits of Non-Tariff Measures in Agri-Food Trade Ames, dostupno na: <https://ssrn.com/abstract=1747107>
25. Bekkers, E., Schroeter, S. (2020.) An economic analysis of the US – China trade conflict, *Economic Research and Statistics Division World Trade Organization*, dostupno na: [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd202004\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202004_e.pdf)
26. Beverelli, C., Boffa, M., Keck, A. (2014.) Trade policy substitution: theory and evidence from specific trade concerns. *Staff Working Paper No. ERSD-2014–18*. World Trade Organization, dostupno na: <https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2014/trade/pdf/beverelli.pdf>.
27. Bhagwati, J. N. (1978.) Foreign trade regimes and economic development: Anatomy and consequences of exchange control regime. Cambridge, MA: Ballinger.
28. Bhagwati, J. N. (1988.) *Protectionism*. Cambridge: MIT Press.
29. Bhagwati, J. N., Srinivasan, T. N., (1978.) Trade Policy and Development, u Dornbusch, R., Frenkel, J. A. (ur.) *International Economic Policy: Theory and Evidence*, Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1–38.
30. Binder, M. (2012.) Quarantine decision-making in Australia, u Anderson, K., McRae, C., Wilson, D. (ur.) *The Economics of Quarantine and the SPS Agreement*, Centre for International Economic Studies, Adelaide
31. Black, J., Hashimzade, N., Myles, G. (2009.) *A Dictionary of Economics*, Oxford University Press, Oxford.
32. Blaug, M. (1978.) Economic Theory In Retrospect, Press Syndicate of the University of Cambridge, dostupno na: <http://digamo.free.fr/blaug62.pdf>
33. Boltho, A., Eichengreen, B. (2008.) The economic impact of European integration, *CEPR Discussion Paper No. DP6820*.
34. Bombarda, P., Gamberoni, E. (2013.) Firm heterogeneity, rules of origin, and rules of cumulation. *International Economic Review* 54 (1), 307–328.
35. Bown, C., Irwin, D. (2015.) The GATT's starting point: Tariff levels circa 1947, NBER Working Paper 21782, dostupno na: <http://www.nber.org/papers/w21782>.
36. Bradford, S. (2003.) Paying the Price: Final Goods Protection in OECD Countries. *Review of Economics and Statistics* 85(1), 24–37.
37. Brenton, P. (2011.) Preferential Rules of Origin u Chauffour, J.-P., Maur, J.-C., (ur.) *Preferential trade agreement policies for development: a handbook*, IBRD.
38. Bürgi Bonanomi, E. (2017.) Measuring Human Rights Impacts of Trade Agreements— Ideas for Improving the Methodology: Comparing the European Union's Sustainability Impact Assessment Practice and Methodology with Human Rights Impact Assessment Methodology, *Journal of Human Rights Practice*, 9 (3), 481–503.

39. Cadot, O., Gourdon J., Van Tongeren, F. (2018.) Estimating Ad Valorem Equivalents of Non-Tariff Measures: Combining Price-Based and Quantity-Based Approaches, *OECD Trade Policy Papers*, No. 215, OECD Publishing, Paris
40. Cadot, O., Ing, L. Y. (2017.) Ad-valorem equivalents of NTMs in ASEAN, *Working Papers P203*, FERDI.
41. Canuto, O. (2022.) Slowbalization, Newbalization, Not Deglobalization, dostupno na: <https://www.policycenter.ma/publications/slowbalization-newbalization-not-deglobalization>
42. Cavallo, A., Gopinath, G., Neiman, B., Tang, J. (2021.) Tariff Pass-Through at the Border and at the Store: Evidence from US Trade Policy. *American Economic Review: Insights*, 3 (1): 19–34.
43. Cernat, L., Kutlina-Dimitrova, Z. (2020.) Public Procurement – How open is the European Union to US firms and beyond? *CEPS Papers* 26698, Centre for European Policy Studies.
44. Chowdhury, A., Liu, X., Wang, M., Wong, M. (2021.) The Role of Multilateralism of the WTO in International Trade Stability. *World Trade Review*, 20(5), 668–689.
45. Collins, N., O'Brien, D. (2022.) Neo-mercantilism in action: China and small states. *International Politics*, Springer.
46. Conley, H. A., Hillman, J. E., Ruy, D., McCalpin, M. (2020.) China's "hub-and-spoke" strategy in the Balkans. Washington, DC: Center for Strategic & International Studies, dostupno na: [https://csis-website-prod.s3.amazonaws.com/s3fs-public/publication/200427\\_ChinaStrategy.pdf](https://csis-website-prod.s3.amazonaws.com/s3fs-public/publication/200427_ChinaStrategy.pdf)
47. Cottier, T., Mavroidis, P. C., Blatter, P. (2000.) Regulatory Barriers and the Principle of Non-discrimination in World Trade Law: Past, Present, and Future. University of Michigan Press.
48. Coughlin, C., Chrystal, K. A., Wood, G. E. (1999.) Protectionist Trade Policies: A Survey of Theory, Evidence, and Rationale, u Frieden, J. A., Lake, D. A. (ur.) *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth*, Routledge.
49. Cuervo-Cazurra, A., Gaur, A., Singh, D. (2019.) Pro-market institutions and global strategy: The pendulum of pro-market reforms and reversals. *Journal of International Business Studies* 50, (4), 598–632.
50. Davies, A. (2011.) The national treatment and exceptions provisions of the Agreement on Government Procurement and the pursuit of horizontal policies u Arrowsmith, S., Anderson, R. (ur.), *The WTO Regime on Government Procurement: Challenge and Reform*, Cambridge: Cambridge University Press, 429–443.
51. Davies, W. (2014.) Neoliberalism: A Bibliographic Review Theory, Culture & Society 2014, Vol. 31(7/8) 309–317.
52. Deardorff, A. V., Stern, R. M., (1997.) Measurement of Nontariff Barriers. *OECD Economics Department Working Paper No. 179*. Organisation for Economic Co-operation and Development.
53. Demidova, S. E., Balog, M. M. (2022.) Analysis of Instruments and Restrictions of Foreign Trade Before and During the Pandemic u Rummyantseva, A., Plotnikov, V., Minin, A., Anyigba, H. (ur.) *Challenges and Solutions in the Digital Economy and Finance*. Springer Proceedings in Business and Economics.
54. Disdier, A. C., Fontagné, L., Mimouni, M. (2008.) The Impact of Regulations on Agricultural Trade: Evidence From the SPS and TBT Agreements. *American Journal of Agricultural Economics* 90(2), 336–350.
55. Dombrowski, U., Malorny, C. (2017.) Service Planning as Support Process for a Lean After Sales Service, *Procedia CIRP* 2017; 64, 324–329.

56. Durand, M., Giorno, C. (1987.) Indicators of International Competitiveness: Conceptual Aspects and Evaluation. *OECD Economic Studies*.
57. Egger, P., Nelson, D. (2011.) How bad is antidumping? Evidence from panel data. *Review of Economics and Statistics* 93 (4), 1374–1390.
58. Ernst, C., Hernandez Ferrer, A., Zult, D. (2005.) The End of the Multi-fibre Arrangement and its Implication for Trade and Employment, International Labour Organization, Geneva.
59. Escaith, H. (2017.) Accumulated trade costs and their impact on domestic and international value chains u *Global Value Chain Development Report 2017 – Measuring And Analyzing The Impact Of GVCs on Economic Development*, World Bank Group.
60. EUIPO (2019.) IPR-intensive industries and economic performance in the European Union Industry-Level Analysis Report, dostupno na: [https://euiipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document\\_library/observatory/documents/IPContributionStudy/IPR-intensive\\_industries\\_and\\_economicin\\_EU/WEB\\_IPR\\_intensive\\_Report\\_2019.pdf](https://euiipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/observatory/documents/IPContributionStudy/IPR-intensive_industries_and_economicin_EU/WEB_IPR_intensive_Report_2019.pdf).
61. Europska komisija (2010.) *Commission Regulation (EU) No 1063/2010 of 18 November 2010*, dostupno na: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:307:0001:0081:en:PDF>.
62. Europska komisija (2021.) *Commission Staff Working Document, Impact Assessment accompanying the Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on foreign subsidies distorting the internal market, SWD(2021) 99 final*, dostupno na: [https://ec.europa.eu/competition/international/overview/impact\\_assessment\\_report.pdf](https://ec.europa.eu/competition/international/overview/impact_assessment_report.pdf)
63. Europska komisija (2006.) *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions – Global Europe – Competing in the world – A contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy*, dostupno na: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52006DC0567>
64. Europska komisija (2023a), dostupno na: [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/eu-canada-agreement\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/canada/eu-canada-agreement_en)
65. Europska komisija (2023b) *Implementing and enforcing EU trade agreements*, dostupno na: [https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/implementing-and-enforcing-eu-trade-agreements\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/implementing-and-enforcing-eu-trade-agreements_en)
66. Europski parlament (2017.) *Openness of public procurement markets in key third countries*, dostupno na: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/603840/EXPO\\_STU\(2017\)603840\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/603840/EXPO_STU(2017)603840_EN.pdf)
67. Erkiş, K., Ceyhan, T. (2019.) Trade liberalization and economic growth: a panel data analysis for transition economies in Europe, *Journal of Economics Finance and Accounting*, 6 (2), 82–94. Harstad, B. (2022.) Trade, Trees, and Contingent Trade Agreements, *CESifo Working Paper No. 9596*, dostupno na: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4043320>.
68. Fahey, E. (2020.) *Framing Convergence with the Global Legal Order: The EU and the World* (1<sup>st</sup> ed.). Hart Publishing.
69. Falvey, R., Reed, G. (1998.) Economic Effects of Rules of Origin, *Review of World Economics*, 134, 209–229.
70. Feenstra, R. C. (2018.): Alternative Sources of the Gains from International Trade: Variety, Creative Destruction, and Markups, *Journal of Economic Perspectives—Vol. 32, No. 2*, 25–46.
71. Felbermayr, G., Sandkamp, A. (2020.) The trade effects of anti-dumping duties: Firm-level evidence from China, *European Economic Review*, Elsevier, vol. 122(C).

72. Ferracane, M. F., Li, M. (2021.) What kinds of rules are needed to support digital trade?, u Hoekman, B., Tu, X., Wang, D. (ur.) *Rebooting Multilateral Trade Cooperation: Perspectives from China and Europe*, CEPR Press, London.
73. Fischer, R. J., Halibozek, E. P., Walters, D. C. (2019.) Security: Today and Tomorrow u Fischer, R. J., Halibozek, E. P., Walters, D. C. (ur.) *Introduction to Security (Tenth Edition)*, Butterworth-Heinemann.
74. Fliess, B., Gonzales, F., Schonfeld, R. (2008.) Technical Barriers to Trade: Evaluating the Trade Effects of Supplier's Declaration of Conformity, *OECD Trade Policy Papers, No. 78*, OECD Publishing, Paris.
75. Francois, J., Martin, W. (2003.), Formula Approaches for Market Access Negotiations, *The World Economy* 26, 1–28.
76. Francois, J., Manchin, M., Norberg, H., Pindyuk, O., Tomberger, P. (2015.) Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment, *Economics Working Papers, No. 1503*, Johannes Kepler University Linz, dostupno na: <http://www.economics.jku.at/papers/2015/wp1503.pdf>
77. Francois, J., Van Meijl, H., Van Tongeren, F., Evenett, S. J. (2005.) Trade Liberalization in the Doha Development Round. *Economic Policy*, 20.42, 349; 351–391.
78. Freund, F. (2017.) Reciprocal Tariff Reductions Under Asymmetric Bargaining Power. *The World Economy, Vol. 40, Issue 5*, 978–992.
79. Furceri, D., Hannan, S. A., Ostry, J. D., Rose, A. K. (2021.) The Macroeconomy After Tariffs, *Policy Research Working Paper Series 9854*, The World Bank, dostupno na: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/8f7e5891-d4ea-57e7-94b4-6fe0f95e9443/content>
80. Gervais, J.-P., Surprenant, D. (2000.) An Economic Investigation of the Import Licensing Methods and TRQs in Agriculture, *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 48 (4), 397–410.
81. Giri, R. (2012.) Local Costs of Distribution, International Trade Costs and Micro Evidence on the Law of One Price. *Journal of International Economics, Vol. 86, No. 1*.
82. Grübler, J., Reiter, O. (2020.) Greater than the Sum of its Parts? How does Austria Profit from a Widening Network of EU Free Trade Agreements?, *wiiw Working Papers 186*, The Vienna Institute for International Economic Studies.
83. Gupta, S., Verhoeven, M., Gillingham, R., Schiller, C., Mansoor, A., Cordoba, J. P. (2000.) Equity and Efficiency in the Reform of Price Subsidies – A Guide for Policymakers, International Monetary Fund, dostupno na: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/equity/index.htm>
84. Hartl, J., Herrmann, R. (2009.) Do They Always Say No? German Consumers and Second Generation GM Foods. *Agricultural Economics* 40(5)(September), 551–560.
85. Helpman, E., Itskhoki, O., Muendler, M. Redding, S. J. (2016.) Trade and Inequality: From Theory to Estimation. *The Review of Economic Studies* 84(1): 357–405.
86. Hertel, T. W., Ivanic, M., Preckel, P. V., Cranfield, J. A. L., Martin, W. (2003.) Short-versus Long-Run Implications of Trade Liberalization for Poverty in Three Developing Countries. *American Journal of Agricultural Economics*, 85.5, 1299–1306, dostupno na: <http://www.jstor.org/stable/1244911>
87. Hoekman, B., Nelson, D. (2020.) Rethinking International Subsidy Rules. *CEPR Discussion Paper No. DP14833*, dostupno na: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3615596>.
88. Irwin, D. (2012.) Trade Policy Disaster: Lessons from the 1930s. Cambridge, MA: The MIT Press.

89. Jafari, Y., Britz, W., Guimbard, H., Beckman, J. (2021.) Properly capturing tariff rate quotas for trade policy analysis in computable general equilibrium models, *Economic Modelling*, Elsevier, vol. 104(C).
90. Jang, Y.-J., Suh, J.-M. (2014.) The Impact of Technical Barriers to Trade (TBT) on Bilateral Trade: A Case of Korea, *Journal of International Trade and Industry Studies*, 19(1), 1–33.
91. Joerin, R. (2014.) Improving Market Access: The Role Of Auctions In Converting Tariff-Rate Quotas Into Single Tariffs, *Review of Agricultural and Applied Economics (RAAE)*, Faculty of Economics and Management, Slovak Agricultural University in Nitra, vol. 17(1).
92. Jones, G. (2007.) *Globalization*. U G. Jones & J. Zeitlin (ur.), *The Oxford handbook of business history*: 141–168. Oxford: Oxford University Press.
93. Jordà, Ò., Schularick, M., Taylor, A. M. (2017.) Macroeconomic History and the New Business Cycle Facts u Eichenbaum, M., Parker, J. A. (ur.) *NBER Macroeconomics Annual 2016, volume 31*, Chicago: University of Chicago Press.
94. Jurše, M., Logožar, K., Korez Vide, R. (2010.) Diagonal cumulation of origin as the EU's institutional incentive mechanism for promoting international trade and business, Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci / *Proceedings of Rijeka Faculty of Economics, University of Rijeka, Faculty of Economics and Business*, vol. 28(2).
95. Kagitani, K., Harimaya, K. (2015.) Safeguards and voluntary export restraints under the World Trade Organization: The case of Japan's vegetable trade, *Japan and the World Economy, Volume 36*, 29–41.
96. Kalsie, A., Arora, A. (2019.) US–China trade war: The tale of clash between biggest developed and developing economies of the world. *Management and Economics Research Journal, Vol. 5*.
97. Kandžija, V. (2003.) *Gospodarski sustav Europske unije*, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka.
98. Kee, H. L., Nicita, A., Olarreaga, M. (2009.) Estimating trade restrictiveness indices. *The Economic Journal*. 119 (534), 172–199.
99. Kelly, B. D. (2014.) The Pass-Through of Subsidies to Price (August 5, 2013). *Journal of World Trade*, 48 (2).
100. Kemp, M. C., Wan, H. Jr. (1976.) An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions, *Journal of International Economics* 6, 95–97.
101. Kieck, E. Maur, J.-C. (2011.) Regional integration and customs unions, u McLinden, G., Fanta, E., Widdowson, D., Doyle, T. (ur.): *Border Management Modernization*, World Bank, 231–250, dostupno na: file:///C:/Users/ahost/Downloads/9780821385968.pdf
102. Kimura, F., Lee, H.-H. (2006.) The Gravity Equation in International Trade in Services. *Review of World Economics / Weltwirtschaftliches Archiv*, 142(1), 92–121.
103. Kniahin, D., De Melo, J. (2022.) A Primer on Rules of Origin as Non-Tariff Barriers. *Journal of Risk and Financial Management*, 15(7):286.
104. Koopman, R., Hancock, J., Piermartini, R., Bekkers, E. (2020.) The Value of the WTO, *Journal of Policy Modeling, Volume 42, Issue 4*, 829–849.
105. Krishna, K. (1993.) Theoretical Implications of Imperfect Competition on Quota License Prices and Auctions, *World Bank Economic Review*, 7, 13–136.
106. Krishna, K., Krueger, A. O. (1995.) Implementing Free Trade Areas: Rules of Origin and Hidden Protection, u Deardorff, A., Levinsohn, J. Stern, R. (ur.), *New Directions in Trade Theory*, University of Michigan Press.
107. Krueger, A. O. (1978.) Foreign trade regimes and economic development: Liberalization attempts and consequences. Cambridge, MA: Ballinger.



108. Krugman, P. (1991.) Is Bilateralism Bad? u De Melo, J. i Panagariya, A., (ur.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press, New York.
109. Krugman, P. (1995.) Globalization and the Inequality of Nations, *NBER Working Paper No. 5098*.
110. Krugman, P., Obstfeld, M. (2008.) *International Economics*, Pearson Education.
111. Kuntze, J., Moerenhout, T. (2013.) Local Content Requirements and the Renewable Energy Industry – A Good Match?, International Centre for Trade and Sustainable Development, dostupno na: [https://unctad.org/system/files/non-official-document/DITC\\_TED\\_13062013\\_Study\\_ICTSD.pdf](https://unctad.org/system/files/non-official-document/DITC_TED_13062013_Study_ICTSD.pdf).
112. Kurata, H., Nam, S.-H. (2010.) After-sales service competition in a supply chain: Optimization of customer satisfaction level or profit or both? *International Journal of Production Economics*, 127(1), 136–146.
113. Lang, A. (2011.) *World Trade Law After Neoliberalism: Reimagining the Global Economic Order*. Oxford, UK: Oxford University Press.
114. Lawrence, R. Z. (2000.) *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*. Washington, DC: Brookings Institution Press.
115. Lehtimäki, J., Sondermann, D. (2022.) Baldwin versus Cecchini revisited: the growth impact of the European Single Market. *Empirical Economics* 63, 603–635.
116. Li, D. D., Wu, C. (2004.) GATT/WTO Accession and Productivity in Growth and Productivity in East Asia, *NBER-East Asia Seminar on Economics, Volume 13*, 109–148, dostupno na: <http://www.nber.org/chapters/c10746>.
117. Licchetta, M., Mattozzi, G., Raciborski, R., Willis, R. (2022.) Economic Adjustment in the Euro Area & the United States during the COVID-19 Crisis, European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs, dostupno na: [https://economy-finance.ec.europa.eu/system/files/2022-03/dp160\\_en.pdf](https://economy-finance.ec.europa.eu/system/files/2022-03/dp160_en.pdf)
118. Linsi, L. (2021.) Speeding Up “Slowbalization”: The Political Economy of Global Production before and after COVID-19. *Global Perspectives* 1, 2(1).
119. Loewenheim, U. (2009.) The Principle of National Treatment in the International Conventions Protecting Intellectual Property u Pymont, W.P.z.W.u., Adelman, M. J., Brauneis, R., Drexl, J., Nack, R. (ur.) Patents and Technological Progress in a Globalized World, *MPI Studies on Intellectual Property, Competition and Tax Law, vol. 6*. Springer, Berlin, Heidelberg, str. 594–621.
120. Lutz, S. (2005.) The Effect of Quotas on Domestic Product Price and Quality. *International Advances in Economic Research*, 11 (2), 163–173.
121. MacEwan, A. (1994.) Globalization and Stagnation, Socialist Register, u Between Globalism and Nationalism (Miliband, R.; Panitch, L. (ur.)), *Monthly Review, Vol. 45, No. 11*, 130–143.
122. Makarenko, A., Chernikova, L. (2020.) “New Generation” EU Free Trade Agreements: A Combination of Traditional and Innovative Mechanisms, u Kovalchuk, J. (ur.): *Post-Industrial Society The Choice Between Innovation and Tradition*, Palgrave Macmillan, 109–122.
123. Marinov, E. (2014.) Economic Integration Theories and the Developing Countries, *MPRA Paper 63310*, University Library of Munich, Germany, dostupno na: [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/63310/1/MPRA\\_paper\\_63310.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/63310/1/MPRA_paper_63310.pdf)
124. Maskus, K. E., Otsuki, T. Wilson, J. S. (2005.) The Cost of Compliance with Product Standards for Firms An Econometric Study, No. 3590, *World Bank Publications*.

125. Materljan, I. (2020.) Investment court system under CETA and the autonomy of EU law, *EU and Comparative Law Issues and Challenges Series (ECLIC)*, 4, 181–220.
126. Mattoo, A., Rocha, N., Ruta, M., (2020.) Handbook of Deep Trade Agreements. No. 34055, *World Bank Publications*, The World Bank.
127. Mccorriston, S., MacLaren, D. (2008.) Trading Enterprises as an Impediment to Improved Market Access: The Case of the Korean Rice Market, *Review of International Economics* 16(3), 431–443.
128. McNeill, J. (2020.) Exporting environmental objectives or erecting trade barriers in recent EU free trade agreements, *Australian and New Zealand Journal of European Studies*, 12 (1), 40–53.
129. Messerlin, P. A. (1989.) The EC antidumping regulations: A first economic appraisal, 1980–85. *Weltwirtschaftliches Archiv* 125 (3), 563–587.
130. Moran, T. (1992.) The impact of TRIMS on trade and development, *Transnational Corporations*, Vol. 1, 55–65.
131. Morgan, T. C., Syropoulos, C., Yotov, Y. V. (2023.) Economic Sanctions: Evolution, Consequences, and Challenges, *Journal of Economic Perspectives*, 37 (1), 3–30.
132. Mulabdic, A., Rotunno, L. (2022.) Trade barriers in government procurement, *European Economic Review*, Elsevier, vol. 148(C).
133. Müller, U. (2018.) East Central Europe in the First Globalization (1850-1914), *Studia Historiae Oeconomicae*, Sciendo, vol. 36(1), 71–90.
134. Mundell, R. A. (1961.) A Theory of Optimum Currency Areas. *The American Economic Review*, Vol. 51, No. 4, 657–665.
135. NBTS – National Board of Trade (2021.) EU Trade Defence – The Unintended Effects of Anti-dumping Measures. Kommerskollegium, Stockholm, dostupno na: <https://www.kommerskollegium.se/globalassets/publikationer/rapporter/2021/eu-trade-defence.pdf>.
136. Nelson, D. R. (2019.) Facing up to Trump administration mercantilism: The 2018 WTO trade policy review of the United States, *The World Economy*, Wiley Blackwell, vol. 42(12), 3430–3437.
137. Nikolova, I. (2021.) Impact of COVID Pandemic on Foreign Exchange Reserves, objavljeno u Conference Proceedings “XV. International Balkan and Near Eastern Congresses Series on Economics, Business and Management” 1436–1442.
138. Nissen, A. (2022.) Not That Assertive: The EU's Take on Enforcement of Labour Obligations in Its Free Trade Agreement with South Korea, *European Journal of International Law*, 33 (2), 607–630.
139. NIST, National Institute of Standards and Technology, The use of supplier's declaration of conformity, dostupno na: <https://www.nist.gov/document-6075>
140. *OECD Economic Outlook*, (2018.) Issue 2.
141. *OJL Official Journal of the European Union*, L 127, 14 May 2011.
142. Oppenheimer, M. F. (2007.) The End of Liberal Globalization. *World Policy Journal*, 24(4), 1–9.
143. Ossa, R. (2015.) Why Trade Matters After All, *Journal of International Economics* 97(2), 266–277.
144. Pekkanen, S. M. (2005.) Bilateralism, Multilateralism, or Regionalism? Japan's Trade Forum Choices, *Journal of East Asian Studies* 5, 1, 77–103.
145. Pertot, V., Sabolović, D. (1998.): *Međunarodna trgovinska politika*, Informator, Zagreb.
146. Plummer, M. G., Cheong, D., Hamanaka, S. (2010.) Methodology for impact assessment of free trade agreements, Asian Development Bank, Manila.

147. Poletti, A., Sicurelli, D., Yildirim, A. B. (2021.) Promoting sustainable development through trade? EU trade agreements and global value chains, *Italian Political Science Review*, 51, 339–354.
148. Prusa, T. J. (2001.) On the spread and impact of anti-dumping, *Canadian Journal of Economics* 34 (3), 591–611.
149. Psalida, L. E., Elsenburg, W., Jobst, A., Masaki, K., Nowak, S. (2009.) Market interventions during the financial crisis: How effective and how to disengage? *Global Financial Stability Report (IMF)*, Ch. 3.
150. Raza, W. (2017.) European Union trade politics: pursuit of neo-mercantilism in different fora? u *Strategic arena switching in international trade negotiations*, Routledge, str. 67–96.
151. Regional Trade Agreements Database, dostupno na: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>.
152. Rose, A. K. (2004.) Do We Really Know That the WTO Increases Trade? *The American Economic Review*, 94.1, 98–114, dostupno na: <http://www.jstor.org/stable/3592771>
153. Rose, A. K. (2005.) Which International Institutions Promote International Trade, *Review of International Economics*, 13(4), 682–698.
154. Rubini, L. (2017.) The Age of Innocence. The evolution of the case-law of the WTO dispute settlement: Subsidies as case-study, u Elsig, M., Hoekman, B., Pauwelyn, J. (ur.) *Assessing the World Trade Organization. Fit for Purpose?* Cambridge: Cambridge University Press, 276–317.
155. Sachs, J. D., Warner, A. (1995.) Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 1, 1–118.
156. Salvatore, D. (2004.) *International Economics*, John Wiley and Sons, New Jersey.
157. Salvatore, D. (2016.) *International Economics*, John Wiley and Sons, New Jersey.
158. Santeramo, F. G., Lamonaca, E., Nardone, G., Seccia, A. (2019.) The benefits of country-specific non-tariff measures in world wine trade, *Wine Economics and Policy*, Volume 8, Issue 1, 28–37.
159. Santos, A. (2012.) Carving Out Policy Autonomy for Developing Countries in the World Trade Organization: The Experience of Brazil and Mexico, *Virginia Journal of International Law*, Vol. 52, No. 3, 551–632.
160. Schlesinger, E. R. (1952.) Multiple Exchange Rates and Economic Development. Princeton Studies in International Finance, n° 2. Princeton, N. J., Published for International Finance Section, Princeton University Press.
161. Schwartz, G., Clemens, B. (1999.) Government Subsidies, *Journal of Economic Surveys* 13(2): 119–148.
162. Seymour, J. Rubin, (1981.) Most-Favored-Nation Treatment and the Multilateral Trade Negotiations: a Quiet Revolution, *Maryland Journal of International Law*, 221, dostupno na: <http://digitalcommons.law.umaryland.edu/mjil/vol6/iss2/7>
163. Staiger, R. W. (2012.) Non-tariff measures and the WTO. *Staff Working Paper ERSD-2012 – 01*. World Trade Organization, dostupno na: [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd201201\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201201_e.pdf).
164. Staiger, R. W., Wolak, F. A. (1994.) Measuring Industry Specific Protection: Antidumping in the United States. *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics* 1, 51–118.
165. Statista (2023a) *Most valuable brands worldwide in 2023*, dostupno na: <https://www.statista.com/statistics/264875/brand-value-of-the-25-most-valuable-brands>.

166. Statista (2023b) *Ranking of the 20 national patent offices with the most patent grants in 2021*, dostupno na: <https://www.statista.com/statistics/257152/ranking-of-the-20-countries-with-the-most-patent-grants>
167. Statista (2023c), <https://www.statista.com/statistics/534123/e-commerce-share-of-retail-sales-worldwide/>
168. Stiglitz, J. (1998.) Must Financial Crises Be This Frequent and This Painful? The World Bank Group, Pittsburgh, Pennsylvania, 1998., dostupno na: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/EXTPROGRAMS/EXTTRADERESEARHC/0,,contentMDK:20109199~menuPK:64001880~pagePK:210083~piPK:152538~theSitePK:544849,00.html#evidence>
169. Subramanian, A., Wei, S. J. (2007.) The WTO promotes trade, strongly but unevenly, *Journal of International Economics*, 72, 151–175.
170. Sud pravde (2019.) mišljenje 1/17 od 30. travnja 2019., dostupno na: <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?docid=213502&doclang=EN>
171. Sytsma, T. (2021.) Rules of origin and trade preference utilization among least developed countries. *Contemporary Economic Policy*, 39: 701–718.
172. Swinnen, J. (2016.) Economics and politics of food standards, trade, and development. *Agricultural Economics*, 47(S1), 7–19.
173. Tanaka, K. (2021.) The European Union's reform in rules of origin and international trade: Evidence from Cambodia. *World Econ.*, 44: 3025–3050.
174. Tang, M. K., Wei, S. J. (2009.) The value of making commitments externally, evidence from WTO accessions. *Journal of International Economics*, 78.2, 216–229.
175. Titi, C. (2015.) International Investment Law and the European Union: Towards a New Generation of International Investment Agreements, *The European Journal of International Law*, 26 (3), 639–661.
176. Tomsik, V., Kubicek, J. (2006.) Can Local Content Requirements in International Investment Agreements Be Justified? *NCCR Trade Regulation Working Paper No. 2006/20*, Swiss National Centre of Competence in Research.
177. Tomz, M., Goldstein, J. L., Rivers, D. (2007.) Do We Really Know That the WTO Increases Trade? Comment. *The American Economic Review*, 97.5, 2005–2018, dostupno na: <http://www.jstor.org/stable/30034597>.
178. Tropper, J. (2022.), National treatment u Bungenberg, M., Reinisch, A. (ur.) u *CETA Investment Law: Article-by-Article Commentary*, Beck/Hart/Nomos/.
179. UN (2015.) *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development*, <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/89/PDF/N1529189.pdf?OpenElement>
180. UNCTAD (2010.) *Most-favoured nation treatment, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) Series on Issues in International Investment Agreements II, New York and Geneva*, dostupno na: [https://unctad.org/system/files/official-document/diaeia20101\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/diaeia20101_en.pdf)
181. UNCTAD (2017.) *The unseen impact of non-tariff measures: Insights from a new database*, dostupno na: [https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2018d2\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2018d2_en.pdf).
182. UNCTAD, (2019.) *International classification of non-tariff measures – 2019 version*, dostupno na: <https://unctad.org/publication/international-classification-non-tariff-measures-2019-version>.

183. UNCTAD (2020.) *World Investment Report 2020*, United Nations Conference on Trade and Development.
184. USPTO (2023.) *Intellectual property and the U.S. economy: Third edition*, dostupno na: <https://www.uspto.gov/sites/default/files/documents/uspto-ip-us-economy-third-edition.pdf>
185. Van den Putte, L. & Orbie, J. (2015.) EU Bilateral Trade Agreements and the Surprising Rise of Labour Provisions, *The International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations* 31, 3, 263–284.
186. Vandenbussche, H., Zanardi, M. (2010.) The chilling trade effects of antidumping proliferation, *European Economic Review* 54 (6), 760–777.
187. Van den Putte, L., Orbie, J. (2015.), EU Bilateral trade agreements and the surprising rise of labour provisions, *International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations*, 31, 263–283.
188. Van Elsuwege, P., Chamon, M. (2019.) *The meaning of 'association' under EU law – A study on the law and practice of EU association agreements*, European Parliament, Policy Department for Citizens' Rights and Constitutional Affairs, Brussels, dostupno na: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2019/608861/IPOL\\_STU\(2019\)608861\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2019/608861/IPOL_STU(2019)608861_EN.pdf)
189. Veld, J. (2019.) Quantifying the Economic Effects of the Single Market in a Structural Macromodel, *European Economy – Discussion Papers 2015 – 094*, Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission, dostupno na: [https://economy-finance.ec.europa.eu/system/files/2019-02/dp094\\_en.pdf](https://economy-finance.ec.europa.eu/system/files/2019-02/dp094_en.pdf)
190. Veloso, F. (2006.) Understanding Local Content Decisions: Economic Analysis and an Application to the Automotive Industry, *Journal of Regional Science*, Vol. 46 (4), 747–772.
191. Venables, A. J., Smith, A. (1986.), Trade and industrial policy under imperfect competition, *Economic policy*, 2, 621–672.
192. Vernon, R. G. (1966.) International Investment and International Trade in the Product Cycle, *Quarterly Journal of Economics* 80, 2, 190–207.
193. Vidigal, G. (2019.) The Return of Voluntary Export Restraints?: How WTO Law Regulates (and Doesn't Regulate) Bilateral Trade-Restrictive Agreements, *Journal of World Trade* (2019), 187–210.
194. Viner, J. (1950.) *The Customs Union Issue*, New York: Carnegie Endowment for International Peace.
195. Wagner, S. M., Lindemann, E. (2008.) A case study-based analysis of spare parts management in the engineering industry. *Production Planning & Control*, 19(4), 397–407.
196. Walkenhorst, P. (2003.) *Liberalising Trade in Textiles and Clothing: a Survey of Quantitative Studies; OECD Publications.*
197. WTO (2012.) *World Trade Report 2012: Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21<sup>st</sup> century*, World Trade Organisation, Geneva.
198. WTO (2020.) *Joint Statement Initiative on E-commerce: Co-conveners' Update*, dostupno na: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/ecom\\_14dec20\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/ecom_14dec20_e.pdf)

## POPIS KRATICA

<b>ABI</b>	Argentina, Brasil, Indija	Argentina, Brazil, Indija
<b>ACP</b>	African, Caribbean and Pacific Group of States	države Afrike, Kariba i Pacifika
<b>AfCFTA</b>	African Continental Free Trade Area	Afričko kontinentalno područje slobodne trgovine
<b>ASEAN</b>	Association of Southeast Asian Nations	Udruženje država Jugoistočne Azije
<b>AVE</b>	Ad valorem equivalent	ekvivalent ad valorem carine
<b>BDP</b>	Gross Domestic Product	Bruto domaći proizvod
<b>CACM</b>	Central American Common Market	Srednjeameričko zajedničko tržište
<b>CAN</b>	Comunidad Andina	Andska zajednica
<b>CARICOM</b>	Caribbean Community	Karipska zajednica
<b>CEMAC</b>	Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale	Ekonomska i monetarna zajednica srednje Afrike
<b>CETA</b>	EU – Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement	Sveobuhvatni ekonomski i trgovinski sporazum EU-a i Kanade
<b>COVID-19</b>	Coronavirus disease	koronavirusna bolest
<b>CPTTP</b>	Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership	Sveobuhvatni i progresivni sporazum o transpacifičkom partnerstvu
<b>EAC</b>	East African Community	Istočnoafrička Zajednica
<b>EACU</b>	Eurasian Customs Union	Euroazijska carinska unija
<b>EFTA</b>	European Free Trade Area	Europsko područje slobodne trgovine
<b>EU</b>	European Union	Europska unija
<b>EUCU</b>	European Union Customs Union	Carinska unija Europske unije
<b>FAO</b>	Food and Agriculture Organization of the United Nations	Organizacija Ujedinjenih naroda za hranu i poljoprivredu
<b>GATS</b>	General Agreement on Trade in Services	Opći sporazum o trgovini uslugama
<b>GATT</b>	General Agreement on Tariff and Trade	Opći sporazum o carinama i trgovini
<b>GCC</b>	Gulf Cooperation Council	Zaljevsko vijeće za suradnju

<b>GSP</b>	Generalized System of Preferences	Opća shema preferencijala
<b>IBRD</b>	International Bank for Reconstruction and Development	Međunarodna banka za obnovu i razvoj
<b>ICSID</b>	International Center for Settlement of Investment Disputes	Međunarodni centar za rješavanje investicijskih sporova
<b>IDA</b>	International Development Association	Međunarodno udruženje za razvoj
<b>IFC</b>	International Financial Corporation	Međunarodna financijska korporacija
<b>IMF</b>	International Monetary Fund	Međunarodni monetarni fond
<b>ISDS</b>	Investor-State Dispute Agreement	Mehanizam za rješavanje sporova između investitora i države
<b>ITO</b>	International Trade Organization	Međunarodna trgovinska organizacija
<b>MAST</b>	Multi-Agency Support Team	Multiagencijski tim za potporu
<b>MERCOSUR</b>	Mercado Común del Sur	Zajedničko tržište juga
<b>MIGA</b>	Multilateral Investment Guarantee Agency	Multilateralna agencija za garantiranje investicija
<b>NAFTA</b>	Northern American Free Trade Agreement	Sjevernoamerički sporazum o slobodnoj trgovini
<b>NPR</b>	Net Protection Rate	Neto stopa zaštite
<b>NTB</b>	non-tariff barrier	necarinska barijera
<b>OACPS</b>	Organisation of African, Caribbean and Pacific States	Organizacija afričkih, karipskih i pacifičkih država
<b>OECD</b>	Organisation for Economic Co-operation and Development	Organizacija za gospodarsku suradnju i razvoj
<b>PTA</b>	Preferential trade arrangement	preferencijalni trgovinski sporazumi
<b>RCEP</b>	Regional Comprehensive Economic Partnership	Regionalno sveobuhvatno ekonomsko partnerstvo
<b>R&amp;D</b>	Research & Development	Istraživanje i razvoj
<b>SACU</b>	South African Customs Union	Južnoafrička carinska unija
<b>SAD</b>	United States of America	Sjedinjene Američke Države
<b>SPS</b>	Sanitary and Phytosanitary Measure	Sanitarne i fitosanitarne mjere
<b>SSP</b>	Stabilisation and Association Agreement	Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju

<b>S&amp;D</b>	Special and differential treatment	poseban i diferenciran tretman
<b>TBT</b>	Technical Barriers to Trade	Tehničke barijere trgovini
<b>TTP</b>	Trans-Pacific Partnership Agreement	Sporazum o transpacifičkom partnerstvu
<b>UN</b>	United Nations	Ujedinjeni narodi
<b>UNCITRAL</b>	United Nations Commission on International Trade Law	Komisija Ujedinjenih naroda za međunarodno trgovinsko pravo
<b>UNCTAD</b>	United Nations Conference on Trade and Development	Konferencija Ujedinjenih naroda o trgovini i razvoju
<b>UNIDO</b>	United Nations Industrial Development Organization	Organizacija Ujedinjenih naroda za industrijski razvoj
<b>USMCA</b>	United States – Mexico – Canada Free Trade Agreement	Sporazum o slobodnoj trgovini Sjedinjenih Američkih Država, Kanade i Meksika
<b>WAEMU</b>	West African Economic and Monetary Union	Zapadnoafrička ekonomska i monetarna unija
<b>WB</b>	World Bank	Svjetska banka
<b>WTC</b>	World Trade Center	Međunarodni trgovački centar
<b>WTO</b>	World Trade Organization	Svjetska trgovinska organizacija



## POPIS GRAFIKONA

Grafikon 2.1.	Fiskalna podrška u eurozoni i SAD-u tijekom krize COVID-19, u % BDP-a
Grafikon 2.2.	Indeks trgovinske otvorenosti i globalizacija, 1874. – 2021. godine
Grafikon 3.1.	Vagana carinska stopa (svi proizvodi, svijet) od 1990. do 2017. godine (%)
Grafikon 3.2.	WTO i regionalni trgovinski sporazumi u primjeni
Grafikon 3.3.	Učinak stvaranja trgovine (engl. trade creation effect)
Grafikon 3.4.	Učinak skretanja trgovine (engl. trade diversion effect)
Grafikon 3.5.	Ekonomija obujma
Grafikon 3.6.	Ekonomija obujma u kratkom i dugom roku
Grafikon 3.7.	Ulaganja u istraživanje i razvoj po odabranim regijama i sektorima, 2021. godine, EUR
Grafikon 4.1.	Necarinske mjere (inicirane i na snazi) od 2011. do 2021. godine
Grafikon 4.2.	Carine ad valorem i procjena učinaka necarinskih barijera u ekvivalentu ad valorem carine
Grafikon 4.3.	Primjer troškova i koristi od smanjenja rizika karantene
Grafikon 4.4.	Države koje su implementirale izvozne zabrane kao rezultat krize COVID-19 po kategorijama proizvoda (travanj 2020. godine)
Grafikon 4.5.	Carinske kvote – različiti slučajevi ispunjenja carinske kvote
Grafikon 4.6.	Broj implementiranih subvencija prema vrsti od 2009. – 2017. godine
Grafikon 5.1.	E-trgovina kao postotak ukupne maloprodaje u svijetu od 2015. do 2026. godine

## POPIS TABLICA

Tablica 2.1.	Elementi fiskalnih paketa za pomoć gospodarstvu u krizi COVID-19
Tablica 2.2.	Dobitnici i gubitnici globalizacije
Tablica 4.1.	Klasifikacija necarinskih barijera (UNCTAD 2019)

## POPIS SLIKA

Slika 2.1.	Svjetski gospodarski centar od 1. do 2025. godine
Slika 3.1.	Prikaz mreže sporazuma o slobodnoj trgovini
Slika 3.2.	Carinske unije u svijetu 2023. godine



