

# Ekonomika i politika međunarodne razmjene

---

**Cvečić, Igor; Host, Alen; Jakovac, Pavle; Tomljanović, Marko; Pavlić Skender, Helga; Velić, Ismar; Zaninović, Vinko**

**Edited book / Urednička knjiga**

*Publication status / Verzija rada:* **published version / objavljena izdavačeva verzija**

*Publication year / Godina izdavanja:* **2026**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:192:939830>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2026-03-17**



*Repository / Repozitorij:*

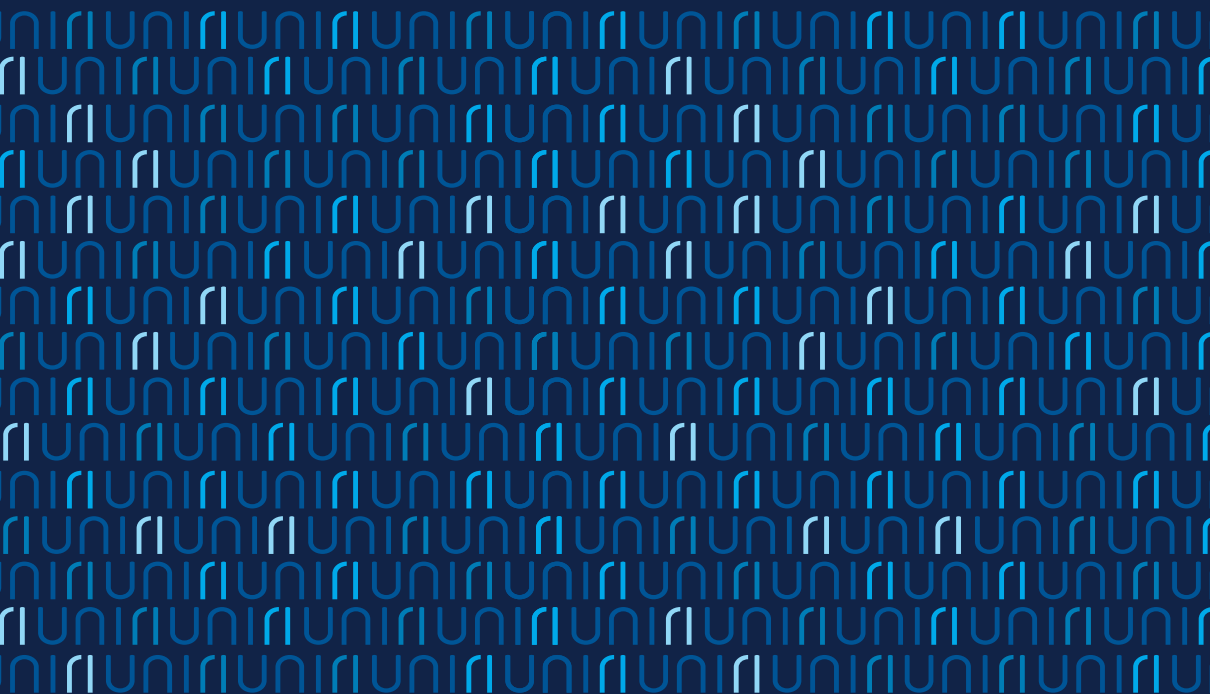
[Repository of the University of Rijeka, Faculty of Economics and Business / Repozitorij Ekonomskog fakulteta Rijeka](#)





Marko Tomljanović  
Igor Cvečić

# Ekonomika i politika međunarodne razmjene





Marko Tomljanović  
Igor Cvečić

**EKONOMIKA I POLITIKA MEĐUNARODNE  
RAZMJENE**

Udžbenici Sveučilišta u Rijeci  
*Manualia Universitatis studiorum Fluminensis*

Izdavač

Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet

Urednici

Marko Tomljanović

Igor Cvečić

Autori

Igor Cvečić

Alen Host

Pavle Jakovac

Marko Tomljanović

Helga Pavlić Skender

Ismar Velić

Petra Adelajda Zaninović

Vinko Zaninović

Recenzenti

Zoran Grubišić

Branimir Skoko

Lektorica za hrvatski jezik

Denisse Mandekić

Grafička priprema i prijelom

Centar za elektroničko nakladništvo Sveučilišne knjižnice Rijeka

Ilustracija na omotu

Freepik.com (slobodna licenca)

Naklada

100 primjeraka

Mjesto i godina izdanja

Rijeka, 2025.

**Prvo izdanje (2025.)**

CIP zapis je dostupan u nacionalnom skupnom katalogu knjižničnog sustava Bukinet pod brojem 991005915551109366.

ISBN 978-953-7813-74-1 (PDF)

ISBN 978-953-7813-85-7 (tiskano izdanje)

Odlukom Senata Sveučilišta u Rijeci (KLASA: 007-01/25-03/02, URBROJ: 2170-137-01-25-242 od 25. studenog 2025.) ovo se djelo objavljuje kao izdanje Sveučilišta u Rijeci.

Sveučilište u Rijeci pokriva trošak e-izdanja koje obavlja Centar za elektroničko nakladništvo (CEN).



## Sufinancira Europska unija

Sveučilišni udžbenik *Ekonomika i politika međunarodne razmjene* dio je katedre Jean Monnet.

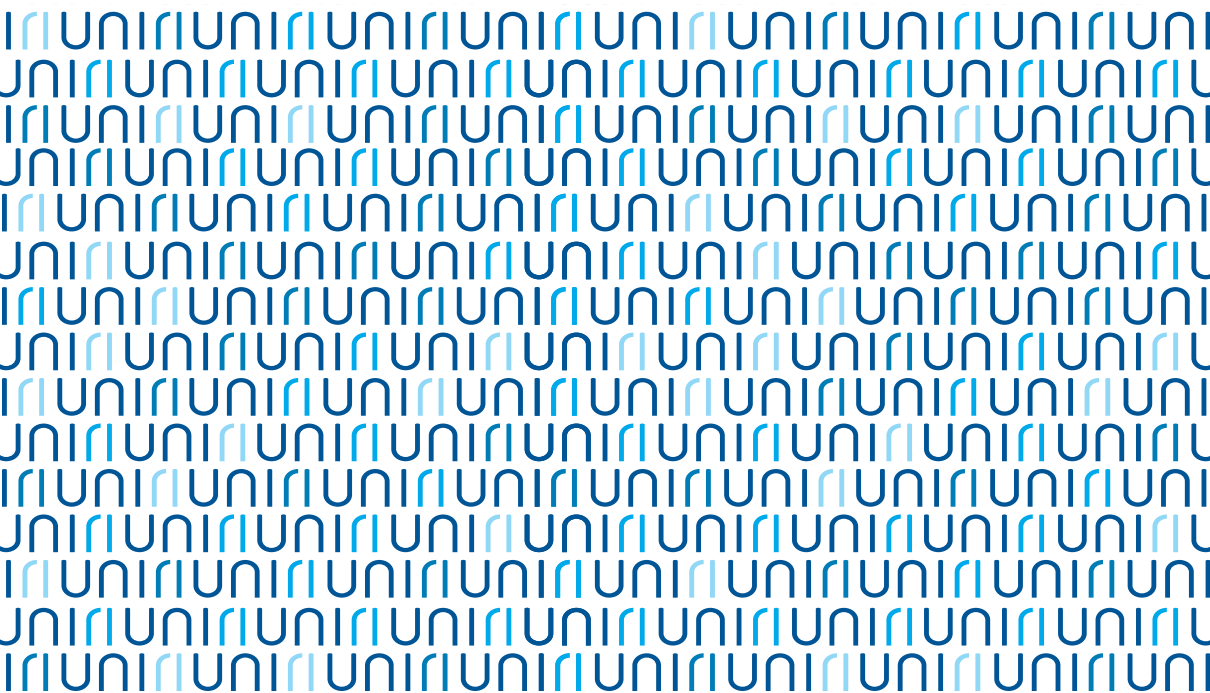
Katedra je sufinancirana iz programa Erasmus+ Jean Monnet.

“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.”

Marko Tomljanović  
Igor Cvečić

# Ekonomika i politika međunarodne razmjene

Sveučilišni udžbenik - prvo izdanje



UNIRI

Rijeka, 2025.





# Sadržaj

UVOD.....	11
POGLAVLJE 1. Uvodna razmatranja o međunarodnoj ekonomiji i globalnom trgovinskom sustavu (prof. dr. sc. Igor Cvečić).....	19
POGLAVLJE 2. Ključni indikatori međunarodne razmjene i konkurentnosti (izv. prof. dr. sc. Marko Tomljanović) .....	45
POGLAVLJE 3. Razvoj i transformacije vanjskotrgovinskih konceptata/ režima (prof. dr. sc. Igor Cvečić, izv. prof. dr. sc. Pavle Jakovac) .....	73
POGLAVLJE 4. Stare navade u novom ruhu ili Modern-Day merkantilizam (izv. prof. dr. sc. Pavle Jakovac, izv. prof. dr. sc. Marko Tomljanović, dr. sc. Ismar Velić) .....	101
POGLAVLJE 5. Međunarodna trgovinska politika – temeljni pojmovi i koncepti, argumentacija korištenja trgovinskih mjera i afirmacija necarinskih barijera (prof. dr. sc. Alen Host).....	121
POGLAVLJE 6. Ekonomska globalizacija i liberalizacija međunarodne trgovine (prof. dr. sc. Igor Cvečić).....	147
POGLAVLJE 7. Globalne institucije, međunarodni trgovinski sporazumi i prilagodbe globalnih trgovinskih tijekova (izv. prof. dr. sc. Vinko Zaninović) .....	179

POGLAVLJE 8.	
Globalni lanci opskrbe i globalni lanci vrijednosti (prof. dr. sc. Helga Pavlić Skender, doc. dr. sc. Petra Adelajda Zaninović).....	191
POGLAVLJE 9.	
Poduzeća u globalnoj ekonomiji i značaj multinacionalnih kompanija (izv. prof. dr. sc. Marko Tomljanović) .....	211
POGLAVLJE 10.	
Zajednička trgovinska politika EU-a (izv. prof. dr. sc. Marko Tomljanović) .....	229
POGLAVLJE 11.	
Trgovinske politike zemalja u razvoju i položaj brzorastućih ekonomija (prof. dr. sc. Igor Cvečić) .....	251
POGLAVLJE 12.	
Trgovinski odnosi EU-a i zemalja Mediterana (izv. prof. dr. sc. Marko Tomljanović) .....	279
POGLAVLJE 13.	
Makroekonomija u otvorenoj ekonomiji – ključni izazovi deviznih politika (dr. sc. Ismar Velić) .....	297
POGLAVLJE 14.	
Kontroverze međunarodne trgovine prvog kvartala XXI. stoljeća (prof. dr. sc. Igor Cvečić) .....	337
UMJESTO ZAKLJUČKA – O PROJEKTU CHAIR JEAN MONNET: EU BUSINESS POLICIES AND CONTEMPORARY CHALLENGES OF EUROPEAN INTEGRATION.....	395

# UVOD



Ovaj sveučilišni udžbenik nastao je kao rezultat dugogodišnje znanstvene i nastavne aktivnosti urednika i autora na tematikama u vezi s izučavanjem procesa i zakonitosti iz područja međunarodne ekonomije i međunarodne razmjene koja u suvremenim nestabilnim gospodarskim, socijalnim i geopolitičkim uvjetima zauzimaju sve veći prostor u globalnom kontekstu. Pritom uspješna prilagodba i anuliranje rizika koji proizlaze iz izloženosti globalnim šokovima često postaju ključ opstanka, otpornosti i uspjeha.

Sveučilišni udžbenik naslova *Ekonomika i politika međunarodne razmjene* namijenjen je studentima ekonomskih i srodnih usmjerenja, znanstvenicima i praktičarima čija su područja interesa vezana uz teorijske, konceptualne i praktične aspekte međunarodne ekonomije, kao i predstavnicima poslovne zajednice i šire javnosti koji kroz instrumente međunarodne razmjene teže ostvarivanju dugoročne stabilnosti i održivosti.

Razmatranja u ovom sveučilišnom udžbeniku podijeljena su u **petnaest** međusobno povezanih poglavlja.

Naslov prvoga poglavlja je *Uvodna razmatranja o međunarodnoj ekonomiji i globalnom trgovinskom sustavu* u kojemu se analiziraju temeljne odrednice međunarodne trgovine s posebnim naglaskom na položaj zemalja u globalnom gospodarstvu, relevantnost i temelje međunarodne ekonomije i vanjske trgovine te ključni globalni trendovi koji objašnjavaju kontekst međunarodne trgovine.

Drugo poglavlje, pod naslovom *Ključni indikatori međunarodne razmjene i konkurentnosti*, sustavno prezentira najvažnije pokazatelje međunarodne trgovine i konkurentnosti uz prezentaciju analitičke osnove njihova razmatranja. Pritom je

naglasak stavljen na indikatore koji opisuju važnost trgovine za nacionalna gospodarstva, strukturu vanjske trgovine te skupine indikatora kojima se iskazuje korisnost sudjelovanja u međunarodnoj trgovini za nacionalne gospodarske performanse.

Naslov trećega poglavlja je *Razvoj i transformacije vanjskotrgovinskih koncepata / režima*. U ovome poglavlju prikazuje se evolucija vanjskotrgovinskih koncepata te načini njihove prilagodbe suvremenim gospodarskim kretanjima.

Kao logičan nastavak trećega poglavlja, razmatranja se nastavlja u četvrtome poglavlju pod naslovom *Stare navade u novom ruhu ili Modern-Day merkantilizam kroz sagledavanja modernih merkantilističkih praksi*. Isto tako, u okviru ovoga poglavlja, naglasak je stavljen na nove načine odvijanja međunarodne trgovine, kao što su neokolonijalizam, neorealizam te „politika sile“.

Peto poglavlje, naslova *Međunarodna trgovinska politika – temeljni pojmovi i koncepti, argumentacija korištenja trgovinskih mjera i afirmacija necarinskih barijera*, prezentira ključne elemente i instrumente međunarodne trgovinske politike. Isto tako, u okviru ovoga poglavlja sagledavaju se argumenti za uvođenje vanjskotrgovinskih mjera, analizira se ustroj međunarodnih trgovinskih odnosa te se razmatra afirmacija necarinskih barijera i njihova raznolikost.

*Ekonomska globalizacija i liberalizacija međunarodne trgovine* naslov je šestoga poglavlja ovoga sveučilišnog udžbenika u kojemu se prezentiraju teorijske lekcije za trgovinsku politiku i važnost trgovinskih pregovora, razmatraju spoznaje o multilateralnoj liberalizaciji svjetske trgovine putem GATT-a i

WTO-a te predstavljaju najvažniji temelji globalizacije i aktualni trendovi globalnog tržišta.

U okviru sedmog poglavlja razmatraju se *Globalne institucije, međunarodni trgovinski sporazumi i prilagodbe globalnih trgovinskih tijekova*.

Osmo poglavlje pod naslovom *Globalni lanci opskrbe i globalni lanci vrijednosti* stavlja u fokus lance opskrbe i lance vrijednosti kao neizbježan i ključan element odvijanja međunarodne trgovine u uvjetima globalnog tržišta.

Deveto poglavlje pod naslovom *Poduzeća u globalnoj ekonomiji i značaj multinacionalnih kompanija* prezentira važnost poduzeća u međunarodnoj ekonomiji te ulogu multinacionalnih kompanija koje su prepoznate kao najvažniji čimbenik i pokretač globalizacijskih procesa.

Deseto poglavlje pod naslovom *Zajednička trgovinska politika EU-a* analizira i prezentira teorijske, zakonodavne i konceptualne segmente zajedničke trgovinske politike EU-a kao najvažnije odrednice ostvarivanja međunarodne konkurentnosti europskoga gospodarstva. Poseban naglasak stavljen je na sustav preferencijala putem kojega EU osigurava daljnji napredak zemlja u razvoju kroz različite oblike trgovinskih poticaja.

U okviru jedanaestoga poglavlja sustavno se predstavljaju *Trgovinske politike zemalja u razvoju i položaj brzorastućih ekonomija* na koje se nadovezuje dvanaesto poglavlje pod naslovom *Trgovinski odnosi EU-a i zemalja Mediterana* te trinaesto poglavlje naslova *Makroekonomija u otvorenoj ekonomiji – ključni izazovi deviznih politika*.

Poseban doprinos udžbenika predstavlja četrnaesto poglavlje naslova *Kontroverze međunarodne trgovine prvog kvartala XXI. stoljeća*, koje donosi nekoliko kontroverznih tematika koje opterećuju globalno tržište i trgovinske politike širom svijeta – od pitanja odnosa trgovine i okoliša ili rada, do etičkih izazova koji utječu na međunarodno poslovanje, te utjecaj recentne trumpove trgovinske doktrine na trgovinsku politiku SAD-a.

Navedena poglavlja i specifične tematike u funkciji su ostvarivanja temeljnih ishoda (PIU 1-3). U skladu s cjelokupnom idejom i ciljevima izučavanja ekonomike i politike međunarodne razmjene, korisnici udžbenika trebali bi biti sposobni:

- *Analizirati odluke koje donose nositelji ekonomske politike u sferi međunarodne ekonomije i poslovanja te ocijeniti potencijalne posljedice tih odluka u budućem razdoblju (Planirani ishod učenja 1):*
- *Identificirati i razlikovati ključne teorijske i praktične implikacije međunarodnih trgovinskih režima, instrumenata trgovinskih politika te dinamičkih procesa u globalnom gospodarstvu (Planirani ishod učenja 2).*
- *Analizirati međunarodne trgovinske i kapitalne tijekove te konkurentski položaj nacionalnih ekonomija u globalnom okruženju (Planirani ishod učenja 3).*

Umjesto zaključka, udžbenik završava prezentacijom projekta **CHAIR JEAN MONNET: EU BUSINESS POLICIES AND CONTEMPORARY CHALLENGES OF EUROPEAN INTEGRATION** iz kojega je proizašao ovaj sveučilišni udžbenik.

Urednici se zahvaljuju autorima, recenzentima, studentima prijediplomskog, diplomskog i poslijediplomskog sveučilišnog studija Ekonomskoga fakulteta Sveučilišta u Rijeci te ostalim suradnicima koji su svojim znanstvenim doprinosima i savjetima značajno doprinijeli nastanku ovoga sveučilišnog udžbenika.

Rijeka, listopad 2025. godine

Urednici



**POGLAVLJE 1.**  
**Uvodna razmatranja o**  
**međunarodnoj ekonomiji**  
**i globalnom trgovinskom**  
**sustavu**

(prof. dr. sc. Igor Cvečić)



## ***PIU 2: Identificirati i razlikovati ključne teorijske i praktične implikacije međunarodnih trgovinskih režima, instrumenata trgovinskih politika te dinamičkih procesa u globalnom gospodarstvu.***

Problematika međunarodne ekonomije i globalnog trgovinskog sustava vrlo je široka i kompleksna. Doista je nezahvalno svesti sva pitanja i odgovore, sve teorije i praktične primjere u jedno izdanje.. No ovo izdanje ipak nastoji prezentirati relevantne aspekte teorijske i praktične sfere ovoga znanstvenog područja. Stoga se, za početak, u uvodnom poglavlju govori o položaju zemalja na globalnom tržištu, utvrđuje se relevantnost međunarodne ekonomije kao područja znanstvenog i praktičnog izučavanja, nastoji se ukazati na važnost adekvatne analize i relevantnih podataka o međunarodnim trgovinskim tijekovima i trendovima te se ujedno daje i pregled nekih od tih trendova.

### **1.1. Pozicija zemalja u globalnom gospodarstvu i u međunarodnoj trgovini**

Globalno gospodarstvo trećeg desetljeća XXI. stoljeća suočava se s doista značajnim i sveobuhvatnim izazovima društvenog, ekonomskog, političko-sigurnosnog, ali i klimatskog karaktera. Postpandemijski povratak „u normalu“ uglavnom se svodi na pokušaje suočavanja s (anti)globalizacijskim promjenama koje vode k nekim novim odnosima i realnostima. Mijenja se položaj pojedinih zemalja i regija te se mijenjaju odnosi snaga na globalnoj sceni.

Zemlje s „najboljim“ položajem na globalnom tržištu često imaju snažna gospodarstva; snažno su umrežene u smislu trgovanja s ostalim zemljama te imaju značajan globalni utjecaj – ekonomski

i politički. Sjedinjene Američke Države i Narodna Republika Kina trenutno dominiraju globalnim tržištem zbog svog velikog BDP-a, opsežnih trgovinskih odnosa i stupnja tehnološkog napretka. Jaku poziciju u tom kontekstu imaju i Europska unija, ako se promatra kao jedna ekonomska, odnosno tržišna cjelina, Japan i (sve više) Indija. Unutar Europske unije svakako je najznačajniji položaj Njemačke, a u Europi su također tradicionalno značajne Francuska (također članica Unije) i Velika Britanija.

S druge strane, zemlje s „najslabijim“ položajem često se suočavaju s izazovima poput sukoba, lošeg gospodarskog upravljanja ili čak sankcija. Na primjer, gospodarstvo Islamske Republike Iran ozbiljno je pogođeno uzastopnim sankcijama „Zapada“, a gospodarstvo Sirije dugotrajnim unutarnjim sukobima, što je dovelo do negativnog rasta BDP-a i hiperinflacije. Ostale nacije koje nastoje „opstati“ u globalnom okruženju uključuju one s velikim dugovima, one opterećene političkim nestabilnostima, one oskudnih resursa ili one s ograničenim pristupom globalnim tržištima.

Na položaj pojedine zemlje na globalnom tržištu utječu različiti čimbenici koji se mogu grupirati u nekoliko ključnih kategorija (Tablica 1-1.).

**Tablica 1-1.** Čimbenici koji utječu na međunarodni položaj pojedinih zemalja

<p><b>Prirodni resursi i raspoloživost faktora proizvodnje</b></p>	<p>Dostupnost resursa poput nafte, minerala ili plodne zemlje može osigurati konkurentsku prednost pojedinoj zemlji, a u ovu kategoriju pripadaju i kvalificirana radna snaga, napredna infrastruktura i kapital.</p>
<p><b>Geopolitički i strateški položaj</b></p>	<p>Geografska blizina velikih tržišta i glavnih trgovačkih putova može reducirati troškove transporta i povećati učinkovitost trgovine. „Periferne“ zemlje otežano se nameću glavnim trgovinskim silama, pogotovo ako njihov položaj značajno povećava vrijeme i troškove trgovanja. Osim toga, politička stabilnost i dobri diplomatski odnosi značajno mogu potaknuti trgovinska partnerstva.</p>
<p><b>Trgovinske politike i sporazumi</b></p>	<p>Instrumenti, odnosno mjere poput carina, kvota i trgovinskih sporazuma mogu ograničiti ili omogućiti vanjskotrgovinski potencijal neke zemlje, a sudjelovanje u regionalnim trgovinskim sporazumima ili globalnim organizacijama (poput Svjetske trgovinske organizacije – WTO-a) može utjecati na pristup roba i usluga neke zemlje određenim inozemnim tržištima.</p>
<p><b>Tehnološki napredak</b></p>	<p>Ulaganja u istraživanja i razvoj te inovacije mogu poduprijeti procese usvajanja novih tehnologija, čime se povećavaju produktivnost i konkurentnost. To se posebno odnosi na zemlje koje se ističu u inovativnim industrijama visoke tehnologije.</p>

<b>Ekonomska stabilnost i politike</b>	Stabilna makroekonomska politika, niska inflacija i povoljni valutni tečajevi privlače strana ulaganja i razmjenu roba ili usluga. Pritom snažan financijski sustav podržava međunarodne transakcije i ulaganja.
<b>Tržišna potražnja i preferencije potrošača</b>	Domaća i međunarodna potražnja za robom i uslugama neke zemlje oblikuje njezinu trgovinsku dinamiku. Zemlje s raznolikim i visokokvalitetnim izvozom često imaju jaču globalnu prisutnost, a ekonomska snaga i brojno stanovništvo mogu značajno utjecati na globalnu potražnju.
<b>Kulturni i institucionalni čimbenici</b>	Kulturne veze i jezik, uključujući religijske i povijesne poveznice, mogu utjecati na trgovinske odnose zemalja. Pravni okvir zemlje i njene institucije, lakoća poslovanja i razina korupcije uvelike određuju privlačnost pojedine zemlje za poslovanje i za globalne investitore.
<b>Globalni trendovi i vanjski šokovi</b>	Globalni gospodarski trendovi, kao što su promjene u opskrbnim lancima ili tržištima u nastajanju, mogu redefinirati trgovinsku dinamiku pojedine zemlje, a vanjski šokovi, poput pandemija ili geopolitičkih sukoba, mogu poremetiti trgovinske tokove.

Izvor: izrada autora prema Krugman i sur. (2019); Porter (1990); WTO (2024)

Na položaj pojedinih država svakako utječe globalizacija. Ona podrazumijeva ekonomske, društvene, kulturne i ekološke promjene koje povezuju ljude i nacije diljem svijeta. Ekonomski aspekti globalizacije presudni su za razumijevanje implikacija globalnog tržišta na potrošače, poduzeća i vlade. Povijesno gledajući, globalizacijski procesi odvijaju se u „valovima“, a

analiza trendova i statistike jasno upućuje na dva glavna vala globalizacije. Pritom je od iznimne važnosti razina i dinamika tehnološkog napretka prilikom smanjenja transportnih i transakcijskih troškova. Zemlje koje su se brže prilagođavale globalnim promjenama, poput onih s naprednom infrastrukturom i tehnologijom, zasigurno su si osigurale povoljniji položaj.

## **1.2. Relevantnost i temelji međunarodne ekonomije i vanjske trgovine**

Još od sredine XVIII. stoljeća nametnula su se pitanja međunarodnog konteksta ekonomske problematike, uključujući pitanja o vanjskoj trgovini i trgovinskoj politici. No izučavanje međunarodne ekonomije u današnje je vrijeme od presudne važnosti. Početkom novoga milenija nacije, njihovi političari, ali i poduzetnici i građani sve više uviđaju koliko smo međusobno povezani (i ovisni) putem trgovine robama i uslugama, tijekom novca i ulaganja, mobilnosti ljudi, znanja, tehnologija i informacija. Potrošači u lokalnim trgovinama ili iz vlastitoga doma putem interneta mogu kupovati robe i usluge iz cijeloga svijeta, a lokalne tvrtke moraju konkurirati tim inozemnim proizvodima i uslugama. Tvrtkama se pružaju mogućnosti proširenja tržišta prodajom mnoštvu potrošača u drugim zemljama, a napredak telekomunikacija i sveprisutnost interneta smanjuju troškove međunarodnog pružanja usluga, ali i prirodu mnogih proizvoda i usluga. Prilikom oblikovanja svojih ekonomskih politika, ali i poslovne strategije pojedinih tvrtki, nacionalne vlade uvažavaju i prilagođavaju se onome što čine vlade ili poduzeća u drugim državama (Acharyya, 2023). Tako strukturirano i integrirano globalno gospodarstvo postaje turbulentno mjesto te je neophodno

da kreatori politika i poslovni lideri u svakoj zemlji obraćaju pozornost na ono što brzim promjenama utječe na gospodarsko bogatstvo zemalja i regija širom svijeta (Krugman i sur. 2019). Značaj međunarodnih trgovinskih i financijskih tijekova u globalnim okvirima detaljnije je prikazan u točki 1.3. u nastavku ovoga poglavlja.

Međunarodna ekonomija je istraživačko područje koje prvenstveno procjenjuje implikacije međunarodne trgovine i međunarodnih financija (Krugman i sur. 2019). U okviru izučavanja međunarodne trgovine primjenjuju se mikroekonomski modeli kako bi pomogli u razumijevanju međunarodne ekonomije, što uključuje temeljnu analizu ponude i potražnje međunarodnih tržišta, ponašanje poduzeća i potrošača, savršeno konkurentne, oligopolističke i monopolističke tržišne strukture te učinke tržišnih distorzija (Suranovic, 2015). Međunarodna trgovina usredotočuje se na teorije koje objašnjavaju zašto zemlje trguju (Ricardo, Heckscher-Ohlin...) i trgovinske politike, uključujući primjenu carina, kvota i trgovinskih sporazuma. S druge strane, međunarodne se financije pomoću makroekonomskih modela usredotočuju na međuodnose između agregatnih ekonomskih varijabli kao što su bruto domaći proizvod, stope nezaposlenosti, inflacije ili kamatne stope, trgovinske bilance i devizni tečajevi i sl. kako bi se tumačili kapitalni tijekovi, čimbenici koji utječu na međuvalutne odnose, trgovinske neravnoteže i makroekonomska koordinacija (Suranovic, 2015).

Predmet međunarodne ekonomije sastoji se od ključnih pitanja koja proizlaze iz posebnih problema ekonomske interakcije između suverenih država. Izučavanjem međunarodne ekonomije stoga se nameće sljedećih sedam tema (Krugman i sur. 2019):

- Koristi (dobiti) od trgovine
- Obrasci i obujam razmjene
- Uzroci i posljedice protekcionalizma
- Bilanca plaćanja
- Utvrđivanje deviznih tečajeva
- Međunarodna koordinacija politika
- Međunarodno tržište kapitala.

Sadržaj ove publikacije obuhvaća dio tih specifičnih, izuzetno važnih i često kontroverznih pitanja, posebno u kontekstu nacionalnih ili međunarodnih politika te čimbenika koji utječu na njih, ali i općenito svjetsku razmjenu i globalne trendove. Najosnovnije pitanje polazi od općenitog razmatranja ideje o tome zašto zemlje međusobno trguju. Logično, to se događa ako neka zemlja ne može sama proizvoditi određeno dobro ili ako je njena razina proizvodnje skromna. No većina današnje svjetske razmjene odnosi se na kontekst u kojemu zemlje imaju kapacitet proizvoditi određena (ili mnoga) dobra, ali ipak uvoze. Temeljni razlozi tome mogu biti: (a) uvozno dobro može biti jeftinije od domaće proizvodnje; (b) uvozom se povećava ponuda različitih dobara na tržištu (veći izbor za potrošače); (c) uvozno dobro donosi određene prednosti; osim niže cijene, primjerice bolju kvalitetu ili dizajn, prestiž, tehničke odlike. Suranovic (2015) navodi pet osnovnih razloga zašto dolazi do trgovine između zemalja, ukazujući na taj način i na temeljne teorijske modele koji objašnjavaju učinke razmjene na cijene, dobit, dohodak i osobno blagostanje:

- **razlike u tehnologiji** (odnosi se na tehnike koje se koriste za pretvaranje resursa – rada, kapitala i zemljišta u

konačni *output*; predstavlja temelj Rikardijanskog modela komparativnih prednosti)

- **razlike u raspoloživosti resursa** (odnosi se na vještine i sposobnosti radne snage neke zemlje, prirodne resurse dostupne unutar njezinih granica – minerali, poljoprivredno zemljište itd. te sofisticiranost njezinog kapitala – strojevi, infrastruktura, komunikacijski sustavi; predstavlja temelj za model čiste razmjene i Heckscher-Ohlinov model)
- **razlike u potražnji** (pojedinci u različitim zemljama mogu imati različite preferencije ili potražnju za različitim proizvodima – primjerice, Japanci konzumiraju više ribe od Argentinaca, koji preferiraju govedinu)
- **postojanje ekonomije razmjera u proizvodnji** (odnosi se na proizvodni proces u kojem troškovi proizvodnje padaju s porastom opsega proizvodnje)
- **postojanje vladinih politika** (različiti nacionalni porezni i subvencijski programi mogu biti dovoljni za stvaranje prednosti u proizvodnji određenih proizvoda za pojedine zemlje).

Većina teorija o međunarodnoj trgovini u ekonomskoj literaturi usredotočuje se na izvore komparativne prednosti. Takve teorije postuliraju da sve nacije mogu dobiti od trgovine ako se svaka specijalizira za proizvodnju onoga u čemu je relativno učinkovitija prilikom proizvodnje na temelju vlastitih snaga (mogućnosti). Empirijski dokazi pokazuju da je komparativna prednost doista relevantna, ali to nije jedina ‘sila’ koja potiče specijalizaciju i trgovinu. Sažeto, apsolutna prednost odnosi se na situaciju kada je neka zemlja ili poduzeće besprijekorno učinkovitije u proizvodnji robe od drugih. Tu se proučava produktivnost nacija

u proizvodnji robe koja je bolja od konkurencije, a koja koristi iste resurse. Komparativna se prednost odnosi na situaciju kada je zemlja ili poduzeće razmjerno učinkovitije. Ovdje se proučava kako zemlja učinkovito koristi svoje resurse za proizvodnju robe uz niži oportunitetni trošak u odnosu na konkurente. Za razliku od slučaja apsolutne prednosti, ovdje se trgovina između zemalja smatra uzajamnom i recipročnom (Krugman i sur. 2019; Pugel 2020).

Smithova teorija apsolutne troškovne prednosti odbacila je teoriju merkantilizma, dok je teorija komparativne prednosti 'nadogradnja' nad teorijom apsolutne troškovne prednosti. Suština teorije komparativne troškovne prednosti je da, ako postoji neograničena slobodna trgovina, potencijalna bi svjetska proizvodnja trebala biti veća u odnosu na situaciju ograničene trgovine. Dakle, teorija komparativne prednosti jasno daje do znanja da je trgovina igra s pozitivnim zbrojem, a ne igra s nultom sumom u kojoj sudjeluju manje-više sve zemlje svijeta. No kontroverze postoje: prema Ricardu, komparativne prednosti proizlaze iz tehnoloških razlika među zemljama, ali dvije zemlje mogu imati jednake mogućnosti specifičnih faktora proizvodnje, premda jedna od njih ostvaruje veću razinu produktivnosti (Costinot i Donaldson, 2011; Krugman i sur. 2019).

Nakon Ricarda uslijedile su i druge teorije i modeli. Heckscher-Ohlinov model ukazuje na to da će zemlja s mnogo kapitala u usporedbi s radom ostvariti komparativnu prednost u proizvodnji kapitalno intenzivnih dobara, dok će zemlja s mnogo rada u odnosu na kapital ostvariti komparativnu prednost u proizvodnji radom intenzivnih dobara. Stolper-Samuelsonov model pak ukazuje na to da će međunarodna trgovina povećati dohodak određenih resursa

i umanjiti dohodak drugih resursa unutar zemlje (Krugman i sur. 2019; Pugel 2020). Teorem o izjednačavanju faktorskih cijena ukazuje na to da, kada se cijene proizvoda izjednače između zemalja dok prelaze na slobodnu trgovinu u H-O modelu, tada će se i cijene čimbenika (kapitala i rada) izjednačiti između zemalja (nastaje uglavnom zbog pretpostavke da dvije zemlje imaju istu tehnologiju u proizvodnji), što odudara od Ricardijanskog modela. Naposljetku, Rybczynski teorem pokazuje da postoji pozitivna veza između promjena u ‘raspoloživosti’ (obilju) faktora i promjena u *outputu* proizvoda koji taj faktor intenzivno koristi. Pokazuje da postoji negativan odnos između promjena u faktorskom doprinosu i promjena u *outputu* proizvoda koji taj faktor ne koristi intenzivno (Shone, 1972; Ekici, 2006; Krugman i sur. 2019; Pugel 2020).

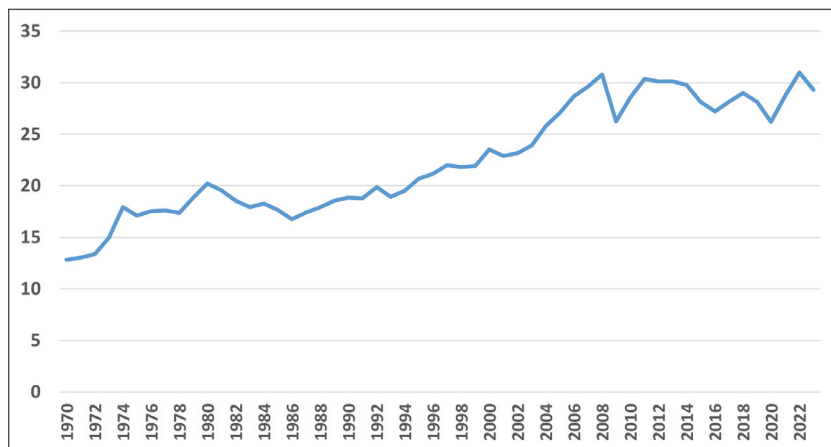
U posljednje se vrijeme istraživački fokus učestalo stavlja na gravitacijski model, koji povezuje intenzitet trgovine s veličinom ekonomija zemalja koje međusobno trguju. Model ukazuje i na važnost međunarodnih granica i udaljenosti (čak i „prijateljske“ granice mogu obeshrabriti trgovinu). Međutim, visoka prihvaćenost modela uvelike se pripisuje empirijskom uspjehu u razumijevanju utjecaja liberalizacije trgovine i procjeni učinaka geografskih alokacija i trgovinskih sporazuma na trgovinske tokove (Harris i sur. 2012; Kabir i sur. 2017).

### **1.3. Ključni globalni trendovi koji objašnjavaju kontekst međunarodne trgovine**

Uzimajući u obzir dulje vremensko razdoblje razvidno je da su međunarodna trgovina i ulaganja značajno rasli postajući sve važniji dijelovi svjetskog gospodarstva. U apsolutnom smislu,

izvoz roba i usluga 1970. godine iznosio je 2,2 bilijuna američkih dolara (konstantnih = 2015.), a unatoč pandemiji COVID-19, sukobima u Ukrajini i na Bliskom istoku, 2023. godine ta je vrijednost rekordno iznosila 26,19 bilijuna USD. Značajno se povećao i prosječni svjetski udio izvoza roba i usluga u usporedbi s bruto domaćim proizvodom – s 12,8 % godine 1970. na 31 % godine 2022. (Grafikon 1-1.). Tim promjenama zasigurno je pridonio proces smanjenja i uklanjanja trgovinskih barijera, još od vremena Velike depresije 1930-ih godina, a posebno iniciranjem Općeg sporazuma o carinama i trgovini (GATT-a) nakon Drugoga svjetskog rata te potom osnivanjem Svjetske trgovinske organizacije (WTO-a) 1995. godine.

**Grafikon 1-1.** Izvoz roba i usluga (% BDP-a), kumulativni prosjek za svijet (1970. – 2023.)

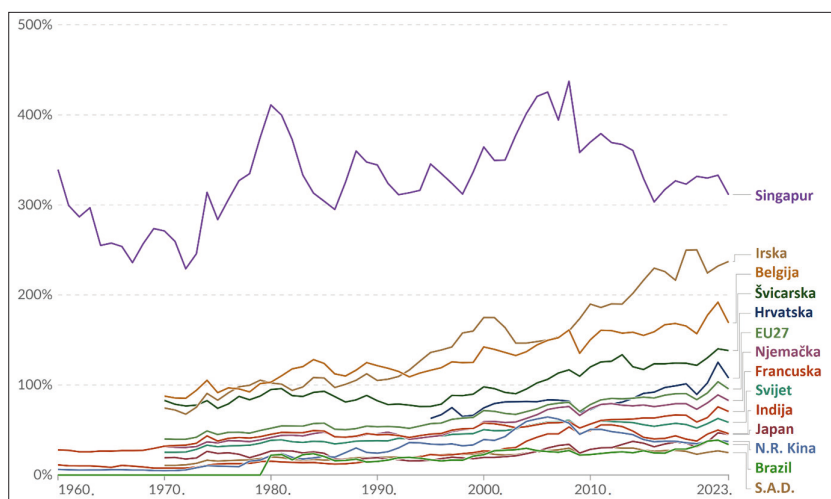


Izvor: samostalna izrada autora prema podacima Svjetske banke (2025)

Ako se uzmu u obzir i dostupni podaci za razdoblje prije 1970. godine (Ortiz-Ospina i sur. 2018), primjerice za izvoz roba (jer se razmjena usluga prvenstveno afirmira u novije doba), zanimljivo

je zamijetiti kako se udio trgovine u BDP-u povećavao između sredine XIX. stoljeća sve do 1913. godine: s 4 % na 14 % BDP-a. Nakon toga se značaj trgovine smanjivao tijekom razdoblja između dva svjetska rata oporavljajući se odmah nakon završetka sukoba 1945. godine. Grafikon 1-2. prikazuje indeks trgovinske otvorenosti, koji ne uzima u obzir samo izvoz, nego i uvoz te ih uspoređuje s nacionalnim BDP-om.

**Grafikon 1-2.** Izvoz roba i usluga (% BDP-a) – indeks trgovinske otvorenosti za svijet i odabrane države (1960. – 2023.)



Izvor: samostalna izrada autora prema podacima Svjetske banke i OECD-a (2025)

Indeks trgovinske otvorenosti zornije prikazuje važnost međunarodne trgovine za pojedina gospodarstva. Prikazani podaci ukazuju na rastući globalni značaj trgovine: 1970. godine je svjetski prosjek bio 25,3 %, 1981. godine je porastao na 39,1 %, nakon čega je neznatno opao i oscilirao između 34 % i 38 % u tom desetljeću, da bi nakon 1992. godine prešao vrijednost

od 40 % i postupno rastao sve do 2008. godine (60,8 %), kada je svjetska kriza i recesija zaustavila rast svjetske razmjene i, premda se trgovina uskoro oporavila, indeks se nije značajno povećavao, već je varirao između 52 % 2009. i 2020. (učinak pandemije) i 62,8 % (2022.).

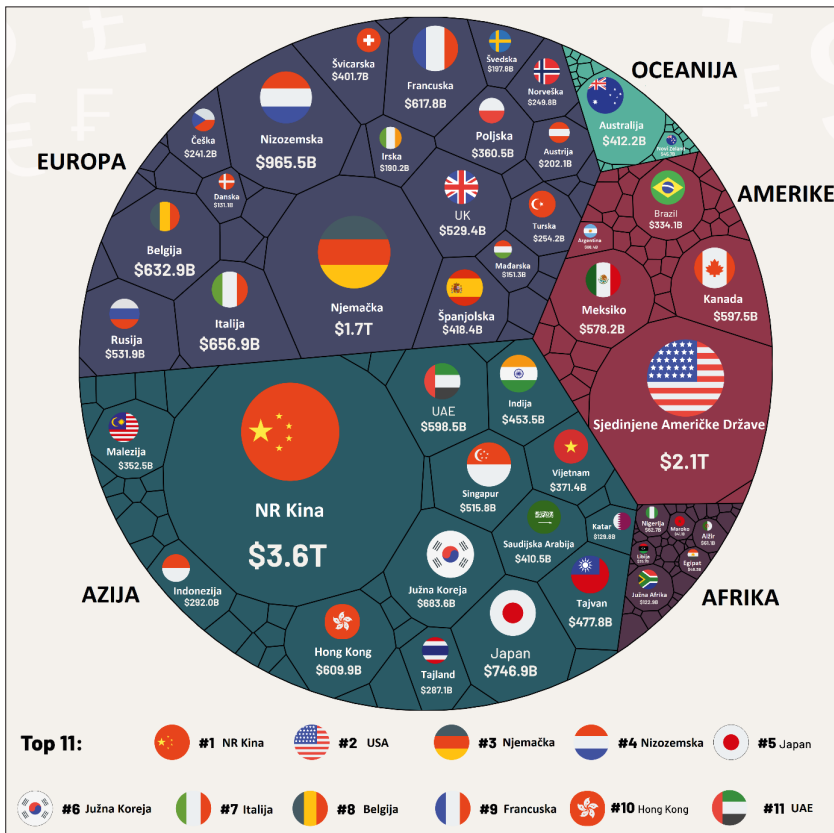
Iako su odabrane države na Grafikonu 1-2. uglavnom razvijene i velike ekonomije, ipak je vidljiv različit značaj međunarodne trgovine za pojedine skupine zemalja. Primjerice, mala otvorena gospodarstva potpuno posvećena otvorenoj trgovini bilježe jasan rastući trend, ali i iznimno visoku vrijednost indeksa otvorenosti: Singapur, Hong Kong i Luksemburg (iznad 300 %) te Irska neznatno manje (237,2 % u 2023.), a impresivan napredak ostvarili su Ujedinjeni Arapski Emirati – s 90 % 2001. godine do 202 % 2023. godine (Ortiz-Ospina i sur. 2018). Među vrlo otvorena gospodarstva spadaju i, primjerice, (indeks između 120 – 200 %): Tajland, Češka, Kambodža, Švicarska, Mongolija, Mađarska, Slovenija, Nizozemska, Vijetnam, Belgija, Slovačka i Sejšeli. Dakle, radi se uglavnom o manjim državama (uz iznimku Vijetnama i Tajlanda), ali različite razine blagostanja. U načelu, države s većom trgovinskom otvorenošću više su uključene u međunarodnu trgovinu, odnosno više su integrirane u globalno gospodarstvo, ali otvorenost može ukazivati i na konkurentsku prednost na globalnom tržištu.

Sljedeću skupinu zemalja čine države čija je vrijednost indeksa trgovinske otvorenosti 2023. godine iznosila između svjetskog prosjeka (58,5 %) i relativno visokih 120 % – među njih pripadaju Hrvatska (107,7 %) i prosjek Europske unije (95,7 %), a s nešto manjim indeksom tu su i Njemačka (82,8 %) te Francuska (70,6 %). U ovu brojnu skupinu pripadaju i npr. (od viših prema nižim

iznosima indeksa): Austrija, Srbija, Poljska, Katar, Maroko, Čad, Kuba, Južna Koreja, Ukrajina, Meksiko, Afganistan, Kanada, Italija, Ujedinjena Kraljevina i Saudijska Arabija – vrlo raznolika skupina. Ključne zemlje BRICS-a pripadaju u kategoriju s indeksima ispod vrijednosti svjetskog prosjeka, što ukazuje na manju ovisnost njihovog BDP-a o međunarodnoj razmjeni, iako se radi o uglavnom rastućim ekonomijama: Iran (52,2 %), Indija (45,9 %), Rusija (41,8 %), Indonezija (41,3 %), Egipat (40,4 %), Narodna Republika Kina (37,3 %), Brazil (33,9 %) i Etiopija (20,6 %). U ovu skupinu sa skromnim iznosima indeksa trgovinske otvorenosti spadaju i neke napredne ekonomije, poput Izraela (57,5 %), Novog Zelanda (51 %), Australije (49,2 %), Japana (45,2 %) i SAD-a (24,9 %). Zapravo, osim Sudana i Etiopije, Sjedinjene Države bilježile su najniži indeks 2023. godine.

No trgovinska otvorenost ne prikazuje realno poziciju i utjecaj nekog gospodarstva na sveukupnu svjetsku razmjenu roba i usluga. Slika 1-1. prikazuje raspodjelu vrijednosti svjetskog izvoza roba po kontinentima i vodećim zemljama u 2022. godini. Ovdje se ističu neke od prethodno utvrđenih ekonomija koje su relativno manje ovisne o međunarodnoj trgovini – Narodna Republika Kina, SAD i Japan pripadaju među vodećih pet izvoznika roba, uz Njemačku i Nizozemsku, koja pak, uz Belgiju, Hong Kong i Ujedinjene Arapske Emirate svoju visoku poziciju može zahvaliti upravo izrazitoj usmjerenosti na otvorenu i slobodnu razmjenu. Prikaz ukazuje na izrazito važnu ulogu Narodne Republike Kine i drugih (pretežno istočnoazijskih zemalja) te europskih zemalja za globalni izvoz, dok se Amerike oslanjaju prvenstveno na sjeverne zemlje (SAD, Kanada, Meksiko). Slika 1-1. također ukazuje na perifernu poziciju ostalih dijelova svijeta, pogotovo u slučaju afričkih i latinoameričkih zemalja.

Slika 1-1. Vodeći izvoznici roba na globalnoj razini (2022.)



*Napomene:*

- vodećih 11 = 12,8 bilijuna američkih dolara (T \$); ostatak svijeta = 12,1 bilijuna američkih dolara (T \$)
- B \$ = milijardi američkih dolara

Izvor: prilagođeno prema Du i Venditti (2023), na temelju podataka WTO-a (2023b)

Tablica 1-2. u nastavku prikazuje vodeće izvoznike i uvoznike roba prema podacima Svjetske trgovinske organizacije za 2023. godinu, ali su vodeće države uspoređene s kumulativnim vrijednostima Europske unije, iz čega proizlazi presudna pozicija

ove blisko povezane integracije zemalja za globalnu trgovinu. Narodna Republika Kina jest vodeći pojedinačni izvoznik roba, ali SAD prednjači u uvozu roba, iz čega je također vidljiv zamjetan nesrazmjer njihovih bilanci. Za razliku od liste izvoznika, među deset vodećih uvoznika spadaju i Ujedinjeno Kraljevstvo (5. pozicija) i Indija.

**Tablica 1-2.** Vodeće ekonomije svjetske trgovine roba prema podacima WTO-a (2023)

<b>Izvoz roba (milijuna USD)</b>		<b>Uvoz roba (milijuna USD)</b>	
<b>EU*</b> <b>(intra+ekstra)</b>	7.229.259	<b>EU*</b> <b>(intra+ekstra)</b>	7.061.128
<b>NR Kina</b>	3.379.255	<b>SAD</b>	3.172.476
<b>SAD</b>	2.020.606	<b>NR Kina</b>	2.556.565
<b>Njemačka*</b>	1.718.251	<b>Njemačka*</b>	1.476.656
<b>Nizozemska*</b>	936.392	<b>Nizozemska*</b>	842.331
<b>Japan</b>	717.261	<b>Ujedinjeno Kraljevstvo</b>	791.523
<b>Italija*</b>	676.993	<b>Francuska*</b>	786.158
<b>Francuska*</b>	648.569	<b>Japan</b>	785.796
<b>Južna Koreja</b>	632.226	<b>Indija</b>	672.231
<b>Meksiko</b>	596.005	<b>Hong Kong</b>	653.696
<b>Hong Kong</b>	573.871	<b>Južna Koreja</b>	642.572

*Napomena: \* označava članicu EU-a*

Izvor: WTO (2023b)

Tablica 1-3. prikazuje vodeće izvoznike i uvoznike usluga prema podacima WTO-a za 2023. godinu. I ovdje su vodeće države uspoređene s kumulativnim vrijednostima Europske unije, što opet ukazuje na snagu i značaj europskog tržišta usluga u globalnom kontekstu. Za razliku od izvoza i uvoza roba, kod

međunarodne razmjene komercijalnih usluga NR Kina nije toliko dominantna. Štoviše, vrijednost njenog izvoza usluga manja je od američkog, britanskog, njemačkog i irskog i samo neznatno veća od francuskog, indijskog i singapurskog. Također, za razliku od razmjene roba, gdje Kina bilježi značajan suficit bilance, u razmjeni usluga Kina bilježi deficit. SAD i Ujedinjeno Kraljevstvo uspješniji su u razmjeni usluga. Već spomenute „zvijezde“ svjetske trgovine uslugama su Republika Irska i Singapur, što ne bi bilo moguće bez otvorene politike prema globalizaciji i slobodnoj trgovini.

**Tablica 1-3.** Vodeće ekonomije svjetske trgovine usluga prema podacima WTO-a (2023)

<b>Izvoz roba (milijuna USD)</b>		<b>Uvoz roba (milijuna USD)</b>	
<b>EU*</b> <b>(intra+ekstra)</b>	2.988.453	<b>EU*</b> <b>(intra+ekstra)</b>	2.697.272
<b>SAD</b>	993.829	<b>SAD</b>	722.681
<b>Ujedinjeno Kraljevstvo</b>	581.034	<b>NR Kina</b>	549.021
<b>Njemačka*</b>	432.809	<b>Njemačka*</b>	500.302
<b>Irska Republika*</b>	397.196	<b>Ujedinjeno Kraljevstvo</b>	389.444
<b>NR Kina</b>	379.621	<b>Irska Republika*</b>	389.395
<b>Francuska*</b>	359.060	<b>Francuska*</b>	320.120
<b>Indija</b>	336.918	<b>Nizozemska*</b>	295.503
<b>Singapur</b>	327.705	<b>Singapur</b>	295.248
<b>Nizozemska*</b>	309.200	<b>Indija</b>	245.415
<b>Japan</b>	203.184	<b>Japan</b>	223.459

*Napomena: \* označava članicu EU-a*

Izvor: WTO (2023a)

Istovremeno, obujam inozemnih izravnih ulaganja (FDI-ja) značajno je porastao postajući također važan pokazatelj svjetske ekonomske povezanosti. Udio FDI-ja kao postotak svjetskog BDP-a porastao je s oko 5 % u 1980. godini na preko 25 % u 2008. godini, a procjene OECD-a kažu da je 2020. godine taj postotak dostigao vrijednost od čak 47 do 50 % prosječno na globalnoj razini (OECD, 2025).

#### **1.4. Važnost relevantnih podataka i kvalitetne analize međunarodnih trgovinskih tijekova i trendova**

Jedan od ključnih preduvjeta izučavanja međunarodnih trgovinskih odnosa i tijekova odnosi se na raspoloživost podataka o izvozu, uvozu, prekograničnim financijskim tijekovima i svim drugim statistikama vezanima za međunarodnu trgovinu i globalne gospodarske odnose. Postoje brojni izvori podataka; od relevantnih međunarodnih institucija do znanstveno-istraživačkih centara i specifičnih projekata kojima se prikupljaju ključni podaci važni za praćenje povijesnih i budućih trgovinskih tijekova:

Dostupni podaci o međunarodnim trgovinskim tijekovima	
Relevantni izvori	Primjeri akademskih baza / projekata:
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Svjetska banka (<b><u>World Bank Open Data</u></b>)</li> <li>• Međunarodni monetarni fond (<b><u>IMF Data</u></b>)</li> <li>• Svjetska trgovinska organizacija (<b><u>WTO Statistics</u></b>)</li> <li>• Ujedinjeni narodi – Statistička sekcija Odjela za ekonomska i socijalna pitanja (<b><u>UN Comtrade</u></b>)</li> <li>• Konferencija Ujedinjenih naroda o trgovini i razvoju – WITS (<b><u>UNCTAD World Integrated Trade Solutions</u></b>)</li> <li>• Statistički ured Europskih zajednica (<b><u>Eurostat</u></b>)</li> <li>• Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj (<b><u>OECD Data</u></b>)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><u>Correlates of War Project</u></b></li> <li>• <b><u>NBER-United Nations Trade Dataset Project</u></b></li> <li>• <b><u>CEPII Bilateral Trade and Gravity Data Project</u></b></li> </ul>

Međutim, prikupljeni podaci u pravilu se ne poklapaju u potpunosti, a ponekad su značajno različiti. Brojni su razlozi asimetrije međunarodnih statistika o trgovini – primjerice:

- podaci mogu proizlaziti iz podataka nacionalnih računa, a ne izravno iz carinskih ili poreznih evidencija
- konkretne vrijednosti uvozno-izvoznih transakcija mogu se vrednovati prema različitim pravilima Incotermsa (FOB, CIF ili drugi)
- asimetričnost podataka može ovisiti o tome kako se utvrđuje podrijetlo i konačno odredište robe te o tome kako se bilježe ponovni uvoz, ponovni izvoz, posredničke

trgovačke transakcije i ujedno o tome kako se bilježi trgovina povezana s bescarinskim zonama

- podaci mogu varirati ovisno o tome kako se vrijednosti transakcija pretvaraju iz jedinica lokalne valute u valutu koja omogućuje međunarodne usporedbe (najčešće američki dolar ili euro)
- drugi razlozi mogu utjecati na odstupanja u vrijednostima međunarodnih trgovinskih tijekova (vrijeme bilježenja, politike povjerljivosti, klasifikacija proizvoda, namjerno krivo fakturiranje u nezakonite svrhe...).

Osim samih podataka, uvjeti za kvalitetu analize vanjske trgovine podrazumijevaju poznavanje raznih politika međunarodne razmjene – s obzirom na to da nijedna politika nije u cijelosti sposobna objasniti sve različite aspekte suvremenog razvoja međunarodne trgovine. Naravno, neophodno je i poznavanje teoretskih pretpostavki za pojedine politike međunarodne razmjene – njihovo uspoređivanje sa stvarnom situacijom omogućuje prilagodbu raznih politika za praktičku primjenu u analitičkom i aplikativnom smislu. U konačnici, znanje o međunarodnoj razmjeni korisno je i upotrebljivo; prvenstveno jer objašnjava razvoj svjetske trgovine. Fenomen svjetske trgovine je po vrijednosti, obujmu i dinamici iznimno značajan za države, poduzeća i za pojedince te daje mogućnost za konzistentnu analizu proteklog razvoja, sadašnjih karakteristika i budućih trendova razvoja svjetske i nacionalne trgovine.

## PITANJA ZA PONAVLJANJE I UTVRĐIVANJE GRADIVA

1. Koji su ključni čimbenici koji utječu na međunarodni položaj pojedinih zemalja?
2. Zašto je izučavanje međunarodne ekonomije u današnje vrijeme od presudne važnosti?
3. Što predstavlja pojam međunarodne ekonomije i koja su ključna pitanja koja proizlaze iz posebnih problema ekonomske interakcije između suverenih država?
4. Koji ključni globalni trendovi objašnjavaju kontekst suvremene međunarodne trgovine i koje su vodeće trgovinske sile globalnog tržišta?
5. Koji su temeljni uvjeti za kvalitetu analize vanjske trgovine?

## LITERATURA

1. Acharyya, R 2023, *International Economics: An Introduction to Theory and Policy*, 2<sup>nd</sup> edn. Oxford Academic, Oxford, pogledano lipanj 2025., online: <https://doi.org/10.1093/oso/9780192865144.002.0007>.
2. Costinot, A i Donaldson, D 2011, *Ricardo's Theory of Comparative Advantage: Old Idea, New Evidence*. MIT/NBER, Cambridge – Massachusetts (SAD), pogledano lipanj 2025., online: <https://economics.mit.edu/sites/default/files/publications/PP-1-31-12.pdf>.
3. Du, T i Venditti, B 2023, *All of the World's Exports by Country, in One Chart*, pogledano siječanj 2025., online: <https://www.visualcapitalist.com/cp/worlds-exports-by-country-one-chart/>.
4. Ekici, O 2006, *Factor Price Equalization in Heckscher-Ohlin Model*. CORE – Research Papers in Economics, pogledano lipanj 2025., online: <https://core.ac.uk/download/pdf/6598794.pdf>.
5. Harris, R, Li, QC i Moffat, J 2012, 'The role of agglomeration and institutions in productivity and trade' u Roberts, MJ i Tybout,

- JR (ur.), *The Oxford Handbook of Productivity Analysis*. Oxford University Press, Oxford.
6. Kabir, M, Salim, R i Al-Mawali, N 2017, 'The gravity model and trade flows: Recent developments in econometric modeling and empirical evidence' *Economic Analysis and Policy*, Volume 56, str. 60–71, online: <https://doi.org/10.1016/j.eap.2017.08.005>.
  7. Krugman, PR, Obstfeld, M i Melitz, MJ 2019, *International Economics: Theory and Policy*, 11<sup>th</sup> Global Edition. Pearson.
  8. OECD. (2025). *FDI stocks*. OECD Data – Indicators, pogledano siječanj 2025., online: <https://www.oecd.org/en/data/indicators/fdi-stocks.html?oecdcontrol-0be7dcf81e-var8=PTBIGO&oecdcontrol-e522a693d4-var1=W&oecdcontrol-3122613a85-var3=2020&oecdcontrol-975b4e0000-var6=DI%7CDO>.
  9. Ortiz-Ospina, E, Beltekian, D i Roser, M 2018, *Trade and Globalization. Our World in Data*, pogledano siječanj 2025., online: <https://ourworldindata.org/trade-and-globalization>.
  10. Porter, ME 1990, *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press.
  11. Pugel, ThA 2020, *International Economics*, 17<sup>th</sup> ed. New York: McGraw-Hill Education, New York.
  12. Shone, R 1972, 'The Heckscher—Ohlin Theorem and the Theorem of Factor Price Equalisation' u *The Pure Theory of International Trade*, Macmillan Studies in Economics. Palgrave, London, pogledano lipanj 2025., online: [https://doi.org/10.1007/978-1-349-01405-7\\_3](https://doi.org/10.1007/978-1-349-01405-7_3).
  13. Suranovic, S 2015, *International Trade: Theory and Policy* (version 2.0). Flatworld, Boston.
  14. Svjetska banka 2025, *Exports of goods and services (constant 2015 US\$)*, World Bank Group Data, pogledano siječanj 2025., online: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.KD>.
  15. Svjetska banka 2025, *Exports of goods and services (% of GDP)*, World Bank Group Data, pogledano siječanj 2025., online: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?end=2023&start=1970&view=chart&year=2023>.
  16. Svjetska trgovinska organizacija – WTO 2023a, *Commercial Services Trade*. World Trade Organization, pogledano siječanj

- 2025., online: [https://stats.wto.org/dashboard/services\\_en.html](https://stats.wto.org/dashboard/services_en.html).
17. Svjetska trgovinska organizacija – WTO 2023b, *Merchandise Trade. World Trade Organization*, pogledano siječanj 2025., online: [https://stats.wto.org/dashboard/merchandise\\_en.html](https://stats.wto.org/dashboard/merchandise_en.html).
  18. Svjetska trgovinska organizacija – WTO 2024, *World Trade Report 2024 – Trade and inclusiveness: How to make trade work for all*. World Trade Organization Publications, pogledano siječanj 2024., online: <https://www.wita.org/wp-content/uploads/2024/09/WTO-2024-World-Trade-Report.pdf>.



**POGLAVLJE 2.**  
**Ključni indikatori**  
**međunarodne razmjene i**  
**konkurentnosti**

(izv. prof. dr. sc. Marko Tomljanović)



### **PIU 3: Analizirati međunarodne trgovinske i kapitalne tijekove te konkurentski položaj nacionalnih ekonomija u globalnom okruženju.**

Razmatranje međunarodne trgovine određene zemlje potrebno je započeti analizom **uvoza i izvoza roba i usluga** kao osnovnih pokazatelja koji u početku daju osnovnu sliku o trgovinskoj orijentaciji zemlje te njezinim međunarodnim preferencijama. Općenito, uvoz i izvoz je moguće sagledati u terminima udjela u BDP-u neke zemlje te u apsolutnim vrijednostima izraženim u nacionalnim i/ili svjetskim valutama. Pritom, u slučaju provođenja usporedbi među zemljama / skupinama zemalja uputno je koristiti vrijednosti izražene udjelima u BDP-u, dok se različite kvantitativne analize provode korištenjem apsolutnih vrijednosti iskazanih u nacionalnim i/ili svjetskim valutama.

Općenito, **ukupan volumen vanjske trgovine** moguće je izračunati pomoću formule  $VT=X+M$ , gdje je VT– vanjska trgovina, X – izvoz te M – uvoz.

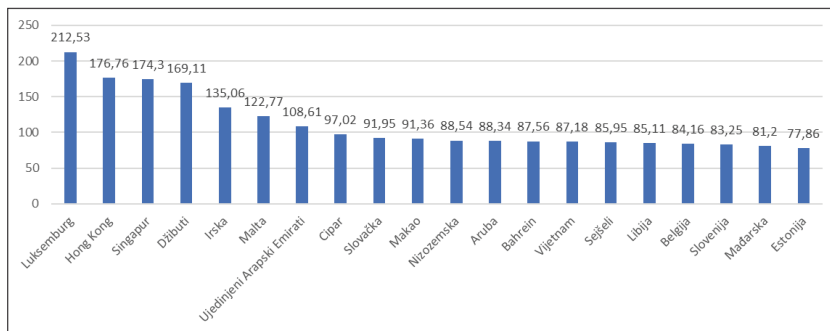
S obzirom na vrijednosti uvoza i izvoza određuje se **saldo vanjskotrgovinske razmjene**. Andrijanić (2005) određuje saldo vanjskotrgovinske razmjene kao **razliku izvoza i uvoza**, što je moguće prikazati odnosom  $X-M$ , gdje je X ukupan izvoz, dok M označava ukupan uvoz. U ovom slučaju saldo vanjske trgovine može biti **suficitaran ili aktivan** u situaciji kada je izvoz veći od uvoza, tj. **deficitaran, ili pasivan**, kada je izvoz manji od uvoza.

Uz prethodno navedene osnovne indikatore, početnu točku u analizi vanjske trgovine određene zemlje predstavljaju indikatori

koji opisuju **značenje vanjske trgovine za nacionalno gospodarstvo**, i to: 1) udio izvoza u BDP-u (%), 2) udio uvoza u BDP-u (%), 3) vanjskotrgovinski koeficijent, 4) koeficijent važnosti uvoza, 5) koeficijent važnosti izvoza, 6) pokrivenost uvoza izvozom te 7) trgovinska otvorenost.

Grafikon 2-1. ukazuje na to da najveće udjele izvoza roba i usluga u BDP-u u 2023. godini ostvaruju Luksemburg, Hong Kong i Singapur, a slijede Džibuti, Irska i Malta.

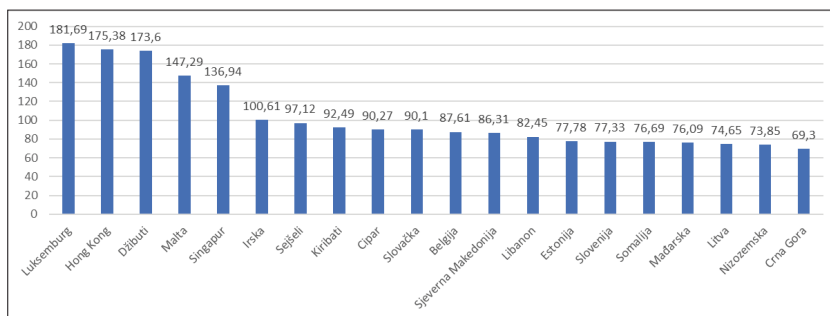
**Grafikon 2-1.** Udio izvoza roba i usluga u BDP-u (%) (prvih 20 u 2023. godini)



Izvor: izrada autora na temelju *The Global Economy* (1), 2025.

Nadalje, Grafikon 2-2. pokazuje slične rezultate, prema kojima najveće udjele uvoza roba i usluga u BDP-u ostvaruju Luksemburg, Hong Kong i Džibuti, a slijede ih Malta, Singapur i Irska. Saznanja iz Grafikona 2-1. i Grafikona 2-2. potvrđuju općeprihvaćenu tezu o visokoj razini orijentiranosti malih i otvorenih gospodarstva na međunarodnu razmjenu.

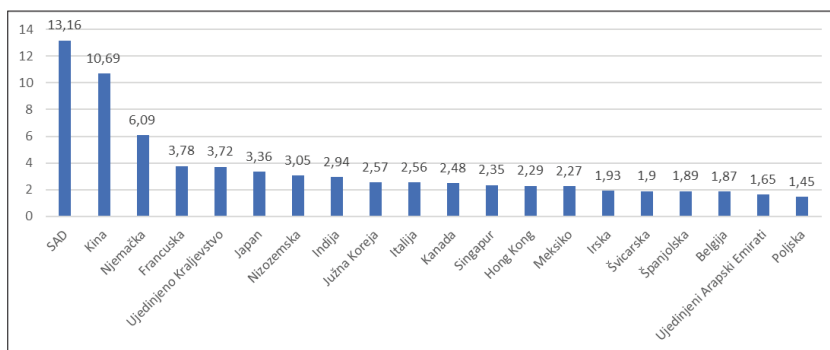
**Grafikon 2-2.** Udio uvoza roba i usluga u BDP-u (%) (prvih 20 u 2023. godini)



Izvor: izrada autora na temelju *The Global Economy* (2), 2025.

Podaci iz Grafikona 2-3. ukazuju na to da najveći udio u svjetskom uvozu roba i usluga ima SAD, a slijede Kina, Njemačka, Francuska i Ujedinjeno Kraljevstvo.

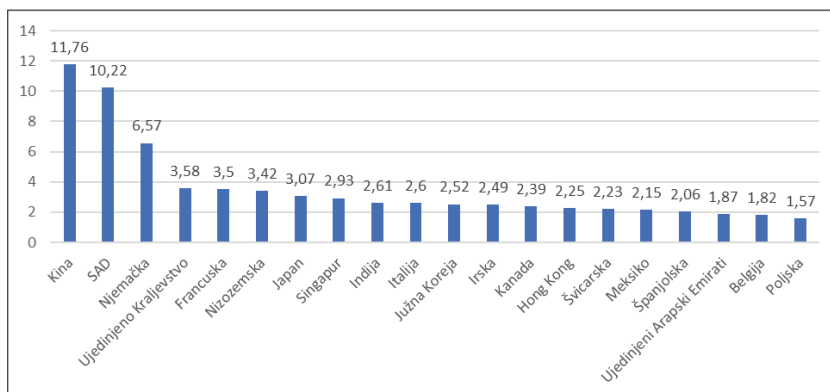
**Grafikon 2-3.** Udio zemalja u svjetskom uvozu roba i usluga (%) (prvih 20 u 2023. godini)



Izvor: izrada autora na temelju *The Global Economy* (3), 2025.

Također, podaci iz Grafikona 2-4. upućuju na to da je Kina najvažniji svjetski izvoznik, a slijede ju EU i SAD. Kao i u slučaju uvoza, ostali kreatori međunarodne trgovine nalaze se na višestruko nižim razinama.

**Grafikon 2-4.** Udio zemalja u svjetskom izvozu roba i usluga (%) (prvih 20 u 2023. godini)



Izvor: izrada autora na temelju *The Global Economy* (4), 2025.

**Vanjskotrgovinski koeficijent** prikazuje odnos ukupnog uvoza i izvoza prema nacionalnom dohotku jedne zemlje te ga je moguće izračunati korištenjem formule  $k = X + M/Y$ , gdje je  $k$  vanjskotrgovinski koeficijent,  $X$  izvoz,  $M$  uvoz te  $Y$  nacionalni dohodak.

Također je moguće razmatrati orijentaciju određene zemlje prema izvozu, tj. uvozu kroz analizu sklonosti uvozu, tj. izvozu.

**Koeficijent važnosti uvoza** moguće je prikazati kao  $k(m) = M/Y$ , gdje je  $k(m)$  koeficijent važnosti uvoza,  $M$  ukupan uvoz te  $Y$  bruto domaći proizvod. S druge strane, **koeficijent važnosti izvoza** moguće je prikazati kao  $k(x) = X/Y$ , gdje je  $k(x)$  koeficijent važnosti izvoza,  $X$  ukupan izvoz te  $Y$  bruto domaći proizvod. Škuflić i Ladavac (2001) ističu da se sklonost uvozu analizira u slučajevima kada se želi ocijeniti uvozna ovisnost gospodarstva, dok se sklonost izvozu koristi u sagledavanju njegove izvozne propulzivnosti. Općenito, veći koeficijenti odražavaju veću

zavisnost nacionalnih gospodarstava o svjetskom tržištu i ostalim vanjskim utjecajima.

Navedene je pokazatelje uputno analizirati u srednjem ili dugom roku kako bi se dobila potpuna slika o trgovinskim preferencijama određene zemlje.

U vezi s prethodnim razmatranjima, u kontekstu međunarodne razmjene potrebno je precizno definirati pojam **nacionalnog dohotka**. Pritom je potrebno krenuti od definiranja bruto domaćeg proizvoda, koji je prema Grgić i Bilas (2008) moguće sagledati s tri ključna aspekta, i to:

- 1) BDP je **vrijednost finalnih dobara** i usluga proizvedenih u gospodarstvu tijekom određenog razdoblja
- 2) BDP je **zbroj dodane vrijednosti u gospodarstvu** tijekom određenog razdoblja
- 3) BDP je **zbroj dohodaka** u gospodarstvu tijekom određenog razdoblja.

Nadalje autori upućuju na pojmove:

- 1) **bruto nacionalni dohodak**, koji se dobije kada se BDP-u pridodaju prihodi od vlasništva nad faktorima proizvodnje u ostatku svijeta i oduzmu prihodi stranaca od vlasništva nad domaćim faktorima proizvodnje
- 2) **neto nacionalni dohodak**, koji se dobije oduzimanjem amortizacije (trošak proizvodnje u gospodarstvu) od bruto nacionalnog dohotka te u konačnici
- 3) **nacionalni dohodak**, koji se dobije se oduzimanjem poreza na dodanu vrijednost i prireza od neto nacionalnog dohotka.

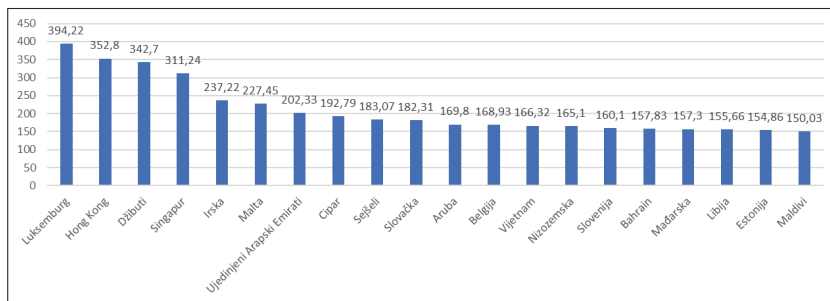
Također, u kontekstu otvorenog gospodarstva nacionalni dohodak predstavlja zbroj domaćih i inozemnih izdataka za robe i usluge proizvedene domaćim faktorima proizvodnje.

**Pokrivenost uvoza izvozom** iskazuje se formulom  $r = X/M \cdot 100$ , gdje je r pokrivenost uvoza izvozom, X ukupan izvoz i M ukupan uvoz.

Jedan od temeljnih pokazatelja sudjelovanja neke zemlje u međunarodnoj razmjeni je pokazatelj **trgovinske otvorenosti**. Lovrinčević i Mikulić (2000) određuju pokazatelj trgovinske otvorenosti kao udio međunarodne trgovine u bruto domaćem proizvodu. Pritom je navedeni pokazatelj moguće prikazati putem  $X+M/GDP \cdot 100$ , gdje je X ukupan izvoz, M ukupan uvoz te GDP bruto domaći proizvod.

Razmatranje kretanja trgovinske otvorenosti na globalnoj razini ponovno upućuje na dominaciju malih i otvorenih gospodarstva, što je bio slučaj i u prethodnim pokazateljima (Grafikon 2-5.).

**Grafikon 2-5.** Trgovinska otvorenost (%) (prvih 20 u 2023. godini)



Izvor: izrada autora na temelju *The Global Economy* (5), 2025.

Osim prethodno navedenih pokazatelja koji iskazuju ukupan volumen međunarodne razmjene te saldo vanjskotrgovinske bilance, sudjelovanje u vanjskoj trgovini nužno je analizirati s aspekta **proizvodne strukture uvoza i izvoza te najznačajnijih partnera**.

Proizvodnu strukturu je moguće analizirati s nekoliko **ključnih stajališta**:

1. prema stupnju obrade proizvoda (neobrađeni proizvodi, proizvodi obične prerade (poluproizvodi) i proizvodi visoke obrade)
2. prema namjeni proizvoda (proizvodi za investicije ili sredstva rada, za reprodukciju te za široku potrošnju, koji pokazuju **stupanj industrijalizacije** jedne zemlje te njezinu proizvodnu i potrošnu orijentaciju)
3. prema robnim sektorima (hrana, piće i duhan, sirovi materijali, mineralna gnojiva i maziva, kemijski proizvodi, prerađeni proizvodi, strojevi i transportni uređaji te razni gotovi proizvodi)
4. prema gospodarskim granama.

Analitičku podlogu za klasifikaciju roba u međunarodnoj trgovini predstavlja Standardna međunarodna trgovinska klasifikacija (SMTK) koju su 1991. godine razvili Ujedinjeni narodi.

Klasifikacija dijeli proizvode u **devet ključnih kategorija**, i to (UNCTAD, 2022):

0 – Hrana i žive životinje

1 – Pića i duhan

- 2 – Sirovine (nejestive), osim goriva
- 3 – Mineralna goriva i maziva
- 4 – Životinjska i biljna ulja i masti
- 5 – Kemijski i srodni proizvodi
- 6 – Proizvodi svrstani po materijalu
- 7 – Strojevi i transportna oprema
- 8 – Razni gotovi proizvodi
- 9 – Proizvodi i transakcije neklasificirani u ostale SMTK skupine.

Također, unutar svake kategorije moguće je dobiti uvid u detaljniju podjelu.

Na primjer, **kategorija 8 – Razni gotovi proizvodi** sastoji se od:

- 8 – Razni gotovi proizvodi
- 81 – Montažne zgrade, sanitarni uređaji
- 82 – Namještaj i dijelovi
- 83 – Predmeti za putovanje
- 84 – Odjeća
- 85 – Obuća
- 87 – Znanstveni i kontrolni instrumenti
- 88 – Fotoaparati, satovi
- 89 – Razni gotovi proizvodi, drugdje nerazvrstani.

Osim njezine proizvodne strukture, u sklopu međunarodne trgovine potrebno je analizirati i **usmjerenost vanjske trgovine prema određenom partneru**. Navedeni se pokazatelji najčešće iskazuju kroz **1) udio izvoza u partnersku zemlju / integraciju u ukupnom izvozu zemlje** te **2) udio ukupnog uvoza koji analizirana zemlja ostvaruje iz određene partnerske zemlje/ integracije**.

U nastavku je prikazana usmjerenost međunarodne trgovine Republike Hrvatske prema EU-u (Tablica 2-1.).

**Tablica 2-1.** Trgovinski odnosi EU-a i Republike Hrvatske u razdoblju 2011. – 2023. godine (%)

Indikator / vrijeme	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.	2020.	2021.	2022.	2023.
Udio uvoza roba iz EU-a u ukupnom uvozu roba	60,3	61	65,6	74,9	76,6	75,9	76,5	76,4	78,7	77,1	74,3	69,6	75,8
Udio izvoza roba u EU u ukupnom izvozu roba	58,4	56,6	59,7	62	64,2	64,1	62,5	66,3	66,2	67,3	67,4	68,3	67,4

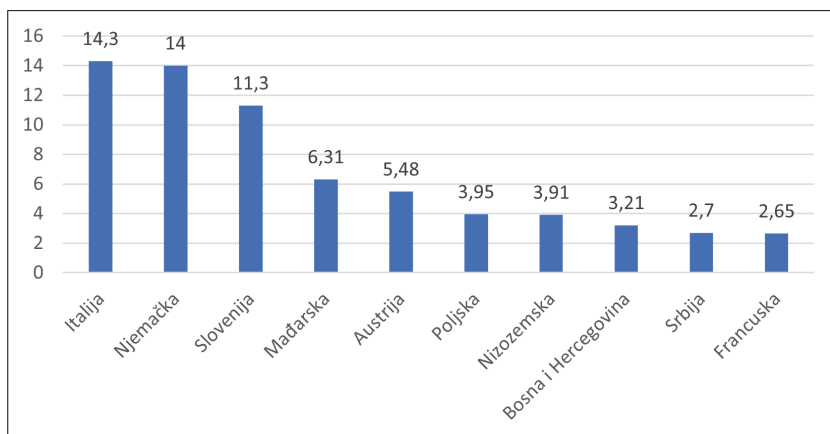
Izvor: izrada autora na temelju *Eurostata* (1), 2025.

Podaci iz Tablice 2-1. ukazuju na visoku razinu orijentiranosti međunarodne razmjene Republike Hrvatske na partnere iz EU-a, koja se nastavila povećavati nakon 2013. godine i ostvarivanja punopravnog članstva u EU-u. Naime, Republika Hrvatska ostvaruje 75,8 % ukupnog uvoza roba te usmjerava 67,4 % ukupnog izvoza roba u ostale zemlje članice EU-a. Navedena situacija je očekivana i uvažava povijesna i gospodarska kretanja hrvatskog gospodarstva te zakonitosti integracijskih procesa.

Detaljniji uvid u strukturu hrvatskog gospodarstva moguće je dobiti iz podataka dostupnih na *The Observatory of Economic Complexity*, koji opisuju **uvoznu i izvoznu** strukturu hrvatskoga gospodarstva.

Ako se sagleda **uvozna struktura** hrvatskoga gospodarstva, vidljivo je da je ona diversificirana, tj. da se sastoji od velikog broja proizvoda među kojima dominiraju prerađena nafta, automobili, plin, pakirani medicinski proizvodi te sirova nafta (*The Observatory of Economic Complexity* (1), 2025). Situacija s većim udjelima sirove nafte i povezanih prerađevina u ukupnoj uvoznoj strukturi očekivana je s obzirom na postojeću energetska ovisnost Republike Hrvatske i cjelokupnog europskog gospodarstva. U ukupnoj strukturi uvoznih partnera dominiraju ostale zemlje članice EU-a (Grafikon 2-6.).

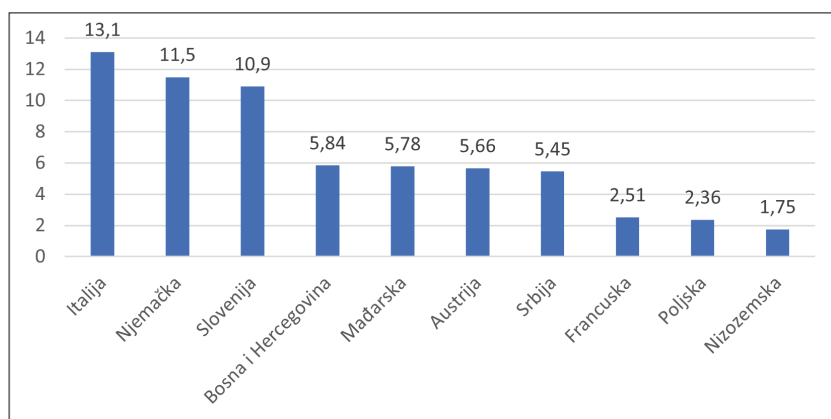
**Grafikon 2-6.** Uvozni partneri hrvatskoga gospodarstva u 2023. godini (prvih 10, %)



Izvor: izrada autora na temelju *The Observatory of Economic Complexity* (1), 2025.

Također, dostupni podaci upućuju i na visoku razinu **diversificiranosti izvozne strukture** hrvatskog gospodarstva pri čemu ne postoji značajna orijentacija na jednu vrstu proizvoda. Slična situacija je prisutna i kod izvozne usmjerenosti prema trgovinskim partnerima gdje se većinu izvoza usmjerava u ostale zemlje članice EU-a (Grafikon 2-7.). U izvoznjoj strukturi dominiraju i „tradicionalni i povijesni“ partneri Bosna i Hercegovina i Srbija. Sve navedeno upućuje na prilično optimalnu situaciju u hrvatskoj vanjskoj trgovini gdje ona nije u prevelikoj mjeri orijentirana samo na jednu zemlju ili samo na jednu skupinu proizvoda.

**Grafikon 2-7.** Izvozni partneri hrvatskog gospodarstva u 2023. godini (prvih 10, %)



Izvor: izrada autora na temelju *The Observatory of Economic Complexity* (1), 2025.

U nastavku su analizirani slučajevi Saudijske Arabije i Kanade koji nam pokazuju oprečne situacije u uvoznjoj i izvoznjoj orijentaciji.

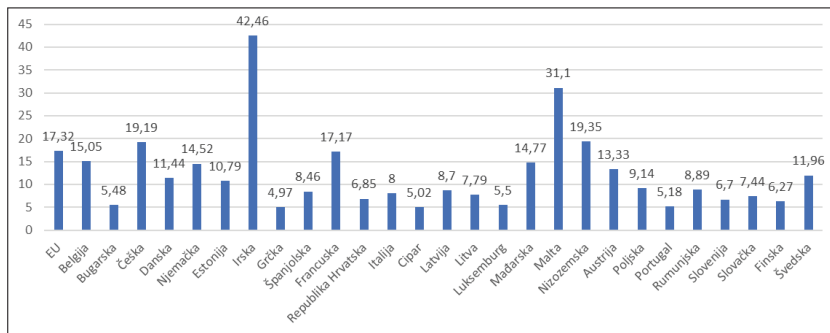
Dostupni podaci ukazuju na to da **Saudijska Arabija** iskazuje visoku razinu orijentiranosti prema sirovoj nafti i njezinim prerađevinama, koje zauzimaju više od 70 % njezine izvozne strukture (*The Observatory of Economic Complexity* (2), 2025). U takvim uvjetima zemlja je uvelike ovisna o kretanjima na međunarodnom i globalnom tržištu te osjetljiva na gospodarske i političke šokove (krize, ratovi, pandemije i sl.). Također, u ovakvim bi slučajevima zemlja trebala voditi računa o ograničenosti prirodnih resursa te se orijentirati prema stvaranju temelja za razvoj gospodarstva u vremenu kada će određeni resursi postati nedostupni (npr. nestašica sirove nafte itd.). Općenito, ***kada je udio nekog proizvoda u nacionalnom izvozu nizak, a u svjetskom izvozu visok, položaj te zemlje u međunarodnoj trgovini u pravilu će biti povoljan i manje podložan promjenama svjetske konjunktore. Isto vrijedi i u obrnutoj situaciji.***

S druge strane, primjer **Kanade** ukazuje na problematičnost prevelike orijentiranosti vanjske trgovine prema jednoj državi. Dostupni podaci ukazuju na vrlo visoku razinu izvozne orijentiranosti kanadskoga gospodarstva prema Sjedinjenim Američkim Državama, koja je u 2023. godini iznosila 73,4 % (*The Observatory of Economic Complexity* (3), 2025). Navedena situacija predstavlja izazov koji proizlazi iz mogućih narušavanja prvenstveno političkih odnosa partnerskih zemalja, koji mogu rezultirati problemima u trgovinskim tijekovima. Sa sličnom situacijom se kanadsko gospodarstvo, zajedno s Meksikom, suočilo za vrijeme prvoga mandata američkog predsjednika Donalda Trumpa (2016. godine), koji je uvođenjem novih protekcionističkih mjera poremetio trgovinska kretanja koja su godinama razvijana u okviru Sjevernoameričke zone slobodne

trgovine (NAFTA). Slični se izazovi mogu očekivati i tijekom novoga mandata predsjednika Donalda Trumpa (od 2025. godine). Ovakve je postavke moguće primijeniti i na uvoznu strukturu kanadskog nacionalnog gospodarstva.

Suvremeni uvjeti poslovanja i nužnost ostvarenja međunarodne konkurentnosti motiviraju zemlje na orijentaciju prema proizvodima visoke dodane vrijednosti, što podrazumijeva sagledavanja udjela **proizvoda visoke tehnologije u ukupnom izvozu**. Može se reći da ovaj pokazatelj ocjenjuje sposobnost promatranih zemalja u ostvarivanju međunarodne konkurentnosti kroz plasman proizvoda visoke tehnologije na međunarodna tržišta. Grafikon 2-8. prikazuje udio proizvoda visoke tehnologije u ukupnom izvozu (%) u zemljama članicama EU-a u 2022. godini.

**Grafikon 2-8.** Udio proizvoda visoke tehnologije u ukupnom izvozu (%) u zemljama članicama EU-a u 2022. godini



Izvor: izrada autora na temelju *Eurostata* (2), 2025.

Podaci iz Grafikona 2-8. upućuju na razlike između zemalja članica EU-a u kontekstu izvoza proizvoda visoke tehnologije.

Pritom su vodeće zemlje Irska, Malta i Nizozemska, koje se s trenutnim vrijednostima nalaze osjetno iznad EU prosjeka. S druge strane, najniže razine ostvaruju Grčka, Cipar i Portugal.

Temeljni motiv sudjelovanja zemalja u međunarodnoj trgovini je ostvarivanje određenih **koristi**, koje mogu obuhvaćati ostvarenje gospodarskog rasta i razvoja, smanjenje ukupne nezaposlenosti te stvaranje novih radnih mjesta i zaposlenosti. Također, kroz sudjelovanje u međunarodnim trgovinskim tijekovima, zemlje jačaju međunarodnu suradnju i, što je još važnije, međunarodnu pregovaračku poziciju kroz sudjelovanje u radu Svjetske trgovinske organizacije te ostalih tijela koja provode liberalizaciju svjetske trgovine.

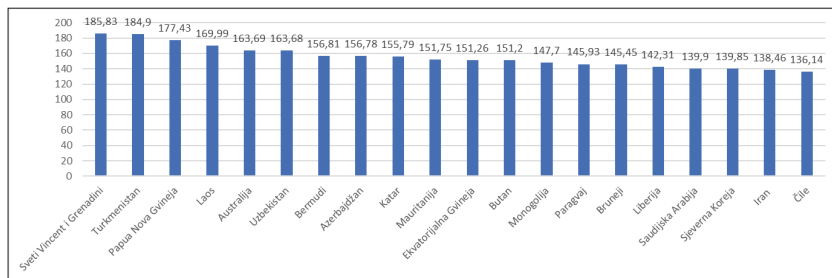
**Koristi međunarodne trgovine** za određeno gospodarstvo moguće je analizirati kroz **četiri najvažnije skupine indikatora**:

1. uvjeti razmjene (*terms of trade*)
2. multiplikator vanjske trgovine
3. granična sklonost uvozu-izvozu
4. elastičnost vanjske trgovine.

Blatmann (2007) određuje **uvjete razmjene** kao odnos izvoznih i uvoznih cijena, što je moguće prikazati kao  $ToT = p_x/p_m$ , gdje su ToT uvjeti razmjene,  $p_x$  izvozne cijene,  $p_m$  uvozne cijene. Uvjeti razmjene se prikazuju u obliku indeksa čija se kretanja prate u usporedbi s baznom godinom (npr. 2000=100), pri čemu **povećanje** razine indeksa označava ostvarivanje **koristi od vanjske trgovine**, dok njegovo **smanjivanje** upućuje na **gubitke** zemlje u međunarodnim trgovinskim odnosima.

Grafikon 2-9. prikazuje zemlje koje s obzirom na uvjete razmjene ostvaruju najveće razine koristi od međunarodne trgovine u 2023. godini. Situaciju ostvarivanja koristi od međunarodne trgovine s aspekta uvjeta razmjene moguće je objasniti na sljedeći način: *s istom količinom izvoza, zemlja ostvaruje veću količinu uvoza.*

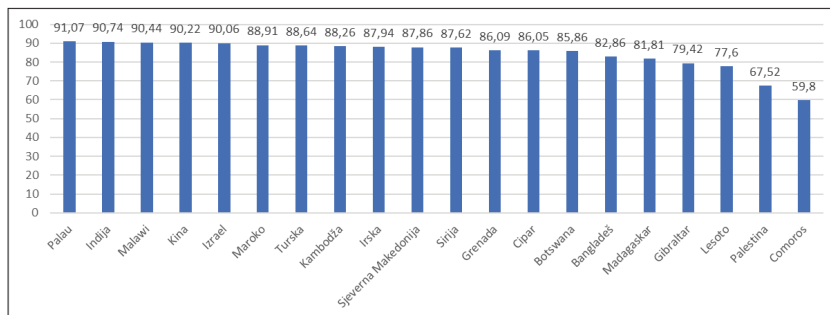
**Grafikon 2-9.** Uvjeti razmjene u 2023. godini (indeks, bazna godina – 2000=100) (prvih 20)



Izvor: izrada autora na temelju *The Global Economy* (6), 2025.

S druge strane, Grafikon 2-10. prikazuje zemlje koje su u 2023. godini ostvarivale najnižu razinu koristi, tj. gubitke u međunarodnim trgovinskim tijekovima. Situaciju ostvarivanja gubitaka od međunarodne trgovine s aspekta uvjeta razmjene moguće je objasniti na sljedeći način: *s istom količinom izvoza, zemlja ostvaruje nižu količinu uvoza.*

**Grafikon 2-10.** Uvjeti razmjene u 2023. godini (indeks, bazna godina–2000=100) (prvih 20) (20 zemalja s ostvarenim gubicima u međunarodnoj trgovini)



Izvor: izrada autora na temelju *The Global Economy* (6), 2025.

Multiplikator vanjske trgovine **pokazuje porast nacionalnog dohotka neke zemlje uslijed povećanja autonomnog izvoza** („izvoza nastalog zbog izvoza“).

Ovaj pokazatelj je povezan s **graničnom sklonosti uvozu** te pokazuje **koliki je dio povećanja svog nacionalnog dohotka nastalog izvozom neka zemlja sklona potrošiti za uvoz**. Naime, kao što se može očekivati, udio nacionalnog dohotka koji je nastao zbog povećanja izvoza zemlja neće u cijelosti upotrijebiti za uvoz nego će se većim dijelom utrošiti u druge svrhe, npr. za povećanje potrošnje ili za povećanje investicija. Granična sklonost uvozu je kod zemalja koje mogu samostalno pokrivati znatan dio svojih potreba **niska**, dok je u slučaju manjih zemalja ili zemalja koje svoje potrebe ne mogu pokrivati vlastitom proizvodnjom **visoka**.

Općenito, multiplikator vanjske trgovine je **recipročna vrijednost** graničnoj sklonosti uvozu neke zemlje; npr., ako je granična sklonost uvozu sklonost 0,50, onda je multiplikator vanjske trgovine  $1 : 0,50 = 2$ .

Vanjskotrgovinski multiplikator moguće je prikazati pomoću formule:

$$k = \frac{1}{m} = \frac{1}{1-c}$$

pri čemu je;

$$m = \frac{dM}{dy} \quad i \quad C = \frac{dC}{dy}$$

Pritom,

$k$  = multiplikator vanjske trgovine

$m$  = granična sklonost uvozu

$C$  = potrošnja u zemlji

$d$  = promjena

$M$  = uvoz

$Y$  = dohodak.

**Elastičnost vanjske trgovine** je pokazatelj osjetljivosti vanjske trgovine zemlje prema promjenama **cijena i dohotka** kao čimbenika koji utječu na veličinu uvoza i izvoza, a time i na cjelokupne koristi od vanjske trgovine. Ako se ponuda poveća, a potražnja ostane ista, cijene se smanjuju. S druge strane, ako se potražnja poveća, a ponuda ostane ista, cijene rastu.

Elastičnost vanjske trgovine **prema cijenama** moguće je prikazati pomoću formule:

$$e = \frac{Y_2 - Y_1}{Y_1} \cdot \frac{X_2 - X_1}{X_1} = \frac{dY}{Y} \cdot \frac{dX}{X} = \frac{dY * X}{dX * Y}$$

gdje je

$e$  – koeficijent elastičnosti

$Y_2 - Y_1$  = promjena količine ponude ili potražnje

$X_2 - X_1$  = promjena cijena

$d$  = promjena

$Y$  – količina ponude ili potražnje

$X$  – cijena.

**Koeficijent elastičnosti** pokazuje kolika je promjena u ponudi ili potražnji nastala pri promjeni cijene prema kojoj se promatra prva promjena kao pojava zavisna o drugoj. S obzirom na vrijednosti koeficijenta, ponuda može biti elastična prema cijenama, neelastična, potpuno neelastična i visoko elastična.

Pritom,

- 1) ponuda je **elastična** prema cijenama kada je koeficijent elastičnosti = 1
- 2) ponuda je **neelastična** ako je koeficijent manji od 1
- 3) ponuda je **potpuno neelastična** kada je koeficijent = 0
- 4) ponuda je **visoko elastična** kada je koeficijent elastičnosti visok i iznosi 2.

Pri sagledavanju elastičnosti vanjske trgovine prema cijenama potrebno je sagledati robnu strukturu uvoza i izvoza, ponudu i potražnju domaće i/ili strane zemlje te način izražavanja cijena, tj. jesu li cijene izražene u domaćoj ili stranoj valuti. Pritom, potražnja robe koja podmiruje osnovne potrebe stanovništva (žitarice, šećer, gorivo i sirovine) nisko je elastična prema cijenama, dok je potražnja za luksuznom robom (fina vina,

parfemi, namještaj...) mnogo elastičnija. Također su prisutni mnogi čimbenici koji utječu na elastičnost prema cijenama, npr. stupnjevi iskorištavanja kapaciteta, veličina žetve i prinosa u poljoprivredi, zalihe itd.

Elastičnost vanjske trgovine moguće je prikazati s obzirom na dohodak. Pritom pokazatelj ukazuje na to koliko će se uvoz ili izvoz smanjiti ili povećati ako se nacionalni **dohodak** smanjuje ili povećava. U **tom slučaju formula ima oblik:**

$$e_x = \frac{X_2 - X_1}{X_1} : \frac{Y_2 - Y_1}{Y_1} = \frac{X_2 - X_1}{Y_2 - Y_1} * \frac{Y_1}{X_1} = \frac{dX}{dY} * \frac{Y}{X}$$

ili

$$\frac{dX}{X} : \frac{dY}{Y} = \frac{dX}{dY} = \frac{dX}{dY} * \frac{Y}{Y}$$

i

$$e_m = \frac{M_2 - M_1}{M_1} : \frac{Y_2 - Y_1}{Y_1} = \frac{M_2 - M_1}{Y_2 - Y_1} * \frac{Y_1}{M_1} = \frac{dM}{dY} * \frac{Y}{M}$$

ili

$$\frac{dM}{M} : \frac{dY}{Y} = \frac{dM}{dY} * \frac{Y}{Y}$$

Pritom,

$e$  – koeficijent elastičnosti

$X_2 - X_1$  ili  $dX$  = promjena izvoza

$M_2 - M_1$  ili  $dM$  = promjena uvoza

$Y_2 - Y_1$  = promjena dohotka

$Y_1$  = stari, početni dohodak

$X_1$  = stari, početni izvoz

M1 = stari, početni uvoz.

**Ostali ključni pokazatelji** vanjske trgovine prezentirani su u nastavku.

**Grubel Lloyd indeks intragranske trgovine** prikazuje se korištenjem formule

$$B_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

gdje je

$B_i$  – indeks intragranske razmjene

$X_i$  – izvoz određene robe iz zemlje A prema zemlji B

$M_i$  – uvoz iste robe u zemlju A podrijetlom iz zemlje B.

Vrijednost GL indeksa kreće se od 0 do 1. Što je vrijednost GL indeksa bliža 1, razmjena se odvija više kao **intraindustrijska (razmjena unutar iste industrije)**, a što je vrijednost GL indeksa bliža nuli, razmjena je **interindustrijskog karaktera** (razmjena proizvoda koji su klasificirani u različite industrijske aktivnosti) (Grubel i Lloyd, 1975).

**Pokazatelj uvozne penetracije** ukazuje na samodostatnost, tj. mjeru u kojoj je domaća potražnja pokrivena domaćom proizvodnjom (Družić i Basarac, 2012). Pokazatelj je moguće prikazati kao:

$$MPEN_i = \frac{impo_i}{prod_i - expo_i + impo_i} * 100$$

gdje je

$impo_i$  – uvoz određenog proizvoda

$prod_i$  – proizvodnja proizvoda u zemlji

$expo_i$  – izvoz određenog proizvoda.

Vrijednost pokazatelja varira od 0 do 100. U slučaju kada je pokazatelj bliže 0, rezultati upućuju na samodostatnost, tj. domaća je potražnja uglavnom pokrivena domaćom proizvodnjom. U slučaju kada je pokazatelj približan 100, razvidno je da je u slučaju određene industrije domaća potražnja uglavnom pokrivena uvozom, a domaća proizvodnja ima tendenciju izvoza.

**Indeks izraženih komparativnih prednosti (RCA indeks)** mjeri komparativnu prednost zemlje u izvozu određene robe (Balassa, 1965). RCA indeks iskazuje se pomoću formule:

$$RCA_{iw}^k = \left( \frac{X_{iw}^k}{X_{iw}} \right) \div \left( \frac{X_{ww}^k}{X_{ww}} \right)$$

gdje je

$X_{iw}^k$  – ukupan izvoz proizvoda k-zemlje i

$X_{iw}$  – ukupan izvoz zemlje i

$X_{ww}^k$  – ukupan svjetski izvoz proizvoda k

$X_{ww}$  – ukupan svjetski izvoz.

Ako je vrijednost pokazatelja **veća od 1**, tada zemlja ima komparativnu prednost u izvozu određene robe. S druge strane, ako je vrijednost indeksa **manja od 1**, tada zemlja ima nedostatak komparativne prednosti u izvozu određene robe.

Tablica 2-2. prikazuje RCA pokazatelj za odabrane zemlje za određene kategorije unutar sektora strojeva i prijevozne opreme.

**Tablica 2-2.** RCA za odabrane zemlje za određene kategorije unutar sektora strojeva i prijevozne opreme

Zemlja / kategorija	Cestovna motorna vozila	Motorna vozila za prijevoz ljudi	Motorna vozila za prijevoz dobara i specijalizirana vozila	Dijelovi i dodaci za motorna vozila	Prikolice i poluprikolice	Traktori
Njemačka	1.2	2.4	1.3	2	1.9	3
Francuska	1.2	1	2.1	1.3		2.9
Italija			1.3	1.3		2.8
Češka		3		3.5		
SAD			1.5	1.2	1.1	1.5
Kina					2.2	
Japan	1.4	3.5	1.5	2.1		2.1
Turska	5.7	1.6	3.6	1.3	1.7	
Republika Hrvatska					1.2	

Izvor: izrada autora na temelju UNCTDStat (2022)

Na temelju podatka moguće je zaključiti da se najviše ističe Turska koja u kategoriji cestovnih motornih vozila ima RCA 5,7 što znači da je u izvozu cestovnih motornih vozila konkurentna, odnosno da ima udio cestovnih vozila u ukupnim izvoznim proizvodima veći od svjetskog prosjeka. Turska se ističe i u kategoriji motornih vozila za prijevoz dobara i specijaliziranih vozila u kojoj RCA iznosi 3,6, a slijedi Francuska s vrijednošću 2,1. U kategoriji motornih vozila za prijevoz ljudi najveći RCA od navedenih država ima Japan (3,5), a slijede Češka (3) te Njemačka (2,4). Kod dijelova i dodataka najkonkurentnije zemlje s obzirom na RCA su Češka (3,5), Japan (2,1) i Njemačka (2).

Kina se ističe u kategoriji prikolica i poluprikolica, a kod traktora prednjače Njemačka (3), Francuska (2,9) i Italija (2,8).

## **ZADACI ZA PONAVLJANJE I UTVRĐIVANJE GRADIVA**

**Primjer 1:** Ako je ukupan izvoz neke zemlje 50 mil. EUR, a njezin uvoz 30 mil. EUR, koliko iznosi njezina **UKUPNA vanjska trgovina?**

**Primjer 2:** Što možemo zaključiti o **saldu vanjskotrgovinske bilance** ove zemlje?

**Primjer 3:** Nacionalni dohodak zemlje je 160 mil. EUR. Korištenjem podataka iz primjera 1 i 2 izračunajte **vanjskotrgovinski koeficijent zemlje.**

**Primjer 4:** Zemlja ostvaruje izvoz u iznosu od 80 mil. EUR i uvoz u iznosu od 60 mil. EUR. Nacionalni dohodak zemlje je 160 mil. EUR. Izračunajte **sklonost izvozu i sklonost uvozu.**

**Primjer 5:** Zemlja izvozi 300 mil. EUR te uvozi 600 mil. EUR. Izračunajte **pokrivenost uvoza izvozom.**

**Primjer 6:** Ukupan izvoz zemlje je 30 mil. EUR, dok uvoz iznosi 120 mil. EUR. Ukupna vrijednost BDP-a je 600 mil. EUR. Izračunajte i prokomentirajte **trgovinsku otvorenost.**

**Primjer 7:** Ukupan izvoz zemlje je 130 mil. EUR, dok uvoz iznosi 220 mil. EUR. Ukupna vrijednost BDP-a je 600 mil. EUR. Izračunajte i objasnite **trgovinsku otvorenost.**

**Primjer 8:** U nastavku su prikazane vrijednosti **uvjeta razmjene** Uzbekistana u razdoblju 2012. – 2018. godine. Analizirajte i komentirajte kretanje pokazatelja. Što možemo zaključiti?

2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.
192,1818078	189,6297	183,646	173,8409	170,3393	179,2253	191,7015

**Primjer 9:** U nastavku su prikazane vrijednosti **uvjeta razmjene** Turske u razdoblju 2014. –2018. godine. Analizirajte i komentirajte kretanje pokazatelja. Što možemo zaključiti?

2014.	2015.	2016.	2017.	2018.
91,75827	97,71006	101,6672	96,34959	92,79734

**Primjer 10:** Ukupan izvoz nekoga proizvoda je 65 mil. EUR, dok uvoz iznosi 15 mil. EUR. Ukupna vrijednost proizvodnje je 75 mil. EUR. Izračunajte i objasnite **pokazatelj uvozne penetracije**.

**Primjer 11:** Ukupan izvoz nekoga proizvoda je 65 mil. EUR, dok uvoz iznosi 35 mil. EUR. Ukupna vrijednost proizvodnje je 75 mil. EUR. Izračunajte i objasnite **pokazatelj uvozne penetracije**.

## LITERATURA

1. The Global Economy (1) 2025, *Exports of goods and services as percent of GDP – Country rankings*, online: <https://www.theglobaleconomy.com/rankings/exports/>.
2. The Global Economy (2) 2025, *Imports of goods and services as percent of GDP*, online: <https://www.theglobaleconomy.com/rankings/Imports/>.
3. The Global Economy (3) 2025, *Percent of world imports – Country rankings*, online: [https://www.theglobaleconomy.com/rankings/share\\_world\\_imports/](https://www.theglobaleconomy.com/rankings/share_world_imports/).

4. The Global Economy (4) 2025, *Percent of world exports – Country rankings*, online: [https://www.theglobaleconomy.com/rankings/share\\_world\\_exports/](https://www.theglobaleconomy.com/rankings/share_world_exports/).
5. The Global Economy (5) 2025, *Trade openness: exports plus imports as percent of GDP*, online: [https://www.theglobaleconomy.com/rankings/trade\\_openness/](https://www.theglobaleconomy.com/rankings/trade_openness/).
6. The Global Economy (6) 2025, *Terms of trade, base year = 2000, Country rankings*, online: [https://www.theglobaleconomy.com/rankings/Terms\\_of\\_trade/](https://www.theglobaleconomy.com/rankings/Terms_of_trade/).
7. UNCTAD 2022, *Standard International Trade Classification (SITC) Revision 3*, online: [https://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimSitcRev3Products\\_Official\\_Hierarchy.pdf](https://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimSitcRev3Products_Official_Hierarchy.pdf).
8. Eurostat (1) 2025, *Intra and Extra-EU trade by Member State and by product group*, online: [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ext\\_lt\\_intratrd\\_custom\\_16781276/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ext_lt_intratrd_custom_16781276/default/table?lang=en).
9. Eurostat (2) 2025, *High-tech exports – Exports of high technology products as a share of total exports*, online: [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/htec\\_si\\_exp4/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/htec_si_exp4/default/table?lang=en).
10. The Observatory of economic complexity (1) 2025, *Croatia*, online: <https://oec.world/en/profile/country/hrv>.
11. The Observatory of economic complexity (2) 2022 *Saudi Arabia*, online: <https://oec.world/en/profile/country/sau>.
12. The Observatory of economic complexity (3) 2025, *Canada*, online: <https://oec.world/en/profile/country/can>.
13. UNCTDStat 2022, *Revealed Comparative Advantage*, online: <https://unctadstat.unctad.org/EN/RcaRadar.html>.



**POGLAVLJE 3.**  
**Razvoj i transformacije**  
**vanjskotrgovinskih**  
**konceptata/ režima**

(prof. dr. sc. Igor Cvečić,  
izv. prof. dr. sc. Pavle Jakovac)



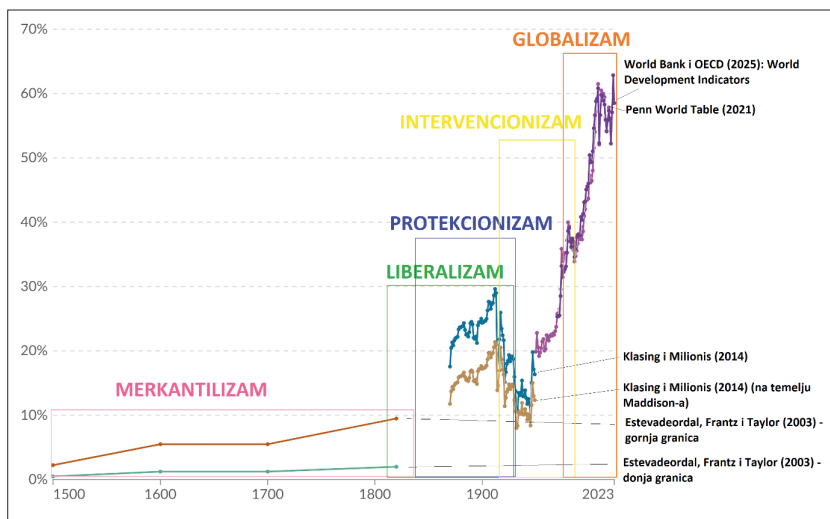
***PIU 2: Identificirati i razlikovati ključne teorijske i praktične implikacije međunarodnih trgovinskih režima, instrumenata trgovinskih politika te dinamičkih procesa u globalnom gospodarstvu.***

Prethodno poglavlje predstavlja ključne pojmove u vezi s vanjskotrgovinskom politikom, ukazuje na temeljne ciljeve i argumente zaštite od uvoza te pojašnjava značajne instrumente i mjere koje vanjskotrgovinska politika može koristiti, pogotovo u novije vrijeme. Ujedno se sažimaju najznačajniji vanjskotrgovinski „režimi“, odnosno povijesni sustavi koji su slijedili određene filozofije i koncepte ekonomske i političke organizacije društva. Svaki vanjskotrgovinski sustav kao konzistentni režim regulacije vanjske trgovine zasniva se na određenoj teorijskoj koncepciji o ulozi države u vanjskoj trgovini. Pojedini režimi različito se koriste pravilima, propisima i sporazumima koji uređuju međunarodnu trgovinu između zemalja – od carina i drugih trgovinskih barijera do konkretnih pravila o uvozu i izvozu roba ili usluga te trgovinskim sporazumima.

Povijesno gledajući, promjene vanjskotrgovinskih koncepata pratile su razvoj proizvodnih snaga i tehnologije, ujedno temeljito mijenjajući odnos pojedinaca i poduzeća prema međunarodnoj trgovini. Takav razvoj rezultirao je povećanjem volumena svjetske razmjene, ali je i suštinski mijenjao teorijske koncepcije i praktične poglede na svjetsku trgovinu. Posljedično, uslijedile su praktične promjene u međunarodnim trgovinskim politikama. Nakon merkantilizma uslijedio je liberalizam pod utjecajem koncepata koje su tumačili Smith i Rikardo. Uvažavanjem nedostataka sustava potpuno slobodne trgovine uslijedio je protekcionizam te

potom intervencionizam, prvenstveno kao posljedica društvenih promjena nakon Prvoga svjetskog rata i velikih ekonomskih potresa međuratnog razdoblja (Pertot i Sabolović, 2004). Slika 3-1. nastoji prikazati usporednu evoluciju važnosti međunarodne trgovine na globalnoj razini i specifičnih koncepata koji su se razvijali u pojedinim povijesnim periodima.

**Slika 3-1.** Indeks trgovinske otvorenosti (%)\* i evolucija međunarodne trgovinske politike



*Napomene (\*): Indeks trgovinske otvorenosti – zbroj svjetskog izvoza i uvoza podijeljen sa svjetskim bruto domaćim proizvodom. Podaci se temelje na više izvora podataka (navedeni s desne strane prikaza).*

Izvor: prilagođeno prema (a) Klasing i Milionis (2014) te ostali izvori; *Trade and Globalization*. u: Ortiz-Ospina i sur. (2018); (b) Pertot i Sabolović (2004), str. 78.

No evolucija međunarodne trgovine nije se odvijala linearno pa tako ne postoji ni potpuno jasan prijelaz jednog vanjskotrgovinskog „režima“ u drugi. To je kompliciraniji proces

spiralnog djelovanja na razvoj međunarodne razmjene, izmjenu načelnih teorijskih stavova te praktične prilagodbe politika. S obzirom na isprepletenost tih recipročnih djelovanja, praktična vanjskotrgovinska politika gotovo svake zemlje sinteza je evolutivnih djelovanja ranijih praksi i filozofija. Ujedno, pojava novih koncepata ne znači nužno nestanak prethodnog sustava, nego fokusiranje na problematična pitanja, a postojeće politike zadržane su u segmentima u kojima su davale dobre rezultate (Pertot i Sabolović, 2004). Štoviše, određena rješenja (politike, instrumenti i mjere) mogu se pojavljivati povremeno kao rezultat ponovnih pokušaja aktualizacije prethodnih politika, posebno kao reakcija na ekonomske krize i geopolitičke sukobe koji imaju dubok utjecaj na evoluciju globalne trgovinske politike.

Naime, uvjeti međunarodne razmjene povijesno su često ovisili o odnosima snaga i strukturi cjelokupnog međunarodnog trgovinskog (i političkog) sustava. Tako je, primjerice, režim liberalizma zahtijevao potporu velike sile ili više njih, a nemogućnost takvog vodstva rezultirala je ili postupnom erozijom ili relativno brzom tranzicijom režima (Aunesluoma, 2022). Upravo se tako objašnjava praktični „raspad“ klasičnog globalnog sustava slobodne trgovine u kasnom XIX. i ranom XX. stoljeću te okretanje prema protekcionizmu i potom intervencionizmu tijekom Prvoga svjetskog rata i velike gospodarske krize 1930-ih godina, posebno iz razloga što velike sile nisu mogle osigurati održivost dotadašnjih trgovinskih režima. Nakon Drugoga svjetskog rata, hegemonski pristup SAD-a poticao je liberalizaciju trgovine u zapadnom svijetu što je rezultiralo intenzivnijim globalizacijskim procesima, posebno od 1980. godine nadalje. No financijska kriza 2008. godine i posljedica

gospodarska kriza i recesija te aktualni geopolitički i društveno-ekonomski poremećaji tijekom 2020-ih godina ukazuju na jačanje „multipolarnog“ međunarodnog sustava koji SAD više ne može samostalno kontrolirati (Aunesluoma, 2022).

Ekonomski koncepti, odnosno režimi ili „ideologije“ razvijale su se, dakle, tijekom vremena, a njihova primjena varirala je u pojedinim razdobljima te među različitim zemljama i kontekstima. No ključno je njihovo razumijevanje kako bi se analizirale ekonomske i trgovinske politike te njihov utjecaj na društva. U nastavku slijedi temeljni pregled tih koncepata (Tablica 3-1.).

**Tablica 3-1. Sličnosti i razlike različitih ekonomskih ideologija**

<b>Merkantilizam</b>	<b>Liberalizam</b>	<b>Protekcionizam</b>	<b>Intervencionizam</b>	<b>Neoliberalizam</b>
<p>Vrijeme nastanka: Razvijen u XVI. – XVIII. stoljeću.  Fokus: Naglasak na povećanju državne moći i bogatstva kroz trgovinu, akumulaciju zlata i srebra.  <u>Protekcionizam</u>: Poticao protekcionizam s ciljem zaštite domaće industrije i ograničavanja uvoza.  Intervencija države: Aktivna intervencija države u ekonomiju kako bi promovirala izvoz i ograničila uvoz.</p>	<p>Vrijeme nastanka: Afirmirao se početkom XIX. stoljeća.  Fokus: Naglasak na slobodnoj trgovini, konkurenciji i individualnim pravima.  <u>Protekcionizam</u>: Protiv protekcionizma i zagovara slobodnu trgovinu.  Intervencija države: Minimalna uloga države u ekonomiji, osim zaštite vlasničkih prava i održavanja pravde.</p>	<p>Vrijeme nastanka: Druga polovica XIX. stoljeća; međuratno razdoblje XX. stoljeća.  Fokus: Naglasak na zaštiti domaćih industrija i radnih mjesta ograničavanjem uvoza.  Intervencija države: Aktivna uloga države u postavljanju carinskih barijera i subvencija.</p>	<p>Vrijeme nastanka: XX. stoljeće.  Fokus: Aktivna uloga države u regulaciji i upravljanju ekonomijom kako bi se postigli društveni i ekonomski ciljevi.  <u>Protekcionizam</u>: Može uključivati protekcionističke mjere, ali ne nužno.  Intervencija države: Protiv slobodne trgovine i minimalne intervencije države.</p>	<p>Vrijeme nastanka: Razvio se kasnije kao evolucija klasičnog liberalizma (nakon Drugoga svjetskog rata).  Fokus: Naglasak na povratku slobodnoj trgovini i deregulaciji.  <u>Protekcionizam</u>: Protiv protekcionizma.  Intervencija države: Podržava smanjenje intervencije države u ekonomiju.</p>
<p>Prednosti uključuju poticanje izvoza i akumulaciju zlata, ali nedostaci uključuju ograničavanje unutarnje potrošnje i moguće trgovinske konflikte.</p>	<p>Prednosti uključuju slobodnu trgovinu i potencijalno veći ekonomski rast, dok nedostaci mogu biti neravnomjerna raspodjela dohotka i nedostatak zaštite radnika.</p>	<p>Prednosti obuhvaćaju zaštitu domaće industrije i radnih mjesta, ali nedostaci uključuju moguće usporavanje rasta zbog ograničavanja trgovine.</p>	<p>Prednosti uključuju mogućnost reguliranja tržišta radi sprječavanja kriza, dok nedostaci mogu biti prekomjerna birokracija i neefikasna alokacija resursa.</p>	<p>Prednosti obuhvaćaju poticanje slobodnog tržišta i privatnog sektora, ali nedostaci mogu uključivati povećanje socioekonomske nejednakosti i deregulaciju koja može dovesti do kriza.</p>

Izvor: samostalna izrada autora

Merkantilizam je ekonomska teorija i praksa koja prevladava od XVI. do XVIII. stoljeća, prvenstveno među europskim državama. Naglašava da bogatstvo nacije ovisi o akumulaciji dragocjenih metala i promovira zaštitničke politike poput carina i kolonijalne ekspanzije kako bi to postigla. Međunarodna trgovina predstavlja igru nulte sume, što znači da su vladari nastojali jačati vlastite ekonomije i resurse a na štetu drugih (Frieden i Lake, 2002; Host, 2023). Osnovni cilj države je osiguranje suficita vanjskotrgovinske bilance stimuliranjem izvoza i ograničavanjem uvoza, a vanjskotrgovinska pasiva nije se mogla saldirati međunarodnim kreditima; dakle, isključivo uvozom kapitala. S obzirom na to da se međunarodna razmjena tada sastojala isključivo od robnog prometa, to je neposredno utjecalo na količinu raspoloživog zlatnog novca u državi. Kovani je novac bio isključivo sredstvo plaćanja i posrednik u razmjeni s drugim zemljama. No, s obzirom na ograničenu količinu kovina, cijene i konjunkturane tendencije bile su snažnije ovisne o trenutnoj vanjskotrgovinskoj politici (Pertot i Sabolović, 2004).

Uvozna ograničenja uvodila je država, odnosno vladari (kraljevi i sl.), ali su prijedlozi za njihovo uvođenje dolazili od domaćih trgovaca koji su se bojali inozemne konkurencije. Domaći trgovci zloupotrebljavali su stoga svoju dominaciju utjecajem na uvoznu politiku države. Merkantilistička „ideologija“ bila je motivirana općom gospodarskom statikom razdoblja od otkrića Amerike pa do Francuske revolucije; dakle, razdoblja prevlasti feudalističkog izrabljivanja putem oporezivanja podanika te prikupljanja zlata i ostalih kovina kako bi se inicirali novi ratovi i osvajanja. Stoga povijesno nosi prvenstveno negativne konotacije (Pertot i Sabolović, 2004). No postoje i primjeri rehabilitacije

ove ideologije (ili barem dijela takvog koncepta), čak i u novije vrijeme. John M. Keynes također pokušava rehabilitirati elemente merkantilizma. Naime, on je smatrao da je klasična ekonomika pogrešno usmjerena svojim zahtjevom da se nacionalna kamatna stopa samostalno formira, bez intervencije države, i to na razini ravnoteže platne bilance. No, Keynes je izrazio sumnju u mogućnosti automatskog prilagođavanja kamatne stope platnobilančnoj situaciji i stoga je ukazao na potrebu vođenja nacionalne politike kamatne stope kako bi se održala željena razina domaće zaposlenosti (Pertot i Sabolović, 2004).

Više nego promjene u samoj filozofiji i ideologiji, na potkopavanje merkantilizma utjecale su promjene u svjetskim proizvodnim odnosima potkraj XVIII. stoljeća, posebno zato što je proizvodnja rasla puno brže od opskrbe plemenitim metalima. Sve manje raspoloživog zlata potaknulo je stvaranje “zlatnih standarda” te pojavu komparativnih prednosti u odnosima među različitim ekonomijama. Dolazi do afirmacije papirnatog novca i potpune slobode u vanjskotrgovinskim aktivnostima, posebno pod vodstvom Velike Britanije, tadašnjeg lidera u industrijskoj revoluciji i vodeće kolonijalne sile. Vanjskotrgovinski liberalizam razvio se kao ogranak ili dio sustava općeg gospodarskog i društvenog liberalizma, tj. kao reakcija na apsolutizam i različite oblike sputavanja slobode pojedinaca (Pertot i Sabolović, 2004).

Liberalizam u ekonomiji zagovara slobodno tržište s minimalnim državnim intervencijama. Cilj mu je ekonomska sloboda, konkurencija i prava na privatno vlasništvo (Oatley, 2018). Kao ekonomska i politička ideologija naglašava važnost individualnih sloboda, jednakih mogućnosti i zaštite prava pojedinaca. Vanjskotrgovinski odnosi ili ekonomski odnosi jedne zemlje

tijekom prevlasti liberalizma razvijaju se potpuno slobodno, praktički bez utjecaja države, a na temelju ključnih argumenata slobodne trgovine (Van de Haar, 2008). Slobodno kretanje roba i kapitala, ljudi i transportnih sredstava između zemalja omogućuje pojedincu da poveća svoj individualni dohodak, a time i nacionalni dohodak, te stoga pojedincima treba omogućiti potpunu slobodu inicijative i poslovanja.

No, klasični liberalizam nije se dugo zadržao. Nasuprot merkantilizmu, koji je za sobom imao praksu od više stoljeća, klasični liberalizam prakticirao se manje od pola stoljeća. Ni sama britanska gospodarska i vanjskotrgovinska politika nije mogla duže provoditi klasičan liberalistički smjer, ponajprije zbog oklijevanja glavnih partnera i nedovoljno “hrabrih” ostalih zemalja u primjeni tog koncepta (Pertot i Sabolović, 2004). No liberalizam je doživio svoju afirmaciju nešto kasnije, posebno u drugoj polovici XX. stoljeća. Svako ograničavanje vanjske razmjene koje vrše razne države i danas nailazi na prigovore da je ono protivno međunarodnim “pravilima igre” i da je diskriminatorno. Međutim, liberalizmom se ne postižu uvijek optimalni razvojni rezultati gospodarstva.

Protekcijonizam je ekonomska politika koja zagovara zaštitu domaćih industrija putem carina, kvota na uvoz ili subvencija. Cilj mu je zaštita domaće zaposlenosti i domaćeg poslovanja u odnosu na inozemnu konkurenciju, ali može dovesti do neefikasnosti, viših cijena proizvoda i usluga te trgovinskih konflikata i smanjenja razmjene (Abboushi, 2010). Protekcijonizam se javlja kao odgovor na negativne ekonomske pojave koje donosi vanjskotrgovinski liberalizam te apsolutnu britansku dominaciju svjetskim tržištem u drugoj polovici XIX. stoljeća. Na temelju

iskustava prvenstveno SAD-a i Njemačke, protekcionizam se sve više počeo koristiti u praksi različitih zemalja te se uvodi kao način pokušaja osiguravanja samostalnog nacionalnog razvoja, unatoč potencijalnoj prijetnji moćne konkurencije (Pertot i Sabolović, 2004).

Protekcionizam je izuzetke od slobodne međunarodne trgovine učinio pravilom. No liberalizmu je ipak priznao teorijski prioritet. Teorijski primjeri protekcionističkog shvaćanja obuhvaćaju argumentaciju mnogih autora, primjerice (Pertot i Sabolović, 2004):

- **Adam Smith**, koji je nehotice započeo proces nagrizanja načela opće slobode trgovanja odobravanjem navigacijskih akata Engleske, čime je opravdao korištenje monopola i dominacije, ali isključivo u interesu nacionalne sigurnosti i obrane.
- Prve pokušaje znanstvene obrane protekcionizma u SAD-u, nakon osamostaljenja od Britanije i početka traženja vlastitih putova gospodarskog razvoja, donosi **Alexander Hamilton** zagovaranjem carina na englesku robu. Naime, kao i Britanija, države koje su se u drugoj polovici XIX. stoljeća nalazile u sličnom prijelazu s pretežno agrarne na industrijsku proizvodnju morale bi imati iste mogućnosti zaštite svoje nove industrije (prvenstveno carinama).
- **Friedrich List** u svojem radu *Nacionalni sustav političke ekonomije* (1840.) smatrao je da rikardijanska koncepcija ne uzima u obzir negativne učinke slobodne trgovine te je svojim “nacionalizmom” nastojao pridonijeti ekonomskom povezivanju razjedinjenih feudalnih njemačkih državnica.

Upitnim je smatrao potrebu praćenja britanskih liberalnih politika s obzirom na različit stupanj razvoja njihovih gospodarstava. List je ujedno smatrao da je samo kod nacija koje ispunjavaju odgovarajuće duhovne i materijalne uvjete za podizanje vlastite proizvodnje, i time za dostizanje najviše razine civilizacijskog dosega, izobrazbe i nacionalnog blagostanja, opravdano uvođenje vanjskotrgovinskih ograničenja. Zanimljivo je da takve izuzetke za manje i nerazvijenije nacije nije smatrao opravdanima, pogotovo ako se temelje na agrarnoj ekonomiji, tj. tumačio je kako poljoprivredu ili industriju nije potrebno štiti carinama, osim prilikom „evolucije“ gospodarstva prema višoj razvojnoj fazi.

- **Henry Charles Carey** povezuje trostruko povećanje i ponovno snižavanje carinskih barijera u SAD-u s promjenama američkog blagostanja u razdoblju od 50 godina, nakon prvog uvođenja industrijskih carinskih zaštita, te zaključuje kako je do rasta blagostanja u SAD-u dolazilo samo kada su se carinama povećavale cijene poljoprivrednih proizvoda i snižavale nabavne cijene industrijskih proizvoda. Stoga je težište američkog protekcionizma trebalo biti najprije na poljoprivrednim proizvodima, a tek potom i na industrijskim, od sredine XIX. stoljeća. Carey tvrdi kako je snižavanje carina bilo uzročnik kriza koje su nastupile zbog pretjerano niskih cijena poljoprivrednih proizvoda uz istodobno visoke cijene (britanskih) industrijskih proizvoda, a to se desilo jer su europske cijene poljoprivrednih proizvoda bile preniske za pokrivanje troškova američkog izvoza.

- Tu se nadovezuje i **Simon N. Patten**, koji tvrdi da krajem XIX. stoljeća cijene u SAD-u trebaju biti više zbog višeg standarda Amerikanaca te se carinama i drugim mjerama treba štititi domaće tržište i ograničiti priljev jeftine radne snage.
- Konačno, **Mihail Manoilescu**, rumunjski ekonomist i političar prve polovice XX. stoljeća, pokušao je u novije vrijeme teorijski obraniti protekcionizam za slučaj malih i nerazvijenih država. On tvrdi da svaka država ima dužnost razvoja one svoje gospodarske djelatnosti u kojoj može perspektivno postići najvišu produktivnost, bez obzira na to može li joj inozemstvo te iste proizvode trenutno i jeftinije ponuditi, te kako se ne može jednoj naciji liberalizmom zabraniti razvoj vlastitih snaga, a u korist trenutnih općih interesa čovječanstva. Stoga (sve) države imaju pravo uvesti protekcionizam kao stalan i definitivan oblik vanjskotrgovinske politike.

U osnovi, protekcionizam je suštinski privremenog karaktera te se najčešće pravdao cikličkim krizama i borbom protiv njihovih posljedica. U takvim slučajevima država potpomaže brži razvitak domaće industrije i jača nacionalno gospodarstvo štiteći ga carinama, zabranama i drugim mjerama, a otežavajući priljev industrijske robe, kao i poljoprivrednih proizvoda iz drugih zemalja na domaće tržište. Negativna iskustva i “tromost” onih koji su previše koristili protekcionističke mjere afirmirao je kasnije neoliberalizam i potrebu jačanja konkurentnosti gospodarstva drugačijim instrumentima i politikama te su se zemlje koje su nekoć najviše koristile protekcionizam postale najliberalnije u drugoj polovici XX. stoljeća (Pertot i Sabolović,

2004). Doduše, početkom XXI. stoljeća svjedočimo ponovnim trendovima protekcijonizma, i to često upravo kod zemalja koje su samo nekoliko desetljeća ranije bile predvodnice neoliberalnog sustava.

Pojam intervencionizam može se koristiti da bi se ukazalo na praksu ili politiku intervencionizma države u ekonomiji, da bi se nastojalo ispraviti tržišne neuspjehe ili da bi se promovirali određeni politički ili ekonomski ishodi u domaćem (ili inozemnom) gospodarstvu (Deardorff, 2000). To može uključivati regulaciju, subvencije ili javne investicije, kontrolu cijena i trgovinske restrikcije, politike deviznog tečaja i privatizacije, a u širem shvaćanju čak i sankcije prema inozemstvu ili vojne intervencije.

Pertot i Sabolović (2004) ukazuju na to da je intervencionizam praksa bez teorijskog i praktičnog opravdanja koja se pojavljuje primarno početkom XX. stoljeća uslijed novih zakonitosti i novog načina poslovanja, gdje državne politike ujedno sve više ovise o političkim strankama na vlasti (ili režimima). Intervencionizam se pojavljuje kao posljedica tehnoloških promjena, ali njega ne karakteriziraju nove metode, već nove gospodarske namjene (više ili manje) postojećih i privremenih intervencionističkih metoda. Dakle, razvojem intervencionizma u vanjskoj razmjeni suštinski se ne mijenjaju karakteristike međunarodne gospodarske razmjene država, ali su prisutni novitet kvantiteta, intenzitet i sustavi primjene već odavno postojećih načela i tipova instrumenata.

Zbog intenzivnije primjene gospodarskih intervencionističkih zahvata, dolazi do promjene među nekad izjednačenim odnosima te se javljaju dispariteti troškova, cijena i valuta koje slobodno tržište inače ne bi postavilo. Negira se potreba podređivanja unutarnjeg

razvoja nekog gospodarstva automatskim prilagodbama cijena i troškova, odnosno vanjskim utjecajima (i optimalnoj svjetskoj podjeli rada), što liberalizam smatra suštinski nužnim (Pertot i Sabolović, 2004). Dok liberalizam prihvaća vodeću zemlju i “pratitelje”, intervencionizam se pojavio kao praksa uspostavljanja vanjskih gospodarskih kontakata regija koje se nejednako razvijaju. Međutim, nije najbolja ona vanjskotrgovinska politika koja se najmanje služi intervencijom, nego ona koja uz najmanje ograničavanje razvoja unutarnjih gospodarskih snaga ujedno i najmanje remeti međunarodnu podjelu rada, koja je i sa stajališta većine njenih sudionika u danom trenutku optimalna.

Intervencionizam posebno dolazi do izražaja u kriznim situacijama, poput Prvoga i Drugoga svjetskog rata, širenja socijalističkih/komunističkih režima i dekolonizacije, a svjetska gospodarska kriza začeta u SAD-u 1929. godine imala je univerzalni karakter i poremetila ekonomske i financijske tijekove širom svijeta. Sve je to izazvalo osnaživanje položaja države i njenih intervencija u gospodarstvu. Poremećaji prve polovine XX. stoljeća po prvi su put (naročito nerazvijenim državama) pružili neograničene instrumente i priliku da same – ne čekajući, kao dotad, da im razvojni impulsi zajedno s uvozom kapitala dolaze izvana – pokušaju intervencionizmom pokrenuti vlastite nacionalne razvojne cikluse (Pertot i Sabolović, 2004). Ako se uzmu u obzir naknadne krize koje su karakterizirale povremene intervencijske politike, zasigurno je pandemijska kriza (2020. – 2022.) ukazala na to da intervencionizam nije nužna i samo prolazna potreba, nego pojava koja se afirmira u obrani gospodarstava od nepoželjnih vanjskih utjecaja u novonastalim i kriznim prilikama svjetske razmjene.

Razdoblje nakon Drugoga svjetskog rata, a posebno nakon 1970-ih godina, karakterizira neoliberalizam, odnosno slobodna trgovina kao prevladavajući sustav. Posljednjih pedesetak godina ujedno karakterizira intenziviranje globalizacijskih procesa širom svijeta. Ti procesi na određeni način imaju znakovit utjecaj na položaj (pojedinih) država „komplicirajući“ im položaj na globalnom tržištu i izravno utječući na mogućnosti korištenja određenih politika i instrumenata trgovinske politike. Kako se mijenja karakter i intenzitet, globalizacija jednima sve više pomaže, ali drugima može čak i odmagati. Stoga je ključno istaknuti i pokušati razumjeti kako vanjskotrgovinska politika i sustav koji provodi neka država funkcionira u uvjetima globalizacije, posebno ako se uzme u obzir da globalizacija često djeluje upravo na način da otežava ili remeti djelovanje nacionalnih politika što je posebno osjetljiva situacija kada se radi o malim i ekonomski osjetljivim državama (kao što je Hrvatska).

Za razliku od globalizacije, koja se prvenstveno odnosi na dinamičke procese i silnice, u političkoj znanosti, primjerice, pojam globalizam može podrazumijevati razumijevanje svih međupovezanosti suvremenog svijeta i isticanje uzoraka koji su u njihovoj osnovi i koji ih objašnjavaju (Nye, 2002). Doduše, isti se pojam često koristi i u drugim kontekstima, često negativnim: od konotacija na „duboku državu“ i globalističke elite koje uništavaju nacionalne države, do Hitlerove aspiracije za globalnom dominacijom (Stojanov, 2012). No globalizam ujedno može označavati društveni i kulturni aspekt koji uključuje kretanje ideja, informacija i ljudi (koji prenose te ideje i informacije). Nye (2002) ukazuje i na specifično ekonomski globalizam, što uključuje tokove roba, usluga i kapitala na velike udaljenosti te

informacije i percepcije koje prate tržišnu razmjenu. J. R. Saul (2009) izjednačava globalizam s neoliberalizmom, ali i upozorava da neminovno slijedi njegov kolaps, prvenstveno zbog zastarjelih ideja o rastu, stvaranju bogatstva i neograničenom širenju trgovine. Vratimo se Nyeu (2002); on ističe da povijest sugerira da će globalizam pratiti stalna neizvjesnost. Naime, stalno se suprotstavljaju povećana složenost suvremenog globalnog gospodarstva i društva (uzrokujući upravo neizvjesnosti) i, s druge strane, napori političara (posebno onih koji vode državu), sudionika na tržištu i drugih dionika u shvaćanju tih složenih sustava kako bi pokušali njima upravljati ili im se barem prilagoditi.

Kako ističu Pertot i Sabolović (2004), globalizam je zapravo reakcija na paradokse intervencionizma te je svojevrsna reakcija na nove pomake u razvoju tehnologije – posebno na informacijsko-komunikacijske tehnologije te na afirmaciju znanjem intenzivnijih proizvoda i usluga. Takvi trendovi slabe poziciju države i njenih granica kao rezultata slabljenja ili uklanjanja prepreka razmjeni, digitalizacije poslovanja i sve dublje ekonomske integracije zemalja u globalno tržište. Globalizacija ohrabruje nastanak i razvoj regionalnih i globalnog tržišta, globalnih proizvoda i usluga, globalnih organizacija i poduzeća; čak i globalne kulture. Primjeri su Coca-Cola, restorani McDonalds, trgovine IKEA, društvene mreže poput Facebooka, YouTubea i WhatsAppa itd. Osim tehnoloških posljedica na transport i komunikacije, globalizacija je nametnula koncepte konzumerizma i neoliberalnih politika, a sve pod okriljem velikih multinacionalnih korporacija. Njihov privilegiran položaj omogućuje širenje na nova tržišta, ali i stvaranje i utvrđivanje pravila jedinstvenog svjetskog

tržišta s (nominalno) slobodnom konkurencijom. Rezultat toga je minimiziranje troškova i maksimiziranje prihoda bez obzira na lokaciju. Međutim, kritičari tvrde da velike multinacionalne korporacije koriste već zarađeni kapital i međunarodnu „standardizaciju“ upravo kako bi onemogućile stvaranje i jačanje novih konkurenata s kojima bi eventualno morale dijeliti tržište.

Premda razdoblje globalizma podrazumijeva dominantno tržišni neoliberalizam, pogotovo među najnaprednijim ekonomijama „Zapada“, u stvarnosti se i one koriste brojnim mjerama ekonomske intervencije (Pertot i Sabolović, 2004). Nakon 2008. godine to postaje vidljivije, prvotno tijekom globalne financijske krize i ekonomske recesije („spašavanje“ banaka, subvencioniranje „održivih“ industrija...), a pogotovo tijekom pandemijske krize (2020. – 2022.) i drugih nedavnih globalnih poremećaja. Određeni autori stoga predlažu reafirmaciju intervencionizma. Međutim, Zohlnhöfer i suradnici (2025) empirijski dokazuju da recentne krize doista izazivaju intervencionističke politike u zapadnim demokracijama, ali s ograničenim vremenskim i političkim dosegom, nakon kojeg se ponovno aktivira proces liberalizacije. Što se tiče brzorastućih ekonomija (poput Kine i Indije), bez obzira na više ili manje „režimski“ tip političkog sustava, uglavnom su tijekom posljednjih četrdesetak godina prihvaćale ključne koncepte postupne integracije u globalni trgovinski sustav, ali zadržavajući u određenoj mjeri intervencionističke politike (makar u pojedinim sektorima).

Velike gospodarske sile prvog kvartala XXI. stoljeća (prvenstveno zemlje G7 te Kina i Indija) imaju kapacitet za vršenje snažnog pritiska na upravljanje međunarodnim financijskim tržištima i drugim ekonomskim tendencijama putem koordinacije politika.

Globalna tržišta stoga nisu izvan dosega regulacije i nadzora, iako su trenutni opseg i ciljevi gospodarskog upravljanja ograničeni različitim interesima velikih sila i ekonomskim doktrinama koje prevladavaju među njihovim elitama (Hirst i sur. 2009). Postavlja se teza da nacionalne države (ili većina njih) postaju premale za velike probleme svjetskog gospodarskog razvoja te dolazi do erozije nacionalne države s obzirom na to da djeluju tržišne sile koje je teško ili nemoguće kontrolirati (Stojanov i Jakovac, 2013). Male države se stoga potiče na prijenos vlastite nadležnosti na nadnacionalne organizacije (poput Svjetske trgovinske organizacije – WTO-a) ili regionalne integracijske sporazume (poput Europske unije). No pitanje je jesu li takve strukture doista slobodne od određenih interesa, uključujući one snažnih multinacionalnih korporacija ili dominantnih trgovinskih sila koje nameću standarde i trendove?

Izvjesno je da su globalizacijski procesi pomogli određenim zemljama u razvoju i snažnom smanjivanju siromaštva, ponajprije onima koje se često definiraju kao novi „globalizatori“. U toj skupini zemalja ključne su promjene izazvane konkurentnom prerađivačkom proizvodnjom koja je rezultat ubrzanog rasta produktivnosti, niskih jediničnih troškova rada, visoke razine ulaganja (prvenstveno putem FDI-ja) te ključne promjene u kontekstu njihova pristupanja WTO-u, što je značilo da će im industrijalizirane zemlje smanjivati ili ukidati carine na uvoz industrijske robe (*Globalization, growth, and poverty*, 2002).

Među njima se svakako ističe Kina, koja se nakon otvaranja globalnom tržištu drastično brzo mijenjala i bilježila visoke stope gospodarskog rasta. Osim Kine, kao zemlje „globalizatori“ navode se Indija, Južna Koreja, Vijetnam, Tajland, Indonezija,

Čile i Meksiko, ali i Poljska, Turska i Bangladeš. Odnedavno se i neke afričke države ubrzano razvijaju – primjerice, Etiopija i Nigerija. No postoji još cijeli niz zemalja, ponajprije u Africi, dijelovima Azije i Amerika koje ne uspijevaju iskoristiti prednosti globalnog tržišta i uhvatiti vlak ubrzanog rasta. Tablica 3-2. prikazuje popis zemalja rangiranih sukladno ostvarenom porastu realnog BDP-a po glavi stanovnika u razdoblju od tri posljednja desetljeća. Impresivan je rast prvenstveno Kine (+ 963 %), nakon koje slijede Indija (+ 265 %), Irska (+ 222 %), Južna Koreja (+ 216 %) te Poljska (+ 180 %). U promatranom razdoblju mnogo skromniji rast ostvarile su Južna Afrika, Rusija i Brazil.

Kako globalizacija stvara jaz između „bogatih“ i „siromašnih“, velike i moćne privatne multinacionalne kompanije spajaju se i šire na nova tržišta, dok se mala poduzeća i radnici suočavaju s brojnim izazovima globalnog tržišta i često ne uspijevaju opstati ako ne zadovolje kriterije „konkurentnosti“ i „gospodarske učinkovitosti“. Radikalniji zagovaratelji liberalne deregulacije dovode u pitanje smisao i opstojnost zapadnoeuropskih država blagostanja kao prepreke gospodarskoj učinkovitosti (Pertot i Sabolović, 2004). No, uvažavajući potrebe i stimuliranja razvoja konkurentnog tržišta, ali i održivog razvoja (primjerice u Europi), koordinacija politika rezultira intervencijama koje potiču malo poduzetništvo, inovacije i ulaganje u razvoj vještina radnika. Na taj se način potiče zaposlenost, povećava blagostanje, ali i održava ravnoteža između velikih korporacija, s jedne strane, te malog i srednjeg poduzetništva s druge. Uostalom, najkonkurentnijima i najodrživijima smatraju se upravo nordijska gospodarstva, utemeljena na državi blagostanja, strogim ekološkim standardima te značajnim ulaganjem u znanost, obrazovanje, zdravlje, kulturu

i razvoj društvene zajednice. Stoga Pertot i Sabolović (2004) zaključuju kako globalizam pruža priliku za održivi razvoj i optimalizaciju svjetskog gospodarstva ako se primijene adekvatne kombinacije liberalizma i intervencionizma na unutarnjem i međunarodnom planu. Europski demokratski sustavi ujedno trebaju osigurati slobodno tržište, ali uz pomnu regulaciju koja jamči društvenu i ekološku održivost. Za razliku od toga, navedeni autori zagovaratelje nepatvorenog neoliberalizma smatraju proizvodom primitivnijih sredina koji teoriju shvaćaju previše doslovno.

**Tablica 3-2.** Razvoj realnog BDP-a po glavi stanovnika između 1990. i 2018. godine (apsolutni iznosi u eurima, razlika u postocima)

Država	1990.	2000.	2010.	2018.	Razlika između 1990. i 2018. u %
Kina	430	1,043	2,684	4,573	+963
Indija	336	477	842	1,225	+265
Irska	15,457	28,524	31,911	49,724	+222
Južna Koreja	7,278	12,986	18,990	23,009	+216
Poljska	3,406	4,883	7,216	9,542	+180
Čile	3,483	5,545	7,531	8,860	+154
Indonezija	676	848	1,235	1,695	+151
Turska	3,859	4,692	6,079	8,583	+122
Rumunjska	1,978	1,813	3,070	4,249	+115
Slovačka	5,500	5,873	9,468	11,743	+114
Bugarska	1,815	1,749	2,984	3,827	+111
Litva	4,656	3,584	6,195	9,193	+97
Latvija	4,418	3,644	5,961	8,515	+93
Mađarska	4,243	5,025	6,270	7,996	+88
Estonija	5,053	4,424	6,407	8,791	+74
Slovenija	9,287	11,117	14,031	16,024	+73

Argentina	6,051	8,336	10,469	10,232	+69
Luksemburg	37,364	52,974	59,493	62,768	+68
<b>Češka</b>	6,155	6,516	8,721	10,309	+67
Izrael	17,331	22,883	25,961	28,649	+65
Australija	19,101	23,577	27,656	30,213	+58
Nigerija	676	617	1,023	1,069	+58
Kanada	21,926	26,222	28,511	34,348	+57
Nizozemska	21,671	28,175	30,743	33,680	+55
<b>Švedska</b>	26,716	31,829	37,087	41,493	+55
Norveška	30,584	41,464	44,464	46,739	+53
Velika Britanija	24,514	30,185	33,147	37,161	+52
Novi Zeland	12,674	14,827	16,920	19,180	+51
SAD	31,931	39,619	42,537	48,194	+51
Austrija	21,467	26,649	29,645	31,798	+48
Njemačka	21,940	25,781	28,351	32,158	+47
<b>Španjolska</b>	12,648	15,953	17,305	18,549	+47
Finska	21,842	26,362	30,111	31,850	+46
Belgija	20,789	25,225	27,821	29,839	+44
Portugal	9,698	12,503	13,098	13,949	+44
Danska	26,667	33,417	34,728	38,217	+43
Meksiko	6,123	7,305	7,558	8,747	+43
Brazil	3,698	4,064	5,197	5,105	+38
Francuska	20,663	24,419	25,802	27,706	+34
Japan	37,648	41,883	44,205	48,587	+29
Rusija	2,829	1,926	3,167	3,480	+23
<b>Švicarska</b>	39,022	41,101	45,372	48,085	+23
Južna Afrika	3,363	3,301	4,087	4,127	+23
Grčka	10,902	13,090	15,139	13,249	+22
Italija	18,577	21,795	21,595	21,295	+15

*Napomena: Države označene crvenom pozadinom smatraju se zemljama u razvoju ili su u promatranom razdoblju bile tranzicijske.*

Izvor: Petersen i Hartmann (2020)

Kao što je već napomenuto, razdoblje neoliberalizma pojavljuje se tijekom 1970-ih godina, ponovno polazeći od *homo economicusa*, što pretpostavlja afirmaciju filozofije individualnosti, racionalnosti, propagiranja vlastitih interesa te doktrine spontanog poretka (Read, 2009; Peters, 2010). U ekonomskom smislu, to je proces (i program) smanjivanja trgovinskih barijera i restrikcija unutarnjeg tržišta kao put prema otvorenijem tržištu. Međutim, ni neoliberalizam ne negira u potpunosti ulogu države u gospodarstvu, ali teži što je moguće većem reduciranju regulacije države (posebice u sferi trgovine i poreza). Zasniva se na tzv. *tržišnom fundamentalizmu*; jačanju uloge korporacija u društvenim i ekonomskim sferama (Bockman, 2013; Balaam i Dillman, 2018; Hathaway, 2020).

Späth (2025) sugerira da se razdoblje neoliberalizma i bezuvjetne globalizacije polako, ali izgledno nepovratno urušava, ponajprije zbog erodiranja suštinskih okvira međunarodne integracije u uvjetima rastućih nesigurnosti. Nadovezujući se na povijesne analize, Späth ukazuje na to da se politički poretci (režimi, sustavi) urušavaju u uvjetima kada esencijalne krize razotkrivaju njihovu nesposobnost za prilagodbe i adekvatne odgovore. Takvi trenuci sustavnog neuspjeha otvaraju put novim paradigmatima. Čak i prije ponovnog izbora Donalda Trumpa za drugi predsjednički mandat, glavni nositelji američke politike i ekonomskih regulatora ukazali su na postupnu nadogradnju dotadašnje neoliberalističke vizije i iniciranje novoga „vašingtonskog konsenzusa“. Nasuprot bezuvjetne slobode globalne trgovine, novi prioriteti postaju: sigurnost lanaca opskrbe, „*near-shoring*“ i „*friend-shoring*“ (nasuprot *off-shoringu*, koji često podrazumijeva velike udaljenosti za lokalizaciju proizvodnje, ponekad u zemljama s kojima se

odnosi ne temelje nužno na „bliskosti i prijateljstvu“), smanjivanje rizika (tj. sigurnije destinacije za ulaganja), čak i nametanje carina, ali prvenstveno zemljama niskih troškova proizvodnje (čiji jeftini uvoz ugrožava američku industriju). Sve je to u funkciji zaštite američkih radnika od nezaposlenosti i gospodarske stagnacije (ili nazadovanja). S obzirom na to da su i neke druge napredne ekonomije „Zapada“ prihvatile dio navedenih novih principa te s obzirom na suštinske zastoje u funkcioniranju WTO-a, nameće se teza o urušavanju jedinstvenog globalnog trgovinskog sustava i potencijalnom kreiranju (barem) dva suprotstavljena trgovinska bloka: jedan pod vodstvom SAD-a, drugi pod vodstvom Kine.

Rast Kine čini se neminovnim, ali se postavlja pitanje mogućnosti prilagodbe SAD-a tom scenariju, posebno u uvjetima kada se čini da Kina koristi prilike koje joj globalizacija pruža, izbjegavajući određena pravila koja je nametao „Zapad“ u danima svoje dominacije. Aktualni trendovi u međunarodnim odnosima ocrtavaju reperkusije brojnih „kriza“ koje su zadesile svijet, posebno nakon 2008. godine: vraćaju se granične kontrole, grade se novi pogranični zidovi među određenim zemljama, raste antiglobalistički populizam i u trendu su konzervativnije politike (posebno prema migrantima), a čini se da će carinski ratovi postati norma. Sve to nalikuje svojevrsnoj tranziciji prema nekom novom sustavu, pri čemu ostaju brojne nedoumice o njegovu obliku i karakteru. Späth (2025) predviđa da bi taj post-neoliberalni svijet mogao biti oblikovan međunarodnim protekcijom u strateškim dobrima, konkurentskim geopolitičkim blokovima i ojačanim regionalizmom jer će nacije davati prednost sigurnosti i lokalnoj otpornosti nad globalnom integracijom. Ključna bojazan postaje oživljavanje „legitimnosti“ sile u međunarodnim

odnosima i politikama kao posljedica erozije multilateralnih mehanizama rješavanja sukoba. Argumente tome nalazimo, primjerice, u ruskoj agresiji prema Ukrajini (sukob koji se u okviru UN-a ne rješava) ili Trumpovoj međunarodnoj agresivnoj retorici koju karakteriziraju dalekosežne prijete i ucjene.

## **PITANJA ZA PONAVLJANJE I UTVRĐIVANJE GRADIVA**

1. Koji su se ključni ekonomski koncepti, odnosno režimi ili „ideologije“, razvijali tijekom vremena, utječući izravno na vanjskotrgovinske režime i politike zemalja uključenih u međunarodnu trgovinu?
2. Koje su ključne razlike trgovinskih režima kao što su liberalizam, protekcionizam i intervencionizam?
3. U kakvim se ekonomskim i društvenim prilikama razvija neoliberalizam/globalizam kao trgovinski režim?

## **LITERATURA**

1. Abboushi, S 2010, ‘Trade protectionism: Reasons and Outcomes’, *Competitiveness Review: An International Business Journal*, vol. 20, no. 5, pp. 384–394.
2. Aunesluoma, J 2022, ‘Global Trade Policy Regimes and Previous Crises’, u Karhu, A, Haaja, E (ur.) *Global Trade and Trade Governance During De-Globalization. International Political Economy Series*, Palgrave Macmillan, Cham, online: [https://doi.org/10.1007/978-3-031-13757-0\\_2](https://doi.org/10.1007/978-3-031-13757-0_2).
3. Balaam, DN i Dillman, B 2018, *Introduction to International Political Economy*, 7<sup>th</sup> ed., Routledge, New York, online: <https://doi.org/10.4324/9781315463452>.
4. Bockman, J 2013, ‘Neoliberalism’, *Contexts*, SAGE Publishing, vol. 12, no. 3, pp. 14–15, online: <https://doi.org/10.1177/1536504213499873>.

5. Deardorff, AV 2000, 'The Economics of Government Market Intervention, and Its International Dimension', *Research Seminar in International Economics. 1001*, The University of Michigan School of Public Policy: 23, pregledano studeni 2024., online: <https://fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/Papers451-475/r455.pdf>.
6. Frieden, JA i Lake, DA 2002, *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth*, 4<sup>th</sup> edition, Routledge.
7. Globalization, growth, and poverty: Building an inclusive world economy (English) 2002, *A World Bank Policy Research Report*, The World Bank i Oxford University Press, Washington DC, pregledano studeni 2024., online: <http://documents.worldbank.org/curated/en/954071468778196576>.
8. Hathaway, T 2020, 'Neoliberalism as Corporate Power', *Competition & Change*, vol. 24, no. 3–4, pp. 315–337, online: <https://doi.org/10.1177/1024529420910382>.
9. Hirst, P, Thompson, G i Bromley, S 2009, *Globalization in Question*, 3<sup>rd</sup> edition, Polity Press, Cambridge (UK) i Malden (SAD).
10. Host, A 2023, *Međunarodni gospodarski odnosi vs. regionalna suradnja – slučaj Europske unije*, Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet, Rijeka, pogledano siječanj 2025., online: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:192:880940>.
11. Nye, J 2002, *Globalism Versus Globalization: What are the different spheres of globalism — and how are they affected by globalization?*, The Globalist, pogledano listopad 2024., online: <https://www.theglobalist.com/globalism-versus-globalization/>.
12. Oatley, Th 2018, *International Political Economy*, 6<sup>th</sup> edition, Routledge.
13. Ortiz-Ospina, E, Beltekian, D i Roser, M 2018, *Trade and Globalization. Our World in Data*, pogledano siječanj 2025., online: <https://ourworldindata.org/trade-and-globalization>.
14. Pertot, V i Sabolović, D 2004, *Međunarodna trgovinska politika: tržišna intervencija u međunarodnoj razmjeni*, 2. izmijenjeno i dopunjeno izdanje, Narodne novine, Zagreb.
15. Peters, MA 2010, 'Neoliberalism, the Market and Performativity', Peterson, P, Baker, E i McGaw, B (ur.), *International Encyclopedia of Education*, 3<sup>rd</sup> edition, Elsevier, pp. 11–16, online: <https://>

- [doi.org/10.1016/B978-0-08-044894-7.00543-1](https://doi.org/10.1016/B978-0-08-044894-7.00543-1) i <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B9780080448947005431>.
16. Petersen, T i Hartmann, H 2020, *Globalization Report 2020 – How do developing countries and emerging markets perform?* Bertelsmann Stiftung, Gütersloh, pogledano studeni 2024., online: [https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/user\\_upload/MT\\_Globalisierungsreport\\_BTI\\_Laender\\_2020\\_ENG.pdf](https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/user_upload/MT_Globalisierungsreport_BTI_Laender_2020_ENG.pdf).
  17. Read, J 2009, 'A Genealogy of Homo-Economicus: Neoliberalism and the Production of Subjectivity', *Foucault Studies*, no 6, pp. 25–36, online: <https://doi.org/10.22439/fs.v0i0.2465>.
  18. Saul, JR 2009, *The Collapse of Globalism Revised Edition: And The Reinvention Of The World*, Penguin Canada.
  19. Späth, J 2025, *The End of an Era: The Decline of Neoliberalism and the Emerging Interregnum, Trend Report 10 / January 2025*, Österreichisches Institut für Internationale Politik – OIIP, Beč, pogledano siječanj 2025., online: <https://www.oiiip.ac.at/cms/media/johannes.pdf>.
  20. Stojanov, D 2012, *Ekonomska kriza i kriza ekonomske znanosti*. Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka.
  21. Stojanov, D i Jakovac, P 2013, 'Ekonomska znanost u zamci globalizacije', *Ekonomski pregled*, vol. 64, no. 5, pp. 447–473.
  22. Van de Haar, ER 2008, *Classical liberalism and international relations theory: Hume, Smith, Mises, Hayek and International Society*. [Doctoral Thesis, Maastricht University]. Maastricht University, Maastricht, online: <https://doi.org/10.26481/dis.20080605eh>.
  23. Zohlnhöfer, R, Jathe, J i Engler, F 2025, 'A return of economic intervention in advanced democracies after the financial and economic crisis (2008/2009)?', *Governance*, e12880, online: <https://doi.org/10.1111/gove.12880>.



**POGLAVLJE 4.**  
**Stare navade u novom**  
**ruhu ili Modern-Day**  
**merkantilizam**

(izv. prof. dr. sc. Pavle Jakovac,  
izv. prof. dr. sc. Marko Tomljanović,  
dr. sc. Ismar Velić)



***PIU 2: Identificirati i razlikovati ključne teoretske i praktične implikacije međunarodnih trgovinskih režima, instrumenata trgovinskih politika te dinamičkih procesa u globalnom gospodarstvu.***

Neomerkantilizam je oživljena teorija merkantilizma koja naglašava trgovinska ograničenja i trgovinsku politiku kao sredstvo povećanja domaćeg dohotka i zapošljavanja<sup>1</sup>. Merkantilizam, popularan tijekom razdoblja od XVI. do XVIII. stoljeća u Europi, bila je ekonomska politika usmjerena na gomilanje zlata i srebra kroz održavanje pozitivne trgovinske bilance. Karakterizirale su ga visoke uvozne carine, osobito na industrijsku i gotovu robu, što je obilježje protekcionizma. Merkantilizam i protekcionizam koriste slične mjere kako bi utjecali na trgovinsku bilancu, tako da može biti teško razlikovati ih. U konačnici, oboje vide trgovinu kao igru s nultom sumom (engl. *zero-sum game*): dobitak jedne zemlje gubitak je druge zemlje. Neomerkantilizam je ažurirani merkantilizam u XXI. stoljeću: s njim dijeli ideju postizanja ili obnove tzv. „**nacionalne veličine**“. Veza s **nacionalizmom** čini merkantilizam i njegov moderni pandan posebno zabrinjavajućim, tj. miče fokus s uobičajenog protekcionizma. Stoga je namjera neomerkantilizma iskorijeniti sustav međunarodne trgovine utemeljen na pravilima koji je izgrađen u posljednjih 70 godina i zamijeniti ga jednostavni(ji)m: “tko jači, taj kvači” (engl. *might is right*) pristupom za izvlačenje ustupaka i ostvarivanje drugih interesa od trgovinskih partnera, tj. ostatka svijeta.

Iako se suvremena neomerkantilistička paradigma u mnogočemu

---

1 Poglavlje je autorski rad temeljen na istraživanju koje je financirano u okviru projektne linije ZIP-UNIRI Sveučilišta u Rijeci – projekti ZIP-UNIRI-130-3-20 i ZIP-UNIRI-2023-6

razlikuje od originalne klasične merkantilističke paradigme, u jednom ključnom aspektu njihovi se interesi podudaraju. Zajedničko podudaranje politika novog i starog merkantilizma za povećanje bogatstva u zemlji očituje se u njihovom državnom reguliranju uporabe vitalnih sirovina za proizvodnju (Buturac, 2014). U osnutku suvremene države te ključne sirovine bile su plemenite kovine. Umjesto zlata i srebra danas tu ulogu najviše ispunjavaju nafta i zemni plin. Iz tog je razloga mogućnost zadovoljavanja potreba iz vlastite sirovinske osnove veoma važna. Samodovoljnost vlastitih izvora prirodnih resursa državama daje određenu prednost u globalnim socioekonomskim odnosima, ali i najvažnije – neovisnost koja omogućuje nesmetano provođenje vlastite politike.

U današnjem svijetu, za razliku od SAD-a i Kine, jedino je Rusija energetska samodovoljna zemlja. Za zemlje koje nemaju adekvatnu količinu raspoloživih energetskih resursa, kao što su ugljikovodici, od iznimnog značaja postaje i kontrola nad njihovim ključnim tranzitnim rutama da bi se ostvarili određeni oblici te energetske neovisnosti. Takve se pretpostavke potvrđuju u konstantnom **antagonizmu** velikih sila za kontrolu Srednje Azije i Bliskog istoka. Od antike pa do danas, kontrola nad Putem svile predstavlja ključni geostrateški interes. Iz tog razloga nova merkantilistička teorija eksplicitno uzima u obzir utjecaj zemljopisnog položaja na kalkulacije u ostvarivanju ekonomske konkurentnosti. Dakle, princip je isti; samo se promijenio izvor blagostanja i bogatstva. Iako neomerkantilizam prihvaća liberalističko inzistiranje na važnosti produktivnih sposobnosti poduzeća, ipak nudi neke različite poglede između tržišta i države. Stoga se unutar ove paradigme pojavljuje skepsa

prema liberalnim pretpostavkama kako će (sebični) interesi individualnih potrošača i tvrtki nužno povećati bogatstvo nacija, ali se također napominje da se tržište ne negira u potpunosti, već samo u njegovim negativnim oscilacijama.

Umjesto toga moderna merkantilistička praksa pretpostavlja **državno upravljanje**; cjelokupno ili djelomično vlasništvo nad poduzećima da bi se osiguralo ponašanje pojedinaca i tvrtki koje korelira s državnim interesima. Državna kontrola nad gospodarstvom smatra se prikladnom; dapače, čak i nužnom strategijom za ostvarivanje poluga moći u međunarodnim odnosima. Za razliku od logike liberalizma, neomerkantilizam počiva na pretpostavci da domaći ekonomski subjekti mogu djelovati suprotno interesima države. Negativno djelovanje domaćih poduzeća na državne interese dalje se produbljuje djelovanjem stranih ekonomskih subjekata ako se oni prepuste slučaju. Ako liberali priznaju da globalno ekonomsko natjecanje, tijekom trgovine i financija u svijetu treba teći neometano, neomerkantilisti s oprezom promatraju međuzavisnost nereguliranih tržišta koja mogu umanjiti nacionalno blagostanje i sigurnost te se trude pronaći način da zadovolje oba subjekta: privatni kapital i državu.

**Energija** je danas ključni sektor za velike sile kako bi osigurale nacionalnu sigurnost i povećale ekonomsko bogatstvo (Ziegler i Menon, 2014). Važnost energetskega sektora rasla je usporedo s prosperitetom većeg broja zemalja jer ona predstavlja ključ neometanog funkcioniranja zemlje danas (Jakovac i Vlahinić Lenz, 2016). Energetski problem dalje su produbljivale zemlje koje su već bile iznimno energetske zahtjevne, a tu su potrošnju k tome još umnožile. Osim toga, u modernoj globalnoj utrci

za premoć, glavni naftni izvoznici žestoko se bore da bi zadržali svoj suverenitet krajnjim ograničavanjem izravnih stranih investicija u proizvodnji ugljikovodika te da dobar dio te industrije nacionaliziraju (ako ne i u potpunosti) što sasvim sigurno ne odgovara ekonomskim liderima. Razlog za razvoj takve politike ogleda se u činjenici da je danas kontrola naftnih tijekomova izvor političke i ekonomske moći. Logika stvari dalje nalaže da čak i najveći sljedbenici liberalnih ekonomskih principa regularno zanemaruju tržišne mehanizme kada se radi o očuvanju njihove nacionalne sigurnosti i prosperiteta. **Stoga se nijedna zemlja ne odriče neomerkantilističkih strategija, a jedina se diferencijacija između zemalja može izvršiti samo po stupnju i načinu reguliranja tržišta koje koristi.**

Države modeliraju tržišne tijekomove na razne načine. Primjerice, Rusija i Kina izravno djeluju na rukovođenje pojedinih poduzeća s ciljem da u međudržavnim odnosima ostvare privilegirane položaje. S druge strane, dva najveća ekonomska „igrača“ u svijetu, EU i SAD, ne upliću se izravno u rukovođenje poduzeća, nego svojom vanjskom politikom utiru put poslovanju vlastitih multinacionalnih, odnosno transnacionalnih korporacija. Dok se to u Europi odvija kroz lobističke kanale, situacija je u SAD-u poprilično specifična: prilikom predsjedničkih izbora uočava se da su najveći donatori izbornih kampanja zapravo korporacije koje (neovisno o političkom kandidatu) javno i otvoreno financiraju i jednu i drugu političku opciju. Stoga bi se moglo zaključiti da američki privatni biznis zapravo djeluje na međunarodnu politiku SAD-a. U protivnom, njihovo financiranje političkih kandidata moglo bi se okarakterizirati kao nepotreban (poslovni) trošak.

Ono što je istinski bitno neomerkantilistima je državna **ekonomska, politička i vojna moć** u odnosu na njezine konkurente (Hettne, 1993). To zahtijeva aktivnu ulogu državnog aparata u promociji razmjene koja se može prilagoditi vlastitim ciljevima i investicijskoj politici te aktivnoj potpori nacionalnih poduzeća jer se sredstva za financiranje vojnog aparata danas mogu ostvariti samo iz dobrog poslovanja nacionalnih poduzeća. Naravno, kad bi se sve države isključivo ponašale na navedeni način i da nema institucionalnih aranžmana koji bi upravljali konkurencijom na tržištu, antagonizam između država toliko bi rastao da bi u svojoj eskalaciji mogao narušiti sigurnost i mir među njima, kao što je to bio slučaj koji je prethodio velikim oružanim sukobima XX. stoljeća. Glavno je pitanje koliko je objektivan institucionalni aranžman i u čiju korist naginje. Naime, pretjerano bi korištenje spomenutih metoda prouzrokovalo stvaranje preferencijalnih trgovinskih blokova, manipulaciju valutama, diskriminaciju inozemnih poduzeća, subvencioniranje nacionalnih poduzeća i ograničavanje trgovine ključnim sirovinama (Ziegler i Menon, 2014). Prekomjernom upotrebom neomerkantilističke doktrine u međunarodnom sustavu povećala bi se vjerojatnost za krize te se iz tog razloga ipak koristi blaže i prikriveno. Međutim, neomerkantilisti i dalje ostaju skeptični u svom pogledu na institucionalne mehanizme za poticanje suradnje jer postoji pretpostavka da su takve strukture podložne utjecajima jakih ekonomskih zemalja što nije sasvim neopravdano. Neophodno je samo napomenuti da se ta sumnja više pojavljuje kod neomerkantilista nerazvijenih zemalja. Međutim, njihova sumnja ne dopire daleko u modernim međunarodnim odnosima te je stoga i praksa neomerkantilizma namijenjena onima čija je riječ „glasnija”.

Kada se rezimira sve navedeno za primjenu neomerkantilističke doktrine, nigdje se ne spominju nerazvijene zemlje koje nemaju neki strateški resurs ni mogućnost njegove eksploatacije da bi utjecale na međunarodne ekonomske odnose. Štoviše, prema današnjim pravilima igre, takvim se zemljama uopće ne odobrava, a moglo bi se reći i ne dozvoljava, bilo kakvo uplitanje u međunarodne gospodarske odnose. U globalnim ekonomskim odnosima potvrđuje se činjenica da dolazi do srastanja interesa države i njezinih nacionalnih poduzeća što dalje baca sumnju na opstojnost neoliberalističke prakse. Da to nije samo isprazna tvrdnja govori i činjenica da je jedini adekvatan način za eksploataciju i korištenje ključnih resursa u zemljama Trećega svijeta kroz izravne strane investicije koje ostaju na volji korporacija koje imaju odgovarajuća sredstva i tehnologiju (Hettne i Söderbaum, 2016).

Neomerkantilizam bi se mogao nazvati formom ekonomskog nacionalizma u njegovom modernom obliku. Međutim, ta forma ne negira tržište u potpunosti kao što je to bilo ranije, nego se traži način da se zaštite državni interesi, posebno u političkom, strateškom i vojnom aspektu (Haus, 1999). Taj se balans postiže oblikovanjem nacionalnih i internacionalnih djelovanja tržišta u vlastitu korist. Stoga je primarni cilj neomerkantilističke prakse podvrgnuti tržišta nacionalnim interesima (Gilpin, 1975; Grieco, 1990). U nemogućnosti ostvarenja primarnog cilja, neomerkantilistička praksa žrtvuje profitom vođene, kratkoročne kalkulacije na tržištu u korist unaprjeđenja nacionalne moći. U tu svrhu neomerkantilističke zemlje teže uspinjanju na zapovjedne (ekonomske) stupove najvećih i najvažnijih gospodarskih sektora. Takva se politika, naravno, ostvaruje vladanjem ključnim

poduzećima koja su potpuno u vlasništvu države ili onim poduzećima koja se na tržištu ponašaju kao državni agenti. U ovoj paradigmi države nastoje osigurati poslovne interese ključnih poduzeća spajajući ih s vlastitim gospodarskim politikama za realizaciju većih stopa rasta, razvoja i efikasnosti (Gowa, 2004). To srastanje u zajednički interes države i privatnog kapitala opravdava se velikim ekonomskim utjecajem pojedinih poduzeća na nacionalno gospodarstvo i njegovu razvojnu stabilnost. Na taj način u globalnim socioekonomskim uvjetima države implementiraju svoju moć, a poduzeća ostvaruju monopolska (ili oligopolska) prava ostvarujući istovremeno monopolske rente (Rodrik, 2009).

Izrazito je važno napomenuti da su ta poduzeća zapravo velike korporacije koje su prerasle te iste državne granice i zadobile epitet **transnacionalnih korporacija**. To prerastanje državnih granica i pretvaranje u „domaće” u svakom kutku globusa ne umanjuje činjenicu da korporacije djeluju na svjetsku ekonomsku politiku kroz kanale moći metropola iz kojih potječu. Zapravo, već spomenuto srastanje interesa države i kapitala upravo potvrđuje postojanost takve prakse. Isto potvrđuje i interpretacija modernih korporacija prema H. Grossmanu i F. Adamsu koji ju definiraju kao umjetnu tvorevinu koja štiti interese vlasnika i menadžera, čuva njihove privilegije i egzistenciju, pa korporacija time stječe više prava koja može realizirati pred zakonom od ljudi; prava koja vlade štite čak i oružanim snagama (Stojanov, 2012). Prema ovoj interpretaciji jasan je cilj neomerkantilističke doktrine: **ekonomska i politička nadmoć nad drugim zemljama pri čemu se ne biraju sredstva kojima se to postiže**. Time se dolazi do sljedeće bitne karakteristike neomerkantilizma, a to je tzv. „**politika sile**“.

Neomerkantilizam kreće od istih premisa kao i **neorealizam**. Iz tog razloga je potrebno napraviti digresiju te se pobliže upoznati s tim pojmom i što on u suštini znači. Kenneth Waltz (2010) je definirao neorealizam ili **strukturni realizam** kao strukturalno objašnjenje politike sile u međunarodnim odnosima. S obzirom na to da je neorealizam teorija koja samo upotpunjuje realizam, potrebno je prvo krenuti od njega. Klasični realizam promatra države kao jedine subjekte međunarodnih odnosa kojima je osnovni vanjskopolitički cilj opstanak i jačanje države na međunarodnom planu (Vasquez, 1999). Ovakav vid općih tendencija sila ka njihovom jačanju (ekonomskom, kulturnom, političkom, vojnom) liberali smatraju glavnim izvorom konflikata jer svaka sila teži teritorijalnoj ekspanziji sve dok ne dostigne uravnoteženje između dva faktora (vanjskog pritiska i unutarnje organizacije) pri čemu sile nemaju sklonost izgubiti teritorij bez borbe. Stoga, po mišljenju određenog broja teoretičara međunarodnih političkih odnosa, dolazi do konstatacije da je sila središnja kategorija promatranja odnosa u međunarodnoj zajednici i da se bez nje ne može opisati, objasniti i predvidjeti daljnji slijed međunarodnih događaja. Prema njihovoj percepciji, bez nje je i nemoguće zamisliti budući razvoj (Waltz, 2010).

Zastupnici teorije novog realizma (tj. neorealizma) **državu percipiraju kao ključnog aktera** u međunarodnim odnosima. Njenim ključnim zadatkom smatraju ostvarivanje nacionalnih interesa pod kojima oni, za razliku od realista (kojima je nacionalni interes ostvarivanje nacionalne moći), misle na jačanje države i slabljenje pozicije neprijatelja<sup>2</sup>. Kao i prethodnici,

---

2 Više o međunarodnoj politici sile u XXI. stoljeću vidjeti u: Mikael Wigell i sur. (2020).

polaze od tvrdnje da država djeluje unutar anarhične strukture u kojoj ne postoje nadređene institucije koje će simbolizirati vrhovnu vlast i koja će na neki način modelirati te sankcionirati njihovo ponašanje; dakle, institucija koja će držati u ravnoteži međudržavne odnose (Janev, 2002). Prema njima, individualna razina ne igra nikakvu ulogu i oni, za razliku od realista, ne prihvaćaju objašnjenja temeljena na antropološkim premisama, već u fokus svog promatranja stavljaju međunarodni sustav koji će modificirati politiku ističući da upravo njegova struktura i promjene unutar njega određuju ponašanje države (Turčalo, 2009).

Neomerkantilisti, pripadnici neorealizma, također polaze od pretpostavke da anarhistički međunarodni odnosi vode države prema konkurenciji i maksimalizaciji relativne moći u održavanju vlastitog suvereniteta i sigurnosti. Prema tome, neomerkantilizam traži način da objasni kako će države oblikovati nacionalne ekonomske politike u povećanju bogatstva. Porastom bogatstva u međunarodnim ekonomskim odnosima države ostvaruju bolje i više pozicije, a samim time i veće utjecaje na oblikovanje globalnih ekonomskih tijekova. Pritom one koriste državni aparat kako bi ograničile i prevladale tržišne utjecaje koji bi mogli naškoditi razvoju njihovih ključnih poduzeća, a tim istim ključnim poduzećima osigurava se pristup esencijalnim sirovinama, ali i tržištima na kojima će djelovati (Ziegler i Menon, 2014). Neomerkantilisti također favoriziraju državno kontroliranje stranih investicija i drugih financijskih tijekova te ograničavanje osjetljivosti na vanjske ekonomske kontrakcije, čak i kad su oni u suprotnosti s neoklasičnom ekonomskom logikom. Tu se eventualno može pogrešno percipirati neomerkantilistička praksa

jer je u kontradikciji s neoliberalnom, ali kratkoročni gubitci koje kapital ostvaruje (uslijed ispreplitanja interesa države i privatnog kapitala) nadomještaju se zastupanjem njegovih (dugoročnih) interesa na globalnom planu.

Ako je povijesni razvoj međunarodnih odnosa izvorni merkantilizam povezivao s kolonijalizmom, danas je moguće povući određene paralele s njihovim evoluiranim oblicima, tj. neomerkantilizmom i **neokolonijalizmom**. U uvjetima globalizacije svjetskog gospodarstva (tj. u uvjetima tzv. „kibernetskog neokolonijalizma“) položaj male, srednje razvijene zemlje dobiva nove dimenzije: izbor strategije gospodarskog rasta i razvoja u uvjetima funkcionalne integracije svjetske ekonomije više nije stvar izbora dotične zemlje. Tako se i njihova dimenzija komparativnih prednosti mijenja pa zemlja u međunarodnoj razmjeni ne samo da prihvaća cijenu (engl. *price taker*) koja je na svjetskom tržištu, nego ujedno mora prihvatiti i pravila igre (engl. *rule taker*) koja diktiraju najjači subjekti na tom tržištu (Stojanov, 2012). Prema ovim zaključcima, s druge strane nalaze se zemlje koje određuju cijene (engl. *price makers*), a ujedno određuju i pravila (engl. *rule makers*).

Naime, primarni je cilj neomerkantilističke prakse (slično kao i u merkantilizmu) povećavanje bogatstva zemlje koja ga primjenjuje. Postojeća **polarizacija svijeta i produbljivanje razlika između bogatih i siromašnih** jednima je donijelo povećanje bogatstva, a drugima eksploataciju (Vojnić, 2004). Nadalje, prethodno je spomenuto da je svijet postao „pozornica“ za prakticiranje i primjenu sile u ostvarenju prethodno navedenog cilja. Dakle, cijene su određene tako da povećavaju bogatstvo razvijenih, a potom i pravila koja se nameću u ostvarenju istoga (Beck, 2004).

Destabilizacija regija s ključnim resursima ne isključuje ni vojnu intervenciju koja je definitivno svakodnevno aktualna (npr. konstantna napetost i vojni sukobi na Bliskom istoku u kojima sudjeluju EU i SAD, a danas i Rusija). Zbog važnosti odnosa koji povezuje interes države i privatnog kapitala (tj. transnacionalnih korporacija), a pod utjecajima sve intenzivnije globalizacije i neoliberalizma, implementirana je i nametnuta **neoliberalna paradigma** (tzv. „Washingtonski konsenzus“) ostatku svijeta.

U početnim etapama ekonomskog razvoja zemlje (tzv. „faza vođena faktorima“) negira se državna intervencija. U ovoj inicijalnoj fazi skoro sve (međunarodno uspješne) industrijske grane u državi ostvaruju korist skoro isključivo na osnovi nekih temeljnih faktora proizvodnje. Državna poduzeća u takvoj ekonomiji konkurentna su samo na osnovi cijene u industriji koja traži vrlo male proizvodne i procesne tehnologije, koja nije skupa i koja se može lako nabaviti, dok tehnologija dolazi iz drugih država, tj. ne stvara se u domicilnoj državi. Ekonomija vođena faktorima ekonomija je sa slabim temeljem održivog rasta produktivnosti. Dakle, faza vođena faktorima sasvim dobro opisuje situaciju nerazvijenih zemalja. Slaba i ranjiva gospodarstva tzv. „Trećega svijeta“ sasvim su pogodno tlo za izravne strane investicije odnosno korporacije koje dolaze iz razvijenog (tzv. „Prvog“) svijeta, ali zasigurno prema uvjetima koje diktiraju donositelji investicija i tehnologije dok „vezanje ruku“ državnoj intervenciji također doprinosi ovakvom uvjetovanju. Zapravo, državna je intervencija, shodno neoliberalnoj koncepciji<sup>3</sup>, tu samo

---

3      Doduše, noviji pregled neoliberalnog mišljenja otkriva da neoliberali zapravo nisu bili za odbacivanje regulatorne države, već su je željeli iskoristiti za svoj veliki projekt zaštite kapitalizma na globalnoj razini. To je (bio) projekt koji je promijenio svijet, ali i njega su uvijek iznova

da osigura i poboljša uvjete poslovanja koji će privući izravne strane investicije.

Takav način poslovanja karakterizira eksploatacija resursa te izvoz ostvarene dobiti iz zemlje u koju je izravna strana investicija došla. Treći svijet osuđen je da sudjeluje u „utrci do dna” snižavanjem svih socijalnih, ekoloških i inih standarda samo da bi privukao kapitalna sredstva unutar svojih granica. Politika međunarodnih financijskih i trgovinskih institucija dodatno cementira ovaj odnos tjerajući zemlje da otvore svoje granice upravo tom kapitalu koji dolazi u vidu stranih investicija. Zapravo, praksa *mainstream* ekonomije u svom nametanju „pravila igre” (koja negiraju ulogu države u fazi razvoja) očigledno djeluje na zadržavanje nerazvijenih zemalja u tom stadiju, što dalje potvrđuje neokolonijalističke tendencije razvijenog svijeta (Stojanov, 2012). Michael P. Todaro i Stephen C. Smith (2006: 110) to nazivaju **modelom neokolonijalne zavisnosti**. S druge strane, ni najrazvijenije ekonomske sile i najveći promotori liberalizma ne odriču se povremenih intervencija u sprečavanju negativnih fluktuacija tržišta. Osim toga, razvijene zemlje brinu o vlastitim sektorima gospodarstva koji su vitalni za njezino funkcioniranje.

---

potkopavali nejednakost, neumoljive promjene i društvene nepravde koje su ga pratile. Quinn Slobodian (2018) tvrdi da se neoliberalizam zapravo ne može izjednačiti s tzv. *laissez-faire* korporatizmom. Umjesto toga, neoliberalizam se promatra kao svojevrsni oblik vladavine koja se odnosi na očuvanje slobodnog funkcioniranja tržišta putem snažnog središnjeg zakonodavstva država ili institucija. Pravovaljane slobodne aktivnosti i subjektivne procjene pojedinaca zajednički su zastupljene na tržištu koje, putem indeksa cijena, osigurava optimalnu raspodjelu dobara. Pokušaj kontrole ili ometanja funkcioniranja tržišta recept je za neučinkovitost i autokraciju. Stoga bi moćni centralizacijski alati državne infrastrukture (kao što je izvršavanje vladavine prava) trebali biti usmjereni na održavanje stabilnih uvjeta potrebnih za učinkovito i slobodno funkcioniranje tržišta.

Ako su glavni nositelji globalizacijskih procesa svjetske financijske i trgovinske organizacije i transnacionalne korporacije, onda su zemlje koje imaju najveći utjecaj u tim institucijama i iz kojih te korporacije potječu danas najveći praktičari neomerkantilističke doktrine i neokolonijalizma – razvijene ekonomske, političke i vojne sile kojima slabe nerazvijene zemlje naizgled služe samo kao sirovinna ili radna osnova. Te iste razvijene ekonomske sile svijeta povećale su svoje bogatstvo na račun drugih, nametnule pravila ponašanja ostatku svijeta u svoju korist, po potrebi negiraju tržište i svojim poduzećima osiguravaju pristup sirovinama i novim tržištima. Liberalizam koji te zemlje propagiraju i nameću ostatku svijeta logikom stvari čista je neomerkantilistička politika jer takav svjetski poredak i funkcioniranje svjetskog tržišta zapravo odgovara samo njima. Države i institucije zemalja diljem Trećega svijeta dopuštaju da poslovanje korporacija teče neometano, pa stoga i ne treba čuditi kada cjelokupni ostvareni profit u tim zemljama pronade način da se vrati u matičnu državu iz koje je potekla njegova kapitalna osnova. Stoga bi se moglo postaviti pitanje koliko je ova praksa slična poslovanju npr. Istočnoindijske kompanije u XVIII. stoljeću (Stojanov, 2012). U prilog tome, Dragoljub Stojanov i Veselin Drašković (2015: 122) s pravom „prizivaju“ stav J. S. Milla o tome kako je *zapadna Indija mjesto koje je Engleska odabrala za proizvodnju šećera, kave i nekih drugih tropskih proizvoda. Cjelokupni je uposljeni kapital engleski, skoro sva proizvodnja odvija se u interesu Engleske. Trgovina sa zapadnom Indijom zato se teško može smatrati vanjskom trgovinom. Ona više podsjeća na promet između sela i grada i ona je pod djelovanjem propisa domaće trgovine.*

U modernim političko-ekonomskim zbivanjima dolazi do rehabilitacije merkantilističke prakse u formi neomerkantilizma. Međutim, takva političko-ekonomska praksa nije namijenjena zemljama u razvoju, nego velikim svjetskim igračima. Zapravo, nerazvijene zemlje nisu uopće sposobne za tu praksu jer prvenstveno moraju ostvariti razvoj i političku moć da bi ju primjenjivale. Iako zaštita i razvoj slabih gospodarstava treba biti u fokusu ekonomskih znanosti i političkih zbivanja, ona se svakojako negira dok se razvijene zemlje bore za ključne strateške interese, a ti interesi obuhvaćaju tranzitne putove, geostrateške pozicije od velikog značaja te kontrolu nad ključnim sirovinskim bazama. Budući da je u modernoj eri uloga zlata i srebra zamijenjena naftom i zemnim plinom, borba za tim pokretačima svijeta dovela je do evolucije merkantilizma u neomerkantilizam i njegove uske povezanosti s tzv. „međunarodnom politikom sile“ (tj. neorealizmom) i neokolonijalizmom. U očuvanju sigurnosti i prosperiteta velike ekonomske sile kao što su SAD, Kina i Rusija svojim politikama balansiraju između tržišnog i državno uređenog gospodarstva. U globalnoj igri za premoć, ovaj veliki trojac također prati i blok zemalja Europske unije. Kako je ekonomska interesna pozadina korijen svih međunarodnih sporova i konflikata tako se u ovoj bitci za premoć koriste sva raspoloživa sredstva, baš kao i prije nekoliko stoljeća u merkantilizmu. U toj borbi sprega između privatnog kapitala i politike očituje se u tome da se ključnim korporacijama omoguće najbolje pozicije u poslovanju, pristup tržištima i ključnim sirovinama. Neomerkantilistička praksa ne isključuje čak ni **mogućnost ostvarivanja monopolskih ili oligopolskih pozicija**, a time, naravno, omogućuje i **ekstrakciju monopolističke rente**.

Dok se u svijetu naveliko (od znanosti do politike) propagira liberalistička ideologija, zakulisno se odvija dijametralno suprotna igra. Pritišćući svijet neoliberalnim pravilima igre marginalizirala se uloga države u gospodarskim politikama, posebno nerazvijenih zemalja, dogmom kako će tržište samostalno dovesti sve u ekvilibrij (Stojanov i Jakovac, 2013). U sveopćoj zapletenosti međunarodnih odnosa u kojima se propagira i nameće liberalizam, dok drugi pak primjenjuju neomerkantilističke doktrine, dolazi se do zaključka o neophodnosti proučavanja političke ekonomije više nego ikad prije jer samo ona može u suštini objasniti globalne međunarodne (društveno-ekonomske) odnose.

## **PITANJA ZA PONAVLJANJE I UTVRĐIVANJE GRADIVA**

1. Navesti osnovne postavke moderne merkantilističke prakse.
2. Obrazložiti ulogu transnacionalnih korporacija u neomerkantilizmu.
3. Definirati pojmove neorealizam i neokolonijalizam.
4. Obrazložiti tzv. „politiku sile“.

## **LITERATURA**

1. Beck, U 2004, *Moć protiv moći u doba globalizacije – nova svjetskopolitička ekonomija*, Školska knjiga, Zagreb.
2. Buturac, G 2014, ‘Država i ekonomija: gdje je Hrvatska’, *Ekonomski pregled*, vol. 65, no. 6, pp.513–540.
3. Gilpin, R 1975, *US Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Direct Investment*, Basic Books, New York, NY.
4. Gowa, J 2004, *Allies, Adversaries, and International Trade*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

5. Grieco, J 1990, *Cooperation among Nations: Europe, America, and Non-Tariff Barriers to Trade*, Cornell University Press, Ithaca, NY.
6. Haus, L 1999, 'The East European Countries and GATT: The Role of Realism, Mercantilism, and Regime Theory in Explaining East-West Trade Negotiations', *International Organization*, vol. 45, no. 2, pp. 163–166.
7. Hettne, B 1993, 'The Concept of Neomercantilism', Magnusson L. (ur.), *Mercantilist Economics*, Springer, Dordrecht, pp. 235–255.
8. Hettne, B i Söderbaum, F 2016, 'Theorising the Rise of Regionness', *New Political Economy*, vol. 5, no. 3, pp. 457–473.
9. Jakovac, P i Vlahinić Lenz, N 2016, *Energija i ekonomija u Republici Hrvatskoj: makroekonomski učinci proizvodnje i potrošnje električne energije*, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka.
10. Janev, I 2002, *Međunarodni odnosi i spoljna politika*, Institut za političke studije, Beograd.
11. Slobodian, Q. (2018). *Globalists: The End of Empire and the Birth of Neoliberalism*, London: Harvard University Press.
12. Stojanov, D 2012, *Ekonomska kriza i kriza ekonomske znanosti*, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka.
13. Stojanov, D i Drašković, V 2015, *Makroekonomske teorije i politike u globalnoj ekonomiji i tranzicijskoj ekonomiji : A. Smith, K. Marx, J. M. Keynes?*, ELIT – Ekonomski laboratorija za istraživanje tranzicije, Podgorica.
14. Stojanov, D i Jakovac, P 2013, 'Ekonomski pregled', *Ekonomski pregled*, vol. 64, no. 5, pp. 447–473.
15. Todaro, MP i Smith, SC 2006, *Ekonomski razvoj*, TKD Šahinpašić, Sarajevo.
16. Turčalo, S 2009, *Institucionaliziranje međunarodne zajednice u Bosni i Hercegovini, magistarski rad*, Fakultet političkih nauka, Sarajevo.
17. Vasquez, J 1999, *The Power of Power Politics: From Classical Realism to Neotraditionalism*, Cambridge University Press, Cambridge.
18. Vojnić, D. 2004, 'Tržište: prokletstvo ili spasenje', *Ekonomski pregled*, vol. 55, no. 9–10, pp. 681–726.

19. Waltz, KN 2010, *Theory of International Politics*, Waveland Press, Long Grove, IL.
20. Wigell, M, Scholvin, S i Aaltola, M 2020, *Geo-economics and Power Politics in the 21st Century: The Revival of Economic Statecraft*, Routledge, London.
21. Ziegler, CE i Menon, R 2014, 'Neomercantilism and great-power energy competition in Central Asia and the Caspian', *Strategic Studies Quarterly*, vol. 38, no. 4, pp. 17–41.



**POGLAVLJE 5.**  
**Međunarodna trgovinska  
politika – temeljni pojmovi  
i koncepti, argumentacija  
korištenja trgovinskih  
mjera i afirmacija  
necarinskih barijera**

(prof. dr. sc. Alen Host)



***PIU 1: Analizirati odluke koje donose nositelji ekonomske politike u sferi međunarodne ekonomije i poslovanja te ocijeniti potencijalne posljedice tih odluka u budućem razdoblju.***

Međunarodna trgovina robama i uslugama stoljećima je predstavljala jednu od središnjih točki proučavanja ekonomista, ali i filozofa. Razvoj međunarodne trgovine pratio je i razvoj međunarodne trgovinske politike, od relativno jednostavnih mjera do iznimno kompleksne mreže različitih vanjskotrgovinskih instrumenata i sporazuma u primjeni početkom XXI. stoljeća.

Tijekom cijelog razdoblja svoga postojanja, međunarodna trgovinska politika uvijek se razvijala sukladno promjenama tržišnih uvjeta u vanjskotrgovinskoj razmjeni. Industrijska proizvodnja se vremenski i zemljopisno nije pojavljivala jedinstveno, pa se tako ni proces uklapanja pojedinih nacionalnih gospodarstva u suvremenu svjetsku razmjenu nije odvijao ravnomjerno. Naime, paralelno funkcioniraju visokorazvijena gospodarstva i gospodarstva koja se tek prilagođavaju utjecaju vanjskotrgovinskih tokova. U oba je slučaja potrebna adekvatna vanjskotrgovinska politika radi ostvarenja gospodarskih, a često i drugih ciljeva države.

Vanjskotrgovinska politika je skup mjera koje primjenjuje država (ili više njih zajedno) zbog ostvarivanja određenih ciljeva. Oni su nominalno najčešće gospodarski, ali vrlo često nemaju samo ovu svrhu (Bhagwati, Srinivasan, 1978). Ključni ciljevi vanjskotrgovinske politike su:

- puna zaposlenost – održavanje stabilne i dugoročno održive

strukture stanovništva, podizanje životnog standarda

- povećanje nacionalnog dohotka i nacionalnog bogatstva te ubrzanje gospodarskog razvoja
- optimalnija alokacija svjetskih gospodarskih resursa
- ostvarivanje stabilnosti platne bilance.

Vanjskotrgovinska politika proizlazi iz stupnja liberalizacije vanjske politike. Svaki vanjskotrgovinski sustav zasniva se na određenoj teorijskoj koncepciji o ulozi države u vanjskoj trgovini. Glavni oblici režima vanjske trgovine su:

- merkantilizam
- sustav slobodne trgovine
- protekcionizam
- intervencionizam
- neoliberalizam
- globalizacija.

**Merkantilizam** dominira u razdoblju od XVI. do XVIII. stoljeća. Cilj je bio osiguranje suficita trgovinske bilance putem zaštite i unapređenja domaće proizvodnje, nametanje carina na uvozu robu, zabrane izvoza plemenitih metala, zabrane uvoza luksuzne robe i robe koja se može proizvoditi u zemlji, ograničenje izvoza i pomaganje uvoza hrane i sirovina potrebnih za domaću proizvodnju, sklapanje trgovinskih ugovora radi dobivanja povlastica, stvaranje slobodnih carinskih zona i javnih skladišta, aktivna demografska politika.

**Sustav slobodne trgovine.** U ovom se sustavu vanjskotrgovinski odnosi razvijaju potpuno slobodno, bez utjecaja države, a međunarodni se promet robe i kapitala ne ograničava carinama ili

drugim mjerama. Takav se sustav primjenjivao u toku XIX. i XX. stoljeća, a njegova implementacija došla je ponovno do izražaja od 80-ih godina prošloga stoljeća i trajala do krize 2007. godine (Oppenheimer, 2007). Mnogobrojni su argumenti za slobodnu trgovinu: slobodno kretanje roba i kapitala, ljudi i transportnih sredstava između država omogućuje optimalnu alokaciju resursa, a zaštita domaće industrije dovodi do povećanja cijena na štetu potrošača. Nadalje, međunarodna konkurencija potiče domaća poduzeća na stalne promjene kako bi bili konkurentni na tržištu.

**Protekcionizam.** Poticanje razvoja domaćeg gospodarstva provodi se putem zaštitnih carina, zabrana i drugih instrumenata čiji je cilj otežati uvoz roba na domaće tržište. Razina zaštite treba odgovarati razlici domaćih i inozemnih cijena čime će se ujednačiti cijene domaće i uvozne robe s ciljem usmjeravanja potrošača na kupovinu domaće robe. Izvoz robe koja konkurira na inozemnim tržištima potiče se subvencijama i premijama. Protekcionizam se u prvim desetljećima XX. stoljeća pojačava, a nakon velike svjetske krize i poslije Drugoga svjetskog rata prerasta u intervencionizam. S druge strane, razvijene države nakon Drugoga svjetskog rata nastoje smanjiti međusobna ograničenja trgovine, a pogotovo se to odnosi na gospodarske integracije (Sachs, Warner, 1995).

**Intervencionizam.** Pojavio se kao praksa bez teorijskog uporišta. Evolucija razvoja proizvodnih snaga u svijetu ga je u određenom trenutku jednostavno uvela, nametnula i prepustila daljnjem razvoju. Intervencionizam se pojavio kao val najrazličitijih oblika intervencije države radi postizanja sasvim konkretnih nacionalnih gospodarskih ciljeva.

Naime, svjetska gospodarska kriza 1929. godine bila je jedinstvena po svojim razmjerima te je zahtijevala i drugačiji odgovor države. Intervencionizam nije razvio bitno nove instrumente ili principe djelovanja, ali su novi kvantiteta, intenzitet i sustavi primjene unutar nacionalnog gospodarstva (Baldwin, Evenett, 2012). S pozicije vanjskotrgovinskih instrumenata dolazi do primjene starih intervencionističkih metoda, ali sada s većim intenzitetom od onoga koji je bio prihvatljiv kod liberalizma ili protekcionizma.

**Neoliberalizam.** Pojavljuje se tijekom 1970-ih godina kao program reduciranja trgovinskih barijera i restrikcija unutrašnjeg tržišta koji vodi prema otvorenijem tržištu kapitalističkog sustava. Neoliberalizam razumije potrebu države za aktivnom ulogom u gospodarskim odnosima, ali teži što je moguće većem reduciranju regulacije države (posebice u sferi poreza) (Lang, 2011). Zasniva se na tzv. „tržišnom fundamentalizmu“ te promovira tržište kao superioran mehanizam distribucije deficitarnih javnih resursa.

**Globalizacija.** Karakterizira ju rastuće intenziviranje međuodnosa širom svijeta, pri čemu nacionalne države sve više gube realnu moć upravljanja nacionalnim gospodarskim odnosima. Dakle, dolazi do erozije značenja i moći nacionalnih država i prijenosa dijela nadležnosti nadnacionalnim organizacijama. Globalizacija stvara jaz između bogatih i siromašnih tako što se velike i moćne privatne multinacionalne kompanije spajaju i šire, dok se mala poduzeća gube i nestaju u globalizaciji poslovanja.

**Deglobalizacija.** Deglobalizacija je proces suprotan globalizaciji koji dovodi do smanjenja međuovisnosti i razine gospodarskog integriranja država. Pokretači deglobalizacije uključuju trgovinsku neravnotežu, politički pritisak, populizam, visoku

stopu nezaposlenosti i trgovinske napetosti među zemljama (Jones, 2007). Globalni šokovi i promjene gospodarskih pokazatelja različito utječu na različite države i regije, pri čemu je deglobalizacija više fokusirana na razvijene države (Trumpizam, Brexit). COVID-19 kriza, neizvjesnost koju donosi rat u Ukrajini, složeni odnosi između Kine i Tajvana prisilili su tvrtke na lokalizaciju proizvodnje radi sigurnosti proizvodnog procesa, što potiče deglobalizaciju.

Svi analizirani režimi danas se međusobno 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-u)) što u bitnoj mjeri smanjuje autonomiju države kod donošenja gospodarskih mjera.

Promatrajući isključivo s teorijskog aspekta, optimalno je rješenje za ostvarenje maksimalnog 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. U realnim uvjetima dolazi do potrebe za pronalaženjem najboljeg mogućeg rješenja koje se u literaturi naziva „drugim najboljim rješenjem“ (engl. *theory of the second best*).

### **5.1. Argumenti za uvođenje vanjskotrgovinskih mjera**

Cijeli je niz argumenata kojima se promovira ili opravdava korištenje vanjskotrgovinskih mjera. Međutim, ključni razlog zbog kojeg su ove mjere nastale je nekonkurentnost domaće proizvodnje u odnosu na konkurente iz uvoza. Ishodište razlika

u konkurentnosti je različito, pa to mogu biti interni (npr. razlika u cijeni rada, korištena tehnologija, troškovi javnog sustava) ili eksterni razlozi (npr. subvencije, premije). U oba slučaja se uvođenje vanjskotrgovinskih mjera opravdava cijelim nizom argumenata koji najčešće nisu ekonomski.

Vrlo se često iz analiza gubi činjenica da uvođenje vanjskotrgovinskih mjera ima negativan utjecaj na sve ostale sektore gospodarstva koji koriste proizvod zaštićen carinama ili nekim drugim mjerama. Naime, oni su prisiljeni kupovati taj proizvod po višoj cijeni od neposrednih konkurenata u inozemstvu, a implementacija takvog skupljeg *inputa* i njih čini manje konkurentnima na tržištu, kao i sve ostale u lancu koji na izravan ili neizravan način koriste taj proizvod. Dakle, uvođenje carina ima dvojaki utjecaj: povećava se prihod države i zaštićenog sektora, ali se povećavaju i troškovi i smanjuje konkurentnost sektora koji zaštićeni proizvod koriste u svojoj proizvodnji. Razmatranja o vanjskotrgovinskim mjerama i argumenti koji nominalno prate njihovo uvođenje vrlo često nisu sasvim ekonomski i gube iz vida svu kompleksnost njihovog utjecaja na gospodarska kretanja jedne države (Coughlin i sur., 1999).

Argumenti koji se najčešće navode kao argument za uvođenje vanjskotrgovinske zaštite su:

**Patriotizam** – promoviranje kupovine domaće robe zbog zaštite domaće proizvodnje, radnika (npr. „kupujmo hrvatsko“, „*buy American*“) pri čemu je ključan argument emocija.

**Nacionalna sigurnost i obrana** – ograničavanje ili potpuna zabrana izvoza strateških roba. To može biti oružje, ali i cijeli niz proizvoda koji se u određenom trenutku mogu smatrati bitnima za

funkcioniranje države (hrana, tehnologija).

**Zaštita protiv jeftine radne snage** – cijena radne snage nije ista u svim državama i ovisi o cijelom nizu parametara, a prije svega o produktivnosti rada. Slabije razvijene države u pravilu imaju jeftiniju radnu snagu i na temelju toga sudjeluju u međunarodnoj razmjeni stvarajući osnovicu za brži razvoj čija će posljedica biti porast produktivnosti, pa onda i cijene rada (npr. Kina).

**Poboljšanje uvjeta razmjene (engl. *terms of trade*)** – sukladno teorijskim postavkama, velike države mogu korigirati uvjete razmjene u svoju korist primjenom vanjskotrgovinskih mjera, ali samo u uvjetima pasivnosti država partnera i primjenom tzv. „optimalne carine“. Za male su države uvjeti razmjene zadani i ne mogu ih mijenjati.

**Porast proračunskih prihoda** – vanjskotrgovinske mjere povećavaju prihode države, ali to nikako nije jedini učinak carina. U teoriji postoje različita razmatranja u kojima je pod određenim uvjetima moguće prebacivati trošak na izvoznike ili na domaće potrošače; međutim, to nije jednoznačno određeno te konačni saldo uvođenja ovakvih mjera može biti čak i negativan.

**Poboljšanje trgovinske bilance** – uvođenje vanjskotrgovinskih mjera dovodi do kratkoročnog poboljšanja trgovinske bilance. Međutim, konačni cilj gospodarske politike ne može biti samo uravnotežena trgovinska bilanca, nego i niska nezaposlenost, stabilna razina cijena uz dugoročno održiv gospodarski rast.

**Zaštita mlade industrije (engl. *infant industry*)** – argument zaštite mlade industrije jedan je od najpoznatijih argumenata u teoriji vanjskotrgovinske politike. Polazi se od pretpostavke

opravdanosti zaštite za nove industrije, posebno u manje razvijenim državama kako bi se mogle razviti. Te mlade industrije ne mogu se natjecati sa starim i konkurentnim industrijama koje se uglavnom nalaze u razvijenim zemljama. Brojna istraživanja pokazuju da se veliki broj država razvio upravo primjenom ovog argumenta u praksi, odnosno zaštitom mlade industrije.

**Argument “umirućih” industrija (engl. *dying industry*)** – polazi se od pretpostavke o potrebi spašavanja industrija koje propadaju zbog uvozne konkurencije. Međutim, inzistiranje na održavanju svake industrije u padu dovest će do daljnje pogrešne raspodjele resursa, a s teorijskog aspekta predstavlja pokušaj ignoriranja uvjeta trgovine. Ovdje treba razdvojiti one prepreke koje je moguće i poželjno ukloniti (npr. nefleksibilno tržište rada), ali protekcionizam sigurno nije dugoročno održiva alternativa. Umiruća industrija dovodi do strukturne promjene u gospodarstvu i privremene nezaposlenosti faktora do novog angažmana (npr. zatvaranje rudnika u Velikoj Britaniji, smanjenje proizvodnje tekstilne industrije u Hrvatskoj). Kratkoročno to dovodi do socijalnih, a često i političkih problema, ali se dugoročno uspostavlja održiva ravnoteža.

**Zaštita okoliša** – briga o okolišu sve je više u fokusu jer se očekuje da će klimatske promjene smanjiti produktivnost svih proizvodnih faktora, dovesti do smanjenja *outputa* i pada globalne trgovine. Vanjskotrgovinskim se mjerama može promovirati zaštita okoliša na različite načine, najčešće zahtjevima ili preporukama za primjenom određenih standarda (npr. FSC standard za drvenu industriju, emisija CO<sub>2</sub> za transport, oznaka *fairtrade* u prehrambenoj industriji).

**Kompenzacija stranih nepoštenih trgovinskih praksi** – želja za akceleriranjem razvoja strateških sektora pojedinih nacionalnih gospodarstava dovela je do široke prakse subvencioniranja. Time se u potpunosti ili djelomično eliminira djelovanje tržišta, a pojedini ponuđači dovode u povoljniji položaj. U cilju eliminacije učinaka subvencija države imaju pravo usvojiti protumjere jednakog učinka radi ponovnog uspostavljanja fer tržišnog natjecanja. Damping predstavlja prodaju robe na tržištu po cijeni nižoj od proizvodne cijene s ciljem eliminacije konkurencije, a antidampinške mjere (kao i mjere koje se usvajaju kod primjene subvencija) moraju uspostaviti fer tržišno natjecanje.

**Zaštita od profita stranih monopola** – Globalizacija poslovanja i tehnološki razvoj dovode pojedine tvrtke do pozicije monopola čijom su zloupotrebom potrošači prisiljeni platiti višu cijenu za promatranu robu. Multinacionalne kompanije su zbog svog utjecaja moćnije od mnogih država pa se u sporove ovoga tipa najčešće upuštaju velike države ili integracije (npr. spor EU – Microsoft, EU – Intel).

**Preraspodjela nacionalnog dohotka** – kao i svaki oblik oporezivanja, primjena vanjskotrgovinskih mjera ima i redistribucijski učinak koji se najčešće realizira putem nacionalnog proračuna. Nominalni je cilj svake redistribucije dohotka smanjenje siromaštva i reduciranje nejednakosti.

**Porast nacionalnog blagostanja** – vanjskotrgovinske mjere koje će dovesti do zaštite nacionalne proizvodnje ne vode uvijek i do porasta nacionalnog blagostanja, nego najčešće dovode do rasta sektora koji su pod zaštitom uz porast troškova za sve ostale sektore. Ovdje su izuzetak velike države koje mogu poboljšati

svoje uvjete razmjene, ali samo ako nema odgovora ostatka svijeta. U praksi se pokazalo (slučaj SAD (Trump) – Kina) da je takvo uvođenje carina negativno djelovalo na SAD i dovelo do pada BDP-a i zaposlenosti.

## **5.2. Ustroj međunarodnih trgovinskih odnosa**

Rastuća međuovisnost država dovela je do potrebe usklađivanja vanjskotrgovinskih odnosa, a teorijske postavke o slobodnoj trgovini kao preduvjetu za ostvarenje najvećeg blagostanja koju promoviraju neoliberalisti usmjerava razvoj svjetskog gospodarskog poretka poslije Drugoga svjetskog rata u smjeru smanjivanja barijera vanjskotrgovinskoj razmjeni. Taj proces nije niti jednostavan niti jednosmjernan, a makroekonomske ili političke pozicije pojedinih država uvelike usložnjavaju 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, središnje su institucije koja kreiraju okvir za vanjskotrgovinske politike država članica i jedine koje se bave 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 svoje djelovanje 1947. godine bilo je izuzetno protekcionističko, 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 – 8%. Prema recentnijim podacima UNCTAD-a, 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 gubili izvozna tržišta. U ovoj su situaciji, kada kao države članice GATT-a, odnosno WTO-a nisu mogle povećati carine, mnoge države u cilju zaštite domaće proizvodnje pribjegle primjeni necarinskih instrumenata 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 sada, osim carinama, štiti i necarinskim barijerama. Time se u određenoj mjeri poništava pozitivan učinak liberalizacije međunarodne trgovine. Gotovo sve zemlje u svijetu primjenjuju otvorene i prikrivene necarinske barijere kojima narušavaju slobodan razvoj međunarodne razmjene.

Usporedba funkcioniranja carina i necarinskih barijera u praksi je vrlo složena. Carine su za sve države članice WTO-a (166 država koje zajedno ostvaruju 98 % svjetske trgovine 2024. godine) utvrđene međunarodnim ugovorima i mogu se mijenjati samo pregovorima čime se osigurava predvidljivost. Carine su ujedno i transparentne jer se carinske tarife svih država članica javno objavljuju čime se značajno olakšava međunarodno poslovanje.

### **5.3. Afirmacija necarinskih barijera i njihova raznolikost**

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. Kod razvijenih država utjecaj necarinskih barijera kao ekvivalent *ad valorem* carine iznosi 1,8 % za najrazvijenije države i 3,8 % za grupu država s niskim dohotkom. Promatrajući pojedine proizvode, 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 štititi 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, a to može biti državni proračun, različite certifikacijske agencije, sanitarne inspekcije i sl.).

Brojnost necarinskih instrumenata zaštite dovela je do potrebe njihova razvrstavanja prema namjeni (UNCTAD, 2019):

**Sanitarne i fitosanitarne mjere** – usmjerene su prema zaštiti života ljudi, biljaka ili životinja od različitih ugroza. To mogu biti rizici koji proizlaze iz različitih aditiva, kontaminiranja različitim tvarima, toksinima ili organizmima koji uzrokuju bolesti u njihovoj hrani. Nadalje, njima se štiti 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 i mjere poduzete za zaštitu zdravlja riba, divljih životinja i biljaka te šuma.

Često se provode putem zabrana u slučaju dokazanog postojanja rizika za širenje bolesti ili štetnika, kao i zbog prisustva štetnih tvari u hrani. U tom slučaju potrebno je imati znanstveno utemeljeno opravdanje za njihovo uvođenje. Naplata sanitarne ili fitosanitarne kontrole na granicama povezana je sa stvarnim troškovima provođenja takve kontrole i nije joj primarni cilj nadomještanje carinske zaštite.

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 troškovi 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 i 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.

**Tehničke barijere trgovini** – 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.

WTO priznaje pravo provedbe mjera svojim članicama za postizanje legitimnih političkih ciljeva, kao što su zaštita zdravlja i sigurnosti ljudi ili zaštita okoliša. U okviru WTO-a potpisan je i Sporazum o tehničkim barijerama trgovini (tzv. „TBT Agreement“) koji 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, TBT-ovi 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 za razvojem nekoliko

varijanti istog proizvoda, od kojih se svaki pojedini neznatno razlikuje s ciljem zadovoljavanja različitih tehničkih propisa pojedinih država.

**Pregled prije otpreme i ostale formalnosti** – podrazumijevaju cijeli niz postupaka obvezne kontrole kvalitete, količine i cijene robe prije otpreme iz države izvoznice koju provodi neovisna inspeksijska agencija ovlaštena od strane vlasti države uvoznice. U ovu grupu carinskih 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.

**Mjere za zaštitu tržišta** – provode se zbog suzbijanja štetnih učinaka nepoštene trgovinske prakse na temelju ispunjavanja određenih proceduralnih i supstancijalnih zahtjeva. To su prije svega dumping i subvencije.

*Dumping* je prodaja robe na inozemnom tržištu po cijeni nižoj od normalne vrijednosti, odnosno kada je izvozna cijena proizvoda niža od usporedive cijene za sličan proizvod koji je namijenjen za potrošnju u zemlji izvoznici. Antidampinške mjere mogu biti u obliku antidampinških pristojbi ili cjenovnih obveza.

Antidampinške mjere koje se poduzimaju s ciljem eliminiranja učinaka dumpinga mogu se implementirati samo nakon provedene antidampinške istrage koja će utvrditi postojanje dumpinga. Istraga se u pravilu pokreće na zahtjev domaćih proizvođača koji su oštećeni takvom praksom, a u slučaju potvrde postojanja dumpinga, država ima pravo uvesti antidampinške carine. Cilj antidampinških carina je eliminirati utjecaj dumpinga koji je

utvrđen u istrazi, a stopa se definira zasebno za svako poduzeće kojemu je dokazan damping. Stopa antidampinške carine ne može se utvrditi jedinstveno za cijelu državu jer svi proizvođači iz te države ne moraju nuditi robu po dampinškim cijenama. Isto tako, postoje razlike u produktivnosti, odnosno troškovima proizvodnje između različitih proizvođača te stoga razlika između dampinške cijene po kojoj prodaju robu i normalne cijene koštanja nije ista, pa nema niti pravnog uporišta za primjenu jedinstvene antidampinške carine.

*Subvencije* se definiraju kao financijski doprinos države poslovanju poduzeća. One mogu biti u obliku izravnog prijenosa financijskih sredstava (dar, kredit), potencijalnog prijenosa sredstava ili obveza (jamstvo za kredit), smanjenog prihoda države (djelomični ili potpuni oprost poreznih obveza, odgođeno plaćanje poreznih obveza) te državne kupovine roba i usluga.

Kompenzacijske mjere su reakcija na postojanje subvencija te su dimenzionirane kako bi nadoknadile sve izravne ili neizravne subvencije dodijeljene od strane vlasti u zemlji izvoznici u kojoj je subvencionirana proizvodnja ili izvoz tog proizvoda. Kompenzacijske mjere mogu biti u obliku kompenzacijskih carina ili u obliku nametanja obveza izvoznicima ili državi koja primjenjuje praksu subvencioniranja. Kao i u slučaju dampinga, usmjerene su poništavanju učinaka nepoštene trgovinske prakse.

*Zaštitne mjere* (engl. *safeguard measures*) su privremene granične mjere uvedene na uvoz određenog proizvoda radi sprječavanja ili otklanjanja ozbiljne štete uzrokovane povećanim uvozom tog proizvoda i usmjerene su olakšavanju prilagodbe. Država može poduzeti zaštitnu radnju (tj. privremeno suspendirati

multilateralne koncesije) u pogledu uvoza proizvoda iz svih izvora gdje je istragom utvrđeno da povećan uvoz proizvoda uzrokuje ili prijeti izazvati ozbiljne štete u industrijama koje proizvode slične proizvode.

Mjere zaštite mogu imati različite oblike, kao što su povećane carine, kvote, mjere utemeljene na cijenama. Premda je WTO svojim sporazumima zabranio kvantitativna ograničenja, ona su dozvoljena samo u ovom slučaju, odnosno kada se dokaže da se određena roba uvozi u značajno povećanim količinama koje uzrokuju ili prijete nanošenjem ozbiljne štete nacionalnim proizvođačima slične ili iste robe.

**Neautomatsko izdavanje dozvola za uvoz, kvote, zabrane, mjere kontrole količine i druga ograničenja (osim fitosanitarnih mjera ili tehničkih prepreka trgovini)** – ova je grupa mjera općenito usmjerena na zabranu ili ograničavanje uvoza uključujući mjere ograničavanja količine robe, potrebu za licenciranjem ili zabrane uvoza.

*Licence* za uvoz mogu se dodjeljivati na diskrecijskoj osnovi ili se može zahtijevati ispunjavanje posebnih kriterija prije odobrenja. Licence koje se zahtijevaju za robu koja je uobičajeno dostupna svima (npr. odjeća) otežavaju i poskupljuju međunarodnu trgovinu, dok su licence za neke robe (npr. eksplozivi ili sirovine za farmaceutsku industriju) potrebne zbog kontrole njihove uporabe. Licenciranje se može provoditi i zbog vjerskih, kulturnih, moralnih, političkih i sigurnosnih razloga, kao i zbog potrebe zaštite okoliša.

*Kvota* predstavljaju ograničenje uvoza određenih proizvoda definiranjem maksimalne količine ili vrijednosti robe koja je

dopuštena za uvoz. Uvoz izvan tih maksimuma nije dopušten. U prošlosti su kvote bile često korišten instrument vanjskotrgovinske zaštite, ali su zbog svog netržišnog djelovanja zabranjene od strane WTO-a, osim u vrlo specifičnim uvjetima.

*Zabrana* u potpunosti eliminira uvoz određenih proizvoda zbog ekonomskih ili neekonomskih razloga (osim zabrana zbog primjene sanitarnih i fitosanitarnih mjera). Ako se uvode zbog ekonomskih razloga, zabrane mogu biti potpune, sezonske, ali i povezane s pakiranjem robe (npr. zabrana uvoza u rinfuzi) ili njezinim prethodnim korištenjem (npr. zabrana uvoza rabljenih strojeva ili uređaja). Neekonomski razlozi koji dovode do potrebe uvođenja zabrana su vjerski, kulturni, moralni, politički i sigurnosni, kao i potreba za zaštitom okoliša.

**Sporazumi za ograničavanje izvoza** – sporazumi prema kojima izvoznik pristaje ograničiti izvoz kako bi izbjegao nametanje ograničenja od strane države uvoznika, kao što su kvote, dodatne carine ili bilo koje druge uvozne kontrole. Takvi se dogovori sklapaju na razini država ili pojedinog sektora, a formalno su zabranjeni sporazumima WTO-a. Dugi su niz godina sklapani dobrovoljni aranžmani ograničenja izvoza (engl. *voluntary export restraint* – VER) kojima su izvozna država ili određeni izvozni sektor pristali dobrovoljno ograničiti izvoz kako bi se izbjeglo nametanje obveznih ograničenja od strane zemlje uvoznice. U stvarnosti ovi sporazumi nisu dobrovoljni, nego su nametnuti kao rezultat zahtjeva države uvoznice za osiguranje mjera zaštite za svoje domaće tvrtke koje proizvode robu koju kupci prepoznaju kao supstitut. U praksi su se prvenstveno provodili putem sporazuma kojima su određene dobrovoljne kvote.

**Carinske kvote** su sustav višestrukih carinskih stopa koji se primjenjuju za isti proizvod. Pritom niže stope vrijede za određenu vrijednost ili količinu uvoza, dok se viša stopa naplaćuje na uvoz koji premašuje definiranu vrijednost ili količinu. Carinske kvote ne moraju biti vezane uz državu podrijetla te se mogu primjenjivati prema svim državama članicama WTO-a, ali mogu biti i usmjerene samo na određenu državu ili integraciju. Carinske kvote su jedina vrsta kvota koja se može koristiti bez ograničenja WTO-a upravo iz razloga jer ne ograničavaju konačnu količinu robe koje se može uvesti u jednu državu, nego omogućavaju uvoz količine određene kvotom pod koncesijskim uvjetima, a konačnu količinu uvoza određuje potražnja na uvoznom tržištu. Sporazumi o slobodnoj trgovini obično sadrže listu proizvoda kojima se trguje u režimu carinskih kvota s unaprijed definiranim vrijednostima i količinama robe kojima se može trgovati pod koncesijskim uvjetima.

**Mjere za kontrolu cijena, dodatni porezi i naknade** – provode se zbog kontrole ili utjecaja na cijene uvezene robe kako bi se na umjetan način osigurala konkurentnost domaćih proizvoda kada su uvozne cijene niže. U ovu se kategoriju svrstavaju i mjere koje nisu carine, ali povećavaju troškove uvoza na sličan način te su poznate pod nazivom paracarinske mjere. WTO zabranjuje ovakve mjere, ali državama dozvoljava primjenu dodatnih naknada povrh carina i poreza koji nemaju internih ekvivalenata. Takve dodatne naknade moraju biti ograničene na približni trošak izvršenih usluga i ne smiju imati neizravnu zaštitu domaćih proizvoda ili oporezivanje uvoza ili izvoza u fiskalne svrhe. Takvi dodatni troškovi mogu biti: naknade za carinski pregled, obradu i uslugu carinjenja, naknade za rukovanje ili skladištenje

robe, porezi na devizne transakcije, biljezi, pristojbe za uvozne dozvole, pristojbe za konzularne fakture, statistički porezi, porezi na transportna sredstva.

**Financijske mjere** – mjere koje su namijenjene reguliranju pristupa devizama i tečaju po kojemu se može kupiti devize namijenjene plaćanju uvezene robe. Ove mjere povećavaju troškove uvoza na sličan način kao i carine. U slučaju avansa, od uvoznika se traži polaganje određenog postotka vrijednosti uvezene robe na poseban račun bez plaćanja kamata. Kod višestrukih tečajeva primjenjuje se različit tečaj na različite grupe roba.

**Mjere koje utječu na konkurentnost** – njima se daju isključive ili posebne povlastice jednom ili ograničenom broju uvoznika, u pravilu u državnom vlasništvu. Na to se nadovezuju mjere obveznog korištenja određenih nacionalnih usluga (osiguranje, prijevoz).

**Investicijske mjere povezane s trgovinom** – to su zahtjevi za kupnju ili korištenje određenih minimalnih razina ili vrsta domaćih proizvoda. Kada je temeljni cilj uravnoteženje platne bilance, dozvoljena vrijednost uvoza dovodi se u vezu s razinom izvoza istog subjekta u ranijem razdoblju. Ovakve mjere djeluju vrlo restriktivno te na netržišni način usmjeravaju trgovinske tokove.

**Ograničenja distribucije** – država uvoznica može imati ograničenja u kanalima distribucije ili prodaji robe. Ograničenja se mogu odnositi na prodaju robe određenim kategorijama, pristup domaćim distribucijskim kanalima te uspostavljanje vlastitih distribucijskih kanala i dodatnih licenci.

**Ograničenja postprodajnih usluga** – složeni proizvodi zahtijevaju dostupnost postprodajnih usluga koje su prilikom nabave tretiraju kao cjelina. Ovim se mjerama ograničava mogućnost izvoznika u pružanju postprodajnih usluga čime se poskupljuje korištenje uvoznog proizvoda ili u potpunosti onemogućuje njegov uvoz.

**Subvencije i drugi oblici potpora** – mjere ili prakse bilo koje razine vlasti koje uključuju izravni ili neizravni financijski transfer korisniku ili skupini poduzetnika ili pojedinaca koji im stvara ili bi potencijalno mogao stvoriti korist. Takve mjere ili prakse mogu se grupirati u dvije velike skupine: potpora poduzećima i potpora za krajnje potrošače.

Potpore poduzećima putem novčanih transfera može biti u obliku darova, kreditiranja uz nižu kamatnu stopu od tržišne, kupovini udjela u vlasništvu poduzeća, državnoj nabavci roba. Subvencije mogu biti i u obliku oslobođenja od plaćanja poreza i carina te smanjenja drugih fiskalnih obveza čime se smanjuje fiskalni teret za poduzeće koji bi u normalnim uvjetima bio naplaćen. Pod time se smatra i oslobođenje od plaćanja i svih drugih naknada koje država ima ovlasti prikupiti.

Slično kao i kod potpore poduzećima, potpora potrošačima može biti u vidu monetarnih ili kvazi-monetarnih transfera potrošačima za kupnju određene robe ili putem izravne pozajmice od strane države koja može biti i u obliku pomoći u osiguravanju ili vraćanju sredstava posuđenih od drugih kreditora.

**Ograničenja u državnim nabavkama** – restriktivne mjere na koje izvoznici mogu naići pri pokušaju prodaje svojih proizvoda i usluga drugim državama. Provode se u obliku izričitog ograničenja

pristupu tržištu javne nabave samo za nacionalne dobavljače ili se zahtijevaju posebni uvjeti pristupa tržištu. Domaće se proizvođače može preferirati i na način da se njihova ponuda smatra prihvatljivom čak i ako je viša od uvozne ponude unutar određenog postotka. Ograničenja u javnim nabavama mogu se postaviti i putem obveze korištenja domaćeg sadržaja, licenciranja tehnologije, zahtjevima za ulaganjima i sl. Općenito, ove se mjere smatraju restriktivnima kada je njihova svrha ili učinak usmjeren prema ograničavanju ili sprječavanju konkurencije zaštitom domaćih dobavljača.

**Pravo intelektualnog vlasništva** obuhvaća patente, trgovačke znakove, industrijski dizajn, dizajn integriranih krugova, autorska prava, oznake zemljopisnog podrijetla i poslovne tajne. Intelektualno vlasništvo proizvod je ljudskog uma u nematerijalnom obliku, a vrijednost se nalazi u umnožavanju, upotrebi i prikazivanju drugim ljudima. Zbog svoje nematerijalne prirode, intelektualno vlasništvo najčešće nije moguće zaštititi sakrivanjem ili zatvaranjem.

U globaliziranim gospodarskim odnosima slučajna ili namjerna nedostatna zaštita intelektualnog vlasništva narušava pravo vlasnika na raspolaganje, uporabu i stjecanje koristi od takvog vlasništva. Time se poduzetnici iz država koje ne štite intelektualno vlasništvo u odgovarajućoj mjeri dovode u povoljniji položaj jer mogu koristiti proizvod tuđeg uma bez plaćanja bilo kakve naknade. Upravo je iz tog razloga pravo intelektualnog vlasništva integralni dio sporazuma o slobodnoj trgovini jer se na taj način dodatno osnažuje intelektualno vlasništvo.

## PITANJA ZA PONAVLJANJE I UTVRĐIVANJE GRADIVA

1. Koji su ključni ciljevi vanjskotrgovinske politike?
2. Koji su argumenti za uvođenje vanjskotrgovinskih mjera?
3. Koji je kontekst afirmacije necarinskih barijera u vanjskotrgovinskim politikama širom svijeta?
4. Navesti ključne primjere necarinskih trgovinskih barijera.

## LITERATURA

1. Baldwin, R i Evenett, SJ 2012, 'Beggar-the-neighbour policies during the crisis-era: Causes, constraints and lessons for maintaining open borders', *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 28, no. 2, pp. 211–234.
2. Bhagwati, JN i Srinivasan, TN 1978, *International Economic Policy: Theory and Evidence*. Dornbusch, R. Frenkel, J. A. (ur.). Baltimore: Johns Hopkins University Press.
3. Bown, C i Irwin, D 2015, 'The GATT's starting point: Tariff levels circa 1947', *NBER Working Paper* 21782, online: <http://www.nber.org/papers/w21782>.
4. Coughlin, C, Chrystal, KA i Wood, GE 1999, 'Protectionist Trade Policies: A Survey of Theory, Evidence, and Rationale', Frieden, J.A i Lake, DA, *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth*, pp. 303-317, Routledge, London i New York.
5. Irwin, D 2012, *Trade Policy Disaster: Lessons from the 1930s*, The MIT Press, Cambridge, MA.
6. Jones, G 2007, 'Globalization', Jones, G i Zeitlin, J (ur.), *The Oxford handbook of business history*, pp. 141–168, Oxford University Press, Oxford.
7. Lang, A 2011, *World Trade Law After Neoliberalism: Reimagining the Global Economic Order*, Oxford University Press, Oxford.
8. Oppenheimer, MF 2007, 'The End of Liberal Globalization', *World Policy Journal*, vol. 24, no. 4, pp. 1–9, online: <http://www.jstor.org/stable/40210202>.

9. Sachs, JD i Warner, A 1995, 'Economic Reform and the Process of Global Integration', *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 1, pp. 1–118.
10. UNCTAD 2019, *International classification of non-tariff measures – 2019 version*, UN, online: [https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2019d5\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2019d5_en.pdf).

**POGLAVLJE 6.**  
**Ekonomska globalizacija i**  
**liberalizacija međunarodne**  
**trgovine**

(prof. dr. sc. Igor Cvečić)



***PIU 2: Identificirati i razlikovati ključne teoretske i praktične implikacije međunarodnih trgovinskih režima, instrumenata trgovinskih politika te dinamičkih procesa u globalnom gospodarstvu.***

Suvremena nacionalna gospodarstva predstavljaju neizostavni dio integriranog globalnog sustava, a tvrtke (posebno velike multinacionalne korporacije) prilikom odlučivanja o proizvodnji, prodaji i investiranju sagledavaju cjelokupan spektar globalnih mogućnosti. No političke, kulturne i jezične specifičnosti i razne prepreke opstaju, čime nacionalne granice i vlade ostaju važni čimbenici globalnog gospodarstva. Premda se trgovina razvijala stoljećima, današnji svijet u značajnoj mjeri karakterizira slobodnu trgovinu robama i uslugama te integrirani svjetski financijski sustav koji omogućuje kretanje kapitala i iznimno brze elektroničke transakcije. Liberalizacija i globalizacija, ali i regionalni integracijski procesi, približavaju zemlje i kontinente stvarajući razne pogodnosti za rast i razvoj, čime se ujedno smanjuje siromaštvo i ubrzava gospodarski rast, ali dinamično i kozmopolitsko gospodarstvo zahtijeva međunarodnu koordinaciju (putem, primjerice, multilateralnih trgovinskih pregovora) i specifične politike koje osiguravaju razmjernu i pravednu distribuciju resursa i blagostanja uz istovremeno osnaživanje međunarodne konkurentne pozicije domaćih poduzeća.

**6.1. Teorijske lekcije za trgovinsku politiku i važnost trgovinskih pregovora**

Međunarodna trgovina donosi brojne prednosti, uključujući proširena tržišta i veći izbor proizvoda za potrošače. Zahvaljujući ekonomiji razmjera troškovi proizvodnje postaju niži, dok

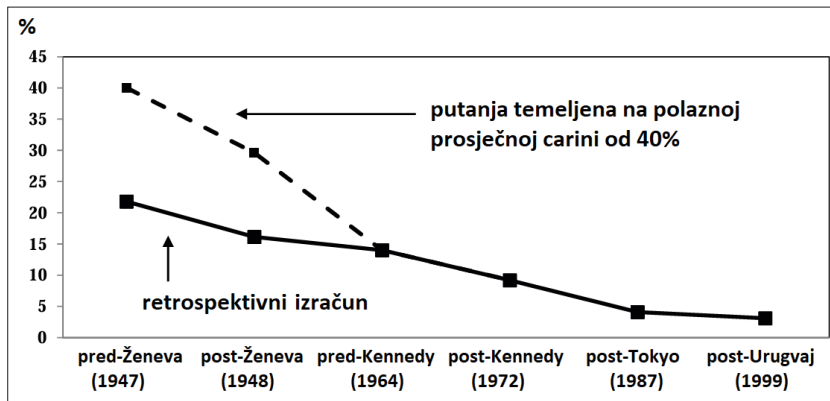
povećana konkurencija potiče inovacije i poboljšava kvalitetu proizvoda. Također, trgovina potiče protok ideja i ulaganja te omogućuje bolje korištenje resursa, čime doprinosi efikasnijoj proizvodnji. Ipak, postoje argumenti protiv slobodne trgovine. Trgovinska ograničenja mogu donijeti dobitke kroz uvjete razmjene (*terms of trade*), a vladama omogućiti da adresiraju tržišne neuspjehe kada alternativne politike nisu izvedive. Međutim, mjere poput carina i uvoznih kvota imaju i negativne učinke – podižu cijene na domaćem tržištu, smanjuju blagostanje potrošača te istovremeno favoriziraju domaće proizvođače. Osim toga, takve politike mogu rezultirati ekonomskim gubicima poznatim kao „mrtvi teret” carinjenja (tj. oporezivanja).

Ekonomisti se uglavnom slažu da slobodna trgovina (uz niske carine) povećava gospodarski rast više od protekcionističkih trgovinskih politika (s višim carinama). Proučavajući podatke 150 zemalja tijekom razdoblja od pet desetljeća, Furceri i suradnici (2020) su ukazali na to da je povećanje carina povezano s ekonomski i statistički značajnim i trajnim padom rasta proizvodnje. Slobodna trgovina omogućuje proizvođačima s komparativnom prednošću da svoje proizvode plasiraju na tržište jeftino i učinkovito, dok carine to ometaju. Iako carine mogu zaštititi industrije u razvoju, one također mogu smanjiti konkurenciju i inovativnost. U praksi su zaštićene industrije često ostale nerazvijene s obzirom na to da nisu bile pod pritiskom konkurentskih, uglavnom naprednijih tehnologija.

No povijesni trendovi pokazuju značajan pad carinskih stopa, osobito u industrijskom sektoru razvijenih zemalja, gdje su prosječne carine smanjene s 40 % neposredno nakon Drugoga svjetskog rata na samo 3 % tijekom 2000-ih godina. Bown i Irwin

(2015) koriste drugačiju kalkulaciju za prosječne globalne carine (Grafikon 6-1.). Iako i sa sniženom početnom procjenom od oko 22 %, multilateralni proces trgovinske liberalizacije rezultirao je vrlo niskim prosječnim carinama u trenutku formiranja Svjetske trgovinske organizacije; proces kojeg su prije 1990-ih (a posebno 1970-ih) godina predvodile prvenstveno napredne, razvijene zemlje sa snažnom industrijom.

**Grafikon 6-1.** Putanja prosječnih carina (%) – od predženevske do posturugvajске runde



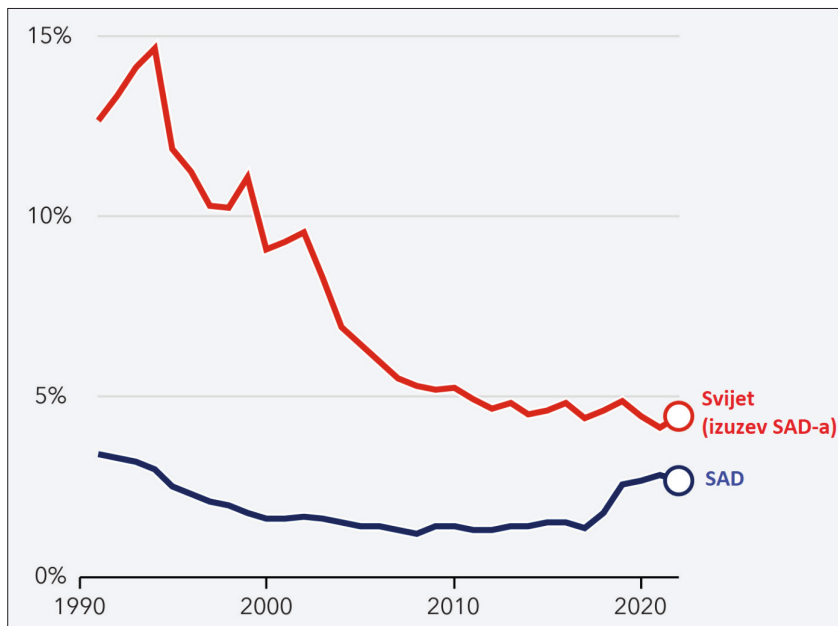
*Napomene: izračunato na temelju prosječnih razina carina za SAD, EU i Japan. Retrospektivna procjena prosječne razine carina prije GATT-a 1947. godine od 21,8 % na temelju pretpostavke gornje granice od 26 % smanjenja carina u prvoj („ženevskoj“) rundi pregovora. Pretpostavka smanjenja carina od 21 % u prvoj rundi implicirala bi procijenjenu prosječnu razinu carina prije GATT-a 1947. godine od 20,5 %.*

Izvor: prilagođeno prema Bown i Irwin (2015)

Grafikon 6-2. prikazuje „konvergenciju“, odnosno daljnje usklađivanje prosječnih carinskih stopa u novijem razdoblju, nakon 1990. godine. Analiza ovdje prikazuje prosječnu stopu na uvoz u SAD i prosjek ostatka svijeta, što uključuje i zemlje u razvoju koje su se također snažnije uključile u procese

multilateralne trgovinske liberalizacije. Proizlazi da se prosječna carinska stopa od otprilike 15 % (u trenutku formiranja WTO-a) smanjila na samo 4 % 2021. godine. U istom je razdoblju američka stopa već bila pala na oko 3 %, i snižena je na manje od 2 %, ali se trend počeo mijenjati tijekom prvoga mandata Donalda Trumpa, posebno zbog carinskog rata s Kinom.

**Grafikon 6-2.** Konvergencija carinskih stopa u razdoblju nakon 1990. (%)



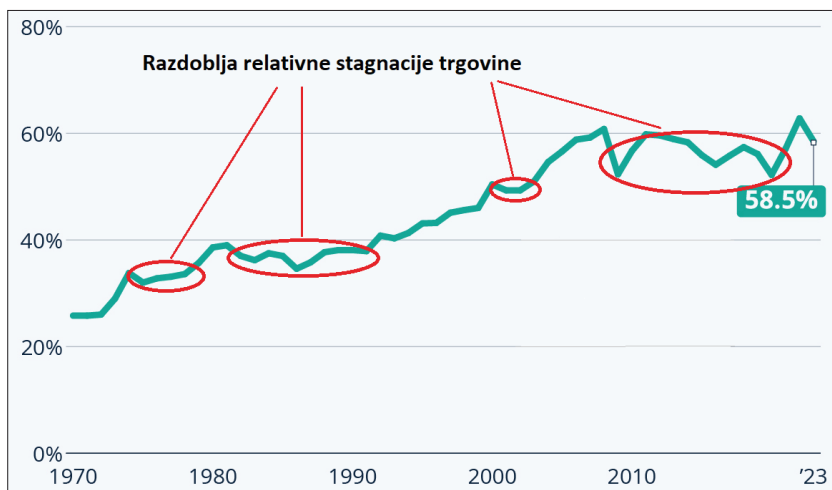
*Napomena: prosječna efektivna carinska stopa*

Izvor: prilagođeno prema Svjetska banka / Međunarodni monetarni fond (2025)

Učinci slobodne trgovine mogu se analizirati usporedbom domaćih cijena bez trgovine sa svjetskim cijenama, koje uobičajeno uključuju i trošak carine (prilikom uvoza). Snižene

carine smanjuju prosječne cijene roba na uvoznom tržištu, što pridonosi većoj potrošnji. Prethodni prikazi ukazuju na jasne trendove smanjenja carinskog opterećenja međunarodne trgovine, što je pratio isto tako jasan trend povećanja volumena globalne razmjene (Grafikon 6-3.). Volumen se globalne trgovine (kao % BDP-a) između 1970. i 2008. godine povećao s 25 % na 60 % ukazujući na važnost trgovine za nacionalne ekonomije. No, u pojedinim razdobljima je globalna dvosmjerna trgovina bilježila usporeni rast, a posebno nakon svjetske krize i recesije iz 2008. godine. U tim stagnirajućim razdobljima pojedine zemlje su uvodile krizne mjere (ponekad carine, ali češće druge), odražavajući dinamiku međunarodnih ekonomskih odnosa. Razmjena se nastavlja, premda postoje brojni izazovi koji ukazuju na mogućnost drugačijih trendova, posebno ako zemlje prihvate ideologiju nove američke administracije.

**Grafikon 6-3.** Volumen globalne trgovine kao % BDP-a od 1970. do 2023. godine



*Napomena: Trgovina je zbroj izvoza i uvoza roba i usluga mjereno u postotku BDP-a.*

Izvor: prilagođeno prema Richter i Svjetska banka (2025)

Međunarodni trgovinski pregovori odigrali su ključnu ulogu u smanjenju carinskih stopa, osobito pod vodstvom SAD-a gdje su se prosječne carine značajno smanjile u razdoblju od 1932. godine (prosječno 59 %) do razdoblja neposredno nakon Drugoga svjetskog rata (1950. godine, 13 %) (York, 2024). Od 1944. godine globalni trgovinski pregovori postali su dominantni mehanizam za smanjenje trgovinskih ograničenja, a najvažniji korak bio je potpisivanje Općeg sporazuma o carinama i trgovini (GATT) 1947. godine. S obzirom na to da je GATT trebao biti privremeni sporazum zemalja koje se tada nisu uspjele usuglasiti oko formiranja Međunarodne trgovinske organizacije (ITO), 1995. godine je (napokon) uspostavljena Svjetska trgovinska organizacija (WTO) kao nadogradnja sporazuma. WTO je postao

središnja institucija za upravljanje globalnom trgovinom.

Slobodna trgovina često nailazi na podršku izvoznika ako vjeruju da će im liberalizacija omogućiti širenje vlastitog tržišta. Mobilizacija izvoznika izostaje kod jednostranog ukidanja trgovinskih ograničenja, dok trgovinski pregovori igraju ključnu ulogu u neutraliziranju utjecaja interesnih skupina koje zagovaraju ograničenu trgovinu i u sprječavanju trgovinskih ratova među zemljama (Krugman i sur., 2012). Ako pojedinačne zemlje uvode ograničenja kako bi zaštitile domaće proizvođače, čak i kada bi slobodna trgovina bila korisnija za sve, međunarodni pregovori i sporazumi pomažu u prevladavanju tih prepreka.

Problem trgovinskih ratova (sporova) leži u tome što bi se svaka zemlja mogla naći u situaciji u kojoj joj je zaštita vlastitog gospodarstva prividno korisna (+ 20), no u stvarnosti bi sve zemlje ostvarile veće koristi kroz međusobnu slobodnu trgovinu (+ 10), jer postoji velika vjerojatnost da će suparnici u trgovinskom ratu uzvratiti svojim zaštitnim mjerama (- 5). Na primjer, obvezujući dogovor ili sporazum između Japana i SAD-a za održavanje slobodne trgovine omogućio bi im da se odupru iskušenju protekcionizma i zajedno ostvare bolju ekonomsku poziciju. U jednostavnom primjeru prikazanom Shemom 6-1. razvidno je da bi obje zemlje, djelujući pojedinačno, bile u boljoj poziciji ako primjenjuju zaštitu, no obje bi ostvarivale bolje rezultate kada bi odabrale slobodnu trgovinu.

**Shema 6-1.** Problematika trgovinskih ratova

<i>SAD</i>	<i>Japan</i>	<i>Slobodna trgovina</i>	<i>Protekcioizam</i>
<i>Slobodna trgovina</i>	10	10	-10
<i>Protekcioizam</i>	20	-10	-5

Izvor: prilagođeno prema Krugman i sur. (2012), str. 235.

**6.2. Multilateralna liberalizacija svjetske trgovine putem GATT-a i WTO-a**

Opći sporazum o carinama i trgovini, odnosno GATT, omogućio je dugoročnu redukciju carinskih stopa među zemljama potpisnicama Sporazuma i postavio temelje za stvaranje WTO-a. Sporazum je uspostavio sustav kontinuiranog niza multilateralnih pregovora („runde pregovora“) među mnogim zemljama svijeta s ciljem promicanja slobodne trgovine. Urugvajaska runda pregovora jedna je od najznačajnijih rundi koja je rezultirala osnivanjem Svjetske trgovinske organizacije (WTO-a), nakon čega je uslijedila i takozvana „Milenijska runda“ pregovora. Osim multilateralnog pregovaranja o smanjenju carina, problemi trgovinskih restrikcija u okviru WTO-a rješavaju se uz uvažavanje još dva ključna načela: obvezivanje zemalja na to da neće podizati carine u budućnosti („vezivanje“) te prevencija necarinskih barijera.

Danas je WTO glavni forum za pregovore o trgovini kojima se nastoje riješiti trgovinske nesuglasice putem smanjenja restrikcija u obliku carina i necarinskih barijera, ali se ujedno potiče i razgovor

o Razvojnoj agendi iz Dohae („Doha Development Agenda“), čime se promiče održivi razvoj svijeta i podupire razvoj u siromašnijim zemljama, kojima globalna trgovina nudi priliku za borbu protiv siromaštva i gospodarski rast. Osim privilegiranog tretmana zemalja u razvoju, pravila o nediskriminaciji obuhvaćaju i iznimke za regionalne trgovinske sporazume. Naime, unutar zona slobodne trgovine, carinskih unija ili složenijih sporazuma o ekonomskoj integraciji, pod određenim uvjetima koje definira GATT, moguće je nuditi dodatne povlastice unutar takvih sporazuma kojima se trgovina još konkretnije liberalizira.

Kada dođe do trgovinskih sporova (ili ratova), WTO nudi formalni postupak njihovih rješavanja, i to u relativno kratkom razdoblju. Postupak rješavanja sporova u okviru WTO-a predstavlja formalni postupak u kojemu zemlje u trgovinskom sporu mogu svoj slučaj predstaviti panelu stručnjaka WTO-a, koji o njemu može presuditi na temelju analize prethodnih sporazuma uključenih zemalja i utvrđivanja eventualnog kršenja dogovora ili zanemarivanja preuzetih obveza. Slučajevi se rješavaju prilično brzo – čak i uz žalbu, postupak ne bi trebao trajati dulje od 15 mjeseci. Zemlja koja odbije poštovati odluku panela može biti kažnjena trgovinskim sankcijama, tj. oštećenoj se članici (ili članicama) dopušta korištenje većih carina ili drugih trgovinskih ograničenja na uvoz iz države koja je izgubila spor. Jedan od najpoznatijih primjera trgovinskog spora u okviru WTO-a je tzv. „Rat banana“ kojima su latinoameričke države izvoznice banana (zajedno sa SAD-om) osporavale privilegirani carinski status zemalja ACP-a (Afrike, Kariba i Pacifika), kojima je Europska unija nudila bescarinski pristup europskom tržištu; prvenstveno svojim bivšim kolonijama iz područja Kariba.

Prije nastanka WTO-a, multilateralni pregovori odvijali su se u zasebnim rundama (Tablica 6-1.). Svaka nova runda u načelu je obuhvaćala sve veći broj zemalja i sve kompleksnija pitanja, a njihovo se trajanje također produljivalo na višegodišnja razdoblja, posebno u slučaju posljednje dvije runde. Presudna promjena dolazi upravo krajem 1980-ih i početkom 1990-ih u sklopu Urugvajске runde koja se odvijala usporedo s ključnim političkim i ekonomskim promjenama u srednjoj i istočnoj Europi, posebno nakon pada „željezne zavjese“. Nakon 1995. godine slijedi nova faza multilateralne liberalizacije.

**Tablica 6-1.** Osam rundi multilateralnih pregovora u okviru GATT-a

<i>RB</i>	<i>Naziv runde</i>	<i>Razdoblje</i>	<i>Rezultati</i>	<i>Broj uključenih zemalja</i>
1.	<i>Ženeva I</i>	1947. / 1948.	- potpisivanje GATT-a - smanjenje carina (oko 45.000 carinskih koncesija) - sporazum o žitaricama	23
2.	<i>Annecey</i>	1949.	- smanjenje carina na industriju	13
3.	<i>Torquay</i>	1950. / 1951.	- oko 8.700 carinskih koncesija, čime su carine smanjene za 25 % - razvoj svjetskog gospodarstva (u uvjetima Korejskog rata)	38
4.	<i>Ženeva II</i>	1955. / 1956.	- nastavak smanjenja carinskih prepreka i usporavanje svjetskog gospodarstva - pristupanje Japana	26

<i>RB</i>	<i>Naziv runde</i>	<i>Razdoblje</i>	<i>Rezultati</i>	<i>Broj uključenih zemalja</i>
5.	<b><i>Dillon runda</i></b>	1960. / 1961.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- jedinstven raspored koncesija za novonastalu Europsku ekonomsku zajednicu</li> <li>- prosječno smanjenje od 7 % carina u industriji</li> <li>- veliko smanjenje carine na soju (glavni izvoznici su američki poljoprivrednici)</li> </ul>	26
6.	<b><i>Kennedy runda</i></b>	1964. - 1967.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- novo smanjenje carina od 35 % u industriji, koje se odnosilo na 3/4 svjetske trgovine</li> <li>- prve protudampinške trgovinske mjere</li> <li>- novi sporazum o žitaricama</li> <li>- konvencija o pomoći u hrani</li> </ul>	62
7.	<b><i>Tokijska ili Nixon runda</i></b>	1973. - 1979.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- smanjenje od 34 % carina za industriju, zrakoplove i prerađene poljoprivredne proizvode (mlijeko, goveđe meso)</li> <li>- pravila o subvencioniranju</li> </ul>	102

<i>RB</i>	<i>Naziv runde</i>	<i>Razdoblje</i>	<i>Rezultati</i>	<i>Broj uključenih zemalja</i>
8.	<i>Urugvajska runda</i>	1986. - 1994.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- liberalizacija trgovine: prosječna carina koju su nametnule bogate zemlje trebala se smanjiti gotovo za 40 % (carine tako padaju s 6,3 % na 3,9 %); prosječna carina koju su nametnule siromašne zemlje trebala se smanjiti s 20,5 % na 14,4 %</li> <li>- smanjivanje pojedinih necarinskih barijera</li> <li>- po prvi se put govori i o poljoprivredi i uslugama te pravu na zaštitu intelektualnog vlasništva (audiovizualno vlasništvo i dr.) <ul style="list-style-type: none"> <li>○ potpisivanje <b>GATS-a</b></li> <li>○ potpisivanje <b>TRIPS-a</b> (početna faza)</li> </ul> </li> <li>- formiranje <b>WTO-a</b>: dio “trojstva” svjetskog gospodarstva</li> <li>- važeći mehanizam za rješavanje sporova</li> </ul>	123

Izvor: Kandžija i Cvečić (2010)

Nakon formiranja WTO-a, runde pregovora su nadomještene ministarskim konferencijama (Tablica 6-2.), koje se najčešće organiziraju svake dvije godine (uz, primjerice, odgode uslijed pandemije COVID-19). Odluke o općim politikama organizacije

donose se sustavom konsenzusa, dok se o tekućim pitanjima bavi Glavno vijeće. U okviru WTO-a postoje i tajništvo organizacije te razni specijalizirani odbori, vijeća i druga tijela (Kandžija i Cvečić, 2010). Za razliku od GATT-a, WTO provodi kompleksniji oblik multilateralizma koji uključuje svojevrsnu koordinaciju nacionalnih politika, ali i zajedničke norme i načela (npr. o zaštiti okoliša) te zajedničke interese. Osnovne razlike između GATT-a i WTO-a su sljedeće (Kandžija i Cvečić, 2010):

- GATT je međunarodni multilateralni sporazum, a WTO je međunarodna organizacija (institucija) koja ima svoja tijela
- GATT je bio zamišljen kao privremeni sporazum, dok su sporazumi koje potpisuju članice WTO-a trajni i potpuni dokumenti
- GATT pokriva isključivo trgovinu robom, dok WTO pokriva i usluge i intelektualno vlasništvo
- Efikasnost sustava za rješavanje sporova znatno je bolja i brža kod WTO-a nego kod GATT-a (dispute settlement mechanism).

Inicirana Milenijska runda nije rezultirala očekivanim pomacima, što ne čudi zbog sve većeg broja članica (WTO 2025. godine broji 166 zemalja članica), sve većih razlika među članicama i njihovim interesima, ali i zbog već znakovito niskih carina u razmjeni industrijskih proizvoda, zbog čega se fokus stavlja na liberalizaciju u području poljoprivrede i usluga te specifična pitanja vezana uz trgovinu, kao što su zaštita intelektualnog vlasništva, javne nabave i subvencije, klimatske promjene, mjere za najslabije razvijene zemlje svijeta, itd.

**Tablica 6-2.** Ministarske konferencije u okviru WTO-a

<b>RB</b>	<b>Lokacija</b>	<b>Godina</b>	<b>Rezultati / posljedice</b>
1.	<i>Singapur</i>	1996.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analiza implementacije sporazuma o WTO-u.</li> <li>- Uspostavljanje radne skupine za analizu područja kao što su trgovina i investicije, trgovina i tržišno natjecanje te transparentnost državnih procedura.</li> </ul>
2.	<i>Ženeva</i>	1998.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analiza implementacije sporazuma iz Urugvajске runde.</li> <li>- Usvajanje budućeg programa rada.</li> </ul>
3.	<i>Seattle</i>	1999.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trebala se baviti pitanjima visokih subvencija za poljoprivredu EU-a, ali i zahtjevom SAD-a za općom liberalizacijom trgovine robama i uslugama, pristupu tržištu,</li> <li>- obilježili ju veliki prosvjedi.</li> </ul>
4.	<i>Doha</i>	2001.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Započela nova runda multilateralnih pregovora (<i>Milenijska</i>) koja treba obuhvatiti pitanja liberalizacije trgovine poljoprivrednim proizvodima, uslugama, pristup tržištu za nepoljoprivredne proizvode, javne nabavke i intelektualno vlasništvo.</li> </ul>
5.	<i>Cancún</i>	2003.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Skupina G21 država u razvoju predvođena Indijom, Brazilom i Južnoafričkom Republikom prijetila je blokiranjem kruga pregovora u Dohi sve dok SAD i EU ne odluče ukinuti svoje prevelike potpore za poljoprivredu.</li> <li>- Pregovori su službeno propali zbog „<i>Singapurskih pitanja</i>“: područja tržišnog natjecanja, investicija, javnih nabava i pitanja u vezi s načinima olakšavanja trgovine.</li> </ul>

<b>RB</b>	<b>Lokacija</b>	<b>Godina</b>	<b>Rezultati / posljedice</b>
6.	<i>Hong Kong</i>	2005.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Siromašne su države zahtijevale povezivanje interesa bogatih država za liberalizacijom trgovine industrijskim proizvodima s liberalizacijom trgovine poljoprivrednim proizvodima.</li> <li>- EU se obvezao ukinuti izvozne subvencije do 2013. godine; međutim, ova vrsta subvencija čini samo 3,5 % subvencija EU poljoprivredi.</li> <li>- Privremeni kraj duopola SAD – EU i jačanje utjecaja manje razvijenih država.</li> </ul>
7.	<i>Ženeva</i>	2009.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Postavljen je cilj konačnog završetka runde pregovora u Dohi tijekom 2010. godine s posebnim osvrtnom na razvojne probleme („Aid for Trade“, najsiromašnije zemlje, globalna kriza) i liberalizaciju poljoprivrede.</li> <li>- Produženi su moratoriji na carinjenje uvoza elektroničkih prijenosnika i specifične sporove povezane s pravom intelektualnog vlasništva.</li> <li>- Poziv na pojačan angažman oko pitanja klimatskih promjena i sve većeg broja bilateralnih ili regionalnih sporazuma koji trebaju biti sukladni multilateralnoj sferi.</li> </ul>
8.	<i>Ženeva</i>	2011.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rusija postaje članicom.</li> <li>- Određene odluke o intelektualnom vlasništvu, elektroničkoj trgovini, malim gospodarstvima, pridruživanju najslabije razvijenih zemalja...</li> </ul>

<b>RB</b>	<b>Lokacija</b>	<b>Godina</b>	<b>Rezultati / posljedice</b>
9.	<b>Bali</b>	2013.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Područja “<b>BALI PAKETA</b>”:</li> <li>○ Sporazum o olakšavanju trgovine kojim se smanjuje birokracija i pojednostavljaju carine uz potvrđivanje članka V. GATT-a o nediskriminaciji i pomoć najslabije razvijenim zemljama u prilagodbi.</li> <li>○ Poljoprivreda – posebno sigurnost hrane u zemljama u razvoju (razvijene zemlje se obvezuju smanjiti carine i subvencije za poljoprivredu).</li> <li>○ Pamuk</li> <li>○ Mjere za LDC (najslabije razvijene zemlje) – preferencijalni tretman, usluge, pristup tržištu, nadzor.</li> </ul>
10.	<b>Nairobi</b>	2015.	- “Nairobi paket” → niz od šest ministarskih odluka o poljoprivredi, pamuku i pitanjima u vezi s za najmanje razvijenim zemljama (LDCs); 162 članice (uključujući Afganistan i Liberiju).
11.	<b>Buenos Aires</b>	2017.	- Ministarske odluke o ribarstvenim subvencijama i carinama na e-trgovinu.
12.	<b>Ženeva</b>	2022.	- Postignuti ishodi po pitanju subvencija za ribarstvo, odgovora na izazove pandemija, programa nabave hrane i intervencija zbog nesigurnosti opskrbe hranom, e-trgovine i dr. → „ <i>Ženevski paket</i> ”.
13.	<b>Abu Dhabi</b>	2024.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Premda nije bilo značajnih dostignuća, nastavlja se rasprava o reformi djelovanja WTO-a!</li> <li>- Komori i Istočni Timor dobivaju status zemalja pristupnica te uskoro potom postaju punopravne članice WTO-a</li> </ul>



Izvor: Kandžija i Cvečić (2010); WTO (2025)

Ministarske konferencije WTO-a odigrale su ključnu ulogu u razvoju globalne trgovinske politike. Doha runda započeta 2001. godine pokušala je liberalizirati trgovinu poljoprivrednim proizvodima, uslugama i pitanjima intelektualnog vlasništva, ali se suočila s brojnim izazovima. Kao dio te runde pregovora, Bali paket iz 2003. godine donio je (nakon) mjere za pojednostavljenje trgovinskih procedura i smanjenje birokracije, na što su pristale sve članice WTO-a. Nakon toga, 2015. godine, Paket iz Nairobia potvrdio je odluke u vezi s poljoprivredom, pamukom i najslabije razvijenim zemljama. Rasprave o reformi WTO-a nastavljene su na XIII. ministarskoj konferenciji u Abu Dhabiju 2014. godine gdje se nametnulo pitanje razmatranja načina prilagodbe organizacije suvremenim trgovinskim izazovima. Shema 6-2. prikazuje dio argumentacije suprotstavljenih skupina u okviru WTO-a, što ukazuje na ne baš jednostavno usuglašavanje interesa pojedinih skupina članica WTO-a i postizanje realnog pomaka u multilateralnim pregovorima.

**Shema 6-2.** Neriješena runda iz Dohe



Izvor: samostalna izrada autora

**Hrvatska** je službeno zatražila pristupanje GATT-u u listopadu 1993. godine, dok je u svibnju 1994. godine započeo postupak prijema u članstvo WTO-a. Punopravna članica WTO-a Hrvatska postaje 30. studenoga 2000. godine. Prema Zakonu o carinskoj tarifi iz 2000. godine Hrvatska nije imala uvozne kvote, već su one bile utvrđene sporazumima WTO-a. Oko 98 % tarifnih stavki podlijegalo je stopama nižim od 20 % te je utvrđen program postupnog smanjenja carina i kvota na industrijske i poljoprivredno-prehrambene proizvode. Ulaskom u EU (srpanj 2013.) Hrvatska postaje dio carinskog teritorija Unije i, sukladno tomu, mora provoditi carinsko zakonodavstvo Unije (Kandžija i Cvečić, 2010).

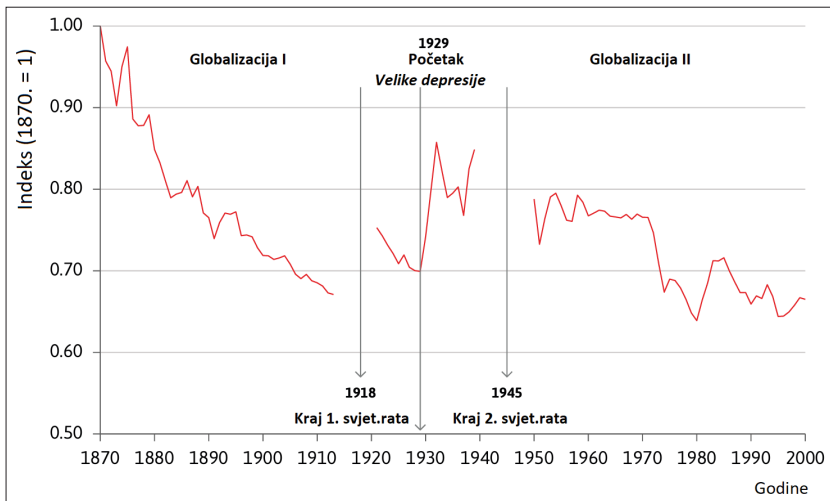
### **6.3. Globalizacija**

Globalizacija se najčešće povezuje s međunarodnom ekonomskom integracijom, tj. rastućim međudjelovanjima nacionalnih gospodarskih sustava, i to posebno u prekograničnoj razmjeni roba, usluga, kapitala te tehnologije i znanja. Ekonomski se aspekt, međutim, upotpunjuje tehnološkim, političkim, sociokulturnim i drugim aspektima (Kandžija i Cvečić, 2010). Ujedno se intenziviraju globalna kretanja ljudi (radnika, turista, studenata, poslovnih ljudi, migranata kojima su ugroženi život ili ekonomska opstojnost...), prvenstveno zbog razvoja transporta, komunikacija i općenito tehnologije te načelno slobodnijih režima prelaska granica. Ekonomska globalizacija omogućuje rastuću globalnu integraciju putem trgovine, financijskih tijekova i znanja, odnosno intenziviranja ekspanzivne i slobodne međunarodne distribucije resursa (kapitala, rada) i tehnologije ukidanjem raznih ograničenja i afirmacijom međunarodne standardizacije (Kandžija i Cvečić, 2010).

Nayyar (2006) globalizaciju povezuje sa širenjem ekonomskih transakcija i organizacijom gospodarskih aktivnosti preko političkih granica nacionalnih država. Točnije, definira ju kao *proces povezan s povećanjem ekonomske otvorenosti, rastućom ekonomskom međuovisnošću i produbljivanjem ekonomske integracije među zemljama u svjetskom gospodarstvu*. Otvorenost, međuovisnost i integracija podrazumijevaju upravo veću slobodu i smanjivanje (ili potpuno uklanjanje) raznih prepreka prekograničnim aktivnostima. Globalizacija se stoga temelji na neoliberalnoj teoriji tržišne ekonomije koja snažno zagovara liberalizaciju ekonomskih politika i načela te nemiješanje države u gospodarska pitanja. Neoliberalistički pristup ekonomskoj globalizaciji ukazuje na proces ekspanzije tržišta putem privatizacije, liberalizacije i deregulacije (Scholte, 2005).

Prva globalizacija („Globalizacija I“) datira iz vremena kada su europske kolonijalne sile počele ekspanziju prema Novome svijetu, i posebno tijekom XIX. stoljeća, kada se intenzivira međunarodna trgovina između Europe i njezinih kolonija, odnosno bivših kolonija (primjerice SAD-a). Nakon razdoblja dvaju svjetskih ratova društveno-političke promjene i tehnološke inovacije, popraćene nižim troškovima proizvodnje i ukidanjem prepreka trgovini, ponovno su afirmirale globalnu integraciju („Globalizacija II“), a posebno u razdoblju između 1990. i 2008. godine (Slika 6-1. i Slika 6-2.). Razina trgovinskih prepreka na globalnoj razini ubrzano se smanjivala krajem XIX. stoljeća, sve do početka Prvoga svjetskog rata, dok je najveći preokret zabilježen upravo 1929./1930. godine, početkom Velike depresije. Nakon Drugoga svjetskog rata se razina trgovinskih prepreka smanjuje, posebno tijekom 1970-ih godina.

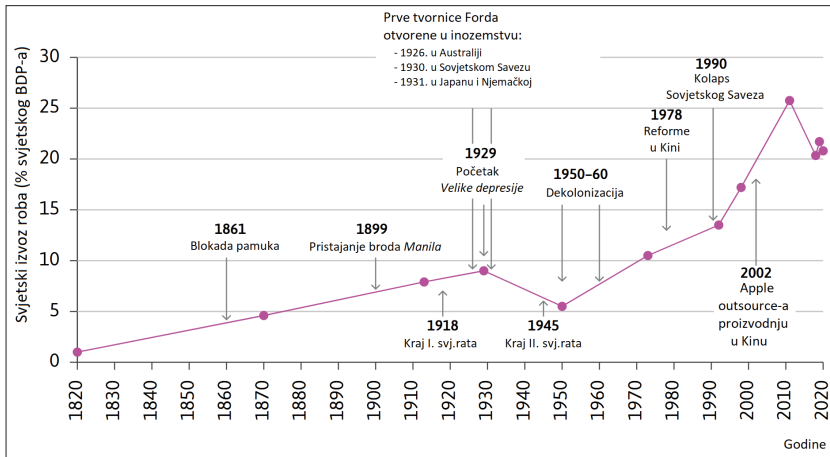
**Slika 6-1.** Indeks prepreka trgovini (1870. – 2000.)



Izvor: prilagođeno prema O'Rourke i sur. (2021)

Promatrajući najvidljiviji aspekt globalizacijskih trendova, tj. razmjenu roba, zamjetan je preporod međunarodne trgovine tijekom šest desetljeća nakon Drugoga svjetskog rata (Slika 6-2.). No, od 2008. godine se rast izvoza (i uvoza) roba počinje susprezati. To su razdoblje obilježili novi trendovi i donekle preokret u procesu smanjivanja i ukidanja prepreka međunarodnoj razmjeni i ulaganjima: nove trgovinske napetosti tijekom prvoga (i novoga) mandata američkog predsjednika D. Trumpa, novi režim odnosa Velike Britanije i Europske unije nakon Brexita, trgovinske napetosti uzrokovane sankcijama (prvenstveno prema Rusiji), otpor širenju kineskog trgovinskog i investicijskog uzleta, sve napetija situacija s (ilegalnim) migracijama, ali i pandemijski poremećaji, uključujući promjene globalnih lanaca opskrbe, „blokovo“ grupiranje zemalja te defragmentacija ulaganja i razmjene. Sve to ukazuje na antiglobalizacijske (deglobalizacijske) trendove ili novu fazu globalne ekonomske integracije.

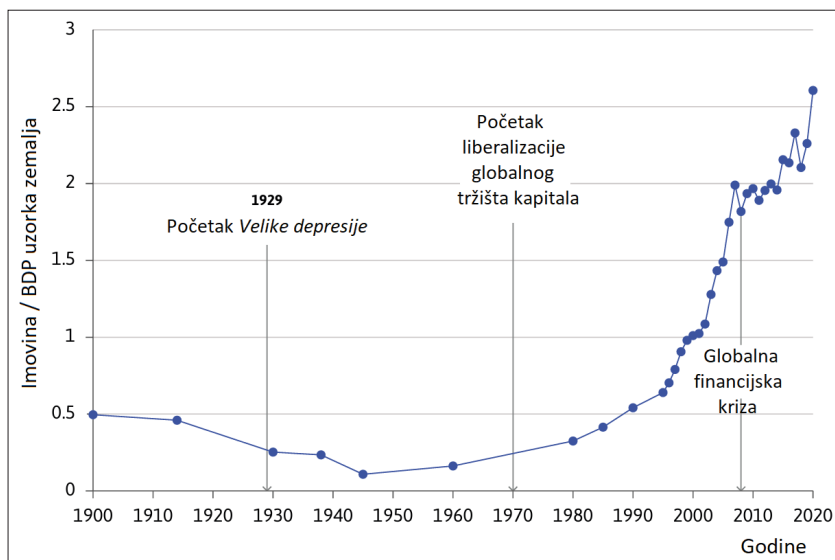
**Slika 6-2.** Svjetski izvoz roba kao % svjetskog BDP-a



Izvor: prilagođeno prema O'Rourke i sur. (2021)

Slobodna trgovina, niske kamatne stope, intervencije središnjih banaka i dužničko-špekulativni balon omogućili su nezabilježene razine korporativnih profita u razdoblju nakon početka liberalizacije globalnog tržišta kapitala. Slika 6-3. pokazuje omjer međunarodne imovine u odnosu na bruto domaći proizvod (reprezentativnog uzorka zemalja) u razdoblju od 110 godina. Nakon najniže vrijednosti, upravo krajem Drugoga svjetskog rata, omjer se oporavio na razinu početka stoljeća, upravo oko 1990. godine. Nakon toga je uslijedio impresivan rast omjera, sve do 2007. godine, kada su nastupile globalna financijska kriza i recesija. Nakon krize omjer je stagnirao, ali se rast omjera nastavio nakon 2014. godine. Trend ukazuje na to da financijska globalizacija, za razliku od trgovine robama, nije drastično usporena (osim u razdoblju 2008. – 2014. i tijekom pandemijske krize).

Slika 6-3. Međunarodni posjed imovine (1900. – 2020.)



Napomena: Serija prikazuje omjer međunarodne imovine i BDP-a uzorka zemalja u svakoj godini.

Izvor: prilagođeno prema O'Rourke i sur. (2021)

Prema Richardu Baldwinu (2019), globalizacija djeluje disruptivno u zemljama G7 s obzirom na to da udio rada u BDP-u pada dok nagrađivanje znanja raste, kohezivnije na tržištima u razvoju, gdje je srednja klasa „procvjetala“ te je oko 650 milijuna ljudi izašlo iz siromaštva. Baldwin ukazuje i na opasnosti prerane deindustrijalizacije uslijed globalnih trendova mnogih zemalja u razvoju te kako se priroda trgovinskih sporazuma mijenja u smjeru svojevrsne *hiperglobalizacije*. Promjene su rezultirale mikroklasterizacijom proizvodnje i potrošnje (uslijed inovacija), revolucijom u ICT-u (čime se smanjuje cijena seljenja ideja) i sveprisutnost *offshoringa* (posebno zbog ogromnih razlika u plaćama). No, posljednje desetljeće i pol rezultira

i novim trendovima, uvelike protekcionističkog predznaka, čime upravljanje međunarodnom trgovinom u uvjetima te „nove globalizacije“ postaje mnogo složenije. Rodrik (2000) ukazuje i na svojevrsnu političku trilemu svjetske ekonomije s obzirom na to da je praktički nemoguće istovremeno ostvariti *hiperglobalizaciju* (svijet u kojemu praktički ne postoje političke ili kulturne prepreke za lociranje dobara i ulaganja), demokraciju unutar nacionalnih država i nacionalni suverenitet (jer nacionalne vlade teže provode politiku koju odaberu bez ikakvih značajnih vanjskih ograničenja i uplitanja).

#### **6.4. Evolucija i aktualni trendovi globalnog tržišta**

Bretton Woods je postavio temelje multilateralizma u tri ključna područja (Corsetti, 2025):

- međunarodnom monetarnom sustavu
- službenom kreditiranju obnove i razvoja
- ekonomskoj i financijskoj integraciji putem postupne liberalizacije prekogranične trgovine i ulaganja.

Ta su područja doprinijela oporavku od rata i jačanju mira te razvoju i globalnoj integraciji. Naime, ekonomska integracija smatrala se tada ključnom za prosperitet i rast, posebno s obzirom na štetne carinske ratove iz prethodnih desetljeća.

Brettonvudski sustav je u početku bio osmišljen kako bi se potaknuli liberalizacija trgovine i izravna inozemna ulaganja, a istovremeno ograničila mobilnost kapitala i spriječili valutni ratovi (Shema 6-3.). Nacionalne valute bile su vezane za američki dolar koji je bio konvertibilan za zlato. Prvotni sustav izmijenjen je nakon razdoblja nestabilnosti tijekom 1970-ih kada su rastuća

inflacija, naftni šokovi i ratovi koje je vodio SAD sustav učinili neodrživim (ekonomski i politički). Izmijenjeni sustav, koji je afirmirao fleksibilne tečajeve, potaknuo je prekograničnu liberalizaciju kapitala i deregulaciju nacionalnih financijskih sustava. To je dovelo do veće otvorenosti i razvoja financijskog tržišta, čak i intenzivnije nego u slučaju liberalizacije razmjene roba i usluga, prvenstveno uslijed samoregulacije i učinkovitije alokacije kapitala. Država u takvom scenariju gubi na važnosti, a takozvani Vašingtonski konsenzus (*Washington Consensus*) istaknuo je slabosti bretonvudskih institucija: postalo je upitno može li Svjetska banka učinkovitije selektirati razvojne projekte od financijskih tržišta, a ujedno se širila skepsa oko skromne potpore MMF-a koja je pretjerano usmjerena na najsiromašnije zemlje (posebno nakon 2000. godine). Ujedno se pokazalo da se sve veći broj zemalja umjesto potpori MMF-a okretao akumulaciji deviznih rezervi (Corsetti, 2025).

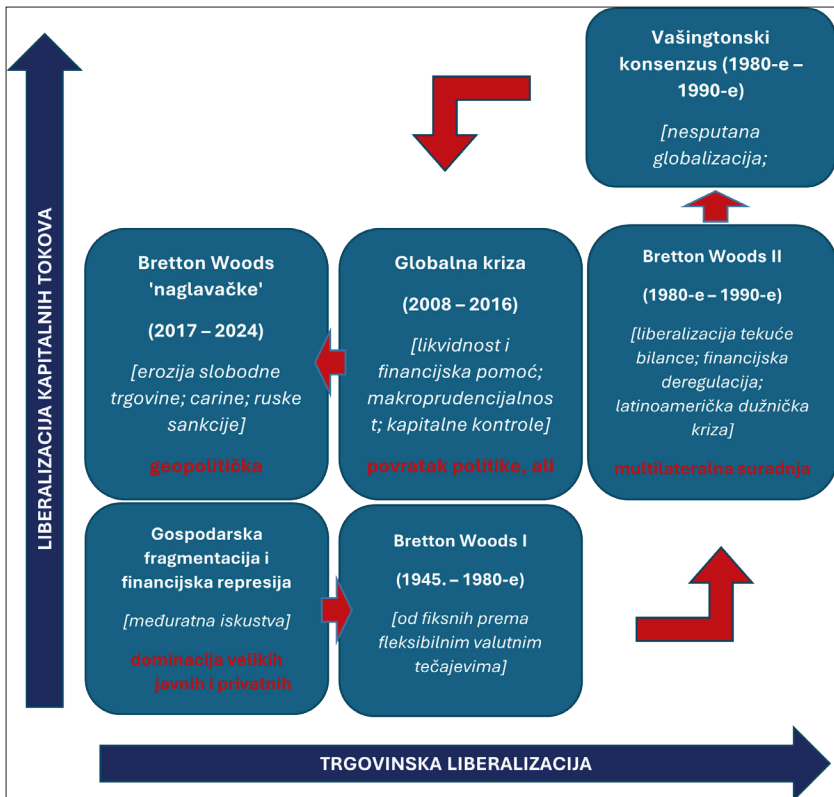
Duh Bretton Woodsa vratio se tijekom globalne financijske krize 2008. – 2009. godine, koja je pokazala da u doba hiperglobalizacije čak ni napredne ekonomije nisu imune na tržišne nestabilnosti. Vlade su ponovno uspostavile kapitalne kontrole i pokrenule stabilizacijske mehanizme, dok se MMF snažnije angažirao – primjerice, u suradnji s europskim financijskim mehanizmima tijekom krize eurozone (2010. – 2012.). Sve to ipak nije značajno poremetilo slobodnu međunarodnu trgovinu, premda je kriza iz 2008./2009. ukazala na to da se tržišta ne mogu samostalno regulirati ni jamčiti ekonomsku stabilnost. Ključni preokret postaje vidljiv nakon 2016. godine (primjerice u SAD-u i nekim europskim zemljama) kada se rašireno nezadovoljstvo učincima globalizacije očitovalo uvođenjem carina i drugih ograničenja

(npr. Brexit i antimigracijska retorika). S obzirom na geopolitičke napetosti i navedene trendove, multilateralizam je očito ugrožen, ne samo zbog sve više suprotstavljenih blokova, nego i zbog rastućeg nepovjerenja među dugogodišnjim saveznicima. Corsetti (2025) ističe ključne sile koje pridonose rastućem protekcionizmu:

- porast javnog i privatnog zaduživanja širom svijeta mogao bi potaknuti vlade na ograničavanje kapitalnih tokova
- rizik napuštanja autonomije monetarne politike (koja prioritarno brine o ciljanju inflacije kako bi stabilizirala domaće gospodarstvo) u uvjetima rastuće međunarodne fragmentacije i konflikata
- snažne megakompanije (posebno u sektorima visoke koncentracije i naprednih tehnologija); premda bi snosile određene gubitke zbog uvođenja restrikcija robnih i kapitalnih tijekova, mogle bi svoj utjecaj upotrijebiti u oblikovanju javnih rasprava i politika koje djeluju fragmentacijski na gospodarstvo (ali tim kompanijama ostavljaju prostor za održavanje dominantne pozicije na tržištu).

U konačnici, postavlja se pitanje kako u uvjetima rastućeg protekcionizma (posebno u slučaju eskalacije carinskih ratova) i otežane međunarodne koordinacije politika održavati stabilan međunarodni sustav u kojemu se kapital slobodno kreće.

**Shema 6-3.** Napredak i neuspjesi globalnog gospodarstva u posljednjih 100 godina



Izvor: prilagođeno prema Corsetti (2025)

## PITANJA ZA PONAVLJANJE I UTVRĐIVANJE GRADIVA

1. Kako su se prosječne carinske stope mijenjale nakon II. svjetskog rata, i koji su glavni čimbenici utjecali na te promjene?
2. Kakva je uloga multilateralnih trgovinskih pregovora (npr. GATT, WTO) u procesu globalne liberalizacije trgovine, i koji su najvažniji rezultati tih pregovora?
3. Što predstavlja ekonomska globalizacija i kako je ona utjecala na nacionalne gospodarske sustave?
4. Koje su ključne sile koje pridonose rastućem protekcionizmu u današnjem svijetu?

## LITERATURA

1. Baldwin, R. 2019 *The Great Convergence – Information Technology and the New Globalization*, Harvard University Press.
2. Bown, ChP i Irwin, DA 2015, 'The GATT's Starting Point: Tariff Levels Circa 1947', *NBER Working Paper 21782*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, online: <http://www.nber.org/papers/w21782>.
3. Cantner, U, Gaffard, J-L i Nesta, L (ur.) 2009, *Schumpeterian Perspectives on Innovation, Competition and Growth*, Springer Verlag, Berlin i Heidelberg.
4. Corsetti, G 2025, *The Twilight of Bretton Woods*, Project Syndicate, New York, pogledano svibanj 2025., online: <https://www.project-syndicate.org/onpoint/rise-and-fall-of-bretton-woods-by-giancarlo-corsetti-2025-05>.
5. Farida, I. i Setiawan, D 2022, 'Business Strategies and Competitive Advantage: The Role of Performance and Innovation', *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, vol. 8, no. 3, pp. str. 163, online: <https://doi.org/10.3390/joitmc8030163>.
6. Furceri, D, Hannan, SA, Ostry, JD i Rose, AK 2020, 'Are tariffs

- bad for growth? Yes, say five decades of data from 150 countries’, *Journal of Policy Modeling*, vol. 42, no. 4, pp. 850–859, online: <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2020.03.009>.
7. Kandžija, V i Cvečić, I 2010, *Ekonomika i politika Europske unije*, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka.
  8. Krugman, PR, Obstfeld, M i Melitz, MJ 2012, *International economics: Theory & policy*, 9<sup>th</sup> edition, Pearson, Addison-Wesley.
  9. Melnyk, O i Yaskal, I 2013, ‘Theoretical approaches to concepts of “competition” and “competitiveness”’, *Ecoforum Journal*, vol. 2, Issue 2, pp. 8–12.
  10. Nayyar, D 2006, ‘Globalisation, history and development: a tale of two centuries’, *Cambridge Journal of Economics*, Oxford University Press & Cambridge Political Economy Society, Vol. 30, pp. 137–159.
  11. Önsel, Ş, Ülengin, F, Ulusoy, G, Aktaş, E, Kabak, Ö i Topcu, Yİ 2008, ‘A new perspective on the competitiveness of nations’, *Socio-Economic Planning Sciences*, Volume 42, Issue 4, pp. 221–246, online: <https://doi.org/10.1016/j.seps.2007.11.001>.
  12. O’Rourke, K, Bowles, S, Carlin, W, Hope, D i Segal, P 2021, *The Nation and the World Economy. The Economy 1.0: Unit 18, The CORE team*, pogledano ožujak 2025., online: <https://books.core-econ.org/the-economy-v1/book/text/18.html>.
  13. Richter, F 2025, ‘World Trade: Have We Reached Peak Globalization?’, Statista [podaci: Svjetska banka], pogledano travanj 2025., online: <https://www.statista.com/chart/21821/global-trade-volume-as-a-percentage-of-gdp/>.
  14. Rodrik, D 2000, ‘How Far Will International Economic Integration Go?’, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, no. 1, pp. 177–186, online: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.14.1.177>.
  15. Scholte, JA 2005, ‘The Sources of Neoliberal Globalization’, *Overarching Concerns Programme Paper, United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD)*, no 8, pogledano ožujak 2025., online: <https://www.files.ethz.ch/isn/102686/8.pdf>.
  16. WTO 2025, *Ministerial conferences*, pogledano ožujak 2025., online: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/minist\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/minist_e.htm).

17. York, E 2024, *Separating Tariff Facts from Tariff Fictions. Defending Globalization: Economics*, CATO Institute, Washington DC, pogledano travanj 2025., online: <https://www.cato.org/publications/separating-tariff-facts-tariff-fictions#how-has-united-states-used-tariffs>.



**POGLAVLJE 7.**  
**Globalne institucije,**  
**međunarodni trgovinski**  
**sporazumi i prilagodbe**  
**globalnih trgovinskih**  
**tijekova**

(izv. prof. dr. sc. Vinko Zaninović)



***PIU 2: Identificirati i razlikovati ključne teorijske i praktične implikacije međunarodnih trgovinskih režima, instrumenata trgovinskih politika te dinamičkih procesa u globalnom gospodarstvu.***

Od 1990. godine u svijetu započinje rastući trend potpisivanja regionalnih trgovinskih sporazuma (u nastavku RTA), prvenstveno područja slobodne trgovine (u nastavku FTA) i carinskih unija (u nastavku CU). Do 1990. godine kumulativni broj RTA sporazuma bio je 28 sporazuma, odnosno 28 sporazuma je potpisano od stupanja na snagu Općeg sporazuma o slobodnoj trgovini i carinama (u nastavku GATT) 1948. godine. Deset godina kasnije, 2000. godine, broj RTA raste na 97 sporazuma, 2010. godine na 321 sporazum, a 2020. godine na 521 sporazum<sup>1</sup> Ti sporazumi doprinose porastu trgovine između zemalja potpisnica, ali je pitanje kako djeluju na slobodnu trgovinu, odnosno koliko doprinose liberalizaciji svjetske trgovine.

Sve je više znanstvenika, poput Bhagwatija (2008), koji smatraju da preferencijalni trgovinski sporazumi erodiraju slobodnu trgovinu te da ne doprinose porastu općeg blagostanja kroz međunarodne trgovinske tokove. Činjenica je da su sporazumi o slobodnoj trgovini promijenili strukturu svjetske trgovine na način da su je regionalizirali, što je paradoksalno s obzirom na nastojanja Svjetske trgovinske organizacije (u nastavku WTO) da razvijaju multilateralnu globalnu trgovinu pod čijim se okriljem ti sporazumi potpisuju. U nastavku se daje detaljan osvrt na ključne

---

<sup>1</sup> U vrijeme pisanja ovoga teksta (siječanj 2023. godine), broj FTA sporazuma koji su u primjeni je 580, podaci dostupni na <https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>.

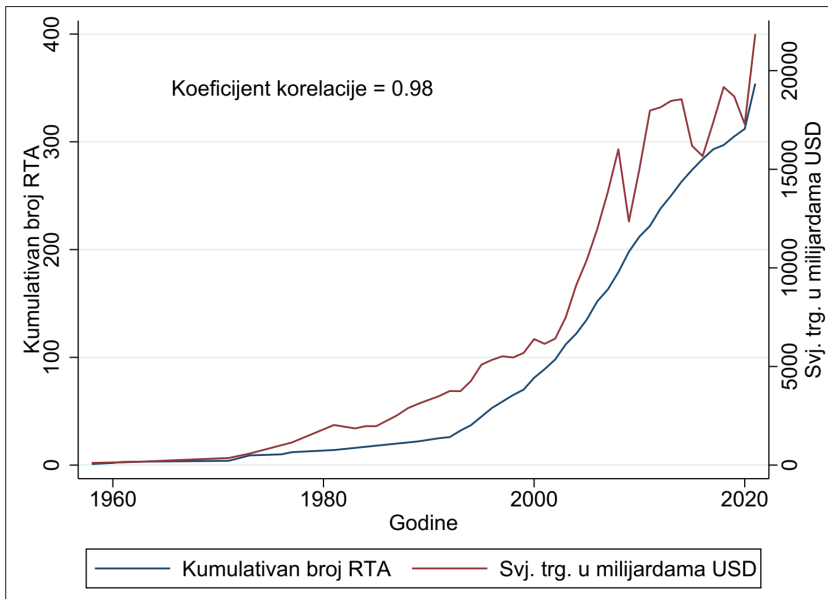
odrednice međunarodne trgovine u prvoj (nepunoj) četvrtini 21. stoljeća, prvenstveno FTA sporazume, te na globalne institucije koje imaju značajan učinak na međunarodnu trgovinu.

Sporazumi o slobodnoj trgovini nisu izum XXI. stoljeća. Još 1860. godine Velika Britanija i Francuska potpisale su sporazum o slobodnoj trgovini, povijesno nazvan Cobden-Chevalierov sporazum. Posljedica tog sporazuma bile su smanjene carine na bilateralnu trgovinu, a sporazum je ujedno bio motivacija i ostalim zemljama Europe da potpisuju slične, bilateralne sporazume, kojih je u razdoblju od 15 godina bilo čak 56 (Lampe, 2010). Jasno je da su zemlje djelovale proaktivno, odnosno da je prvi sporazum bio okidač za nadmetanje u (bilateralnoj) liberalizaciji trgovine, koja dugoročno ima kratkoročni i ograničeni učinak na slobodnu trgovinu i predstavlja drugo najbolje rješenje. Prvo najbolje rješenje je, naravno, multilateralna liberalizacija, koja je započeta tek 80-ak godina kasnije, GATT iz 1947. godine, a nastavljena je s ograničenim uspjesima osnivanjem WTO-a, odnosno nakon 1995. godine. Dokaz ograničene uspješnosti WTO-ovih nastojanja sveopće liberalizacije svjetske trgovine upravo je eksponencijalni rast FTA-a, koji je usko koreliran s uspostavom WTO-a te se trgovinsko-pravno odvija u okviru WTO-a kroz članak 24. GATT-a, koji predstavlja jedan od temeljnih dokumenata na kojima je nastao WTO. Iz ovoga se može zaključiti da je povijesno, od Drugoga svjetskog rata nadalje, FTA bio jedan od ključnih odrednica međunarodne trgovine koje su istodobno ograničavale rast slobodne trgovine! Zaključak ne znači da WTO nije imao, i da još uvijek nema, pozitivne učinke na slobodnu trgovinu. Rješavanje trgovinskih sporazuma, iako dugotrajno, zasigurno predstavlja jedan od tih pozitivnih učinaka.

Osim toga, ubrzo nakon formiranja WTO-a, Kina postaje njegovom članicom 2001. godine, što je imalo, pokazat će se, nesagledive posljedice na svjetske trgovinske tokove, odnosno dovelo je do ubrzanja procesa uključivanja Kine u lance opskrbe velikog broja multinacionalnih poduzeća. Primjerice, samo u Šangaju i Pekingu više od 400 od Fortune 500 poduzeća imaju svoje urede i/ili tvornice, a krajem 2020. godine je u Kini bilo registrirano više od 600.000 poduzeća s inozemnim vlasničkim kapitalom.

Na Grafikonu 7-1. vidljiva je u razdoblju od 1960. do 2022. godine izrazito snažna korelacija između rasta svjetske trgovine i rasta broja regionalnih trgovinskih sporazuma (većina su FTA). Unatoč pozitivnim trendovima i rastu oba pokazatelja, vidljivi su značajni poremećaji u rastu svjetske trgovine u XXI. stoljeću. Nakon svakog značajnog pada svjetske trgovine u XXI. stoljeću, počevši od onog iz 2008. godine uzrokovanog svjetskom financijskom krizom, međunarodna trgovina bi se brzo vratila na pretkriznu razinu, ali bi se struktura trgovine značajno promijenila. Tako je, na primjer, ubrzani rast međunarodne trgovine nakon krize iz 2008. godine prvenstveno uvjetovan porastom potražnje iz zemalja u razvoju, dok su razvijene zemlje (ne isključivo) povećale raspon i intenzitet protekcionističkih mjera.

**Grafikon 7-1.** Svjetska trgovina i regionalni trgovinski sporazumi

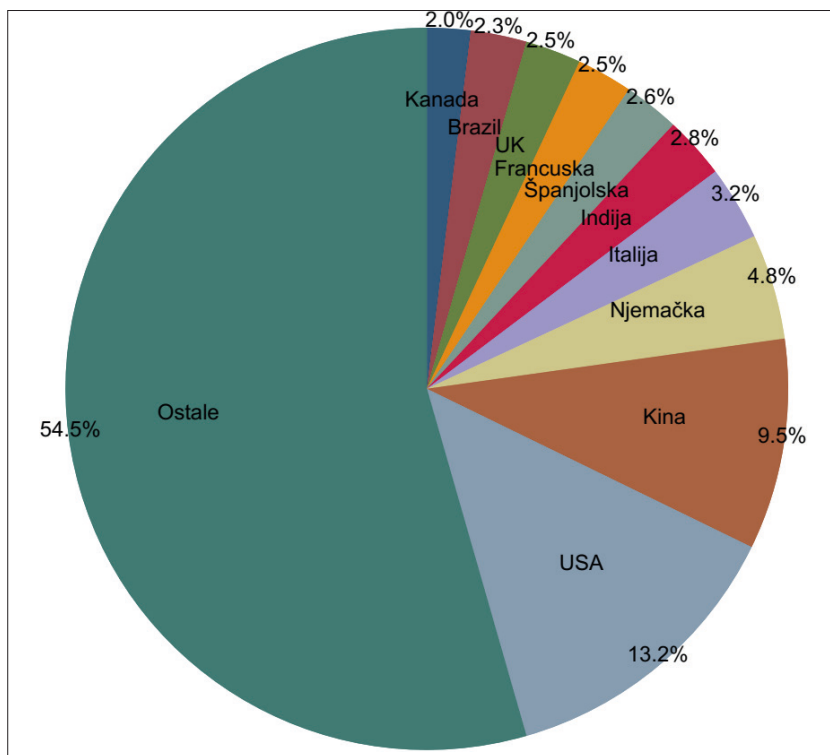


Izvor: izrada autora prema podacima WTO-a (2023)

Grafikon 7-2. pokazuje da po broju uvedenih protekcionističkih mjera od 2008. do 2022. godine prednjače najrazvijenije zemlje, sa SAD-om na prvom mjestu s 8258 protekcionističkih mjera, a deseta Kanada ih je uvela 1267. U prvih deset zemalja, čak je šest zemalja članica organizacije G-7 (sve osim Japana koji je na 13. mjestu), što potvrđuje prethodnu konstataciju. Najsiromašnije zemlje svijeta, poput Čada, Gabona i Sudana, u istom su vremenskom razdoblju uvele manje od 15 mjera. Od zemalja u okruženju, Bosna i Hercegovina, koja nije članica WTO-a, u istom je razdoblju uvela četiri mjere. Iz prikazanog je moguće zaključiti da se razvijenije zemlje zatvaraju, dok se zemlje u razvoju otvaraju međunarodnoj trgovini. Taj zaključak bi bio točan ako bismo se usredotočili samo na broj uvedenih

protekcioniističkih mjera, a ne na njihovu sektorsku pokrivenost i samu vrstu mjera. Razvijene zemlje nastoje zaštititi znanje „know-how“, odnosno trgovinu povezanu s fazama lanca vrijednosti s najvećom dodanom vrijednosti, dok se trgovina proizvodima koji su rezultat faza s manjom dodanom vrijednosti (npr. sklapanje intermedijarnih proizvoda u finalne proizvode) nastoji maksimalno liberalizirati. Upravo je jedna od najvećih zamjerki zemalja u razvoju razvijenim zemljama ta da se pravila svjetske trgovine prilagođavaju razvijenim zemljama sukladno njihovim potrebama u određenom razdoblju.

**Grafikon 7-2.** Protekcioniističke mjere od 2008. do 2022. godine (% udio uvedenih mjera neke države u ukupnom broju uvedenih mjera)



Izvor: izrada autora prema podacima *Global Trade Alerta* (2023)

Naposljetku, WTO je od svog nastanka, kao i sestrinske organizacije Međunarodni monetarni fond (u nastavku IMF) i Svjetska banka (u nastavku WB) optuživan za pristranost prema razvijenim zemljama zapadne hemisfere, posebno SAD-u. Naravno, “tužitelji“ su zemlje u razvoju; često Brazil, Rusija, Indija, Kina i Južnoafrička Republika, poznatije pod akronimom BRICS. Zbog kvazi-globalnog monopola spomenutih organizacija, koje međusobno imaju i potpisane sporazume kroz koje podupiru svoju ulogu u formulaciji i implementaciji okvira za globalne ekonomske politike, BRICS je osnovao Novu razvojnu banku (NDB), kao i Azijsku infrastrukturnu investicijsku banku (AIIB<sup>2</sup>), kroz koje se BRICS, ali i ostale zemlje u razvoju nastoje aktivno uključiti u globalne ekonomske politike.

Nastavno na FTA sporazume i odnos razvijenih zemalja i zemalja u razvoju, može se primijetiti da se FTA sporazumi potpisuju intraregionalno i interregionalno, pri čemu se mogu razlikovati simetrični, centar-centar sporazumi, od asimetričnih, centar-periferija sporazuma. Prvi tip sporazuma, simetrični, predstavlja sporazume između zemalja na sličnom stupnju ekonomskog razvoja, najčešće mjenog BDP-om po glavi stanovnika, dok drugi tip sporazuma, asimetrični, karakteriziraju značajne razlike između zemalja s aspekta stanja ekonomske razvijenosti. Europska unija je vodeća integracija po broju potpisanih FTA sporazuma, pri čemu prednjače asimetrični sporazumi. Od 44 FTA-a u kojima je jedna od strana EU, devet sporazuma bi se moglo svrstati u centar-centar tip sporazuma, dok bi ostatak od 35 sporazuma pripadao u kategoriju asimetričnih sporazuma. Gledajući statistiku po zemljama, Velika Britanija je, kao posljedica Brexita, postala

---

2 Inicijativu je pokrenula Kina.

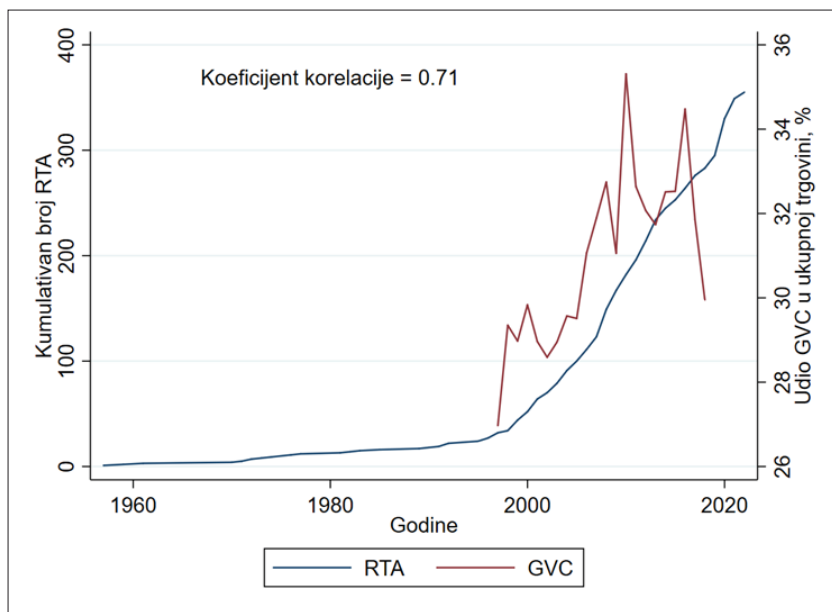
vodeća zemlja po broju potpisanih FTA-a; u samo dvije godine, 2020. i 2021., potpisano ih je čak 35 (WTO, 2023).

Ako su FTA sporazumi jedna od temeljnih odrednica suvremene međunarodne trgovine, postavlja se pitanje zašto zemlje nastoje većinu trgovine provoditi kroz taj, najniži stupanj regionalnog integriranja te zašto se uopće ekonomski integriraju. Postoji više odgovora na ova pitanja, a ovdje se fokus svodi na dva. Odgovor na prvo pitanje je relativna jednostavnost i brzina potpisivanja sporazuma jer unutar FTA nije potrebno usuglašavanje trgovinskih (i ostalih) politika prema Trećim zemljama, što umanjuje eventualne unutarnjepolitičke otpore potpisivanju sporazuma. Klasičan odgovor na drugo pitanje, ili odgovor iz XX. stoljeća, je širenje domaćeg tržišta, što ima potencijalno pozitivne učinke na domaće potrošače i na efikasne proizvođače koji će na većem tržištu moći povećati proizvodnju i postići ekonomiju obujma. Odgovor XXI. stoljeća, u duhu Neogramscianijeve teorije međunarodne politike<sup>3</sup>, bio bi olakšavanje multinacionalnim poduzećima da kroz mrežu FTA-a lakše razvijaju globalne lance opskrbe. Iz Grafikona 7-3. vidljiva je pozitivna korelacija između broja regionalnih trgovinskih sporazuma i međunarodne trgovine koja se odvija kroz globalne lance vrijednosti (GVC). Grafikon 7-3., kao i Grafikon 7-1., ukazuje na utemeljenost teze da su multinacionalna poduzeća kroz GVC jedna od značajnijih odrednica međunarodne trgovine.

---

3 Teorijski pristup utemeljen u marksističkoj političkoj misli. Pristup potječe od Antonija Gramscija i temelji se na ideji da su poduzeća značajni akteri na međunarodnoj razini, ispred nacionalnih država. Multinacionalna poduzeća su u strateškom savezu preko kojeg poduzeća štite svoje temeljne interese (Okereke, 2015).

**Grafikon 7-3.** Odnos trgovine kroz globalne lance vrijednosti i rast broja regionalnih trgovinskih sporazuma



Izvor: izrada autora prema podacima WTO-a i Eora podataka (2023)

Može se zaključiti da je međunarodna razmjena XXI. stoljeća određena kolopletom interesa multinacionalnih kompanija i suverenih (razvijenih) država koje na trgovinu utječu izravno kroz nacionalne trgovinske politike i neizravno kroz međunarodne organizacije poput WTO-a, IMF-a i WB-a, uza sve snažniji utjecaj zemalja u razvoju. Međunarodni trgovinski sporazumi predstavljaju najčešći modalitet ostvarivanja interesa na regionalnoj i globalnoj razini, pri čemu su zbivanja od svjetske financijske krize do trenutnog rata u Ukrajini uvelike utjecala na rast bilateralnih trgovinskih sporazuma, nasuprot multilateralizmu.

## PITANJA ZA PONAVLJANJE I UTVRĐIVANJE GRADIVA

1. Zašto se zemlje ekonomski integriraju?
2. Zašto je FTA najčešći oblik ekonomske integracije?
3. Tko stoji iza razvoja globalnih lanaca opskrbe?
4. Objasni poveznicu između FTA-a i globalnih lanaca opskrbe.
5. Koja je uloga WTO-a u razvoju međunarodne trgovine?

## LITERATURA

1. Bhagwati, J 2008, *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, Oxford University Press, London.
2. EORA2023, *The Eora Global Supply Chain Database*, pogledano 10.2.2023, online: <https://worldmrio.com/>.
3. Global Trade Alert 2023, pogledano 10.2.2023., online: <https://globaltradealert.org/>.
4. Lampe, M 2010, 'Explaining nineteenth-century bilateralism: economic and political determinants of the Cobden–Chevalier network', *Economic History Review*, vol. 64, issue 2, pp. 644-668, online: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0289.2010.00558.x>.
5. Okereke, C 2015, 'Neo-Gramscianism', Pattberg, PH. i Zelli, F (ur.), *Edward Elgar Encyclopaedia for Global Environmental Governance and Politics*, Edward Edgar Press, Cheltenham, pp. 127-133.
6. WTO 2023, *Regional Trade Agreements Database*, pogledano, 10.2.2023., online: <https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>.



**POGLAVLJE 8.**  
**Globalni lanci opskrbe i**  
**globalni lanci vrijednosti**

(prof. dr. sc. Helga Pavlić Skender,  
doc. dr. sc. Petra Adelajda Zaninović)



***PIU 2: Identificirati i razlikovati ključne teorijske i praktične implikacije međunarodnih trgovinskih režima, instrumenata trgovinskih politika te dinamičkih procesa u globalnom gospodarstvu.***

Globalni lanci opskrbe desetljećima su poznati kao sastavni dio međunarodnog poslovnog okruženja. Gotovo dvije trećine današnje međunarodne trgovine odvija se kroz lanac opskrbe (Europski parlament 2021). Liberalizacijom trgovine i uklanjanjem carinskih barijera, napretkom tehnologije, posebice kontejnerizacije, te razvojem informacijske i komunikacijske tehnologije došlo je do značajnog razvoja globalnih lanaca opskrbe. U ovome poglavlju obrađuju se globalni lanci opskrbe i globalni lanci vrijednosti, njihove temeljne značajke te njihova uloga u međunarodnoj trgovini i poslovanju.

### **8.1. Globalni lanci opskrbe**

***(prof. dr. sc. Helga Pavlič Skender)***

Lanac opskrbe predstavljaju međusobno povezani sudionici kao što su: dobavljači, proizvođači, prijevoznici, trgovci, distributeri, logistički operatori i drugi aktivno uključeni u proces opskrbe tržišta traženim proizvodima i uslugama. Međusobno su povezani i isprepleteni aktivnostima, informacijama i resursima potrebnih u prijenosu sirovina, dijelova i komponenti te finalnih proizvoda od dobavljača/proizvođača do krajnjih korisnika. Globalni lanci opskrbe uključuju sudjelovanje i proizvodnju proizvoda raspoređenu u minimalno dvije različite zemlje. Većina današnjih lanaca opskrbe regionalno je orijentirana, posebice lanci opskrbe u Europskoj uniji i Istočnoj Aziji gdje se većina proizvodnje

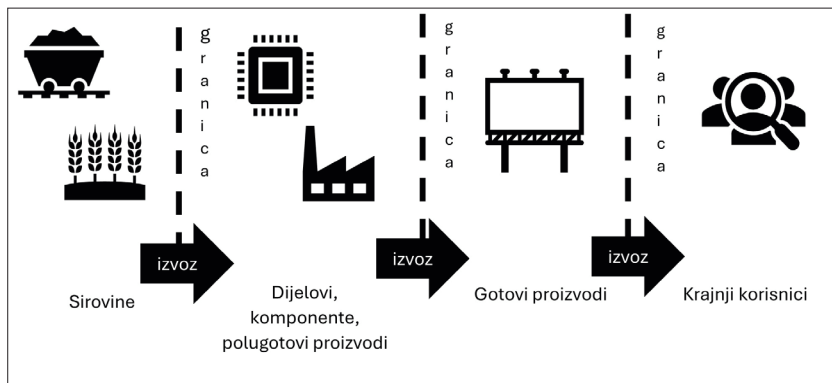
odvija između zemalja koje pripadaju određenom obliku ekonomske integracije. Za razliku od njih, globalni lanci opskrbe Kine i Sjedinjenih Američkih Država više su globalno orijentirani nego regionalno (Svjetska banka 2020). Većina trgovine kroz lanac opskrbe odvija se između zemalja Europske unije, posebno između starih i novih zemalja članica Europske unije (Zaninović, Zaninović, Pavlić Skender 2020).

Lanci opskrbe, a time i globalni lanci opskrbe, sastoje se od brojnih aktivnih sudionika, kao što su dobavljači, prijevoznici, međunarodni špediteri, distributeri, trgovci na veliko i malo te brojni drugi koji sudjeluju u dizajniranju, proizvodnji, isporuci i prodaji proizvoda (Pavlić Skender i Zaninović 2020). Neke od najvažnijih aktivnosti koje globalni lanci opskrbe uključuju su: planiranje, nabava, skladištenje, pakiranje, prijevoz, manipulacije teretom, distribucija, logistika povrata te protok informacija od proizvođača prema kupcu i obrnuto. Logistika i logistički posrednici čine jedan od elemenata za učinkoviti protok robe kroz lanac opskrbe. Posebno važno mjesto u kreiranju globalnih logističkih lanaca imaju logistički operatori kao što su 3PL, 4PL i LLP koji svojim uslugama omogućavaju i olakšavaju logističke procese povezane s kretanjem proizvoda kako bi se njihovi klijenti usmjerili na osnovnu djelatnost (Pavlić Skender, Host, Nuhanović 2016, Pavlić Skender, Mirković, Prudky 2017). Iako se u literaturi logistika i lanci opskrbe nerijetko koriste kao sinonimi, logistika zapravo predstavlja samo jedan, ali nužan dio lanca opskrbe (Skjott-Larsen i sur., 2007).

U nastavku je na Shemi 8-1. prikazan globalni lanac opskrbe u pojednostavljenom, linearnom obliku. Lanac opskrbe započinje nabavkom i transportom sirovina iz jedne zemlje u drugu u kojoj

se proizvode dijelovi i komponente za daljnju proizvodnju. U idućem koraku se dijelovi i komponente pakiraju i skladište i/ili prijevoze u treću zemlju gdje se ugrađuju u gotov proizvod koji se u završnom koraku distribuira trgovcima i/ili krajnjim korisnicima koji se nalaze u različitim zemljama.

**Shema 8-1.** Globalni lanac opskrbe



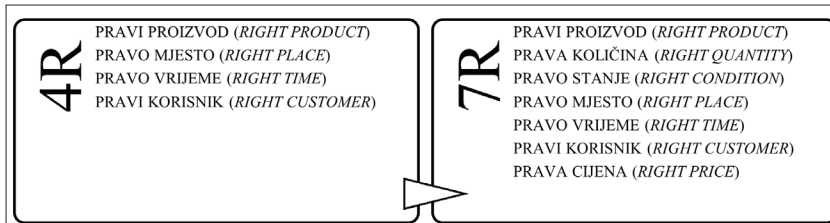
Izvor: obrada autorice prema Svjetska banka (2020)

U stvarnosti globalni lanac rijetko ima linearni oblik jer se operacije i aktivnosti ne odvijaju u stadijima jedan za drugim, već su veze između sudionika i njihove aktivnosti isprepleteni u kompleksnu mrežu koja istovremeno uključuje odvijanje različitih operacija i aktivnosti. Lanac opskrbe sastoji se od svih dionika uključenih, izravno ili neizravno, u ispunjavanje zahtjeva kupaca, što u konačnici čini temeljni cilj upravljanja lancem opskrbe, a to je zadovoljenje zahtjeva kupaca (Chopra, Meindl 2013). Upravljanje lancem opskrbe samo je po sebi globalno jer gotovo svako poduzeće eksternalizira određeni postotak svoje proizvodnje u inozemstvu ili prodaje kupcima koji se nalaze u inozemstvu. Ako to ne radi samo poduzeće, rade njegovi dobavljači i/ili kupci (David 2022).

Kada se promatraju globalni lanci opskrbe, prvenstveno se misli na upravljanje lancima opskrbe (engl. *Supply Chain Management*). Prema Vijeću za upravljanje opskrbnim lancem (engl. *Council of Supply Chain Management Professionals – CSCMP*), upravljanje lancem opskrbe „obuhvaća planiranje i upravljanje svim aktivnostima uključenim u pronalaženje izvora i nabavu, transformaciju proizvoda i sve aktivnosti upravljanja logistikom. Ono što je važno također uključuje koordinaciju i suradnju s partnerima, koji mogu biti dobavljači, posrednici, 3PL-ovi i kupci. U biti, upravljanje opskrbnim lancem integrira upravljanje ponudom i potražnjom unutar i među poduzećima“ (*Council of Supply Chain Management Professionals* 2013).

Globalni lanci opskrbe mogu se promatrati na tri razine: na razini poduzeća, na razini industrije i na nacionalnoj razini, odnosno na razini zemlje. Kod upravljanja lancem opskrbe na razini poduzeća fokus je na organizaciji i implementaciji učinkovitog i pravovremenog kretanja robe kroz lance opskrbe. Pritom se teži ispunjavanju četiri, odnosno sedam ključnih pravila opskrbnog lanca, u literaturi poznatih kao „4Rs“, odnosno „7Rs“, koji su prikazani na Shemi 8-2. U prošlosti su postojala samo četiri pravila, dok je danas fokus na sedam pravila kojih se potrebno pridržavati ne bi li lanac opskrbe bio učinkovit.

## Shema 8-2. Pravila opskrbnog lanca (4Rs i 7Rs)



Izvor: izrada autorice

Neispunjavanje „7R-ova“ može dovesti do viših troškova poslovanja, gubitka suradnika ili kupaca, lošeg imidža poduzeća, tj. svih dionika uključenih u lanac opskrbe itd. Međutim, u različitim okolnostima, upravljanje opskrbnim lancem i zadovoljavanje 7R može imati potpuno različite kriterije. Ovisno o prirodi proizvoda i zahtjeva klijenata, ponekad je naglasak na brzini isporuke, ponekad na cijeni isporuke, ponekad na stupnju sigurnosti isporuke itd. Stoga menadžeri trebaju dizajnirati lanac opskrbe koji je dovoljno fleksibilan ne bi li zadovoljio različite zahtjeve (Waters 2003).

Promatranje lanaca opskrbe na razini industrije orijentirano je na veličinu i vlasništvo velikih proizvođača i njihovih dobavljača te lokaciju različitih poduzeća uključenih u lanac opskrbe (Gereffi, Lee 2012). Matična poduzeća obično se nalaze u razvijenim zemljama, a svoje proizvodne pogone, dobavljače i sirovine imaju u zemljama u razvoju gdje je niža cijena rada i proizvodnje. Globalni lanci opskrbe međusobno su povezani i isprepleteni te čine mrežu sudionika, a najčešće se prostiru na više zemalja, pa čak i kontinenta uključenih u zajednički cilj, odnosno svrhu nabave i opskrbe robama i uslugama. Oni uključuju protok informacija, procesa i resursa diljem svijeta.

Promatranje lanaca opskrbe na makroekonomskoj razini, odnosno na razini zemlje, fokusirano je na politike, pravila i regulacije te razvoj infrastrukture kako bi se omogućila integracija poduzeća u lance opskrbe. Fokus je također na učincima koje ta integracija ima na gospodarstva, kao što su rast zaposlenosti, rast trgovine, transfer znanja i tehnologije te gospodarska konkurentnost. Donositelji politika bave se pitanjima kao što su proizvodni kapaciteti, prodajne i istraživačke sposobnosti potrebne za razvoj i proizvodnju cjenovno nižih, visokokvalitetnih ili visokotehnoloških proizvoda (Pisano, Shih 2009).

Globalni opskrbni lanci uobičajen su način organiziranja ulaganja, proizvodnje i trgovine u globalnom gospodarstvu. U mnogim zemljama, posebice u zemljama u razvoju, globalni lanci opskrbe stvorili su mogućnosti zapošljavanja te mogućnosti za gospodarski i društveni razvoj. Konačno, globalni lanci opskrbe važni su i za međunarodni razvoj, jer sposobnost zemalja da napreduju ovisi o njihovom sudjelovanju u globalnom gospodarstvu, što je uglavnom povezano s njihovom ulogom u globalnim lancima opskrbe.

Kao što je već prethodno navedeno, u literaturi se globalni lanci opskrbe promatraju uglavnom kroz organizaciju opskrbne mreže, integraciju poduzeća u lance opskrbe, učinkovit i neometan protok roba i usluga kroz lance opskrbe i komunikaciju između svih aktera uključenih u lanac opskrbe. S aspekta međunarodne ekonomije lanci opskrbe se promatraju pod terminom globalni lanci vrijednosti. Iako se radi o istom lancu, kut promatranja je drugačiji jer su lanci vrijednosti fokusirani na trgovinu u dodanoj vrijednosti, odnosno mjerenje koliko zemlje, tj. njihova poduzeća dodaju vrijednost proizvodu od početne do završne točke lanca opskrbe.

## 8.2. Globalni lanci vrijednosti

(doc. dr. sc. Petra Adelajda Zaninović)

### 8.2.1. Globalni lanci opskrbe vs. globalni lanci vrijednosti

Uspon globalnih lanaca vrijednosti (engl. *global value chains* – GVC) transformirao je prirodu proizvodnje. U modernom globalnom gospodarstvu većina finalnih proizvoda nastaje kombinacijom stranih i domaćih *inputa* koji putem opskrbnih mreža prelaze nacionalne granice i tradicionalne granice poduzeća. Interes za fenomen nazvan globalni lanci vrijednosti nastaje ranih 2000-ih godina kada dolazi do geografske fragmentacije i međunarodnog širenja opskrbnih lanaca (Gereffi, Lee 2012). Dotadašnji lanci opskrbe počeli su se globalno širiti, poduzeća su počela međunarodno fragmentirati svoje proizvodne procese u sve većem broju faza i nabavljati intermedijarne proizvode, dijelove i komponente te usluge od proizvođača u nekoliko zemalja, a zauzvrat prodavati svoje proizvode potrošačima diljem svijeta. Stoga se može reći da su globalni lanci vrijednosti cijeli niz aktivnosti raspršenih po različitim zemljama u koje su uključena poduzeća i radnici kako bi doveli proizvod od njegove koncepcije do krajnje upotrebe (Gereffi, Fernandez-Stark 2016). Iako ova definicija zvuči slično kao ona globalnih lanaca opskrbe, globalni lanci vrijednosti su usredotočeni na globalno širenje opskrbnih lanaca i na to kako se u njima stvara vrijednost.

Dok su znanstvenici koje se bave analizom globalnih lanaca opskrbe usredotočeni na organizaciju lanaca i učinkovit protok dobara, usluga i informacija kroz lanac opskrbe, znanstvenici koji se bave globalnim lancima vrijednosti fokusirani su na dodanu

vrijednost međunarodne trgovine. Širenjem globalnih lanaca vrijednosti dovelo se u pitanje tradicionalno stajalište o tome kako se promatra i tumači međunarodna trgovina. Tradicionalna trgovinska statistika mjeri samo bruto vrijednost međunarodne trgovine te ne prikazuje povezanost između stranih proizvođača, uzvodno u lancu vrijednosti (više detalja o poziciji u lancu vrijednosti slijedi u nastavku), i krajnjih potrošača na kraju lanca vrijednosti te nisu precizna mjera kako konačna potražnja u zemljama uvoznicama aktivira proizvodnju izvoznika (WTO 2019).

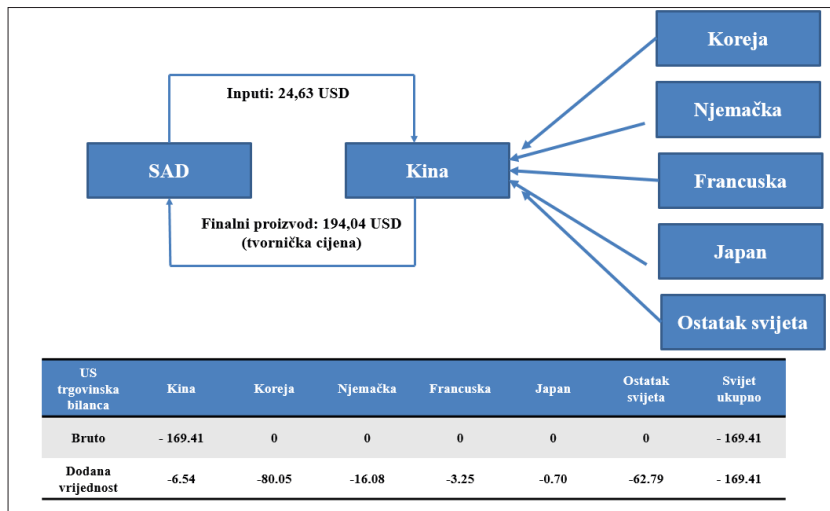
U globalnim lancima vrijednosti proizvodnja je organizirana u uzastopnim fazama obrade proizvoda u različitim zemljama što znači da intermedijarni proizvodi i usluge prelaze granice nekoliko puta duž lanca, a često prolaze kroz mnoge zemlje i po nekoliko puta. Ovaj proces dovodi do „dvostrukog obračunavanja“ trgovine. Takav način obračuna dovodi do situacije da zemlja krajnjeg proizvođača obuhvaća većinu vrijednosti roba i usluga kojima se trguje, dok se uloga zemalja koje pružaju intermedijarne proizvode uzvodno zanemaruje. Kako bi se bolje pojasnio problem tradicionalne statistike međunarodne trgovine, na Shemi 8-3. prikazana je usporedba između tradicionalnog obračuna međunarodne trgovine i obračuna trgovine u dodanoj vrijednosti između Sjedinjenih Američkih Država i Kine na primjeru pametnog telefona iPhone 4.

Prema tradicionalnom obračunu trgovine, poduzeća iz SAD-a izvezla su *inpute* za iPhone 4 u Kinu u vrijednosti 24,63 američka dolara. U Kini se proizveo iPhone 4 i zatim je kao gotov proizvod izvezen natrag u SAD po tvorničkoj cijeni od 194,04 američkih dolara. U tom je slučaju trgovinska bilanca SAD-a s Kinom, za

iPhone 4, 169,41 američkih dolara u deficitu, a u kalkulaciji nisu uzete u obzir sve ostale zemlje koje su sudjelovale u proizvodnji iPhonea te čije je *inpute* i usluge Kina uvezla ne bi li proizvela iPhone. To su u ovom slučaju Koreja, Njemačka, Francuska, Japan i ostatak svijeta.

Ispod Sheme 8-3. navedena je i tablica kako bi se prikazala usporedba tradicionalne trgovinske statistike i statistike trgovine u dodanoj vrijednosti. Vidljivo je kako se u statistici trgovine u dodanoj vrijednosti vidi koliko je svaka zemlja dodala vrijednost iPhoneu 4 i da je stvarna trgovinska bilanca za iPhone 4 između SAD-a i Kine precijenjena te da iznosi samo - 6,54 američka dolara, a ne - 169,41 kako prikazuje tradicionalna statistika izražena u bruto vrijednosti.

**Shema 8-3.** Bruto trgovina vs. trgovina u dodanoj vrijednosti za iPhone 4 između SAD-a i Kine



Izvor: izrada autora prema Gereffi i Lee (2012)

Shema 8-3. zapravo prikazuje da su globalni lanci vrijednosti sustav dodavanja vrijednosti od izvora do destinacije, a unutar lanca svaki proizvođač kupuje *inpute* te im zatim dodaje vrijednost koja je uključena u trošak sljedeće faze proizvodnje (Koopman, Wang, Wei 2014).

### **8.2.2. Sudjelovanje i položaj zemalja u globalnim lancima vrijednosti**

Kada se proučava profil zemlje u globalnim lancima vrijednosti, dvije su najčešće mjere koje se uzimaju u obzir, a to su sudjelovanje ili participacija u globalnom lancu vrijednosti i položaj ili pozicija u globalnom lancu vrijednosti. Kako bi se odredio stupanj sudjelovanja zemlje u GVC-u, izračunava se indeks sudjelovanja u GVC-u (engl. *GVC participation index*). GVC indeks je zapravo suma sudjelovanja naprijed (engl. *forward participation* FP) i sudjelovanja unatrag (engl. *backward participation* – BP). Sudjelovanje prema naprijed odnosi se na domaću dodanu vrijednost sadržanu u inozemnom izvozu (engl. *domestic value added in foreign exports* – DVAFX), dok se sudjelovanje unatrag odnosi na inozemnu dodanu vrijednost (engl. *foreign value added* – FVA) sadržanu u domaćem izvozu (Koopman i sur., 2010, Zajc Kejžar i sur., 2018).

Sudjelovanje zemlje naprijed (FP) i sudjelovanje zemlje unatrag (BP) te Indeks sudjelovanja u GVC-u računa se na način prikazan u Tablici 8-1.

Tablica 8-1. Sudjelovanje zemlje naprijed i unatrag te Indeks sudjelovanja u GVC-u

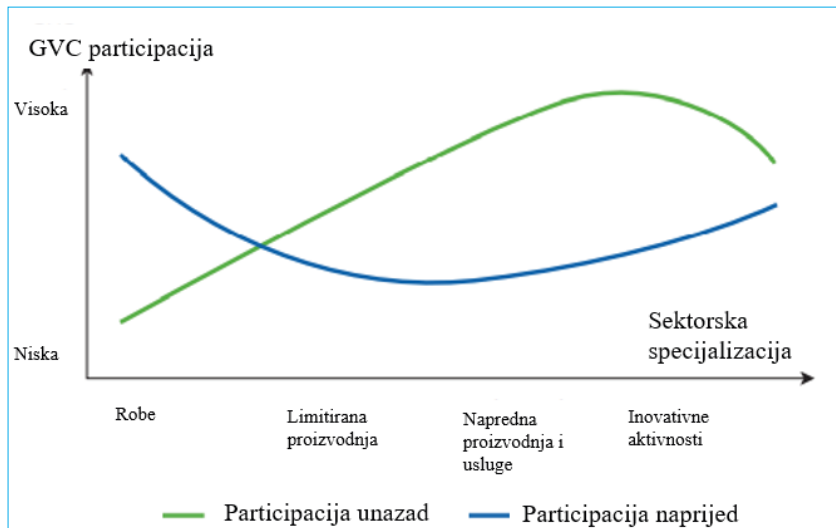
Naziv	Opis	Formula
Sudjelovanje naprijed (FP)	Omjer domaće dodane vrijednosti sadržane u inozemnom izvozu (DVAFX) i bruto izvoza zemlje i	Agregatna razina: $FP = \frac{DVAFX_i}{brutoXi} * 100$
Sudjelovanje unatrag (BP)	Omjer strane dodane vrijednosti sadržane u domaćem izvozu (FVA) i bruto izvoza zemlje i	Agregatna razina: $BP = \frac{FVA_i}{brutoXi} * 100$
Indeks sudjelovanja u GVC-u	Suma sudjelovanja naprijed (FP) i unatrag (BP)	GVC indeks = FP + BP

Izvor: izrada autorice prema Koopman i sur. (2010) i Zaninović, Zajc Kejžar i Pavlič Skender (2024)

Zemlje uglavnom sudjeluju i naprijed (FP) i unatrag (BP) u globalnim lancima vrijednosti; međutim, uvijek dominira FP ili BP, ovisno o strukturi gospodarstva. Pojedina zemlja može dominantno sudjelovati prema naprijed ili dominantno unatrag. Na Grafikonu 8-1. u nastavku prikazano je sudjelovanje u globalnim lancima vrijednosti (GVC) kroz četiri kategorije proizvodnje (robe, limitirana proizvodnja, napredna proizvodnja i usluge te inovativne aktivnosti). Kada zemlja proizvodi gotov proizvod koji ima malo stranog sadržaja, ona dominantno sudjeluje naprijed; međutim, kako se zemlja uključuje u GVC-e i dolazi do investicija matičnih poduzeća u proizvodne pogone u zemljama u razvoju (primjer: Bangladeš u tekstilnoj industriji) i počinje proizvoditi proizvode kao što je npr. obuća ili proizvodno jednostavniji proizvodi, tako počinje više sudjelovati unatrag jer

koristi više stranog sadržaja u proizvodnji i posljedično izvozu. U toj fazi ima i nižu razinu domaće dodane vrijednosti u izvozu.

**Grafikon 8-1.** Sudjelovanje u globalnom lancu vrijednosti kroz četiri kategorije proizvodnje



Izvor: Svjetska banka (2020)

Razvojem zemlje (dolazi do transfera tehnologije i *know-howa* iz matične zemlje u zemlje proizvodnje) i njezine se proizvodne aktivnosti mijenjaju; počinje proizvoditi tehnološki naprednije proizvode koji zahtijevaju višu razinu znanja i tehnologije, proizvodi sofisticiranije proizvode više dodane vrijednosti te je u njezinom izvozu sadržana viša razina domaće dodane vrijednosti. Naposljetku, najrazvijenije zemlje sudjeluju u globalnim lancima vrijednosti s aktivnostima kao što su dizajn proizvoda, istraživanje i razvoj proizvoda te inovativnim aktivnostima. Tada zemlje sudjeluju više naprijed i imaju visoku razinu domaće dodane vrijednosti u izvozu.

Kao što je prethodno spomenuto, osim sudjelovanja u GVC-u, važnu mjeru predstavlja i pozicija u GVC-u. Kako bi se izračunao položaj zemlje duž globalnog lanca vrijednosti, izračunava se GVC indeks pozicije (Tablica 8-2.) koji je definiran kao logaritamski omjer sudjelovanja zemlje naprijed i unatrag. Što je veća vrijednost omjera, zemlja ima višu poziciju u GVC-u (Koopman i sur., 2014, Zaninović 2022ab).

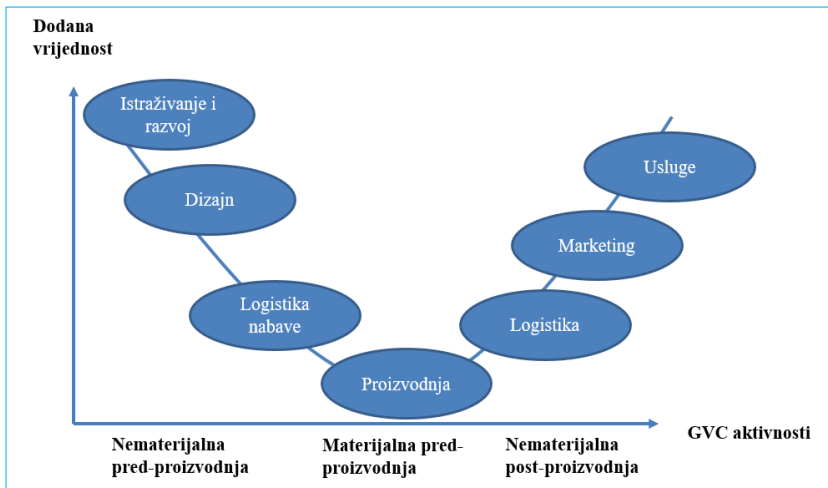
**Tablica 8-2.** GVC indeks pozicije

Naziv	Opis	Formula
GVC indeks pozicije	Relativna uzvodna pozicija	Agregatna razina: $\text{GVC pozicija} = \ln(1 + \text{FP} / 100) - \ln(1 + \text{BP} / 100)$

Izvor: Koopman i sur. (2014), Zaninović (2022ab)

Proizvodni proces GVC-a često se prikazuje u obliku krivulje osmijeha. Svaka razina u proizvodnom procesu ima drugačiji potencijal dodavanja vrijednosti. Međutim, krivulja osmijeha ne oslikava kompleksnost organizacije proizvodnog procesa u GVC-u, već samo ilustrira sâm lanac vrijednosti (Grafikon 8-2.). Na krivulji su prikazane aktivnosti u GVC-u i u mnoštvu aktivnosti najviše dodane vrijednosti generiraju se u aktivnostima koje se nalaze uzlazno na krivulji, kao što su istraživanje i razvoj, dizajn proizvoda i sl. te silaznim aktivnostima kao što su marketing i usluge.

**Grafikon 8-2.** Krivulja osmijeha GVC-a



Izvor: OECD (2017)

Aktivnosti koje se nalaze na dnu krivulje, poput nabave i proizvodnje, generiraju nižu razinu dodane vrijednosti i one se najčešće „offshoraju“ zemljama u razvoju, dok razvijene zemlje sudjeluju u aktivnostima uzlazno i silazno na krivulji. Većina aktivnosti prije i nakon proizvodnje nalazi se u naprednim ekonomijama, a u zemljama u razvoju obično se obavljaju aktivnosti niže dodane vrijednosti samog proizvodnog procesa. Vodeća poduzeća koncentriraju svoje zadatke na krajevima krivulje osmijeha (gdje informacije i novac osiguravaju glavne izvore kontrole i gdje su profitne marže veće), a nalaze se uglavnom u zemljama „Sjevera”.

### 8.2.3. Globalni lanci vrijednosti i trgovinska politika

Širenje i razvoj globalnih lanaca vrijednosti privukli su veliko zanimanje menadžera privatnih poduzeća, ali i kreatora ekonomskih i trgovinskih politika i međunarodnih institucija kao

što su Svjetska trgovinska organizacija i sl. (Blanchard, Bown, Johnson 2021). Liberalizacija trgovine, potpisivanje sporazuma o slobodnoj trgovini i drugi oblici ekonomskih integracija uvelike su olakšali širenje i razvoj globalnih lanaca vrijednosti, a istovremeno je uključivanje zemalja u globalne lance vrijednosti potaknulo formiranje novih sporazuma i/ili produbljivanje postojećeg oblika ekonomske integracije. Stoga, kada se govori o proizvodnji u GVC-u, može se reći da je proizvod nastao u svijetu (*Made in World*), a ne u pojedinoj zemlji, jer je u finalnom proizvodu sadržana dodana vrijednost različitih zemalja koje su u različitim fazama sudjelovale u procesu; neke i do nekoliko puta. Međutim, ne može se reći da je trgovina kroz lanac opskrbe isključivo ekonomske prirode, već ovisi i o međunarodnim odnosima između zemalja te bi se na temelju tih promjena suvremene trgovinske politike trebale prilagođavati.

Promjena na globalnoj sceni, kao što su redizajn Sjevernoameričkog sporazuma o slobodnoj trgovini, nategnuti odnosi mnogih zemalja s Kinom, izlazak Velike Britanije iz članstva Europske unije, pandemija COVID-19, rat u Ukrajini itd., stvaraju veliki pritisak na globalne lance vrijednosti te je neizvjesno u kojem će se smjeru trgovinske politike razvijati; da li prema daljnjoj liberalizaciji i integraciji zemalja u globalne lance opskrbe ili ka protekcionizmu i skraćivanju lanaca vrijednosti.

## PITANJA ZA PONAVLJANJE I UTVRĐIVANJE GRADIVA

1. Koja je uloga globalnih lanaca opskrbe u međunarodnoj trgovini i ekonomskom razvoju?
2. Koju su najvažnije aktivnosti u lancu opskrbe i tko su sudionici lanca opskrbe?
3. Koja je razlika između globalnih lanaca opskrbe i globalnih lanaca vrijednosti?
4. Kako se mjeri sudjelovanje zemalja i poduzeća u globalnim lancima vrijednosti?
5. Kakav je međuodnos između globalnih lanaca opskrbe/vrijednosti i trgovinskih politika?

## LITERATURA

1. Blanchard, EJ, Bown, CP i Johnson, RC 2021, *Global Value Chains and Trade Policy*, pogledano 20.12.2022., online: [https://faculty.tuck.dartmouth.edu/images/uploads/faculty/emily-blanchard/Global\\_Value\\_Chains\\_and\\_Trade\\_Policy\\_3-29-2021.pdf](https://faculty.tuck.dartmouth.edu/images/uploads/faculty/emily-blanchard/Global_Value_Chains_and_Trade_Policy_3-29-2021.pdf).
2. Chopra, S, Meindl, P 2013, *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation*, 5<sup>th</sup> edition, Pearson Education, London.
3. Council of Supply Chain Management Professionals 2013, pogledano 12.1.2013., online: [https://cscmp.org/CSCMP/Educate/SCM\\_Definitions\\_and\\_Glossary\\_of\\_Terms.aspx](https://cscmp.org/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms.aspx).
4. David, P 2022, *International Logistics*, 6<sup>th</sup> edition, Cicero Books, Berea.
5. Europski parlament 2021, *Resilience of global supply chains: Challenges and solutions*, pogledano 20.12.2022., online: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS\\_BRI\(2021\)698815](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI(2021)698815).
6. Gereffi, Gi Fernandez-Stark, K 2016, *Global Value Chain Analysis: A Primer*, 2<sup>nd</sup> edition, Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Durham, pogledano 20.12.2022., online: [https://www.researchgate.net/publication/305719326\\_Global\\_Value\\_Chain\\_Analysis\\_A\\_Primer\\_2nd\\_Edition#fullTextFileContent](https://www.researchgate.net/publication/305719326_Global_Value_Chain_Analysis_A_Primer_2nd_Edition#fullTextFileContent).

7. Gereffi, G i Lee, J 2012, 'Why the World Suddenly Cares About Global Supply Chains', *Journal of Supply Chain Management*, vol. 48, issue 3, pp. 24–32, online: <https://doi.org/10.1111/j.1745-493X.2012.03271.x>.
8. Koopman, R, Powers, W, Wang, Z i Wei, SJ 2010, 'Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains', *NBER Working Paper*, No. 16426, online: <https://doi.org/10.3386/w16426>.
9. Koopman, R, Wang, Z i Wei, S 2014, 'Tracing value-added and double counting', *American Economic Review*, vol. 104, no 2, pp. 459–494, online: <https://doi.org/10.1257/aer.104.2.459>.
10. OECD 2017, *OECD Skills Outlook 2017: Skills and global value chains: What are the stakes?*, pogledano 20.12.2022., online: [https://read.oecd-ilibrary.org/education/oecd-skills-outlook-2017/skills-and-global-value-chains-what-are-the-stakes\\_9789264273351-5-en#page4](https://read.oecd-ilibrary.org/education/oecd-skills-outlook-2017/skills-and-global-value-chains-what-are-the-stakes_9789264273351-5-en#page4).
11. Pavlić Skender, H, Host, A i Nuhanović, M 2016, 'The Role of Logistics Service Providers in International Trade', *Proceedings of the 16<sup>th</sup> International Scientific Conference Business Logistics in Modern Management*, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek, pp. 21–37.
12. Pavlić Skender, H, Mirković, PA i Prudky, I 2017, 'The role of the 4PL Model in a contemporary supply chain', *Pomorstvo: scientific journal of maritime research*, vol. 31, no 2, pp. 96–101., online: [doi:10.31217/p.31.2.3](https://doi.org/10.31217/p.31.2.3).
13. Pavlić Skender, H i Zaninović, PA 2020, 'Perspectives of Blockchain Technology for Sustainable Supply Chains', Kolinski, A, Dujak, D i Golinska-Dawson, P (ur.), *Integration of Information Flow for Greening Supply Chain Management*, Springer International Publishing, pp. 77–92.
14. Pisano, GP i Shih, WC 2009, 'Restoring American Competitiveness', *Harvard Business Review*, vol. 87, no. 7/8, pp. 114–125.
15. Skjott-Larsen, T, Schary, PB, Mikkola, JH i Kotzab, H 2007, *Managing the Global Supply Chain*, 3<sup>rd</sup> Edition, Copenhagen Business School Press, Copenhagen.
16. Svjetska banka 2020, *World Development Report 2020, Trading for Development in the Age of Global Value Chains*, pogledano

- 23.11.2022., online: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>.
17. Waters, D 2003, *Logistics: An Introduction to Supply Chain Management*, Palgrave Macmillan, London.
  18. WTO 2019, *Global value chain development report, Technological innovation, supply chain trade, and workers in a globalized world*, pogledano 23.11.2022., online: <https://www.worldbank.org/en/topic/trade/publication/global-value-chain-development-report-2019>.
  19. Zajc Kejžar, K, Rašković, M, Chencheng, Vakhal, P, Velić, A, Yuhong, S i Lin, Z 2018, 'Comparative analysis of CEE countries' involvement and network centrality in GVCs', Xin, C (ur.), *CEE Countries in Europe: Toward Center or Periphery in Global Value Chains*, China-CEE Institute Nonprofit Ltd., Budapest.
  20. Zaninović, PA 2022a, 'Do ICT and technological development facilitate supply chain trade?', *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci: časopis za ekonomsku teoriju i praksu / Proceedings of Rijeka Faculty of Economics: Journal of Economics and Business*, vol. 40, no. 2, pp. 313–327.
  21. Zaninović, PA, Zaninović, V i Pavlić Skender, H 2021, 'The effects of logistics performance on international trade: EU15 vs CEMS', *Ekonomska istraživanja – Economic Research*, vol. 34, no. 1, pp. 1566–1582, doi:10.1080/1331677X.2020.1844582.
  22. Zaninović, PA, Zajc Kejžar, K i Pavlić Skender, H 2024, 'Assessing the effects of hard and soft infrastructure on traditional vs supply-chain trade : the case of Central and Eastern EU member states (CEMS)', *Applied economics*, vol. 56, no. 3, pp. 249–264, online: <https://doi.org/10.1080/00036846.2023.2167918>.

**POGLAVLJE 9.**  
**Poduzeća u globalnoj**  
**ekonomiji i značaj**  
**multinacionalnih**  
**kompanija**

(izv. prof. dr. sc. Marko Tomljanović)



***PIU 2: Identificirati i razlikovati ključne teorijske i praktične implikacije međunarodnih trgovinskih režima, instrumenata trgovinskih politika te dinamičkih procesa u globalnom gospodarstvu.***

Poduzeća predstavljaju ključni pokretač europskog i globalnog gospodarstva, prvenstveno kroz njihove učinke na gospodarske performanse pojedine zemlje i/ili integracije. S obzirom na kompleksnost pojma te različitost teorijskih pristupa, još uvijek ne postoji njihova jedinstvena definicija. Vuković (2012) određuje poduzeće kao „*samostalni entitet uključen u ekonomske aktivnosti, neovisno o pravnoj formi*“, koji „*stvara proizvode i usluge za potrebe tržišta*“. Također, poduzeća u cilju ostvarivanja profita snose poslovni rizik te imaju „*ekonomsku i pravnu samostalnost koja podrazumijeva predmet poslovanja, resurse, samostalno donošenje poslovnih odluka i partnere*.“

Službeni kriteriji EU-a za razvrstavanje poduzeća uzimaju u obzir broj zaposlenih te ostvareni godišnji prihod, što je prikazano u Tablici 9-1.

**Tablica 9-1.** Kriteriji razvrstavanja mikro, malih i srednjih poduzeća u EU-u

<b>Kategorija poduzeća</b>	<b>Broj zaposlenih</b>	<b>Godišnji promet</b>
Mikro poduzeća	0- < 10	< 2 milijuna eura
Mala poduzeća	10- < 50	< 10 milijuna eura
Srednja poduzeća	50- < 2500	< 50 milijuna eura

Izvor: izrada autora na temelju Europska komisija (2025)

Mikro, mala i srednja poduzeća (MSP) imaju veliku važnost u ostvarivanju gospodarskih performansi europskog gospodarstva

s obzirom na njihovu veličinu, udio u ukupnoj zaposlenosti i dodanoj vrijednosti, što je prikazano u Tablici 9-2.

**Tablica 9-2.** Važnost mikro, malih i srednjih poduzeća za europsko gospodarstvo u 2024. godini

	<b>Mikro poduzeća</b>	<b>Mala poduzeća</b>	<b>Srenja poduzeća</b>	<b>Ukupno</b>	<b>Velika poduzeća</b>	<b>Ukupno poduzeća</b>
Poduzeća						
Broj	24.514.649	1.404.631	214.000	26.133.280	44.358	26.177.638
%	93,6 %	5,4 %	0,8 %	99,8 %	0,2 %	100,0 %
Dodana vrijednost						
Dodana vrijednost u milijardama €	1.538	1.273	1.293	4.104	3.559	7.663
%	20,1 %	16,6 %	16,9 %	53,6 %	46,4 %	100,0 %
Zaposlenost						
Broj	41.540.252	26.889.824	21.358.947	89.789.023	48.039.714	137.828.737
%	30,1 %	19,5 %	15,5 %	65,1 %	34,9 %	100,0 %

Izvor: izrada autora na temelju Europska komisija (2025)

Prema podacima za 2024. godinu MSP-i u europskom gospodarstvu čine 99,8 % ukupnog broja poduzeća te ostvaruju 65,1 % ukupne zaposlenosti. Nadalje, MSP-i sudjeluju u generiranju 53,6 % ukupne dodane vrijednosti europskog gospodarstva. Općenito, kao ključne razloge velike zastupljenosti MSP-a u europskoj i globalnoj ekonomiji, moguće je istaknuti činjenicu da oni predstavljaju pokretače inovacijskih aktivnosti (u većoj mjeri od velikih poduzeća) te da imaju tendenciju biti fleksibilniji i odgovorniji prema kupcima i svim ostalim tržišnim dionicima. Nadalje, MSP-i u najvećoj mjeri prate suvremene trendove te su usmjereni prema npr. implementaciji koncepata društveno odgovornog poslovanja te ostalih ključnih prioriteta

(npr. orijentacija prema ostalim zelenim i pametnim aspektima itd.). Također, kroz umrežavanje znanja i proizvodnje MSP-i postaju pokretači industrijskog okruženja i predstavljaju izvor inovativnih ideja. S druge strane, MSP-i su osjetljivi na ekonomske i globalne šokove (COVID-19, političke nestabilnosti itd.), što zahtijeva njihovu zaštitu kroz različite nacionalne i međunarodne akcijske i strateške planove.

Istraživanje OECD-a o učincima krize COVID-19 na mala i srednja poduzeća na globalnoj razini ukazuje na to da:

1. 96 % MSP-a u SAD-u pogođeno je virusom COVID-19
2. 40 % MSP-a u UK-u planiralo je otpustiti 75 % – 100 % zaposlenika
3. 390 % MSP-a u Tajlandu očekivalo je smanjivanje prihoda od 90 %.

Također, istraživanje OECD-a na primjeru 30.000 poduzeća pokazuje kako je 1) ¼ malih i srednjih poduzeća prekinula poslovanje u početnim etapama pandemije, 2) 30 % malih i srednjih poduzeća smanjilo broj zaposlenika te 3) 2/3 malih i srednjih poduzeća smanjilo je prodaju (posebno u području ugostiteljstva i turizma).

Ipak, unatoč njihovoj važnosti u europskom i globalnom kontekstu, suvremena poslovna kretanja pod velikim utjecajem su velikih poduzeća, posebno multinacionalnih kompanija, koje će biti detaljnije analizirane u nastavku ovoga poglavlja.

Multinacionalne kompanije sa svojim ukupnim prihodima, brojem zaposlenih te ukupnim utjecajem na svjetsko gospodarstvo predstavljaju jedan od najznačajnijih čimbenika odvijanja

globalnih poslovnih tijekova. **Prva multinacionalna kompanija**, East India Company, sa svim ključnim obilježjima, osnovana je 1600. godine i bavila se proizvodnjom, distribucijom i prodajom robe britanskih kolonija (Hranjec, 2013). Ipak, premda njihov razvoj seže duboko u prošlost, temeljitije razmatranje pojma multinacionalnih kompanija započelo je krajem 50-ih godina XX. stoljeća. Točnije, Maurice Hay 1958. godine u ekonomsku terminologiju uvodi pojam **multiteritorijalna firma**, dok 1960. godine David E. Liliendhal **uvodi pojam multinacionalna kompanija** u svojoj analizi izazova i problema poduzeća iz Sjedinjenih Američkih Država prilikom obavljanja prekograničnih poslovnih aktivnosti (Andrijanić i Pavlović, 2012).

Temeljem svega navedenog Lovrinović (2015) **poduzeća orijentirana na aktivnosti izvan matične zemlje** dijeli na **internacionalna, multinacionalna i transnacionalna**. Pritom su **internacionalna poduzeća** sva ona poduzeća orijentirana na aktivnosti međunarodne trgovine, tj. izvoz i uvoz roba i usluga. **Multinacionalna poduzeća** su karakterizirana poslovanjem u više zemalja s ciljem smanjivanja troškova proizvodnje dok **transnacionalna poduzeća** podrazumijevaju širenje poslovanja na više zemalja i kontinenta putem osnivanja sve većeg broja podružnica i ostalih oblika prekograničnog poslovanja.

U ekonomskoj teoriji prisutan je veliki broj definicija multinacionalnih kompanija. Pritom zbog složenosti i slojevitosti tematike još uvijek nije moguće zauzeti jedinstveni stav. Grgić i Bilas (2008) iznose **najšire prihvaćeni pristup** prema kojemu multinacionalne kompanije podrazumijevaju *ona poduzeća koja svoje poslovanje vrše u dvije ili više država, pritom ostvarujući značajan učinak na svjetsku trgovinu i investicije*. Autori ističu

da su multinacionalne kompanije pokretači globalizacije i internacionalizacije trgovine i proizvodnih procesa. Dabić (2007) proširuje postojeću definiciju ističući kako su multinacionalne kompanije zapravo *grupa ekonomskih jedinki povezanih vlasničkim udjelima ili nekim drugim vezama, pri čemu svaka od njih ima veći ili manji utjecaj na poslovanje ostalih, posebno u području raspodjele znanja, resursa i odgovornosti*. Ovakva složena struktura multinacionalnih kompanija također omogućuje donošenje odluka i vođenje poslovne politike iz jednog ili više centara odlučivanja. Andrijanić i Pavlović (2012) ističu kako razvoj poduzeća **od domaćeg do multinacionalnog** obuhvaća nekoliko ključnih faza, pri čemu poduzeća započinju s opskrbom domaćeg tržišta, nakon čega se pokušavaju probiti na nova tržišta. Osvajanje novih tržišta u najvećoj se mjeri odvija angažiranjem prodajnih i trgovačkih predstavnika te pokretanjem vlastite proizvodnje na inozemnim tržištima.

Grgić i Bilas (2008) predlažu podjelu multinacionalnih kompanija **s obzirom na njihovo sjedište**. Pritom multinacionalne kompanije mogu biti **etnocentrične, policentrične i geocentrične**. U slučaju **etnocentričnih** multinacionalnih kompanija sjedište se nalazi u jednoj zemlji i podružnice nemaju nikakvu samostalnost. **Policentrične** multinacionalne kompanije imaju sjedište u jednoj zemlji dok podružnice imaju određeni stupanj samostalnosti. Naposljetku, **geocentrične** multinacionalne kompanije sastoje se od više međusobno povezanih samostalnih kompanija.

Cashel-Cordo (2007) navodi da multinacionalne kompanije mogu biti **vertikalno i horizontalno integrirane**. Pritom, u slučaju **vertikalno integriranih** multinacionalnih kompanija, podružnice „matici“ osiguravaju resurse potrebne za proizvodnju

završnog proizvoda. S druge strane, u slučaju **horizontalno integriranih** multinacionalnih kompanija, podružnice proizvode slične proizvode kao i „matica“.

Lovrinović (2015) predlaže podjelu multinacionalnih kompanija s obzirom na **broj podružnica u svijetu**. Pritom je multinacionalne kompanije moguće podijeliti na: *home region*, *bi-regional*, *global*, *near miss global* i *host region* multinacionalne kompanije. U slučaju *home region* multinacionalnih kompanija najveća razina prihoda i zaposlenosti ostvaruje se na domaćem tržištu. *Bi-regional* multinacionalne kompanije ostvaruju manje od 50 % ukupnog prihoda u regiji u kojoj se nalazi matica, a više od 20 % u nekoj drugoj regiji. *Global* multinacionalne kompanije posluju na više kontinenata te u svakoj regiji ostvaruju više od 20 %, a manje od 50 % ukupnog prihoda. *Near miss global* multinacionalne kompanije ostvaruju ravnomjeran udio u ukupnom prihodu na domaćem i inozemnom tržištu, dok *Host region* multinacionalne kompanije ostvaruju više od 50 % prihoda u regiji koja nije njihova matična.

Moffet i sur. (2009) identificiraju **ključne motive orijentacije poduzeća prema prekograničnim aktivnostima**. Pritom je moguće istaknuti motive za novim tržištima, motive za sirovinama, motive za efikasnom proizvodnjom, motive za znanjem te motive za političkom sigurnošću. Također, uz sve navedeno, potrebno je istaknuti i **proaktivne i obrambene investicije**. Cilj **proaktivnih** investicija je osiguranje rasta i profitabilnost, dok je cilj **obrambenih investicija** ograničavanje rasta i profitabilnosti glavnim konkurentima.

Povijesni razvoj multinacionalnih kompanija moguće je podijeliti u pet ključnih etapa.

Lovrinović (2015) razvoj multinacionalnih kompanija povezuje s odvijanjem industrijskih revolucija te kao **prvu fazu** ističe drugu polovicu XIX. stoljeća kada zbog novih izuma (parni stroj, vlak, električna struja, benzinski motor, zrakoplov, itd.) dolazi do razvoja svih oblika prometa i komunikacijskih sredstava. Pritom autor afirmira i ulogu banaka koje sve više dobivaju međunarodni karakter. U prvoj fazi razvoja kao ključni nositelj identificirana je Velika Britanija jer se ona smatra kolijevkom Prve i Druge industrijske revolucije, koja se dalje nastavila širiti na zemlje zapadne i sjeverne Europe (Njemačka, Nizozemska, Belgija, Danska, Švedska). Moguće je zaključiti da je prva faza razvoja multinacionalnih kompanija kroz razvoj tehnologije povećala proizvodnu moć zemalja koje su oskudijevale sirovinama te su zbog toga poduzimane prekogranične aktivnosti, tj. kolonijalna osvajanja.

**Druga i treća faza** razvoja multinacionalnih kompanija karakteristične su za razdoblje od 1950-ih do 1980-ih godina kada je zabilježen njihov najveći rast u povijesti. Andrijanić i Pavlović (2012) razloge ovakvog stanja pronalaze u niskim cijenama sirovina, uvozu jeftine radne snage iz zemalja u razvoju, povećanju obujma investicija te implementaciji novih oblika transporta. Prema Huntingtonu (1973) ova **zlatna faza razvoja multinacionalnih kompanija** započela je u SAD-u te se proširila na Europu i ostatak svijeta. Moguće je zaključiti da su druga i treća faza razvoja multinacionalnih kompanija nastale zbog jačanja nacionalnih gospodarstava i boljeg upravljanja troškovima uslijed rasta snažnije međunarodne konkurencije. Sve veća orijentiranost poduzeća prema prekograničnim aktivnostima pridonijela je i afirmaciji procesa globalizacije (Lovrinović, 2015).

**Četvrta faza** razvoja multinacionalnih kompanija karakteristična je za 90-e godine XX. stoljeća i motivirana je restrukturiranjem lanaca vrijednosti eksternalizacijom aktivnosti koje su bile manje dodane vrijednosti, a fokusirale su se na ključne aktivnosti visoke dodane vrijednosti poput financija i prodaje (Grgić i sur., 2012). Također, kao važnu karakteristiku ove faze razvoja potrebno je istaknuti **outsourcing**, tj. *povjeravanje dijela proizvodnje ili dijela usluga koje se unutar nekog poduzeća ne obavljaju dovoljno djelotvorno vanjskim izvršiteljima*.

Nakon 90-ih godina započinje **peta faza** razvoja multinacionalnih kompanija, koju je moguće nazvati i **fazom stvaranja globalnih robnih marki** (Lovrinović, 2015). Ovu fazu karakterizira orijentacija na suvremene i „pametne“ izvore gospodarskog rasta te orijentacija prema ključnim postavkama Četvrte industrijske revolucije (Industrija 4.0), koji podrazumijevaju nanotehnologiju, robotizaciju te sveukupnu automatizaciju poslovnih i proizvodnih procesa (Tomljanović i sur., 2019). Također, karakteristika suvremenih multinacionalnih kompanija je složenost proizvoda, koji u svojim strukturama sadrže komponente iz nekoliko zemalja svijeta. Moguće je zaključiti da peta etapa razvoja još uvijek traje i da je karakterizirana konstantnom primjenom novih tehnoloških procesa te svakodnevnim širenjem poslovanja na nova tržišta.

Najveća svjetska poduzeća u 2025. godini prema tržišnoj kapitalizaciji (*vrijednost javno izlistane tvrtke, tj. cijena dionica puta (x) iznos preostalih dionica u optjecaju*) prikazuje Tablica 9-3.

**Tablica 9-3.** Najveća svjetska poduzeća prema tržišnoj kapitalizaciji u 2025. godini (prvih 10)

Naziv tvrtke	Zemlja
Microsoft	SAD
NVIDIA	SAD
Apple	SAD
Amazon	SAD
Alphabet (Google)	SAD
Meta Platforms (Facebook)	SAD
Saudi Aramco	Saudijska Arabija
Broadcom	SAD
Tesla	SAD
Berkshire Hathaway	SAD

Izvor: izrada autora na temelju CompaniesMarketcap.com (1), n. d.

Podatci pokazuju kako se najveće kompanije prema tržišnoj kapitalizaciji u 2025. godini, očekivano, nalaze u SAD-u. Međutim, ako se sagledaju zarade najvećih svjetskih kompanija, poredak se donekle mijenja (Tablica 9-4.), te u sâm vrh dolaze poduzeća iz Saudijske Arabije i Švicarske.

**Tablica 9-4.** Najveća svjetska poduzeća prema zaradi u 2025. godini (prvih 10)

Naziv tvrtke	Zemlja
Saudi Aramco	Saudijska Arabija
Alphabet (Google)	SAD
Apple	SAD
Microsoft	SAD
Berkshire Hathaway	SAD
Schweizerische Nationalbank	Švicarska
NVIDIA	SAD
Amazon	SAD

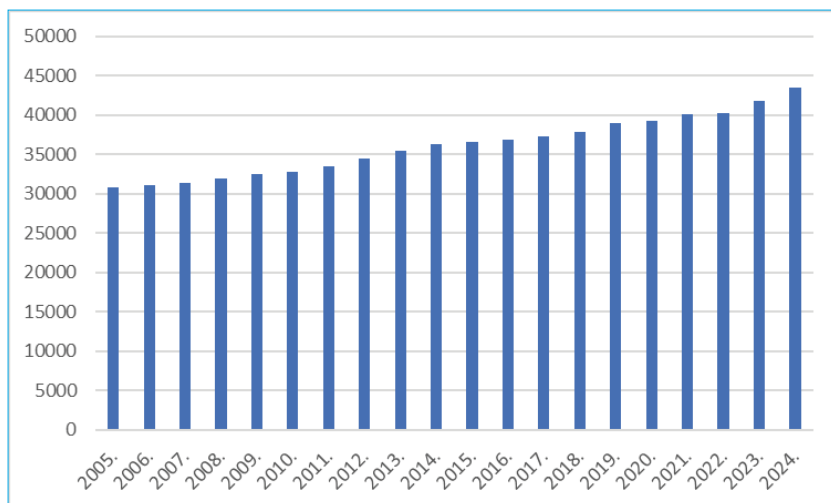
Naziv tvrtke	Zemlja
JPMorhan Chase	SAD
Meta Platforms (Facebook)	SAD

Izvor: izrada autora na temelju CompaniesMarketcap.com (2), n. d.

Najveću zaradu u 2025. godini ostvaruje tvrtka Saudi Aramaco, a slijede ju Alphabet, Apple i Microsoft. Prethodno prezentirani rangovi ukazuju na orijentaciju multinacionalnih kompanija prema proizvodima visoke dodane vrijednosti te energentima i bankarskim / financijskim uslugama.

Kao što je prethodno navedeno, suvremene multinacionalne kompanije se, osim orijentacije na domaće tržište, uvelike orijentiraju i na osvajanje novih tržišta, što je moguće prikazati na primjeru jedne od najpoznatijih američkih multinacionalnih kompanija, a to je McDonald's. Grafikon 9-1. prikazuje konstantno povećanje poslovnica ove kompanije u inozemstvu od 2005. do 2024. godine kada je u svijetu poslovalo 43.477 McDonald'sovih restorana. Službeni podaci kompanije ukazuju na to da je ona u 2025. godini prisutna u 98 zemalja svijeta (McDonald's, n. d.).

**Grafikon 9-1.** Kretanje broja McDonald's restorana u svijetu u razdoblju 2005. – 2024. godine



Izvor: izrada autora na temelju Statista (2025)

Kao što je prethodno istaknuto, multinacionalne kompanije imaju značajan učinak na kretanja u svjetskom gospodarstvu, ali i na razvoj ekonomske terminologije. Tako je 1986. godine časopis *The Economist* u ekonomsku teoriju uveo pojam Big Mac indeks (nazvan po jednom od najprodavanijih McDonald'sovih proizvoda), koji služi za mjerenje pariteta kupovne moći pojedinih zemalja. Općenito, ovaj indeks ukazuje na to je li tečaj neke valute precijenjen ili podcijenjen (Poduzetnik.biz, 2022).

Svojim djelovanjem multinacionalne kompanije utječu na gospodarstva **matičnih zemalja** te na razvoj gospodarstava **izvan njihove matične zemlje**.

Pri razmatranju učinaka na gospodarstva **izvan matičnih zemalja** potrebno je krenuti od ključnih **razloga za međunarodno širenje poslovanja**, koji mogu biti unutarnji i vanjski. Grgić i Bilas

(2008) kao ključne **unutarnje razloge** navode organizacijske i upravljačke sposobnosti, unutarnje resurse poduzeća, akumulaciju znanja itd. S druge strane, kao najvažnije **vanjske razloge** moguće je odrediti tržišne uvjete, veličinu tržišta i potražnju, postojanje trgovinskih udruga, klastera i sl. Općenito, **najvažniji razlozi** orijentacije prema inozemstvu podrazumijevaju širenje tržišta, pokrivanje potražnje u zemlji domaćinu, ekonomiju obujma, kontrolu vlasništva, anuliranje ograničenja u trgovini te osiguravanje dugoročnih poslovnih prilika. Kao najvažnije **strategije pristupa inozemnim tržištima** moguće je odrediti izvoz, licence/franšize, ugovore o zajedničkoj proizvodnji, upravljanju i izvođenju projekata te strategiju izravnih inozemnih investicija. Pritom je poseban naglasak potrebno staviti na izravne inozemne investicije koje se ostvaruju putem spajanja i/ili preuzimanja poduzeća te kroz greenfield investicije<sup>1</sup>, brownfield investicije<sup>2</sup> te joint venture<sup>3</sup>. Uspješnost pojedinih izravnih inozemnih investicija ovisi o **fiskalnim** (rasterećenje od poreznog tereta za inozemne investitore) i **financijskim poticajima** (izravno odobravanje sredstava poslovnim subjektima kroz državne dotacije, subvencionirane kredite, itd.)

Pri razmatranju učinaka djelovanja multinacionalnih kompanija na zemlje primateljice ne postoji konsenzus ekonomskih teoretičara. Općenito, ekonomska teorija upućuje na jasnu vezu djelovanja multinacionalnih kompanija na povećanje produktivnosti, konkurentnosti te razvoja tehnologije. Međutim, navedeno se ne

---

1 Ulaganje u osnivanje vlastitog poduzeća, ulaganje u osnivanje zajedničkog poduzeća ili osnivanje, odnosno otvaranje podružnice.

2 Unaprjeđenje postojećeg proizvodnog pogona u svrhu proizvodnje novog proizvoda.

3 Zajednički pothvat.

može primijeniti na sve zemlje. Kao primjer je moguće istaknuti zemlje u razvoju, koje, kako bi mogle ostvariti značajne koristi od inozemnih investicija, moraju poduzeti temeljite korake u reformiranju vlastitog gospodarskog i regulatornog okruženja (Maniam, 2007). Jackson (2007) promatra **pozitivne učinke** multinacionalnih kompanija na gospodarstva zemalja primateljica kroz stvaranje novih radnih mjesta, povećanje produktivnosti, konkurentnosti te kroz kreiranje temelja za nova istraživanja i održavanje niske razine kamatnih stopa. S druge strane, Stiglitz (2006) se orijentira na **negativne učinke** te upozorava kako u slučaju inozemnih ulaganja izostaju brownfield investicije te da se glavina ulaganja orijentira prema bankarstvu i ostalim djelatnostima s visokim zaradama koje se u konačnici odlijevaju u inozemstvo.

Uz učinke na zemlju primateljicu, multinacionalne kompanije također utječu na gospodarstvo **matičnih zemalja**. Lipsey (2002) ističe kako poslovanje u zemljama primateljicama može zaštititi multinacionalnu kompaniju od tečajnih i poreznih rizika te omogućiti prepoznatljivost proizvoda na globalnom tržištu. Važno je istaknuti i kulturni kontekst, u kojemu matična zemlja na neki način postaje bogatija za svaku kulturu prihvaćenu od strane multinacionalne kompanije. UNCTAD (2008) kao najznačajnije učinke na matične zemlje ističe povećanje produktivnosti izazvano jeftinijim inozemnim proizvodnim čimbenicima te smanjivanje cijena zbog intermedijarnih i/ili završnih proizvoda iz podružnica multinacionalnih kompanija. Davis (2016) navodi kako orijentacija multinacionalnih kompanija prema vanjskim tržištima rezultira povećanjem nezaposlenosti i manjim izvozom u slučaju matične zemlje. S druge strane, zemlja primateljica se suočava s padom razine nadnica te iskorištavanjem radne snage.

## PITANJA ZA PONAVLJANJE I UTVRĐIVANJE GRADIVA

1. Navedite ključne kriterije razvrstavanja poduzeća na razini EU-a!
2. Obrazložite ulogu malih i srednjih poduzeća u europskom gospodarstvu!
3. Definirajte pojam multinacionalnih kompanija te navedite najvažnije kriterije podjele!
4. Koje su najvažnije povijesne etape razvoja multinacionalnih kompanija?
5. Obrazložite učinke multinacionalnih kompanija na matične zemlju te na zemlje u kojima one osnivaju podružnice!

## LITERATURA

1. Andrijanić, I i Pavlović, D 2012, *Menadžment međunarodne trgovine*, Visoka poslovna škola Libertas, Zagreb.
2. Cashel-Cordo, P 2007, *Multinational Corporations & Foreign Direct Investment*, online: <http://www.usi.edu/business/cashel/241/text%20files/mnc.pdf>.
3. CompaniesMarketcap.com (1) (n. d.), *Largest Companies by Marketcap*, online: <https://companiesmarketcap.com/>.
4. CompaniesMarketcap.com (2) (n. d.), *Companies ranked by earnings*, online: <https://companiesmarketcap.com/most-profitable-companies/>.
5. Dabić, M 2007, 'Uloga multinacionalnih kompanija u promicanju tehnološkog razvoja zemalja u tranziciji', *Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu*, vol. 5, no. 1, pp. 30–39.
6. Davis, M 2016, *Effects of Multinational Company Investments*, online: <http://www.nber.org/digest/may03/w9293.html>.
7. Europska komisija 2025, *Annual report on European SMEs 2024/2025* online: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC142263>.

8. Grgić, M i Bilas, V 2008, *Međunarodna ekonomija*, Lares plus, Zagreb.
9. Grgić, M, Bilas, V i Franc, S 2012, *Inozemna izravna ulaganja i ekonomski razvoj*, Ekonomski fakultet Zagreb, Zagreb.
10. Huntington, SP 1973, 'Transnational Organizations in World Politics', *World Politics*, Vol. 25, no. 3, pp. 334–368.
11. Hranjec, R 2013, 'Transnacionalne kompanije i međunarodni monopoli u svjetskom gospodarstvu', *Pravnik: časopis za pravna i društvena pitanja*, Vol. 46, no. 93, pp. 125–148.
12. Jackson, JK 2007, *Foreign Direct Investment: Current Issues. CRS Report for Congress*, online: <https://www.hsdl.org/?view&did=473094>.
13. Lipsey, R 2002, 'Home and Host Country Effects of FDI', *NBER Working Paper*, no. 9293, pp. 1–60.
14. Lovrinović, I 2015, *Globalne financije*, Accent, Zagreb.
15. Maniam, B 2007, 'An Empirical Investigation of U.S. FDI in Latin America', *Journal of International Business Research*, Vol. 6, no. 2, pp. 1–6.
16. McDonald's (n. d.), *Where We Operate*, online: <https://corporate.mcdonalds.com/corpmcd/our-company/where-we-operate.html>.
17. Moffet, M, Stonehill, A i Eiteman, D 2009, *Fundamentals of multinational finance*, 3<sup>rd</sup> edition, Pearson Education.
18. Poduzetnik.biz 2022, *Znate li što je Big Mac indeks?*, online: <https://poduzetnik.biz/novac/znate-li-sto-je-big-mac-indeks/>.
19. Statista 2025, *Number of McDonald's restaurants worldwide from 2005 to 2025*, online: <https://www.statista.com/statistics/219454/mcdonalds-restaurants-worldwide/>.
20. Stiglitz, J 2006, *Making Globalisation Work*, Penguin Books Ltd, London.
21. Tomljanović, M, Grubišić, Z i Kamenković, S 2019, 'Deindustrialization and the Implementation of the Industry 4.0 – Case of the Republic of Croatia', *Journal of Central Banking Theory and Practice*, Vol. 8, no. 3, pp. 133–160.
22. UNCTAD 2008, *World Investment Report: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, online: [http://unctad.org/en/docs/wir2009\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf).
23. Vuković, K 2012, *Mala i srednja poduzeća u Europskoj uniji*, Fakultet organizacije i informatike, Varaždin.



**POGLAVLJE 10.**  
**Zajednička trgovinska**  
**politika EU-a**

(izv. prof. dr. sc. Marko Tomljanović)



***PIU 1: Analizirati odluke koje donose nositelji ekonomske politike u sferi međunarodne ekonomije i poslovanja te ocijeniti potencijalne posljedice tih odluka u budućem razdoblju.***

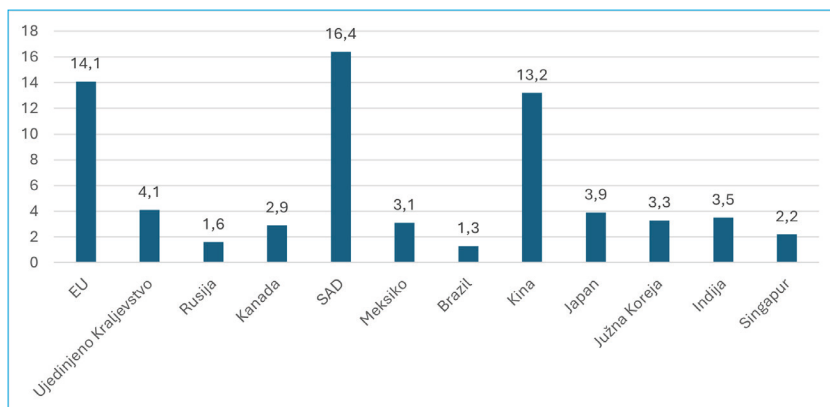
Kroz aktivnosti međunarodne trgovine robama i uslugama EU ostvaruje **22,4 % BDP-a** (Eurostat (3), 2025), dok poslovi vezani uz uvoz i izvoz roba i usluga zapošljavaju **više od 31 milijuna građana EU, što obuhvaća više od 14,5 % ukupne zaposlenosti** (Europska komisija, 2025).

Općenito, kao **najznačajnije prednosti** uključivanja zemlje u međunarodne trgovinske tijekove potrebno je istaknuti (Vijeće EU-a, 2022):

1. otvaranje novih tržišta za robu i usluge iz EU-a
2. veće mogućnosti za ulaganja i veću zaštitu ulaganja
3. jeftiniju trgovinu zahvaljujući uklanjanju carinskih pristojbi i smanjenju birokracije
4. bržu trgovinu zahvaljujući olakšavanju prolaska kroz carinu i uspostavljanju zajedničkih pravila.

Dostupni podatci upućuju na to da EU u području uvoza i izvoza predstavlja jednog od glavnih „igrača“ na globalnoj razini, što je prikazano na Grafikonima 10-1 i 10-2. Podatci iz Grafikona 10-1. ukazuju na to da **najveći udio u svjetskom uvozu roba ostvaruje SAD**, a slijede ga EU i Kina. Ostali globalni akteri zauzimaju nekoliko puta manje razine udjela uvoza u svjetskom uvozu.

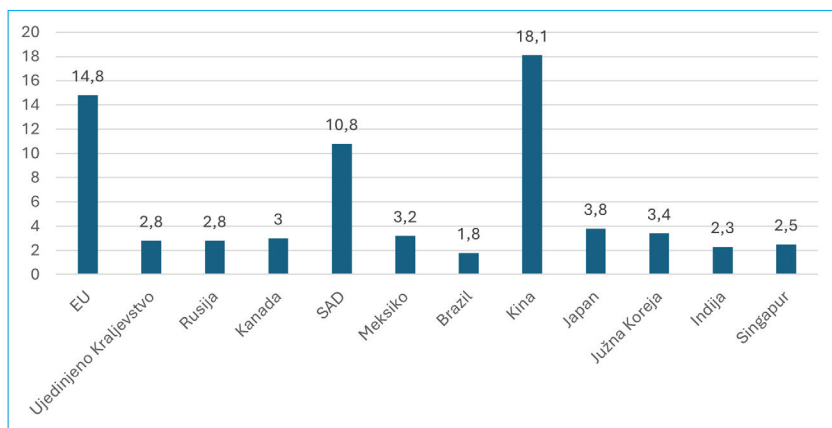
**Grafikon 10-1.** Udio uvoza roba EU-a i ostalih globalnih aktera u svjetskom uvozu roba (%) u 2023. godini



Izvor: izrada autora na temelju Eurostata (1), 2025.

Slične odnose prikazuje i Grafikon 10-2. kojim je prikazan položaj globalnih aktera u ukupnom svjetskom izvozu roba. Pritom je najveći svjetski izvoznik roba Kina, koja ostvaruje 18,1 % ukupnog svjetskog izvoza roba, a slijedi ju EU sa 14,8 %. Treće mjesto zauzima SAD s 10,8 %, dok se ostali globalni akteri nalaze na osjetno nižim razinama.

**Grafikon 10-2.** Udio izvoza roba EU-a i ostalih globalnih aktera u svjetskom izvozu roba (%) u 2023. godini



Izvor: izrada autora na temelju Eurostata (1), 2025.

Osim međusobne trgovine između zemalja članica (*intra-EU trade*), na koju otpada otprilike 61 % ukupne trgovine, EU ostvaruje i trgovinske odnose sa zemljama izvan integracije, tzv. *extra EU trade*. Podaci ukazuju na to da EU najveći dio izvoza roba usmjerava u SAD, Ujedinjeno Kraljevstvo, Kinu i Švicarsku. Slična je situacija prisutna i kod uvoza, gdje se, osim u države članice, najveći udjeli uvoza roba također ostvaruju iz Kine, SAD-a, Ujedinjenog Kraljevstva i Švicarske (Eurostat (1), 2025). Isto tako, dostupni podaci ukazuju na to da u strukturi uvoza i izvoza roba prema trećim zemljama dominiraju vozila i oprema, ostali proizvodi prerađivačke industrije, kemikalije te energija, čija je važnost posebno važna u kontekstu uvoza (Eurostat (2), 2025). Ovakva situacija upućuje na relativnu energetska ovisnost europskog gospodarstva te osjetljivost na globalne ekonomske šokove i politička previranja.

Prethodno prezentirani podatci nedvojbeno upućuju na važnost trgovine za ostvarenje pozitivnih kretanja u europskom gospodarstvu. Stoga je bilo potrebno kreirati zajedničku politiku koja će kreirati kretanja i smjerove razvoja u ovom području.

**Zajednička trgovinska politika EU (ZTP)** regulirana je člancima 206. i 207. Ugovora o funkcioniranju EU (UFEU). Sukladno **članku 206. UFEU-a** „*zajednička trgovinska politika zasnovana je na jedinstvenim načelima, naročito što se tiče modifikacije tarifa, zaključivanja tarifnih i trgovinskih sporazuma razmjene roba i usluga, komercijalnih aspekata intelektualnog vlasništva, FDI, uniformizacije mjera liberalizacije, izvozne politike, kao i mjera trgovinske zaštite kao što su za slučaj dampainga i subvencija.*“ Nadalje, prema **članku 207. UFEU-a**, trgovinska politika EU-a ulazi u područje **isključivih nadležnosti**, pri čemu EU „*ima ovlast donositi zakone o trgovinskim pitanjima i može zaključivati međunarodne trgovinske sporazume.*“ Također, člankom 207. (bivši članak 133. Ugovora o EZ-u) proširuje isključive nadležnosti Unije „*na sporazume u oblasti trgovine usluga i komercijalnih aspekata intelektualnog vlasništva*“. ZTP je općenito orijentiran na postupnu eliminaciju kvantitativnih i kvalitativnih ograničenja, pri čemu je najveći naglasak stavljen na **carine, tehničke propise i necarinske barijere**.

Članci 206. i 207. UFEU-a propisuju **osnovne ciljeve ZTP-a** (Europska unija, n. d.):

- 1) Razvoj svjetske trgovine
- 2) Postupno ukidanje ograničenja u međunarodnoj trgovini
- 3) Smanjivanje carinskih barijera.

Također, sljedeće ostale **ključne ciljeve** trgovinske politike EU-a (Europski parlament, 2022):

- 1) Osiguravanje visoke razine zaposlenosti, gospodarskog rasta, održivog razvoja, međunarodne konkurentnosti te doprinos ostvarenju ciljeva zaštite okoliša
- 2) Povećanje trgovinskih prilika za europska poduzeća putem uklanjanja trgovinskih prepreka
- 3) Doprinos ostvarenju pozitivnog tržišnog natjecanja
- 4) Zaštitu građana kroz osiguranje uvoza u skladu s politikom zaštite potrošača
- 5) Promociju ljudskih prava te socijalnih i sigurnosnih standarda.

Zajednička trgovinska politika EU-a zahvaćena je sveprisutnim procesom **globalizacije** koji se manifestira kroz liberalizaciju svjetske trgovine i sveukupni tehnološki razvoj.

**S obzirom na izazove globalizacije, EU mora:**

- 1) omogućiti održivi razvoj i poticati europske vrijednosti u svijetu (demokracija, vladavina prava, ljudska prava, zaštita okoliša)
- 2) jačati konkurentski položaj EU-a na svjetskom tržištu
- 3) brinuti o potrebi za globalnim upravljanjem trgovinom putem multilateralnih pravila i institucija koji će omogućiti bolju distribuciju koristi (npr. WTO).

**Odlučivanje o ZTP-u** temelji se na interakciji triju ključnih institucija i Suda EU-a, gdje Europska komisija predlaže i priprema, dok Europski parlament i Vijeće EU-a putem procedure suodlučivanja donose odluke (Tablica 10-1.). Pritom, Sud EU-a

izravno ne odlučuje o ZTP-u, ali putem svojih preporuka i mišljenja izravno utječe na njegov konačni oblik.

**Tablica 10-1.** Upravljanje Zajedničkom trgovinskom politikom EU-a

<b>KOMISIJA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Opća uprava za vanjsku trgovinu (DG TRADE)</li> <li>▪ Predlaže i priprema (sve prijedloge prihvaća cijela Komisija)</li> <li>▪ Vodi pregovore o trgovinskim sporazumima u suradnji sa Specijalnim odborom Vijeća ministara</li> <li>▪ Redovito izvješćuje Parlament i Specijalni odbor</li> <li>▪ Vodi svakodnevnu administraciju ZTP-a, uz pomoć komitologije</li> <li>▪ Primjenjuje odluke, koristi instrumente i izvršava međunarodne sporazume</li> <li>▪ Zastupa EU u WTO-u</li> </ul>
<b>VJEĆE MINISTARA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vijeće «vanjskih poslova» (primarno) i vijeće «općih poslova» (u funkciji koordinacije s ostalim politikama)</li> <li>▪ Sukobljavanje nacionalnih interesa i traženje kompromisa</li> <li>▪ Prihvaća okvire vođenja ZTP-a (zajedno s EP-om)</li> <li>▪ Odlučuje kvalificiranom većinom ili jednoglasno</li> <li>▪ Pregovori – daje smjernice za pregovore; imenuje privremeni Specijalni odbor za praćenje pregovora (predstavnici zemalja članica i Komisije); odlučuje o rezultatima pregovora</li> </ul>

<b>VIJEĆE MINISTARA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>ODLUKE:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Redoviti postupak Unije (suodlučivanje s Parlamentom), tj. kvalificirana većina Vijeća</li> <li>○ Jednoglasnost Vijeća ministara primjenjuje se kod: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Trgovinskih pregovora i sporazuma u području usluga, komercijalnih aspekata intelektualnog vlasništva i izravnih inozemnih investicija, kada se prihvaćaju unutarnja pravila (načelo «in foro interno, in foro externo»)</li> <li>○ specifičnih slučajeva trgovine kulturnih i audiovizualnih usluga – kada sporazumi mogu naštetiti «kulturalnoj i jezičnoj raznolikosti Unije» <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ specifičnih slučajeva trgovine socijalnih, obrazovnih i zdravstvenih usluga – kada sporazumi mogu «ozbiljno narušiti nacionalnu organizaciju takvih usluga i naštetiti državama članicama u obvezama njihovog pružanja»</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
<b>EUROPSKI PARLAMENT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Prije Lisabonskog ugovora nije bio nadležan za ZTP, jedino je imao pravo biti informiran o razvoju događaja</li> <li>▪ Prihvaća okvire vođenja ZTP-a zajedno s Vijećem ministara</li> <li>▪ Suodlučuje i o trgovinskim sporazumima, ali ne i smjernicama za pregovore</li> <li>▪ Daje pristanak na zaključivanje međunarodnih trgovinskih sporazuma, kao i drugih sporazuma koji sadržavaju trgovinske odredbe (asocijacijski, sporazumi kojima se osnivaju specifični institucionalni okviri za suradnju te oni koji imaju značajnu proračunsku težinu za EU)</li> <li>▪ Redovito je informiran od strane Komisije</li> </ul>

<b>EUROPSKI SUD PRAVDE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ne sudjeluje u donošenju odluka, ali je putem svojih mišljenja i presuda značajno utjecao na definiranje djelokruga ZTP-a, favorizirajući proces integracije</li> <li>▪ EU institucije i zemlje članice mogu zatražiti mišljenje Suda o sukladnosti trgovinskih sporazuma s Ugovorima, a tamo gdje nema pozitivnog mišljenja sporazum ne može stupiti na snagu, izuzev ako se revidira ili nadopuni</li> </ul>
--------------------------------	---

Izvor: preuzeto iz Kandžija i Cvečić (2010)

ZTP se provodi pomoću **instrumenata** u koje ulaze (Europski parlament, 2022):

- 1) zajednička carinska tarifa
- 2) instrumenti trgovinske zaštite kojima trgovinska politika Unije može privremeno ograničiti priljev uvezenih proizvoda zaštitnim mjerama (npr. mjere protiv štetnih cijena u području brodogradnje)
- 3) antidampinške i antisubvencijske mjere
- 4) instrumenti pristupa tržištima trećih zemalja.

EU je **carinska unija**, što podrazumijeva situaciju u kojoj *„između zemalja članica unije ne postoje prepreke trgovini, dok se prema trećim zemljama primjenjuje zajednička carinska tarifa“*. Od 1993. godine za trgovinu robom unutar EU-a nije potreban nijedan carinski dokument.

Navedeno je definirano člankom 28. UFEU-a gdje su kao **temelji** ZTP-a i **zajedničke carinske politike** određeni (Europska unija, n. d.):

- 1) uklanjanje carina i kontingenata

- 2) uvođenje zajedničke carinske tarife
- 3) promjene zajedničke trgovinske politike
- 4) sporazumi zaključeni u okviru ZTP-a.

U razmjeni između zemalja članica EU-a postignuto je uklanjanje carina i taksi sličnih učinaka te eliminiranje kvantitativnih restrikcija i ekvivalentnih učinaka. Pritom, u slučaju uklanjanja kvantitativnih restrikcija i mjera ekvivalentnog učinka, mogu postojati određeni **izuzeci**, koji prvenstveno moraju biti u vezi s javnim moralom, javnim redom ili javnom sigurnošću, zdravstvenom zaštitom, zaštitom života ljudi, životinja ili bilja, zaštitom nacionalnih trezora, intelektualnog vlasništva i trgovine. Također, Sud EU-a dozvoljava državama članicama da ozakone eventualne **povrede slobodnog kretanja roba** navodeći određene **razloge od općeg interesa**; npr. zaštitu potrošača, poboljšanje uvjeta rada, borbu protiv inflacije, nužnost opskrbe naftnim proizvodima te zaštitu okoliša.

Temelj EU-a kao carinske unije predstavlja **zajednička carinska tarifa** koja ulazi u područje isključivih nadležnosti EU-a i određuje se (u većini slučajeva) ili konvencionalno (u okviru preferencijalnih sporazuma). Općenito, zajedničku carinsku tarifu **određuje** Vijeće ministara kvalificiranom većinom na prijedlog Europske komisije.

Kao najvažnije **sastavnice** zajedničke carinske tarife potrebno je istaknuti Kombiniranu nomenklaturu te Integriranu carinsku tarifu (TARIC).

**Kombinirana nomenklatura** sadrži vrlo precizne liste svih vrsta roba koje mogu ući na teritorij Unije (oko 5.000 grupa proizvoda) te omogućuje određivanje carina s obzirom na predviđenu stopu

za svaku kategoriju proizvoda (Europska komisija (1), 2022). **Integrirana tarifa (TARIC)** je „višejezična baza podataka u kojoj su integrirane sve mjere koje se odnose na EU carinsku tarifu, trgovinsko i poljoprivredno zakonodavstvo“ (Ministarstvo financija Republike Hrvatske, 2022).

EU kroz **trgovinske sporazume** upravlja odnosima s trećim zemljama u svrhu ostvarivanja boljih trgovinskih prilika te prevladavanja trgovinskih prepreka. Pregovori o trgovinskim sporazumima vode se sukladno članku 218. UFEU-a.

Trgovinski sporazumi EU-a dijele se u **četiri najvažnije skupine** (Vijeće EU-a, 2022):

- 1) **Sporazumi o gospodarskom partnerstvu:** sklapaju se s afričkim, karipskim i pacifičkim zemljama (zemlje ACP-a).
- 2) **Sporazumi o slobodnoj trgovini:** kroz osiguravanje povlaštenog pristupa omogućuju uzajamno otvaranje tržišta s razvijenim zemljama i gospodarstvima.
- 3) **Sporazumi o pridruživanju**
- 4) **Sporazumi o partnerstvu i suradnji:** općenito, nepovlašteni trgovinski sporazumi koji predstavljaju dio širih dogovora.

EU trenutačno ima važećih 77 trgovinskih sporazuma; 26 sporazuma čeka ratifikaciju, dok se šest sporazuma nalazi u fazi pregovora, što je prikazano Tablicom 10-2.

Tablica 10-2. Trgovinski sporazumi EU-a

<b>Trgovinski sporazumi na snazi</b>	<b>Čekaju potpisivanje ili ratifikaciju</b>	<b>Trgovinski sporazumi o kojima se pregovara</b>
Albanija	Argentina	Australija
Alžir	Benin	Filipini
Andora	Brazil	Indija
Antigva i Barbuda	Burkina Faso	Indonezija
Armenija	Burundi	Singapur
Azerbajdžan	Gambija	Tajland
Bahami	Gvineja	
Barbados	Gvineja Bisau	
Belize	Haiti	
Bocvana	Kenija	
Bosna i Hercegovina	Kina	
Crna Gora	Liberija	
Čile	Mali	
Dominika	Mauritanija	
Dominikanska Republika	Niger	
Egipat	Nigerija	
Ekvador	Novi Zeland	
El Salvador	Paragvaj	
Ferojski Otoci	Ruanda	
Fidži	Senegal	
Grenada	Sijera Leone	
Gana	Tanzanija	
Gruzija	Togo	
Gvajana	Uganda	
Gvatemala	Urugvaj	
Honduras	Zelenortski Otoci	

Trgovinski sporazumi na snazi	Čekaju potpisivanje ili ratifikaciju	Trgovinski sporazumi o kojima se pregovara
Irak		
Island		
Izrael		
Jamajka		
Japan		
Jordan		
Južna Afrika		
Južna Koreja		
Kamerun		
Kanada		
Kazahstan		
Kolumbija		
Komori		
Kosovo		
Kostarika		
Lesoto		
Libanon		
Lihtenštajn		
Madagaskar		
Maroko		
Mauricijus		
Meksiko		
Moldavija		
Mozambik		
Namibija		
Nikaragva		
Norveška		
Obala Bjelokosti		
Palestinka područja		

<b>Trgovinski sporazumi na snazi</b>	<b>Čekaju potpisivanje ili ratifikaciju</b>	<b>Trgovinski sporazumi o kojima se pregovara</b>
Papua Nova Gvineja		
Peru		
Samoa		
San Marino		
Sejšeli		
Singapur		
Sjeverna Makedonija		
Solomunski otoci		
Srbija		
Surinam		
Svazi		
Sveta Lucija		
Sveti Kristofor i Nevis		
Sveti Vincent i Grenadini		
Švicarska		
Trinidad i Tobago		
Tunis		
Turska		
Ujedinjeno Kraljevstvo		
Ukrajina		
Vijetnam		
Zimbabve		

Izvor: izrada autora na temelju Europski parlament (2025)

ZTP se ostvaruje kroz **tri dimenzije**, tj. unilateralnu, bilateralnu i multilateralnu (Kandžija i Cvečić, 2008).

**Unilateralna dimenzija** ostvaruje se kroz **unilateralne, tj. jednostrane trgovinske aranžmane** u sklopu kojih razvijene zemlje zemljama u razvoju jednostrano dodjeljuju pomoć **u svrhu** povećanja izvoza i poticanja gospodarskog razvoja, smanjenja siromaštva, promicanja dobrog upravljanja i podrške održivom razvoju, usklađivanja međunarodnih standarda u području ljudskih i radničkih prava te zaštite okoliša (Europska komisija (2), 2022).

Unilateralna dimenzija sastoji se od (Europska komisija (3), 2022):

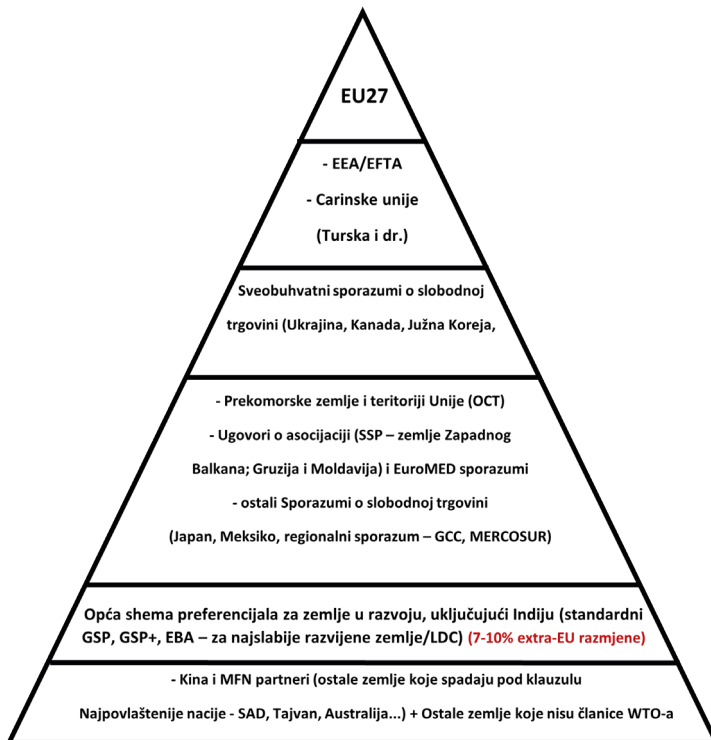
- 1) Općeg sustava preferencijala (GSP)
- 2) GSP-a +
- 3) Inicijative „sve osim oružja“.

Standardni **Opći sustav preferencijala** podrazumijeva smanjenje carina na uvoz iz trećih zemalja za 2/3. **GSP +** smanjuje carine na trgovinu iz najslabije razvijenih zemalja na 0 %, što je uvjetovano implementacijom pravila vezanih uz ljudska i radnička prava, zaštitu okoliša te dobro upravljanje. **Inicijativa „sve osim oružja“** predviđa ukidanje carina na uvoz iz najslabije razvijenih zemalja te slobodan pristup na europsko tržište za sve kategorije proizvoda, osim oružja i streljiva.

U okviru članstva u WTO-u, EU sudjeluje u Općem sustavu preferencijala te pruža trgovinske povlastice za države Zapadnog Balkana, Pakistan i Moldaviju (Svjetska trgovinska organizacija (2), 2025).

Slika 10-1. prikazuje trenutno važeći sustav („piramidu“) trgovinskih povlastica EU-a. Iz slike je razvidno da EU **najveću razinu trgovinskih povlastica** odobrava zemljama članicama, članicama EEA-e i EFTA-e te zemljama / skupinama zemalja s kojima ima sklopljenu neku vrstu trgovinskih sporazuma i/ili ostalih oblika trgovinske suradnje. S druge strane, **na dnu piramide** se nalaze najrazvijenije zemlje svijeta kojima EU ne nudi nikakve posebne trgovinske povlastice, osim onih koje proizlaze iz članstva u WTO-u u kontekstu načela najpovolšćenije nacije.

**Slika 10-1.** Sustav trgovinskih povlastica EU-a



Izvor: prilagođeno prema Kandžija i Cvečić (2008)

**Multilateralna dimenzija** trgovinske politike EU-a ostvaruje se kroz aktivnosti koje proizlaze iz sudjelovanja u Svjetskoj trgovinskoj organizaciji (WTO-u), čiji je osnovni cilj doprinos liberalizaciji svjetske trgovine. Potrebno je napomenuti da su EU i svaka pojedina zemlja članice WTO-a, koji broji ukupno 164 zemlje. Pritom, kao članica WTO-a, EU poštuje sva njegova načela, s posebnim naglaskom na **načelo najpovlaštenije nacije** prema kojemu „*zemlje obično ne mogu diskriminirati među svojim trgovinskim partnerima*“ te **načelo nacionalnog tretmana**, prema kojemu „*uvoznu i lokalno proizvedenu robu trebalo bi tretirati jednako*“ (Vijeće EU-a, 2022).

S obzirom na članstvo u WTO-u, **ključna područja** djelovanja EU-a podrazumijevaju (Europska komisija (4), 2022):

- 1) liberalizaciju trgovine roba i usluga te investiranja, što treba poticati rast trgovine i, sukladno tome, ekonomsko blagostanje
- 2) zaštitu europskih interesa, posebno u određenim sektorima industrije, poljoprivrede, javnih usluga i kulture
- 3) osiguranje okvira za takvu liberalizaciju kroz pravila zaštite okoliša i radnika te brigu o najmanje razvijenim zemljama.

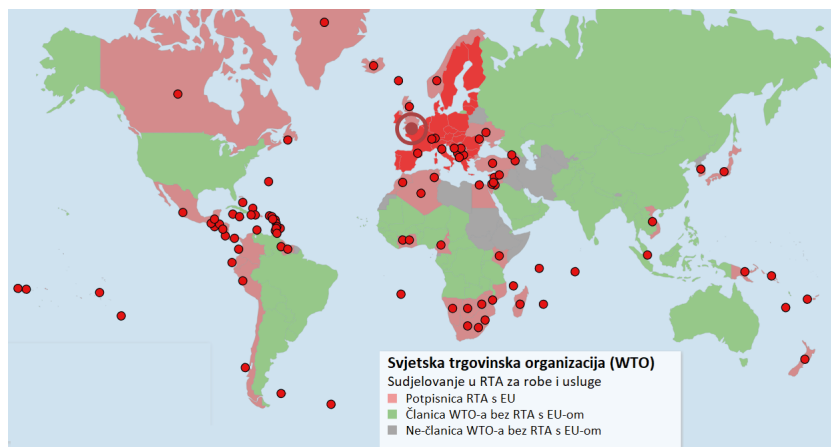
**Bilateralna dimenzija** ZTP-a ostvaruje se kroz bilateralne trgovinske sporazume sklopljene sa gotovo svim zemljama svijeta te određenim ekonomskim integracijama. Ova vrsta trgovinskih sporazuma regulira trgovinske odnose te određena „problematična“ područja.

Bilateralni trgovinski sporazumi obuhvaćaju čitav niz trgovinskih sporazuma, pri čemu je potrebno istaknuti najvažnije skupine:

- 1) **Sporazumi o ekonomskom partnerstvu** – sa zemljama ACP-a
- 2) **Sporazumi o slobodnoj trgovini:** u ovu skupinu ulaze 1) Europsko udruženje slobodne trgovine (EFTA), 2) Europski gospodarski prostor (EEA), 3) Euromediteransko partnerstvo (Euromed) te 4) sporazumi sa zemljama južne Amerike u okviru MERCOSUR-a
- 3) **Carinske unije** s Andorom, Turskom i San Marinom
- 4) **Sporazumi o partnerstvu i suradnji** (Rusija, bivši SSSR).

U okviru članstva u WTO-u, EU sudjeluje u značajnom broju **regionalnih trgovinskih sporazuma (RTA)** u koje se ubrajaju sporazumi s Kanadom, Meksikom, Japanom, Južnom Korejom, državama afričkog kontinenta itd. Navedeno je prikazano na Slici 10-2.

**Slika 10-2.** Regionalni trgovinski sporazumi EU-a



Izvor: prilagođeno sa stranica Svjetske trgovinske organizacije (1), 2025.

## PITANJA ZA PONAVLJANJE I UTVRĐIVANJE GRADIVA

1. Objasnite važnost međunarodne trgovine za europsko gospodarstvo!
2. Koji su ključni ciljevi ZTP-a?
3. Objasnite važnost trgovinskih sporazuma za odvijanje ZTP-a! Koje su najvažnije vrste trgovinskih sporazuma?
4. Objasnite ključne dimenzije ZTP-a!
5. Objasnite logiku piramide trgovinskih povlastica EU! Pritom, kojim zemljama / skupinama zemalja EU pruža najveću, a kojima najnižu razinu trgovinskih povlastica?

## LITERATURA

1. Europska komisija 2025, *Trade and jobs*, online: [https://policy.trade.ec.europa.eu/analysis-and-assessment/statistics/trade-and-jobs\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/analysis-and-assessment/statistics/trade-and-jobs_en).
2. Europska komisija (1) 2022, *The Combined Nomenclature*, online: [https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs-4/calculation-customs-duties/customs-tariff/combined-nomenclature\\_en](https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs-4/calculation-customs-duties/customs-tariff/combined-nomenclature_en).
3. Europska komisija (2) 2022, *Jednostrani trgovinski dogovori*, online: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/hr/content/jednostrani-trgovinski-dogovori>.
4. Europska komisija (3) 2022, *Generalised Scheme of Preferences*, online: [https://policy.trade.ec.europa.eu/development-and-sustainability/generalised-scheme-preferences\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/development-and-sustainability/generalised-scheme-preferences_en).
5. Europska komisija (4) 2022, *The EU and the WTO*, online: [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/eu-and-wto\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/eu-and-wto_en).
6. Europski parlament 2022, *Trgovinska politika Europske unije i prednosti globalizacije*, online: <https://www.europarl.europa.eu/news/hr/headlines/economy/20190528STO53303/trgovinska-politika-europske-unije-i-prednosti-globalizacije>.
7. Europski parlament 2025, *Trgovinski sporazumi: Na čemu*

- radi EU*, online: <https://www.europarl.europa.eu/topics/hr/article/20161014STO47381/trgovinski-sporazumi-na-cemu-radi-eu>.
8. Eurostat (1) 2025, *Share of European Union EU27 (from 2020) in the World Trade*, online: [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ext\\_lt\\_introeu27\\_2020\\_custom\\_16933100/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ext_lt_introeu27_2020_custom_16933100/default/table?lang=en).
  9. Eurostat (2) 2025, *Extra-euro area trade in goods*. Dostupno na: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Extra-euro\\_area\\_trade\\_in\\_goods](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Extra-euro_area_trade_in_goods).
  10. Eurostat (3)(2025). *World trade in goods and services – an overview*, online: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=World\\_trade\\_in\\_goods\\_and\\_services\\_-\\_an\\_overview&oldid=553988#Ratio\\_of\\_trade\\_in\\_goods\\_and\\_services\\_relative\\_to\\_GDP](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=World_trade_in_goods_and_services_-_an_overview&oldid=553988#Ratio_of_trade_in_goods_and_services_relative_to_GDP).
  11. Europska unija (n. d.), *Ugovor o funkcioniranju EU*, online: <https://eur-lex.europa.eu/HR/legal-content/summary/treaty-on-the-functioning-of-the-european-union.html>.
  12. Kandžija, V i Cvečić, I 2008, *Makrosustav Europske unije*, Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet, Rijeka.
  13. Kandžija, V i Cvečić, I 2010, *Ekonomika i politika Europske unije*, Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet, Rijeka.
  14. Ministarstvo financija Republike Hrvatske 2022, *TARIC*, online: <https://carina.gov.hr/e-carina/taric/2758>.
  15. Svjetska trgovinska organizacija (1) 2025, *Participation in Regional Trade Agreements*, online: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/rta\\_participation\\_map\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm).
  16. Svjetska trgovinska organizacija (2) 2025, *Preferential Trade Agreements*, online: <http://ptadb.wto.org/SearchByCountry.aspx>.
  17. Vijeće EU 2022, *Trgovinski sporazumi EU-a*, online: <https://www.consilium.europa.eu/hr/policies/trade-policy/trade-agreements/>.



**POGLAVLJE 11.**  
**Trgovinske politike**  
**zemalja u razvoju i položaj**  
**brzorastućih ekonomija**

(prof. dr. sc. Igor Cvečić)



***PIU 1: Analizirati odluke koje donose nositelji ekonomske politike u sferi međunarodne ekonomije i poslovanja te ocijeniti potencijalne posljedice tih odluka u budućem razdoblju.***

Tijekom više stoljeća kolonijalne povijesti, a također i tijekom XX. stoljeća, primat globalne trgovine ovisio je o vodećim ekonomskim i vojnim silama koje su stekle svojevrsne prednosti pred ostalim državama, posebno ako su se otvarale prema trgovini s drugim zemljama i raspolagale važnim resursima. Svojim trgovinskim politikama nametale su svoje interese na globalnoj razini, a samo je manji broj „malih“ zemalja uspijeva samostalno upravljati svojim razvojem i položajem na svjetskoj sceni. Napredna gospodarstva XX. stoljeća, posebno Sjedinjene Američke Države, Ujedinjeno Kraljevstvo, Njemačka, Francuska i potom Japan, Australija i slične zemlje, prva su se otvorila globalnom tržištu nakon Drugoga svjetskog rata i svoje ekonomije razvijale putem slobodne trgovine i trgovinskih politika koje su se temeljile na multilateralnoj i regionalnoj liberalizaciji razmjene. Tek naknadno, posebno nakon pada „željezne zavjese“ i intenziviranja globalizacije, te drastičnog širenja Svjetske trgovinske organizacije (WTO-a) na zemlje u razvoju, do izražaja dolaze novi „igrači“; primjerice Rusija, Brazil, Indija i Kina.

Zemlje u razvoju danas broje više od pet milijardi stanovnika i neizostavni su element suvremene globalne ekonomije. One danas čine većinu članica WTO-a, čime značajno mogu utjecati na odluke unutar te organizacije. Međutim, unutar sebe obuhvaćaju različite tipove ekonomija i među njima postoje zamjetne razlike. Novoindustrijalizirane i brzorastuće zemlje, čiji je najznačajniji

predstavnik Narodna Republika Kina, iskoristile su prilike globalnog tržišta i istog tog procesa liberalizacije koje su inicirale vodeće ekonomije Zapada. Ova skupina zemalja u razvoju uspjela je u posljednjih nekoliko desetljeća ostvariti visoke stope gospodarskog rasta, čime ujedno smanjuju razvojni raskorak u odnosu na napredne, industrijske ekonomije. Promicanje industrijalizacije izvuklo je mnogo ljudi iz siromaštva u zemljama u razvoju, ali ti učinci nisu jednaki u svim zemljama. U razdoblju 1990. – 2009. godine, otprilike do razdoblja velikih tržišnih poremećaja izazvanih globalnom krizom i recesijom, Kina je ostvarivala godišnji rast gospodarstva u iznosu od otprilike + 9,5 %, što je bilo mnogostruko više od industrijaliziranih zemalja, čiji je prosjek u istome razdoblju bio samo + 1,5 % godišnje. Unutar skupine zemalja u razvoju, mnoge „tranzicijske“ zemlje, poput Rusije, ostvarivale su skromne stope rasta (+ 0,4 % godišnje), nastojeći (ali manje uspješno) modernizirati i restrukturirati socijalističke planske ekonomske sustave te privući inozemna ulaganja, dok su najosjetljiviju poziciju imale najmanje razvijene zemlje (*Least Developed Countries* – LDCs). Danas ih ima 45, prema kategorizaciji Ujedinjenih naroda (Slika 11-1.), te ih još karakterizira uglavnom slaba integracija u globalna tržišta i skromne mogućnosti razvojnog iskoraka (barem što se kratkog i srednjeg roka tiče). Ovoj skupini pripada i, primjerice, Demokratska Republika Kongo, koja je u prethodno navedenom razdoblju nazadovala (- 3,9 % godišnje, prosječno). Od siromašne, postkolonijalne, mlade i nestabilne države, postala je još siromašnija.



treba uvažavati relevantnost industrijske politike, odnosno ostalih politika koje mogu omogućiti i potaknuti industrijalizaciju gospodarstva, odnosno gospodarski rast i razvoj. Prilikom razmatranja i odabira politika i instrumenata koje će zemlja u razvoju odabrati za svoj „put“, svakako treba uzeti u obzir postojanje komparativnih prednosti u toj zemlji, kao i postojanje (obilnost?) prirodnih resursa. Gledajući unatrag, neke su zemlje nastojale regulirati izvoz primarnih proizvoda utječući na rast (ili pad) svjetskih cijena kao način vlastitog bogaćenja, dok su druge uvodile nove industrije utemeljene na korištenju manje kvalificirane (i jeftine) radne snage, ali uz masovnu proizvodnju. U konačnici, određeni broj zemalja u razvoju opredijelio se za ograničavanje uvoza ciljajući na supstituciju vlastitim kapacitetima i tu do izražaja dolazi koncept tzv. „infantilne industrije“ koja štiti mladu industriju koja se tek razvija, ali koja često „guta“ značajna novčana sredstva (subvencije) i usporava dinamiku tržišta (utjecaj na konkurenciju i inovativnost).

### **11.1. Uvozno-supstitutivna industrijalizacija**

Razvojne strategije za mnoga gospodarstva u razvoju od Drugoga svjetskog rata pa sve do 1970-ih godina svodile su se na ograničavanje uvoza industrijskih dobara kako bi se potaknulo stvaranje domaće prerađivačke industrije. Glavni teorijski argument za supstituciju uvoza je argument infantilne industrije. Argument su prvi formulirali Alexander Hamilton i Friedrich List još početkom XIX. stoljeća (Melitz, 2004), a u biti on proizlazi iz teorije eksternih ekonomija razmjera. Naime, povećani prinosi na razini nacionalne industrije mogući su ako je veća industrijska proizvodnja, odnosno niža cijena po kojoj su poduzeća spremna

prodavati svoje proizvode. Kada je industrija u ranim fazama svog razvoja („infantilna“ faza), proizvodni sektor se štiti sve dok se ne dostigne razina na kojoj može konkurirati istim sektorima u razvijenim zemljama, ujedno stvarajući uvjete za ekonomiju razmjera (Oatley, 2019).

No, postoje izvjesni problemi s argumentom infantilne industrije. Kao prvo, pogodovanjem infantilne industrije pojedine zemlje mijenja se komparativna prednost na „umjetan način“. Zemlje u razvoju se tako potiče da *danas* razvijaju svoju komparativnu prednost za buduće razdoblje. Protekcionizam sâm po sebi nije dobar, osim ako to pomaže određenoj industriji da postane konkurentna. U smislu obrane argumenata infantilne industrije, ključni se svode na postojanje tržišnih nedostataka. Prvo, tržišta kapitala su nesavršena: kada su financijske institucije nedovoljno razvijene, sposobnost proizvodnog sektora za rast je ograničena. Stoga je druga najbolja politika zaštita industrije od inozemne konkurencije. Osim toga, snažan argument svodi se na primjerenost, odnosno „pogodnost“. Naime, pioniri u nekoj industriji generiraju velike društvene koristi koje ne mogu prisvojiti isključivo sebi. U takvim bi okolnostima druga najbolja politika bila da se zaštiti industrija davanjem poticaja za nove sudionike (dok bi najbolja politika bila da se tvrtkama izravno pogoduje nadoknadom za stvaranje društvenih pogodnosti i koristi) (Krugman i sur., 2019). Dodatna argumentacija proizlazi iz činjenice da uvozno-zamjenska politika putem korištenja carina na uvoz podrazumijeva smanjenje i uvoza, ali i izvoza, a razlog je u tome što će se resursi u gospodarstvu kretati prema sektoru koji se natječe s uvozom, a udaljiti se od izvoznog sektora (Scott, 2012).

Neke od konkretnih posljedica supstitucije uvoza u pojedinim državama i skupinama država su:

- Udio domaće prerađivačke proizvodnje u ukupnoj proizvodnji gotovo je jednak u zemljama Latinske Amerike kao što je u razvijenim zemljama – 2023. godine udio dodane vrijednosti prerađivačke industrije u BDP-u Brazila bio je 13,3 %, Argentine 16,3 % i Meksika 20 %, dok su u slučaju Njemačke i Italije ti udjeli bili 18,5 % i 15,4 % (TheGlobalEconomy.com, 2024).
- Male i slabije razvijene države često ostvaruju skroman udio izvoza u BDP-u te su općenito marginalizirane u kontekstu glavnih globalnih trgovinskih tijekova – udio LDC-a u globalnom izvozu roba bio je u razdoblju od 2008. do 2021. godine na razini od otprilike 1 % ukupnog svjetskog izvoza (UNCTAD, 2021).
- Oslanjanje na supstituciju uvoza ne donosi nužno gospodarski rast; štoviše, može umanjiti dohodak i domaću štednju jer trgovinska politika nije dovoljna za rješavanje drugih problema društvene organizacije koji su važni za gospodarski rast (Irwin, 2020).
- Supstitucija uvoza je provedena uz izuzetno iskrivljenu politiku koja je ponekad nudila efektivnu stopu zaštite od 100 do 200 % (Karunaratne, 1980).

U konačnici, mnoge zemlje u razvoju su se razočarale rezultatima strategije supstitucije uvoza, koja je često rezultirala visokom carinskom zaštitom i proizvodnjom luksuznih dobara za ograničeno domaće tržište što je dovelo do vanjske ovisnosti i specifičnih ekonomskih problema (Karunaratne, 1980).

Ranije spomenuti „gospodarski dualizam“ odnosi se na podjelu jedne ekonomije u dva sektora vrlo različitih stupnjeva razvoja. Mnoge zemlje u razvoju pokazuju, primjerice, jedan moderan, kapitalno intenzivan industrijski sektor, s visokim plaćama, te istovremeno i drugi, vrlo siromašan i tradicionalan poljoprivredni sektor. Trgovinska politika zemalja u razvoju stoga je supstitucijom uvoza pomogla u stvaranju dualizma, i to zaštitom ključne industrije (koja se lakše razvija), odnosno stvaranjem predrasuda prema poljoprivredi. Gospodarski dualizam dovodi do argumenta diferenciranih nadnica u korist protekcionizma. Industrijske nadnice su veće od poljoprivrednih i manje je radnika zaposleno u industriji. Logika je da će se pomoću prikupljenih carina koje štite određenu ključnu industriju (recimo, „infantilnu“), poticati zapošljavanje više radnika i da će proizvodnja biti veća u industriji. Poticanjem protoka radnika iz poljoprivrede prema industriji taj sektor neće moći apsorbirati sve te radnike te će stoga rasti nezaposlenost.

## **11.2. Izvozno orijentirana industrijalizacija – „Istočnoazijsko čudo“**

Zbog neuspjeha politika utemeljenih na supstituciji uvoza, mnoge zemlje u razvoju prešle su na strategiju izvozno orijentirane industrijalizacije koja je pokazala bolje rezultate u smislu rasta i zapošljavanja. No, svakako valja istaknuti da su transnacionalne korporacije imale presudnu ulogu u prelasku na izvozno orijentirane strategije koristeći jeftinu radnu snagu i infrastrukturu u zemljama u razvoju. Bez obzira na to, izvozno orijentirana industrijalizacija može dovesti do povećane ovisnosti o stranim poduzećima i tržištima te do socijalnih i ekonomskih nejednakosti u pojedinim državama koje se razvijaju (Karunaratne, 1980).

Regija svijeta gdje se pristup izvozno orijentirane industrijalizacije posebno afirmirao je istočna i jugoistočna Azija. Počevši od Japana, neposredno nakon Drugoga svjetskog rata, već od sredine 1960-ih godina pojavile su se i druge trgovinske politike u regiji koje su provodile izvoznu strategiju prema naprednim ekonomijama. Četiri "tigra" s ubrzanim rastom tijekom tog desetljeća bili su Hong Kong, Tajvan, Južna Koreja i Singapur, a ubrzani rast kasnih 1970-ih i 1980-ih godina ostvarili su i Malezija, Tajland, Indonezija i potom Kina.

Visokoučinkovita istočnoazijska gospodarstva postizala su tijekom tih desetljeća stope gospodarskog rasta od čak više od 10 % godišnje uz pomoć izvozno orijentirane industrijalizacije. Osim (vrlo) visokih stopa rasta, te su zemlje bile više izvozno orijentirane nego zemlje Latinske Amerike (npr. Brazil, Meksiko) ili Južne Azije (npr. Indija). Nameće se pitanje uloge upravo trgovinske politike u tim zemljama „istočnoazijskog čuda“. Iako u usporedbi s drugim zemljama istočnoazijska gospodarstva slijede trgovinske politike bliske slobodnoj trgovini, u upotrebi su ostale carine, kvote i izvozne subvencije. Prosječna stopa carinske zaštite u 1985. godini bila je 24 % za područje istočne Azije, nasuprot 46 % u slučaju regije Južne Amerike te 34 % za regiju subsaharske Afrike. Premda postoji korelacija između brzog rasta izvoza i brzog ekonomskog rasta, to ne znači nužno da je uzrok visokog gospodarskog rasta isključivo slobodna razmjena. Moguće je da su „azijskom čudu“ doprinijele i druge ekonomske politike – politike kao što su niskokamatni zajmovi poduzećima i državne potpore za istraživanje i razvoj te obrazovanje, koje su također u toj regiji provedene mnogo značajnije nego, primjerice, u Africi.

Istočnoazijski uzlet, odnosno promjene trgovinskih politika određenih zemalja u razvoju, bile su praćene značajnim porastom ekonomske otvorenosti. Stoga se čini razumnim tvrditi da su istočnoazijske zemlje dokazale da su zagovornici uvoznosupstitutivne industrijalizacije bili u svojevrsnoj zabludi jer se pokazalo da supstitucija izvoza ipak nije bolje rješenje od politika koje zagovaraju razvoj postizanjem rasta utemeljenog na snažnom promicanju izvozne orijentacije.

### **11.3. Nadolazeće ekonomije i globalno tržište**

Nasuprot krajnje pojednostavljenoj podjeli svijeta na „razvijene“ i „nerazvijene“, realnost nameće drugačiju sliku svijeta s obzirom na veliku raznolikost današnjih gospodarstava u smislu gospodarske snage i veličine tržišta, razvojnog potencijala i dinamike ekonomskih promjena, blagostanja društva i sloboda koje odlikuju određeni politički sustavi. Organizacija Ujedinjenih naroda, primjerice, klasificira sve zemlje svijeta u tri temeljne kategorije: razvijena gospodarstva, gospodarstva u tranziciji i gospodarstva u razvoju. Razvijena gospodarstva čine visokoindustrijalizirane države s naprednom tehnologijom i visokim životnim standardom. Ekonomije u tranziciji prolaze značajne ekonomske i društvene promjene i prilagodbe, a gospodarstva u razvoju su zemlje koje nisu postigle značajan stupanj industrijalizacije te im je razina blagostanja niža u usporedbi s razvijenim ekonomijama (UN, 2024). Svjetska banka pak države svijeta klasificira u četiri kategorije s obzirom na razinu dohotka (Svjetska banka, 2024): gospodarstva s niskom razinom dohotka, gospodarstva s nižom srednjom razinom dohotka, gospodarstva s višom srednjom razinom dohotka te gospodarstva s visokom razinom dohotka.

Međutim, na današnjem kompleksnom i globaliziranom svjetskom tržištu posebno važno mjesto zauzimaju nadolazeća gospodarstva i tržišta namećući se svojim rastućim udjelom na globalnom tržištu roba i usluga. Pojam „*emerging markets*“ (hrvatski prijevod: „*tržišta u nastajanju*“) pojavio se 1980-ih godina u nastojanju da se kategorizira nova skupina zemalja u razvoju koju odlikuju brzi gospodarski rast i visoka razina ulaganja, uključujući aktivnosti na financijskom tržištu koja takvu ekonomiju čini atraktivnom (Svjetska banka, 2016). Tržišta u nastajanju su primjerice Kina, Indija, Brazil, Turska, Meksiko, ali i Rusija, Južna Koreja, Tajvan i Poljska. Zapravo, obuhvat ove skupine varira ovisno o instituciji ili organizaciji te o različitim kriterijima kategorizacije. Među navedenima, neke su države već toliko napredovale da ih se smatra razvijenim i naprednim gospodarstvima (npr. Tajvan i Izrael), dok se druge nameću svojom veličinom tržišta i visokim stopama gospodarskog rasta (npr. Kina i Indija).

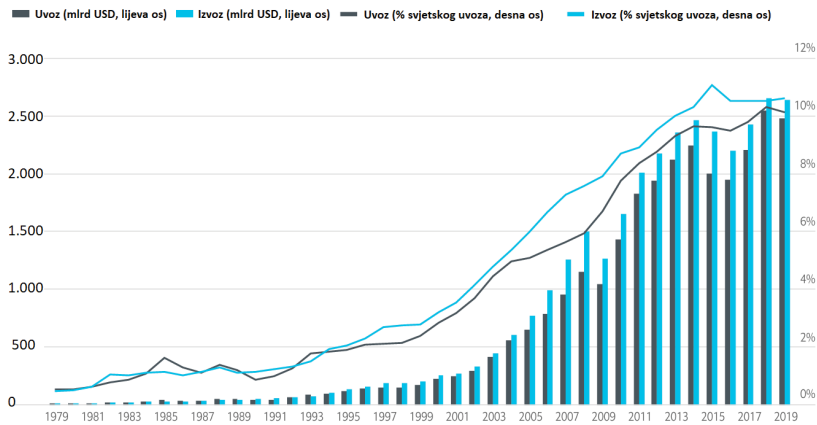
### **11.3.1. Kina, svjetsko tržište i politike**

S obzirom na iznimnu ekonomsku i tržišnu veličinu današnje Kine, njena trgovinska politika i praksa neizbježno imaju dalekosežan, iako različit, utjecaj na kineske trgovinske partnere, ovisno o njihovoj poziciji na globalnom tržištu i u okviru globalnih lanaca opskrbe.

Jedna od ključnih prekretnica globalnog tržišta i procesa globalizacije bilo je pridruživanje Narodne Republike Kine Svjetskoj trgovinskoj organizaciji (WTO-u) u prosincu 2001. godine. Premda se Kina počela otvarati tijekom 1970-ih godina, tek od početka novoga milenija može se jasnije pratiti strelovit rast kineske ekonomije i zauzimanja ključne pozicije u globalnom

izvozu roba (Grafikon 11-1.). Danas je NR Kina vodeći izvoznik roba i dio je *trijade* (“velikih troje”), koju čine još SAD i EU.

**Grafikon 11-1.** Kineski uvoz i izvoz roba i usluga



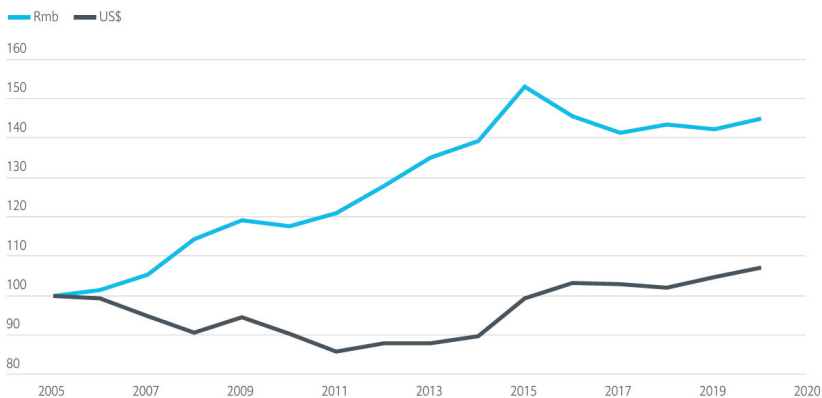
Izvor: The Economist (2021), str. 6.

U fazi snažnije integracije u svjetsko gospodarstvo Kina je provodila brojne reforme vezane za vanjsku trgovinu primjenjujući unilateralne mjere i preferencijalne sporazume o trgovini. Međutim, unilateralna liberalizacija i prihvaćanje pravila trgovine prema reciprocitetu odvijala se u uvjetima specifičnog šireg domaćeg ekonomskog i geopolitičkog konteksta. Prije globalne krize i recesije, preciznije tijekom 1990-ih i do sredine 2000-ih godina, kinesko se otvaranje prema svijetu poklapalo s ubrzanom i snažnom globalnom integracijom. No, u Kini su ostale visoke prepreke, posebno u segmentu tržišta usluga i izravnih ulaganja te su opstale brojne domaće prepreke u okviru unutarnjeg poslovnog okruženja.

Specifičan pristup Kina je odabrala u segmentu devizne politike, prelaskom s režima vezanog deviznog tečaja prema američkom

dolaru (uvedeno tijekom azijske financijske krize 1997. –1998. godine) na “upravljano plivajući” devizni režim u srpnju 2005. godine. Premda je novi režim korišten za jačanje konkurentne pozicije slabljenjem nominalne vrijednosti kineskog juana, realni efektivni tečaj ukazuje kako je Kina izgubila konkurentnost na tržištima glavnih partnera (Grafikon 11-2.). Naime, realni efektivni tečaj prosjek je bilateralnih realnih tečaja između neke zemlje i svakog od njenih trgovačkih partnera, ponderiranih odgovarajućim trgovinskim udjelima. Realni tečaj juana prikazan grafikonom jasno pokazuje nepovoljne trendove za Kinu, pogotovo tijekom 2015. godine.

**Grafikon 11-2.** Realni efektivni tečaj za američki dolar (US\$) i kineski juan (Rmb) [godišnji prosjek, 2005 = 100]

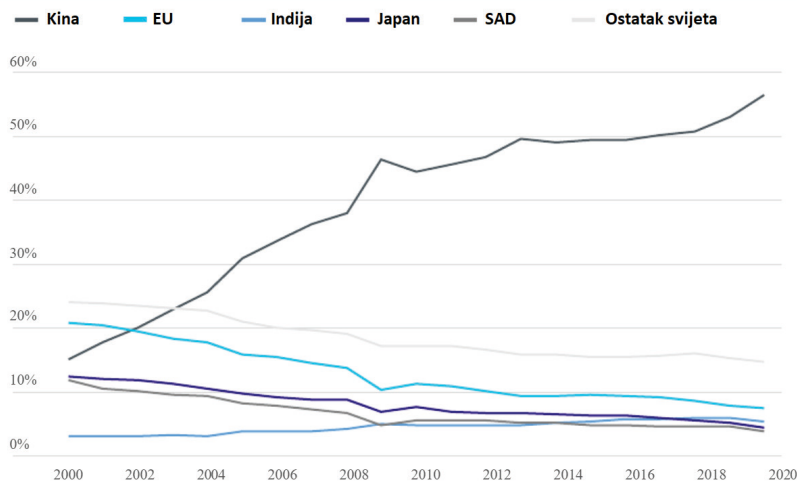


*Napomena: vrijednost veća od 100 podrazumijeva gubitak konkurentnosti u odnosu na trgovinske partnere zbog realnog tečaja, dok vrijednost manja od 100 podrazumijeva dobitak konkurentnosti zbog realnog tečaja.*

Izvor: The Economist (2021), str. 19.

Čimbenici poput troškova rada i energije, odnosno sirovina, te trošak usklađivanja s raznim propisima snažnije su utjecali na kinesku konkurentnost od samog tečaja. Štoviše, kineski izvoz otporniji je na fluktuacije u razmjeni s obzirom na sve izraženiju dominaciju u okviru globalnih lanaca opskrbe (posebno u određenim sektorima). Znakoviti primjer kineske strateške politike u tom smislu čini sektor proizvodnje čelika (Grafikon 11-3.) gdje je Kina u samo dva desetljeća preuzela dominantnu poziciju i 2023. godine proizvela 54 % cjelokupne svjetske proizvodnje čelika (World Steel Association, 2024). Radi usporedbe, 2000. godine Kina je bila na 2. mjestu s 15 % svjetske proizvodnje, iza Europske unije koja je tada proizvela oko 21 % svjetske proizvodnje (ali je 2023. pala na cca. 7 %). Drugi primjer strateške politike predstavlja sektor proizvodnje poluvodiča gdje se predviđa kako će NR Kina tijekom idućih nekoliko godina preuzeti primat u proizvodnom kapacitetu. To je rezultat strateške politike poticanja razvoja industrije poluvodiča (inicirano 2000. godine, a potvrđeno 2010. i 2020. godine kao sektor od strateške važnosti), obilato financirano subvencijama i drugim mjerama potpore, što je potaknulo (ponajprije) Amerikance na zaštitne protumjere, pogotovo zbog nelojalne konkurencije, ali i sumnje u krađu intelektualnog vlasništva (The Economist, 2021).

**Grafikon 11-3.** Udio vodećih svjetskih proizvođača čelika



Izvor: The Economist (2021), str. 30.

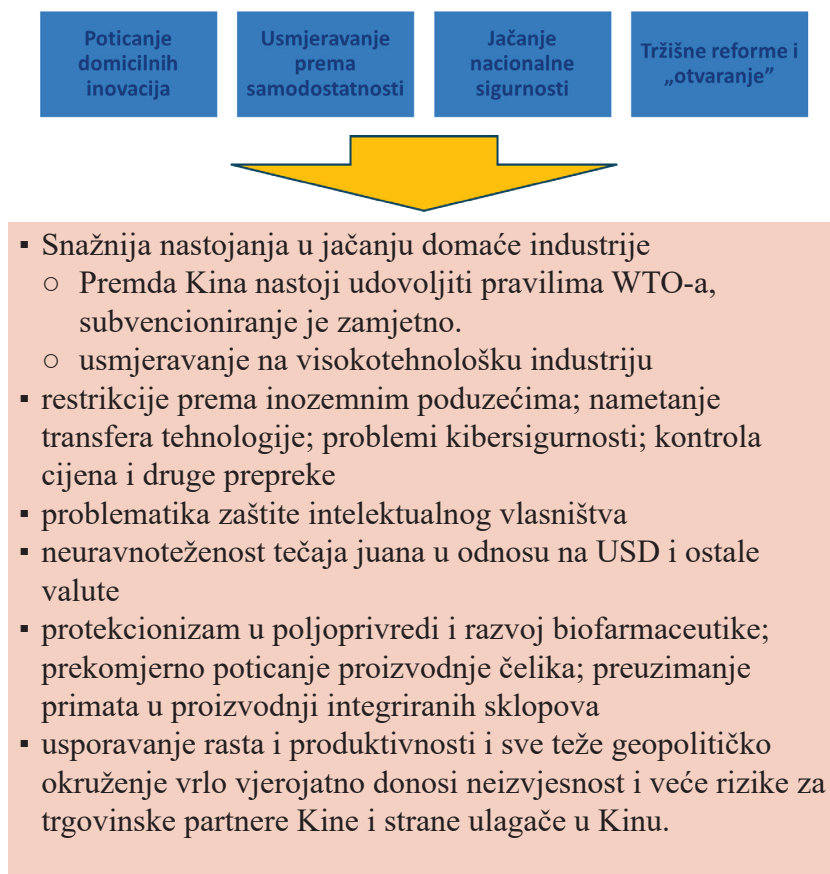
Globalna kriza i recesija, začeta 2007. godine, predstavlja novu prekretnicu, s obzirom na to da je došlo do svojevrsnog zastoja u procesu liberalizacije. Kineske vlasti su se stoga aktivnije posvetile industrijskoj politici, prvenstveno pomažući državna poduzeća, uz samo granično snaženje protekcionizma. Izostali su ozbiljni angažmani oko projekata regionalnog integriranja u području Azije i Pacifika, a prevladali su “ležerni” preferencijalni trgovinski sporazumi. No, u tom je razdoblju Kina postala glavna meta protekcionizma ostalih zemalja, što je eskaliralo tijekom prvog predsjedanja Donalda Trumpa (2017. – 2021.). Štoviše, činilo se da će NR Kina postati novi pokretač globalne trgovine s obzirom na rastući američki protekcionizam i europsko fokusiranje na „unutarnje“ izazove.

Razdoblje od početka 2018. godine karakterizirao je trgovinski rat između SAD-a i Kine. Prvo je američki predsjednik tijekom

siječnja i ožujka 2018. godine uveo carine na sav uvoz solarnih panela, čelika i aluminija, što je posebno pogodilo Kinu. U travnju iste godine Kina je uzvratila povećanjem carina na američki uvoz vrijedan 3 milijarde USD. Tijekom te i iduće godine, SAD i Kina su naizmjenice uvodili nova ograničenja. Nakon gotovo dvije godine eskalacije carina i „forsiranih“ pregovora, SAD i NR Kina potpisali su u siječnju 2020. godine ekonomski i trgovinski sporazum prve faze (Covington & Burling LLP, 2020). Dogovor se sastoji od sedam temeljnih poglavlja: zaštita intelektualnog vlasništva, prijenos tehnologije, trgovina hranom (uključujući kineske subvencije u tim sektorima), pristup tržištu financijskih usluga, obveze o kupnji američkih proizvoda, makroupravljanje i upravljanje deviznim tečajevima, postupci rješavanja sporova.

Ovaj se „rat“ može smatrati kao Trumpov pokušaj realizacije povoljnijeg položaja SAD-a, koji je već duže vrijeme opterećen visokim trgovinskim deficitom, ponajprije upravo s Kinom. Međutim, očekivani učinci uglavnom su izostali. Idući američki predsjednik, Joe Biden i njegova administracija, prvotno su „ublažili retoriku“ korištenu tijekom prethodne vladavine Donalda Trumpa, ali su ograničenja u obliku carina i dalje opstala. Štoviše, kineska podrška Rusiji nakon iniciranja ratnog sukoba u Ukrajini, rastuće tenzije oko statusa Tajvana te druga neslaganja, uključujući ambiciozne kineske ekonomske politike koje prijete interesima „Zapada“, donose novu neizvjesnost na globalno tržište te nastavak protekcionističkih politika „Zapada“ prema Kini.

### Shema 11-1. Pokretači trgovinske politike Kine (2020)



Izvor: The Economist (2021)

#### 11.3.2. Indija i njen pristup svjetskom tržištu

Indija je zasigurno također jedna od „nadolazećih“ sila, koja u ekonomskom i trgovinskom smislu zauzima sve važniju ulogu, premda joj prosječni standard još značajno zaostaje za zemljama „Zapada“. Tako je 2024. godine zauzela 5. mjesto na svjetskoj ljestvici ostvarenog BDP-a (prema procjeni MMF-a), a prema projekciji UN-a za 2024. godinu Indija broji čak 1,45 milijardi stanovnika, čime je postala najmnogoljudnija država svijeta.

U trgovinskom smislu, Indija također predstavlja sve važnijeg partnera, pri čemu je njen značaj izraženiji u međunarodnoj razmjeni komercijalnih usluga. Naime, za razliku od Kine, Indija ima značajniji udio uslužnog sektora u svom gospodarstvu.

Indija je prije 2000-ih godina često (prekomjerno) štitila robni uvoz da bi se tek naknadno orijentirala na liberalizaciju razmjene. Pritom je poljoprivreda bila (i donekle ostala) posebno „osjetljiv” i zaštićen sektor (Tablica 11-1.). Za razliku od istočnoazijskih tigrova, Indija je nastojala supstituirati uvoz. Međutim, prosječne uvozne carinske stope su značajno smanjene (Grafikon 11-4.), posebno u sektorima poput: rude i minerali, proizvodi od metala, drva i kože, ali i strojevi i transportna oprema te kemikalije, tekstil i odjeća.

**Tablica 11-1.** Prosječne carinske stope\* Indije za različite kategorije uvoznih roba\*\*, u razdoblju 1990. – 2016.

Godine:	Jedostavna prosječna carinska stopa (u %)					
	1990.	1996.	2000.	2005.	2010.	2016.
Kategorije:						
Poljoprivreda	76,68	38,42	39,42	36,87	30,02	30,26
Rude i materijali	54,77	20,24	22,45	12,06	4,81	3,93
Kemikalije i povezani proizvodi	77,93	40,74	35,32	15,79	8,22	8,15
Koža i povezani proizvodi	78,72	27,01	24,23	12,28	5,99	6,01
Drvo, pluteni proizvodi i namještaj	61,09	27,07	29,04	13,04	7,39	6,81
Tekstili i odjeća	92,26	48,79	31,57	15,11	7,91	7,58
Nemetalni mineralni proizvodi	74,22	47,70	36,93	14,76	7,80	8,07
Metali i proizvodi od metala	72,77	31,88	34,15	15,23	5,75	5,91

Strojevi i transportna oprema	57,79	33,17	25,34	15,49	7,98	9,04
Mješovite preradevine	101,67	42,63	35,64	14,47	8,01	7,83

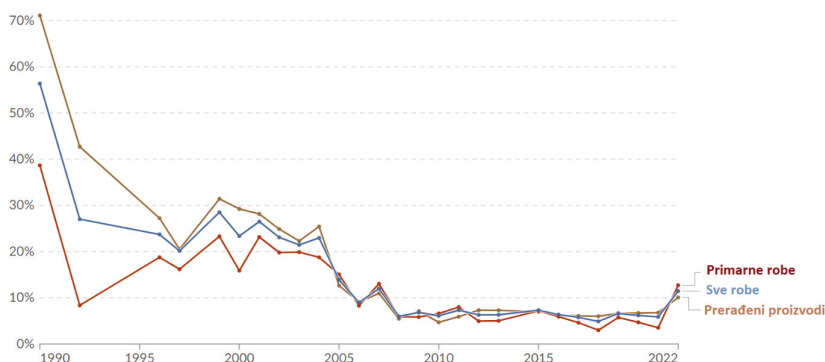
*Napomene: \* jednostavne prosječne umjesto vaganih, agregirano po poglavljima HS-a; \*\* tijekom promatranog razdoblja je klasifikacija HS-a modificirana četiri puta.*

Izvor: Sengupta i Roy (2018), str. 134 (kalkulacije TRAINS baze podataka)

U novije vrijeme, trgovinska filozofija Indije svodi se na prakticiranje takozvane „strateške autonomije“. Njome se uvažava multipolarnost svjetske ekonomije i trgovine, što rezultira značajnim odnosima sa „Zapadom“, ponajprije SAD-om, ali i nadolazećim ekonomijama, s obzirom na to da je jedna od osnivačica BRICS-a. Njeni vodeći trgovinski partneri u razdoblju 2022. –2024. godine bili su:

- **Izvoz:** Sjedinjene Američke Države (17 %), Ujedinjeni Arapski Emirati (7 – 8 %), Nizozemska (5 %), NR Kina (3,8 %), Singapur (3 %), Ujedinjeno Kraljevstvo (2,5 – 3 %), te potom Saudijska Arabija, Bangladeš, Njemačka, Italija, Južna Afrika i dr.
- **Uvoz:** NR Kina (15 %), Ujedinjeni Arapski Emirati (7 %), Sjedinjene Američke Države (6 – 7 %), Rusija (6 – 9 %), Saudijska Arabija (5 %), Irak (4,5 %), te potom Indonezija, Singapur, Južna Koreja, Australija i dr.

**Grafikon 11-4.** Carinske stope za primarnu i industrijsku robu, Indija, od 1990. do 2022.



*Napomena: Ponderirana prosječna primijenjena carina je prosjek efektivno primijenjenih stopa ponderiranih udjelima uvoza proizvoda koji odgovaraju svakoj zemlji partneru.*

Izvor: prilagođeno prema Our World in Data (2025)

Današnja vanjskotrgovinska politika Indije temelji se na politici utvrđenoj za razdoblje 2015. –2020. godine. Međutim, donekle je izmijenjena 2023. godine kako bi se snažnije promicao izvoz i olakšalo poslovanje izvoznicima, dok je također stavljen jači naglasak na režim “kontrola izvoza.” Sve snažnija orijentacija na vanjska tržišta ogleda se i u novim trgovinskim sporazumima. Tako je krajem 2022. godine na snagu stupio Sporazum o gospodarskoj suradnji i trgovini s Australijom, a u ožujku 2024. godine Indija i zemlje EFTA-e potpisale su Sporazum o trgovinskom i gospodarskom partnerstvu (TEPA). Značajni su i trgovinski pregovori s Europskom unijom i Ujedinjenim Kraljevstvom. No, promatrajući Indiju u kontekstu nedavnih promjena trgovinskih tijekova nakon pandemije, i posebno nakon početka sukoba u Ukrajini, nameće se rastući (prvenstveno ruski) udio razmjene s ostalim članicama BRICS-a i drugim zemljama u razvoju.

### 11.3.3. Izazovi razvoja i globalnog položaja zemalja u razvoju

Kada se uzimaju u obzir zemlje u razvoju, i njihovo dugoročno pogoršanje Uvjeta razmjene (*Terms od Trade*), ono ovisi o različitoj dohodovnoj elastičnosti potražnje za dobrima tih zemalja, nejednakoj tržišnoj snazi i tehnološkim promjenama, ali i utjecaju multinacionalnih korporacija (koje određuju transferne cijene). Stoga predložene politike za zemlje u razvoju prvenstveno obuhvaćaju diversifikaciju proizvodnje, tehnoloških rješenja i izvoza, uključujući prilagodbe trendovima poput klimatskih promjena, koji mogu poremetiti tradicionalnu zastupljenost određenih poljoprivrednih kultura te projekte ekonomske integracije (poput ASEAN-a ili MERCOSUR-a). Uklanjanje prepreka diversifikaciji može potaknuti brži gospodarski rast, doprinijeti većim dohocima po glavi stanovnika i potaknuti veću otpornost na globalne izazove, uključujući klimatske promjene, tehnološke promjene i geoekonomsku fragmentaciju. Učinkovita diversifikacija zahtijeva sveobuhvatne strategije i nijansirane političke intervencije; prvenstveno horizontalne politike koje utječu na poticanje makroekonomske stabilnosti cjelokupnog gospodarstva, poboljšanje ljudskog kapitala i infrastrukture, smanjenje trgovinskih barijera i promicanje međunarodne integracije. Ujedno su to vertikalne (sektorske) politike koje pomažu u rješavanju tržišnih neuspjeha, često s ciljem razvoja novih sektora ili poboljšanja kvalitete proizvoda u konkurentnim sektorima (Delechat i sur. 2024).

Delechat i suradnici (2024) upozoravaju na to da dubinska analiza pojedinih država ukazuje na potrebu razvijanja diversifikacijskih strategija koje su prilagođene specifičnostima pojedine zemlje u

razvoju. Uz temeljne preduvjete makroekonomske stabilnosti i ulaganja u ljudski kapital, dobro osmišljene industrijske politike mogu značajno poduprijeti rast i razvoj ako se usredotoče na „uska grla“ kod pojedinih sektora (posebno izvoznih), umjesto odabira „nacionalnih prvaka“, što često vodi k stvaranju dodatnog profita pojedinih zaštićenih poduzeća, a na štetu konkurencije. U konačnici, zemlje u razvoju svoju diversifikaciju trebaju graditi usporedno s osnaživanjem upravljanja (*‘governance’*), administrativnih kapaciteta, transparentnosti (posebno u području poreza) te odgovornosti i borbe protiv korupcije.

Sukladno preporukama Međunarodnog monetarnog fonda, Delechat i suradnici (2024) sažimaju diversifikacijske preporuke za specifične skupine zemalja:

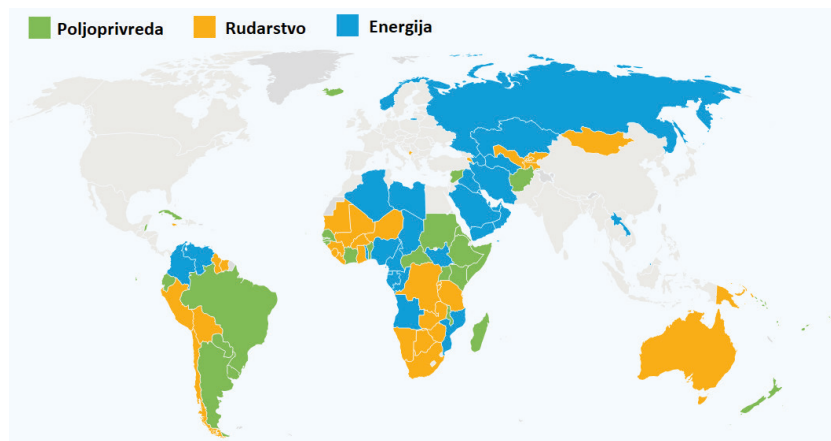
- **male države** – s obzirom na malu populaciju i ograničene mogućnosti financiranja, diversifikacija se treba fokusirati na konkurentne sektore i specifične proizvodne niše te zagovaranje međunarodnih/regionalnih integracija i diversifikaciju turizma
- **zemlje u nestabilnim situacijama** – ovdje bi fokus diversifikacije trebao prvotno biti na poboljšanju nacionalne sigurnosti, provođenju zakona, smanjenju korupcije te osnaživanju institucionalnih kapaciteta i potrebnih vještina
- **izvoznici goriva** – s obzirom na nestabilne cijene, iscrpljivanje resursa i globalne trendove ublažavanja klimatskih promjena, diversifikacija i izravna strana ulaganja trebala bi se odmicati od ugljikovodika, uz fleksibilnije tečajne politike i protucikličke fiskalne okvire
- **ostali izvoznici roba** – s obzirom na degradaciju okoliša i

(pretjeranu) koncentraciju specifičnog izvoza, predlaže se industrijalizacija (npr. smanjivanje ovisnosti o poljoprivredi i rudarstvu) ili poboljšanje kvalitete proizvoda koji se izvoze

- **diversificirani izvoznici** – radi održavanja stabilnosti, nužno je povećavati kvalitetu proizvodnje, strukturne reforme te razborite makroekonomske politike.

Neki autori zemljama u razvoju sugeriraju udruživanje u izvozne kartele (poput OPEC-a) ili ograničenja uvoza i izvoza. Ovisnost o pojedinim izvoznim dobrima ne ulijeva sigurnost u stabilne trgovinske tijekove (Slika 11-2.), posebno zbog prirodnih ograničenja (ograničenost sirovina, klimatske promjene, razvoj novih tehnologija i potreba za pojedinim sirovinama ili energentima, itd.), ali i izvoznih nestabilnosti uslijed međunarodnih konflikata i promjene navika potrošača (što može značajno utjecati na nestabilnost cijena i / ili zarada).

**Slika 11-2.** Zemlje ovisne o robama i njihova glavna ovisnost, razdoblje 2019. – 2021.



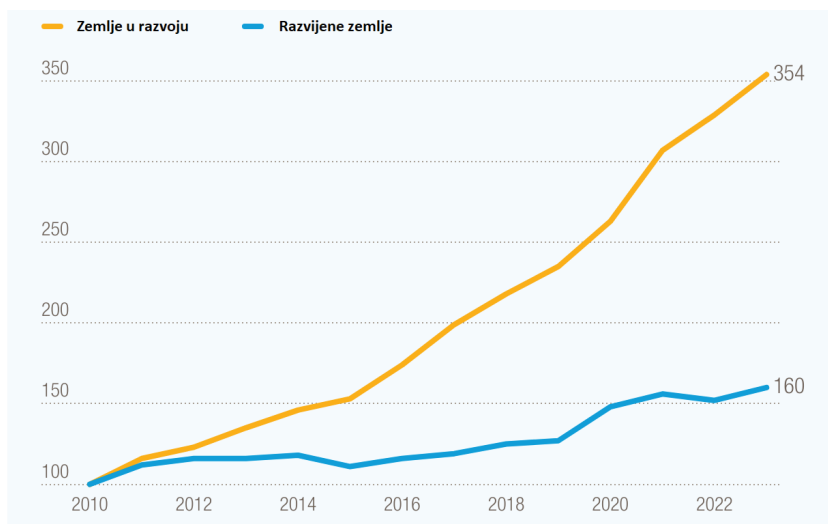
*Napomena: U slučaju Toga i Ujedinjenih Arapskih Emirata nije bilo moguće dosljedno identificirati dominantnu skupinu roba zbog*

*prisutnosti velikih količina izvoza proizvedenih proizvoda koji mogu djelomično ili u potpunosti biti namijenjeni reizvozu.*

Izvor: UNCTAD (2024a).

Izazovi zemalja u razvoju doista su brojni te ujedno obuhvaćaju, primjerice, relativno spor rast produktivnosti u primarnom sektoru i fokus na robne sporazume te probleme s rastućim vanjskim i / ili javnim dugom. Porast javnog duga posebno je zabrinjavajući trend (Grafikon 11-5.). Na globalnoj razini, javni je dug dosegao iznos od 97 bilijuna američkih dolara u 2023. godini, što je porast od čak 90 % u odnosu na 2010. godinu. Trenutno oko 40 % svjetske populacije živi u zemljama koje troše više na otplatu kamata na dug u odnosu na rashode za obrazovanje ili zdravstvo. Premda se većina javnog duga još uvijek odnosi na razvijenije zemlje, udio ukupnog javnog duga zemalja u razvoju porastao je sa 16 % u 2010. godini na 30 % u 2023. godini (UNCTAD, 2024a).

**Grafikon 11-5.** Nepodmireni javni dug (indeks 2010. = 100), razdoblje 2010. – 2023.



Izvor: UNCTAD (2024a).

## PITANJA ZA PONAVLJANJE I UTVRĐIVANJE GRADIVA

1. Što predstavlja koncept “infantilne industrije” i koja je njegova uloga u strategiji supstitucije uvoza?
2. Kojesuključnerazlikeizvozno-orijentiraneindustrijalizacije i politike supstitucije uvoza?
3. Kakva je uloga Kine u globalnoj trgovini od njenog ulaska u WTO do danas? Kako su se njene trgovinske politike razvijale i koje su bile posljedice za globalno tržište?
4. S kojim se izazovima suočavaju najmanje razvijene zemlje (LDCs) u procesu integracije u globalno tržište?

## LITERATURA

1. Covington & Burling LLP 2020, ‘U.S.-China “Phase One” Trade Deal’, *International Trade, Public Policy*, pogledano listopad 2024., online: <https://www.cov.com/-/media/files/corporate/publications/2020/01/us-china-phase-one-trade-deal.pdf>.
2. Delechat, CC, Melina, G, Newiak, M, Papageorgiou, C, Wang, K i Spatafora, N 2024, ‘Economic Diversification in Developing Countries – Lessons from Country Experiences with Broad-Based and Industrial Policies’, *International Monetary Fund Departmental Papers*, vol. 2024, no. 006, A001, pogledano listopad 2024., online: <https://doi.org/10.5089/9798400240201.087.A001>.
3. Dervis, K, Kawai, M i Lombardi, D (eds) 2011, *Asia and Policymaking for the Global Economy*, Asian Development Bank Institute i Brookings Institution Press, Tokyo i Washington.
4. Irwin, AD 2020), ‘The Rise and Fall of Import Substitution’, *NBER Working Paper 27919*, National Bureau of Economic Research. Cambridge, Massachusetts, pogledano studeni 2024., online: [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w27919/w27919.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w27919/w27919.pdf).
5. Karunaratne, ND 1980, ‘Export oriented industrialization

- strategies’, *Intereconomics*, Vol. 15, Issue 5, pp. 217–223., pogledano studeni 2024., online: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/139697/1/v15-i05-a03-BF02924575.pdf>.
6. Krugman, P, Obstfeld, M i Melitz, M 2019, *International Economics: Theory and Policy*, 11<sup>th</sup> Global Edition, Pearson.
  7. Oatley, Th 2019, *International Political Economy*, 6<sup>th</sup> Edition, Routledge.
  8. Scott, BR 2012, ‘Import Substitution as an Economic Strategy’, *Capitalism*, Springer, New York.
  9. Sengupta, A i Roy, SS 2018, ‘India’s trade policy: Which way now?’, *Decision*, Indian Institute of Management, Calcutta, Vol. 45, pp. 129–145.
  10. Svjetska banka 2016, *IFC the first six decades: leading the way in private sector development – a history*, World Bank Group. Washington, D.C., pogledano studeni 2024., online: <http://documents.worldbank.org/curated/en/668851478627391927/IFC-the-first-six-decades-leading-the-way-in-private-sector-development-a-history>.
  11. Svjetska banka 2024, *World Bank Country and Lending Groups*, World Bank Data Help Desk, Washington, D.C., pogledano studeni 2024., online: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519>.
  12. The Economist 2021, ‘Economic Power Play: Assessing China’s Trade Policies’, *The Economist Intelligence Unit (sponsored by Charles Koch Institute)*, pogledano studeni 2024., online: [https://impact.economist.com/perspectives/sites/default/files/economic\\_power\\_play\\_assessing\\_chinas\\_trade\\_policies\\_0608.pdf](https://impact.economist.com/perspectives/sites/default/files/economic_power_play_assessing_chinas_trade_policies_0608.pdf).
  13. TheGlobalEconomy.com 2024, *Share of manufacturing – Country rankings*, pogledano studeni 2024., online: [https://www.theglobaleconomy.com/rankings/Share\\_of\\_manufacturing/G20/](https://www.theglobaleconomy.com/rankings/Share_of_manufacturing/G20/).
  14. UNCTAD 2021, *Least developed countries remain marginalized in global exports*, pogledano studeni 2024., online: <https://unctad.org/topic/least-developed-countries/chart-december-2021>.
  15. UNCTAD 2024a, *Key evolutions in trade and development over the decades*, pogledano studeni 2024., online: <https://unctad.org/news/key-evolutions-trade-and-development-over-decades>.
  16. UNCTAD 2024b, *UN list of least developed countries*, pogledano

- siječanj 2025., online: <https://unctad.org/topic/least-developed-countries/list>.
17. United Nations 2024, *World Population Prospects 2024*, Department of Economic and Social Affairs – Population Division, pogledano studeni 2024., online: <https://population.un.org/wpp/>.
  18. World Steel Association 2024, *Total production of crude steel – World total 2023*, Steel data viewer.

**POGLAVLJE 12.**  
**Trgovinski odnosi EU-a i**  
**zemalja Mediterana**

(izv. prof. dr. sc. Marko Tomljanović)



***PIU 1: Analizirati odluke koje donose nositelji ekonomske politike u sferi međunarodne ekonomije i poslovanja te ocijeniti potencijalne posljedice tih odluka u budućem razdoblju.***

Značajnija suradnja EU-a i zemalja Mediterana intenzivirala se od 80-ih godina XX. stoljeća te se realizirala kroz Euro-mediteransko partnerstvo, Europsku politiku susjedstva i Uniju za Mediteran. Pritom nijedan navedeni pristup nije podrazumijevao članstvo, već se suradnja temeljila na različitim oblicima suradnje<sup>1</sup>.

Kao početak Euro-mediteranskog partnerstva može se smatrati inicijativa Europske komisije za Euro-magrebško<sup>2</sup> partnerstvo iz 1992. godine, koje je prošireno i na područje Mašreka<sup>3</sup> (Gomez i Christou, 2004). Proces je nastavljen 1995. godine Barcelonskim sporazumom, koji je „*obećavao stvaranje najveće svjetske zone slobodne trgovine do 2010. godine*“. Potpisivanjem Barcelonskog procesa počinje Euro-mediteransko partnerstvo. Cilj Barcelonskog procesa bio je uspostava zone slobodne trgovine između EU-a i zemalja južnog Mediterana, prvenstveno kroz bilateralne sporazume. Stoga su sporazumi sa zemljama Južnog Mediterana stupili na snagu između 1998. i 2006. godine te su u konačnici trebali činiti Euro-mediteransku zonu slobodne trgovine (EU-

---

1 Ovo je poglavlje izrađeno na temelju završnih/diplomskih radova studenata Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Rijeci: 1) Daria Benko: *Suvremena vanjskotrgovinska politika Republike Turske i njeni ključni izazovi* (diplomski rad), 2) Ema Guštin: *Euro-mediteranska zona slobodne trgovine i položaj Republike Hrvatske* (diplomski rad), 3) Marija Špoljarić: *Trgovinski odnosi između Europske unije i zemalja Mediterana* (završni rad).

2 Alžir, Libija, Maroko, Mauritanija, Tunis

3 Egipat, Izrael, Jordan, Libanon, Palestinska samouprava, Sirija i Turska

MEFTA) (EUR-Lex, 2020.). Aktivnosti EU-MEFTA trebale su biti usmjerene ka promicanju trgovine i širenju skladnih gospodarskih i društvenih odnosa, uspostavljanju uvjeta za postupnu liberalizaciju trgovine dobara, usluga i kapitala između EU-a i zemalja južnog Mediterana te poticanju intraregionalne integracije promicanjem trgovine i suradnje unutar partnerstva. Također, sekundarni ciljevi su se odnosili na liberalizaciju ostalih područja trgovine, npr. trgovine uslugama i izravnih stranih ulaganja te jačanju unutarregionalne integracije zemalja južnog Mediterana (Ecorys, 2021.).

Godine 1994. pokrenuta je **Europska politika susjedstva (ENP)**, koja se temeljila na bilateralnim sporazuma EU-a sa sljedećim zemljama: Alžir, Armenija, Azerbajdžan, Bjelorusija, Egipat, Gruzija, Izrael, Jordan, Libanon, Libija, Moldavija, Maroko, Palestina, Sirija, Tunis i Ukrajina. ENP je u najširem smislu usmjeren prema razvoju tržišnog gospodarstva i davanju potpore održivom razvoju (Europski parlament, 2022.). ENP je orijentiran na zemlje obuhvaćene tzv. „**Istočnim partnerstvom**“<sup>4</sup> te Uniju za Mediteran.

**Unija za Mediteran (UfM)** nastala je 2008. godine kao nastavak Barcelonskog procesa, prvenstveno zbog neuspjeha ENP-a, te uključuje sve zemlje članice EU-a i 16 zemalja južnog Mediterana, tj. Albaniju, Alžir, Bosnu i Hercegovinu, Egipat, Izrael, Jordan, Libanon, Mauritaniju, Monako, Crnu Goru, Maroko, Sjevernu Makedoniju, Palestinu, Siriju, Tunis i Tursku. Pritom, Sirija je zamrzнула svoj status 2011. godine, dok Libija ima status promatrača (Union for the Mediterranean, 2021.).

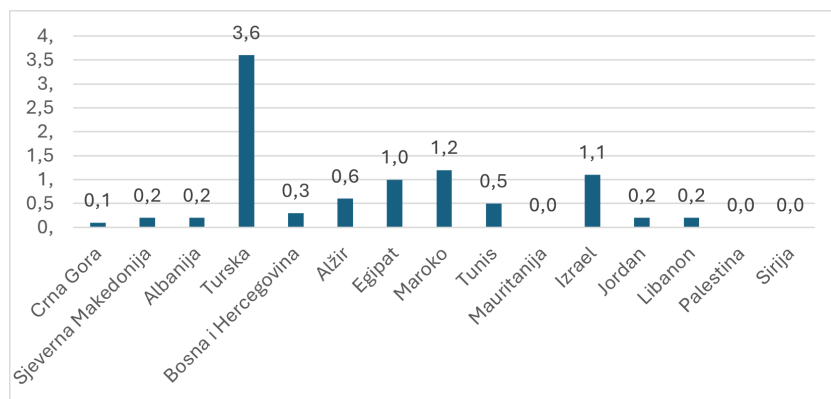
---

4 Osnovano 2009. godine s ciljem jačanja odnosa s Gruzijom, Moldavijom i Ukrajinom.

Svrha UfM-a je poboljšanje regionalne suradnje, dijalog, provedba projekata i inicijativa s vidljivim utjecajem na građanstvo, s posebnim naglaskom na mlade i žene kako bi se ciljevi stabilnosti, ljudskog razvoja i integracije ostvarili. Strateški ciljevi koji pridonose razvoju trgovinskih odnosa unutar UfM-a su poticanje otvaranja novih radnih mjesta, podržavanje razvoja malih i srednjih poduzeća kroz **Meditransku inicijativu za radna mjesta**, podržavanje kreativne industrije te društvene ekonomije u regiji, osmišljavanje strategije za razvoj privatnog sektora, unaprjeđenje industrijske suradnje, trgovine i investicija unutar regije. UfM potiče poboljšanje trgovinskih veza među svojim članicama, smanjenje trgovinskih barijera, projekte inicijative regionalne integracije i veću poslovnu suradnju u području trgovine (Union for the Mediterranean, 2021.).

Općenito, trgovina sa zemljama članicama UfM-a ne obuhvaća značajan dio trgovine EU-a, što je prikazano na Grafikonima 12-1. i 12-2.

**Grafikon 12-1.** Izvoz EU-a u zemlje UfM-a (% ukupnog izvoza)

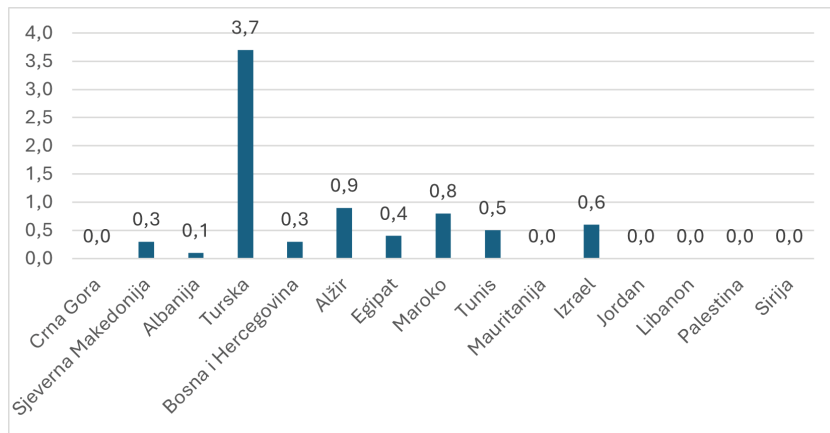


Izvor: izrada autora na temelju Eurostata (2022)

Podatci ukazuju na to da EU u zemlje članice UfM-a u najvećoj mjeri izvozi od 0,1 % do 1,2 % ukupnog izvoza. Pritom iznimku predstavlja Turska, na koju otpada 3,6 % ukupnog izvoza EU-a. Specifičnosti odnosa EU-a i Turske bit će detaljnije obrazložene u nastavku ovoga poglavlja.

Slična je situacija vidljiva i kod uvoza (Grafikon 12-2.), gdje dominiraju vrijednosti od 0,1 % do 0,9 %. Iznimka je ponovno Turska, iz koje EU ostvaruje 3,7 % ukupnog uvoza.

**Grafikon 12-2.** Uvoz EU-a iz zemalja UfM-a (% ukupnog uvoza)



Izvor: izrada autora na temelju Eurostata (2022)

U nastavku su prezentirane ključne karakteristike trgovine zemalja UfM-a. Podatci ukazuju na to da razine uvoza mjerene udjelom u BDP-u u promatranim zemljama variraju od 11,1 % do 43,04 % BDP-a, čime se one nalaze ispod prosjeka EU-a, koji iznosi 50,74 % BDP-a (Tablica 12-1.).

**Tablica 12-1.** Udio izvoza u BDP-u zemalja UfM-a u razdoblju od 2017. do 2021. godine (%)

<b>Zemlja</b>	<b>2017.</b>	<b>2018.</b>	<b>2019.</b>	<b>2020.</b>	<b>2021.</b>
Albanija	31,57	31,57	31,3	22,7	30,62
Alžir	22,83	25,86	22,71	18	25,03
Bosna i Hercegovina	36,34	40,87	42,61	40,75	34,52
Crna Gora	41,06	42,88	43,85	26	43,04
Egipat	15,82	18,91	17,5	13,1	11,1
Europska Unija	48,36	49,2	49,34	46,66	50,74
Izrael	29,44	30	29,51	28,03	29,7
Jordan	34,53	35,15	36,33	23,9	30,62
Libanon	21,92	20,75	20,7	28,1	-
Libija	27,2	39,61	42,84	-	-
Maroko	37,22	38,78	39,32	34,93	37,25
Mauritanija	34,5	34,28	39,18	39,76	-
Palestina	15,72	15,96	15,52	15,36	17,63
Sirija	-	-	-	-	-
Tunis	41,72	45,49	46,1	37,95	41,51
Turska	26,04	31,15	32,6	28,66	35,4

Izvor: izrada autora na temelju Svjetska banka (2022)

Izvozna struktura promatranih zemalja prikazana je u Tablici 12-2. Podatci upućuju na to da su se zemlje Zapadnog Balkana u najvećoj mjeri orijentirale na proizvode od kože, dok su zemlje južnog i istočnog Mediterana svoj izvoz temeljile na prirodnim

bogatstvima i rudama. Kod ekonomski najugroženijih zemalja zamjetna je trgovina građevinskim kamenom (Palestina), dok Sirija svoj izvoz temelji na poljoprivredi.

**Tablica 12-2.** Najvažniji izvozni proizvodi zemalja UfM-a u 2020. godini (u američkim dolarima)

Zemlja	Izvozna struktura				
Albanija	kožna obuća: 262 mil. \$	dijelovi obuće: 198 mil. \$	nepletena muška odijela: 135 mil. \$	sirova nafta: 130 mil. \$	neobrađene željezne šipke: 116 mil. \$
Alžir	naftni plin: 7 mlrd. \$	sirova nafta: 6,26 mlrd. \$	rafinirana nafta: 3,58 mlrd. \$	dušična gnojiva: 808 mil. \$	amonijak: 206 mil. \$
Bosna i Hercegovina	električna energija: 352 mil. \$	sjedala: 276 mil. \$	ostali namještaj: 208 mil. \$	željezne poluge: 191 mil. \$	izolirana žica: 191 mil. \$
Crna Gora	izolirana žica: 191 mil. \$	struja: 56,9 mil. \$	pakirani lijekovi: 54 mil. \$	sušene mahunarke: 34,1 mil.	aluminijaska ruda: 22,4 mil. \$
Egipat	rafinirana nafta: 3,4 mlrd. \$	zlatu: 3,29 mlrd. \$	sirova nafta: 2,74 mlrd. \$	dušična gnojiva: 1,17 mlrd. \$	citrusi: 946 mil. \$
EU	lijekovi (dijetetski proiz vodi): 194 mlrd. \$	naftna ulja: 104. mlrd \$	antiserumi i druge frakcije krvi: 95.6 mlrd. \$	automobili srednje veličine: 95,6 mlrd. \$	prijamni uređaji za radio, TV: 68,8 mlrd. \$
Izrael	dijamanti: 5,77 mlrd. \$	integrirani krugovi: 3,38 mlrd. \$	pakirani lijekovi: 1,97 mlrd. \$	medicinski instrumenti: 1,86 mlrd. \$	mjerni instrumenti: 1,6 mlrd. \$
Jordan	kalijsko gnojivo: 982 mil. \$	pleteni odjevni predmeti: 561 mil. \$	pakirani lijekovi: 508 mil. \$	kalcijevi fosfati: 483 mil. \$	zlatu: 467 mil. \$
Libanon	zlatu: 1,05 mlrd. \$	dijamanti: 257 mil. \$	staro željezo: 167 mil. \$	nakit: 164 mil. \$	automobili: 109 mil. \$
Libija	sirova nafta: 5,46 mlrd. \$	zlatu: 1,65 mlrd. \$	naftni plin: 717 mil. \$	staro željezo: 104 mil. \$	rafinirana nafta: 98,1 mil. \$
Maroko	automobili: 3,79 mlrd. \$	kemijska gnojiva: 3,42 mlrd. \$	izolirana žica: 3,41 mlrd. \$	fosforna kiselina: 1,25 mlrd. \$	kalcijev fosfat: 1,17 mlrd.

Zemlja	Izvozna struktura				
Mauritanija	željezne rude: 1,33 mlrd. \$	zlatu: 820 mil. \$	nefiletirana smrznuta riba: 417 mil. \$	prerađeni rakovi: 293 mil. \$	bakrena ruda: 206 mil. \$
Monako	nakit: 183 mil. \$	parfemi i toaletne vode: 89,8 mil. \$	satovi: 78,2 mil. \$	francuski proizvodi: 68,9 mil. \$	motorna vozila: 56 mil. \$
Palestina	građevinski kamen: 146 mil. \$	plastični poklopci: 63,2 mil. \$	staro željezo: 57,9 mil. \$	ostali namještaj: 52,6 mil. \$	sjedala: 47,2 mil. \$
Sirija	maslinovo ulje: 122 mil. \$	začinsko bilje: 70,5 mil. \$	ječam: 56,8 mil. \$	orašasti plodovi: 44,5 mil. \$	rajbica: 32 mil. \$
Tunis	izolirana žica: 1,83 mlrd. \$	maslinovo ulje: 851 mil. \$	nepletenu mušku odijela: 537 mil. \$	nepletenu žensku odijela: 537 mil. \$	motorni dijelovi: 401 mil. \$
Turska	automobili: 10,1 mlrd. \$	autodijelovi: 4,59 mlrd. \$	dostavni kamioni: 4,34 mlrd. \$	zlatu: 3,97 mlrd. \$	rafinirana nafta: 3,51 mlrd. \$

Izvor: izrada autora na temelju *The Observatory of Economic Complexity* (2022)

U Tablici 12-3. prikazane su najvažnije izvozne destinacije promatranih zemalja. Na temelju prezentiranih podataka moguće je zaključiti da se sve promatrane zemlje orijentiraju na izvoz u Europsku uniju te međusobnu trgovinu. Naravno, pritom ima izuzetaka; npr. trgovina s Bliskim istokom zbog naftnih prerađevina, ili primjerice slučaj Maroko, koji zbog izvoza začina ima razvijenu trgovinu s Indijom. Alžir i Albanija su u 2020. godini najviše izvozili u Italiju, ponajviše zbog geografskog položaja. Među promatranim zemljama samo Palestina i Sirija nemaju nijednu članicu EU-a među svojim najzastupljenijim izvoznim destinacijama, što je u najvećoj mjeri rezultat složenih gospodarskih i strateških odnosa.

**Tablica 12-3.** Najvažnije izvozne destinacije zemalja UfM-a u 2020. godini (u milijardama američkih dolara)

Zemlja	Izvozni partneri				
Albanija	Italija 1,11 mlrd. \$	Srbija 236 mil. \$	Njemačka 165 mil. \$	Španjolska 152 mil. \$	Grčka 141 mil. \$
Alžir	Italija 3,23 mlrd. \$	Francuska 2,79 mlrd. \$	Spain 2,59 mlrd.\$	Kina 893 mil. \$	Južna Koreja 804 mil. \$
Bosna i Hercegovina	Njemačka 938 mil. \$	Hrvatska 757 mil. \$	Srbija 723 mil. \$	Italija 685 mil. \$	Austrija 600 mil. \$
Crna Gora	Srbija 117 mil. \$	Slovenija 41,7 mil. \$	Pakistan 38,3 mil. \$	Njemačka 36,5 mil. \$	Kina 26,9 mil. \$
Egipat	UAE 3,21 mlrd. \$	SAD 2,38 mlrd. \$	Saudijska Arabija 2,08 mlrd. \$	Turska 1,96 mlrd. \$	Italija 1,95 mlrd. \$
EU	SAD 393 mlrd. \$	UK 290 mlrd. \$	Kina 225 mlrd. \$	Švicarska 153 mlrd. \$	Rusija 87,7 mlrd. \$
Izrael	SAD 14,1 mlrd. \$	Kina 4,64 mlrd. \$	Palestina 3,34 mlrd. \$	Nizozemska 2,28 mlrd. \$	Njemačka 2,01 mlrd. \$
Jordan	SAD 2,1 mlrd. \$	Saudijska Arabija 1,15 mlrd. \$	Indija 1,01 mlrd. \$	Irak 662 mil. \$	Kina 560 mil. \$
Libanon	Švicarska 1,1 mlrd. \$	UAE 574 mil. \$	Saudijska Arabija 233 mil. \$	SAD 182 mil. \$	Katar 161 mil. \$
Libija	Italija 1,77 mlrd. \$	Turska 1,65 mlrd. \$	UAE 887 mil. \$	Njemačka 768 mil. \$	Kina 712 mil. \$
Maroko	Španjolska 6,97. mlrd. \$	Francuska 6,12 mlrd. \$	Italija 1,6 mlrd. \$	Indija 1,39 mlrd. \$	Njemačka 1,18 mlrd. \$
Mauritanija	Kina 1,26 mlrd. \$	Švicarska 562 mil. \$	Španjolska 306 mil. \$	Kanada 284 mil. \$	Japan 209 mil. \$
Monako	Italija 210 mil. \$	Švicarska 150 mil. \$	Njemačka 147 mil. \$	Belgija 70,7 mil. \$	Španjolska 64,9 mil. \$
Palestina	Izrael 886 mil. \$	Jordan 97,4 mil. \$	Turska 38,4 mil. \$	UAE 26,7 mil. \$	SAD 16,7 mil. \$
Sirija	Turska 236 mil. \$	Saudijska Arabija 194 mil. \$	Libanon 99,2 mil. \$	Egipat 68,6 mil. \$	UAE 46,4 mil. \$
Tunis	Francuska 4,03 mlrd. \$	Italija 2,36 mlrd. \$	Njemačka 1,95 mrd. \$	Španjolska 716 mil. \$	SAD 565 mil. \$
Turska	Njemačka 16,3 mlrd. \$	Ujedinjeno Kraljevstvo 12,7 mlrd. \$	SAD 10,3 mlrd. \$	Irak 9,14 mlrd. \$	Italija 8,23 mlrd. \$

Izvor: izrada autora na temelju *The Observatory of Economic Complexity* (2022)

Razine udjela uvoza u BDP-u u promatranim zemljama variraju od 20,28 % do 62,71 %, što je prikazano u Tablici 12-4.

**Tablica 12-4.** Udio uvoza u BDP-u zemalja UfM-a u razdoblju od 2017. do 2021. godine (%)

Država	2017.	2018.	2019.	2020.	2021.
Albanija	46,62	45,24	44,97	37,25	43,90
Alžir	32,69	32,20	29,13	27,84	25,23
Bosna i Hercegovina	52,97	57,09	57,29	55,22	48,48
Crna Gora	64,50	66,73	65,00	61,01	62,71
Egipat	29,31	29,37	25,74	20,65	20,28
EU	44,08	45,33	45,89	42,88	46,87
Izrael	27,55	29,16	27,32	23,38	25,26
Jordan	55,63	53,38	49,35	42,16	51,59
Libanon	46,53	47,50	42,28	59,32	-
Libija	20,35	24,17	35,37	-	-
Maroko	46,78	49,20	47,91	42,56	46,72
Mauritanija	44,31	47,93	50,00	51,29	-
Palestina	52,72	55,44	53,47	51,93	56,80
Sirija	41,87	35,71	-	-	-
Tunis	54,09	58,39	56,56	46,27	50,78
Turska	29,72	31,40	30,01	32,48	35,82

Izvor: izrada autora na temelju Svjetska banka (2022)

Uvozna struktura promatranih zemalja prikazana je u Tablici 12-5. Podatci ukazuju na to da je većina promatranih zemalja u 2020. godini najviše uvozila sirovine ili naftne prerađevine. Pritom, sirova (Libija) ili rafinirana nafta (Tunis, Crna Gora, Albanija) dobra su s najvećom vrijednosti u uvozu. Turska i Libanon su u najvećoj mjeri uvozile zlato, čija je vrijednost u Turskoj dosegla 23,8 mlrd. USD. Maroko i Izrael najveći su uvoznici automobila

s iznosima od 3,79 mlrd. USD, tj. 4,32 mlrd. USD. Najslabije razvijene zemlje, tj. Palestina i Sirija, orijentirane su na uvoz električne energije te uvoz osnovnih namirnica kao što su riža i šećer.

**Tablica 12-5.** Najvažniji uvozni proizvodi zemalja UfM-a u 2020. godini (u američkim dolarima)

Zemlja	Uvozna struktura				
Albanija	Rafinirana nafta 328 mil\$	Automobili 257 mil \$	Pakirani lijekovi 198 mil \$	Obojana i goveda koža 78,1 mil \$	Dijelovi obuće 72,9 mil \$
Alžir	Pšenica 1,64 mlrd \$	Kondenzirano mlijeko 1,11 mlrd\$	Pakirani lijekovi 963 mil \$	Kukuruz 832 mil\$	Šećer 670 mil \$
BIH	Rafinirana nafta 484 mil \$	Automobili 342 mil \$	Pakirani lijekovi 321 mil \$	Električna energija 153 mil \$	Briketi od ugljena 152 mil \$
Crna Gora	Rafinirana nafta 118 mil \$	Automobili 98,1 mil \$	Pakirani lijekovi 89,4mil \$	Oprema za emitiranje 81,8 mil \$	Struja 72 mil \$
Egipat	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
EU	Naftna ulja 149 mlrd \$	Dijetetski lijekovi 128 mlrd \$	Prijamnici, odašiljači 118 mlrd \$	Uljna maziva 110 mlrd \$	Antiserumi 77,5 mlrd \$\$
Izrael	Automobili 4,31 mlrd \$	Dijamanti 2, 65 mlrd \$	Pakirani lijekovi 1,9 mkrd \$	Oprema za emitiranje 1,75 mlrd \$	Računala 1,34 mlrd \$
Jordan	Kalijsko gnojivo 982 mil \$	Pleteni odjevni predmeti 561 mil \$	Pakirani lijekovi 508 mil \$	Kalcijevi fosfati 483 mil \$	Zlato 467 mil \$
Libanon	Zlato 1,05 mlrd \$	Dijamanti 257 mil \$	Staro željezo 167 mil \$	Nakit 164 mil \$	Automobili 109 mil \$
Libija	Sirova nafta 5, 46 mlrd \$	Zlato 1, 65 mlrd \$	Naftni plin 717 mil \$	Staro željezo 104 mil \$	Rafinirana nafta 98, 1 mil \$
Maroko	Automobili 3, 79 mlrd \$	Kemijska gnojiva 3,42 mlrd \$	Izolirana žica 3, 41 mlrd \$	Fosforna kiselina 1, 25 mlrd \$	Kalcijev fosfat 1, 17 mlrd \$

Mauritanija	Željezne rude 1,33 mlrd \$	Zlato 820 mil \$	Nefiletirana smrznuta riba 417 mil \$	Prerađeni rakovi 293 mil \$	Bakrena ruda 206 mil \$
Monako	Nakit 230 mil \$	Motorna vozila 142 mil \$	Jahte 131 mil \$	Tanjuri, plahte 101 mil \$	Umjetnička djela 76 mil \$
Palestina	Struja 620 mil \$	Rafinirana nafta 316 mil \$	Životinjska hrana 267 mil \$	Cement 162 mil \$	Bovine 160 mil \$
Sirija	Rolani duhuni 506 mil \$	Rafinirana nafta 161 mil \$	Šećer 101 mil \$	Ulje smjemenki 87 mil \$	Riža 85, 1 mil \$
Tunis	Rafinirana nafta 1,03 mlrd \$	Automobili 467 mil \$	Žitarice 467 mil \$	Niskonaponska zaštitna oprema 448 mil \$	Izolirana žica 396 mil \$
Turska	Zlato 23,8 mlrd \$	Automobili 8,17 mlrd \$	Rafinirana nafta 6, 13 mlrd \$	Staro željezo 6, 01 mlrd \$	Autodijelovi 5, 84 mlrd \$

Izvor: izrada autora na temelju *The Observatory of Economic Complexity* (2022)

Tablica 12-6. prikazuje najvažnije uvozne partnere promatranih zemalja u 2020. godini. Podatci ukazuju na to da Kina predstavlja jednog od najvažnijih uvoznih partnera promatranih zemalja, što je očekivano ako se sagleda njezina uloga u svjetskom izvozu te ukupnoj međunarodnoj trgovini. Ostale su zemlje orijentirane prema susjednim zemljama i zemljama s kojima imaju tradicionalne trgovinske odnose.

**Tablica 12-6.** Najvažniji uvozni partneri zemalja UfM-a u 2020. godini (u američkim dolarima)

Zemlja	Uvozni partneri				
Albanija	Italija 1,42 mlrd. \$	Kina 588 mil. \$	Grčka 541 mil. \$	Turkey 493 mil. \$	Njemačka 358 mil. \$
Alžir	Kina 5,6 mlrd. \$	Francuska 4,71 mlrd. \$	Španjolska 2,16 mlrd. \$	Italija 2,07 mlrd. \$	Njemačka 1,78 mlrd. \$
Bosna i Hercegovina	Srbija 1,37 mlrd. \$	Hrvatska 1,34 mlrd. \$	Njemačka 991 mil \$	Italija 885 mil \$	Slovenija 767 mil. \$

Crna Gora	Srbija 779 mil. \$	Kina 249 mil. \$	Hrvatska 205 mil. \$	BIH 170 mil. \$	Italija 151 mil. \$
Egipat	Kina 13,3 mlrd. \$	Rusija 5,14 mlrd. \$	USA 4,82 mlrd. \$	Njemačka 3,75 mlrd. \$	UAE 3,69 mlrd. \$
EU	Njemačka 686 mlrd. \$	Kina 430 mlrd. \$	Nizozemska 326 mlrd. \$	Francuska 248 mlrd. \$	Italija 247 mlrd. \$
Izrael	Kina 9,01 mlrd. \$	SAD 8,03 mlrd. \$	Njemačka 5,11 mlrd. \$	Turska 4,67 mlrd. \$	Švicarska 3,36 mlrd. \$
Jordan	Kina 3,23 mlrd. \$	Saudijska Arabija 2,37 mlrd. \$	SAD 1,34 mlrd. \$	UAE 1,29 mlrd. \$	Njemačka 749 mil. \$
Libanon	Turska 945 mil. \$	Kina 919 mil. \$	Njemačka 897 mil. \$	SAD 857 mil. \$	UAE 837 mil. \$
Libija	Kina 1,88 mlrd. \$	Turska 1,65 mlrd. \$	Italija 1,65 mlrd. \$	UAE 1 mlrd. \$	Grčka 719 mil. \$
Maroko	Španjolska 8,41 mlrd \$	Kina 4, 83 mlrd \$	Francuska 4,7 mlrd \$	Njemačka 2,27 mlrd \$	SAD 2,24 mlrd \$
Mauritanija	Kina 758 mil. \$	Francuska 270 mil. \$	UAE 229 mil. \$	Maroko 189 mil. \$	Španjolska 159 mil. \$
Monako	Italija 440 mil. \$	Svijet 218 mil. \$	Ujedinjeno Kraljevstvo 176 mil. \$	Njemačka 155 mil. \$	Kina 131. mil \$
Sirija	Turkey 1,42 mlrd. \$	Kina 834 mil. \$	UAE 667 mil. \$	Egipat 288 mil. \$	Indija 124 mil. \$
Tunis	Francuska 2,9 mlrd. \$	Italija 2,72 mlrd. \$	Kina 1,43 mlrd. \$	Njemačka 1,4 mlrd. \$	Turska 917 mil. \$
Turska	Njemačka 24 mlrd. \$	Kina 22,1 mlrd. \$	Rusija 13,1 mlrd. \$	SAD 10,7 mlrd. \$	Italija 8,94 mlrd. \$
Palestina	Izrael 3,34 mlrd. R\$	Turska 368 mil. \$	Kina 211 mil. \$	Jordan 184 mil. \$	Egipat 177 mil. \$

Izvor: izrada autora na temelju *The Observatory of Economic Complexity* (2022)

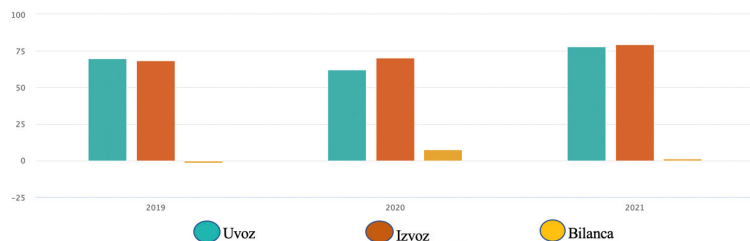
U nastavku su prezentirane specifičnosti trgovinskih odnosa EU-a i Turske.

Sporazum iz Ankare, koji je stupio na snagu 1. prosinca 1964. godine, razradio je okvir institucionalnih odnosa između Turske i EU-a otvarajući put punopravnom članstvu Turske u „europsku obitelj“. Sporazum iz Ankare, osim cilja uspostavljanja slobodnog kretanja robe između potpisnica, također ima cilj osigurati slobodno kretanje radne snage, usluga i kapitala kako bi se Turska

integrirala u jedinstveno europsko tržište. **Carinskom unijom**, uspostavljenom 1995. godine, ukinuta su količinska ograničenja, carine i mjere s jednakim učinkom u trgovini industrijskom robom između Turske i EU-a kako bi se osiguralo slobodno kretanje robe. Uspostavom carinske unije Turska je otvorila svoje unutarnje tržište konkurenciji trećih zemalja i zemalja članica EU-a dopuštajući pritom slobodan pristup svojim izvoznicima tržištu EU-a. Osim toga, Turska se obvezala uskladiti s preferencijalnim režimima koje EU primjenjuje na treće zemlje i uskladiti svoje zakonodavstvo s pravnom stečevinom EU-a. Pritom se trgovinom poljoprivrednim proizvodima upravlja u okviru preferencijalnog sustava između Turske i EU-a dok je trgovina proizvodima od željeza i čelika regulirana Sporazumom o slobodnoj trgovini između Turske i Europske unije (Ministarstvo trgovine Republike Turske, 2022.).

Turska je 6. najveći trgovinski partner EU-a i na nju otpada 3,6 % ukupne robne razmjene EU-a sa svijetom u 2020. godini. EU je najveći uvozni i izvozni partner Turske i glavni izvor ulaganja. Godine 2020. 33,4 % uvoza Turske dolazilo je iz EU-a, a 41,3 % izvoza zemlje plasirano je u EU. Ukupna robna razmjena između EU-a i Turske u 2020. godini iznosila je 132,4 milijarde eura (Slika 12-1.). U 2020. godini uvoz EU-a iz Turske iznosio je 62,6 milijardi eura, dok je uvoz EU-a u Tursku iznosio 69,9 milijardi eura. U 2021. godini uvoz je bio vrijedan 78 milijardi eura, a izvoz EU-a u Tursku iznosio je 79,3 milijardi eura.

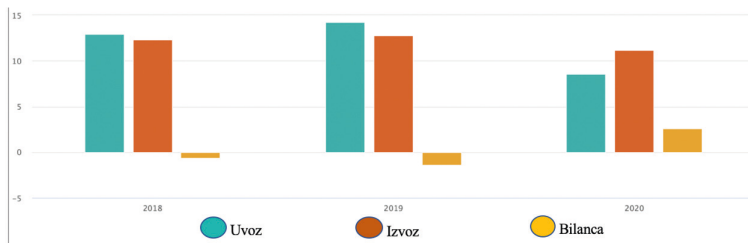
**Slika 12-1.** Trgovina robom između Turske i EU-a (u milijardama eura)



Izvor: preuzeto s Europska komisija (2021)

Dvosmjerna trgovina uslugama između EU-a i Turske u 2019. godini iznosila je 26,5 milijardi eura, pri čemu je uvoz usluga u EU iznosio 13,9 milijardi eura, a izvoz 12,6 milijardi eura (Slika 12-2.)

**Slika 12-2.** Trgovina uslugama Turske i EU-a u milijardama eura



Izvor: preuzeto s Europska komisija (2021)

Kao posljedica visoke razine integracije, tradicionalno sveobuhvatni gospodarski odnosi između Turske i EU-a, posebno u trgovini i investicijama, značajno su ojačani. U tom je smislu obujam trgovine s EU-om porastao s 33,0 milijarde USD u 1996. godini na 178,6 milijardi USD u 2021. godini. Do 2021. godine turski izvoz u EU-u dosegao je 93 milijarde USD, a uvoz iz EU-a dosegao je 85 milijardi USD. U tom kontekstu na EU otpada 41,3 % ukupnog izvoza i 31,5 % ukupnog uvoza Turske.

Nakon uspostave Carinske unije, sastav proizvoda turskog izvoza transformirao se paralelno s promjenom proizvodnih razmjera i strukture zbog poboljšanih uvjeta tržišnog natjecanja i prednosti pristupa novim tržištima. Osim tradicionalnih sektora poput poljoprivrede ili tekstila i odjeće, pojedini sektori s visokom dodanom vrijednošću poput elektronike, strojeva i automobila povećali su svoj udio u ukupnom izvozu te utjecali na poboljšanje konkurentnosti na europskom i svjetskom tržištu. S tim u vezi, u izvozu Turske između 1995. i 2021. godine, udio poljoprivrednih proizvoda u EU-u smanjen je s 15,4 % na 7 %, a udio tekstilnih i odjevnih proizvoda s 42,1 % na 19,2 %; dok se udio automobilskih proizvoda povećao s 2,5 % na 17,4 %, udio izvoza strojeva porastao je s 2,7 % na 10,0 %, udio proizvoda od željeza i čelika porastao je s 3,2 % na 10,9 % i udio elektroničkih proizvoda sa 4,5 % do 5,5 % (Ministarstvo trgovine Republike Turske, 2022).

## **PITANJA ZA PONAVLJANJE I UTVĐIVANJE GRADIVA**

1. Objasnite ključne komponente odnosa EU-a sa zemljama Mediterana!
2. Kakva je trgovinska struktura (partneri, proizvodi) zemalja članica UfM-a?
3. Objasnite najvažnije elemente trgovinskih odnosa EU-a i Turske!
4. Kakva je trgovinska struktura (partneri, proizvodi) odnosa EU-a i Turske?

## LITERATURA

1. Ecorys 2021, *Evaluation of the trade component of the EU's Euro-Mediterranean Association Agreements with six Mediterranean partner countries (Algeria, Egypt, Jordan, Lebanon, Morocco and Tunisia)*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
2. EUR-Lex 2020, *Euro-Mediterranean Association Agreements.*, online: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM%3Ar14104>.
3. Europska komisija 2021, *Turkey, EU trade relations with Turkey. Facts, figures and latest developments*, online: [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/turkey\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/turkey_en).
4. Eurostat 2022, *Extra-EU trade by partner*, online: [https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ext\\_lt\\_maineu/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ext_lt_maineu/default/table?lang=en).
5. Europski parlament 2022, *Europska politika susjedstva*, online: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/hr/sheet/170/europska-politika-susjedstva>.
6. Gomez, R i Christou, G 2004, 'Foreign Economic Policy: The EU in the Mediterranean', Carlsnaes, W, Sjursen, H i White, B (ur.), *Contemporary European Foreign Policy*, SAGE Publishers, London, Thousand Oaks i New Delhi, pp. 186–197.
7. Ministarstvo trgovine Republike Turske 2022, *Turkiye and the EU*, online: <https://www.trade.gov.tr/turkiye-and-eu/turkiye-and-the-eu>.
8. Svjetska banka 2022, *World Development Indicators*, online: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.
9. The Observatory of Economic Complexity 2022, online: <https://oec.world/>.
10. Union for the Mediterranean 2021, *Member states*, online: <https://ufmsecretariat.org/who-we-are/member-states/>.

**POGLAVLJE 13.**  
**Makroekonomija u**  
**otvorenoj ekonomiji –**  
**ključni izazovi deviznih**  
**politika**

(dr. sc. Ismar Velić)



***PIU 1: Analizirati odluke koje donose nositelji ekonomske politike u sferi međunarodne ekonomije i poslovanja te ocijeniti potencijalne posljedice tih odluka u budućem razdoblju.***

Moderna ekonomija je nezamisliva bez interakcije sa svijetom. Ona podrazumijeva slobodno kretanje roba, usluga i kapitala. U takvim uvjetima devizni tečaj više nije neutralan faktor kao što je to bio u doba zlatnog standarda te više nije odraz realnih pariteta kupovne moći. Svaka promjena deviznog tečaja utječe na promjene mnogih realnih vrijednosti, poput relativnih cijena, redistribucije nacionalnog dohotka, realokacije ekonomskih resursa te tempa gospodarskog rasta. Neovisno o tome je li devizni tečaj upravljani ili se formira pod utjecajem tržišnih odnosa, on utječe na relativnu procjenu vrijednosti pojedinih valuta, na platnu bilancu i na ukupne gospodarske performanse neke države. Oscilacije deviznog tečaja također utječu na promjene uvjeta razmjene, odnosno na koristi koje neka zemlja ima od vanjske trgovine (Lovrinović, 2015). Promjena odnosa cijena uvoza i izvoza preko multiplikatora djeluje na zaposlenost i proizvodnju, a samim time i na sve ostale makroekonomske varijable. Prije no što se obrazlože činjenice vezane za devizni tečaj u modernim ekonomskim uvjetima i podrobnije spoznaju učinci tečaja na druge makroekonomske varijable, neophodno je prvo proanalizirati epohu metalnih valuta.

### **13.1. Specifičnosti zlatnog standarda**

Ljudsko društvo je kroz povijest koristilo razne oblike novca koji su bili u skladu s duhom vremena te odraz civilizacijskog

i tehnološkog napretka. U svim evolucijskim instancama bilo je važno da novac obavlja svoje funkcije poput prometa i plaćanja, štednje, mjerila vrijednosti i svjetskog novca (Lovrinović i Ivanov, 2009, str. 23). Unutar ove cjeline razmatra se epoha u kojoj je zlato vršilo nabrojane funkcije, a ekonomisti ovo razdoblje nazivaju dobom zlatnog standarda. Iako su se plemeniti metali, poput srebra i zlata, koristili i u ranijim civilizacijskim epohama kao novac, i to najčešće kombinirano, doba zlatnog standarda vezuje se za drugu polovicu 19. stoljeća. Točnije, doba zlatnog standarda vezuje se s demonetizacijom srebra u Engleskoj 1816. godine i početkom tranzicije prema zlatu 1848. godine (Lovrinović i Ivanov, 2009, str. 23; Kumar, 2014, str. 151). Krajem ere zlatnog standarda smatra se početak Prvoga svjetskog rata 1914. godine do potpune eliminacije svih aktivnih oblika u razdoblju od 1929. do 1933. godine (Lovrinović i Ivanov, 2009, str. 46). U doba zlatnog standarda valute su se vrednovale s njihovim ekvivalentom u zlatu. Temeljne karakteristike zlatnog standarda su (Lovrinović i Ivanov, 2009, str. 46):

- Samo se zlatni novac smatra pravim i valutnim novcem i definitivnim sredstvom plaćanja.
- Državne novčanice su novčani surogat, odnosno opcionalni novac i razmjenjive su za zlato.
- Apsolutna sloboda kovanja zlatnog novca za privatni račun.
- Apsolutna sloboda uvoza i izvoza zlata.

Uporaba zlata kao monetarnog standarda moguća je zbog njegove homogenosti, lakog pohranjivanja i prenošenja te djeljivosti na standardizirane jedinice poput npr. unce. Za ovakav sustav može se reći da je robno-novčani standard, a novac ima vrijednost koja

je fiksna u smislu robe, tj. zlata. Upravo to je važna pretpostavka u raspravama o međunarodnom monetarnom sustavu jer su sve valute povezane u sustav fiksnih deviznih tečajeva (Melvin i Norrbin, 2013, str. 25). Drugim riječima, u ovom razdoblju vrijednosti dobra bile su izražene u masi zlata, a novac je bio samo materijalizacija zlata (Baldwin i Wyplosz, 2015, str. 329). S obzirom na to da su sve valute za vrijeme zlatnog standarda povezane u sustavu fiksnog tečaja, svijet je bio svojevrsna monetarna unija ili preteča monetarne unije (Baldwin i Wyplosz, 2015, str. 329), jer se razlika među valutama tada ogledala samo kroz različite likove vladara na kovanicama, a njihova stvarna vrijednost bila je definirana masom plemenitog metala. Važna karakteristika zlata je zahtjevnost njegove proizvodnje jer države i vlade ne mogu s lakoćom povećavati ponudu novca (Melvin i Norrbin, 2013, str. 25). Sustav zlatnog standarda karakterizira automatska uspostava vanjskotrgovinske ravnoteže i stabilnost cijena. Naime, ekonomija u kojoj su cijene previsoke nije konkurentna i na vanjskom tržištu ostvaruje deficit. U tom slučaju uvoznici zemlje koja ostvaruje deficit troše više zlatnog novca koji se izvozi u inozemstvo, nego što ga dobiju za trgovinske plasmane u inozemstvu, pa se ponuda novca smanjuje. Sukladno paradigmi o dugoročnoj neutralnosti novca cijene će pasti, a proces će trajati sve dok se ne eliminira vanjskotrgovinski deficit i ponovno ne uspostavi ravnoteža. U suprotnom, kada su cijene unutar gospodarstva preniske, a vanjskotrgovinska bilanca je u suficitu, više domaće robe plasirat će se na inozemna tržišta dovodeći do priljeva zlatnog novca u državu. Zlato pristiglo iz inozemstva postupno će pritiskati ponudu dobara u zemlji, povećavajući cijene dok se ne uspostavi ravnoteža (Baldwin i

Wyplosz, 2015, str. 329). Temeljni aspekt novčanog standarda koji se temelji na robi s relativno fiksnom opskrbom je dugoročna stabilnost cijena. S obzirom na to da vlade moraju održavati fiksnu vrijednost novca u odnosu na zlato, ponuda novca je ograničena njegovom opskrbom (Lovrinović i Ivanov, 2009, str. 47; Melvin i Norrbin, 2013, str. 25), osiguravajući na taj način stabilnost i predvidljivost. Problem ograničenosti količine zlata dijelom se kompenzirala emisijom novčanica. Međutim, zbog neelastičnosti sustava emisije, kroz povijest je pretežito bila kompenzirana snažnim razvojem ostalih surogata novca, tj. kreditnog novca. Za vrijeme zlatnog standarda surogati novca su uspješno funkcionirali u uvjetima stabilnog razvoja (Lovrinović i Ivanov, 2009, str. 47). No, unatoč dugoročnim tendencijama vraćanja na stabilnu razinu, i u ovom sustavu cijene mogu i dalje rasti i padati s promjenama u proizvodnji zlata i gospodarskog rasta (Melvin i Norrbin, 2013, str. 25). Kako su kratkoročni udari inflacije i deflacije postali česta pojava tijekom razdoblja zlatnog standarda, udari su se odrazili i na nadnice. Iz tog je razloga ovo razdoblje obilježeno razdobljima recesije i porasta nezaposlenosti te siromaštva, bacajući sjenu na ovu ‘zlatnu eru’. U svim oblicima zlatnog standarda sustav emisije i pokrića novčanica po svojoj logici ograničava i mora ograničavati emisiju novčanica. U takvom sustavu ne postoji monetarna politika u suvremenom smislu te riječi jer su novčana kretanja određena kretanjem zlata, što uklanja iz arsenala jedan od temeljnih alata za uspostavljanje makroekonomske ravnoteže, osobito kada je riječ o kratkotrajnim šokovima.

Era zlatnog standarda završila je tijekom Prvoga svjetskog rata jer su Velika Britanija, Francuska i Njemačka, kao i mnoge druge zemlje, zabranile izvoz zlata i suspendirale konverziju banknota

u zlato (Kumar, 2014, str. 151). Konačno, u razdoblju između dva svjetska rata i posljednji su oblici zlatnog standarda postupno nestali.

### **13.2. Sporazum iz Bretton Woodsa i Međunarodni monetarni fond**

Potkraj Drugoga. svjetskog rata pojavila se inicijativa za reformom međunarodnog monetarnog sustava zasnovanog na uzajamnoj suradnji i konvertibilnim valutama. Naime, postojala je potreba za sustavom koji bi fiksno povezao jedne valute za druge, a da ih pritom ne fiksira za zlato. Osim toga, ekonomski oblici sukoba vođenih između dva svjetska rata ostavili su posljedice i uzrokovali inicijativu za međunarodnu konferenciju u Bretton Woodsu 1944. godine (Melvin i Norrbin, 2013, str. 28–29). Na toj je konferenciji osmišljen novi međunarodni monetarni sustav koji je zagovarao usvajanje standarda razmjene uključujući zlato i devize. Sukladno sustavu, svaka je zemlja uspostavila nominalnu vrijednost svoje valute u odnosu na američki dolar, koji je pak bio vezan za zlato (Kumar, 2014, str. 151). Iz tog je razloga američki dolar postao ključna valuta sustava (Melvin i Norrbin, 2013, str. 28–29). S obzirom na to da je svaka valuta imala implicitno definiranu vrijednost zlata kroz odnos s dolarom, valute su bile povezane fiksnim tečajevima. Zemlje sudionice sustava obvezale su se podržavati paritet vrijednosti svojih valuta unutar 1 % pariteta, a središnje banke su trebale takav paritet ostvariti kupoprodajom svojih valuta na deviznom tržištu.

Sporazum u Bretton Woodsu rezultirao je i stvaranjem Međunarodnog monetarnog fonda (MMF). MMF-ova zadaća bila je pomagati zemljama u poteškoćama oko održavanja paritetne

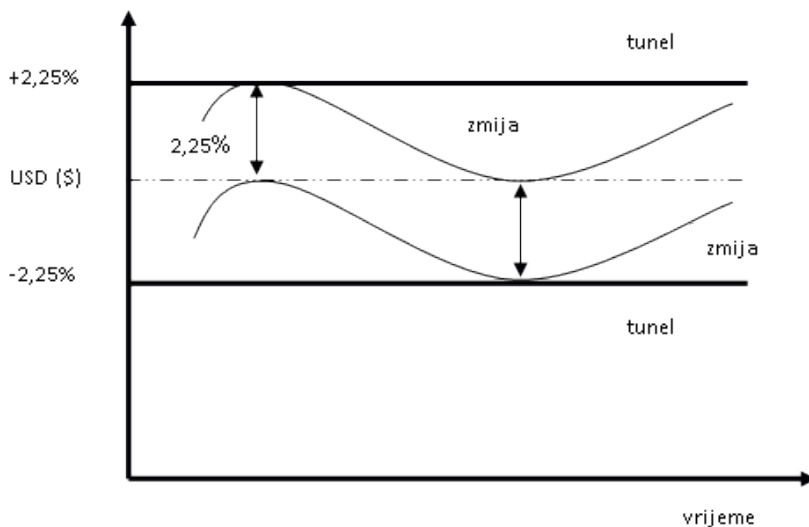
vrijednosti i neravnoteža u platnoj bilanci te praćenje sustava i davanje kratkoročnih zajmova (Melvin i Norrbin, 2013, str. 29). Zajmovi su bili dostupni zemljama koje nisu mogle posuđivati sredstva na financijskim tržištima. Sredstva za funkcioniranje MMF-a pribavljaju se iz depozita državnih članica (tzv. *kvota*) temeljenih na veličini zemlje. Na istom principu temelje se i zajmovi MMF-a. U slučaju zaduživanja kod MMF-a, zemlje se obvezuju da će poduzeti niz politika osmišljenih za eliminaciju uzroka koji su zemlju doveli u nezavidnu financijsku situaciju, a najčešće su uzrokovane proračunskim deficitima i zanemarivanjem principa „*nemogućeg trojstva*“. Osim toga, MMF se još bavi i nadzorom zemalja kako bi se prevenirale potencijalne poteškoće u plaćanju (Baldwin i Wyplosz, 2019, str. 331).

Nadalje, sustav dogovoren u Bretton Woodsu dobro je funkcionirao tijekom 1950-ih i dijelom 1960-ih godina. No, već tijekom 1950-ih godina Sjedinjene Američke Države (SAD) su gomilale deficite platne bilance povećavajući potražnju za zlatom u inozemstvu i postupno dovodeći državu u neravnotežu. Problemi deficita SAD-a s Japanom i Europskom zajednicom (EZ) mogli su se riješiti revalorizacijom jena, franka i marke. Međutim, zemlje čije su valute bile podcijenjene odgovornost su prebacivale na SAD. Ponovno usklađivanje vrijednosti jena, franka i marke nije se dogodilo te je uz ekonomske promjene koje su nastupile ukinuta konvertibilnost dolara u zlato urušavajući bretonvudski sporazum (Melvin i Norrbin, 2013, str. 29). Potom, napuštanjem sustava fiksnog, ali prilagodljivog tečajnog aranžmana 1973. godine, ostale zemlje su imale izbor tečajnog aranžmana koji će koristiti zajedno s monetarnom autonomijom ako prihvate fleksibilni tečajni režim. S prihvatljivošću fleksibilnog tečajnog aranžmana

završava era sustava dogovorenog u Bretton Woodsu (Baldwin i Wyplosz, 2019, str. 331).

U početku se činilo da fleksibilni tečajevi sasvim dobro funkcioniraju, no krahom Sustava iz Bretton Woodsa i uslijed dva naftna šoka dolazi do vala nestabilnosti deviznih tečajeva kojim su ozbiljno ugroženi pariteti između europskih valuta (Scheinert, 2020). Sastankom na vrhu u Parizu 1972. godine tadašnja Europska zajednica pokušala je odgovoriti na novonastalu situaciju stvaranjem tzv. „zmije u tunelu” (Grafikon 13-1.). Koncept „zmije u tunelu” predstavlja mehanizam za regulirano fluktuiranje tečaja nacionalnih valuta – *zmija* u okviru užih fluktuacija prema dolaru, tzv. tunel (Scheinert, 2020).

**Grafikon 13-1.** Zmija u tunelu



Izvor: obrada autora prema Kandžija (2003), str. 260

Princip zmiije djelovao je na način da sve valute zemalja članica zajednički osciliraju u odnosu na američki dolar i druge valute s tolerancijom od  $\pm 4,5\%$ , dok su međusobno održavale relativno fiksni devizni tečaj u rasponu dozvoljenih fluktuacija od  $\pm 2,25\%$  u odnosu na utvrđene paritete (Cvečić, 2007, str. 31). Krahom sustava iz Bretton Woodsa revitalizirana je ranija ideja o monetarnoj integraciji u Europi, o kojoj će biti više govora u posljednjem poglavlju.

### **13.3. Teorija deviznog tečaja**

Kada je riječ o deviznom tečaju, neophodno je navesti i definirati temeljne pojmove poput valuta, deviza i vrste tečaja. Naime, valuta se često poistovjećuje s devizom, što je pogrešno. Pod pojmom valute podrazumijeva se novčana jedinica i zakonsko sredstvo plaćanja neke zemlje, dok je njena kupovna moć u drugom valutnom području moguća samo po razmjeni za strani novac / valutu, i to putem intervalutnog tečaja (Lovrinović, 2015). Valute imaju svoje dimenzije u pogledu zamjenjivosti za druge te se razlikuju konvertibilne, ograničeno konvertibilne i nekonvertibilne valute. S obzirom na razmjenu za druge valute, one se dijele na čvrste, koje imaju visok stupanj konvertibilnosti, i na slabe valute, s nižim stupnjem konvertibilnosti (Kragulj, 2016). Deviza predstavlja potraživanje prema inozemstvu nastalo na temelju izvoza roba ili usluga i nije domaći novac / valuta (Lovrinović, 2015). Deviza se može prodati domaćim ili stranim tražiteljima po utvrđenom deviznom tečaju. Sâm devizni tečaj predstavlja sponu između dvije valute i dva tržišta na kojima se trguje potraživanjima koja su nastala temeljem međunarodne razmjene i izražena su u različitim valutama. Dakle, devizni

tečaj predstavlja cijenu jedne jedinice domaće valute izražene u jedinicama strane valute (Samuelson i Nordhaus, 2011) ili međusobni odnos vrijednosti domaće i strane valute (Kragulj, 2016) ili cijenu domaćeg novca izraženu u stranom novcu (Lovrinović, 2015). Treba naglasiti da ni intervalutni tečaj nije isto što i devizni, s obzirom na to da se na njemu razmjenjuju samo jedinice efektivnog novca ili valute dvije različite zemlje, dok se putem deviznog tečaja razmjenjuju potraživanja između dvije zemlje (Lovrinović, 2015). Uslijed promjena deviznog tečaja dolazi do promjena cijena izvoza i uvoza, konkurentnosti gospodarstva te promjene cijena uvoznih supstituta za domaće proizvode. Drugim riječima, utjecaj deviznog tečaja odražava se na informacijsku, redistributivnu, alokativnu i razvojnu funkciju gospodarstva (Lovrinović, 2015).

Devizni tečaj ima svoje *dimenzije* od kojih treba razlikovati nominalni, realni i efektivni devizni tečaj. Nominalni ili bilateralni devizni tečaj predstavlja broj jedinica domaće valute koji je potreban za kupnju jedne jedinice strane valute (Kragulj, 2016) ili je to cijena domaće valute izražena u stranoj valuti bez uzimanja u obzir stope inflacije (Lovrinović, 2015). Realni devizni tečaj predstavlja nominalni devizni tečaj korigiran za stopu inflacije zbog učinaka inflacije na kupovnu moć novca. Korekcijom nominalnog deviznog tečaja za stopu inflacije zapravo se prikazuje stvarna slika kupovne moći novca (Lovrinović i Ivanov, 2009). Iz tog razloga realni devizni tečaj zapravo predstavlja odnos stranih i domaćih cijena iskazanih u istoj valuti te pokazuje kako se razmjenjuju robe i usluge jedne zemlje za robe i usluge druge. Putem realnog deviznog tečaja sagledava se konkurentnost zemlje u međunarodnoj razmjeni (engl. *terms of trade*), odnosno

ako je devizni tečaj ispod realne razine, to znači da je domaća valuta precijenjena, a strana podcijenjena. Precijenjenost domaće valute stimulira uvoz jer su cijene inozemne robe preračunate u domaću valutu niže, a destimulira izvoz jer domaća roba preračunata u stranu valutu postaje skuplja (Kragulj, 2016). Učinke podcjenjivanja vlastite valute u svrhu ograničavanja uvoza i promicanja izvoza u praksi koristi Kina u trgovinskim odnosima sa SAD-om. S obzirom na spomenute oscilacije deviznog tečaja, potrebno je spomenuti još i efektivni devizni tečaj koji u suštini predstavlja vagani prosjek deviznih tečajeva između domaće valute i valuta najznačajnijih trgovinskih partnera. Pritom trgovinski partneri imaju svoj zaseban ponder ili udio na temelju kojeg se ogleda relativan značaj partnera u ukupnoj trgovini.

Nadalje, potrebno je objasniti pojmove koji se odnose na kretanje i/ili manipuliranje deviznim tečajem. Promjene deviznog tečaja podrazumijevaju promjene razine deviznog tečaja domaće valute u odnosu na stranu valutu, a s obzirom na učinke, takve akcije mogu biti usmjerene prema postizanju određenih ekonomskih ciljeva. Same promjene deviznog tečaja imaju svoje nazive; to su: deprecijacija i aprecijacija, devalvacija i revalvacija. Deprecijacija je neslužbeno smanjenje vrijednosti domaće valute na međunarodnom tržištu, odnosno porast cijene (tj. deviznog tečaja) strane valute iskazane u jedinicama domaće valute (Lovrinović, 2015). Ova promjena predstavlja nominalnu deprecijaciju. Deprecijacija može biti i realna, a to znači smanjenje relativne cijene domaćih dobara izraženim u terminima stranih dobara. Deprecijacija se najčešće vezuje za fluktuirajući devizni tečaj (*Poslovni dnevnik*, 2018b). Nominalna i realna deprecijacija poboljšavaju cjenovnu konkurentnost domaćeg gospodarstva,

a samim time potiču izvoz jer u slučaju deprecijacije domaćeg tečaja strana dobra postaju skuplja (Kragulj, 2016). Deprecijacija najčešće nastaje zbog bržeg rasta cijena i novčane mase u zemlji nego u inozemstvu. Pad deviznog tečaja u vidu deprecijacije odvija se kroz određeno vremensko razdoblje, a ne trenutačno.

Pojam suprotan od deprecijacije je aprecijacija, a predstavlja porast cijene domaće valute izražene u stranoj valuti (nominalna aprecijacija) (Lovrinović, 2015). Do nje dolazi zbog porasta kupovne moći jedne valute na unutrašnjem tržištu, što je u bliskoj vezi s deflacijom, ili zbog pada vrijednosti druge valute. Uzroci aprecijacije mogu biti gospodarske, političke ili čak psihološke prirode. Međutim, aprecijacija valute može se pojaviti i kao mjera gospodarske politike uslijed koje pojam *aprecirana valuta* obično označava umjetno održavanje tečaja jedne valute iznad ravnotežnog tečaja, što u suštini znači njenu precijenjenost u odnosu na stvarnu intervalutarnu vrijednost (*Poslovni dnevnik*, 2018a). Aprecijacija je proces koji se odražava na deviznom tržištu i pod utjecajem ponude i potražnje izvjesne valute ili određenom manipulacijom tečaja. Realna aprecijacija podrazumijeva porast relativne cijene domaćih dobara u odnosu na strana dobra (Kragulj, 2016). I nominalna i realna aprecijacija djeluju na cjenovnu konkurentnost domaće ekonomije, što može stimulirati uvoz i destimulirati izvoz dobara (Lovrinović, 2015). Do stimulacije uvoza aprecijacijom tečaja dolazi jer u tom slučaju uvozna dobra postaju jeftinija. Aprecijacija valute također se odvija u dužem vremenskom razdoblju, tj. nije trenutna, te se poput deprecijacije također vezuje za fluktuirajuće tečajne aranžmane.

Devalvacija i revalvacija predstavljaju službene i znatne promjene deviznog tečaja valute te se za razliku od prethodne dvije

kategorije one zbivaju jednokratno – trenutno (Lovrinović, 2015). Devalvacija predstavlja smanjenje vrijednosti nacionalne valute u odnosu na njen standard – zlato ili drugu valutu i administrativne je prirode, tj. rezultat je takve odluke monetarnih vlasti. Devalvacija se inicira od strane nositelja ekonomskih politika, a najčešće se provodi u cilju postizanja većih razina konkurentnosti domaćeg izvoza te je njen rezultat uvijek pojeftinjenje izvoza i poskupljenje uvoza. Iz tog je razloga iskovan termin *konkurentska devalvacija*. Ovakav oblik promjene novca predstavlja pojavu u kojoj su zemlje pratile jedna drugu u devalvacijskim aktima. Kao takve, kroz povijest, a i danas, predstavljale su / predstavljaju prijetnju stabilnosti međunarodnog poretka. Da bi ovakve pojave spriječio, Međunarodni monetarni fond bio je primoran provoditi rigorozne sankcije nad državama koje su primjenjivale ovakve politike za stimulaciju gospodarstva (Lovrinović, 2015). Suprotna pojmu devalvacije je revalvacija. Revalvacija predstavlja povećanje vrijednosti nacionalne valute do kojeg dolazi odlukom monetarne vlasti zemlje, odnosno centralne banke (Lovrinović, 2015). Najčešće se revalvacija izvršava da bi se riješili učinci posljedica suficita platne bilance razvijenih zemalja u kojima iznos štednje nadilazi opseg investicija. S obzirom na to da razvijene zemlje svoje viškove štednje plasiraju i investiraju u inozemstvu, odgovara im da za jedinicu svoje valute dobiju što više jedinica lokalne, odnosno strane valute.

### **13.3.1. Formiranje deviznog tečaja**

Slomom zlatnog standarda i uvođenjem papirne valute, na temelju ponude i potražnje te kretanja cijena, uz pretpostavku da nema deviznih ograničenja, otvara se mogućnost neograničenih

fluktuacija deviznog tečaja (Perišin i sur. 2001). Time utjecaj ponude i potražnje postaje odlučujuća odrednica za formiranje deviznog tečaja. U uvjetima papirnog novca, fluktuacije deviznog tečaja su neograničene sve dok postoji sustav tržišnog formiranja tečaja, odnosno dok se oscilacije deviznog tečaja ne počnu kontrolirati mjerama ekonomske politike (Lovrinović, 2015). Npr., ako u takvim uvjetima postoji fiksni tečaj, takav tečaj je lažan, odnosno manipuliran je od strane nositelja ekonomske politike (Perišin i sur. 2001). Moderna ekonomska zbilja obojana je tipično državnim intervencijama u svim socioekonomskim odnosima, a ta je intervencija najizraženija u sektoru vanjske trgovine i međunarodnih plaćanja. Treba imati na umu da bi to pojednostavljeno značilo da apsolutna međunarodna neovisnost cijena ne postoji. Svi navedeni čimbenici odražavaju se na unutarnje stanje gospodarstva i na njene proizvodne čimbenike (troškove, produktivnost rada i raspodjelu), a oni značajno utječu na kretanje cijena i stanje platne bilance te samog deviznog tečaja. Upravo se u ovom razvojnom momentu svjetske ekonomije devizni tečaj uzdiže kao jedna od najvažnijih ekonomskih varijabli te je, shodno tome, potrebno znati koristiti se njime kao alatom aktivne makroekonomske politike. Tada je i u tu svrhu iskovana sintagma *upravljani devizni tečajevi*. Kako bi se odgovorilo na novonastalo stanje koje je u konstantnoj promjeni i evoluciji te ujedno ostvarilo vlastite razvojne politike, sve su zemlje (razvijene i nerazvijene) u sukobu s cikličnim kretanjima koristile određene manipulacije deviznog tečaja, a neke ga aktivno koriste i danas. Iz tog razloga je danas uz fiskalnu kao dio monetarne politike upravljanje deviznog tečaja dobilo svoje adekvatno mjesto i značenje u ostvarenju vanjske i unutarnje ravnoteže. Iz

tog razloga, u slučaju deficita platne bilance i ulaska u recesiju, realno je očekivati devalvaciju/deprecijaciju domaće valute s ciljem poticanja domaće proizvodnje i, posljedično, izvoza. U suprotnoj situaciji, kada zemlju počinju pritiskati inflatorni pritisci sa suficitom platne bilance, ona će provoditi restriktivnu monetarnu politiku; revalvaciju/aprecijaciju deviznog tečaja kojom bi se ograničio izvoz i domaća potrošnja. Shodno tome, potrebno je obratiti pažnju na sve faktore koji na njega utječu, kao i na politike deviznog tečaja.

Stvarni uzroci aprecijacije i deprecijacije valute na konkretnim primjerima kompleksni su i kao takvi predstavljaju predmet znanstvenih i političkih rasprava. Kada se govori o precijenjenosti i podcijenjenosti domaće valute, obično je riječ o neskladu između unutarnje i vanjske vrijednosti novca, odnosno o neskladu između kupovne moći novca na domaćem i stranom tržištu. Budući da različite države imaju različite proizvodne uvjete, tehnologiju, kulturu i različite političko-ekonomske ciljeve, pojedine među njima mogle bi pokušati iskoristiti politiku tečaja (precijenjenosti/podcijenjenosti) da bi ostvarile svoje unutarnje ili vanjske ciljeve (reguliranje uvoza i izvoza roba, priljev i odljev stranog kapitala, vraćanje dugova i sl.) (Lovrinović, 2015). Politika precijenjenosti domaće valute ili politika aprecijacije deviznog tečaja stimulira uvoz strane, a destimulira izvoz domaće robe. To proizlazi iz toga što strane robe prilikom aprecijacije domaće valute postaju jeftinije na domaćem tržištu i obratno, kad je riječ o domaćoj robi na stranom tržištu, dovodeći do većeg prodora stranih roba i pritiska stranih proizvođača na domaću, koji su potom prisiljeni snižavati cijene svojih proizvoda. Iako je ova politika na prvi pogled nelogična, ona se često provodi u onim zemljama koje su prihvatile sustav

dužničke ekonomije, tj. ekonomije u kojoj se stari dugovi vraćaju novim zaduživanjem kod međunarodnih financijskih centara. Do toga dolazi zato što se strana sredstva plaćanja nastoje dobiti po što nižem tečaju radi olakšanog plaćanja dospjelih dugova prema inozemstvu. Politika precijenjenosti tečaja ne može se voditi neograničeno bez utjecaja monetarnih vlasti na domaćem deviznom tržištu, čime se ograničava potražnja za stranom podcijenjenom valutom. Aprecijaciju deviznog tečaja obično prati restriktivna monetarna politika koja ograničava domaću potražnju za robama i uslugama. Za ovakvu se politiku obično opredjeljuju zemlje koje svoje devizne rezerve više formiraju iz nerobnog priljeva deviza, nego one koje ih prikupljaju na osnovi izvoza domaćih roba. Ako je priljev deviza stalan ili smanjen s obzirom na potražnju za stranim novcem, takva kretanja brzo vode do iscrpljivanja domaćih deviznih rezervi i napuštanja aprecijacijske politike (Lovrinović, 2015). Iz tog je razloga navedeno da ovaj proces nije neograničen. Potpuno su suprotna kretanja u slučaju podcijenjenosti domaće valute ili politike deprecijacije kojom se stimulira izvoz, a destimulira uvoz. U konačnici, politici deprecijacije, odnosno podcijenjenosti tečaja pribjegavaju one zemlje koje su izvozno orijentirane, kao što je npr. Kina. Izgleda da je odabir jedne ili druge politike utjecaja na devizni tečaj postao redovita praksa u svijetu, o čemu svjedoče istraživanja koja su došla do empirijskih rezultata prema kojima skoro sve zemlje, često i vrlo intenzivno, interveniraju na deviznom tržištu (Lahiri i Végh, 2000). Štoviše, Calvo i Reinhart (2002) iskovali su termin *fear of floating* – *strah od fluktuacija* kako bi opisali stav nositelja ekonomskih politika prema oscilacijama deviznog tečaja koje u situacijama ekonomskih šokova uzrokuju posezanje

za operacijama na deviznom tržištu i/ili djelovanje na kamatnjak kako bi se stabilizirao tečaj domaće valute (Lahiri i Végh, 2000). Osim navedenih manipulativnih utjecaja na promjene deviznog tečaja koje su navedene, postoje i drugi faktori koji mogu utjecati na promjene tečaja, primjerice (Lovrinović, 2015):

- razlike između domaće i inozemne inflacije
- razlike između domaće i inozemne kamatne stope
- razlike između domaće i inozemne razine dohotka
- devizne kontrole
- očekivanja budućih deviznih tečajeva.

Stoga se čini da su faktori koji utječu na formiranje deviznog tečaja obostranog smjera. Tako npr. pad kamatne stope dovodi do deprecijacije domaće valute, povećanja izvoza i domaće BDP-a dok je posljedica povećanja kamatne stope aprecijacija domaće valute koja će smanjiti izvoz i domaću proizvodnju (Jednak i Kragulj, 2016). Isto tako, promjena deviznog tečaja može izravno utjecati na inflaciju i obratno, što sve u konačnici potvrđuje prethodno navedeni međuzavisni odnos između monetarne, fiskalne politike i politike deviznog tečaja, ali i naglašava potrebu za njihovom sinkronizacijom prilikom djelovanja (na temelju teorijskih pretpostavki, vrste ekonomije i specifičnostima zemlje) u ostvarivanju optimalnih rezultata.

### **13.3.2. Sustavi deviznog tečaja**

Unutar ovog segmenta udžbenika razmatraju se vrste deviznih tečajeva. Osim dva osnovna oblika tečajnih aranžmana (fiksno i fluktuirajućeg), razmatraju se i njihove podvarijante te različiti klasifikacijski pristupi. Frenkel (2003) je primjerice definirao

devet tečajnih aranžmana, a to su: monetarna unija, dolarizacija ili eurizacija, valutni odbor, prilagodljivi pariteti, klizajući tečaj, košarica valuta, ciljane (*target*) zona, upravljani plivajući i slobodno plivajući tečaj. S druge strane, MMF sustave deviznih tečajeva podijelio je na sljedeći način: sustav bez domaće valute u optjecaju, valutni odbor, sustav konvencionalno vezanog deviznog tečaja, sustav vezanog deviznog tečaja u okviru horizontalnog raspona, sustav puzećeg vezivanja deviznog tečaja, sustav puzećeg raspona deviznog tečaja, sustav upravljano fluktuirajućeg deviznog tečaja bez unaprijed određenog smjera i sustav slobodno fluktuirajućih deviznih tečajeva. Potrebno je naglasiti da MMF u svojoj klasifikaciji ne pravi razliku između dolarizacije i monetarne unije te između čistog fluktuirajućeg i slobodno plivajućeg tečaja, niti navodi košaricu valuta kao zaseban devizni režim (Ribnikar, 2004). No, zbog iscrpnosti problematike tečajnih aranžmana neće se ulaziti u njihovu dubinsku analizu, nego će se pažnja posvetiti dvama temeljnim režimima deviznog tečaja: fiksni i fluktuirajući (fleksibilni) devizni tečaj.

Fiksni devizni tečaj se ne mijenja za duže vremensko razdoblje ili je u jako uskim granicama oscilacija. Održava se tržišnim intervencijama od strane monetarnih vlasti zemlje (Kragulj, 2016). Fiksni devizni tečajevi najčešće se vežu za razdoblje zlatnog standarda i danas gotovo više ne postoje u ekonomskoj praksi (Lovrinović, 2015). Fiksni devizni tečaj može biti vezan za valutu neke druge zemlje (slučaj vezivanja za američki dolar – dolarizacija ili euro – eurizacija), za ponderiranu košaricu valuta ili za specijalna prava vučenja (Unković, 2010). U slučaju da bi neka zemlja ipak fiksirala (tj. vezala) svoju valutu za tuđu (npr. dolar ili euro), taj bi bilateralni tečaj bio fiksni. No, u tom bi

slučaju obje valute zajednički *plivale* u odnosu na sve ostale valute. Iako je praktički nestao iz prakse, osim u slučajevima vezanja za druge valute, prednosti fiksnog tečajnog aranžmana su sljedeće:

- smanjuje rizike u ekonomskim transakcijama s inozemstvom, a na temelju te sigurnosti omogućuje bolje uvjete za planiranje vanjskotrgovinskog poslovanja, posebno prilikom sklapanja dugoročnih poslovnih aranžmana sa stranim partnerima (Gajić, 2004)
- u dobroj mjeri štiti domaću ekonomiju od kratkoročnih, stihijskih i špekulativnih poremećaja na svjetskom tržištu (Kragulj, 2016)
- utječe na stabilizaciju cijena u zemlji, odnosno na smanjenje stope inflacije i predstavlja tzv. *monetarno sidro* za obuzdavanje rasta cijena kojemu pribjegavaju manje i slabije zemlje za stabilizaciju i razvoj (Ivanov, 2012).

Međutim, fiksni devizni aranžman ima i svoje nedostatke koji se očituju u sljedećim činjenicama:

- utječe na rast deficita platne bilance jer je u okviru ovog aranžmana domaća valuta najčešće precijenjena, što potiče uvoz, a sputava izvoz
- slabe se utjecaji monetarne politike zemlje (gubitak monetarnog suvereniteta) (Kragulj, 2016)
- odgađa nužna prilagođavanja nacionalne ekonomije izmijenjenim tržišnim okolnostima (Jovanović, 2014).

S definicijom fiksnog deviznog tečaja te njegovim prednostima i manama potrebno se osvrnuti i na njegovu suprotnost, odnosno na drugu vrstu deviznih tečajeva koji se nazivaju fluktuirajućima.

Prije svega, fluktuirajući devizni tečajevi mogu se razlikovati po načinu formiranja, s obzirom na to da li se na njih intervenira ili ne, i dijele se na dvije podvrste:

- potpuno slobodno fluktuirajući tečajevi – samostalno se određuju na temelju ponude i potražnje
- rukovođeni devizni tečajevi (engl. *managed float ili dirty float*), koji se formiraju intervencijama monetarnih vlasti.

Potpuno slobodni, fluktuirajući ili plivajući tečajevi formiraju se na slobodnom deviznom tržištu i na njih se ne utječe mjerama monetarne politike, nego ih se prepušta spontanom snagama i odnosima tržišta s ciljem spontanog osiguranja ravnoteže u ukupnoj bilanci plaćanja zemlje (Lovrinović, 2015). Slobodno fluktuirajući devizni tečaj ima svoje pozitivne strane jer utječe na povećanje izvozne konkurentnosti i gospodarskog rasta u kratkom roku, dok je njegova negativna strana vezana za povrat kredita u stranoj valuti (Jednak i Kragulj, 2016). Međutim, s obzirom na to da devizni tečaj utječe na sve značajne ekonomske kategorije i indikatore poput rasta proizvodnje, gospodarske strukture, stope zaposlenosti, stope inflacije, izvoza, uvoza, trgovinskog suficita ili deficita, platne bilance zemlje, osobnog dohotka, kamatnih stopa, novčane mase i sl., prepuštanje deviznog tečaja nije razumno prepustiti potpunim i spontanim utjecajima te oscilacijama ponude i potražnje. Osim toga, za međunarodnu trgovinu, a posebno za dugoročnu poslovnu politiku, potpuno slobodan sustav deviznog tečaja smatra se posebno štetnim te je iz tog razloga uvijek pod prismotrom monetarnih vlasti (Lovrinović i Ivanov, 2009). Iz istih razloga se za potpuno fluktuirajući devizni tečaj ne zna je li ikad doista zaživio u stvarnosti.

Monetarne vlasti, odnosno središnje banke, obično ipak primjenjuju drugačiji tečajni režim, a to je rukovođeno fluktuirajući devizni tečaj. Ovaj oblik tečaja održava se uz poduzimanje određenih deviznih operacija po potrebi, pa je zato i dobio naziv „prljavi“ (*dirty float*), tj. djelomično fleksibilni devizni tečaj (Kragulj, 2016). U sustavu rukovođenog fluktuiranja monetarne vlasti određuju ciljanu razinu deviznog tečaja, koja bi trebala odgovarati ciljevima gospodarskog razvoja zemlje, ekonomskoj politici, platnoj bilanci, deviznim rezervama, kao i kretanju cijena i kamatnih stopa, odnosno svih prethodno navedenih ekonomskih varijabli. I fluktuirajući devizni aranžman ima svoje prednosti, kao i nedostatke. Prednosti ovog tečajnog aranžmana reflektiraju se u sljedećim činjenicama (Gajić, 2004):

- omogućuje veću autonomiju u vođenju ekonomske politike
- daje signale domaćoj ekonomiji o potrebama usklađivanja u skladu s novonastalim promjenama u međunarodnom okruženju
- usmjerava gospodarstvo na potrebu za prilagođavanjem, čime olakšava ekonomsku suradnju promatrane zemlje sa svijetom
- efikasnije djeluje na uravnoteženje platne bilance
- smanjuje potrebu za uvođenjem dodatnih intervencija s ciljem usklađivanja domaćih i stranih cijena (poput carina, premija, dozvola, kvota, kontingenata, raznih mjera monetarne politike i sl.)
- smanjuje mogućnost nastanka precijenjenosti ili podcijenjenosti nacionalne valute
- smanjuje potrebu držanja opsežnih deviznih rezervi.

Međutim, ni fleksibilni devizni tečaj nije bez svojih nedostataka, a one se očituju kroz (Gajić, 2004; Lovrinović, 2015):

- potencijal da potakne inflatorna kretanja u nacionalnoj ekonomiji
- nepostojanje čvrste osnove za mogućnost kalkulacije, kao ni kriterije za ocjenu rentabilnosti vanjskotrgovinskih (izvoznih i uvoznih) poslova
- izlaže domaće gospodarstvo nekontroliranom utjecaju svih kratkoročnih, stihijskih i špekulativnih kretanja na svjetskom tržištu (odnosno utjecaj *eksternih udara*)
- utječe na rast učestalih dnevnih komercijalnih rizika i tečajnih razlika u ekonomskim transakcijama s inozemstvom.

Za fleksibilni devizni tečaj tvrdi se da održava sve relevantne ekonomske varijable na realnoj razini te pravovremeno djeluje na ublažavanje fluktuacija koje dolaze iz vanjskog okruženja. S druge strane, fleksibilni devizni tečaj može iznimno negativno utjecati na razinu cijena i na pojavu inflacije uslijed njegovih učestalih promjena, kao i na smanjenje domaće ekonomske aktivnosti, porasta uvoza itd. Iz istih razloga potrebna je njegova pažljiva prilagodba kako bi se ostvarili najbolji uvjeti, kao i poznavanje ekonomskih instrumenata koji najbolje odgovaraju određenom tečajnom aranžmanu. Primjena adekvatne politike za ostvarenje ekonomskih ciljeva podrazumijeva prvo odabir odgovarajućeg tipa deviznog tečaja, a potom na odabir odgovarajućeg instrumentarija ekonomske politike. Izbor deviznog režima prvenstveno utječe na prilagođavanje platne bilance, a osim toga utječe na efikasnost monetarne i fiskalne politike (Jednak i Kragulj, 2016), što predstavlja zaseban problem.

### 13.3.3. Teorijski temelji formiranja deviznog tečaja

Najvažnije teorije formiranja deviznog tečaja jesu (Perišin i sur. 2001):

- teorija bilance plaćanja
- monetaristička ili inflacionistička teorija
- Dornbuschov model
- teorija pariteta kupovne moći
- teorija kamatnog pariteta
- teorija efikasnog deviznog tržišta državnih vrijednosnica
- teorija dugoročne ravnoteže u bilanci plaćanja.

Radi opsežnosti i velikog broja teorija formiranja deviznog tečaja, fokus ove analize usmjeren je samo na teoriju bilance plaćanja.

Teorija bilance plaćanja u kontekstu formiranja deviznog tečaja svodi se na formiranje tečaja pasivnošću bilance plaćanja (Perišin i sur. 2001). Ako je bilanca plaćanja u suficitu, to predstavlja situaciju kada izvoz premašuje uvoz, pa prema tome zemlja raspolaže viškom deviza ostvarenih na temelju većeg izvoza. Uz pretpostavku da se količina domaćeg novca nije promijenila, povećanje deviza na domaćem tržištu dovest će do pada cijene deviza koje se nude u odnosu prema domaćoj valuti. Ako je zemlja ostvarila suficit u bilanci plaćanja, domaća valuta će aprecirati, što znači da će zbog povećanja ponude deviza na domaćem tržištu doći do porasta cijena domaće valute. U suprotnom slučaju, kada zemlja ostvari deficit u bilanci plaćanja, doći će do deprecijacije domaće valute (Perišin i sur. 2001). Uz deprecijaciju domaće valute, u narednom razdoblju treba doći do povećanja

konkurentnosti (pretpostavka: zadovoljenje<sup>1</sup> Marshall-Lernerova teorema o elastičnosti potražnje za domaćim izvozom) te bi na kraju trgovinska bilanca trebala biti u ravnoteži ili u suficitu (Lovrinović, 2015). Na temelju toga, može se zaključiti da je devizni tečaj pod snažnim utjecajem ponude i potražnje, nastale iz bilance plaćanja. Međutim, to nije jedini faktor koji djeluje na formiranje tečaja. Upravo u tome leži i kritika ove teorije. Naime, prema teoriji bilance plaćanja pretjerano se pojednostavljaju učinci suficita i deficita. Tendencije za *samouravnoteženjem* trgovinske bilance izviru iz realnih cijena i relativnih cijena u inozemstvu i tuzemstvu, ali je to samo tendencija, dok njena realizacija ovisi o nizu čimbenika koji utječu na opću proizvodnu sposobnost zemlje, tj. da zemlja proizvede povećanu količinu robe za izvoz, uz odgovarajuće proizvodne troškove (Perišin i sur. 2001).

Uzimanjem u obzir kamatne stope i kapitalnog računa kod bilance plaćanja dolazi se do suštine Mundell-Flemingova modela, kojim se procjenjuje adekvatna politika i devizni režim. Bilancu plaćanja čini trgovinska i kapitalna bilanca. Ako zemlja zabilježi deficit trgovinske bilance, shodno tome će porasti potražnja za devizama kako bi se mogao platiti povećani uvoz. To dovodi do povećane potražnje za domaćom valutom. Navedeno pak posljedično dovodi do rasta kamatnih stopa. Potražnja za uvozom

---

1 Marshall-Lernerov uvjet o elastičnosti potražnje govori da će devalvacija domaće valute popraviti trgovinsku bilancu ako je zbroj elastičnosti domaće potražnje za uvozom ( $\epsilon_m$ ) i inozemne potražnje za uvozom ( $\epsilon_x$ ) veći od jedan:  $\epsilon_x + \epsilon_m > 1$ . Marshall-Lernerov uvjet predstavlja pojednostavljeni pristup elastičnosti iz dva razloga koja pretpostavlja: (a) da je trgovinska bilanca u ravnoteži prije provođenja devalvacije i (b) da su elastičnosti domaće ponude izvoza i inozemne ponude uvoza beskonačne (Ardalan, 2003).

će opasti s porastom kamatnjaka u sljedećoj fazi i ponovno dovesti do uravnoteženja bilance plaćanja. Povrh toga, rast kamatnjaka privlači strane ulagače u zemlju, što dovodi do povećanja prometa u kapitalnoj bilanci i povećanja ponude deviza na domaćem tržištu. Iz tog se razloga rast kamatnjaka može upotrijebiti kao sredstvo uravnoteženja bilance plaćanja umjesto korekcija deviznog tečaja. Povrh toga, ako dođe do porasta nacionalnog dohotka, doći će i do povećanja potrošnje pa prema tome i uvoza koji će voditi rastu deficita bilance plaćanja (Lovrinović, 2015). Prethodno opisanim procesima u kratkim crtama je definiran način formiranja deviznog tečaja putem bilance plaćanja, što je neophodno za analizu uravnoteženja platne bilance sredstvima ekonomskih politika te za odabir tečajnog aranžmana.

#### **13.3.4. Efikasnost ekonomske politike u ovisnosti o tečajnom aranžmanu**

Primjena adekvatne politike deviznog tečaja prvenstveno obuhvaća odabir aranžmana deviznog tečaja. Ako se postavi pitanje zašto, odgovor na ovo pitanje pronalazi se u činjenici da devizni režim prvenstveno utječe na prilagođavanje platne bilance, a potom na efikasnost monetarne i fiskalne politike koja se primjenjuje.

Efikasnost makroekonomske politike s obzirom na tečajni aranžman objašnjava se pomoću Mundell-Felemingovog modela. Mundell-Flemingov model objašnjava da se izborom deviznog aranžmana omogućuje postizanje dva od tri cilja: savršena mobilnost kapitala, nezavisna monetarna politika i stabilnost deviznog tečaja (Jednak i Kragulj, 2016). Tako se primjenom fluktuirajućeg deviznog tečaja monetarna politika pokazuje

efikasnijom, naročito uz prisutnu mobilnost kapitala, dok je u slučaju fiksnog tečajnog aranžmana fiskalna politika efikasniji makroekonomski alat (Lovrinović, 2015). Dakle, efikasnost određene makroekonomske politike u cilju formiranja ravnoteže, prema Mundell-Flemingovom modelu, ovisi o vrsti tečajnog aranžmana koji zemlja primjenjuje. Mundell-Flemingov model predstavlja proširenu verziju IS-LM modela koji su osmislili R. Mundell i M. Fleming (Blanchard, 2005). S obzirom na to da IS-LM model promatra zatvorenu ekonomiju i ne uzima u obzir odnose s inozemstvom, Mundell i Fleming proširuju ga za odnose s inozemstvom i prikazuju ga putem krivulje bilance plaćanja (BP) te je riječ o IS-LM-BP modelu (skraćeno M-F model) (Lovrinović, 2015).

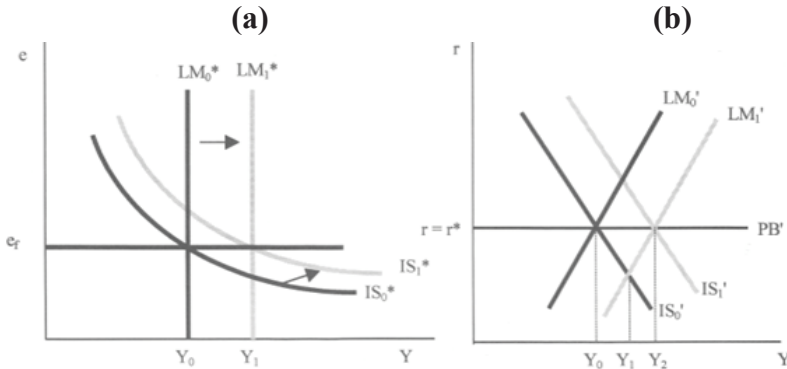
#### **13.3.4.1 Temeljne pretpostavke Mundell-Flemingova modela**

Temeljne pretpostavke M-F modela podrazumijevaju da su razine cijena u domaćem i inozemnom gospodarstvu fiksne, odnosno da je očekivana stopa inflacije jednaka nuli i da je kapital savršeno mobilan (Borožan, 2002). Model razmatra slučaj male otvorene ekonomije (Babić, 2007). M-F model pretpostavlja da postoje međunarodna tržišta roba i usluga te novca koja zajedno djeluju na promatranu ekonomiju. U IS-LM modelu, kamatna stopa je ključna komponenta u stvaranju ravnoteže tržišta novca i tržišta dobara, dok je kamatnjak unutar M-F modela egzogeno dana veličina koja se više ne određuje u nacionalnom gospodarstvu (Ristić, 2014). Sukladno Mundell-Flemingovom modelu male otvorene ekonomije, kamatna stopa je fiksna, a ravnoteža obaju tržišta postiže se samo promjenama nominalnog deviznog tečaja.

Za razliku od odnosa između kamatne stope i *outputa* u IS-LM modelu, Mundell-Flemingov model prikazuje odnos između nominalnog tečaja i ekonomskog *outputa* u kratkom roku. Prema M-F modelu male otvorene ekonomije, učinci ekspanzivne fiskalne i monetarne politike mogu se promatrati kroz dva osnovna, odnosno *ekstremna* tečajna aranžmana (Borozan, 2002). Važno je naglasiti da ovaj model podrazumijeva nepotpuno uposljene proizvodne faktore, potpuno elastičnu krivulju agregatne potražnje i potpunu mobilnost kapitala.

Djelovanje fiskalne ekonomske politike u uvjetima fiksnog tečajnog aranžmana objašnjava se temeljem Grafikona 13-2.

**Grafikon 13-2.** Učinci fiskalne politike unutar modela fiksnog deviznog tečaja



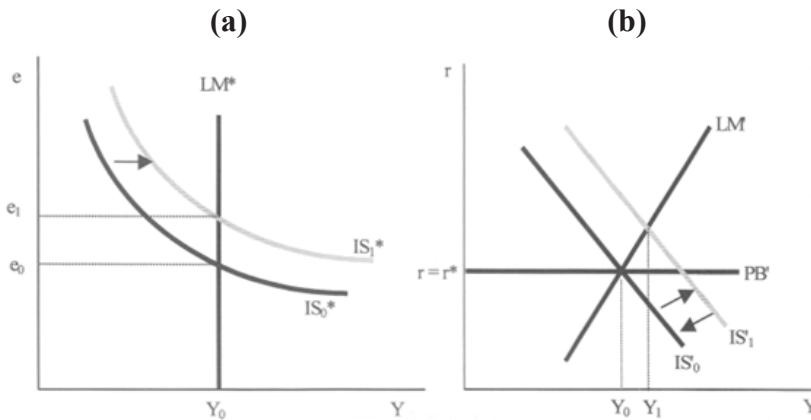
Izvor: preuzeto iz Borozan (2002)

Fiskalna politika ekspanzivnim mjerama vrši pritisak na devizni tečaj (sjecište krivulje  $IS_1^*$  i  $LM_0^*$ ) (Grafikon 13-2.a.). Učinci takve politike reflektiraju se pomicanjem krivulje  $IS_0^*$  na  $IS_1^*$  i povećanjem domaćeg proizvoda sa  $Y_0$  na  $Y_1$  (Grafikon 13-2.a.).

S obzirom na to da je devizni tečaj  $e$  fiksiran na razini  $e_f$ , započinje proces prilagodbe ponude novca (porast domaće kamatne stope vodi priljevu kapitala u zemlju što zadržava kamatnjak na istoj razini) (Lovrinović, 2015). Iz tog razloga raste ponuda novca te se  $LM^*$  krivulja pomiče udesno s pozicije  $LM_0^*$  na  $LM_1^*$  (Grafikon 13-2.a.). S obzirom na to da je kamatna stopa definirana razinom  $r = r^*$ , monetarna ekspanzija mora se nastaviti sve dok domaća kamatna stopa ne bude izjednačena sa svjetskom kamatnom stopom (Grafikon 13-2.b.) (Borozan, 2002). Dakle, fiskalnu ekspanziju prati odgovarajuća monetarna prilagodba s  $LM_0'$  na  $LM_1'$  uvjetovana tečajnim aranžmanom (Grafikon 13-2.b.), što generira višu razinu domaćeg proizvoda – s  $Y_0$  na novu ravnotežnu razinu  $Y_1$ . Iz tog razloga se smatra da je fiskalna ekonomska politika (fiskalna ekspanzija) efikasnija u uvjetima fiksnog tečajnog aranžmana, dok je monetarna politika samo u službi prilagodbe novonastaloj ravnoteži.

Nakon definiranja efikasnosti fiskalne politike unutar fiksnog deviznog aranžmana definira se i njen učinak u okvirima fluktuirajućeg tečajnog aranžmana, uz pomoć Grafikona 13-3.

**Grafikon 13-3.** Učinci fiskalne politike unutar modela fluktuirajućeg deviznog tečaja



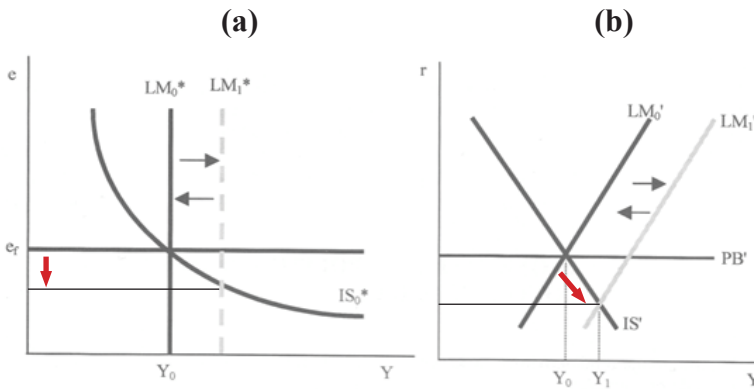
Izvor: preuzeto iz Borožan (2002)

Uslijed ekspanzivne fiskalne politike država stimulira domaću potrošnju te djeluje na  $IS^*$  krivulju. Pritom se  $IS^*$  krivulja s inicijalne pozicije  $IS_0^*$  pomiče udesno na poziciju  $IS_1^*$  (Grafikon 13-3.a.). Time istodobno dolazi do promjene ravnoteže na tržištu roba i novca. Nova ravnoteža se uspostavila pri većoj vrijednosti domaće valute, tj. na višoj razini deviznog tečaja s  $e_0$  na  $e_1$ , ali i na istoj razini domaćeg proizvoda ( $Y_0$ ) (Grafikon 13-3.a.). U otvorenoj ekonomiji povećanje domaće potrošnje, kroz mjere ekspanzivne fiskalne politike, uzrokuje aprecijaciju domaće valute i porast priljeva stranog kapitala (Grafikon 13-3.a.). Aprecijacija domaće valute vodi reduciranju neto izvoza. Fiskalna ekspanzija s  $IS_0'$  na  $IS_1'$  (Grafikon 13-3.b.), uz pretpostavljene uvjete, uzrokuje tijekom kratkoročnog razdoblja porast domaćeg proizvoda s  $Y_0$  na  $Y_1$ . Međutim, to istodobno dovodi i do porasta domaće kamatne stope (sjecište krivulje  $IS_1'$  i  $LM'$ ) (Grafikon 13-3.b.). S obzirom na to da u toj točki dolazi do porasta kamatnjaka  $r < r^*$ , neminovno dolazi do priljeva kapitala iz inozemstva,

odnosno do priljeva deviza. Priljev deviza utječe na povećanje potražnje za domaćom valutom i dovodi do aprecijacije domaće valute (Lovrinović, 2015). Aprecijacija domaće valute uvjetuje smanjenje izvoza i dovodi do porasta uvoza te dolazi do ponovnog kretanja krivulje  $IS_1$  ulijevo na prethodnu poziciju  $IS_0$ ' (Grafikon 13-3.b.). Temeljem prethodnih implikacija može se zaključiti da će dugoročno svi opisani čimbenici koji uzrokuju vraćanje  $IS_1$ ' krivulje na prvobitnu poziciju  $IS_0$ ', odnosno u ravnotežni položaj, istisnuti sve pozitivne efekte ekspanzivne fiskalne politike i vratiti domaći proizvod s  $Y_1$  na njegov početni položaj  $Y_0$  (Grafikon 13-3.b.) (Borozan, 2002). Navedena analiza implicira zaključak da je u uvjetima fluktuirajućeg deviznog tečaja fiskalna politika neefikasna na dugi rok.

Prethodna analiza upotpunjuje se s perspektivom učinka monetarne politike u navedena dva tečajna aranžmana. Kao i prethodna, i ova analiza započinje razmatranjem učinkovitosti monetarne politike u fiksnom deviznom tečaju na Grafikonu 13-4.

**Grafikon 13-4.** Učinci monetarne politike unutar modela fiksnog deviznog tečaja

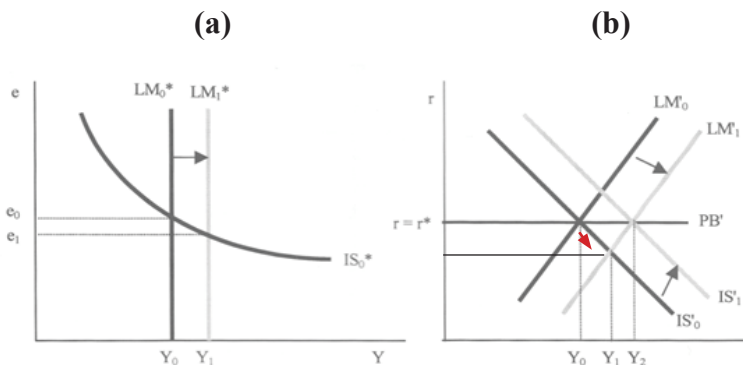


Izvor: preuzeto iz Borožan (2002)

Ekspanzivnom monetarnom politikom krivulja **LM** pomiče se udesno, s **LM<sub>0</sub>\*** na **LM<sub>1</sub>\*** (Grafikon 13-4.a.). Međutim, tim pomakom dolazi do smanjenja deviznog tečaja – deprecijacije, s početne razine  $e_r$  na nižu, prema sjecištu krivulje **LM<sub>1</sub>\*** i **IS<sub>0</sub>\*** (vidljivo na Grafikonu 13-4.a.) (Borožan, 2002). Kretanje krivulje **LM** dovodi do pada domaće kamatne stope u sjecištu krivulje **IS'** i **LM<sub>1</sub>'** (Grafikon 13-4.b.), inicirajući odljev kapitala i pritisak na slabljenje domaće valute i deficita platne bilance (Lovrinović, 2015). S obzirom na to da je centralna banka obvezna održavati vrijednost domaće valute na unaprijed određenoj razini, ako stvarno ne dođe do fundamentalne neravnoteže da bi smjela devalvirati svoju valutu, morat će izvršiti monetarnu kontrakciju da bi tečaj vratila na zadanu razinu. To će prouzročiti vraćanje krivulje **LM<sub>1</sub>\*** na početnu razinu **LM<sub>0</sub>\*** (Grafikon 13-4.b.) (Ristić, 2014). Sukladno tome, pokazuje se da monetarna politika ne može funkcionirati kao nezavisna politika u sustavu fiksnog deviznog tečaja, tj., neučinkovita je, ako ju je uopće moguće i koristiti.

Nakon utvrđene neefikasnosti monetarne politike u okvirima fiksnog deviznog aranžmana, definira se njena učinkovitost u okvirima fluktuirajućeg tečajnog aranžmana, također na sličan način, Grafikonom 13-5.

**Grafikon 13-5.** Učinci monetarne politike unutar modela fluktuirajućeg deviznog tečaj



Izvor: preuzeto iz Borožan (2002)

Usljed monetarne ekspanzije u okvirima fluktuirajućeg tečajnog aranžmana, odnosno porastom ponude novca, pri istoj razini cijena dolazi do povećanja realne količine novca. Monetarna ekspanzija uzrokuje pomicanje krivulje **LM** s njene izvorne pozicije **LM<sub>0</sub>\*** na **LM<sub>1</sub>\*** (Grafikon 13-5.a.). Time se uspostavlja nova ravnoteža na višoj razini agregatnog outputa s početnih **Y<sub>0</sub>** na **Y<sub>1</sub>**, u kratkom roku. Međutim, ekspanzivna monetarna politika djeluje na smanjenje kamatnjaka (kretanjem krivulje **LM**'o na **LM'<sub>1</sub>**), što je vidljivo na desnom Grafikonu (13-5.b.) u sjecištu krivulje **LM'<sub>1</sub>** i krivulje **IS'<sub>0</sub>**, što uzrokuje odljev kapitala (u područja s višom kamatnom stopom; otvorena ekonomija). To dovodi do potražnje za devizama i do porasta njihove cijene, odnosno do deprecijacije domaće valute i do kretanja deviznog tečaja s **e<sub>0</sub>** na **e<sub>1</sub>** (Grafikon

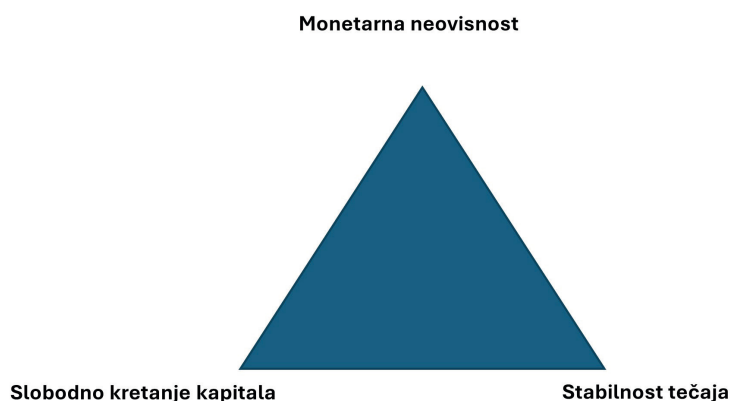
13-5.a.). Deprecijacija će utjecati na smanjenje uvoza i povećanje izvoza, što pomiče krivulju  $IS'o$  na  $IS'1$  na desnom Grafikonu (13-5.b.). Na taj se način dugoročno uspostavlja nova ravnoteža pri višoj razini domaćeg proizvoda  $Y2$  i na razini domaćeg kamatnjaka  $r = r^*$  (Babić, 2007). Rezimirajući opisano, očigledno je da zemlja postigne unutrašnju i vanjsku ravnotežu pri višoj razini domaćeg proizvoda koristeći samo monetarnu politiku, što implicira da je efikasna u fluktuirajućem tečajnom aranžmanu. No, jesu li pretpostavke ovog modela uistinu primjenjive u praksi, iznimno je kompleksno pitanje. Prema Lovrinoviću (2015) nedostaci modela sastoje se u tome što se temelji na stanju (LM krivulja temelji se na stanju) i tokovima kapitala (PB krivulja se temelji na toku kapitala) otežavajući analizu modela i njegovu primjenu.

#### **13.3.4.2 Mundellov trokut – „nemoguće trojstvo“**

U karakteristike idealne valute ubrajaju se stabilnost tečaja, potpuna financijska integracija i monetarna neovisnost. Stabilnost tečaja podrazumijeva fiksno vezivanje vrijednosti valute s drugim zemljama. Takav aranžman trgovcima i investitorima omogućuje relativnu pouzdanost vrijednosti valuta u sadašnjosti i bliskoj budućnosti. Potpuna financijska integracija podrazumijeva slobodu novčanih tokova na način da investitori i trgovci mogu plasirati svoje fondove iz zemlje u zemlju radi ekonomskog oportuniteta ili rizika. Monetarna neovisnost podrazumijeva postavljanje monetarne i kamatne politike zemlje u svrhu postizanja ciljeva ekonomske politike poput: suzbijanja inflacije, recesije i poticanja ekonomskog rasta i pune zaposlenosti (Grgić i Bilas, 2008, str. 443–444). Amalgam ove tri osobine je u realnim

uvjetima nemoguć ko zemlja nije vodeća snaga monetarne zone. Objašnjenje nespojivosti ove tri osobine nusprodukt je Mundell-Flemingova modela, tzv. „Mundellov trokut nespojivosti“ ili *nemoguće trojstvo* (Slika 13-1.). Trokut pokazuje da zemlja s fiksnim režimom tečaja i sa slobodnim kretanjem kapitala gubi monetarnu neovisnost. Izuzetak čini samo zemlja koja je u realnosti lider zone ili područja; npr. povijesno je to u EU-u bila Njemačka (Kandžija i Cvečić, 2010, str. 958).

**Slika 13-1.** Mundellov trokut nemogućeg trojstva



Izvor: obrada autora prema Kandžija i Cvečić (2010), str. 958

Trokut govori da se pri svakom vrhu trokuta mogu ostvariti samo dva cilja, dok treći ostaje djelomično ispunjen. Naime, ako se želi postići monetarna neovisnost i potpuna financijska integracija, istodobno nije moguće ostvariti stabilnost tečaja (Grgić i Bilas, 2008, str. 444). U drugom slučaju, ako se želi ostvariti monetarna neovisnost i stabilnost tečaja, znači da se mora napustiti mobilnost kapitala (Kandžija i Cvečić, 2010, str. 958). Upravo na tome se temelji nemoguće trojstvo opisano trokutom jer se zemlja uvijek mora odreći jednog od tri cilja definiranih trokutom.

### 13.3.5. Učinci tečaja na trgovinu

Iz prijašnjih cjelina ustanovljeni su učinci aprecijacije i deprecijacije deviznog tečaja na trgovinu. Dakle, deprecijacijom valute zemlje dolazi do pojeftinjenja izvoza te poskupljenja uvoza, i obratno kod aprecijacije. Međutim, učinke deviznog tečaja na vanjskotrgovinsku razmjenu obično se promatra kroz volatilnost (varijabilnost; nestabilnost) deviznog tečaja. Temeljem prijašnjih istraživanja vezanih za međunarodnu razmjenu, ali i samu ekonomsku logiku, može se zaključiti da volatilnost tečaja negativno djeluje na trgovinu. Naime, kada su poduzeća uključena u međunarodnu razmjenu, suočavaju se s mnogim rizicima. Priroda spomenutih rizika spada u sferu ekonomskih i komercijalnih, na koje poduzeća nemaju utjecaja, a predodređeni su makroekonomskim uvjetima. U domenu navedenih rizika pripadaju tečaj i njegova promjenjivost, a opseg njihovih učinaka ovisi o čimbenicima koji omogućuju zaštitu, strukturu proizvodnje te stupanj ekonomske povezanosti među zemljama. Tečajni rizici se do određenog razmjera mogu kompenzirati osiguranjima na postojećim tržišnim opcijama, ali ta su tržišta ipak i dalje nepotpuna i s aspekta dospijeća i s aspekta valute (Grgić i Bilas, 2012, str. 119). Kada se radi o dospijećima do jedne godine, osiguranja su dostupna skoro u svim valutama. Međutim, kada je riječ o zaštiti od dugoročnih rizika, neophodna je uporaba osiguranja putem izdavanja dugovanja ili potraživanja u stranim valutama, odnosno *hedginga* (Grgić i Bilas, 2012, str. 119). Premošćivanje rizika ili engl. *hedging* predstavlja zaštitu od rizika valutnog tečaja koja se temelji na premošćivanju rizika dovršene transakcije koja može biti vezana uz pojedinačne transakcije međusobno saldiranih transakcija (Zgombić, 2022).

Međutim, sva osiguranja, pa tako i *hedging*, imaju izvjesnu cijenu koja s aspekta poduzeća predstavlja trošak, s obzirom na njegovu kompleksnost i na činjenicu da ova osiguranja ponekad i ne pokrivaju sve komercijalne i financijske operacije (Huchet-Bourdon i Korinek, 2011). Osim toga, volatilnost deviznog tečaja poduzetnicima otežava uspoređivanje cijena što također utječe na povećanje troškova jer iziskuje ljudski kapital unutar poduzeća koji će se baviti komparacijom cijena i analizom rizika. Uz učinke na trgovinu, volatilnost deviznog tečaja ima značajne implikacije na servisiranje dugovanja i tijekom stranih ulaganja. Poslovna realnost u međunarodnoj ekonomiji dodatno se komplicira zbog vertikalne integracije industrija. Naime, vertikalno integrirane industrije sadrže brojne uvozne komponente čije cijene zavise od razine deviznog tečaja, a često nemaju domaće supstitute kojima bi se mogle nadomjestiti (Huchet-Bourdon i Korinek, 2011). Iz tog je razloga teško utvrditi konkretne učinke volatilnosti tečaja na izvoz i uvoz, a istraživanja ne pokazuju sasvim jasne odnose između trgovine i deviznog tečaja.

## PITANJA ZA PONAVLJANJE I UTVRĐIVANJE GRADIVA

1. Koje su glavne vrste međunarodnih monetarnih aranžmana?
2. Kako se formira devizni tečaj u otvorenoj ekonomiji i što utječe na njegove promjene?
3. Koje su prednosti i rizici dolarizacije / eurizacije u kontekstu monetarne suverenosti?
4. Što objašnjava Mundell-Felemingov model, te tzv. Mundellov trokut nespojivost

## LITERATURA

1. Ardalan, K 2003, 'Money and academic finance: the role of paradigms', *International Journal of Social Economics*, vol. 30, no. 6, pp. 720-740.
2. Babić, M 2007, *Makroekonomija*. Mate, Zagreb.
3. Baldwin, R i Wyplosz, C 2015, *The Economics of European Integration*, 5<sup>th</sup> Edition, McGraw-Hill Education.
4. Baldwin, R i Wyplosz, C 2019, *The Economics of European Integration*, 6<sup>th</sup> Edition, McGraw-Hill Education.
5. Blanchard, O 2005, *Makroekonomija*, 3. izdanje, Mate, Zagreb.
6. Borozan, Đ 2002, *Makroekonomija*, Sveučilište Josipa Juraja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet, Osijek.
7. Calvo, GA i Reinhart, CM 2002, 'Fear of Floating', *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, no. 2, pp. 379–408, online: <http://www.jstor.org/stable/2696430>
8. Cvečić, I 2007, *Pridruživanje novih zemalja članica europskoj monetarnoj uniji*, Magistarski rad, Ekonomski fakultet Zagreb, Sveučilište u Zagrebu, Zagreb.
9. Gajić, D 2004, 'Režim deviznih kurseva', *Privredna izgradnja*, Vol. 47, no. 3–4, pp. 233–248.
10. Grgić, M i Bilas, V 2008, *Međunarodna ekonomija*, Lares plus, Zagreb.
11. Huchet-Bourdon, M i Korinek, J 2011, 'To What Extent Do Exchange Rates and their Volatility Affect Trade?', *OECD Trade*

- Policy Papers*, no. 119, pogledano 20.1.2020., online: <http://dx.doi.org/10.1787/5kg3slm7b8hg-en>.
12. Ivanov, M 2012, 'Izbor strategije i ograničenja monetarne politike u malim i otvorenim gospodarstvima', *Razvojna strategija malog nacionalnog gospodarstva u globaliziranom svijetu*, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb, pp. 119–153.
  13. Jednak, S i Kragulj, D 2016, 'Ciljevi i značajni instrumenti ekonomske politike', *Razvojni aspekti savremene poslovne ekonomije*, Tematski zbornik radova, Fakultet organizacionih nauka, Univerzitet u Beogradu, Beograd.
  14. Jovanović, J 2014, 'Režimi deviznih kurseva sa osvrtom na devizni režim u Republici Srbiji', *Časopis za društvena istraživanja – CIVITAS*, USEE, Fakultet za pravne i poslovne studije "Dr. Lazar Vrkatić", Novi Sad, pp. 229–244.
  15. Kandžija, V 2003, *Gospodarski sustav Europske unije*, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, pp. 13–447.
  16. Kandžija, V i Cvečić, I 2010, *Ekonomika i politika Europske unije*, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, pp. 2–1161.
  17. Kragulj, D 2016, *Ekonomija: Osnovi mikroekonomske i makroekonomske analize*, Kragulj, Beograd.
  18. Kumar, R 2014, *Strategies of Banks and Other Financial Institutions*, Academic Press, Elsevier, San Diego.
  19. Lahiri, A i Végh, CA 2000, 'Fighting currency depreciation: Intervention or higher interest rates', *NEBER, Conference Currency Crises Prevention*, pp. 1–47.
  20. Lovrinović, I 2015, *Globalne financije*, Accent, Zagreb.
  21. Lovrinović, I i Ivanov, M 2009, *Monetarna politika*, RRIF plus, Zagreb.
  22. Melvin, M i Norrbin, SC 2013, *International Money and Finance*, 8<sup>th</sup> Edition, Academic Press, Elsevier.
  23. Perišin, I, Šokman, A i Lovrinović, I 2001, *Monetarna politika*, Fakultet ekonomije i turizma "Dr. Mijo Mirković", Pula.
  24. Poslovni dnevnik 2018a, *Aprecijacija*, pogledano 17.2.2018., online: <http://www.poslovni.hr/leksikon/aprecijacija-499>.
  25. Poslovni dnevnik 2018b *Deprecijacija*, pogledano 17.2.2018., online: <http://www.poslovni.hr/leksikon/deprecijacija-593>.
  26. Ribnikar, I 2004, 'Exchange rate regimes and monetary

- arrangements'. *Zbornik radova - Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet*, vol. 22, no. 2, pp. 9-23.
27. Ristić, K 2014, 'Analiza uticaja monetarne i fiskalne politike na makroekonomske performanse', *Poslovne studije: časopis za poslovnu teoriju i praksu*, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka, Banja Luka, pp. 61–71.
  28. Samuelson, PA i Nordhaus, WD 2011, *Ekonomija*, 19. izdanje, MATE, Zagreb.
  29. Scheinert, C 2020, 'Povijest ekonomske i monetarne unije', *Informativni članci o Europskoj uniji*, Europski parlament, pogledano 1.10.2020., online: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/hr/sheet/79/history-of-economic-and-monetary-union>.
  30. Scheller, HK 2006, *The European Central Bank: History, Role and Functions*, 2<sup>nd</sup> Revised Edition, European Central Bank, Frankfurt am Main.
  31. Unković, M 2010, *Međunarodna ekonomija*, 5. izmijenjeno i dopunjeno izdanje, Univerzitet Singidunum, Beograd.
  32. Zgombić, H 2022, 'Hedging', *Business Dictionary*, pogledano 28.8.2022., online: <https://www.moj-bankar.hr/Kazalo/H/Hedging>.

**POGLAVLJE 14.**  
**Kontroverze međunarodne**  
**trgovine prvog kvartala**  
**XXI. stoljeća**

(prof. dr. sc. Igor Cvečić)



***PIU 1: Analizirati odluke koje donose nositelji ekonomske politike u sferi međunarodne ekonomije i poslovanja te ocijeniti potencijalne posljedice tih odluka u budućem razdoblju***

***PIU 2: Identificirati i razlikovati ključne teoretske i praktične implikacije međunarodnih trgovinskih režima, instrumenata trgovinskih politika te dinamičkih procesa u globalnom gospodarstvu***

Svako povijesno razdoblje donosi vlastite prilike i izazove, posebno u kontekstu međunarodnih odnosa i razvojnih ekonomskih trendova. Pored uobičajenih teorijskih i praktičnih okvira međunarodne trgovine, globalizacije i vanjskotrgovinskih politika, prethodna poglavlja ukazuju na nove trendove i prioritete novog milenija. U okolnostima novih realnosti promjenjivih ekonomskih, financijskih, političkih i sigurnosnih prilagodbi, nameću se brojne kontroverze i nova pitanja vezana za međunarodnu trgovinu i praksu vanjskotrgovinskih politika. Jedan od ključnih izazova predstavljaju (anti)globalizacijski trendovi i novi protekcionizam, posebno izražen, i to sve agresivnije, u slučaju utjecajnih političara i političkih pokreta koji zagovaraju svojevrsnu izolaciju, konzervativnije politike i agresivniji stav prema „drugima“. Američka trgovinska politika u mandatu predsjednika Donalda Trumpa posebno je disruptivna i neizvjesna, te suštinski odudara od prethodnih desetljeća američkog pozicioniranja kao vodeće sile slobodnog globalnog tržišta. Pored promjenjivih trgovinskih politika (ponajprije vodećih ekonomija kao što je SAD) i adekvatne gospodarske diplomacije koja se suočava s brojnim izazovima XXI. stoljeća, nameću se potrebe suočavanja s etičkim reperkusijama međunarodne trgovine i ekonomske globalizacije. Posebno su

aktualna pitanja odnosa vanjske trgovine i rada, što je s jedne strane povezano s migracijama i siromaštvom, a s druge strane s pitanjem razvoja tehnologije (npr. digitalizacija i automatizacija), te također pitanja povezanosti trgovine i okoliša, a u novije se vrijeme nameću i pitanja održavanja međunarodne trgovine u uvjetima rastućih napetosti i međunarodnih konflikata.

#### **14.1. Trgovinska politika naprednih ekonomija**

Trgovinska i investicijska politika mogu preuzeti multilateralni ili bilateralni pristup. Napredne ekonomije Zapada, posebno nakon II. Svjetskog rata su intenzivno sudjelovale u oba oblika trgovinskih i investicijskih pregovora. Multilateralna liberalizacija, koju su promicale Sjedinjene Države, Velika Britanija, Japan i druge razvijene zemlje, uvelike je promijenila karakter intenziviranjem globalizacije i širenjem slobodne trgovine i ulaganja prema zemljama u razvoju. To je rezultiralo i sve brojnijim bilateralnim sporazumima te afirmacijom regionalnih integracija. No, slobodna trgovina u posljednje desetljeće i pol pod snažnim je pritiskom svojevrsnog internog sukoba u zapadnim demokracijama između volje (nezadovoljnih) birača i interesa kapitala (prvenstveno u vlasništvu multinacionalnih korporacija). Iz međunarodne perspektive, pregovori o trgovini i investicijama moraju se nastaviti, bez obzira na sve izraženije protekcionističke trendove i političke nestabilnosti, koje utječu na recentne trgovinske strategije i politiku.

##### **14.1.1. Kontekst razvoja američke trgovinske politike**

Razumijevanje trgovinske politike Sjedinjenih Američkih Država zahtijeva složen pristup – od uvažavanja njenog

povijesnog konteksta, do dinamičkih prilagodbi američkim strateškim politikama, pa do nastojanja iskorištavanja prilika koje Amerikanci dobivaju afirmacijom svog gospodarskog i financijskog „vodstva“ na globalnom tržištu. Brojna pitanja i nedoumice zasigurno slijede (ponovnim) nastupom Donalda Trumpa, američkog predsjednika koji preuzima snažan angažman u vođenju američke vanjsko-trgovinske politike početkom 2025. godine. SAD je nakon II. Svjetskog rata snažno zagovarao liberalizaciju i izgradnju multilateralnog sustava, te je bio ključni igrač u oblikovanju globalizacijskih trendova. No, posljednje desetljeće i pol sugerira očiti zaokret.

Produbljujući analizu pogledom u povijest, proizlazi kako je veći dio povijesti SAD nametao prilično značajne barijere uvozu roba kako bi štitio domaće proizvođače. Uspostavom ustava novonastale države, Kongres SAD-a dobiva ovlasti reguliranja vanjske trgovine, što je dovelo do uvođenja carina s ciljem zaštite, ali i generiranja proračunskih prihoda. Važnu ulogu u tom smjeru predstavlja izvješće Alexandera Hamiltona iz 1791. godine („Report on Manufactures“) kojim se vladu poziva na uvođenje umjerenih carina i subvencija, kao potpora domaćim proizvođačima. U početku su carine prosječno iznosile oko 15%, no američki predsjednik Thomas Jefferson, u razdoblju od prosinca 1807. do ožujka 1809. godine, uveo je embargo na sav uvoz, uzrokujući značajan pad društvenog proizvoda i realokaciju resursa (Irwin, 2006). Nakon toga je tijekom 1820-ih godina prosječna razina carina značajno porasla i do 1830. godine iznosila čak 60%, ali se potom smanjivala do početka Građanskog rata u Americi (1860. godine – manje od 20%).

U razdoblju nakon Građanskog rata, visoka razina carinskih stopa štitila je američke proizvođače od međunarodne konkurencije, premda su kritičari korištenja carina u to vrijeme ukazivali kako uvozne carine predstavljaju trošak za potrošače i domaće izvoznike poljoprivrednih proizvoda, koji se redistribuiraju velikim kompanijama sa Sjevera SAD-a (Irwin, 2006). Međutim, realno su preferencije birača bile značajno usmjerene na dobra koja se razmjenjuju s inozemstvom, pa nije postojao pritisak da se smanjuju. Štoviše, efektivna carinska zaštita pomagala je razvoju „infantilnih“ industrija: primjerice industrija lina nije postojala do 1890. godine, kada je uvođenje carinske zaštite potaknulo ubrzan razvoj te industrije, te je već 1910. godine cijena američkog lina bila niža od britanskog. Premda postoje indikacije kako bi se taj sektor razvijao i bez carinske zaštite. Analitičari su u određenim studijama sugerirali kako su carine ubrzale gospodarski razvoj, ali usporedno su se desile i neke druge promjene u američkom gospodarstvu: nagli rast stanovništva, akumulacija kapitala, brži rast produktivnosti u sektorima lokalnog karaktera (Irwin, 2006).

Krajem XIX. stoljeća karakter američke trgovine drastično se promijenio. Do tada je SAD ostvarivao komparativnu prednost u poljoprivredi te je izvezio pamuk, žitarice i mesne proizvode, a uvezio je većinom industrijske proizvode. No, potom je američki izvoz industrijske robe počeo naglo rasti te je udio industrijskog izvoza porastao sa 20% 1890. godine na 50% 1913. godine (Irwin, 2006). Tako je Amerika postala neto izvoznik industrijskih proizvoda. Jedno od ključnih čimbenika preokreta bilo je obilje resursa koje koristi industrija (konkretnije, željezo i čelik) i, sukladno tome, oštar pad cijena američkog izvoza gotovih proizvoda. Konkurentnost američkog izvoza

rezultirala je preokretom tijekom razdoblja 1912. – 1928. godine. Međutim, nakon toga je uslijedilo kraće, ali intenzivno razdoblje velike depresije, tijekom kojega je 1930. godine donesen protekcionistički Hawley-Smoot zakon o carinama, usprkos protivljenju velikog broja ekonomista i poslovnih ljudi. Druge zemlje su uzvratile carinama, što je drastično smanjilo američki izvoz i nije pridonijelo stvaranju zaposlenosti (Irwin, 2017).

Nedugo nakon neuspješnog zakona o carinama, prekretnicu donosi novi Zakon o recipročnim trgovinskim sporazumima iz 1934. godine, smanjujući carine i promičući bilateralne trgovinske sporazume. Time je započet dugotrajan proces smanjivanja carinskih barijera. No, II. Svjetski rat ponovno je poremetio liberalizaciju, sve do 1945. godine. Nakon II. Svjetskog rata, SAD je odigrao ključnu ulogu u uspostavljanju Općeg sporazuma o carinama i trgovini (GATT), a kasnije i Svjetske trgovinske organizacije (WTO), potičući multilateralnu trgovinu. Razne runde GATT-a smanjile su prosječne carinske stope, ali su se istovremeno afirmirale necarinske barijere u međunarodnoj trgovini. Razvojna agenda iz Dohe pokrenuta je s velikim očekivanjima. Međutim, uključivanje sve većeg broja novih članica u WTO, posebno onih u razvoju (npr. Rusija i Kina), i rastuća neslaganja među njima, onemogućilo je konkretan napredak u daljnjoj liberalizaciji (osim u kontekstu pojedinih regionalnih integracija). S obzirom da SAD nije bio sklon regionalnom pristupu, njihova trgovinska politika fokusirala se uglavnom na bilateralne sporazume s pojedinim, uglavnom politički i strateški bliskim državama.

### **14.1.2. Kako se oblikuje i tko vodi američku trgovinsku politiku?**

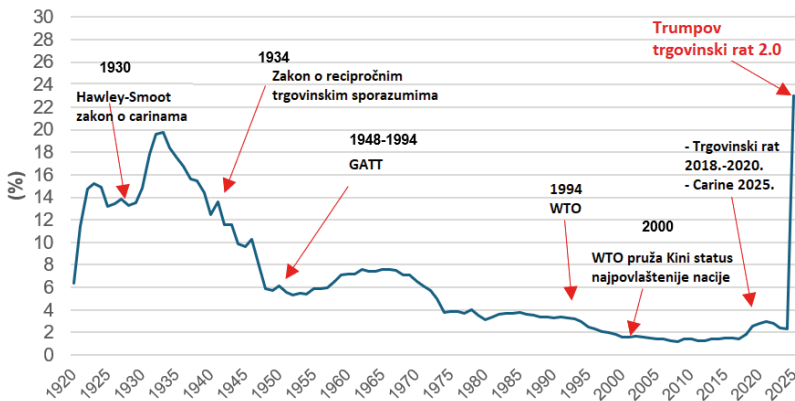
Prva godina drugog predsjedničkog mandata Donalda Trumpa zasigurno predstavlja jednu od ključnih kontroverzija globalnog trgovinskog sustava današnjice i ujedno jedan od najvećih izazova. Učestale najave novih carina i fokus na realizaciju dobrih pogodbi („good deals“) s pojedinim zemljama uvodi potpuno novu dinamiku trgovinskih odnosa s vodećim gospodarstvom svijeta. Stječe se dojam kako predsjednik SAD-a odlučuje o svemu, često bez dugoročnog promišljanja ili uvažavanja dosadašnjih praksi i interesa šire javnosti u SAD-u. No, može li jedan čovjek doista samostalno voditi cjelokupnu trgovinsku politiku tako snažnog pondera svjetske trgovine? Formalno, predsjednik izravno nadzire rad Ureda trgovinskog predstavnika SAD-a (The Office of the U.S. Trade Representative), kojeg vodi svojevrsni izaslanik koji u ime američkog predsjednika nastoji provoditi trgovinske i ekonomske politike kojima na prvo mjesto stavlja američko gospodarstvo, radnike i nacionalnu sigurnost (USTR, 2025).

Povijesno i pravno gledajući, ključnu ulogu u definiranju i vođenju vanjskotrgovinske politike SAD-a ima američki Kongres. Interesi i stavovi proizvođača, sindikata, interesnih skupina, vodećih intelektualaca, pa čak i predsjednika mogu se oblikovati, proturječiti, kontrirati aktualnoj politici, ali za suštinsku promjenu politike potrebna je većina u Kongresu (uz odobrenje izvršne vlasti). Sve ovisi o usklađenosti predsjednika i njegove vlade s parlamentarnom većinom (Irwin, 2017). Bez obzira na različite ideologije dvije vodeće američke političke stranke, američka trgovinska politika suštinski je bila stabilna i usmjerena na postizanje tri glavna cilja (Irwin, 2017): povećanje

prihoda za vladu uvođenjem uvoznih carina (prvenstveno prije Građanskog rata), ograničavanje uvoza radi zaštite domaćih proizvođača od strane konkurencije (posebno između Građanskog rata i Velike depresije) i sklapanje sporazuma o reciprocitetu radi smanjenja trgovinskih barijera i proširenja izvoza (prvenstveno nakon Velike depresije).

Budući da su tijekom Velike depresije nametnute visoke vanjske trgovinske barijere koje su bile uglavnom štetne za američki izvoz, Kongres je delegirao pregovaračke ovlasti predsjedniku Zakonom o recipročnim trgovinskim sporazumima iz 1934. godine. Rezultat toga su bili sporazum o GATT-u i kasnije važan sporazum o Sjevernoameričkoj zoni slobodne trgovine (NAFTA), a carine su konstantno smanjivane uslijed recipročne liberalizacije trgovine i afirmacije multilateralizma (Slika 14-1.). Prosječna razina carina koje nameće SAD bila je među najnižima na svijetu (pogotovo u razdoblju između 2007. i 2017. godine). Povećanje ili snižavanje carina oduvijek je izazivalo žustru raspravu u američkom Kongresu zbog njihova utjecaja na određene gospodarske sektore u Americi. Naime, povećanje cijena zbog uvoznih carina neizostavno utječe na raspodjelu radne snage i kapitalnih ulaganja u različitim sektorima gospodarstva, ali može imati i nejednak učinak na pojedine regije SAD-a, s obzirom na različitu strukturu ekonomske geografije tako velike i raznolike države (Irwin, 2017). Regionalni i sektorski interesi odražavaju se na glasove kongresnika koji prate interese njihovih birača i ulagača.

**Slika 14-1.** Efektivne carinske stope SAD-a

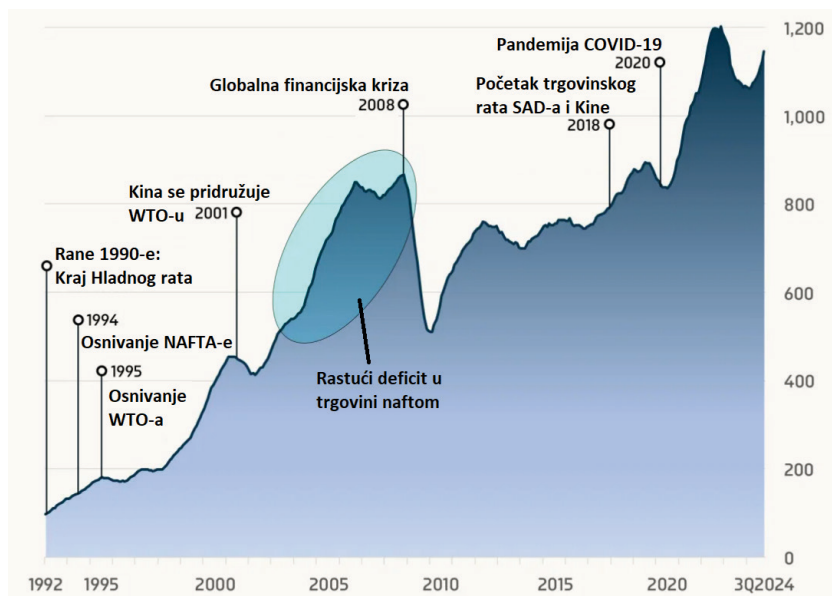


Izvor: prilagođeno prema Brusuelas (2025)

Uprava za promicanje trgovine (Trade Promotion Authority - TPA) je zakonodavni postupak, koji je propisao američki Kongres 1974. godine, a putem kojeg Kongres definira američke pregovaračke ciljeve i opisuje detaljan postupak nadzora i savjetovanja tijekom trgovinskih pregovora koje vodi predsjednik SAD-a (sa svojom administracijom). Prema TPA-u, Kongres zadržava ovlasti za prosuđivanje i odlučivanje hoće li se provesti bilo koji predloženi trgovinski sporazum SAD-a. Stoga, praktički, od 1970-ih Kongres glasa o trgovinskim sporazumima, a ne o carinskim stopama. Sporazumi su više odražavali interese šire ekonomske klase (npr. sindikalnih pritisaka radno intenzivnijih sektora ili gospodarske komore koja okuplja različite industrije), a manje specifične industrijske/sektorske interese. No, u posljednjim se desetljećima predstavnici radnika (posebno radno intenzivnih proizvodnih sektora) sve više protive trgovinskim sporazumima, dok su ih multinacionalne tvrtke i vlasnici kapitala ipak podržavali (Irwin, 2017).

Afirmacijom nove trgovinske doktrine, čini se kako D.Trump ponovno afirmira ciljeve viših carina – kako bi se uvećali javni prihodi prikupljeni od carina i štitila domaća industrija od globalne konkurencije; no, ujedno se odustaje od tradicionalnih recipročnih trgovinskih sporazuma. I, premda je ovakva politika rezultirala nesigurnostima i neizvjesnostima na globalnoj razini, argumentacija je kako će carine smanjiti prekomjerni trgovinski deficit (Slika 14-2.) i prekinuti praksu iskorištavanja benevolentnosti SAD-a prema drugim zemljama (koje navodno „iskorištavaju“ slobodan pristup američkom tržištu nauštrb američkih tvrtki i domaćih radnih mjesta).

**Slika 14-2.** Robni deficit SAD-a (u milijardama USD; 12-mjesečni tekući zbroj)



Izvor: prilagođeno prema Trends in the U.S. Goods Trade Deficit from 1992 to Q3 2024 (2024)

Stoga je već u svom prvom mandatu Donald Trump odustao od sklapanja sporazuma o slobodnoj trgovini s Europskom unijom i sudjelovanja u već dogovorenom Transpacifičkom partnerstvu, te je potom prisilio Meksiko i Kanadu da transformiraju NAFTA-u u novi ugovor (USMCA), koji će više pogodovati američkim interesima, i nastojati smanjiti prekomjerni trgovinski deficit. Ključno pitanje postaje: Hoće li Kongres i dalje slijediti (naizgled unilateralne) odluke predsjednika SAD-a ili će ponovno preuzeti vodeću ulogu u oblikovanju trgovinske politike? Naime, prosječna razina carinskih stopa 2025. godine nije bila tako visoka već više od 100 godina. Ujedno, postavlja se pitanje o tome koliko su političke odluke uvjetovane prevladavajućim stavovima ekonomske znanosti, s obzirom da se često političari vode voljom birača ili interesima koje zastupaju, a da pritom odbacuju ili marginaliziraju argumente i dokaze znanstvene zajednice.

### **14.1.3. Američka perspektiva o trgovinskoj i investicijskoj politici**

Već i prije dolaska Donalda Trumpa, zbog dinamičkih promjena potaknutih globalizacijom, u američkoj se javnoj, političkoj i poslovnoj sferi raspravljalo o protekcionizmu (npr. ublažavanje odredbi Sjevernoameričkog sporazuma o slobodnoj trgovini i uvođenje carina na kineski uvoz) kao i o potencijalnom subvencioniranju domaće industrije. Od kraja II. Svjetskog rata pa do početka XXI. stoljeća SAD je težio pozitivnoj trgovinskoj politici, a ne reaktivnim, ad hoc odgovorima na specifične situacije. Oba mandata Donalda Trumpa odudaraju od te tradicije. Protekcioniističko zakonodavstvo uvodilo se i ranije u SAD-u, kako bi se stvorila mogućnost reakcije na potencijalne opasnosti

globalnih neravnoteža, posebno u području strateških sektora poput poljoprivrede i obrambene industrije. No, to se nije nužno automatski provodilo.

Širi trendovi koji su utjecali na američku trgovinsku politiku u posljednjih nekoliko desetljeća odnose se na, primjerice, svojevrsno nadmetanje između različitih grana gospodarstva u kreiranju trgovinske politike SAD-a, ali i općenito interes za vođenjem trgovinske politike u uvjetima kada su drugi prioriteti i interne politike dobivale na snazi, što je rezultiralo prividnom marginalizacijom te politike u dužem razdoblju (uključujući sve manji broj zakona i prijedloga izmjena „klasične“ trgovinske politike) (Destler, 2005; Dür i Invernizzi, 2025). Naime, dok se tradicionalna trgovinska politika, koja se fokusira na carine, trgovinske sporazume i zakone koji ispravljaju nepovoljne trgovinske učinke, zapuštala, mnoga druga pitanja dobivala su na važnosti (npr. neizravni učinci na tržišno natjecanje, inozemne regulative koje ograničavaju ulaganja i uvoz određenih američkih proizvoda, klimatska regulativa, sankcije i izbor poželjnih partnera...). U osnovi, privatni sektor u SAD-u stavljao je sve manji naglasak na trgovinu (posebno u odnosu na razdoblje Urugvajске runde pregovora), a slabio je i pritisak na nove trgovinske pregovore o slobodnoj trgovini (Irwin, 2017; Dür i Invernizzi, 2025). Čak su i kritičari globalizacije preusmjerili pažnju na potencijalno korisne učinke, fokusirajući se na klimatske promjene, nejednakosti i slične ciljeve (Rodrik, 2020).

Ured trgovinskog predstavnika SAD-a postavlja fokus na specifična pitanja povezana s međunarodnom trgovinom („Trade Topics“ ili „Trade Issues“). Ona nisu nužno izravno povezana s prekograničnim prometom roba i usluga, ali ih se ipak može

povezati s trgovinskim pitanjima u kontekstu vanjskih ili domaćih politika. Primjerice, relevantna pitanja odnose se na (USTR, n.d.(a)):

- specifičnosti trgovine poljoprivrednim proizvodima ili proizvodima iz sektora tekstila i odjeće
- trgovinska pitanja koja utječu na okoliš, rad, javne nabave te mala poduzeća
- specifičnosti razmjene usluga i specifičnosti prekograničnih ulaganja
- zaštitu intelektualnog vlasništva i rješavanje sporova
- otpornost lanaca opskrbe i pristup stranim tržištima
- pitanja ekonomskog razvoja ili trgovinskih povlastica prema zemljama u razvoju.

#### **14.1.4. Ključni trgovinski sporazumi SAD-a**

S obzirom na to da je SAD vodeće svjetsko gospodarstvo i jedno od troje vodećih globalnih trgovinskih sila, reguliranje trgovinskih i investicijskih odnosa od iznimne je važnosti za Amerikance, ali i za ostatak svijeta. SAD održava trgovinske i investicijske odnose s više od 200 država, teritorija i regionalnih asocijacija. U okviru tih odnosa, od iznimne je važnosti osigurati učinkovit sustav međunarodnih pregovora i provoditi smislenu politiku sklapanja trgovinskih sporazuma, posebno kako bi se stvorile nove prilike za Amerikance i za rast američkog gospodarstva. Ured trgovinskog predstavnika SAD-a ima glavnu odgovornost za upravljanje trgovinskim sporazumima, a to uključuje praćenje provedbe sporazuma, provođenje američkih prava te pregovaranje i potpisivanje trgovinskih sporazuma koji unaprjeđuju trgovinsku politiku (USTR, n.d.(b)).

SAD je član Svjetske trgovinske organizacije (WTO), koja okuplja 166 zemalja svijeta, te nekolicine sporazuma o slobodnoj trgovini koji se odnose na 20 zemalja. Većinom se radi o bilateralnim sporazumima o slobodnoj trgovini ili promicanju trgovine (FTA - Free Trade Agreements; TPA - Trade Promotion Agreement). Iznimka su sporazum sa Meksikom i Kanadom (USMCA) i Sporazum o slobodnoj trgovini s Dominikanskom Republikom i zemljama Srednje Amerike (CAFTA-DR). SAD i Japan sklopili su 2023. godine sporazum usmjeren na slobodnu trgovinu kritičnim mineralima, dok su sa Malezijom i Kambodžom sklopljeni novi Sporazumi o recipročnoj trgovini (ART - Agreements on Reciprocal Trade) 2025. godine. Druga važna vrsta trgovinskog sporazuma jesu Okvirni sporazumi o trgovini i ulaganjima (TIFA - Trade and Investment Framework Agreements), pružajući okvire za pregovore, rješavanje trgovinskih pitanja i kreiranje okruženja pogodnog za ulaganja. Pored toga, SAD je sklopio niz bilateralnih ugovora o ulaganjima (BIT - Bilateral Investment Treaty), koji pomažu u zaštiti privatnih ulaganja, razvoju tržišno orijentiranih politika u partnerskim zemljama i promicanju američkog izvoza. Ostale inicijative se odnose na pregovore u okviru WTO-a o Sporazumu o trgovini uslugama i Sporazumu o ekološkim dobrima, te Memorandum o razumijevanju s Afričkom kontinentalnom zonom slobodne trgovine – ACFTA (USTR, n.d.(b)).

## **Bilateralni investicijski sporazum s Hrvatskom**

(potpisan 13. srpnja 1996.; stupio na snagu 20. lipnja 2001.)

### **SPORAZUM O POTICANJU I UZAJAMNOJ ZAŠTITI ULAGANJA**

Bilateralni sporazum o ulaganju (BIT) s Hrvatskom potpisan je s ciljem zaštite američkih ulaganja i pomoći Hrvatskoj u njezinim nastojanjima da razvije svoje gospodarstvo stvaranjem povoljnijih uvjeta za američka privatna ulaganja i time ojača razvoj privatnog sektora. Specifično načelo američke politike jest da američka ulaganja u inozemstvo i strana ulaganja u SAD-u trebaju dobiti nacionalni tretman. U skladu s tim Sporazumom, stranke su suglasne i sa standardima međunarodnog običajnog prava za izvlaštenje.

Sporazum s Hrvatskom temelji se na prototipu američkog BIT-a iz 1994. godine i zadovoljava glavne ciljeve SAD-a u pregovorima o bilateralnom sporazumu o ulaganju:

- obuhvaćeni su svi oblici američkih ulaganja na području Hrvatske
- obuhvaćena ulaganja dobivaju bolji nacionalni tretman ili tretman najpovlaštenije nacije (MFN) tijekom osnivanja i nakon toga, uz određene iznimke
- određeni zahtjevi u pogledu uspješnosti ne smiju se nametnuti ili provoditi u odnosu na obuhvaćena ulaganja
- izvlaštenje je dopušteno samo u skladu sa standardima običajnog međunarodnog prava
- stranke su obvezne dopustiti prijenos, u slobodno upotrebljivoj valuti, svih sredstava povezanih s obuhvaćenim ulaganjem, uz iznimke u određene svrhe
- ulagači ili njihova obuhvaćena ulaganja mogu pokrenuti investicijske sporove s vladom domaćina na obvezujuću međunarodnu arbitražu kao alternativu domaćim sudovima.

Ostali ciljevi Sporazuma uključuju gospodarsku suradnju u pitanjima ulaganja; poticanje gospodarskog razvoja; viši životni standard; promicanje poštivanja međunarodno priznatih radničkih prava; i održavanje zdravstvenih, sigurnosnih i ekoloških mjera.

U Sporazumu je naveden ilustrativan popis oblika ulaganja. Osnivanje podružnice uobičajen je način ulaganja. Ostali oblici koje ulaganje može poprimiti uključuju vlasničke i dužničke udjele u tvrtki; ugovorna prava; materijalno, nematerijalno i intelektualno vlasništvo; i prava dodijeljena u skladu sa zakonom, kao što su licence i dozvole. Ulaganja općenito isključuju potraživanja koja proizlaze isključivo iz trgovinskih transakcija, kao što je prekogranična prodaja robe koja inače ne uključuje ulaganje.

U članku X. utvrđuju se načini na koje se mogu riješiti sporovi koje je protiv stranke pokrenuo ulagač (točnije, državljanin ili trgovačko društvo druge stranke). Predviđeno je da stranke u sporu u početku trebaju tražiti rješenje savjetovanjem i pregovorima. Investitor može birati između Međunarodnog centra za rješavanje investicijskih sporova (ICSID) (Konvencijska arbitraža), Dodatnu mogućnost ICSID-a (ako Konvencijska arbitraža nije dostupna), ad hoc arbitražu koristeći Arbitražna pravila Komisije Ujedinjenih naroda za međunarodno trgovinsko pravo (UNCITRAL) ili bilo koju drugu arbitražnu instituciju ili pravila dogovorena od obje strane u sporu.

ANEKS: Vlade obje strane mogu usvojiti ili zadržati iznimke od obveze odobravanja nacionalnog tretmana i/ili tretmana najpovlaštenije nacije obuhvaćenim ulaganjima, na primjer u područjima: atomske energije; subvencija; ribarstva; zračnog i pomorskog prometa; bankarstva i drugih financijskih usluga; pružanja telefonskih i telegrafskih usluga zajedničkog operatera, i dr. Obje strane suglasne su oko odobravanja nacionalnog tretmana kod ulaganja u području zakupa minerala, te kod koncesijskih prava za istraživanje i eksploataciju mineralnih sirovina.

Izvor: Croatia Bilateral Investment Treaty (2000)

Sjedinjene Države imaju 14 sveobuhvatnih sporazuma o slobodnoj trgovini (sukladno pravilima WTO-a). To je relativno skromno u usporedbi s praksom Europske unije, primjerice. Najvažniji je sporazum s Kanadom i Meksikom iz 2018. godine (USMCA), a koji se nastavlja na sporazum o Sjevernoameričkoj zoni slobodne trgovine (NAFTA) iz 1994. godine. Ostali značajni sporazumi

obuhvaćaju primjerice sporazum sa Srednjom Amerikom i Dominikanskom Republikom (2004.), sporazum s Australijom (2004.), s Čileom (2003.), s Kolumbijom (2006.), s Izraelom (1985.), s Južnom Korejom (2007.) i sa Singapurom (2003.). S Japanom su potpisana dva sporazuma: prvi iz 2019. godine, koji se odnosi na specifične poljoprivredne i industrijske proizvode, te drugi, iz 2023. godine, koji se odnosi na kritične minerale (USTR, n.d.(c) i U.S. Customs and Border Protection, 2024).

Bez nagađanja o mogućim strateškim ciljevima administracije D. Trumpa nakon siječnja 2025. godine, SAD je sudjelovao u drugim značajnim pregovorima i inicijativama, koje su trebale dovesti do bilateralnih ili multilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini. Najrecentnija inicijativa odnosi se na pokušaj ponovnog dogovora sa zemljama pacifičke regije (uz dodatak Indije), s obzirom da je prethodni dogovor o Transpacifičkom partnerstvu iz 2016. godine propao odmah nakon dolaska Donalda Trumpa na vlast, u siječnju 2017. godine. Sporazum je pregovaran sedam godina i već je bio potpisan od strane 12 zemalja istočne Azije, Oceanije, te Sjeverne i Južne Amerike. Njegov sadržaj je nadišao standardne sporazume predviđene WTO-om, jer je uključio “negativnu” listu svih sektora pokrivenih trgovinom koja se liberalizira, s izuzetkom onih koji su jasno naznačeni te je uključio novu regulativu za on-line trgovinu, tretman inozemnih investitora, mnogo širu zaštitu intelektualnog vlasništva, radni kodeks, i sporazum o neutralnosti glede poduzeća s javnim vlasništvom (USTR, 2015). Međutim, povlačenjem SAD-a, sporazum je zamro, premda je preostalih 11 zemalja odlučilo sporazum preoblikovati i nastaviti dogovorom o Sveobuhvatnom i progresivnom sporazumu Trans-pacifičkog partnerstva (Comprehensive and Progressive Agreement for

Trans-Pacific Partnership) u ožujku 2018. godine. Tom se modificiranom i pojednostavljenom sporazumu kasnije pridružilo Ujedinjeno Kraljevstvo (2023. godine).

Dogovor o NAFTA-i potaknuo je ideju o stvaranju velike zone slobodne trgovine koja bi obuhvatila 34 države obiju Amerika (s izuzetkom Kube), te su između prosinca 1994. godine i 2005. godine zemlje obiju Amerika doista razgovarale o tome, ali uz velike nesuglasice i bez ozbiljnog napretka. Područje slobodne trgovine Amerika (Free Trade Area of the Americas - FTAA) više se ne spominje kao realan scenarij, a nakon prvoga mandata D. Trumpa postaje jasnije kako su se Amerikanci ipak opredijelili za manje ambiciozne i bilateralne dogovore. Stoga je najambiciozniji projekt povezivanja SAD-a i Europske unije putem Trans-atlantskog trgovinskog i investicijskog partnerstva (TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership) također propao, premda su u razdoblju između 2013. i 2016. godine vođeni detaljni, teški i sveobuhvatni pregovori (USTR, n.d.(d)). Plan stvaranja najveće zone slobodne trgovine na svijetu nije uspio. Štoviše, izjave i poduzete radnje američkog predsjednika tijekom 2025. godine uvelike potkopavaju dosadašnje partnerske odnose SAD-a i EU-a.

#### **14.1.5. Odnosi SAD-a s pojedinim zemljama i regijama**

Premda podaci za 2025. godinu još nisu potpuni, već je sada izvjesno kako će drugi mandat Donalda Trumpa uvelike poremetiti skladne trgovinske odnose SAD-a i većine drugih zemalja uslijed učestalih odluka o uvođenju carina na uvoz roba, posebno prema ključnim partnerima s kojima SAD ima najintenzivniju razmjenu: Kinom, Europskom unijom te susjedima – Kanadom i Meksikom.

Prema podacima za 2024. godinu, razmjena roba i usluga s Europskom unijom iznosila je ukupno 1,5 bilijuna dolara, što je bio porast od 5,7% u odnosu na 2023. godinu. Deficit američke trgovine robama s EU-om u 2024. godini iznosio je 235,9 milijardi dolara, što je bio porast od 13,6% u odnosu na 2023. godinu. Značajan deficit svakako je jasan motiv za promjenu retorike prema EU. No, višak u trgovini uslugama SAD-a s EU-om iznosio je iste godine 88,6 milijardi dolara, što umanjuje negativnu bilancu SAD-a (USTR, n.d.(e)). Pored EU-a, pet najvećih kupaca američkog izvoza robe su Kanada, Meksiko, Kina, Japan i Ujedinjeno Kraljevstvo, dok SAD najviše uvozi iz Kine, Meksika, Kanade i Japana (Tablica 14-1.). U kontekstu razmjene usluga, ključni partneri su: Irska, Ujedinjeno Kraljevstvo, Kanada, Švicarska, Njemačka, Kina i Meksiko.

**Tablica 14-1.** Dvosmjerna trgovina (uvoz+izvoz) roba SAD-a s odabranim partnerima, 2023.-2024. (milijuna USD)

Trgovinski partner	Trgovina u 2023. god.	Rang u 2023. god.	Trgovina u 2024. god.	Rang u 2024. god.	Postotna promjena (%)
Meksiko	796,545	1.	839,555	1.	+5,4
Kanada	772,418	2.	761,795	2.	-1,4
Kina	574,88	3.	581,969	3.	+1,2
Njemačka*	235,866	4.	236,104	4.	+0,1
Japan	223,001	5.	227,349	5.	+1,9
Južna Koreja	181,28	6.	197,139	6.	+8,7
Tajvan	127,739	8.	158,792	7.	+24,3
Vijetnam	124,22	9.	149,545	8.	+20,4

Ujedinjeno Kraljevstvo	193,197	7.	147,7	9.	+6,1
Indija	123,875	10.	128,875	10.	+4,0
Nizozemska*	120,153	11.	122,278	11.	+1,8
Irska*	99,254	14.	120,04	12.	+20,9
Italija*	101,813	13.	108,702	13.	+6,8
Francuska*	101,979	12.	103,33	14.	+1,3
Brazil	83,6	15.	91,485	15.	+9,4
Švicarska	80,091	17.	88,368	16.	+10,3
Singapur	83,527	16.	88,224	17.	+5,6
Tajland	71,787	18.	81,207	18.	+13,1
Malezija	65,468	19.	80,123	19.	+22,4
Belgija*	61,194	20.	61,987	20.	+1,3
Rusija	5,17	67.	3,536	73.	-31,6
Hrvatska*	1,901	87.	1,997	86.	+5,0

*Napomena (\*): članice EU-a*

Izvor: International Trade Administration (2025)

Sjedinjenim Državama je sjevernoameričko tržište od presudne važnosti, i tri zemlje zajedno (SAD, Kanada, Meksiko) čine tržište koje nadilazi veličinu europskog unutarnjeg tržišta, ali razina integracije nije istovjetna. Pored toga, postoje velike razlike u razinama dohotka između Meksika, s jedne strane, te SAD-a i Kanade, s druge. Sjevernoameričko tržište obilježeno je brojnim teškim političkim pitanjima – primjerice o migracijama i kriminalu te o ekološkim i radnim standardima. Prvi korak u povezivanju ostvaren je Kanadsko–američkim trgovinskim sporazumom (CUSTA) iz 1989. godine, ali učinak je bio prilično skroman. Konkretniji korak bilo je stvaranje NAFTA-e 1994. godine, čime

je obuhvaćen i Meksiko, ali s diferenciranim učincima na zemlje članice. Stoga je u srpnju 2020. godine, na inzistiranje tadašnjeg predsjednika SAD-a Donalda Trumpa, NAFTA zamijenjena novim sporazumom: USMCA – United States-Mexico-Canada Agreement (USTR, n.d.(f)).

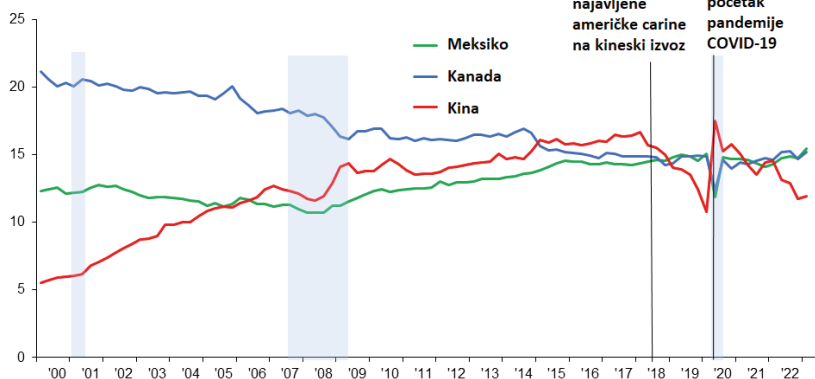
Osnivanjem NAFTA-e, carine na oko pola robne razmjene između SAD-a i Meksika odmah su ukinute. Prosječne carine na američke robe smanjene su sa 10% na 2,9% između 1993. i 1996. godine, dok su američke carine na meksičke robe pale sa 2,07% na 0,65%. Pored toga, uspostavljen je sustav za rješavanje trgovinskih sporova, a politički pritisak rezultirao je uključivanjem sporazuma o radu i zaštiti okoliša. Zagovornici NAFTA-e tvrdili su da će gospodarski rast potaknut slobodnom trgovinom smanjiti migraciju iz Meksika u SAD – kontinuirano sporno pitanje meksičko-američkih odnosa. S obzirom da NAFTA nije predvidjela slobodno kretanje radnika, nastavio se pritisak (ilegalne) imigracije zbog privlačnosti radnih mjesta u SAD-u, niske nezaposlenosti, ekonomske recesije i strukturnih problema u Meksiku, te zbog potpore ranije doseljenih Meksikanaca.

Lokalni učinci NAFTA-e na trgovinu i gospodarstvo su osobito značajni bili uz američko-meksičku granicu. No, meksičko gospodarstvo je u razdoblju uspostave Sporazuma činilo samo 5% američkog gospodarstva. NAFTA je ujedno imala vrlo skroman sveukupan učinak na američku trgovinsku bilancu i tekući račun, ali i na radna mjesta i nadnice. Rast trgovine između sva tri partnera unutar NAFTA-e ukazao je na povećanu specijalizaciju, ekonomiju razmjera i veću učinkovitost. Točan učinak NAFTA-e je teško procijeniti, s obzirom da je bilateralna trgovina proširena već od 1989. godine, zahvaljujući meksičkim gospodarskim

reformama, a kriza meksičkog pezosa 1994.-1995. godine i prateća recesija tada su uzrokovali trenutani pad američkog izvoza u Meksiko. Pokušavajući procijeniti učinak integracije na tri zemlje, Spolaore i Wacziarg (2005) utvrdili su da bi potpuna integracija SAD-a i Meksika smanjila gospodarski rast SAD-a za 0,07%, dok bi se rast Meksika ubrzao za 1% godišnje. Integracija SAD-a i Kanade dovela bi do stope ubrzanja od 0,07% u SAD-u i 1% u Kanadi. Tako diferencirani učinak bio bi posljedica velike razlike u veličini njihovih ekonomija, jer NAFTA Meksiku znači puno više nego SAD-u.

Sporazum USMCA uvodi novosti u dotadašnje odnose SAD-a, Kanade i Meksika. Kao prvo, kako navode Amerikanci, njime se stvaraju pravedniji uvjeti za američke radnike, te se modernizira i osnažuje trgovinu hranom i poljoprivrednim proizvodima. Također je osnažena zaštita intelektualnog vlasništva i šire se mogućnosti trgovine uslugama, a uvode se nova poglavlja o digitalnoj trgovini, borbi protiv korupcije i dobrim regulatornim praksama, te o potpori malim i srednjim poduzećima (USTR, n.d.(f)). Meksiko i Kanada sada su vodeći partneri SAD-a (Slika 14-3.).

**Slika 14-3.** Početkom 2023. godine Meksiko postaje vodeći trgovinski partner SAD-u (udio ukupne trgovine SAD-a; %)



*Napomene: Podaci su podešeni sezonski i kvartalno. Podaci također obuhvaćaju travanj 2023. Osjenčana područja označavaju razdoblja recesije. Ukupna trgovina je zbroj uvoza i izvoza.*

Izvor: Torres (2023); Du i Venditti (2023)

Premda je Kina izgradila značajne trgovinske odnose s Europskom unijom i SAD-om, trgovinske napetosti u posljednjih desetak godina dovele su do toga da Kina gubi status najvećeg trgovinskog partnera SAD-a. Ova promjena u dinamici trgovine dio je širih napora SAD-a da preusmjeri uvoz roba bliže kući i smanji svoju ovisnost o geopolitičkim suparnicima, posebno radi velikog trgovinskog deficita s Kinom. Amerikanci su to učinili putem trgovinskog rata i uvođenjem visokih carina – u početku ponajprije prema Kini, ali od 2025. godine carine se uvode i mnogim drugim državama, uključujući dotadašnjim strateškim partnerima poput Kanade, Meksika i Europske unije. Njihove razine carinskih stopa premašile su razine drugih zemalja, što predstavlja drastičan zaokret u odnosu na cijelo razdoblje nakon II. Svjetskog rata.

#### 14.1.6. Japan i Britanija – „tradicionalne“ sile i nove realnosti

Pored EU-a i SAD-a, druge napredne ekonomije razvijaju specifične trgovinske politike u okolnostima dinamične globalizacije i vlastitih tradicija. Japanska demokracija pokazala se učinkovitom za prijelaz iz zatvorene merkantilističke ekonomije u potpuno otvorenu ekonomiju s vladom koja teži režimu slobodne trgovine. Japan je tako ostvario izvrstan gospodarski napredak nakon II. Svjetskog rata. No, sporo uklanjanje zaštitnih mjera u Japanu, uz istovremeno zadržavanje prepreka u „osjetljivim” sektorima (posebno poljoprivredi) dugo je ograničavao ambicioznije pregovore o vanjskoj trgovini, ali su zato izbjegnuti nezaposlenost i socijalni pritisci. Nakon razdoblja ovisnosti o SAD-u i bilateralnih trgovinskih razmirica, Japan se u novije vrijeme pojavio kao aktivni pobornik snažnijeg trgovinskog angažmana s Kinom (uz rizik rasta ovisnosti o njoj) i u potrazi je za sporazumima o slobodnoj trgovini, zajedno s kontinuiranim opredjeljenjem za promicanje multilateralnih trgovinskih pravila. Centralizacija ovlasti u Uredu premijera (*Kantei diplomacija*) ojačala je sposobnost Japana da koordinira ministarstva i provodi velike inicijative poput pregovora o Transpacifičkom partnerstvu i usuglašavanju pravila o digitalnoj trgovini, ali bez pretjerane liberalizacije. Ukupno gledano, japanska trgovinska politika predstavlja stratešku kombinaciju otvorenosti, postupne prilagodbe i aktivnog oblikovanja globalnih trgovinskih normi. Tako Japan balansira ekonomske i političke ciljeve (Davis, 2021).

Što se tiče Velike Britanije, nakon više od četiri i pol desetljeća sudjelovanja u Zajedničkoj trgovinskoj politici EZ/EU-a, nakon Brexita, Britanija razvija vlastitu samostalnu trgovinsku politiku

prema svim ostalim državama, uključujući prema članicama EU-a. Brexitom je napustila carinsku uniju EU-a, ali je istovremeno pripremala tranziciju uvođenjem novoga zakonodavstva (Trade Bill, 2017) i usuglašavala pravila trgovine s partnerima s kojima je prethodno trgovala sukladno sporazumima Europske unije. Krajem 2020. godine EU i Britanija uspjeli su dogovoriti Sporazum o trgovini i suradnji (The UK-EU Trade and Cooperation Agreement), čime je očuvan kontinuitet bliskih trgovinskih odnosa, ali uz carinske kontrole i druge nove procedure i pravila. Sporazum sadrži i Protokol za Sjevernu Irsku, kojim se za taj dio Ujedinjenog Kraljevstva uvode specifična pravila trgovine, čime se omogućuje slobodna trgovina s Republikom Irskom (koja je dio EU-a), ali se ujedno uvode de facto kontrolni mehanizmi za trgovinu s ostatkom Ujedinjenog Kraljevstva (Gov.uk, 2025).

Na osnovi iskustava Zajedničke trgovinske politike EU-a i sukladno pravilima WTO-a, Britanci grade novu politiku, uz zakonodavnu i institucionalnu prilagodbu. Tako je Odjel za međunarodnu trgovinu (Department for International Trade – DIT) dobio odgovornost promicanja britanske trgovine širom svijeta i privlačenja inozemnih ulaganja u UK, uz vođenje međunarodnih pregovora koji podupiru britanska poduzeća i otvorenu trgovinsku diplomaciju. Istovremeno Britanski parlament dobiva pravo praćenja pregovora i konačne potvrde sporazuma u oba doma, a obvezujuća transparentnost podrazumijeva aktivno uključivanje ne samo Parlamenta, nego i ostalih dionika (decentralizirane uprave, poduzeća, trgovinska tijela i javnost). U veljači 2023. godine DIT je inkorporiran u novo tijelo: Odjel za poslovanje i trgovinu (Department for Business and Trade – DBT) (Gov.uk, 2025).

Čak i prije Brexita, Britanci su izrazili želju za pristupanje sporazumima USMCA, nastojeći se približiti prvenstveno SAD-u, i Sveobuhvatnom i progresivnom sporazumu o transpacifičkom partnerstvu (CPTPP), te su aktivno nastojali reafirmirati veze sa zemljama Commonwealtha. Zemlje CPTPP-a odobrile su pristupanje Velike Britanije sporazumu, te je od prosinca 2024. godine i Britanija punopravna članica ovoga Sporazuma (Gov. uk, 2025). Drugi značajni sporazumi na snazi su sporazumi o slobodnoj trgovini s Australijom, Novim Zelandom i tri članice EFTA-e (Norveškom, Islandom i Lihtenštajnom). S Japanom je potpisan Sveobuhvatni sporazum o ekonomskom partnerstvu, a s Indijom sličan dogovor još nije stupio na snagu. Aktivno se pregovara s Južnom Korejom, Švicarskom, Turskom i zemljama Zaljeva (GCC) (Gov.uk, 2025). S obzirom da EU i dalje ostaje ključan trgovinski partner za Veliku Britaniju (41% britanskog izvoza ide u EU, čak 50% uvoza dolazi iz EU u 2024. godini), a Brexit očito nije rezultirao očekivanim prednostima, u Britaniji se sve više spominje ponovno približavanje Europi – možda čak i pristupanje carinskoj uniji.

## **14.2. Ekonomska geografija i gospodarska diplomacija u vrijeme globalnih previranja**

Izučavanje međunarodnih trgovinskih odnosa u globaliziranom svijetu XXI. stoljeća, posebno uslijed turbulentnih zbivanja izazvanih brojnim ekonomskim i političkim potresima, te sve izrazitijim nesigurnostima i gospodarskim nacionalizmom iziskuje detaljnije praćenje raznih disciplina koje pomažu u razumijevanju šireg konteksta globalnog poslovanja. U ovom poglavlju sažeto su prikazana dva takva aspekta: ekonomska geografija i gospodarska diplomacija.

**Ekonomska geografija** je znanstvena disciplina koja koristi geografski pristup u proučavanju gospodarstva, kojeg se promatra kroz prizmu ključnih geografskih koncepata: prostor – mjesto – obuhvat. Prostor označava lokacije ekonomskih aktivnosti, njihove međusobne udaljenosti i veze. Mjesto označava raspodjelu prirodnih i društvenih resursa te obrasce njihove prostorne distribucije (na primjer: kulturu života, političke procese, vrste rada, obrasce potrošnje i dr.). Obuhvat sintetizira prostor i mjesto na različitim razinama: globalnoj, regionalnoj (npr. Europa), nacionalnoj i lokalnoj (Jakovčić, n.d.; Coe i sur., 2020). U kontekstu prostornosti, Jessop i sur. (2008), pored navedenih dimenzija ističu i „mreže“ (networks/connections), Jackson (2006) naglašava važnost bliskosti/udaljenosti te relacijskog (kontekstualnog) razmišljanja, a Sheppard (2016) raspravlja o socio-prostornoj pozicionalnosti. Ključna pitanja koja postavljaju geografi su (Coe i sur., 2020): *Zašto se ekonomski fenomen događa na određenoj lokaciji (mjestu)? Kako i zašto je neravnomjerno raspoređen u prostoru? Kako se ta prostorna neravnomjernost mijenja tijekom vremena?* Stoga zaključuju kako su ključni geografski koncepti: karakteristična mjesta, teritorij, mreže te neravnomjerno distribuirani ekonomski fenomeni (obrasci).

Ekonomska geografija pridonosi razumijevanju ne samo ekonomskog okruženja i procesa nego i sveukupnog suvremenog društva. Ujedno predstavlja istraživanje razlika i sličnosti te veza između i unutar područja proizvodnje, razmjene i potrošnje dobara i usluga (Thoman i Corbin, 1974). Bavi se pitanjima organizacije ekonomskih aktivnosti u prostoru – na koji način se ta organizacija mijenja tijekom vremena, logiku organizacije tih aktivnosti te njihov utjecaj na gospodarske i društvene procese (Dicken i Lloyd, 1990; Coe i sur., 2020).

Johnston i sur. (1995) ističu presudnu važnost proučavanja prostornih aspekata proizvodnje i korištenja društvenih, prirodnih i materijalnih uvjeta neophodnih za opstanak ljudskog društva. Ova disciplina uvelike pridonosi boljem razumijevanju različitosti, uključujući primjerice nejednakosti razvoja na globalnoj razini. A, s obzirom da se ekonomski procesi odvijaju u socijalnom okruženju, čovjek nije samo homo economicus nego i homo geographicus (Jakovčić, n.d.). Ekonomska geografija pojavljuje se u drugoj polovini XIX. stoljeća, posebno praćenjem povijesti ekonomskog razvoja određenog prostora i razmještaja ekonomskih djelatnosti u geografskom smislu (trgovina, industrija, poljoprivreda, turizam, promet i dr.). S obzirom da tradicionalni pristup više nije mogao objasniti globalizaciju i druge suvremene promjene, u novije vrijeme se fokus pomiče s prostora i pejzaža prema gospodarskim aktivnostima i njihovoj prostornoj organizaciji.

Pored gospodarske strukture, ključni aspekt predstavljaju društveni odnosi (npr. etnicitet, dob, spol, religija...) te se tijekom 1990-ih godina nameće spoznaja o važnosti kulturnih, političkih i institucionalnih čimbenika na odvijanje gospodarskih procesa (Jakovčić, n.d.). Tako, nadograđujući novu trgovinsku politiku, početkom 1990-ih godina Paul Krugman u okviru prostorne ekonomije tumači Novu ekonomsku geografiju (NEG). Sukladno teoriji, prema zakonu aglomeracije, regije s razvijenom (i obilnom) proizvodnjom privlače dodatne tvrtke i proizvodnju, čime se zbog blizine i dodatnih pogodnosti proizvodnja, kapital i stanovništvo koncentriraju. Stoga, ne dolazi do ravnomjernog širenja proizvodnje i razvoja u čitavom svijetu (Krugman, 1998). Štoviše, aglomeracije omogućavaju ekonomiju obujma, ali i

sve veću polarizaciju između bogatih („jezgra“) i siromašnih („periferija“) područja.

Ekonomska geografija ima različite pristupe mnogim specifičnim temama, uključujući o: položaju industrija, ekonomiji aglomeracije, transportu, međunarodnoj trgovini, razvoju, nekretninama, gentrifikaciji, etno-ekonomiji, rodno uvjetovanoj ekonomiji, teoriji jezgre i periferije, ekonomiji urbanog oblika, odnosu između okoliša i ekonomije te posebno globalizaciji. Nadalje, ekonomska geografija trebala bi se baviti (Sokol, 2011):

- ekonomskom globalizacijom u poljoprivredi, industriji i uslugama, kao i lokalizaciji globalnih procesa, ekonomije znanja te digitalizacije i automatizacije
- globalnim financijama i obrascima ulaganja (FDI, kretanje kapitala...)
- geografijom radne snage i migracijama, te međunarodnom podjelom radne snage
- pitanjima upravljanja globalnom ekonomijom, posebno položajem nacionalnih država i državnih tijela u globalnoj ekonomiji, integracijama i međunarodnim organizacijama
- transnacionalnim i multinacionalnim kompanijama, te strateškim spajanjima
- globalnim proizvodnim i robnim lancima
- geografijom ekonomija u razvoju (ili *nastajanju*), te problemima održivog razvoja i zaštite okoliša
- prostorima proizvodnje, trgovine, potrošnje (npr. *potrošačka kultura*)
- pitanjem regionalnih ekonomskih integracija

- ekonomskom geografijom hrane i siromaštva, te problemima ekonomske i socijalne izolacije
- globalnim gradovima, klasterima i prenamjenom industrijskih područja te strategijama upravljanja prostorom i vremenom
- ekonomskim razvojem i prostornim planiranjem na lokalnoj, regionalnoj i nacionalnoj razini.

U fokusu novijih istraživanja, pored tradicionalnijih tema nejednakosti i oskudnosti resursa, geografije rada i migracija, ulaganja i financijskih ili trgovinskih tijekova te strategija (regionalnog) gospodarskog rasta, nameću se teme potencirane specifičnim globalizacijskim reperkusijama kao što su: platformizacija i digitalizacija ekonomije, klimatske promjene i okoliš (uključujući kontroverze energetske tranzicije i ovisnosti o fosilnim gorivima), metropolizacija i klasterizacija ekonomije te globalni turizam i kulturna ekonomija. Neizostavna aktualna tema odnosi se na izučavanje utjecaja ratova i političkih konfrontacija na transport, trgovinu i globalne trendove. Disciplina je otvorena i dinamična u nastojanju da objasni prostornost ekonomskih procesa i njihov utjecaj na rast, neravnomjeran razvoj, stabilnost i održivost (Clark i sur., 2018). No, jedno od ključnih pitanja postaje razumijevanje procesa tzv. „globalnog pomaka“, koji izučava pojavu pomicanja gravitacijskog centra globalne ekonomije te afirmaciju globalnih proizvodnih mreža (Dicken, 2014; Marques, 2012; Bagchi-Sen i Lawton Smith (ur.), 2006). Globalni pomak nastoji pojasniti procese zbog kojih dolazi do prostornog „pomicanja“ ekonomskih i financijskih centara pod utjecajem globalizacije, prateći kako transnacionalne korporacije, globalne proizvodne mreže i tehnološke promjene reorganiziraju industrije širom prostora.

Pored teorijskog fokusa baziranog na izučavanju i razumijevanju kompleksnosti suvremenog okvira ekonomske geografije, u praksi se nositelji političkih odluka i gospodarski interesi suočavaju s potrebom jačanja utjecaja diplomacije, posebno **gospodarske diplomacije**. To je oblik diplomacije koji koristi cijeli spektar ekonomskih alata jedne države za postizanje svojih nacionalnih interesa. Opseg ekonomske diplomacije može obuhvatiti sve međunarodne gospodarske aktivnosti neke države, uključujući, ali ne ograničavajući se na, političke odluke osmišljene da utječu na izvoz i uvoz, ulaganja i pozajmljivanje, pomoći, sporazume o slobodnoj trgovini i dr. Ujedno se bavi pitanjima ekonomske politike, npr. rad delegacija u organizacijama za postavljanje standarda kao što su WTO, OECD ili ISO (Međunarodna organizacija za standarde). Ekonomski diplomati također prate i izvještavaju o gospodarskoj politici u stranim zemljama te daju savjete matičnoj vladi kako na njih najbolje utjecati. Ekonomska diplomacija koristi ekonomske resurse, bilo kao nagrade ili sankcije, u ostvarivanju određenog vanjskopolitičkog cilja i posebno je relevantna u bilateralnim odnosima zemalja u razvoju (Aburesidze i sur., 2022; Bouyala Imbert, 2017; van Bergeijk, 2014; Woolcock i Bayne, 2013; Yakop i van Bergeijk, 2011).

Pojedine zemlje se ekonomskom diplomacijom koriste na različite načine i s različitim intenzitetom; sve ovisi o specifičnim ciljevima, prioritetima države i kapacitetu za učinkovitim korištenjem diplomatskih instrumenata. Van Bergeijk i sur. (2011) klasificiraju države koristeći dva kriterija: razinu fokusa i učinkovitost ekonomske diplomacije. Primjerice, među zemlje s učinkovitom ekonomskom diplomacijom i jasnim fokusom su izdvojili Kinu, Argentinu, Irsku i brojne druge, dok Venezuela,

Iran, ali i Norveška nemaju jasan fokus niti učinkovitu politiku. Zanimljivo je da primjerice Njemačku, SAD, Veliku Britaniju i Japan svrstavaju u skupinu zemalja s jasnim fokusom, ali neučinkovitom ekonomskom diplomacijom. Nova japanska ekonomska diplomacija od 1990-ih godina koristi cijeli spektar ekonomskih alata za postizanje nacionalnih interesa (Tablica 14-2.), čime se odmaknula od njihova tradicionalnog pristupa, ujedno zbog rastućeg utjecaja Kine u njihovoj regiji i ostalih globalnih izazova poput klimatskih promjena i energetske oskudice (Okano-Heijmans, 2012).

**Tablica 14-2.** Japanska nova ekonomska diplomacija (od 1990-ih)

Kategorija	Podpolje	Trend	Promjena politike
<b>Komercijalna diplomacija</b>	Promocija trgovine i ulaganja	+++	Od isključivo izvoza prema većem uvozu i ulaganju, infrastruktura i „ozelenjivanje”
	Zastupanje poslovnih interesa	++	Pojačano u novom tisućljeću
	Promocija turizma	+++	Početak od kasnih 2000-ih
<b>Trgovinska diplomacija</b>	Bilateralna (EPAs)	++	Pokušaji, ali spor napredak
	Regionalna	++	Obnovljena, ali zaostaje
	Multilateralna (WTO)	++	Kontinuirani naponi, mali napredak

<b>Financijska diplomacija</b>	Regionalna suradnja (zamjene valuta)	+++	Propao prijedlog Azijskog monetarnog fonda, Inicijativa Chiang Mai (multilateralizacija)
	Regionalna valuta	++	Nejasno, podrška dolaru opada
	Obveznice stranih vlada	++	Akumulacija dolara, eura i juana
<b>Poticaji</b>	Bilateralna pomoć (gospodarska suradnja)	+++	„Ozelenjivanje” pomoći, povezivanje s promocijom infrastrukture
	Multilateralna pomoć	+	Usklađivanje sa zapadnim konsenzusom
<b>Sankcije</b>	Jednostrane sankcije	+++	Manje oklijevanja u primjeni: Sjeverna Koreja
	Obustava pomoći	++	Manje oklijevanja u općoj primjeni
	Multilateralne sankcije	++	Još uvijek ograničene, ali u skladu s UN-om

Izvor: Okano-Heijmans (2012)

### 14.3. Moralne dileme globalizacije

Globalizacija, deregulacija i tehnološke promjene potaknule su brzu ekspanziju multinacionalnih kompanija (MNK), koje su iskoristile prednosti regulatorne arbitraže i preselile se u jurisdikcije s niskim porezima i područja s „labavim“ propisima o radu i okolišu. Multinacionalne kompanije često djeluju u regijama s nedovoljnim regulatornim okvirima i slabim mehanizmima provedbe, stvarajući prilike za neetičko ponašanje.

Značajna moralna dilema odnosi se na standarde rada, posebno zbog sve češćeg inozemnog *outsourcinga* i zabrinutosti zbog loših inozemnih radnih uvjeta, ponajprije u slučaju dječjeg rada. Zemlje s neadekvatnim propisima o zaštiti okoliša također mogu imati pogoršane uvjete poslovanja zbog utjecaja multinacionalnih kompanija. No, MNK se mogu suočiti s pritiskom na obustavu poslovanja sa zemljama čije vlade krše ljudska prava, ukoliko se osnaži pritisak potrošača i interesnih skupina. Moralni aspekti globalnog poslovanja ukazuju na zabrinutost zbog nedostatka poštivanja kulturne raznolikosti, unatoč međunarodnim zakonima koji zahtijevaju poštovanje kulture i običaja neke zemlje. Doduše, poštivanje tradicije i kulture postaje kompleksno kada se u obzir uzmu primjerice zemlje koje (u značajnoj mjeri ili donekle) dopuštaju podmićivanje u inozemnim poslovnim operacijama.

U kontekstu poslovanja, a pogotovo prekograničnog, ključno se pitanje odnosi na podrijetlo „poslovne etike“ i etičkih normi stvorenih u određenom društvu. Ključni faktori utjecaja podrazumijevaju prevladavajuću religiju i kulturu, specifičnosti tradicije i povijesnog razvoja, zakonodavni sustav i obrazovni sustav, usvojene vrijednosti te odnos prema bogatstvu i siromaštvu. No, odmakom vremena norme se mogu i mijenjati: ono što je bilo prihvatljivo u određenim trenucima povijesti (rasizam, seksizam, korupcija i sl.) postaje neprihvatljivo s evolucijom društvenih stavova i „kulture“. Kulturna raznolikost određuje na koji način lokalne vrijednosti oblikuju globalnu poslovnu etiku. Neka ponašanja su univerzalno prihvaćena, dok druga nisu jasno formulirana ili ujednačena – primjerice diskriminacija na temelju spola i rase ili davanje novčanog mita prilikom sklapanja poslova. Podmićivanje je i dalje rašireno u mnogim zemljama; gdje god

se smatra nužnim za svakodnevno poslovanje, premda pojedinci imaju različite ideje o tome što čini etičko ili neetičko ponašanje (Saylor Academy, 2012).

Prilikom izučavanja utjecaja etike na poslovanje, područja poslovanja na koja utječe globalna percepcija etičkog, moralnog i društveno odgovornog ponašanja uključuju prvenstveno (Saylor Academy, 2012):

- **Pitanje etike i prakse upravljanja** (ljudskim potencijalima i zapošljavanjem, marketingom, istraživanjima i razvojem, korporativnom misijom, i dr.)
- **Pitanje etike i korupcije u poslovanju**
- **Koncept Društveno odgovornog poslovanja.**

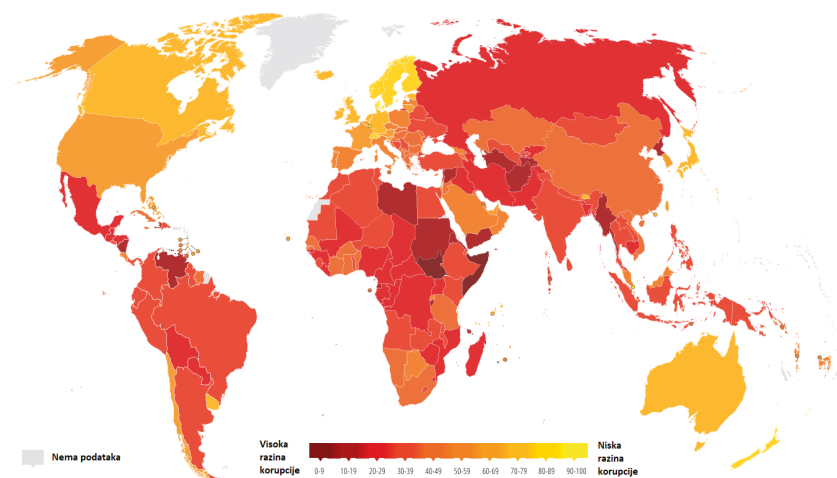
U mnogim kulturama ne postoje jasna društvena pravila koja sprječavaju diskriminaciju određenih (skupina) osoba, primjerice žena na rukovodećim pozicijama u nekim zemljama ili nacionalnih i drugih manjina. Čak i kada postoje formalna pravila ili zakoni protiv diskriminacije, oni se možda neće provoditi u nekim zemljama, jer uobičajena praksa može omogućiti ljudima i tvrtkama da djeluju u skladu s lokalnim kulturnim i društvenim praksama. U teoriji, većina globalnih tvrtki ima jasne smjernice koje artikuliraju antidiskriminacijske politike. No, u stvarnosti globalna poduzeća rutinski se „samocenzuriraju“, premda najveće i najcjeljenije globalne tvrtke mogu donositi odluke o upravljanju i zapošljavanju manje uobičajene za lokalnu praksu. Primjerice, u Japanu se svaki pokušaj otpuštanja zaposlenika doživljavao kao kulturološki neetičko ponašanje, što je donekle modificirano tijekom recentne pandemije i pod utjecajem većine multinacionalnih korporacija. Također, globalne korporacije

sve više pokušavaju plasirati svoje proizvode na temelju svojih društvenih i ekoloških vrijednosti, dok „neetične“ tvrtke mogu patiti od bojkota svojih proizvoda – premda je sve teže uravnotežiti zahtjeve pojedinih skupina potrošača (Saylor Academy, 2012). U konačnici, nacionalne vlasti ponekad ne provode određene zakone (primjerice, dokidanje dječjeg rada) dok to ne postane politički prioritet.

Etička razmatranja globalnog poslovanja uvelike ovisi o percepciji i praksi onoga što se smatra korupcijom u pojedinoj državi ili regiji svijeta. Čak se i najcjenjenije globalne tvrtke ponekad nađu s krive strane zakona i etički prihvatljivog ponašanja. Primjerice, 2008. godine Siemens je pristao platiti više od 1,34 milijarde eura kazni američkim i europskim vlastima kako bi se podmirile optužbe da je rutinski korišten mito radi osiguravanja pozamašnih ugovora o javnim radovima diljem svijeta (Saylor Academy, 2012). Radi li se o „darivanju“ ili „podmićivanju“, esencijalno je etičko pitanje potencijalne koruptivne prakse. Međutim, različiti su kriteriji u pojedinim dijelovima svijeta, a oni se mogu i mijenjati tijekom povijesti. U SAD-u i sličnim zemljama darivanje nije rutina (osim skromnih poklona ili čestitki tijekom zimskih praznika), dok je darivanje formalizirano i strukturirano primjerice u Japanu i Kini. U pojedinim azijskim, latinoameričkim i bliskoistočnim kulturama cijene se veze i odnosi u poslovnim partnerstvima, prilikom čega se to smatra poželjnim, ponekad i neophodnim za poslovni uspjeh. Usprkos tome što se korupcija u novije vrijeme uvelike smatra neetičnom, pojedine tvrtke i dalje često gube poslove u korist onih koje se možda manje striktno pridržavaju određenih etičkih načela.

Transparency International je neovisna međunarodna neprofitna i nevladina mreža koja prati koruptivne radnje i ukazuje na netransparentne poslovne prakse širom svijeta (Transparency International, 2025a). Njihov ključan doprinos predstavlja **Indeks percepcije korupcije** (CPI - Corruption Perceptions Index) koji omogućuje usporedbe među zemljama, ali i praćenje trendova smanjenja ili povećanja percepcije o korupciji (Slika 14-4.).

**Slika 14-4.** Indeks percepcije korupcije (CPI) za 2024. godinu Transparency Internationala



Izvor: prilagođeno prema Transparency International (2025b)

Podaci o Indeksu percepcije korupcije za 2024. godinu pokazuju da korupcija i dalje predstavlja značajan problem širom svijeta. CPI rangira 180 zemalja i teritorija prema njihovim percipiranim razinama korupcije u javnom sektoru, ocjenjujući ih na skali od 0 (visoko korumpirano) do 100 (vrlo „čisto“). Više od dvije trećine zemalja ima ocjenu ispod 50, što ukazuje na ozbiljne probleme s korupcijom, a globalni prosjek (43) ne pokazuje napredak (posebno zbog porasta autoritarnih i restriktivnih politika širom

svijeta). Među zemljama koje su najbolje rangirane u borbi protiv korupcije su Danska (90 bodova), Finska (88), Singapur (84), Novi Zeland (83), Luksemburg (81), Norveška (81), Švicarska (81) i Švedska (80 bodova). Od značajnih ekonomskih sila, Njemačka zauzima 15. mjesto, Japan i Ujedinjeno Kraljevstvo 20. mjesto, Francuska 25., a Sjedinjene Američke Države 28. mjesto. Italija zauzima tek 52., a Hrvatska 63. mjesto (2023. godine Hrvatska je bila na 57. mjestu), dok je Kina na 76. mjestu (ali s povoljnim trendom smanjivanja opće percepcije korupcije). Najslabije rangirane su zemlje poput Južnog Sudana, Somalije, Venezuele i Sirije (8 – 12 bodova, od mogućih 100), a relativno slabo stoje Rusija (154. mjesto), Meksiko (140. mjesto), Bosna i Hercegovina (114. mjesto) te Turska i Brazil (dijele 107. mjesto) (Transparency International, 2025b).

**Društveno odgovorno poslovanje** – DOP (CSR - Corporate social responsibility) se odnosi na integraciju različitih društvenih odgovornosti poduzeća (socijalnih, ekoloških, etičkih i filantropskih) u svoje operacije i procese te temeljnu poslovnu strategiju, a u suradnji s relevantnim dionicima (Rasche i sur., 2017). DOP se pojavio prije više od četiri desetljeća i s vremenom je dobio sve veću važnost, kako tvrtke nastoje stvoriti *goodwill* kod svojih zaposlenika, kupaca i dionika. Promicanje ekološki prihvatljivih i zelenih inicijativa primjer je trenutačno prevladavajućih trendova, u suglasju s globalno utvrđenim Ciljevima održivog razvoja UN-a (SDG). U načelu, DOP funkcionira kao samoregulirajući sustav kojim se korporativno poslovanje usklađuje s društvenim normama, etičkim očekivanjima i globalnim standardima (Sheehy, 2015). Recentna globalna studija u organizaciji UN Global Compacta i Accenturea

(2025) pokazuje da, iako samo 50% izvršnih direktora iz 1.900 poduzeća iz 128 zemalja javno izvještava o napretku u održivim praksama, 99% planira održavati ili unaprijediti obveze u skladu sa standardima okolišnog i društvenog upravljanja.

S obzirom da međunarodne tvrtke posluju u više zemalja, trebaju standardni skup globalnih operativnih smjernica (npr. „Etički kodeks“). Etički standardi uspostavljaju povjerenje između strana koje međusobno posluju, uključujući i partnere i kupce. Kompanije zarađuju to povjerenje pokazujući obrazac etičkog ponašanja tijekom vremena, stječući reputaciju poštenog postupanja i poštivanja ljudskih prava i društvene odgovornosti. Kada proširuju svoje politiku etičkog ponašanja na svoje inozemne operacije, međunarodne kompanije mogu ili usvojiti jedinstveni skup etičkih smjernica koje se primjenjuju na poslovanje u zemlji i inozemstvu ili stvoriti zasebne skupove etičkih smjernica za svoje domaće i međunarodne odjele (Maryville University, 2021). Globalni korporativni kodeks ponašanja pomaže tvrtkama da se razlikuju od konkurencije, a sektorski korporativni kodeksi osiguravaju usklađenost u cijeloj industriji/sektoru (npr. Inicijativa obrambene industrije o poslovnoj etici i ponašanju, usuglašena u SAD-u). U nastavku („Provedba etičkih smjernica i normi“) navode se ključni međunarodni etički standardi i propisi koji pomažu u globalnom shvaćanju etičkom poslovnog ponašanja. Primjerice, Konvencija Ujedinjenih naroda protiv korupcije (UNCAC) je pravno obvezujući međunarodni instrument koji je usvojen 2003. godine i stupio na snagu 2005. godine. Cilj Konvencije je borba protiv korupcije na globalnoj razini kroz sveobuhvatan pristup koji uključuje (UNODC, n.d.): (a) Preventivne mjere; (b) Kriminalizaciju i provedbu zakona; (c)

Međunarodnu suradnju; (d) Povrat imovine (stečene korupcijom);  
(e) Tehničku pomoć i razmjenu informacija.

#### Provedba etičkih smjernica i normi – Međunarodni poslovni zakoni i propisi

- Program dostojanstvenog rada (ILO's Decent Work Agenda) i Standardi Međunarodne organizacije rada (uključujući konvenciju o Minimalnoj dobnoj granici i ukidanju dječjeg rada)
- Standardi Svjetske trgovinske organizacije
- Carinski zahtjevi (uvozno-izvozna regulativa)
- Etički kodeksi Globalne alijanse („*Global Alliance*”) i Deklaracija o etičkoj profesionalnoj praksi Međunarodnog udruženja za menadžment („*International Management Association - IMA*“)
- Opća deklaracija o ljudskim pravima Ujedinjenih naroda
- Propisi o intelektualnom vlasništvu
- Vodeća načela UN-a o poslovanju i ljudskim pravima (UNGP)
- Konvencija Ujedinjenih naroda protiv korupcije (UNCAC)
- Konvencija OECD-a o borbi protiv podmićivanja stranih javnih dužnosnika u međunarodnim poslovnim transakcijama (OECD Anti-Bribery Convention)

Izvor: Maryville University (2021; UNODC (n.d.); OECD (n.d.)

#### 14.4. Međunarodna trgovina – rad, migracije i siromaštvo

Međunarodna trgovina izravno je povezana s raznim aspektima kontroverznih tema u sferi društvene i političke tematike – od rada i migracija, do siromaštva te aktualnih reperkusija sigurnosnih (terorizam, društveni nemiri, nekonzistentne politike u pitanjima ljudskih prava i vladavine prava) i rizika povezanih uz ratove i rastuće međunarodne tenzije.

Povećanje izvoza industrijskih dobara iz zemalja s niskim i srednjim dohotkom bila je velika promjena u svjetskoj ekonomiji tijekom posljednjih desetljeća. U usporedbi sa standardima bogatijih zemalja, radnici koji proizvode takva dobra imaju niske plaće i često rade u lošim uvjetima. Stručna literatura navodi tipični kontroverzni primjer ‘**maquiladoras**’, tj. meksičkih tvornica (prvenstveno za montažu, odnosno sklapanje komponenti) koje su većinom američke tvrtke osnovale u područjima uz meksičko-američku granicu, kako bi se u njima finalizirali proizvodi namijenjeni tržištu SAD-a. Posebno su se raširile provođenjem sporazuma o NAFTA-i tijekom 1990-ih godina, zapošljavajući pretežito žene, nudeći im niske plaće (u usporedbi s američkim) i lošije uvjete za rad – uključujući duže radno vrijeme i nemogućnost sindikalnog udruživanja. Takav aranžman smanjivao je troškove rada i iskorištavao ukidanje carina, uz slabiju regulativu zaštite okoliša (Richmond, 2023).

Zagovaratelji slobodne trgovine u Sjevernoj Americi navode ključne pogodnosti maquiladoras (Richmond, 2023): niže cijene proizvoda za potrošače u SAD-u, znakovito smanjivanje nezaposlenosti u Meksiku, veća ulaganja i blagostanje u Meksiku. No, kritičari NAFTA-e tvrdili su kako je poslodavcima bilo lakše zamijeniti radnike s većim plaćama u SAD-u s radnicima niskih plaća u Meksiku, pa se postavilo pitanje o tome koliko (eventualno) slobodnija trgovina šteti radnicima. Ricardijanski model predviđa da plaće u Meksiku trebaju ostati nižima u odnosu na američke, zbog niske produktivnosti u Meksiku. No, one će rasti u odnosu na njihovu razinu prije slobodne trgovine. Heckscher-Ohlinov model predviđa da će nekvalificirani radnici u SAD-u gubiti zbog NAFTA-e, ali također predviđa da će nekvalificirani radnici

u Meksiku imati koristi od slobodne trgovine. Unatoč niskim meksičkim plaćama, obje teorije predviđaju da su ti radnici u boljoj situaciji nego što bi bili bez slobodne trgovine: istraživanja su ukazala kako su plaće u sektoru maquiladorasa relativno porasle u odnosu na druge meksičke sektore, a slično se pojavljuje i kod uvjeta rada, koji su blago unaprijeđeni u odnosu na druge sektore u Meksiku (Krugman i sur., 2019; Feenstra i Taylor, 2014). Arends-Kuenning i sur. (2024) ukazuju da su unutarne migracije u Meksiku utjecale na smanjenje razlika u plaćama, sugerirajući da je slobodnija trgovina relativno više koristila muškarcima s nižim plaćama u Meksiku, a Cañas i sur. (2013) empirijski ukazuju na rast zaposlenosti u američkim gradovima blizu granice s Meksikom.

U kontekstu međunarodne razmjene, određeni zagovaratelji radničkih prava žele uključiti standarde rada u trgovinske pregovore. Međutim, radnim standardima koji se nameću iz drugih država (ponajprije bogatijih, zapadnih demokracija) protive se vlade zemalja nižeg i srednjeg dohotka. Naime, međunarodni standardi rada mogu se koristiti kao oblik protekcionističke politike, posebno ako su zahtjevni standardi financijski preskupi za slabije razvijene zemlje (Carrère, 2022; Peterson Institute for International Economics, 2007).

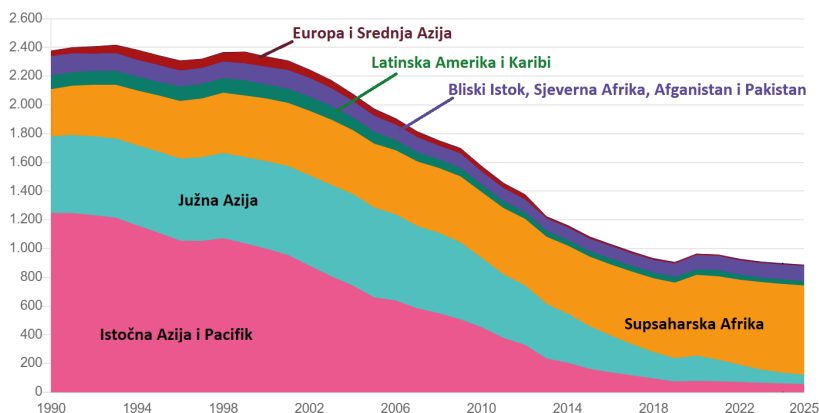
Povijesno gledajući, premda su mnoge države bile vrlo spremne otvoriti svoje granice za trgovinu, nisu bile tako liberalne u svojim imigracijskim politikama. Jedno od ključnih pitanja, posebno iz recentne perspektive, jest: Mogu li države povećati međunarodnu trgovinu otvaranjem vrata imigrantima? Ukoliko je potvrđan odgovor, nameću se iduća pitanja: *Je li važno o kakvim se imigrantima radi? Postoji li razina svojevrsnog 'zasićenja'*

*od priljeva migranata, nakon čega pozitivni utjecaj imigracije nestaje?* Genç (2014) potvrđuje kauzalnu vezu migracija i međunarodne trgovine, te ističe kako slobodnija imigracija može povećati trgovinu za 1% do 1,5%, pri porastu useljavanja od 10%, a prilikom doseljavanja visokoobrazovanih migranata trgovina može rasti čak i više. No, recentni trendovi i sve agresivnija retorika (u pretežito zapadnim ekonomijama) ne ohrabruju dosadašnje trendove migracija i upozoravaju na potencijalni zastoj prilikom doseljavanja migranata u zemlje s rastućim utjecajem anti-imigracijskih politika. Nameće se sljedeće pitanje, a to je: Vodi li rastuća izolacija u području migracija do smanjivanja utjecaja globalizacije i usporavanja svjetske trgovine?

Idući globalizacijski aspekt povezan s međunarodnom razmjenom jest pitanje utjecaja trgovine na smanjivanje siromaštva. Drastično povećanje sudjelovanja zemalja u razvoju u trgovini podudarilo se s jednako oštrim padom ekstremnog siromaštva širom svijeta (Slika 14-5.). Zemlje u razvoju danas čine oko polovice svjetske trgovine, a 2000. godine udio je bio oko jedne trećine. Nadalje, broj ljudi koji žive u ekstremnom siromaštvu smanjen je s 2,3 milijardi 1990. godine na otprilike 831 milijuna 2025. godine, posebno u Istočnoj i Južnoj Aziji (World Bank, 2025). Trgovina je pomogla u povećanju broja i kvaliteti radnih mjesta u zemljama u razvoju, što je bilo potaknuto gospodarskim rastom i povećanjem produktivnosti u tim zemljama, ponajprije povezano s poticanjem izvoznih sektora. Čak su najmanje razvijene zemlje (LDC) profitirale, posebno nakon njihovog pridruživanja Svjetskoj trgovinskoj organizaciji – članice WTO-a nude im pristup tržištu bez carina te jednostavna i transparentna preferencijalna pravila podrijetla. Ujedno im se nude programi pomoći (poput „Aid for

Trade“) te se potiče međusobna trgovina između siromašnijih država (integracije tipa „jug-jug”), a u konačnici neke od najslabije razvijenih ekonomija više se niti ne klasificiraju u skupinu LDC zbog ostvarenog rasta blagostanja.

**Slika 14-5.** Broj ljudi koji žive u uvjetima ekstremnog siromaštva (manje od 3 USD dnevno)



*Napomena: Brojke za regiju Sjeverne Amerike su zanemareni. Iznos od 3 USD dnevno se bazira na paritetu kupovne moći iz 2021. godine.*

Izvor: prilagođeno prema World Bank (2025)

## 14.5. Međunarodna trgovina, sigurnost i fragmentacija

Društveno-političke kontroverze vezane za međunarodnu trgovinu povezane su s izazovima međunarodne sigurnosti te rastućim trendovima prekograničnih konflikata i militarizacije. Mir pridonosi razmjeni, a ratovi i političke nestabilnosti uvode neizvjesnost i otežavaju trgovinu. Stoga je cilj WTO-ova programa Trgovine za mir („Trade for Peace“) pomagati zemljama u prelasku s fragilnosti ili sukoba prema stabilnosti i ekonomskom blagostanju. Često se radi upravo o najsiromašnijim i krhkim državama, zahvaćenih internim sukobima ili međunarodnim

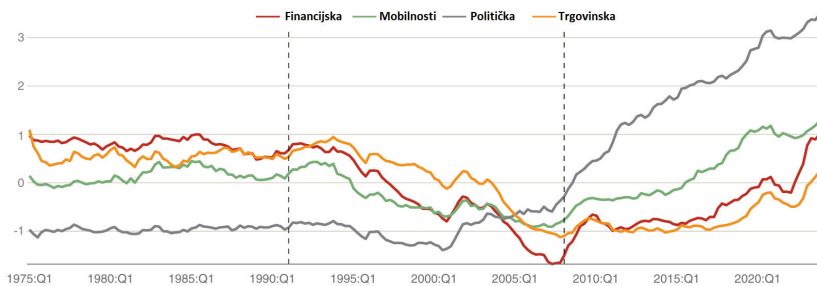
razmiricama. Globalna ekonomska stagnacija, rastući dug i korištenje ekonomske međuovisnosti kao oružja putem trgovinskih ratova ključni su čimbenici koji oblikuju ekonomski krajolik geopolitike u XXI. stoljeću (IEP, 2025).

Recentno izvješće australskog Instituta za ekonomiju i mir – IEP (2025) ukazuje na rastuće trendove militarizacije i prekograničnih sukoba te opadajući udio mirnog rješavanja konflikata. Sukobi postaju sve više internacionalizirani – 78 zemalja bilo je uključeno u sukobe izvan svojih granica 2024. godine (povećanje od 175% u odnosu na 2010. godinu), kao posljedica geopolitičke fragmentacije, sve većeg natjecanja glavnih sila i porasta utjecaja sila srednje razine. Zapadna i srednja Europa najmirnija je regija na svijetu, premda i tu rastu prijetnje miru. Regija Bliskog istoka i Sjeverne Afrike ostaje najmanje mirna regija na svijetu, a rizici najviše rastu u Južnoj Aziji (npr. prekogranični sukob Indije i Pakistana, unutarnji sukobi i nestabilnosti u Bangladešu). Najmanje mirne države svijeta su Rusija, Ukrajina, Sudan i Demokratska Republika Kongo, a razina militarizacije posebno je prisutna u Izraelu, SAD-u i Sjevernoj Koreji, nakon čega slijede Ukrajina i Rusija. Afganistan, Jemen i Južni Sudan imaju najviše problema s unutarnjim aspektima sigurnosti, pri čemu je procijenjeni udio BDP-a povezan s ekonomskim troškovima nasilja u Afganistanu iznosio čak 41,56%, a u Ukrajini 40,92% (IEP, 2025).

Za razumijevanje značaja sigurnosti i mira, važno je ukazati na ekonomski utjecaj nasilja na globalno gospodarstvo. Australski institut procjenjuje da su u 2024. godini sukobi i nesigurnosti uzrokovali troškove vrijednosti 19,97 bilijuna američkih dolara prema paritetu kupovne moći (PPP). Ta je brojka ekvivalentna

11,6% svjetske gospodarske aktivnosti (bruto svjetski proizvod) ili 2.446 dolara po osobi. Dominantan dio odnosi se na vojne i unutarnje sigurnosne izdatke (74%). I dok militarizacija i veća ulaganja u sigurnost mogu potaknuti razmjenu vojne opreme i sigurnosne tehnologije, uključene države smanjuju ulaganja u obrazovanje, zdravstvo i poticanje poslovanja, a ujedno se smanjuju ulaganja u međunarodne humanitarne aspekte – posebice za izgradnju mira i poticanje održivog razvoja (IEP, 2025). Sve to pojačava međunarodnu fragmentaciju, posebno u političkoj sferi, ali i trgovinskoj (Slika 14-6.).

**Slika 14-6.** Indeks geopolitičke fragmentacije (1975. – 2024.)



Izvor: prilagođeno prema IEP (2025)

Dokaz rastućih globalnih rizika daje i istraživanje Svjetskog ekonomskog foruma – WEF (2025), koje navodi kako najveći rizici globalnog gospodarstva predstavljaju oružani sukobi na razini država i geoekonomske konfrontacije, te ekstremni klimatski događaji. Pritom, ključni čimbenici koji pridonose globalnoj ekonomskoj fragmentaciji su geopolitički rivaliteti, domaći izbor političkih odluka te globalni ekonomski pomaci i opadajući utjecaj multilateralnih institucija (poput UN-a, ali i WTO-a).

## 14.6. Globalna trgovina, okoliš i tehnologija

Posljednja kontroverzna tematika svakako nije manje značajna. Recentna desetljeća obilježena naprednim tehnologijama i naprednijim saznanjima u mnogim područjima poklapaju se sa sve vidljivijim međutjecajem okoliša i klimatskih promjena s ekonomskim realnostima i globalnim blagostanjem. Nove tehnologije oblikuju način na koji čovječanstvo radi i trguje, stvarajući raznolike mogućnosti, ali i brojne rizike. U trećem desetljeću XXI. stoljeća nametnuli su se ne samo digitalizacija, automatizacija i robotizacija, već se naziru znakoviti učinci tzv. „*disruptivnih tehnologija*” (ulančani blokovi/blockchain, Internet stvari, umjetna inteligencija, strojno učenje i dr.) na transformaciju međunarodne trgovine. U uvjetima sve dinamičnijih i nepredvidljivijih promjena, međunarodne organizacije (poput UN-a i WTO-a) mogu igrati važnu ulogu u promicanju regulatornog i političkog okvira koji potiče primjenu naprednih digitalnih tehnologija uz ublažavanje potencijalnih rizika. No, globalno zastupljene krize i fragmentacija multilateralizma to otežavaju (Schoemaker, 2024). Američke tehnološke kompanije održavaju dominantnu poziciju u oblikovanju globalnih normi, dok europska regulativa predstavlja značajan nadzor nad globalnim rizicima digitalizacije. No, oblikovanje političkih prioriteta i zakona u tehničke standarde predstavlja jedinstveni izazov, posebno u uvjetima kada primjerice Kina nadmašuje Europsku uniju u nuđenju „potpunog paketa“ digitalnih tehnologija, uključujući standarde i infrastrukturu, zemljama u razvoju koje preferiraju manje rigidna i jeftinija pravila (Afina i sur., 2024).

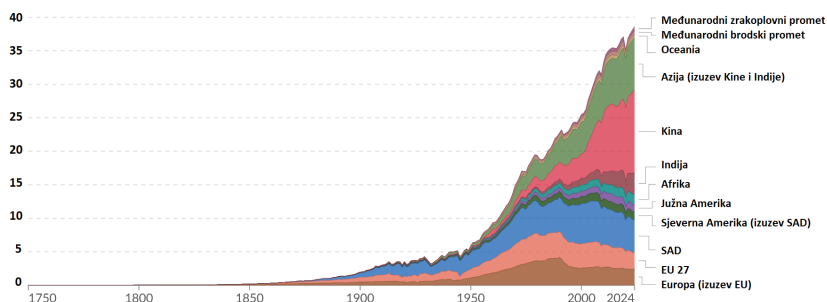
Tehnološke promjene nude brojne mogućnosti za budući razvoj globalne trgovine. Optimistički pogled nudi nova, učinkovitija

rješenja za zastarjele industrije i transformaciju energetske infrastrukture – glavnog izvora zagađenja, koje je desetljećima ugrožavalo krhku ravnotežu prirodnog okoliša. Međutim, brojna istraživanja ukazuju da tradicionalni pristup razvoju baziran na prekomjernom iskorištavanju resursa, bez adekvatne svijesti o ugrozama kao što su nepovoljne i ekstremne klimatske promjene, pridonosi potencijalnom kolapsu globalne ekološke ravnoteže, ali ujedno i propasti svjetske trgovine i globalnog ekonomskog sustava. Sukladno UNCTAD-u (2025), trgovinska politika može strateškim odlukama djelovati na snižavanje troškova i proširivanje pristupa čistim tehnologijama, čime trgovina ubrzava globalni prijelaz ka gospodarstvu s niskim udjelom ugljika. No, trgovinske „trzavice“, rizici u lancima opskrbe i političke neizvjesnosti mogli bi zaustaviti tranzicijski zamah i produbiti regionalne razlike (WEF, 2025).

Većina država svijeta u novije vrijeme uvažava održivost i potrebu međunarodne suradnje u poticanju širenja trgovine i razvoja ekoloških standarda. Tako se nametnula problematika prekograničnog zagađivanja i usuglašavanja međunarodnih sporazuma koji nastoje obvezati što veći broj zemalja na razvoj adekvatnih politika kako bi se smanjili ekološki učinci prelijevanja negativnih posljedica. Iznimna su postignuća primjerice Protokol iz Kyota o smanjivanju emisije stakleničkih plinova (potpisan 1997., stupio na snagu 2005. godine) i Pariški sporazum o klimatskim promjenama (2016.). No, povlačenje SAD-a tijekom predsjedništva Donalda Trumpa ukazuje na nestabilan karakter ovih iznimno važnih međunarodnih postignuća. U nastavku, Slika 14-7. prikazuje godišnje emisije CO<sub>2</sub> po svjetskim regijama, gdje se jasno vidi dominacija SAD-a, Europe te sve više Kine

i ostatka Azije. Odustajanje SAD-a od ekoloških i klimatskih ciljeva ugrožava sveukupan napredak ovog globalnog izazova, koji zahtijeva kolektivna rješenja, multilateralnu suradnju i koherentno djelovanje u skladu s širim ambicijama međunarodne zajednice za ekonomskim rastom i održivim razvojem. Upravo trgovina i trgovinska politika trebaju biti dio okvirnih rješenja kako bi se postizali usuglašeni klimatski ciljevi.

**Slika 14-7.** Godišnje emisije CO<sub>2</sub> po svjetskim regijama u milijardama tona



*Napomena: Emisije iz fosilnih goriva i industrije su uključene, ali ne i emisije iz promjena korištenja zemljišta. Međunarodno zrakoplovstvo i brodarstvo uključeni su kao zasebni entiteti, jer nisu uključeni u emisije nijedne zemlje.*

Izvor: prilagođeno prema Ritchie i sur. (2023)

Esencijalno pitanje problematike odnosa trgovine i zaštite okoliša jesu zamjetne razlike u ekološkim standardima bogatih i ekološki naprednih zemalja, s jedne strane, te uglavnom zemalja nižeg i srednjeg dohotka, s druge strane. Njihove ekološke norme su usporedivo slabije i labavije se nadgleda provođenje politika zaštite okoliša. Ekološki entuzijasti načelno se protive slobodnoj trgovini (pogotovo ako zemlje odbijaju uvesti strože i

održivije norme), ali znanstveno nije jasno dokazano da trgovina općenito šteti okolišu. Ipak, zagovaratelji zaštite okoliša skloni su nametanju zahtjevnih standarda u okviru trgovinskih pregovora. Međutim, ekološki standardi u okviru međunarodne trgovine mogu poprimiti karakter protekcionističkih politika ili čak temelj za sudske tužbe. Neupitno je ipak da su zahtjevni ekološki standardi (koje nameću prvenstveno države s visokim dohotkom) skupi za zemlje proizvođače s niskom i srednjom razinom dohotka.

## **PITANJA ZA PONAVLJANJE I UTVRĐIVANJE GRADIVA**

1. Koji su glavni čimbenici koji su tijekom povijesti oblikovali američku trgovinsku politiku i u kojoj mjeri institucionalne ovlasti (Predsjednik vs. Kongres) određuju smjer američke trgovinske politike u kriznim razdobljima?
2. Kako se američka trgovinska politika mijenjala od razdoblja nakon II. Svjetskog rata do administracije Donalda Trumpa?
3. Koje su glavne odlike i oblici bilateralnih trgovinskih odnosa SAD-a s drugim zemljama?
4. Kako je Brexit utjecao na strateški pristup Velike Britanije prema globalnoj trgovini?
5. Objasniti ulogu ekonomske geografije, gospodarske diplomacije i etičkih standarda poslovanja za razumijevanje današnjih globalnih ekonomskih odnosa.
6. Na koje načine migracija, geopolitička fragmentacija i militarizacija utječu na obrasce međunarodne trgovine i dugoročni razvoj država?
7. Kako u praksi uskladiti stroge ekološke standarde i

konkurentnost izvoznika iz zemalja s niskim i srednjim dohotkom, bez poticanja protekcionizma?

## LITERATURA

1. Aburesidze, G, Paliani-Dittrich, I, Grasis, J, Alaverdov, E i Linde, N 2022, 'Economic diplomacy and international trade from the WTO Perspective', *Uluslararası Sosyal ve Eğitim Dergisi - USBEB*, Vol. 4, no. 6, pp. 11-22, pogledano srpanj 2025., online: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/usbed>.
2. Afina, Y, Buchser, M, Krasodomski, A, Rowe, J, Sun, N. i Wilkinson, R 2024, *Towards a global approach to digital platform regulation: Preserving openness amid the push for internet sovereignty*, Royal Institute of International Affairs, London, pogledano lipanj 2025. online: <https://doi.org/10.55317/9781784135935>.
3. Arends-Kuenning, MP, Baylis, K i Garduño-Rivera, R 2024, 'The effect of NAFTA on Mexico's wage gap', *The Annals of Regional Science*, Vol. 73, pp. 1241–1267, pogledano lipanj 2025, online: <https://doi.org/10.1007/s00168-024-01287-w>.
4. Bagchi-Sen, Shi Lawton Smith, H(ur.) 2006 *Economic geography: Past, present and future*, Routledge, London, pogledano lipanj 2025., online: <https://doi.org/10.4324/9780203020258>.
5. Bouyala Imbert, F 2017, *EU Economic diplomacy strategy – In-depth Analysis*. Policy Department, Directorate-General for External Policies (DG Expro) – European Commission, pogledano srpanj 2025., online: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/570483/EXPO\\_IDA\(2017\)570483\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/570483/EXPO_IDA(2017)570483_EN.pdf).
6. Brusuelas, J 2025, *Market minute: U.S. effective tariff rate hits 23%, creating conditions for downturn*. The Real Economy Blog, pogledano srpanj 2025., online: <https://realeconomy.rsmus.com/market-minute-u-s-effective-tariff-rate-hits-23-creating-conditions-for-downturn/>.
7. Cañas, J, Coronado, R, Gilmer, RW i Saucedo, E 2013, 'The Impact of the Maquiladora Industry on U.S. Border Cities', *Growth and Change*, Vol. 44, no. 3, pp. 415-442, pogledano

- lipanj 2025., online: <https://doi.org/10.1111/grow.12014>.
8. Carrère, C, Olarreaga, M i Raess, D 2022, 'Labor clauses in trade agreements: Hidden protectionism?', *The Review of International Organizations*, Vol. 17, pp. 453–483, pogledano lipanj 2025., online: <https://doi.org/10.1007/s11558-021-09423-3>.
  9. Clark, GL i sur. 2018, 'Introduction Economic Geography in the Twenty-first Century', Clark, GL i sur. (ur.), *The New Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford Academic, pogledano srpanj 2025., online: <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198755609.013.100>.
  10. Coe, NM, Kelly, PhF i Yeung, HWC 2020, *Economic Geography: A contemporary Introduction*, 3<sup>rd</sup> edition, John Wiley & Sons Ltd.
  11. Croatia Bilateral Investment Treaty 2000, U.S. Government Printing Office, Washington D.C., pogledano lipanj 2025., online: <https://2001-2009.state.gov/documents/organization/43556.pdf>.
  12. Davis, ChL 2021, 'Japanese Trade Policy', Pekkanen, RJ i Pekkanen, SM (ur.), *The Oxford Handbook of Japanese Politics*, Oxford University Press, pogledano lipanj 2025., online: <https://cldavis.scholars.harvard.edu/publications/japanese-trade-policy>.
  13. Destler, IM 2005, *American Trade Politics*, 4<sup>th</sup> Edition, Institute for International Economics, Washington, DC.
  14. Dicken, P 2014, *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*, 7<sup>th</sup> Edition, SAGE Publications Ltd/ Guilford Publications, Inc., New York.
  15. Dicken, P i Lloyd, PE 1990, *Location in Space: Theoretical Perspectives in Economic Geography*, 3<sup>rd</sup> Edition, Harper & Row.
  16. Du, T i Venditti, B 2023, *All of the World's Exports by Country, in One Chart*, pogledano siječanj 2025., online: <https://www.visualcapitalist.com/cp/worlds-exports-by-country-one-chart/>.
  17. Dür, A i Invernizzi, A 2025, 'Weathering the Storm: US Trade Policy Beyond Trump', *International Organization*, Vol. 79, supp. 2025, pp. S194-S208, pogledano listopad 2025., online: <https://doi.org/https://doi.org/10.3929/ethz-c-000788401>.
  18. Feenstra, RC i Taylor, AM 2014, *International Economics*, Worth Publishers.

19. Genç, M 2014, 'The impact of migration on trade', *IZA World of Labor*, no. 82, pogledano svibanj 2025., online: <https://wol.iza.org/articles/impact-of-migration-on-trade/long>.
20. Gov.uk 2025, *Trade and investment*, UK Government, pogledano srpanj 2025., online: <https://www.gov.uk/business-and-industry/trade-and-investment>.
21. IEP 2025, *Global Peace Index 2025: Identifying and Measuring the Factors that Drive Peace*, Institute for Economics and Peace, Sydney, pogledano rujan 2025., online: <http://visionofhumanity.org/resources>.
22. International Trade Administration 2025, *Annual U.S. Goods Trade with Global Partners*. Department of Commerce – ITA, pogledano srpanj 2025., online: <https://www.trade.gov/data-visualization/annual-us-goods-trade-global-partners>.
23. Irwin, DA 2017, *Clashing Over Commerce: A History of US Trade Policy*, University of Chicago Press, pogledano siječanj 2025., online: <https://www.nber.org/books-and-chapters/clashing-over-commerce-history-us-trade-policy>.
24. Irwin, DA 2006, 'Historical Aspects of US Trade Policy', *NBER Reporter*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, pp. 16 – 19, pogledano siječanj 2025., online: [www.nber.org/reporter](http://www.nber.org/reporter).
25. Jackson, P 2006, 'Thinking Geographically', *Geography*, Vol. 91, no. 3, pp. 199–204.
26. Jakovčić, M (n.d.), *Ekonomska geografija*, Prirodoslovno-matematički fakultet, Zagreb, pogledano siječanj 2025., online: [https://www.pmf.unizg.hr/download/repository/Predavanje\\_1%5B3%5D.pdf](https://www.pmf.unizg.hr/download/repository/Predavanje_1%5B3%5D.pdf).
27. Jessop, B, Brenner, N i Jones, M 2008, 'Theorizing sociospatial relations', *Environment and Planning D: Society and Space*, Vol. 26, no. 3, pp. 389–401.
28. Johnston, RJ, Taylor, PJ i Watts, MJ 1995, 'Geosocial change: People in turmoil', Johnston i sur. (ur.), *Geographies of Global Change: Remapping the World in the Late Twentieth Century*, Blackwell Publishers, Oxford i Cambridge, pp. 147 - 151.
29. Krugman, P, Obstfeld, M i Melitz, M 2019, *International Economics: Theory and Policy*, 11<sup>th</sup> Global Edition, Pearson.
30. Krugman, P 1998, 'What's New About The New Economic

- Geography?', *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 14, no. 2, pp. 7–17, online: <http://www.jstor.org/stable/23606492>.
31. Marques, P 2012, 'The SAGE handbook of Economic Geography', Leyshon, A, Lee, R, McDowell, L i Sunley, P (eds.), *Journal of Economic Geography*, Vol. 12, no. 4, pp. 925–926, pogledano lipanj 2025., online: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbr047>.
  32. Maryville University 2021, *Ethics in International Business: International business laws and regulations*, pogledano lipanj 2025., online: <https://online.maryville.edu/blog/ethics-in-international-business/#regulations>.
  33. Okano-Heijmans, M 2012, 'Japan's New Economic Diplomacy: Changing Tactics or Strategy?', *Asia-Pacific Review*, Routledge, London, Vol. 19, no. 1, pp. 62-87, pogledano srpanj 2025., online: <http://dx.doi.org/10.1080/13439006.2012.678628>.
  34. OECD (n.d.), *Fighting foreign bribery: The Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions*, pogledano lipanj 2025., online: <https://www.oecd.org/en/topics/fighting-foreign-bribery.html>.
  35. Peterson Institute for International Economics 2007, 'Labor standards and trade agreements (Chapter 4)', Bhagwati, J i Baldwin, RE (ur.), *Fair trade and harmonization: Prerequisites for free trade?* Peterson Institute for International Economics, Washington, DC, pogledano lipanj 2025., online: [https://www.piie.com/publications/chapters\\_preview/338/4iie3322.pdf?utm\\_source=copilot.com](https://www.piie.com/publications/chapters_preview/338/4iie3322.pdf?utm_source=copilot.com).
  36. Rasche, A, Morsing, M i Moon J 2017, *Corporate Social Responsibility: Strategy, Communication, Governance*, Cambridge University Press, Cambridge.
  37. Richmond, DW 2023, 'Maquiladoras', *Research Starters, EBSCO Knowledge Advantage*, pogledano lipanj 2025., online: <https://www.ebsco.com/research-starters/history/maquiladoras>.
  38. Ritchie, H, Rosado, P i Roser, M 2023, *CO<sub>2</sub> and Greenhouse Gas Emissions: Annual CO<sub>2</sub> emissions by world region.*, pogledano rujan 2025., online: <https://ourworldindata.org/grapher/annual-co-emissions-by-region>.
  39. Rodrik, D 2020, 'Putting Global Governance in Its Place', *The World Bank Research Observer*, Vol. 35, no. 1, pp. 1–18.
  40. Saylor Academy 2012, *International Business: Chapter 3.4*

- „*Global Business Ethics*“, pogledano siječanj 2025., online: [https://saylordotorg.github.io/text\\_international-business/s07-04-global-business-ethics.html](https://saylordotorg.github.io/text_international-business/s07-04-global-business-ethics.html).
41. Schoemaker, E 2024, *A Shared Vision for Digital Technology and Governance: The role of governance in ensuring digital technologies contribute to development and mitigate risk*, United Nations Development Programme – UNDP, New York, pogledano lipanj 2025., online: <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2024-02/undp-dsf-a-shared-vision-for-digital-technology-and-governance.pdf>.
  42. Sheehy, B 2015, ‘Defining CSR: Problems and Solutions’, *Journal of Business Ethics*, Vol. 131, no. 3, pp. 625–648, pogledano lipanj 2025., online: <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2281-x>.
  43. Sheppard, ES 2016, *Limits to Globalization: Disruptive Geographies of Capitalist Development*, Oxford University Press, Oxford.
  44. Sokol, M 2011, *Economic Geography*, University of London International Programmes, University of London Publications Office, London.
  45. Spolaore, E i Wacziarg, R 2005, ‘Borders and Growth’, *Journal of Economic Growth*, Vol. 10, no. 4, pp. 331–386.
  46. Thoman, RS i Corbin, PB 1974, *The Geography of Economic Activity*, 3<sup>rd</sup> Edition, McGraw-Hill.
  47. Torres, L 2023, *Mexico seeks to solidify rank as top U.S. trade partner, push further past China*, Federal Reserve Bank of Dallas (FED Dallas) – Dallas Fed Economics, pogledano siječanj 2025., online: <https://www.dallasfed.org/research/economics/2023/0711>.
  48. Transparency International 2025a, *About*, pogledano lipanj 2025., online: <https://www.transparency.org/en/about>.
  49. Transparency International 2025b, *Corruption Perceptions Index 2024*, pogledano lipanj 2025., online: <https://www.transparency.org/en/cpi/2024>.
  50. Trends in the U.S. Goods Trade Deficit from 1992 to Q3 2024 2024, *Voronoi*, pogledano rujanj 2025., online: <https://www.voronoiapp.com/trade/-Trends-in-the-US-Goods-Trade-Deficit-from-1992-to-Q3-2024-3225>.

51. UN Global Compact, Accenture 2025, *2025 UN Global Compact–Accenture CEO Study: Turning the Key*, United Nations Global Compact, New York, pogledano rujan 2025, online: <https://info.unglobalcompact.org/ceo-study-2025>.
52. UNCTAD 2025, 'Trade policies to advance national climate plans: Guide for policymakers', *Technical and statistical report of the United Nations Conference on Trade and Development*, United Nations Publications, New York, pogledano lipanj 2025., online: [https://unctad.org/system/files/official-document/ditcted2025d1\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/ditcted2025d1_en.pdf).
53. UNODC (n.d.) *Learn about UNCAC*. UN Office on Drugs and Crime - Corruption and Economic Crime Branch, pogledano lipanj 2025., online: <https://www.unodc.org/corruption/en/uncac/learn-about-uncac.html>.
54. U.S. Customs and Border Protection 2024, *U.S. Comprehensive Free Trade Agreements and Other Trade Agreements*, pogledano siječanj 2025., online: <https://www.cbp.gov/trade/priority-issues/trade-agreements/free-trade-agreements>.
55. USTR 2025, *America First*, The Office of the United States Trade Representative, pogledano srpanj 2025., online: <https://ustr.gov/>.
56. USTR 2015, *Summary of the Trans-Pacific Partnership Agreement*, Office of the United States Trade Representative., pogledano siječanj 2025., online: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2015/october/summary-trans-pacific-partnership>.
57. USTR (n.d.(a)), *Trade Topics*, The Office of the United States Trade Representative, pogledano srpanj 2025., online: <https://ustr.gov/issue-areas>.
58. USTR (n.d.(b)), *Trade Agreements*, The Office of the United States Trade Representative, pogledano srpanj 2025, online: <https://ustr.gov/trade-agreements>.
59. USTR (n.d.(c)), *Free Trade Agreements*, Office of the United States Trade Representative, pogledano siječanj 2025., online: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>.
60. USTR (n.d.(d)), *Transatlantic Trade and Investment Partnership (T-TIP)*, Office of the United States Trade Representative, pogledano siječanj 2025., online: <https://ustr.gov/ttip>.
61. USTR (n.d.(e)), *European Union*. Office of the United States Trade

- Representative, pogledano srpanj 2025., online: <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe/european-union>.
62. USTR (n.d.(f)), *United States-Mexico-Canada Agreement*, Office of the United States Trade Representative, pogledano svibanj 2025., online: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>.
  63. van Bergeijk, PAG 2014, 'Economic diplomacy and South-South trade: A new issue in development', *Great Insights magazine*, Vol. 3, no 3, pogledano srpanj 2025., online: <https://ecdpm.org/work/new-diplomacy-and-development-volume-3-issue-3-march-2014/economic-diplomacy-and-south-south-trade-a-new-issue-in-development>.
  64. Van Bergeijk, PAG, Yakop, M i de Groot, HLF 2011, 'The Economic Effectiveness of Diplomatic Representation: An Economic Analysis of its Contribution to Bilateral Trade', *The Hague Journal of Diplomacy*, Vol. 6, no. 1-2, pp. 101-120.
  65. WEF 2025, *Fostering Effective Energy Transition 2025*. INSIGHT REPORT – June 2025, World Economic Forum, Cologne/ Geneva, pogledano srpanj 2025., online: <https://www.weforum.org/publications/fostering-effective-energy-transition-2025/in-full/>.
  66. Woolcock, S i Bayne, N 2013, 'Economic Diplomacy', Cooper, A, Heine, J i Thakur, R. (ur.), *The Oxford Handbook of Modern Diplomacy*, Oxford Academic, pogledano srpanj 2025., online: <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199588862.013.0022>.
  67. World Bank 2025, *Global Poverty at a Glance*, World Bank: Poverty and Inequality Platform (version 20250930\_2021\_01\_02\_PROD) [data set], pogledano rujan 2025., online: <https://pip.worldbank.org/>.
  68. Yakop, M i van Bergeijk, PAG 2011, 'Economic diplomacy, trade and developing countries', *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, Vol. 4, no. 2, pp. 253-267, pogledano srpanj 2025., online: <https://doi.org/10.1093/cjres/rsr002>.

**UMJESTO  
ZAKLJUČKA –  
O PROJEKTU CHAIR  
JEAN MONNET:  
EU BUSINESS  
POLICIES AND  
CONTEMPORARY  
CHALLENGES  
OF EUROPEAN  
INTEGRATION**



Europska komisija je 2022. godine u sklopu programa Erasmus+ zaposlenika Ekonomskoga fakulteta Sveučilišta u Rijeci (EFRI) **doc. dr. sc. Marka Tomljanovića** imenovala nositeljem **katedre Jean Monnet za europske integracije** (*Chair Jean Monnet in European Integration*) te voditeljem projekta *EU Business Policies and Contemporary Challenges of European Integration*. Svrha katedri Jean Monnet je kontinuirano usavršavanje poučavanja u području sveučilišnih studija o europskim integracijama koji su uvršteni u službene nastavne planove ustanova visokog obrazovanja u zemljama članicama EU-a i šire. Kroz aktivnosti katedri također se osigurava pružanje otvorenih obrazovnih sadržaja u svrhu povećanja fleksibilnosti i dostupnosti učenja. Katedra Jean Monnet na Ekonomskom fakultetu će se u razdoblju **od 2022. do 2025. godine orijentirati na razmatranje ključnih izazova i perspektiva europske integracije i poslovanja na unutarnjem europskom tržištu.**

Europska integracija se od svojih početaka u 50-im godinama XX. stoljeća izraženo usmjeravala na mir, blagostanje, jednakost i koheziju u svrhu ostvarenja gospodarskog napretka i međunarodne konkurentnosti. Kako je napredovao svijet, mijenjala se i sama europska integracija kontinuirano se prilagođavajući suvremenim kretanjima i novim izazovima te se prvenstveno oslanjajući na obrazovanje, stjecanje novih znanja i vještina i njihovu implementaciju u gospodarske procese. Pritom je oduvijek prisutna „borba“ s vodećim konkurentima (SAD, Japan, Kina, itd.) za globalnu prevlast, a na što je upozoravao i Jean Monnet 1954. godine navodeći da je „Europa postala premala za sadašnji svijet i glavne konkurente“. Kao ključni alat u savladavanju ovog izazova Europska unija je odabrala europske razvojne strategije

usmjerene na postizanje pametnog, održivog i uključivog gospodarskog rasta te razvoj ljudskih potencijala oslanjajući se na glavni slogan koji glasi „Ujedinjeni u različitosti“.

Uključivanjem u EU 2013. godine Republika Hrvatska je dobila mogućnost poslovanja na unutarnjem europskom tržištu, mogućnosti korištenja europskih fondova te svih ostalih pogodnosti koje proizlaze iz pripadnosti „europskoj obitelji“. Početkom 2023. godine cjelokupan proces je zaokružen uvođenjem zajedničke valute te uključivanjem u šengenski prostor. Ipak, premda nam se bliži 10. godišnjica članstva u EU-u, dojam o ostvarenim koristima je dvojak. Dominira mišljenje kako, iz niza razloga, ipak nismo dokraja iskoristili sve prilike koje nam se pružaju. Kao jedan od razloga moguće je identificirati i nedostatak znanja o procesima europskih integracija i poslovanju na unutarnjem europskom tržištu među mlađim, prvenstveno studentskim generacijama, ali i među kreatorima politika i u poslovnoj zajednici. Navedeno predstavlja jedan od **ključnih motiva** za provedbu ovoga projekta. Naime, na ekonomskim i srodnim fakultetima i ostalim visokoobrazovnim institucijama u Republici Hrvatskoj kontinuirano se smanjuje broj studijskih smjerova i kolegija povezanih s tematikom europskih integracija i poslovanja na europskom tržištu.

Upravo u tom području se ističe EFRI, koji je u ranim 2000-im godinama među prvima u Republici Hrvatskoj započeo s kontinuiranim obrazovanjem studenata o tematici europskih integracija i poslovanja na europskom tržištu kroz veliki broj kolegija, organizirane studijske smjerove na diplomskoj i poslijediplomskoj razini te aktivnosti prethodne EFRI-jeve katedre Jean Monnet. Aktivnosti u ovom području do danas su nastavljene

i kroz organiziranje Ljetne škole o europskim integracijama te kontinuirano sudjelovanje u pripremi i provedbi znanstvenih i stručnih projekata financiranih od strane EU-a. Aktivnosti u sklopu ove EFRI-jeve katedre Jean Monnet predstavljat će nastavak procesa započetog prije gotovo 20 godina.

Tijekom provedbe projekta **predviđeno je** održavanje nastave i unaprjeđenje znanja o europskim integracijama i poslovanju na europskom tržištu u sklopu osam kolegija na preddiplomskom i diplomskom sveučilišnom studiju, razvoj i diseminacija nastavnih materijala, poticanje rasprave i generiranje novih znanja o ključnim temama kroz studentske okrugle stolove, studijska putovanja, publiciranje znanstvenih radova i sveučilišnih udžbenika te ostale akademske aktivnosti. Aktivnosti će također biti usmjerene na stvaranje novih i jačanje postojećih veza sa srodnim katedrama u Republici Hrvatskoj i šire.

Uz voditelja projekta, u provođenje predviđenih aktivnosti uključeni su i prof. dr. sc. Alen Host, izv. prof. dr. sc. Igor Cvečić, Ema Murić, mag. iur., s Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Rijeci te prof. dr. sc. Srdjan Redžepagić s Balkan Institute of Science and Innovation of the Université Cote d'Azur, Nica, Francuska.

ISBN 978-953-7813-74-1 (PDF)  
ISBN 978-953-7813-85-7 (tisak)