Sveučilište u Splitu
Sveučilišni odjel za stručne studije

MEĐUNARODNA EKONOMIJA

Autorizirani nastavni materijali

dr.sc. Marina Lolić Čipčić

2026.

Predgovor

Ovaj nastavni materijal namijenjena je vama, studentima stručnog prijediplomskog studija Menadžmenta trgovine i turizma, kao temeljni nastavni materijal za pripremu i polaganje ispita iz kolegija Međunarodna ekonomija. Cilj ovog recenziranog autoriziranog nastavnog materijala je pružiti vam jasan, sustavan i praktičan uvid u zakonitosti globalnog tržišta, mehanizme međunarodne razmjene te suvremene vanjskotrgovinske procese.

Suvremeno poslovanje ne poznaje nacionalne granice, zbog toga vas vodim kroz tri ključne (sadržajem detaljnije razrađene) cjeline nužne za razumijevanje globalnog ekonomskog okruženja.

Prvi dio obuhvaća teorijske temelje međunarodne razmjene, od klasičnog merkantilizma do modernih modela vanjske trgovine, te analizira dinamiku i čimbenike svjetskog tržišta i formiranje svjetskih cijena, kao i suvremene globalne trgovinske trendove.

Drugi dio je fokusiran na instrumente vanjskotrgovinske politike. Kroz detaljnu analizu carinskih i necarinskih mjera (poput tehničkih prepreka, kvota te kompenzacijskih i antidampinških mjera u Europskoj uniji), nastavni materijal vam omogućuje razumijevanje regulatornog okvira u kojem poduzeća posluju. Posebnu pozornost posvećena je operativnom menadžmentu vanjske trgovine kroz detaljan prikaz robnih, financijskih i deviznih transakcija te specifičnih vanjskotrgovinskih poslova.

Treći dio skripte bavi se makroekonomskim okruženjem i institucionalnim okvirom, analizirajući bilancu plaćanja te arhitekturu Europske unije. Razumijevanje jedinstvenog tržišta Unije, zajedničkih politika, monetarne integracije i uvođenja eura pružit će vam nužna znanja za donošenje poslovnih odluka na europskom i globalnom tržištu.

Pripremanjem ovog nastavnog materijala nastojala sam povezati teorijske postavke s primjerima iz hrvatske i europske prakse, kako biste naučeno gradivo mogli primijeniti u trgovini i turizmu. Preporučam da uz ovaj materijal pratite aktualne statistike i izvješća institucija poput Svjetske trgovinske organizacije, Eurostata, Državnog zavoda za statistiku i Hrvatske narodne banke jer se podaci o međunarodnoj razmjeni brzo mijenjaju.

Na koncu, zahvaljujem kolegama, recenzentima i studentima čija su pitanja i konstruktivne rasprave tijekom višegodišnjeg iskustva u podučavanju ovog predmeta pomogli da se ovaj materijal usavrši. Vama, dragi studenti, želim puno uspjeha u savladavanju gradiva.

Autorica

SADRŽAJ

1. PREDMET IZUČAVANJA, OBILJEŽJA I POSEBNOSTI MEĐUNARODNE EKONOMIJE 1
1.1. Međunarodna ekonomija: definicija i obuhvat....3
1.2. Usporedba unutarnje i vanjske trgovine....3
1.3. Preduvjeti i razlozi nastanka razmjene....6
1.4. Tipologija subjekata u međunarodnoj razmjeni....9
2. RAZVOJ MEĐUNARODNE TRGOVINE....11
2.1. Povijesni razvoj svjetske trgovine....11
2.2. Svjetski trgovinski trendovi....13
3. TEORIJE MEĐUNARODNE RAZMJENE....19
3.1. Merkantilizam....21
3.2. Teorija apsolutnih prednosti....22
3.3. Teorija komparativnih prednosti....25
3.4. Heckscher-Ohlinova teorija....31
3.5. Moderne teorije međunarodne razmjene....32
3.5.1. Linderova teorija vanjske trgovine....32
3.5.2. Vernonova teorija životnog ciklusa proizvoda....34
3.5.3. Gravitacijski model međunarodne trgovine....36
3.5.4. Nova teorija međunarodne trgovine....37
4. TEORIJA SVJETSKOG TRŽIŠTA....41
4.1. Svjetsko tržište....41
4.2. Inozemno tržište....43
4.3. Tržišni čimbenici....45
4.3.1. Klasifikacija tržišnih čimbenika....45
4.3.2. Analiza tržišnih čimbenika....47
4.4. Svjetska cijena....48
4.4.1. Vrste cijena....48
4.4.2. Distorzija cijena....49
5. VANJSKOTRGOVINSKA POLITIKA....51
5.1. Liberalizam....51
5.2. Intervencionizam....52
5.3. Protekcionizam....53
5.4. Opravdanost korištenja instrumenata vanjskotrgovinske politike....54

5.4.1. Argumenti u korist slobodne trgovine 54
5.4.2. Argumenti protiv slobodne trgovine 55
5.5. Međunarodni trgovinski sustav i institucije 56
5.6. Regionalni trgovinski sporazumi i integracije 58
6. CARINSKE MJERE 60
6.1. Pojam i uloga carinskih mjera 60
6.2. Vrste carina 60
6.2.1. Vrste carina prema smjeru kretanja robe 61
6.2.2. Vrste carina prema svrsi 61
6.2.3. Vrste carina prema osnovici obračuna 63
6.2.4. Vrste carina prema subjektu odlučivanja 64
6.2.5. Vrste carina prema stupnju beneficije 65
6.2.6. Vrste carina prema učincima carinske zaštite 67
6.3. Utjecaj carine na domaću proizvodnju i potrošnju 68
6.4. Elementi carinskog sustava 69
6.4.1. Carinska osnovica 69
6.4.2. Carinska valuacija 70
6.4.3. Carinska stopa 71
6.4.4. Carinska tarifa i carinska nomenklatura 72
6.4.5. Carinsko opterećenje 73
6.5. Carinska kvota 74
7. NECARINSKE MJERE 76
7.1. Kvantitativne mjere 76
7.1.1. Kvota 76
7.1.2. Plafon 77
7.2. Kvalitativne mjere 78
7.2.1. Tehničke prepreke u trgovini 78
7.2.2. Dobrovoljni standardi 80
7.2.3. Sanitarne i fitosanitarne mjere 81
7.3. Mjere trgovinske obrane 83
7.3.1. Antidampinške mjere u Europskoj uniji 83
7.3.1.1. Postupak uvođenja antidampinških mjera 83
7.3.1.2. Obilježja antidampinških pristojbi 85

7.3.1.3. Aktualna primjena antidampinških mjera ... 85
7.3.2. Kompenzacijske mjere u Europskoj uniji ... 86
7.3.2.1. Postupak uvođenja kompenzacijskih mjera ... 86
7.3.2.2. Visina kompenzacijske pristojbe ... 87
7.3.2.3. Aktualna primjena kompenzacijskih mjera ... 88
7.3.3. Razlika kompenzacijskih i antidampinških mjera ... 88
8. POSLOVNE TRANSAKCIJE U MEĐUNARODNOJ RAZMJENI ... 89
8.1. Robne transakcije ... 90
8.1.1. Aukcijsko tržište ... 90
8.1.2. Sajamsko tržište ... 91
8.1.3. Burzovno tržište ... 91
8.2. Uslužne transakcije ... 93
8.2.1. Transport i špedicija ... 93
8.2.2. Turizam i putovanja ... 94
8.2.3. Poslovne, IT i telekomunikacijske usluge ... 94
8.2.4. Licenciranje i intelektualno vlasništvo ... 94
8.2.5. Financijske usluge i osiguranje ... 95
8.3. Financijske transakcije ... 95
8.3.1. Tržište novca ... 95
8.3.2. Tržište vrijednosnih papira ... 95
8.3.3. Devizno tržište ... 96
8.3.3.1. Devizni tečaj i tečajni režimi ... 97
8.3.3.2. Hrvatska: od kune do eura ... 98
8.3.3.3. Tečajne razlike ... 98
8.3.4. Tržište kapitala ... 99
8.3.5. Poslovi arbitraže ... 99
9. VANJSKOTRGOVINSKI POSLOVI ... 101
9.1. Poslovi redovitog izvoza i uvoza ... 101
9.1.1. Poslovi redovitog izvoza ... 101
9.1.1.1. Izravni (direktni) izvoz ... 102
9.1.1.2. Neizravni (indirektni) izvoz ... 103
9.1.2. Poslovi redovitog uvoza ... 104
9.1.2.1. Izravni uvoz ... 104

9.1.2.2. Neizravni uvoz 104
9.2. Digitalna vanjska trgovina i prekogranična e-trgovina 105
10. POSEBNI POSLOVI U VANJSKOJ TRGOVINI 106
10.1. Vezana trgovina 106
10.1.1. Klasična uzvratna trgovina (barter i kompenzacijski poslovi) 107
10.1.2. *Offset* sporazumi 108
10.2. Reeksportni i tranzitni poslovi 109
10.2.1. Reeksport 109
10.2.2. Tranzitni poslovi 110
10.3. Financiranje vanjske trgovine 110
10.3.1. Faktoring 110
10.3.2. Forfeting 112
10.4. *Leasing* u vanjskoj trgovini 113
10.4.1. Izravni i neizravni *leasing* 113
10.4.2. Financijski i operativni *leasing* 115
10.5. Suvremeni poslovni modeli 116
10.5.1. *Franchising* 116
10.5.2. *Time sharing* 118
10.6. Poslovi oplemenjivanja robe 119
10.6.1. Aktivno oplemenjivanje 119
10.6.2. Pasivno oplemenjivanje 120
10.7. Malogranični promet 120
11. VIŠI OBLICI GOSPODARSKE SURADNJE S INOZEMSTVOM 122
11.1. Strateški savezi i strateška suradnja 122
11.1.1. Dugoročna proizvodna i poslovno-tehnička suradnja 122
11.1.2. Globalni lanci vrijednosti i ugovorna proizvodnja 123
11.2. Prijenos tehnologije i intelektualnog vlasništva 123
11.2.1. Licencni ugovori 124
11.2.2. Prijenos znanja i iskustva (*know-how*) 125
11.3. Inozemna izravna ulaganja i zajednička ulaganja 125
11.3.1. Zajednička ulaganja 125
11.3.2. Podružnice u potpunom vlasništvu 126
12. BILANCA PLAĆANJA 127

12.1. Tekući račun 128
12.2. Račun kapitala i financijski račun 131
12.3. Međunarodne rezerve 133
12.4. Bilanca plaćanja Republike Hrvatske 135
13. EUROPSKA UNIJA 137
13.1. Motivi ekonomskog integriranja u Europi 137
13.2. Faze ekonomske integracije 138
13.3. Razvoj i proširenje Europske unije 139
13.4. Položaj Europske unije u svijetu 141
13.5. Jedinstveno tržište Europske unije 143
13.6. Institucije Europske unije 144
13.6.1. Europska komisija 144
13.6.2. Vijeće Europske unije 145
13.6.3. Europski parlament 145
13.6.4. Europsko vijeće 146
13.7. Ostala važna tijela Europske unije 146
13.8. Ekonomska i monetarna unija 147
13.8.1. Povijesni razvoj Ekonomske i monetarne unije i tri faze uvođenja eura 147
13.8.2. Kriteriji konvergencije iz Maastrichta 147
13.8.3. Ekonomske koristi i prednosti uvođenja eura 148
13.8.4. Troškovi i izazovi monetarne integracije 148
13.9. Zajedničke politike Europske unije 149
13.9.1. Zajednička poljoprivredna politika 149
13.9.2. Zajednička trgovinska politika 150
13.9.3. Kohezijska politika 150
13.9.4. Politika tržišnog natjecanja 151
13.9.5. Ekonomska i monetarna politika 151
13.9.6. Politika zaštite okoliša i klimatska politika 151
13.9.7. Energetska politika 152
13.9.8. Prometna politika 152
LITERATURA 153
POPIS TABLICA, GRAFIKONA I SLIKA 156

1. PREDMET IZUČAVANJA, OBILJEŽJA I POSEBNOSTI MEĐUNARODNE EKONOMIJE

Proučavanje međunarodne ekonomije nikada nije bilo toliko važno kao danas. Zašto? Jer gotovo nijedna zemlja ne djeluje u ekonomskoj izolaciji; međusobno su povezane kretanjima roba, usluga, kapitala, tehnologije,... Živimo u visoko međuovisnom globalnom sustavu u kojem događaji na jednom kraju planeta izravno kroje našu svakodnevicu. Moderni proizvodi nastaju kroz složene globalne lance opskrbe, zbog čega poremećaji u transportu ili geopolitički sukobi trenutno uzrokuju rast cijena, inflaciju i nestašice na lokalnim tržištima. Istovremeno svjedočimo povratku ekonomskog nacionalizma i protekcionizma, pri čemu velike sile sve više koriste carine i trgovinske sankcije kao ključna geopolitička oružja.

Uz političke napetosti, digitalna transformacija i rad na daljinu izbrisali su fizičke granice na tržištu rada, dok pojava digitalnog novca i kripto valuta polako izaziva tradicionalnu dominaciju američkog dolara. Naposljetku, rješavanje globalnih kriza poput klimatskih promjena i zelene tranzicije zahtijeva usklađeno međunarodno financiranje, dok odluke vodećih svjetskih središnjih banaka izravno diktiraju financijsku stabilnost i razinu duga manjih država.

Razumijevanje ovih složenih procesa više nije luksuz rezerviran za stručnjake, već nužan alat za snalaženje u suvremenom svijetu i donošenje individualnih kao i poslovnih odluka.

Imajući navedeno u vidu jasno je i da se nacionalna ekonomska politika danas ne može voditi bez uvažavanja drugih ekonomija i njihovih međusobnih interakcija, kao ni bez uvažavanja prilika na globalnom tržištu. Krajem XX. i početkom XXI. stoljeća intenzivira se razmjena - sve je veća povezanost prostornih razina. **Zbog uznapredovanog i intenzivnog procesa globalizacije zemlje su sve podložnije kretanjima i trendovima na svjetskoj razini** (vidi Sliku 1.1.) pri čemu stupanj ovisnosti pojedine ekonomije o svjetskim kretanjima ovisi o stupnju njene otvorenosti prema međunarodnoj razmjeni; što je zemlja otvorenija time je i podložnija kretanjima na svjetskom tržištu. Vrijedi i obrnuto.

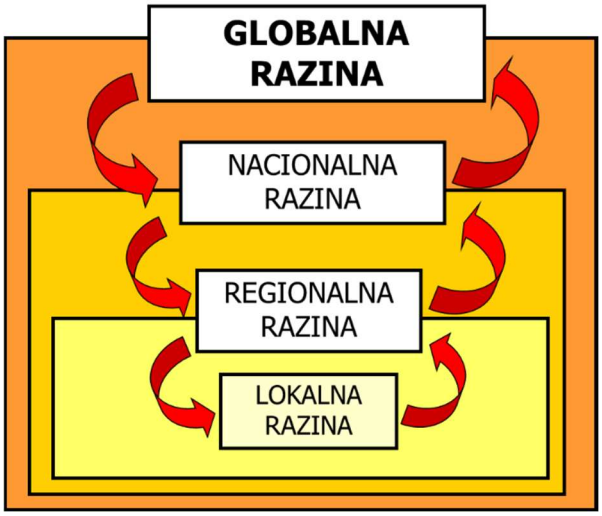
Svjetsko je tržište integrirano kao nikad prije, čemu je pridonio brzi rast međunarodne razmjene. Udjeli izvoza i uvoza u nacionalnom bruto domaćem proizvodu (BDP-u) zamjetno rastu, paralelno s rastom međunarodnih investicija i zajmova čiji je rast još intenzivniji.

Integraciji svjetskog tržišta pridonijela je sve jača tržišna liberalizacija koja se očituje kroz:

⇒ smanjenje ograničenja na trgovinu i investicije,
⇒ integraciju svjetskih financijskih tržišta,
⇒ razvoj prometne, informacijske i komunikacijske tehnologije,
⇒ transnacionalnu proizvodnju i širenje multinacionalnih kompanija, kao i

⇒ zaključivanje regionalnih trgovačkih sporazuma i stvaranje ekonomskih blokova.

Slika 1.1.: Međusobna povezanost svih gospodarskih razina



Izvor: izrada autorice

A zašto je svakom od nas ponaosob važna istaknuta ekonomska međuovisnost zemalja? Ekonomska međuovisnost zemalja direktno utječe i na nas kao potrošače jer smo, primjerice, podložni promjenama u međunarodnim vrijednostima valuta. Ukidanje (uvođenje) nameta na uvoz robe pojeftinjuje (poskupljuje) uvoz i na taj način se potiče i domaća konkurencija što se u konačnici pozitivno odražava na blagostanje i standard nas kao kupaca (vrijedi i obrnuto!). I kao potencijalni investitori, trebamo voditi računa o kamatnim stopama i deviznom tečaju (hoće li moje poduzeće primati izvozne poticaje, hoće li biti zaštićeno od inozemne konkurencije,...). Dakle, međunarodna ekonomija nastoji odgovoriti na zaista široku paletu pitanja o međunarodnim ekonomskim odnosima, u nastavku su navedena neka od njih:

⇒ Treba li određeni proizvod uvoziti ili proizvoditi?
⇒ Je li trgovina korisna? Za koga?
⇒ Što i koliko uvoziti i od koga?
⇒ Što i koliko izvoziti i kome?
⇒ Što određuje strukturu i dinamiku svjetske trgovine?
⇒ Je li međunarodno kretanje rada/kapitala/tehnologije korisno? Kome?
⇒ Treba li štititi domaću industriju od inozemne konkurencije? Kada? Kako?
⇒ Na koji način države interveniraju u međunarodnu trgovinu i koje su posljedice takve intervencije?
⇒ Koji su efekti trgovinske liberalizacije?
⇒ Kako funkcioniraju devizna tržišta?
⇒ Kako se formira devizni tečaj?
⇒ Je li trgovinski suficit (deficit) loš/dobar?
⇒ Kakva je veza između tečaja i trgovinske bilance?
⇒ Zašto se zemlje zadužuju? Gdje?

⇒ Koji su efekti stvaranja i proširenja regionalnih ekonomskih integracija poput Europske unije (EU)?
⇒ Koje su koristi uključivanja Republike Hrvatske u međunarodne ekonomske integracije (posebno Europsku Uniju)?

Ovaj niz pitanja bi se mogao nastaviti u nedogled… *Summa summarum*, u trenutnoj globaliziranoj ekonomiji važno je poznavati „pravila igre" bilo da na tržište nastupate kao kupac ili kao prodavatelj. Razvoj međunarodnih odnosa odvija se na način da se unificiranjem trgovinskih pravila nastoje (uvjetno rečeno) brisati granice nacionalnih tržišta i stvoriti jedno veliko; svjetsko. Na takvom tržištu „igru" će dobro igrati samo oni koji najbolje poznaju njena pravila.

1.1. Međunarodna ekonomija: definicija i obuhvat

Međunarodna ekonomija je znanstvena disciplina koja se bavi proučavanjem zakonitosti u međunarodnoj razmjeni roba, pri čemu se pod robom podrazumijevaju prvenstveno proizvodi i usluge, ali i; rad, kapital, novac, devize, informacije i tehnologija.

Međunarodnu je ekonomiju moguće podijeliti na dva ključna segmenta, a to su: međunarodna razmjena (trgovina) i međunarodne financije. Osim navedenog izučavaju se i međunarodne ekonomske integracije, kao i vanjskotrgovinski poslovi. Ovdje je važno istaknuti da se tehnički aspekti vanjske trgovine, iako spadaju u domenu međunarodne trgovine, izučavaju u sklopu vanjskotrgovinskog poslovanja. Predmet izučavanja međunarodne ekonomije su zakoni koji određuju kretanja roba iz jedne države u drugu; temeljem raspoloživih činjenica (trendova u razmjeni) spoznaju se ekonomske zakonitosti pojava i procesa u međunarodnoj ekonomiji.

Međunarodna ekonomija proučava, između ostalog i; teorije razmjene, platnu bilancu, trgovinsku bilancu, međunarodne financije, tipologiju, morfologiju i strukturu svjetskog tržišta, međunarodne integracije ...

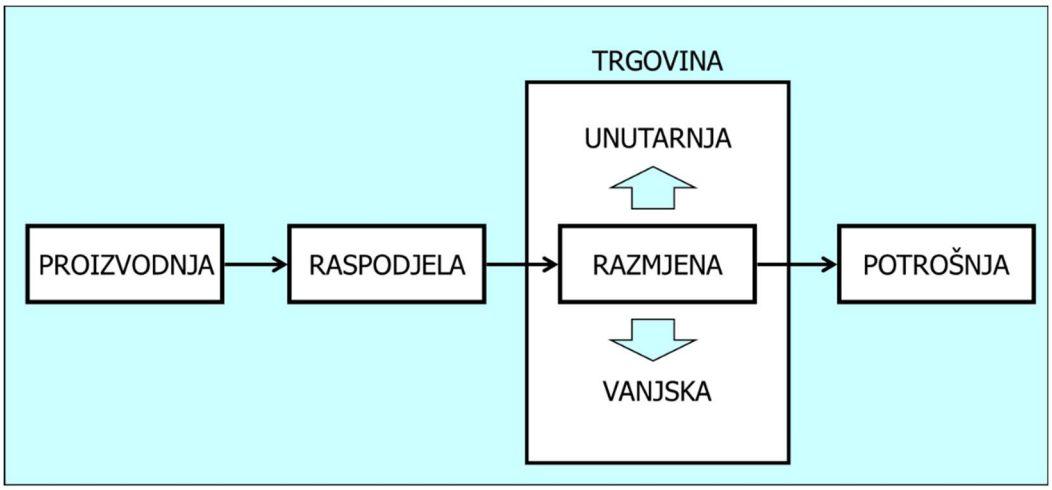
1.2. Usporedba unutarnje i vanjske trgovine

Međunarodnu razmjenu treba sagledati u sklopu cjelokupnog sustava društvene reprodukcije (vidi Sliku 1.2.). Sam proces društvene reprodukcije podrazumijeva obnavljanje (ponavljanje) procesa materijalne proizvodnje i društvenih djelatnosti radi održavanja i unaprjeđivanja društvenog života odnosno poboljšavanja rezultata gospodarske aktivnosti društva. Kvalitetan sustav društvene reprodukcije podrazumijeva usklađeno funkcioniranje svih pretpostavljenih faza procesa; proizvodnje, raspodjele, razmjene i potrošnje. Ako se u bilo kojoj od navedenih faza pojavi problem, isti se odražava i na preostale faze sustava društvene reprodukcije.

Fokus međunarodne ekonomije je svakako na fazi razmjene, i to na onom njenom segmentu koji se odnosi na razmjenu s vanjskim (internacionalnim) partnerima. Trgovina

u tom smislu ima određene sličnosti i razlike kad uspoređujemo njen unutarnji i vanjski aspekt.

Slika 1.2.: Međunarodna razmjena kao dio procesa društvene reprodukcije



Izvor: izrada autorice

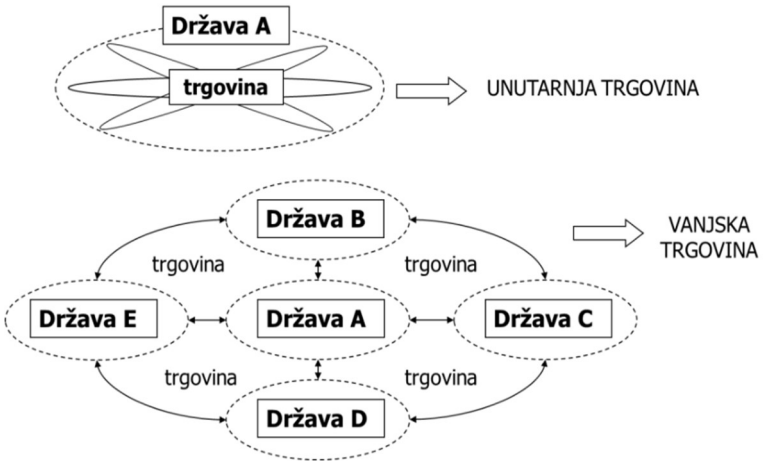
I unutarnja i vanjska trgovina imaju tri uloge u posredovanju: interpersonalnu, interlokalnu i intertemporalnu. U kontekstu međunarodne razmjene ove se uloge mogu pojasniti na sljedeći način:

⇒ **interpersonalno posredovanje** – posredovanje u proizvodnji robe i trgovini robom između rezidenata različitih zemalja, bilo da se radi o fizičkim ili pravnim osobama,

⇒ **interlokalno posredovanje** – povezivanje mjesta proizvodnje i potrošnje, razmjena između (pravnih i fizičkih osoba) različitih zemalja i

⇒ **intertemporalno posredovanje** – aktivnost trgovinskih subjekata u procesu trgovine koji posreduju u određenom vremenskom intervalu i to od trenutka proizvodnje do trenutka potrošnje; što podrazumijeva vremensko usklađivanje ponude u jednoj zemlji s potražnjom druge zemlje (osluškivanje tržišta i prilagođavanje ponude trendovima u potrošnji).

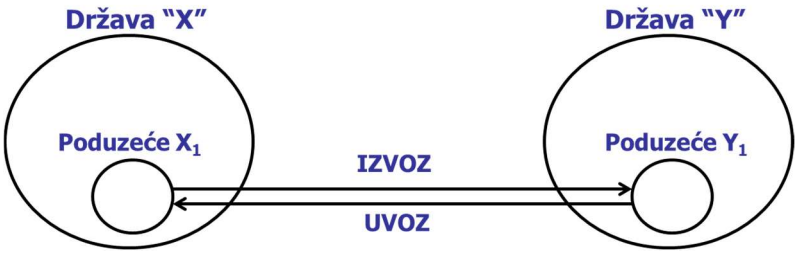
Slika 1.3.: Usporedba unutarnje i vanjske trgovine



Izvor: izrada autorice

Vanjska se trgovina sa stajališta trgovinske politike nerijetko promatra na način kao da trguje država s državom. Međutim, u vanjskoj su trgovini takvi odnosi marginalni. Država se kao izvoznik, odnosno uvoznik, javlja veoma rijetko i samo kod nekih roba (najčešće oružje). Iako i pojedinci i države mogu sudjelovati u vanjskoj razmjeni, glavni vanjskotrgovinski tokovi odvijaju se između gospodarskih subjekata dvaju (ili više) zemalja; uvoznika i izvoznika (vidi Sliku 1.4.).

Slika 1.4.: Ključni vanjskotrgovinski tokovi odvijaju se između gospodarskih subjekata različitih država



Izvor: izrada autorice

Kao ključne **posebnosti međunarodne trgovine** (razmjene) mogu se navesti sljedeće:

- ⇒ niži stupanj mobilnosti (ili potpuna nemobilnost) proizvodnih faktora,
- ⇒ različiti monetarni sustavi,
- ⇒ političke granice među državama (različiti ekonomski i pravni sustavi) i
- ⇒ transportni troškovi.

Navedeni kriteriji čine vanjsku trgovinu specifičnom u odnosu na unutarnju stoga su isti na ovom mjestu i pobliže pojašnjeni.

Kad je riječ o proizvodnim faktorima, primarno radu i kapitalu, treba naglasiti da se kod međunarodne razmjene razlikuje *stupanj mobilnosti (pokretljivosti) proizvodnih faktora* što ovisi o nizu determinanti. Temeljna odrednica ili logika koja prati ulaganje proizvodnih faktora bi bila sljedeća: ulagati tamo gdje ulaganje donosi najveći prinos (profit/dobit). Ako govorimo o kapitalu kao proizvodnom faktoru, to bi značilo da ćemo uložiti u onaj posao koji nam jamči najveću zaradu (stopu povrata), međutim, kad govorimo o međunarodnom kretanju kapitala ovo nije jedini kriterij donošenja odluke; pitanje je i kakav je pravno-ekonomski poredak u zemlji u koju želite investirati. U tom smislu, investicije privlače zemlje u kojima vlada tzv. pozitivna investicijska klima, a ista podrazumijeva olakšane uvjete ulaganja stranog kapitala, brze birokratske procedure, pravnu sigurnost, nizak stupanj korupcije i sl.

Kada govorimo o radu kao proizvodnom faktoru, logika za ulaganje je slična, ali postoje i radu svojstvena ograničenja. Ta se ograničenja manifestiraju kroz zabrane ili ograničenja rada imigrantima, odnosno kroz različite uvjete koje imigranti moraju zadovoljiti kako bi dobili radne dozvole u željenoj zemlji. Osim navedenih birokratskih ograničenja, tu su i one društvenog karaktera koja je možda najjednostavnije pojasniti na primjeru. Usporedimo mobilnost radne snage unutar zemlje i među zemljama; tražite posao u Švedskoj i Hrvatskoj. Posao je u Švedskoj puno bolje plaćen ako plaću uspoređujemo u

apsolutnim iznosima (zanemarujući standard života). Da biste se zaposlili u Švedskoj potrebno je poznavati jezik, ali i naviknuti se na potpuno drugačije društvo. Ako, k tome, imate obitelj koja bi s vama također emigrirala, problemi se multipliciraju; može li se vaš partner zaposliti, ako imate djecu - kakav će vrtić/školu pohađati …itd. Velik dio ovih „problema" nemate ako zbog posla selite, primjerice, iz Splita u Zagreb.

Različiti monetarni sustavi također otežavaju vanjsku trgovinu što prvenstveno proizlazi iz korištenja različitih sredstava plaćanja – deviza. Devize, koje možemo promatrati kao i svaku drugu robu, imaju svoju cijenu – devizni tečaj čije kretanje direktno utječe na cijenu roba i usluga koje se plaćaju u dotičnoj valuti. U međunarodnoj razmjeni postoji, dakle, rizik promjene deviznog tečaja, kojeg u unutarnjoj trgovini nema. Ovo je jedan od razloga zbog kojeg je Europska Unija uvela euro kao zajedničku valutu; da olakša međusobnu trgovinu i anulira tečajni rizik iste.

Političke granice među državama koje podrazumijevaju različite pravno-ekonomske regulative (različiti carinski i bescarinski propisi, devizna ograničenja i sl.), također predstavljaju ograničenja međunarodnoj trgovini. Ovo je jedan od ključnih razloga zašto se osnivaju međunarodne trgovinske asocijacije; da bi se ovakva ograničenja umanjila, odnosno da se pravila trgovine usklađuju s ciljem povećanja mogućnosti međunarodne trgovine.

Konačno, *transportni troškovi* rastu paralelno s udaljenošću trgovinskog partnera. Ipak, treba sagledati transportne troškove i u relativnom kontekstu, a to su trošak/cijena dobra kojeg uvozimo po jedinici. S obzirom na pristupačnost cijena roba široke potrošnje koje na europsko tržište plasira primjerice Kina, vidljivo je da su transportni troškovi po jedinici proizvoda prihvatljivi/niski. S druge strane, često su transportni troškovi unutarnje trgovine veći od onih vanjske trgovine. Primjerice, stanovnicima Splita je geografski bliže tržište Bosne i Hercegovine nego Hrvatskog Zagorja.

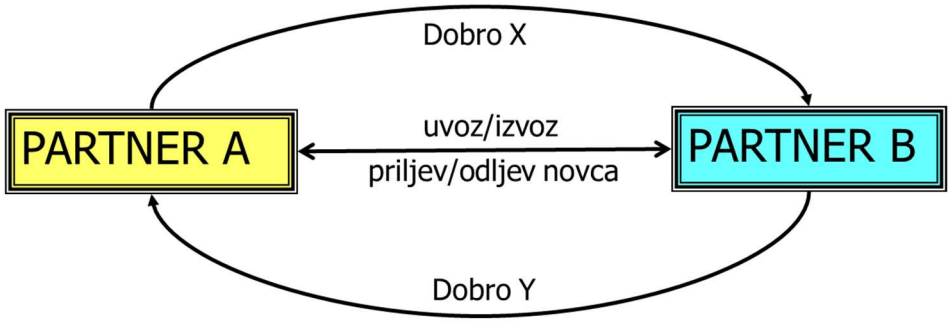
1.3. Preduvjeti i razlozi nastanka razmjene

Da bi se razmjena uopće realizirala, kako u nacionalnom, tako i u internacionalnom kontekstu, moraju biti zadovoljeni određeni uvjeti; tzv. nužan i dovoljan uvjet. Nužan je uvjet postojanje viškova proizvodnje, što nije dovoljno za realizaciju razmjene. Realizacija razmjene podrazumijeva, osim nužnog uvjeta, i spremnost obaju partnera na razmjenu što je, dakle, dovoljan uvjet. Dovoljan uvjet proizlazi iz racionalnih očekivanja partnera u procesu razmjene koji pristaju na međusobnu razmjenu samo zato što od iste oba očekuju određenu korist.

Da bi partner A bio voljan razmjenjivati dobro X kojim raspolaže, morao bi najprije zadovoljiti svoje potrebe za tim dobrom (vidi Sliku 1.5.). Kako mu raste potrošnja dobra X, tako mu svaka sljedeća dodatna jedinica toga dobra donosi sve manje zadovoljstva (zbog djelovanja zakona opadajuće granične korisnosti), stoga je sve više voljan to dobro mijenjati za neko drugo, recimo za dobro Y. Isto vrijedi i za partnera B. Međutim, da bi bio zadovoljen i dovoljan uvjet, partner A treba željeti proizvod Y, a partner B dobro X. Dakle,

da bi se realizirao proces razmjene, jedinica proizvoda Y treba za partnera A imati veću korisnost od proizvoda X. Odnos količine dobra X i dobra Y zove se **odnos razmjene** ili uvjet razmjene (*engl. terms of trade*).

Slika 1.5.: Tijek dobara i novca u međunarodnoj razmjeni



Izvor: izrada autorice

Povijesno gledano mogu se definirati tri ključna preduvjeta koja su omogućila razvoj međunarodne trgovine, a to su:

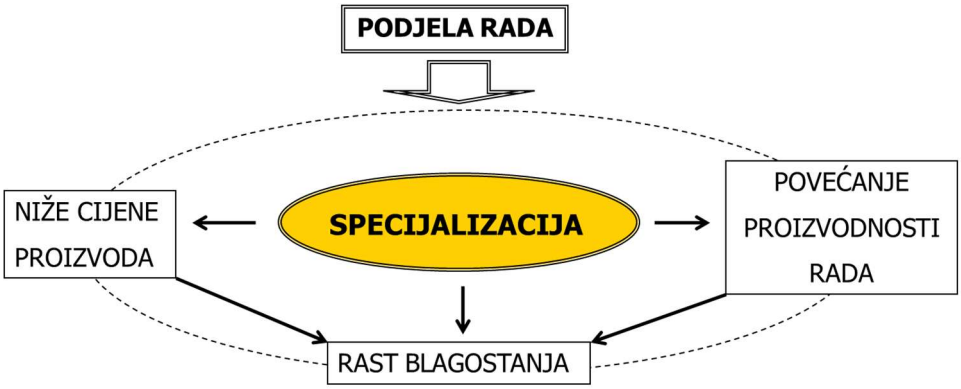
⇒ društvena podjela rada,
⇒ privatno vlasništvo i
⇒ višak proizvoda.

Društvena podjela rada - *specijalizacija* (vidi Sliku 1.6.) omogućila je rast blagostanja odnosno stvaranje proizvodnih viškova kojima se može trgovati. Specijalizacija u radnom procesu podrazumijeva podjelu radnog procesa na faze (segmente) od kojih je za svaku fazu zadužen pojedini zaposlenik ili poslovna jedinica. Na taj se način postiže značajan rast proizvodnosti koji je mjerljiv kroz povećanje broja proizvoda (ili usluga) koje proizvodi isti broj radnika[1], a koji je direktna posljedica isključivo preraspodjele radnih zadataka. Ovakav rast produktivnosti pojeftinjuje rad kao proizvodni faktor[2] i, snižavanjem troškova proizvodnje, omogućuje niže cijene proizvoda što se odražava na rast blagostanja.

Nadalje, *privatno vlasništvo* je ključan preduvjet realizacije trgovine, prije svega u pravnom smislu, a potom i, ne manje važno, ekonomskom. Privatno vlasništvo omogućuje da se razmjena definira kao prijenos prava vlasništva. Bez toga bi uzimanje tuđih proizvoda predstavljalo otimačinu ili sukob, a ne trgovinu zasnovanu na sporazumu i obostranoj koristi. Da bi mogli prodati nešto, morate to i posjedovati, s druge strane povijest je nerijetko ukazala na manjkavosti sustava javnog (društvenog) vlasništva.

[1] Npr. prije specijalizacije 20 radnika je mjesečno proizvodilo 200 jedinica proizvoda X; nakon specijalizacije rada po fazama radnog procesa 20 radnika proizvodi 260 jedinica proizvoda X.
[2] Plaće radnika su nepromijenjene, ali, vratimo se na primjer sa 20 radnika, trošak plaća je isti i nakon specijalizacije a količina proizvodnje je za 30% povećana što znači da je trošak radne snage po jedinici proizvoda smanjen.

Slika 1.6.: Učinci društvene podjele rada



Izvor: izrada autorice

Konačno, da bi postojao temelj za realizaciju trgovine potrebno je raspolagati *viškom proizvoda* koji ste spremni razmijeniti. Prilikom pojašnjavanja nužnog i dovoljnog uvjeta trgovine rečeno je kako je upravo postojanje viška proizvoda nužan uvjet, te da partner A treba željeti proizvod Y, a partner B dobro X kako bi se realizirala razmjena. Ovaj je problem riješen pojavom novca jer je dotada jedini način razmjene bio upravo ovaj; roba za robu.

Kada se ovi preduvjeti prenesu na međunarodnu razinu, društvena podjela rada postaje međunarodna podjela rada, a viškovi proizvoda postaju izvozni potencijal kojim upravljaju privatni ili državni subjekti.

Na ovom je mjestu potrebno razjasniti i princip najbolje alternative koji također pojašnjava zašto dolazi do razmjene. Na određenom stupnju gospodarskog razvoja došlo je do specijalizacije pojedinih gospodarskih subjekata, kao i pojedinih zemalja u proizvodnji određenih roba i usluga, što je dovelo do međunarodne društvene podjele rada između pojedinih zemalja svijeta.

U teoriji vanjske trgovine važi opći princip po kojem se odvija razmjena, specijalizacija – *princip najbolje alternative*: ako neko poduzeće ili pojedinac određene zemlje nastoji dobiti određenu robu, oni tada mogu postupiti na dva načina; mogu ju proizvesti neposredno ili pak mogu proizvesti neku drugu robu, te je razmijeniti na svjetskom tržištu za dobro koje žele. Za koju će se soluciju pojedini poslovni subjekt, ili gospodarstvo u cjelini, odlučiti ovisi primarno o tome je li je uopće tehnički moguća proizvodnja određenog proizvoda, a potom odluka ovisi o troškovima proizvodnje, odnosno o uvjetima razmjene.

Navedeni princip ističe da će se, od raspoloživih alternativa, subjekt odlučiti za onu koja mu je troškovno najisplativija (najjeftinija!). Npr. određena rudna bogatstva zemlje ili imaju ili nemaju, dakle, ne mogu ih proizvesti. S druge je strane proizvodnja određenih dobara toliko skupa da je nelogična. Zamislite, primjerice, da Norveška proizvodi u umjetno kreiranim uvjetima (očigledno skupim!) banane za vlastite potrebe umjesto da ih uvozi iz južnih krajeva gdje klimatski pogodni uvjeti anuliraju potrebu za stvaranjem umjetnih uvjeta za uzgoj banana? Logičnije je da izvozom nafte, kojom raspolaže u

količinama većima od vlastitih potreba, financira uvoz ostalih dobara koja se po nižim troškovima mogu proizvesti drugdje (uključujući i spomenute banane).

Danas se, generalno, može reći da se međunarodna razmjena događa zbog razlika u:

⇒ ponudi,
⇒ potražnji i
⇒ cijenama između dvaju ili više zemalja.

Države imaju različitu raspoloživost faktora proizvodnje (prirodni resursi, tehnologija, kapital, radna snaga, klima) što rezultira razlikama u ponudi. Zemlja koja obiluje određenim resursom može proizvesti određeno dobro u mnogo većim količinama i lakše nego zemlja kojoj taj resurs nedostaje. Primjerice, zemlje Bliskog istoka nude naftu, dok tropske zemlje nude kavu i egzotično voće zemljama koje te resurse uopće nemaju u svojoj prirodnoj ponudi.

Razlike u potražnji proizlaze iz razlika u dohocima stanovništva, ali i iz kulturnih čimbenika, navika, ukusa te preferencija potrošača. Čak i ako dvije zemlje imaju sličnu ponudu i proizvodne mogućnosti, trgovina će se dogoditi ako se njihove domaće preferencije razlikuju. Poduzeća preusmjeravaju svoje proizvode na ona tržišta gdje je želja potrošača za tom vrstom robe izraženija, čime ostvaruju i veći volumen prodaje.

Konačno, razlike u cijenama izravna su posljedica interakcije domaće ponude i potražnje, ali i troškova proizvodnje (efikasnosti). Ovo je najčešći i najvidljiviji motiv za trgovinu, vođen ekonomskom logikom arbitraže (kupiti jeftinije, prodati skuplje). Ako je cijena nekog dobra u zemlji A znatno niža nego u zemlji B (čak i kada se uračunaju troškovi transporta i carina), trgovci će uvoziti to dobro iz zemlje A u zemlju B kako bi ostvarili profit.

Summa summarum, ako određenog dobra nema (ili nema dovoljno) unutar određene zemlje ili mu je cijena viša u odnosu na inozemno tržište dotično će se dobro uvoziti. Ako određenog dobra ima viška unutar određene zemlje (proizvodnja nadmašuje potrošnju) ili mu je cijena niža (ili maksimalno jednaka) u odnosu na inozemno tržište, a potražnja za istim postoji u drugoj zemlji, onda će se dotično dobro izvoziti. Motiv za izvoz se javlja i onda kada je promatrano dobro skuplje u inozemstvu, odnosno, ako ekonomski subjekt vidi bolju priliku za zaradom u inozemstvu u odnosu na nacionalno tržište.

Trgovina će se odvijati sve dok se cijene na različitim tržištima, umanjene za troškove prijevoza i carina, ne izjednače.

1.4. Tipologija subjekata u međunarodnoj razmjeni

U međunarodnoj razmjeni sudjeluje značajan broj subjekata koje možemo kategorizirati s obzirom na različite kriterije. Već je ranije bilo govora o tome da kad govorimo o međunarodnoj trgovini (razmjeni) nerijetko situaciju promatramo kao da država trguje s državom. Iako se države mogu javiti kao kupci ili prodavatelji u procesu međunarodne razmjene, one ipak čine skroman udjel u ukupnoj svjetskoj razmjeni. Najveći dio trgovine

otpada na poslovne subjekte, i to proizvodna i uslužna poduzeća, iz različitih zemalja. Osim država i poslovnih subjekata, sudionici u međunarodnoj razmjeni mogu biti i fizičke osobe, bilo da na međunarodnom tržištu nastupaju samostalno (direktno) ili indirektno preko zastupnika (agenta).

Kada je riječ o međunarodnim financijama, odnosno o sudionicima na tržištima kapitala, novca i deviza, ključni sudionici su; banke, investicijski fondovi, osiguravajuća društva,... Ovdje se ponovno javljaju i države koje se na međunarodnom tržištu mogu zaduživati, ali i davati kredite. Kad je riječ o bankama, banke koje sudjeluju u međunarodnim kretanjima su privatne banke, ali i razvojne banke, poput Europske banke za obnovu i razvitak (*engl. European Bank for Reconstruction and Development - EBRD*).

Cijelu priču zaokružuju međunarodne institucije koje možemo promatrati kao katalizatore u međunarodnoj razmjeni: njihov je ključni zadatak, primarno kroz donošenje unificiranih okvira za međunarodnu razmjenu, ubrzati i olakšati međunarodnu trgovinu. Primjer takove institucije, koja je isključivo usmjerena na međunarodnu trgovinu, je Svjetska trgovinska organizacija (*engl. World Trade Organization - WTO*).

2. RAZVOJ MEĐUNARODNE TRGOVINE

Govoreći o međunarodnoj ekonomiji, fokus ovog predmeta je upravo međunarodna razmjena, odnosno međunarodna trgovina. Trenutna trgovinska slika svijeta posljedica je prvenstveno djelovanja globalizacije na trgovinske tokove. Tehnološki napredak, posebice u sferi transporta i telekomunikacija, snosi najveći dio „odgovornosti" za globalno integriranje u protekla dva stoljeća. Valja napomenuti i ulogu politike koja je, od slučaja do slučaja, znala i pomagati i odmagati daljnjoj ekonomskoj integraciji.

2.1. Povijesni razvoj svjetske trgovine

Svjetska je trgovina jedan od ključnih pokretača ekonomskog razvoja i globalizacije kroz povijest. Od primitivnih trgovačkih razmjena u doba drevnih civilizacija do modernih globalnih tržišta, trgovina je omogućila razmjenu roba, usluga, znanja i kulture među narodima. U nastavku je ponuđen kratak pregled razvoja svjetske trgovine, naglašavajući ključne periode, inovacije i promjene koje su oblikovale kako globalnu ekonomiju tako i globalnu trgovinu.

Najraniji oblici trgovine pojavili su se u preddržavnim društvima kroz trampu – razmjenu dobara bez korištenja novca. Ljudi su razmjenjivali osnovne potrepštine poput hrane, alata i oružja.

S razvojem prvih civilizacija (Mezopotamija, Egipat, Indija i Kina), trgovina je postala organiziranija. *Stare civilizacije* koristile su rijeke i mora za prijevoz robe, a Feničani su bili poznati po pomorskoj trgovini i razvoju prvih trgovačkih mreža na Mediteranu. Ključni trgovački putevi u antici uključivali su: Put svile, od Kine do Mediterana (koji je omogućio trgovinu svilom, začinima, zlatom i papirom), ndijskooceansku trgovinu (koja je povezivala Indiju, Arabiju i Afriku) te transsaharsku trgovinu (trgovina zlatom i solju između Sjeverne Afrike i podsaharske Afrike).

U srednjem vijeku trgovina je nastavila rasti zahvaljujući razvoju karavanskih ruta, trgovačkih gradova i sajmova. Ključni akteri srednjovjekovne trgovine bili su arapski trgovci, Bizant, Venecija i Genova. U XIII. i XIV. stoljeću, Hanzeatska liga dominirala je trgovinom u sjevernoj Europi, dok su arapski trgovci povezivali Europu s Azijom i Afrikom. Veliku ulogu u trgovini imao je i Mletački trgovinski imperij, koji je kontrolirao trgovinske rute između Europe i Bliskog istoka. Razvoj novčanih sustava uvelike je olakšao trgovinu i omogućio širenje trgovačkih mreža.

U XV. i XVI. stoljeću svjetska trgovina doživjela je revolucionarne promjene zahvaljujući *velikim geografskim otkrićima*. Pomorski istraživači poput Vasca da Game, Kristofora Kolumba i Ferdinanda Magellana otvorili su nove trgovačke puteve koji su povezali Europu, Afriku, Aziju i Ameriku. Glavne posljedice velikih geografskih otkrića bile su:

⇒ Transatlantski trokut (Europa – Afrika – Amerika): trgovina robovima, sirovinama i gotovim proizvodima,

⇒ kolonijalna trgovina – europske sile (Španjolska, Portugal, Nizozemska, Francuska, Britanija) monopolizirale su trgovinu sirovinama poput duhana, šećera, pamuka i začina i
⇒ trgovina s Dalekim istokom – Nizozemska istočnoindijska kompanija i Britanska istočnoindijska kompanija dominirale su azijskim tržištem.

Ovo razdoblje označava početak globalne trgovine, jer su različiti dijelovi svijeta počeli trgovati u većem opsegu nego ikada prije.

Industrijska revolucija u XVIII. i XIX. stoljeću donijela je ogromne promjene u trgovini. Povećana proizvodnja, tehnološki napredak i razvoj prometne infrastrukture omogućili su bržu i jeftiniju razmjenu robe. Ključne promjene u trgovini uključivale su: pojavu parnih brodova i željeznice (koji su omogućili brži transport robe), masovnu proizvodnju (koja je smanjila troškove proizvodnje i omogućila rast međunarodne trgovine) i slobodno tržište (koje je postalo dominantan ekonomski model). Velika Britanija postaje "radionica svijeta", izvozeći industrijske proizvode diljem svijeta. U ovom periodu pojavljuju se i prve moderne banke i burze, čime se olakšava financiranje trgovinskih operacija.

Prva polovica 20. stoljeća bila je obilježena Prvim i Drugim svjetskim ratom, što je ozbiljno poremetilo međunarodnu trgovinu. Velika depresija (1929.) dovela je do smanjenja trgovine zbog uvođenja protekcionističkih mjera i visokih carina.

Nakon Drugog svjetskog rata, međunarodna trgovina doživjela je eksplozivan rast zahvaljujući:

⇒ osnivanju GATT-a (*engl. General Agreement on Tariffs and Trade*, 1947.), s ciljem smanjenja trgovinskih barijera i poticanja međunarodne trgovine) koji je kasnije prerastao u WTO (Svjetska trgovinska organizacija),
⇒ Bretton-Woods sustavu, koji je stabilizirao međunarodni monetarni sustav i
⇒ osnivanju regionalnih trgovinskih blokova (EEZ - Europska ekonomska zajednica, danas Europska unija – EU; Europsko udruženje slobodne trgovine, *engl. European Free Trade Area* – EFTA; Udruženje država jugoistočne Azije, *engl. Association of Southeast Asian Nations* - ASEAN).

Globalizacija trgovine dodatno se ubrzala u drugoj polovici 20. stoljeća zahvaljujući razvoju kontejnerskog prijevoza, telekomunikacija i multinacionalnih korporacija.

Danas je svjetska trgovina veća nego ikada prije, a ključni faktori koji na nju utječu uključuju:

⇒ digitalizaciju i e-trgovinu – Amazon, Alibaba i druge platforme predstavljaju revoluciju načina na koji se roba kupuje i prodaje,
⇒ trgovinske napetosti – primjer je trgovinski rat između SAD-a i Kine, te
⇒ globalne krize – pandemija COVID-19 ukazala je na ranjivost globalnih opskrbnih lanaca.

Svjetska trgovina prošla je očigledno dug put od jednostavne trampne razmjene do složenog sustava globalnih ekonomskih odnosa. Razvoj tehnologije, geopolitika i ekonomske promjene kontinuirano oblikuju međunarodnu trgovinu, dok novi izazovi i prilike određuju njezinu budućnost. Sve intenzivnija međusobna suradnja svjetskih gospodarstava implicira njihovu sve veću međuovisnost. Drugim riječima, moglo bi se konstatirati da globalno trgovina funkcionira kao „sustav povezanih posuda". S jedne strane upravljanje gospodarstvima na nacionalnoj razini (čak i supranacionalnoj razini ako uzmemo u obzir EU) postaje sve veći izazov, a s druge strane međusobna isprepletenost svjetskih gospodarstava dodatno implicira važnost proučavanja ekonomskih zakonitosti koje determiniraju njihov međuodnos.

Dok se svijet suočava s novim prijetnjama poput klimatskih promjena, geopolitičkih napetosti i digitalne transformacije, ostaje vidjeti kako će se svjetska trgovina razvijati u narednim desetljećima. Ono što je sigurno jest da će trgovina i dalje igrati ključnu ulogu u globalnom razvoju i povezivanju svijeta.

2.2. Svjetski trgovinski trendovi

Kako bi se istaknula važnost međunarodne trgovine nužno je, za početak, istaknuti vezu između rasta iste i rasta globalne ekonomije. Povijesne stope rasta svjetskog bruto domaćeg proizvoda i svjetske trgovine varirale su kroz različite periode, odražavajući promjene u tehnologiji, politici i globalnim događajima.

Tablica 2.1.: Rast svjetske trgovine i BDP-a od 1500. do 2003. (prosječne godišnje stope rasta)

	Svjetska trgovina (1)	BDP (2)	Svjetska trgovina (1)/BDP (2)
1500.-1820.	0,96	0,32	3,0
1820.-1870.	4,18	0,94	4,4
1870.-1913.	3,40	2,12	1,6
1913.-1950.	0,90	1,82	0,5
1950.-1973.	7,88	4,90	1,6
1973.-2003.	5,38	3,17	1,7
Prosjek	3,97	2,25	1,8

Izvor: obrada autorice prema Maddison, A. (2007)

Tablicom 2.1 prikazane su usporedno prosječne stope rasta svjetske trgovine robama i stope rasta globalnog BDP-a počevši od 1500. godine.

Prije industrijske revolucije (do 1820. godine), svjetska ekonomija rasla je vrlo sporo pri čemu je i svjetska trgovina također bila ograničena tehničkim i institucionalnim preprekama.

S industrijalizacijom u Europi i Sjevernoj Americi, dolazi do značajnog povećanja globalnog rasta BDP-a i trgovine (1820–1913). Svjetski BDP po stanovniku rastao je po prosječnoj stopi od oko 1 % godišnje, pri čemu je međunarodna trgovina rasla i brže, zahvaljujući tehnološkim inovacijama u transportu (željeznice, parobrodi) i liberalizaciji trgovinskih politika.

Poremećaji zbog svjetskih ratova i Velike depresije (1913–1950) značajno su usporili globalni rast. Svjetska trgovina pala je, a protekcionističke politike dodatno su ograničile ekonomski rast.

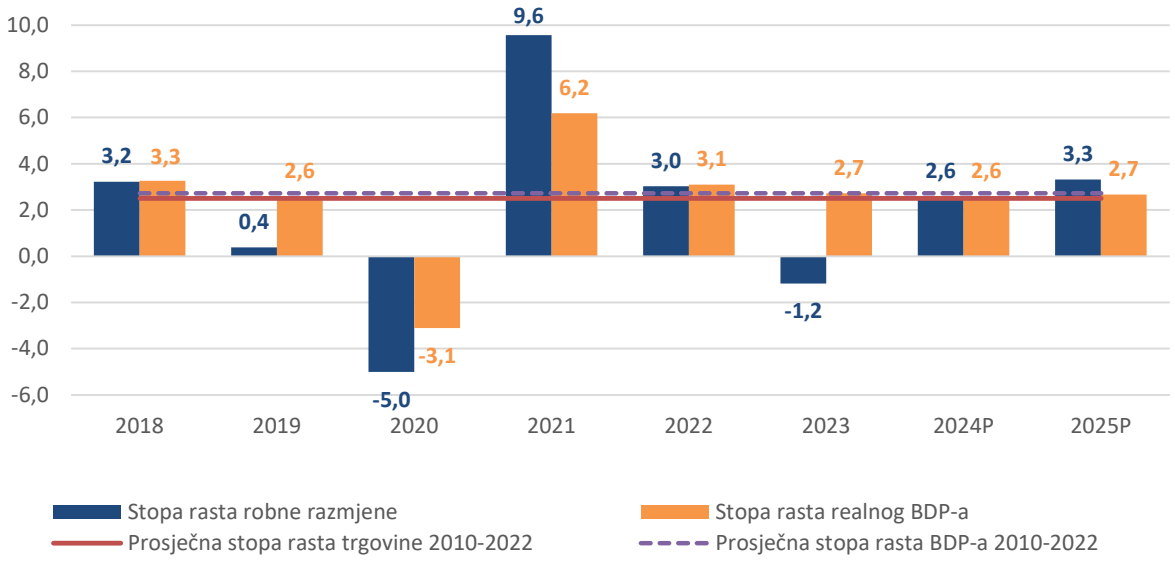
Nakon Drugog svjetskog rata (1950–1973), zahvaljujući obnovi i ekspanziji međunarodne trgovine, globalna je ekonomija doživjela "zlatno doba". Prosječne godišnje stope rasta BDP-a bile su iznimno visoke (oko 4-5 % globalno), a trgovina je rasla još bržim tempom zahvaljujući liberalizaciji, stvaranju međunarodnih institucija (poput GATT-a) i tehnološkom napretku.

Naftne krize 1970-ih, usporavanje produktivnosti i promjene u globalnim ekonomskim politikama dovele su do smanjenja stopa rasta nakon 1973. Svjetski BDP po stanovniku rastao je po nižim stopama (oko 2-3 % godišnje), dok je trgovina nastavila rasti, ali uz oscilacije.

Nakon 1990. liberalizacija trgovine, ekonomski rast Kine i drugih tržišta u razvoju te razvoj digitalnih tehnologija doveli su do još jednog perioda snažnog rasta trgovine, koji je premašio rast globalnog BDP-a.

Ako se promatra cjelokupan period od proteklih pet stoljeća, može se lako razabrati da su prosječne stope rasta međunarodne trgovine kontinuirano bile više od prosječnih stopa rasta BDP-a.

Grafikon 2.1.: Globalne stope rasta trgovine robama i BDP-a (2018-2025), godišnje stope rasta



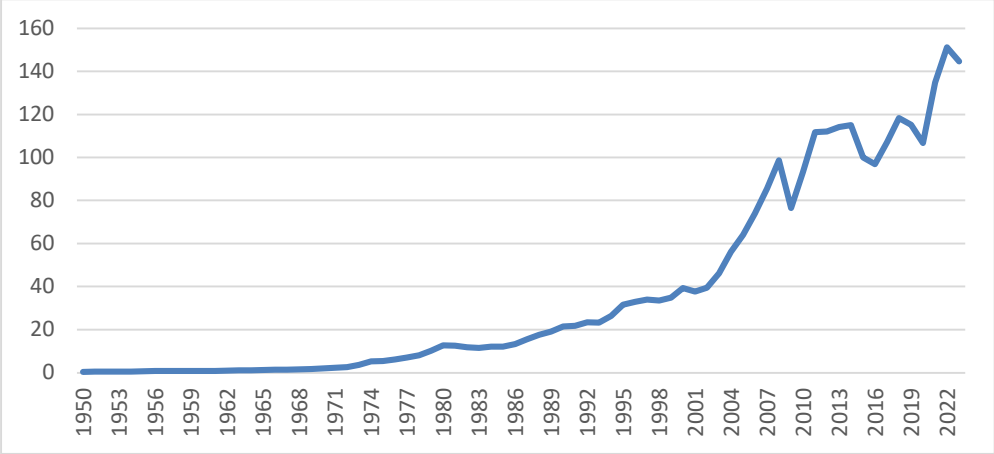
Izvor: WTO (2024), *Global Trade Outlook and Statistics*, preuzeto sa: https://www.wto.org/english/ res_e/ booksp_e/trade_outlook24_e.pdf

Noviji podaci, ilustrirani grafikonom 2.1., svjedoče pak o smanjenju odnosa između stope rasta svjetske trgovine i BDP-a. Riječ je, naravno, o prosječnim vrijednostima koje svakako pokazuju kratkoročne oscilacije kroz vrijeme; u periodima gospodarskog rasta, svjetska trgovina raste još brže; u recesijskim periodima stopa rasta trgovine niža je od stope gospodarskog rasta.

Svjetska trgovina robama jedan je od ključnih pokazatelja globalne ekonomske dinamike, odražavajući promjene u proizvodnim kapacitetima, tehnološkom napretku i političkim odlukama.

Grafikon 2.2. prikazuje kretanje vrijednosti svjetskog izvoza roba od 1950. do 2022. gdje je evidentan izniman rast vrijednosti izvoza što je posebno evidentno na prijelazu milenija. Isti trend pokazuje, naravno i kretanje vrijednosti svjetskog uvoza roba.

Grafikon 2.2.: Indeks vrijednosti svjetskog izvoza roba, 2015=100



Izvor: WTO, International Trade Statistics, Merchandise export value fixed-base indices - annual (2015=100), https://stats.wto.org/

Jedan od ključnih trendova u globalnoj trgovini posljednjih desetljeća je i **rast trgovine poluproizvodima (intermedijarnim dobrima)**. Gospodarstva uvoze sve više intermedijarnih dobara i usluga kako bi proizvodili kako za domaće tako i za inozemno tržište pri čemu postoji pozitivna povezanost između uvoza istih i porasta izvoza; što je više gospodarstvo integrirano u međunarodne proizvodnje lance, time mu i više raste izvoz. Učinkovit pristup uvoznim intermedijarnim dobrima omogućuje tvrtkama porast efikasnosti i omogućuje održavanje njihove razine konkurentnosti u svjetskim razmjerima.

Proizvodni procesi sve su više fragmentirani, pri čemu *različiti dijelovi proizvoda nastaju u različitim državama prije nego što budu sastavljeni i prodani kao gotov proizvod*. To je posebice vidljivo u industrijama poput automobilske i elektroničke, gdje su dobavni lanci razgranati i globalizirani. Takav način trgovine omogućio je povećanje efikasnosti i smanjenje troškova proizvodnje, ali je istodobno izložio mnoge zemlje rizicima povezanima s poremećajima u opskrbi. Pandemija COVID-19 i geopolitičke napetosti

pokazale su koliko su svjetske ekonomije osjetljive na poremećaje u globalnim lancima opskrbe.

Prema podatcima Europske komisije[3] za period od 2012. do 2022. vidljivi su značajni pomaci u globalnim trgovinskim tokovima, posebice s isticanjem **Kine** kao **dominantne izvozne sile** i padom udjela Europske unije i Sjedinjenih Američkih Država. Prema podacima Eurostata, Kina je u posljednjem desetljeću znatno povećala svoj izvoz, pretekavši **SAD i EU** u mnogim ključnim sektorima. To se može pripisati njenim industrijskim politikama, ulaganju u proizvodne kapacitete i aktivnoj ulozi u globalnim lancima opskrbe. Istovremeno, SAD i EU su izgubili dio svojih globalnih tržišnih udjela, što se dijelom može objasniti rastućom konkurencijom, promjenama u proizvodnim troškovima i geopolitičkim čimbenicima, poput trgovinskih sukoba i protekcionističkih mjera.

Ipak, **EU** ostaje **jedan od vodećih svjetskih izvoznika**, osobito u sektorima kao što su kemikalije, farmaceutski proizvodi i prehrambena industrija. Unatoč tome, EU je **izrazito ovisna o uvozu energenata**, osobito mineralnih goriva, što ju čini ranjivom na globalne promjene cijena energenata i geopolitičke krize.

Ako se promatra struktura svjetskog izvoza, prema podatcima WTO-a[4] glavninu svjetskog izvoza (uvoza) čine robe i to u vrijednosti od 24 500 milijardi dolara, dok vrijednost izvoza usluga s nešto više od 8 800 milijardi dolara čini tek oko četvrtinu ukupnog izvoza u 2024. godini. Iako je rast zastupljenosti usluga u međunarodnoj trgovini izraženiji, ipak one i dalje čine tek manji dio istog.

Vrijednost izvoza i uvoza roba općenito je dva do tri puta veća od vrijednosti usluga. Konkretnije, 2024. godine oko ¾ svjetske razmjene podrazumijevala je razmjena dobrima, iako vrijednost razmjene uslugama kontinuirano raste.

Dio ove neravnoteže može se pripisati prirodi određenih usluga, poput profesionalnih usluga koje su regulirane posebnim nacionalnim zakonodavstvom. Još jedna razlika između robe i usluga odnosi se na neposredan odnos između dobavljača i potrošača: mnoge usluge nisu prenosive, što znači da zahtijevaju fizičku blizinu pružatelja usluge i potrošača, što podrazumijeva da transakcije u uslužnom sektoru često uključuju mobilnost proizvodnih čimbenika.

Kako bi došlo do međunarodne trgovine neprenosivim uslugama, ili potrošač mora doći pružatelju usluge, ili pružatelj usluge mora doći potrošaču. Često su usluge prilagođene potrebama i željama klijenta, pa stoga obično nisu homogenizirane niti masovno proizvedene. Zbog toga usluge obuhvaćaju heterogeni raspon proizvoda koji je nerijetko teško obuhvatiti jednostavnom definicijom, a istovremeno ih je ponekad teško odvojiti od robe s kojom mogu biti povezane ili kombinirane.

---

[3] European Commission (2024) World trade in goods, preuzeto sa https://ec.europa.eu/ eurostat/ statistics -explained/index.php?title=World_trade_in_goods

[4] https://stats.wto.org/

Svjetski trgovinski obrasci neprestano se mijenjaju, odražavajući ekonomske, tehnološke i političke promjene. Kina se nametnula kao vodeći globalni izvoznik, dok se EU i SAD suočavaju s izazovima u očuvanju svojih tržišnih udjela. Rastuća važnost međuproizvoda i globalnih lanaca vrijednosti povećala je međuzavisnost svjetskih ekonomija, ali i rizike od poremećaja u opskrbi. Istodobno, geopolitički i ekološki čimbenici sve više oblikuju trgovinske politike i pravila igre na globalnom tržištu. S obzirom na sve ove dinamične promjene, praćenje globalnih trgovinskih kretanja ključno je za razumijevanje budućnosti svjetske ekonomije.

Uz ekonomske čimbenike, trgovinske tokove oblikuju i političke odluke te ekološki izazovi. Protekcionističke mjere, trgovinski ratovi i sankcije značajno utječu na kretanje roba preko granica. Primjerice, trgovinske napetosti između SAD-a i Kine dovele su do preusmjeravanja određenih tokova robe, dok su sankcije protiv Rusije nakon invazije na Ukrajinu imale ozbiljne posljedice na energetske i prehrambene sektore. Istovremeno, ekološki faktori sve više postaju važan element trgovinske politike. EU aktivno promiče održivu trgovinu i niskougljične inicijative. Ove mjere mogu dugoročno oblikovati svjetske trgovinske tokove i potaknuti globalnu industriju na prilagodbu zelenim standardima.

Gledajući u budućnost, projekcije budućih trgovinskih tijekova osjetljive su na niz pretpostavki; primarno razinu tehnološkog napretka, demografske trendove, investicijske trendove, dostupnost energenata, razvoj transportnog sektora, kao i institucionalne (regulatorne) okvire i političke utjecaje.

Tehnologija je, u tom smislu, ključni faktor daljnjeg razvoja, koja za primarni cilj ima povećanje produktivnosti odnosno proizvodne učinkovitosti. Važna je svakako i dostupnost energenata, kao i njihova (buduća) cijena, te razvijenost prometne infrastrukture, koji itekako mogu, barem djelomično i/ili privremeno, preusmjeriti tokove svjetske razmjene.

Nekoliko zemalja, primarno zemalja u razvoju, zabilježit će značajniji porast stanovništva (prvenstveno Indija koja je i sada već preuzela titulu najmnogoljudnije svjetske ekonomije), ali utjecaj rasta stanovništva na njihov gospodarski razvoj ovisit će o kvaliteti i obrazovnoj strukturi radne snage. Dodatan, i iznimno važan, aspekt daljnjeg globalnog scenarija rasta je i međunarodno kretanje kapitala, koje je zaista teško predvidivo, a uvelike ovisi i o institucionalnim okvirima i političkim prilikama unutar pojedinih ekonomija.

Iako postojeći trendovi internacionalizacije proizvodnih lanaca mogu voditi i daljnjem otvaranju svjetskih ekonomija, posljednja i u dosadašnjoj povijesti najizraženija globalna recesija, uzrokovana virusom COVID-19, ukazala je na osjetljivost otvorenih ekonomija na eksterne šokove što bi moglo u budućnosti djelovati i kontraproduktivno po daljnji stupanj međunarodne integracije.

Trenutno, međunarodni trgovinski trendovi ukazuju na tendenciju kombiniranja globalizacije i regionalizacije. Iako su globalni lanci opskrbe i trgovinske mreže još uvijek vrlo snažni, postoje i trendovi regionalizacije zbog ekonomskih, političkih i sigurnosnih

razloga. Primjeri uključuju primarno Europsku uniju u Europi, RCEP (*engl. Regional Comprehensive Economic Partnership*) u Aziji i USMCA (*engl. United States-Mexico-Canada Agreement*) u Sjevernoj Americi. Ovi trendovi mogu dovesti do jačanja regionalnih ekonomskih blokova, ali globalizacija, uz izazove poput protekcionizma, ostaje ključna za mnoge sektore. Štoviše, u najnovijoj povijesti sve više svjedočimo političkim zaokretima, koji ponovno zaoštravaju retoriku na međunarodnoj sceni, uvodeći nove protekcionističke mjere usmjerene kako na regionalne tako i na globalne trgovinske partnere.

U svakom slučaju valja imati na umu da promjene u bilo kojoj od navedenih ključnih pretpostavki može značajno promijeniti ishod analize i predviđanja o budućim globalnim kretanjima roba, usluga, rada, kapitala,… Ono što je sigurno je da trebamo pomno pratiti razvoj događaja na globalnoj sceni kako bi se u svjetske trgovinske tokove uključili na optimalan način, bilo samostalno, kao radna snaga, kao poduzeća ili, generalno kao jedno od svjetskih gospodarstava.

3. TEORIJE MEĐUNARODNE RAZMJENE

Teorija međunarodne razmjene (vanjske trgovine) je, ako je vjerovati tvrdnjama ekonomskih povjesničara, jedna od najstarijih grana opće ekonomske teorije. Zašto uopće postoje teorije međunarodne razmjene? Njima se nastoji ponuditi odgovor na niz pitanja, prije svega:

⇒ zašto zemlje trguju i koje/kolike su koristi od trgovine za trgovinske partnere,
⇒ tko s kim trguje,
⇒ koje proizvode bi zemlja trebala izvoziti, a koje uvoziti,
⇒ čime možemo pojasniti smjer, obujam i strukturu vanjske trgovine,
⇒ kako međunarodna razmjena utječe na blagostanje pojedinih ekonomija i njenih građana itd.

Temelj za međunarodnu trgovinu je činjenica da nijedna država nije dovoljno velika niti raspolaže s adekvatnom količinom svih potrebnih proizvodnih faktora kako bi mogla biti apsolutno samodostatna (autarkična). No i ovo pojašnjenje, iako točno, nije dovoljno. Čak i zemlje koje bi mogle proizvoditi određene proizvode, to ne čine, nego ih uvoze, a s druge se strane fokusiraju na određene „strateške" grupacije proizvoda koje izvoze. Pored toga uobičajeno je da zemlje čak uvoze i proizvode koje same proizvode. Očigledno je pitanje međunarodne razmjene izrazito kompleksno, i kao takvo zahtijeva detaljnije izučavanje.

Ako promatramo bilo koje nacionalno tržište kao dio velikog, svjetskog, tržišta, onda nam je jasno da svjetsko tržište možemo poimati kao ogromno ciljano tržište na kojem svaki ekonomski subjekt (i svaka država) želi što veći udio. Zašto? Jer svaka država nastoji što uspješnije iskoristiti raspoloživa bogatstva (raspoložive proizvodne faktore); ako se njena bogatstva efikasno eksploatiraju usporedno rastu; proizvodnja, zaposlenost i životni standard uopće (a to su ključni makroekonomski gospodarski ciljevi!).

Dakle, uključivanjem u vanjsku trgovinu država može, zahvaljujući efikasnijoj uporabi raspoloživih proizvodnih resursa (i specijalizaciji!), povećati standard svojih stanovnika. Kao dokaz navedenog mogu se istaknuti i povijesni obrasci razvitka najrazvijenijih svjetskih gospodarstava (sjetite se prethodnog poglavlja!) koji svjedoče da su, čak i danas, najrazvijenije zemlje upravo one koje su se specijalizirale u proizvodnji i bile otvorene prema međunarodnoj konkurenciji.

Važno je također istaknuti da „otvaranje" zemlje prema vanjskoj trgovini ne garantira streloviti gospodarski uzlet samo po sebi. Ključ uspjeha je specijalizacija u proizvodnji dobara i usluga koje zemlja proizvodi (relativno) efikasnije, odnosno jeftinije, od drugih, stoga i nacionalna ekonomska politika mora biti konzistentna u smislu da ne dopušta neracionalno korištenje resursa.

Teorije međunarodne ekonomije već su stoljećima u fokusu znanstvenog interesa brojnih ekonomista. Bez obzira na povijesno razdoblje u kojem su nastale, svima je primarni cilj objasniti impuls međunarodne razmjene, odnosno temeljni uzrok koji potiče države na trgovinu robom i uslugama. Ta je težnja zajednička svima – od klasičnih teorija sve do

suvremenih modela. Unatoč različitim pristupima, svim je teorijama zajednički nazivnik dokazivanje koristi međunarodne razmjene, koja u konačnici rezultira rastom društvenog blagostanja. Ipak, teorijska analiza nosi i određene nesavršenosti; ona redovito polazi od pretpostavke potpuno zatvorenog gospodarstva (autarkije) kako bi zorno prikazala prijelaz u potpuno otvoreno okruženje. Premda je takav pristup metodološki legitiman, visoka razina apstrakcije stvara značajan odmak od stvarnosti, s obzirom na to da je većina suvremenih ekonomija danas u startu relativno otvorena.

Međunarodna trgovina bilježi kontinuirani rast kroz povijest, pri čemu povremeni padovi uzrokovani ekonomskim krizama tek kratkoročno narušavaju njen dugoročni uzlazni trend. Procesi globalizacije i regionalnih integracija, čija je srž sustavno uklanjanje trgovinskih barijera, nisu samo potaknuli rast robne razmjene, već su generirali i snažnu međuovisnost među državama. Taj je trend pratio i paralelni proces liberalizacije tokova kapitala, što je rezultiralo novom međunarodnom podjelom proizvodnje. Suvremena poduzeća danas fragmentiraju svoje procese i lociraju proizvodne pogone na geografskim točkama s optimalnim uvjetima poslovanja. Pritom ključni resursi više nisu isključivo jeftina radna snaga ili mineralne sirovine; primat preuzima cjelokupno institucionalno i tržišno okruženje. Ono obuhvaća blizinu ključnih tržišta, učinkovitost tržišta rada, visoku razinu obrazovanja te, napose, kvalitetu institucija.

Posljedično, u uvjetima globalizacije i regionalizacije, tržišna utakmica se seli s razine samih poduzeća i proizvoda na razinu država. Zahvaljujući stalnom uklanjanju prepreka trgovini i investicijama, poduzeća više nisu vezana za matična gospodarstva, već imaju slobodu strateškog biranja optimalnih lokacija za svoje proizvodne kapacitete.

Ipak, ova iznimna razina suvremene međuzavisnosti i globalne integracije nije nastala preko noći, već predstavlja vrhunac višestoljetne evolucije ekonomske stvarnosti i misli. Kako bismo u potpunosti shvatili motivaciju autora prvih teorija međunarodne trgovine i njihovu usmjerenost prema prednostima/koristima slobodne razmjene, potrebno je sagledati specifičan kontekst vremena u kojem su ti autori djelovali. Tek kroz analizu povijesnih, društvenih i tehnoloških okolnosti ranijih stoljeća možemo razumjeti zašto su rani ekonomski mislioci u trgovini vidjeli primarni impuls razvoja te kako su njihovi rani modeli, unatoč visokoj razini apstrakcije, postavili temelje za razumijevanje današnjeg globaliziranog svijeta.

Najstariji sačuvani pisani zapis o međunarodnoj trgovini potječe iz Egipta, s kraja 27. stoljeća prije nove ere. Na njemu je dokumentirana plovidba 40 egipatskih teretnih brodova koji su prevozili cedrovinu iz drevnoga feničkog grada Biblosa u Egipat. Međutim, unatoč tako dugoj i bogato dokumentiranoj povijesti praktične razmjene, i ovdje – oslanjajući se na standardnu ekonomsku literaturu – sustavni pregled teorija međunarodne trgovine započinje s pojavom merkantilizma.

Premda se merkantilistička doktrina, zbog nedostatka analitičke dubine, ne može smatrati zaokruženom ekonomskom teorijom, ona je poslužila kao nezaobilazan povijesni temelj i poticaj za razvoj prvih pravih teorija koje su oblikovali pripadnici klasične ekonomske škole. Stoga je u nastavku ove analize najveća pozornost posvećena dvojici

najznačajnijih predstavnika klasika: Adamu Smithu i Davidu Ricardu, čije su ideje iz temelja promijenile shvaćanje globalnih trgovinskih tijekova.

Najstarija gledišta vezana uz vanjsku trgovinu datiraju iz doba merkantilizma, iz razdoblja XVII. i XVIII. stoljeća. Potom se krajem XVIII. stoljeća formulirala teorija apsolutnih prednosti Adama Smitha, prva prava, ili čista, teorija vanjske trgovine. Na temeljima teorije apsolutnih prednosti razvila se u XIX. stoljeću teorija komparativnih prednosti koja i danas predstavlja teorijsku osnovicu suvremenih teorija međunarodne razmjene. Navedene teorije međunarodne trgovine (razmjene) utemeljene su na nekolicini pretpostavki od kojih se u kasnijim teorijama odustalo zbog njihove neprimjenjivosti u realnom svijetu. Ovdje nije cilj opteretiti čitatelja istima već samo ukazati na njihovu neprimjenjivost u suvremenim gospodarskim okvirima. Neke od navedenih, nerealnih, pretpostavki uključuju;

⇒ savršenu mobilnost faktora unutar zemlje, ali ne i među zemljama (rad i kapital mogu se slobodno kretati unutar jedne zemlje, ali ne mogu prelaziti granice),
⇒ fiksni (konstantni) troškovi proizvodnje (što znači da ne postoji ekonomija obujma)
⇒ ne postoji državna intervencija (trgovina je slobodna, bez carina, kvota, subvencija ili drugih oblika državne politike koji bi mogli utjecati na trgovinske tokove),
⇒ savršena konkurencija (na tržištu ne postoje monopoli, oligopoli ili karteli), kao i
⇒ puna zaposlenost (pretpostavlja se da su svi raspoloživi resursi maksimalno iskorišteni i da ne postoji nezaposlenost).

Nakon što su ekonomisti uočili da se uzorci međunarodne trgovine u smislu; smjera, strukture i obujma razmjene više ne mogu objasniti klasičnim teorijama međunarodne razmjene javlja se niz novih teorija međunarodne razmjene. Za razliku od najranijih teorija međunarodne trgovine koje su, u svoje vrijeme, bile jedine i prevladavajuće teorije vanjske trgovine, danas ne postoji samo jedna teorija (model) međunarodne trgovine koja bi adekvatno pojašnjavala sve globalne trgovinske tijekove; smjer i obujam vanjske trgovine.

3.1. Merkantilizam

Iako merkantilizam ne predstavlja pravu teoriju međunarodne razmjene, njegova se teoretska važnost može naslutiti već iz samoga naziva teorije koja ima korijen u latinskoj riječi *mercato* što znači trgovina. Ekonomisti se u vrijeme merkantilizma u velikoj mjeri bave važnosti vanjske trgovine pri čemu prva prava teorija međunarodne ekonomije nastaje upravo kao kritika merkantilizma.

Doktrine merkantilizma polaze od stajališta da se gospodarski napredak vlastite zemlje može osigurati jedino na štetu drugih zemalja, pa su dopuštena sva sredstva konkurencije – od carinske zaštite domaće proizvodnje do osvajanja novih teritorija (kolonija), ratova, gusarskih napada i drugih vrsta neprijateljstava prema drugim narodima. Navedeno ni ne čudi kad se uzme u obzir povijesni kontekst merkantilizma obilježen otkrivanjem novih kontinenata, ratovima, te uspostavom novih trgovinskih ruta.

U vrijeme merkantilizma isključivo sredstvo plaćanja bio je kovani, zlatni i srebrni, novac, stoga ne čudi da se u to vrijeme količina plemenitih metala držala mjerom bogatstva pojedine nacije. Ako određena zemlja ne posjeduje rudna bogatstva plemenitih metala, jedini način, prema merkantilistima, da poveća svoje bogatstvo je međunarodna trgovina (prema merkantilistima, unutarnja trgovina ne dovodi do rasta bogatstva). Cilj je, dakle, postići vanjskotrgovinski suficit (izvoz > uvoz) kako bi se generirali priljevi bogatstva iz inozemstva (jer se izvezena roba plaća kovanim novcem). Osnovna odlika merkantilističkog stava prema međunarodnoj trgovini je tzv. ekonomski nacionalizam; zemlja se može obogatiti jedino na štetu drugih, odnosno, međunarodna razmjena nije obostrano korisna. Prema merkantilistima, međunarodna je trgovina, dakle, igra s nultom sumom (*engl. zero-sum game*); bogatstvo je zadano i može se jedino preraspodijeliti! Zastupaju tezu da izvoz roba mora biti veći od uvoza kako bi se u zemlji prikupilo što više zlata i srebra, s jedne strane, a s druge da bi se spriječio odljev zlata i srebra u druge zemlje. Ipak, trgovinski suficit na dugi rok nije održiv. On dovodi do povećanja domaćih cijena i inflacije. Povećane domaće cijene utječu na smanjenje konkurentnosti domaće robe na inozemnom tržištu. Slijedi pad izvoznih aktivnosti domaće ekonomije.

U ostvarenju cilja vanjskotrgovinskog suficita razvijen je i cijeli niz protekcionističkih mjera: državni monopoli na trgovinu s kolonijama[5], vrlo visoke (prohibitivne) carine, zabrane i količinska ograničenja uvoza, zabrane izvoza sirovina i kapitala, zabrana iseljavanja kvalificiranih radnika,… Nešto kasnije su se počeli koristiti i instrumenti poticanja izvoza finalnih proizvoda, stimuliranja potrošnje domaće robe spram uvozne, stimuliranje uvoza sirovina itd.

I kolonijalna politika je bila u funkciji istoga cilja; zadatak država bio je osvojiti što više kolonija iz kojih bi potom iscrpljivali plemenite metale i jeftine sirovine neophodne u proizvodnji, a u kolonije su se plasirali skupi, gotovi industrijski proizvodi. Pored navedenog kolonije su služile i za ubiranje poreza što je također bilo u funkciji bogaćenja matične države, ali i regrutiranje vojnika.

U XVIII. stoljeću industrijska revolucija donosi kraj merkantilizma kroz smanjenje troškova proizvodnje i cijena proizvoda, povećanja zaliha i sl. U isto vrijeme smanjuje se eksploatacija kolonija.

3.2. Teorija apsolutnih prednosti

Velika je Britanija u XVIII. stoljeću bila najveća svjetska velesila; u industrijskom, trgovačkom, vojnom i kolonijalnom smislu (*British Empire*). Snaga britanske proizvodnje počinje nadilaziti potrebe raspoloživog tržišta koje je uključivalo i kolonije. Britanija se sada želi proširiti na nova tržišta ali zbog jakih protekcionističkih mjera u vanjskoj trgovini to nije u mogućnosti učiniti. Kako bi se omogućilo otvaranje granica

[5] Engleska je Zakonom o plovidbi (*The Navigation Act,* 1651) diskriminirala strane trgovce i brodare, a privilegirala domaće, Žitnim zakonom (*Corn Law*, 1689) štitila je domaću poljoprivrednu proizvodnju.

međunarodnoj trgovini potrebno je, prije svega, srušiti prevladavajuću merkantilističku paradigmu i ponuditi teorijsko opravdanje za širenje međunarodne trgovine.



Adam Smith (1723.-1790.)

1776. godine Adam Smith (1723.-1790.) u knjizi *Istraživanje prirode i uzroka bogatstva naroda* upućuje kritiku merkantilističkom pogledu na trgovinu i propagira liberalizam kako u nacionalnoj tako i u međunarodnoj trgovini. U tom smislu, do danas je poznata paradigma „nevidljive ruke" preko koje Smith pojašnjava kako pojedinac u sebičnom nastojanju da ostvari vlastiti interes često unapređuje interes društva. Drugim riječima, Smith je smatrao da je tržište sposobno samo sebe regulirati i da se država ne bi smjela miješati u njegovo funkcioniranje.

Povećanje bogatstva naroda najbolje će se ostvariti ako se pojedinom poduzetniku ostavi potpuna sloboda donošenja odluka; što, koliko, kada, kako i za koga proizvoditi.

Govoreći o preduvjetima trgovine Smith stavlja naglasak na proizvodnju i specijalizaciju pojašnjavajući kako specijalizacijom dolazi do efikasne alokacije resursa što u konačnici povećava blagostanje. Navodeći prednosti specijalizacije na nivou nacionalnih gospodarstava, on ne vidi razloga zašto isto načelo ne bi vrijedilo i u međunarodnom kontekstu; ako nas neka zemlja može opskrbiti proizvodom kojega nemamo ili jeftinije nego što ga možemo proizvesti sami, bolje je navedeni proizvod uvesti, a izvoziti proizvode u čijoj proizvodnji sami imamo određenu prednost.

Ako zemlja može proizvesti neku robu efikasnije (jeftinije) nego neka druga zemlja, kaže se da ona ima apsolutnu prednost u proizvodnji te robe. Efikasnost proizvodnje mjeri se utroškom rada u proizvodnji jedinice proizvoda, jer samo rad stvara vrijednost. Prema tome, neka zemlja ima apsolutnu prednost u proizvodnji nekog dobra ako za njegovu proizvodnju troši manje rada u odnosu na drugu zemlju. Apsolutne prednosti neke zemlje mogu biti prirodne (klima, tlo, prirodna bogatstva i sl.) i stečene (znanje, vještine i sl.).

Ako se zemlja specijalizira u proizvodnji onog proizvoda u čijoj proizvodnji ima apsolutnu prednost, i istoga izvozi, a uvozi proizvod u čijoj proizvodnji zemlja – trgovinski partner ima apsolutnu prednost, tada će međunarodna razmjena biti obostrano korisna! Praktično gledajući to bi značilo da će, primjerice, zemlje tropskog pojasa proizvoditi i izvoziti banane, kavu i druge proizvode tropskog klimatskog pojasa, zemlje bogate naftom i/ili plinom će proizvoditi i izvoziti naftu i/ili plin, zemlje umjerene klime pšenicu, kukuruz itd. Ako govorimo o, primjerice, stečenim prednostima, znači da će se zemlja specijalizirati u proizvodnji proizvoda u čijoj proizvodnji se utroši manje rada (u odnosu na konkurenciju) kao posljedica generiranih znanja i vještina u procesu proizvodnje.

Smithova se teorija apsolutnih prednosti temelji na radnoj teoriji vrijednosti pri čemu podrazumijeva sljedeće pretpostavke; rad je jedini proizvodni faktor, rad je homogen (ne

postoji više vrsta rada) i cijenu neke robe određuje količina rada utrošena u proizvodnji te robe.

Specijalizacija po principu apsolutnih prednosti može se ilustrirati na jednostavnom primjeru[6] gdje promatramo dvije zemlje; A i B, koje proizvode dva proizvoda; X i Y. Tablica 3.1., tzv. produktivitetna tablica prikazuje stanje proizvodnje u situaciji autarkije (što znači da zemlje ne sudjeluju u međunarodnoj trgovini).

Tablica 3.1.: Proizvodnja (Q) po satu (1L) prije specijalizacije

Proizvod (Q/1L)	Zemlja		Ukupno
	A	B	
X	15	10	25
Y	6	8	14

Zemlja A ima apsolutnu prednost u proizvodnji proizvoda X jer po jedinici rada proizvede 15 jedinica dok zemlja B proizvede (samo) 10 jedinica. U proizvodnji proizvoda Y zemlja B ima apsolutnu prednost jer proizvede 8 jedinica proizvoda Y dok zemlja A za isto to vrijeme može proizvesti (samo) 6 jedinica. Zemlja A će se stoga specijalizirati u proizvodnji proizvoda X, a zemlja B u proizvodnji proizvoda Y.

Sljedeća produktivitetna tablica, Tablica 3.2., prikazuje stanje nakon specijalizacije; količine proizvodnje za dva sata rada (Q/2L)[7] uz uvjet da se svaka zemlja specijalizira po principu apsolutnih prednosti. Prvo što možemo primijetiti je da specijalizacija ujedno podrazumijeva odustajanje od proizvodnje onog proizvoda kod kojeg promatrana zemlja nema apsolutne prednosti. Nadalje, na obostranu korist od specijalizacije i međunarodne razmjene upućuju nas podaci o ukupnoj količini proizvodnje u posljednjem stupcu tablice.

Tablica 3.2.: Proizvodnja po satu nakon specijalizacije

Proizvod (Q/2L)	Zemlja		Ukupno
	A	B	
X	30	0	30 (+5)
Y	0	16	16 (+2)

[6] Valja istaknuti da Smith u svom pojašnjavanju teorije apsolutnih prednosti nije koristio kvantitativne primjere iako je to uobičajena praksa u udžbeničkoj literaturi. Za detaljniju analizu i usporedbu Smithovih ideja i njihove interpretacije u suvremenoj udžbeničkoj literaturi cf. Schumacher, R. (2012). *Adam Smith's Theory of Absolute Advantage and the Use of Doxography in the History of Economics*, preuzeto sa: https://ssrn.com/abstract=5168674

[7] Riječ je o iste dvije jedinice rada koje su bile angažirane i u situaciji autarkije (jedna u proizvodnji proizvoda X, druga u proizvodnji proizvoda Y) samo što su sada, nakon efikasne alokacije rada, preusmjerene u proizvodnju samo jednog proizvoda, onog u čijoj proizvodnji smo dokazali da promatrana zemlja ima apsolutne prednosti.

Kao posljedica specijalizacije po principu apsolutnih prednosti ukupno se proizvede 5 jedinica dobra X, odnosno 2 jedinice dobra Y više uz isti utrošak rada. Efikasnom alokacijom iste količine proizvodnih resursa (rada) omogućena je veća proizvodnja obaju resursa, dakle, i veće materijalno blagostanje za obje zemlje koje sudjeluju u međunarodnoj razmjeni. Međunarodna je trgovina, stoga, obostrano korisna!

Vratimo se sada na početni primjer proizvodnje. Idemo sada pretpostaviti da uslijed porasta efikasnosti (od 60 %) u proizvodnji dobra X u zemlji B dođe do povećanja količine proizvodnje po jedinici utrošenog rada (Tablica 3.3.). Sada zemlja B ima apsolutnu prednost u proizvodnji obaju proizvoda i, prema teoriji apsolutnih prednosti, međunarodna razmjena u ovom slučaju više ne bi bila obostrano korisna.

Tablica 3.3.: Proizvodnja po satu prije specijalizacije

Proizvod (Q/1L)	Zemlja		Ukupno
	A	B	
X	15	16	31
Y	6	8	14

S obzirom na činjenicu da zemlje danas trguju i onim proizvodima (i uslugama) u čijoj proizvodnji nemaju apsolutne prednosti očito je da zemlja može imati koristi od međunarodne razmjene čak i kada nema apsolutnu prednost u proizvodnji. Ovo je još u XIX. stoljeću uočio David Ricardo pojašnjavajući uzorke trgovine teorijom komparativnih prednosti.

3.3. Teorija komparativnih prednosti

Smithova je teorija apsolutnih prednosti pokazala da međunarodna razmjena može biti obostrano korisna ako se zemlja specijalizira i izvozi robu koju proizvodi efikasnije (jeftinije) od međunarodnih konkurenata. 1817. godine, u knjizi *Načela političke ekonomije*, David Ricardo kritizira dotada prevladavajuću teoriju apsolutnih prednosti tvrdeći da je trgovina među zemljama određena onim u čemu je svaka zemlja relativno (a ne apsolutno) bolja. Temeljeći načelo komparativnih prednosti na radnoj teoriji vrijednosti, Ricardo pojašnjava uzorak trgovine vina i sukna između Engleske i Portugala.

Na primjeru trgovine dvaju zemalja, Portugala i Engleske, s dva proizvoda (sukno i vino) Ricardo dokazuje da bi bilo probitačno za Portugal izvoziti vino u zamjenu za sukno čak i u slučaju da se uvezena roba može jeftinije proizvoditi u Portugalu nego u Engleskoj. Ricardo, dakle, tvrdi da se zemlje trebaju specijalizirati u proizvodnji one robe koju proizvode relativno efikasnije, a uvoziti onu robu koju proizvode relativno manje efikasno (učinkovito).



„U sistemu potpuno slobodne trgovine svaka zemlja prirodno namjenjuje svoj kapital i rad takvim upotrebama, koje su za svaku najkorisnije. … količina vina, koju Portugal mora dati u zamjenu za englesko sukno. Nije određena odnosnim količinama rada, uloženim u jednu i drugu robu, kao što bi to bilo kad bi one bile proizvedene u Engleskoj ili Portugalu." (Ricardo, 1983., str. 139.-140.)

David Ricardo (1772.-1823.)

Sam princip komparativnih prednosti može se pojasniti na jednostavnom primjeru koji i nema veze s međunarodnom razmjenom, ali princip je višestruko primjenjiv. Uzmimo za primjer vrsnu odvjetnicu koja ima vlastiti odvjetnički ured i ujedno je vrsna daktilografkinja; toliko dobra da je bolja od bilo koje tajnice koju bi mogla zaposliti. Dakle, u terminima apsolutnih prednosti, ona ih posjeduje i u obavljanju odvjetničkog i u obavljanju tajničkog posla. Znači li to da bi odvjetnica trebala sama obavljati tajnički dio posla u svom uredu i na to trošiti dio radnog vremena? Naravno da ne jer je još bolja u obavljanju odvjetničkog posla. Dakle, iako je bolja tajnica od bilo koje tajnice koju bi mogla zaposliti ona će ipak taj dio posla prepustiti (manje učinkovitoj) tajnici i isključivo prakticirati pravo jer je, iako vrhunski daktilograf, puno bolja odvjetnica nego tajnica. Upravo u tome je bit specijalizacije po principu komparativnih prednosti.

Vratimo se sada ipak na međunarodnu razmjenu, točnije na tablicu 3.4., kako bi pojasnili koncept komparativnih prednosti u međunarodnim okvirima.

Tablica 3.4.: Utrošak rada po jedinici proizvoda prije specijalizacije

Proizvod (L/1Q)	Zemlja	
	A	B
X	4 sata=p_{XA}	2 sata=p_{XB}
Y	6 sati=p_{YA}	2 sata=p_{YB}

Kako je teorija komparativnih prednosti poznata i kao teorija komparativnih troškova, ovdje je produktivnost predstavljena utroškom rada po jedinici proizvoda, stoga je efikasnija ona zemlja koja uz niži utrošak rada uspijeva proizvesti određeni proizvod. Općenito, moguće je preračunati produktivnost koja je izražena u količini proizvodnje po jedinici rada u utrošak radnog vremena po jedinici proizvoda.

Jedinični troškovi su jednaki recipročnoj vrijednosti produktivnosti rada, odnosno; $\frac{Q}{L} = \frac{1}{\frac{L}{Q}}$. Zemlja B ima apsolutnu prednost u proizvodnji obaju proizvoda jer ih proizvodi

s manje utrošenog rada. Sada ćemo usporediti produktivnost pri proizvodnji ovih dvaju proizvoda.

Zemlji B je potrebno 2, a zemlji A 4 sata za proizvodnju dobra X što znači da je utrošak rada u zemlji A dvostruko veći (2x2=4). Kod proizvodnje dobra Y ova je razlika još izraženija; zemlja B troši 3 puta manje rada za proizvodnju dobra Y. Na temelju navedenog teorija komparativnih prednosti zaključuje: zemlja B je dvostruko efikasnija u proizvodnji dobra X, odnosno trostruko efikasnija u proizvodnji dobra Y, stoga bi se trebala specijalizirati u proizvodnji dobra Y, a zemlja A u proizvodnji dobra X.

Ali ovdje nije kraj priče; da bi međunarodna razmjena bila obostrano korisna potrebno je da tzv. međunarodni odnos razmjene (MOR) bude u rasponu između odnosa razmjene unutar zemalja A i B. Idemo stoga odrediti odnose razmjene unutar zemalja A i B. U zemlji se A proizvede dobro X za 4 odnosno dobro Y za 6 sati rada; $p_{YA} = 1{,}5 p_{XA}$. U zemlji B dobro se X proizvede za 2 sata, kao i dobro Y stoga je ovdje odnos razmjene; $p_{YB} = 1\ p_{XB}$. Sada nam je poznat i interval međunarodnog odnosa razmjene koji će jamčiti obostrano korisnu razmjenu: $1 < \frac{p_x}{p_y} < 1{,}5$. Ako se međunarodni odnos razmjene nalazi unutar zadanog intervala, zemlja A će se specijalizirati u proizvodnji proizvoda X, a zemlja B u proizvodnji proizvoda Y. Preduvjet je, u svakom slučaju, različita produktivnost rada (proizvodnih faktora) među zemljama koje trguju.

Ipak, komparativni troškovi nisu jednom zauvijek zadani; na njih utječu, prije svega, plaće i devizni tečajevi[8], kao i ostali faktori koji mogu utjecati na promjene odnosa cijena.

Klasična teorija Davida Ricarda temelji se na razlikama u oportunitetnim troškovima između zemalja. Kroz model krivulje proizvodnih mogućnosti s konstantnim troškovima, grafički se najjednostavnije demonstrira kako razlike u nagibima krivulja dviju država indiciraju prostor za obostrano korisnu specijalizaciju i razmjenu.

Krivulja proizvodnih mogućnosti služi kao osnovni analitički i grafički alat koji vizualizira proizvodne kapacitete jedne ekonomije, prikazujući maksimalne kombinacije dobara koje društvo može proizvesti uz puno i učinkovito korištenje raspoloživih resursa i tehnologije. Nagib ove krivulje reflektira ključni ekonomski koncept – oportunitetni trošak – odnosno žrtvu koju ekonomija mora podnijeti u proizvodnji jednog dobra (ili koliko se mora odreći proizvodnje jednog dobra) kako bi dobila dodatnu jedinicu drugog.

Uz pretpostavku da se proizvode samo dva proizvoda; X i Y, te zadanu količinu proizvodnih faktora i danu tehnologiju, krivulja proizvodnih mogućnosti pokazuje maksimalnu količinu proizvodnje proizvoda X i Y (u svim mogućim kombinacijama). Izgled same krivulje proizvodnih mogućnosti ovisi o prinosima koji mogu biti: konstantni, padajući i rastući. Mi ćemo se zadržati na primjeru s konstantnim prinosima.

[8] Za pojašnjenje utjecaja plaća i deviznih tečajeva vidi; Babić i Babić (2000) str. 24.-29., ili Grgić i Bilas (2008) str. 30.-34.)

Pretpostavimo, za početak, da zemlja A raspolaže s 10 jedinica rada; L_A=10, a zemlja B sa 20; L_B=20[9]. Proizvodnost rada za promatrane zemlje prikazana je Tablicom 3.5. Maksimalne količine proizvodnje u zemljama A i B prikazane su tablicom 3.6. a dobivene su jednostavnim množenjem proizvodnosti rada s raspoloživim radom po zemljama, u skladu s početnim pretpostavkama.

Tablica 3.5.: Proizvodnost rada u zemljama A i B

Proizvod (Q/1L)	Zemlja	
	A	B
X	10	2
Y	5	4

Ulaganjem svih proizvodnih faktora u proizvodnju dobra Y, zemlja A može proizvesti 50 jedinica, a zemlja B 80 jedinica. Ako sve proizvodne faktore angažira u proizvodnji proizvoda X, zemlja A može proizvesti 100, a zemlja B 40 jedinica.

Tablica 3.6.: Moguća proizvodnja uz L_A=10 i L_B=20

Proizvod (Q)	Zemlja	
	A	B
X	100	40
Y	50	80

Prikažimo sada podatke iz tablice 3.6. grafički (uz pretpostavku konstantnih prinosa). Ako žele proizvoditi oba proizvoda, zemlje A i B mogu proizvesti bilo koju kombinaciju koja se nalazi na prikazanim krivuljama proizvodnih mogućnosti; ključno je imati na umu da je uvjet za povećanje proizvodnje jednog proizvoda, smanjenje proizvodnje drugog proizvoda.

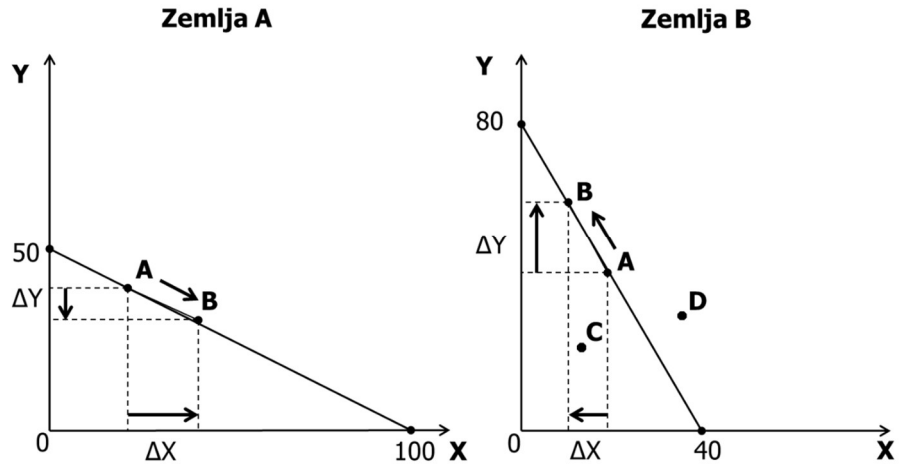
Kod zemlje A, da bismo povećali količinu proizvodnje X-a potrebno je smanjiti proizvodnju Y-a (po krivulji se krećemo iz točke A u točku B). U slučaju zemlje B može se uočiti da povećanje proizvodnje Y-a zahtijeva smanjenje proizvodnje X-a.

Treba također istaknuti da su sve kombinacije proizvodnje koje se nalaze na krivuljama proizvodnih mogućnosti optimalna rješenja (uključujući istaknute točke A i B); dakle predstavljaju kombinacije proizvoda koje se ostvaruju optimalnim iskorištavanjem raspoloživih proizvodnih faktora. Ipak, moguće je i da zemlja B proizvodi neku suboptimalnu kombinaciju proizvoda poput one označene točkom C, što znači da se proizvodni faktori ne koriste efikasno (ili nisu u potpunosti iskorišteni). S druge strane,

[9] Primjer preuzet iz Babić i Babić (2000), str. 31.-35.

kombinaciju predstavljenu točkom D zemlja B nije u mogućnosti proizvesti s raspoloživim proizvodnim faktorima.

Slika 3.1.: Krivulje proizvodnih mogućnosti zemalja A i B

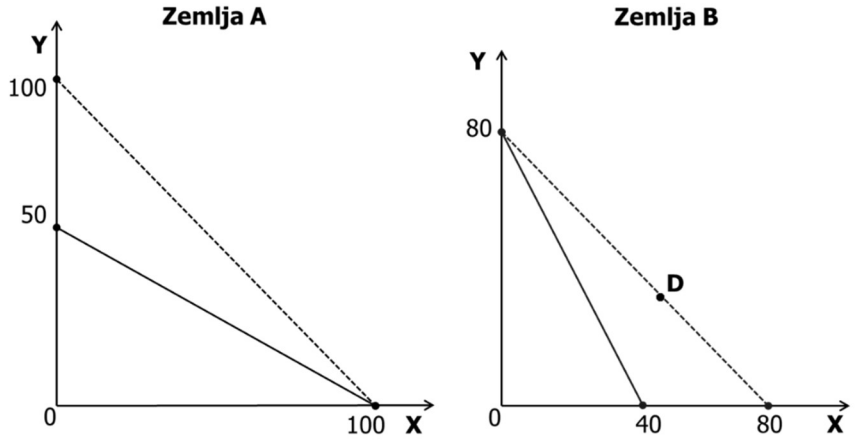


Izvor: izrada autorice

U situaciji autarkije, dakle bez međunarodne razmjene, krivulja proizvodnih mogućnosti pokazuje ujedno i granicu maksimalne potrošnje proizvoda X i Y u svakoj zemlji, međutim, upravo međunarodna razmjena omogućuje potrošnju koja nadilazi vlastite proizvodne mogućnosti (poput kombinacije označene točkom D)! Specijalizacijom po principu komparativnih prednosti svaka će zemlja ostvariti potrošnju koja nadilazi vlastite mogućnosti proizvodnje!

Slika 3.2. o tome i svjedoči: kombinacija proizvodnje označena točkom D nije se mogla ostvariti u situaciji autarkije ali zahvaljujući međunarodnoj razmjeni, krivulja maksimalne potrošnje udaljenija je od ishodišta od krivulje proizvodnih mogućnosti. Najvažnija je, stoga, korist od međunarodne razmjene u tome što sudionici u vanjskoj trgovini mogu trošiti više nego što proizvode.

Slika 3.2.: Utjecaj međunarodne razmjene na mogućnosti potrošnje zemalja A i B

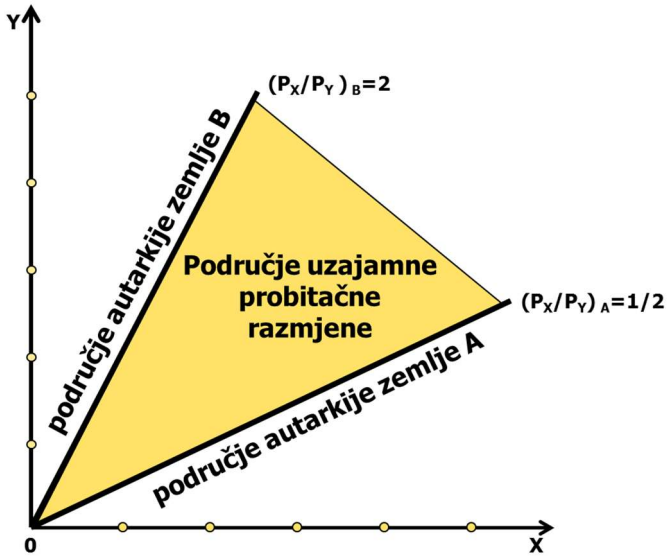


Izvor: izrada autorice

Ipak, rečeno je da je preduvjet za razmjenu, pored razlika u produktivnosti, i međunarodni odnos razmjene u rasponu između odnosa razmjene u autarkije zemalja A i B. Odredimo sada o kojem je odnosu riječ. U zemlji se A u situaciji autarkije proizvede 10 jedinica dobra X i 5 jedinica dobra Y po jedinici rada. Prisjetimo se sada formule (1) prema kojoj možemo lako odrediti produktivnost rada: $\frac{Q}{L} = \frac{1}{\frac{L}{Q}}$; dakle, p_{XA}=1/10, a p_{YA}=1/5, stoga će odnos razmjene u zemlji A biti sljedeći: $\frac{p_x}{p_y}(A) = \frac{\frac{1}{10}}{\frac{1}{5}} = \frac{5}{10} = \frac{1}{2}$. U zemlji B dobro se u situaciji autarkije proizvede 2 jedinice dobra X i 4 jedinice dobra Y, stoga je ovdje proizvodnost rada sljedeća, p_{XB}=1/2, a p_{YB}=1/4. Odnos razmjene u zemlji B biti sljedeći: $\frac{p_x}{p_y}(B) = \frac{\frac{1}{2}}{\frac{1}{4}} = \frac{4}{2} = 2$. Sada nam je poznat i interval međunarodnog odnosa razmjene koji će jamčiti obostrano korisnu razmjenu: $\frac{1}{2} < \frac{p_x}{p_y} < 2$. Ako je međunarodni odnos razmjene u ovom intervalu, zemlja A će se specijalizirati u proizvodnji proizvoda X, a zemlja B u proizvodnji proizvoda Y. Preduvjet je, u svakom slučaju, različita produktivnost rada (proizvodnih faktora) među zemljama koje trguju. Odnos cijena proizvoda X i Y, $\frac{p_x}{p_y}(A) = \frac{1}{2} < \frac{p_x}{p_y}(B) = 2$ manji je u zemlji A stoga će se ona specijalizirati za proizvodnju proizvoda X. Zemlja B ima komparativnu prednost u proizvodnji proizvoda Y jer je odnos cijena $\frac{p_y}{p_x}(B) = \frac{1}{\frac{p_x}{p_y}} = \frac{1}{2} < \frac{p_y}{p_x}(A) = \frac{1}{\frac{p_x}{p_y}} = \frac{1}{\frac{1}{2}} = 2$ manji u zemlji B. Prikažimo sada navedene odnose i grafički (Slika 3.3.).

Dok je međunarodni odnos razmjene $\frac{p_x}{p_y} < \frac{1}{2}$ zemlja A nema interes za razmjenu, stoga područje koje zatvara navedena linija s osi X predstavlja područje autarkije zemlje A. Područje koje omeđuju zraka $\frac{p_x}{p_y} = 2$ i os Y predstavlja područje autarkije zemlje B koja nema interes za razmjenu ako je $\frac{p_x}{p_y} > 2$. Zrake koje predstavljaju odnose razmjene u zemljama A i B omeđuju, dakle, prostor uzajamno probitačne razmjene. Što je međunarodni odnos razmjene bliže liniji koristi od međunarodne razmjene rastu za zemlju A i opadaju za zemlju B. S druge strane kako se međunarodni odnos razmjene približava osi $\frac{p_x}{p_y} = \frac{1}{2}$ (stanju u situaciji autarkije u zemlji A) korist za zemlju A se smanjuje, a za zemlju B povećava.

Slika 3.3.: Odnosi razmjene zemalja A i B i međunarodni odnos razmjene



Izvor: izrada autorice

Kada se međunarodni odnos razmjene izjednači s odnosima razmjene unutar zemlje, dotična zemlja postaje indiferentna prema međunarodnoj razmjeni (koja joj u takvoj situaciji ne koristi, ali ni ne šteti). Kakav će međunarodni odnos razmjene biti ovisi, između ostalog, i o veličini zemalja koje sudjeluju u međunarodnoj razmjeni. Ako je, primjerice, zemlja A mala, a zemlja B velika ekonomija, zemlja A će, po svoj prilici, pristati na međunarodni odnos razmjene koji veću korist donosi zemlji B.

3.4. Heckscher-Ohlinova teorija

Heckscher-Ohlinova teorija (H-O teorija) međunarodne trgovine, nastala početkom dvadesetog stoljeća, temelji se na teoriji komparativnih prednosti (troškova), odnosno nadograđuje ju tvrdeći da komparativne prednosti proizlaze iz razlika u količinama proizvodnih faktora kojima zemlje, partneri u vanjskoj trgovini, raspolažu. Drugim riječima, ovaj model pojašnjava kako raspoloživost pojedinih proizvodnih faktora u različitim zemljama utječe na obrasce njihove međusobne trgovine.

Pojasnimo ukratko temelje H-O teorije; teorije apsolutnih i komparativnih prednosti pojašnjavaju motiv za međunarodnu trgovinu razlikama u produktivnosti rada odnosno cijenama koje dovode do razmjene. U stvarnosti i potražnja utječe na uzorke trgovine, ne samo ponuda. Razlike u potražnji posljedica su različitih dohodaka i ukusa (preferencija) potrošača. Ako pretpostavimo da dvije zemlje imaju; jednake ukuse, jednake dohotke kao i tehnologiju proizvodnje, razlog za međunarodnu razmjenu bit će pojašnjen količinom i kvalitetom raspoloživih proizvodnih faktora.

Prema H-O teoriji, *svaka će zemlja izvoziti onu robu u čijoj se proizvodnji intenzivno koristi proizvodni faktor kojom dotična zemlja obiluje*; ako obiluje primjerice radom, izvozit će radnointenzivna dobra, a ako obiluje kapitalom, kapitalnointenzivna dobra. S druge će strane uvoziti ona dobra u čijoj se proizvodnji koristi proizvodni faktor kojim ona

oskudijeva. Ekonomska logika je sljedeća: ako zemlja oskudijeva određenim proizvodnim faktorom (npr. kapitalom), jeftinije je uvesti dobro u čijoj se proizvodnji intenzivno koristi dotični proizvodni faktor nego ga proizvoditi, jer je, zbog svoje oskudnosti, u domaćoj ekonomiji skup dotični proizvodni faktor pa samim time i proizvodnja koja zahtijeva njegov značajan angažman.

Dakle, ključna razlika između Heckscher-Ohlinove teorije međunarodne trgovine i ranijih teorija (teorija apsolutnih i komparativnih prednosti) leži u pretpostavci o istim tehnološkim mogućnostima među zemljama. H-O teorija polazi od pretpostavke da sve zemlje imaju istu tehnologiju, ali se razlikuju u zalihama faktora proizvodnje (rad, kapital, zemlja). Zemlja će izvoziti ona dobra koja intenzivno koriste faktor proizvodnje kojim obiluje, a uvoziti ona koja zahtijevaju faktor kojim oskudijeva. Posljedice ove pretpostavke su sljedeće: kao prvo trgovina nije vođena tehnološkim razlikama, već faktorima proizvodnje, kao drugo specijalizacija ovisi o relativnoj obilnosti rada i kapitala, a ne o tehnološkoj superiornosti. Dugoročno, otvara se prostor za Stolper-Samuelsonov teorem, koji objašnjava raspodjelu dohotka unutar zemlje nakon otvaranja trgovine.

Stolper-Samuelsonov teorem (Stolper i Samuelson, 1941.) navodi da porast cijene jednog proizvoda utječe na porast cijene proizvodnog faktora koji se intenzivnije koristi u proizvodnji tog proizvoda i na pad cijene drugog proizvodnog faktora. S porastom cijene radnointenzivnog proizvoda - raste cijena rada, a pada cijena kapitala, a s porastom cijene kapitalno ntenzivnog proizvoda - raste cijena kapitala, a pada cijena rada.

3.5. Moderne teorije međunarodne razmjene

Moderne teorije vanjske trgovine nastale su kao odgovor na empirijske nedostatke klasičnih modela, prvenstveno nakon što je Wassily Leontief dokazao takozvani Leontijevljev paradoks – činjenicu da SAD, unatoč obilju kapitala, izvozi radnointenzivne, a uvozi kapitalnointenzivne proizvode (protivno očekivanjima H-O modela).

Sve suvremene teorije vanjske trgovine prihvaćaju načelo komparativnih troškova (ono je konzistentno i neoborivo). Sve teorije tvrde kako se komparativne prednosti temelje na razlikama u troškovima proizvodnje stoga bi najviše trebale trgovati zemlje među kojima je ta razlika najviša, dakle razvijene i nerazvijene. U stvarnosti se događa upravo suprotno! Ponajviše trguju upravo razvijene zemlje međusobno. Upravo zbog toga javlja se niz teorija koje pokušavaju pojasniti suvremene trgovinske obrasce.

3.5.1. Linderova teorija vanjske trgovine

Linderova teorija vanjske trgovine (koju je predložio Staffan Burenstam Linder 1961. godine) je teorija međunarodne trgovine zasnovana na potražnji.

Za razliku od klasičnih i neoklasičnih teorija koje se temelje na razlikama u resursima i ponudi faktora proizvodnje, Linder tvrdi da strukturu vanjske trgovine oblikuje struktura domaće potražnje. Zemlje sa sličnim razinama dohotka po stanovniku imaju i slične strukture potražnje. Linder pretpostavlja da će zemlja prvo razviti proizvodnju za domaće

tržište zbog sličnosti preferencija, a tek potom taj proizvod izvoziti u zemlje sa sličnom razinom dohotka i sličnim ukusima. Zbog toga će najveći obujam trgovine biti između zemalja koje su na sličnom stupnju gospodarskog razvoja. Te zemlje trguju sličnim, ali diferenciranim industrijskim proizvodima (npr. automobilska industrija između Europe, SAD-a i Japana).

Valja naglasiti da Linder razlikuje trgovinu sirovinama i industrijskim proizvodima. Linderova se teorija primarno odnosi na industrijske proizvode i kapitalna dobra, dok se trgovina primarnim sirovinama i dalje više ravna prema tradicionalnim komparativnim prednostima.

Linderovu hipotezu međunarodne trgovine, prema kojoj sličnost dohodaka po stanovniku među zemljama može potaknuti intenzivniju međusobnu trgovinu industrijskim proizvodima. Temeljna je ideja da dohodak utječe na strukturu potražnje, a slična struktura potražnje stvara uvjete za razvoj sličnih industrija i međusobnu razmjenu proizvoda.

Prema Linderovoj hipotezi, uzročni se mehanizam može prikazati ovako: sličan dohodak po stanovniku → slična struktura potražnje → preklapanje tržišta → intenzivnija međusobna trgovina industrijskim proizvodima.

Dohodak utječe na potrošačke izbore. Potrošači slične kupovne moći češće traže usporedive kvalitete, karakteristike i razine tehnološke sofisticiranosti proizvoda. Domaća potražnja potiče razvoj proizvodnje. Poduzeća razvijaju proizvode za kojima postoji potražnja na domaćem tržištu. Ako slična potražnja postoji i u drugim zemljama, ti proizvodi imaju potencijal za izvoz. Slična tržišta olakšavaju izvoz. Proizvođač može plasirati proizvod na strano tržište bez potrebe za velikim prilagodbama njegovim karakteristikama, što može smanjiti troškove prilagodbe i širenja poslovanja.

Razlike među proizvodima potiču međusobnu razmjenu. Čak i kada zemlje imaju slične razine dohotka i razvijene industrije, njihova poduzeća mogu nuditi različite marke, modele, dizajne i kvalitativne razine proizvoda. Sličnost gospodarstava ne znači da proizvode potpuno jednaka dobra. Upravo diferencijacija proizvoda omogućuje da obje zemlje istodobno izvoze i uvoze proizvode iz iste industrijske grane. Taj se oblik razmjene naziva intraindustrijska trgovina.

Temeljni doprinos Linderove hipoteze je upravo u naglašavanju važnosti potražnje u objašnjenju međunarodne trgovine.

Ipak, tvrdnja da je trgovina industrijskim proizvodima najintenzivnija među razvijenim zemljama zahtijeva i empirijske dokaze te uzimanje u obzir drugih čimbenika, kao što su veličina gospodarstva, udaljenost, trgovinski sporazumi i uključenost u međunarodne lance vrijednosti.

Empirijska provjera ne potvrđuje Linderovu hipotezu jednako uvjerljivo u svim okolnostima (za detalje vidi; Hallak (2010), Kruse (2020) i Jošić i Metelko (2018)). Empirijske provjere Linderove hipoteze pokazuju da je važno razlikovati teorijski uvjerljiv mehanizam od univerzalno potvrđene empirijske zakonitosti. Sličnost dohodaka

može biti važna za određene proizvode i trgovinske partnere, ali njezin utjecaj ovisi i o drugim obilježjima gospodarstava kao i načinu na koji se trgovina mjeri. Linderovu hipotezu treba stoga promatrati kao relevantno, ali ne i jedino mjerodavno objašnjenje međunarodne trgovine industrijskim proizvodima.

3.5.2. Vernonova teorija životnog ciklusa proizvoda

Vernonova teorija životnog ciklusa proizvoda (*engl. Product Life Cycle Theory*), koju je razvio američki ekonomist Raymond Vernon 1966. godine, objašnjava kako se međunarodna trgovina i lokacija proizvodnje mijenjaju tijekom životnog ciklusa proizvoda, od njegova uvođenja na tržište do standardizacije i moguće zastarjelosti.

Vernon je teoriju prvotno razvio kako bi objasnio obrasce trgovine i međunarodnih ulaganja američkih multinacionalnih poduzeća u poslijeratnom razdoblju.

U početnoj fazi proizvod se razvija i prvi put plasira na tržište, najčešće u tehnološki razvijenoj zemlji s visokim dohotkom. Potražnja je još neizvjesna, proizvodnja zahtijeva stručnost i fleksibilnost, a poduzeće mora prilagođavati proizvod potrebama kupaca. Proizvodnja je pri tom uglavnom koncentrirana u zemlji inovatora, naglasak je na istraživanju, razvoju i tehnološkom znanju, a proizvod se prvenstveno prodaje na domaćem tržištu (izvoz se može postupno razvijati).

Kako proizvod postaje poznatiji, potražnja raste, proizvodnja se povećava, a obilježja proizvoda i proizvodni procesi postaju standardiziraniji. Poduzeća počinju izvoziti na inozemna tržišta, a zbog rasta potražnje mogu otvarati proizvodne pogone i u drugim razvijenim zemljama. Povećavaju se obujam proizvodnje i izvoz, rastu konkurencija i pritisak na snižavanje troškova, a proizvodnja se postupno širi izvan zemlje podrijetla.

Kada tehnologija i karakteristike proizvoda postanu dovoljno standardizirane, konkurencija se sve više temelji na cijeni i učinkovitosti proizvodnje. Poduzeća zato mogu premjestiti proizvodnju u zemlje s nižim troškovima rada i drugim proizvodnim troškovima. Proizvodni proces postaje rutiniziran, troškovna učinkovitost dobiva na važnosti, zemlje s nižim troškovima mogu postati glavne izvoznice, dok zemlja u kojoj je proizvod izvorno razvijen može početi uvoziti taj proizvod.

U početnoj fazi važniji su tehnološka prednost, znanje i blizina tržišta. U kasnijim fazama, kako se proizvodnja standardizira, važniju ulogu mogu imati ekonomija obujma i troškovi proizvodnje. Time se objašnjava kako zemlja koja je izvorno razvila neki proizvod s vremenom može postati njegov uvoznik. To ne mora značiti da je izgubila tehnološku sposobnost, nego da poduzeća racionalno raspoređuju različite aktivnosti među zemljama.

Vernonova teorija bila je značajan doprinos jer je međunarodnu trgovinu počela objašnjavati kao dinamičan proces, a ne samo kao rezultat razlika u proizvodnim troškovima ili raspoloživosti proizvodnih čimbenika. Ipak, i njena primjenjivost ima ograničenja:

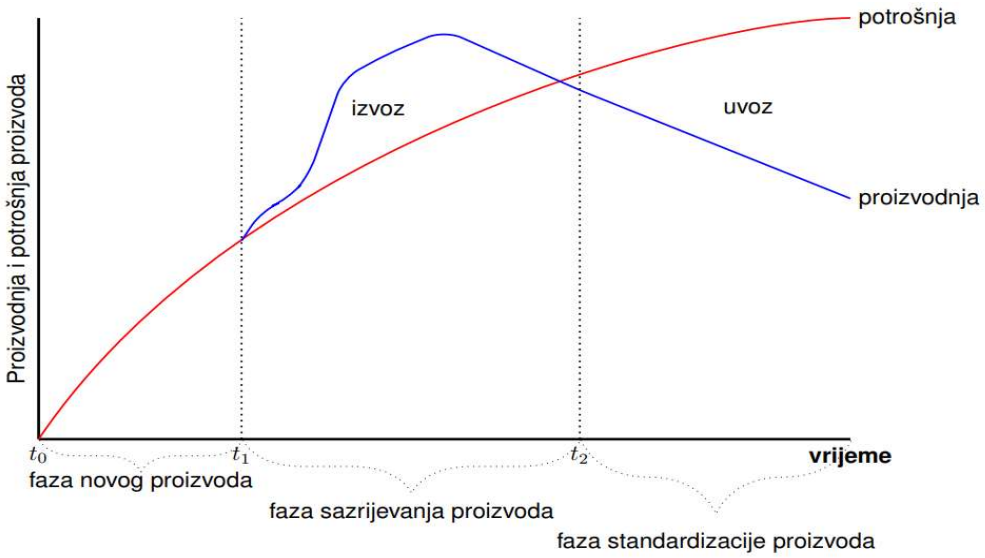
⇒ Pretpostavlja se određeni redoslijed razvoja proizvoda. U suvremenom gospodarstvu proizvodi se mogu istodobno uvoditi na više tržišta, a proizvodnja se može organizirati međunarodno od samog početka.

⇒ Nedovoljno obuhvaća globalne lance vrijednosti. Dizajn, istraživanje, proizvodnja komponenti i završno sastavljanje često su raspoređeni među različitim zemljama.

⇒ Nedovoljno se razmatraju razlike među industrijama. Farmaceutski proizvodi, softver i standardizirana elektronika nemaju jednake proizvodne procese ni dinamiku razvoja proizvoda.

⇒ Pretpostavke o premještanju proizvodnje nisu univerzalne. Troškovi rada nisu jedini čimbenik odluke; važni su i stručnost radne snage, infrastruktura, dobavljači, zaštita intelektualnog vlasništva i pristup tržištu.

Slika 3.4.: Trgovinski obrasci i faze razvoja proizvoda u okviru teorije životnog ciklusa proizvoda



Izvor: Host, Zaninović (2018), str. 99.

Vernon je i sam kasnije (1979. godine) preispitao teoriju, ističući da su međunarodno širenje multinacionalnih poduzeća i smanjivanje razlika između razvijenih tržišta oslabili neke od njezinih izvornih pretpostavki. Kritike modela dodatno naglašavaju pojednostavnjeno prikazivanje inovacija, poduzeća i odluka o lokaciji proizvodnje.

Iako je njezina izvorna verzija nastala u specifičnim povijesnim okolnostima, teorija je i dalje korisna za razumijevanje odnosa između inovacija, međunarodnih ulaganja i promjena lokacije proizvodnje. Njezinu primjenu, međutim, treba prilagoditi suvremenom okruženju obilježenom globalnim lancima vrijednosti i istodobnom međunarodnom organizacijom proizvodnje.

3.5.3. Gravitacijski model međunarodne trgovine

Gravitacijski model međunarodne trgovine objašnjava opseg trgovinske razmjene između dviju zemalja na temelju njihove gospodarske veličine i međusobne udaljenosti. Naziv je dobio po analogiji s Newtonovim zakonom gravitacije: kao što gravitacijska sila raste s masom tijela, a smanjuje se usporedno sa smanjenjem udaljenosti među njima, tako se u pravilu povećava trgovina između većih gospodarstava, a smanjuje s rastom trgovinskih troškova povezanih s udaljenošću.

Model se u osnovnom obliku može zapisati kao:

$$T_{ij} = A\frac{Y_i \cdot Y_j}{D_{ij}}$$

gdje je:

- $\Rightarrow$ T_{ij} – vrijednost trgovine između zemlje *i* i zemlje *j*
- $\Rightarrow$ Y_i,Y_j – BDP dviju zemalja, odnosno pokazatelji njihove gospodarske veličine
- $\Rightarrow$ D_{ij} – udaljenost između zemalja, često mjerena udaljenošću između njihovih gospodarskih središta
- $\Rightarrow$ A – konstanta modela

U najjednostavnijoj verziji modela pretpostavlja se da trgovina raste s BDP-om obiju zemalja i opada s njihovom udaljenošću. Dakle, veća gospodarstva više trguju. Zemlje s većim BDP-om obično imaju veće proizvodne kapacitete i veću kupovnu moć, pa mogu više izvoziti i uvoziti. S druge strane, veća udaljenost uglavnom smanjuje trgovinu. Udaljenost može povećati troškove prijevoza, logistike, informiranja i poslovne koordinacije.

Institucionalna povezanost također može povećati trgovinu (zajednička valuta, trgovinski sporazumi, zajednički jezik i slične institucije mogu smanjiti prepreke razmjeni). Dok granice i trgovinske prepreke mogu smanjiti trgovinu (carine, regulatorne razlike i administrativni postupci mogu povećati troškove međunarodne razmjene). U proširenim verzijama modela zato se, osim BDP-a i udaljenosti, uključuju i druge varijable koje utječu na trgovinske tokove.

Gravitacijski model počeo se sustavno primjenjivati u analizi međunarodne trgovine početkom 1960-ih. Jan Tinbergen (1962.) i Pentti Pöyhönen (1963.) među prvim su ekonomistima koji su ga primijenili na trgovinske tokove. U početku je model bio uspješan u empirijskom opisivanju trgovine, ali je njegova teorijska utemeljenost bila predmet rasprava.

Važan napredak ostvarili su Anderson (1979.) i Anderson i van Wincoop (2003.), koji su razvili teorijske temelje gravitacijskog pristupa. Pokazali su da bilateralna trgovina ne ovisi samo o preprekama između dviju zemalja nego i o njihovoj trgovinskoj povezanosti s ostatkom svijeta. Danas se gravitacijski model široko koristi za procjenu učinaka trgovinskih sporazuma, carina, državnih granica i drugih čimbenika na međunarodnu trgovinu.

Glavna prednost modela jest njegova velika empirijska uspješnost u objašnjavanju bilateralnih trgovinskih tokova. Ipak, osnovni model ima ograničenja: udaljenost nije samo fizička udaljenost nego i približna mjera različitih troškova trgovine, a BDP i udaljenost nisu jedini relevantni čimbenici trgovine (važno je i postojanje trgovinskih sporazuma, zajedničkog jezika, granice, carina i drugih troškova i sl.).

3.5.4. Nova teorija međunarodne trgovine

Nova teorija trgovine (*engl. New Trade Theory*) razvila se krajem 1970-ih i tijekom 1980-ih godina, ponajprije zahvaljujući radovima Paula Krugmana.

Do 1970-ih i početka 1980-ih u teorijskim objašnjenjima međunarodne trgovine važnu su ulogu imale klasične i neoklasične teorije, osobito teorija komparativnih prednosti Davida Ricarda te Heckscher-Ohlinov model.

Njihova se objašnjenja uglavnom temelje na razlikama između zemalja:

⇒ Različita tehnologija i produktivnost – prema Ricardovu modelu, zemlje ostvaruju korist od specijalizacije u proizvodima u kojima imaju komparativnu prednost.
⇒ Različita raspoloživost proizvodnih čimbenika – prema Heckscher-Ohlinovu modelu, zemlje izvoze dobra koja intenzivno koriste njihove relativno obilne proizvodne čimbenike.
⇒ Savršena konkurencija – u standardnim verzijama tih modela pretpostavlja se velik broj proizvođača koji ne mogu samostalno utjecati na cijene.

Takvi modeli dobro objašnjavaju trgovinu između različitih gospodarstava, primjerice razmjenu industrijskih proizvoda za poljoprivredne proizvode. Međutim, teže objašnjavaju zašto razvijene zemlje, koje imaju slične tehnologije i raspoloživost proizvodnih čimbenika, međusobno intenzivno trguju sličnim vrstama industrijskih proizvoda. Važno je naglasiti da potpuna konkurencija nije pretpostavka baš svake tradicionalne teorije, nego obilježje važnih klasičnih i neoklasičnih modela.

Do 1980-ih godina dominirala je teorija međunarodne trgovine zasnovana na modelima potpune konkurencije, s naglaskom na razlikama između zemalja.

Nova trgovinska teorija polazi od sličnosti među nacionalnim ekonomijama, uz pretpostavku da na tržištu prevladava nesavršena konkurencija na strani ponude i/ili na strani potražnje.

Interindustrijska (međuindustrijska) **trgovina podrazumijeva razmjenu proizvoda iz različitih gospodarskih sektora.** Prema tradicionalnim teorijama, poput Ricardove teorije komparativnih prednosti i Heckscher-Ohlinova modela, zemlje se specijaliziraju u proizvodnji dobara u kojima imaju komparativne prednosti. Primjerice; manje razvijena zemlja izvozi poljoprivredne proizvode ili sirovine, a razvijena zemlja izvozi strojeve, industrijsku opremu ili farmaceutske proizvode. Takva razmjena proizlazi iz razlika u tehnologiji, produktivnosti i raspoloživosti proizvodnih čimbenika.

Važno je, međutim, da **stupanj razvijenosti sam po sebi ne određuje strukturu trgovine.** Manje razvijena zemlja može izvoziti i industrijske proizvode, ovisno o svojoj specijalizaciji i proizvodnim sposobnostima.

Intraindustrijska (unutarindustrijska) **trgovina odnosi se na istodobni izvoz i uvoz proizvoda iz iste industrijske grane.** Primjer je trgovina automobilima između Njemačke i Francuske: Njemačka izvozi određene modele automobila u Francusku, a Francuska izvozi vlastite modele u Njemačku.

Ovaj obrazac posebno objašnjava **nova teorija međunarodne trgovine**, povezana s radovima Paula Krugmana iz 1979. i 1980. godine. Krugman pojašnjava da međunarodna trgovina može nastati čak i između zemalja koje imaju jednake preferencije, tehnologiju i raspoloživost proizvodnih čimbenika, ako postoje ekonomije obujma i nesavršena konkurencija. Za razliku od tradicionalnih teorija, nova teorija trgovine naglašava da zemlje ne moraju biti različite kako bi međusobna trgovina bila korisna. **Trgovina može nastati i među sličnim gospodarstvima zbog sljedećih čimbenika; ekonomije obujma, diferencijacije proizvoda i nesavršene konkurencije.**

U tradicionalnim modelima pretpostavljalo se da troškovi rastu ili ostaju isti s povećanjem proizvodnje. Nova teorija međunarodne trgovine uvodi ekonomiju obujma, koja podrazumijeva da prosječni trošak po jedinici proizvoda opada kako se ukupna količina proizvodnje povećava. Poduzeća imaju goleme fiksne troškove (npr. razvoj tehnologije, gradnja tvornica) koje moraju podijeliti na što veći broj prodanih proizvoda kako bi bili konkurentni. Ako se tvrtka ograniči samo na domaće tržište, ne može proizvesti dovoljno jedinica da minimizira prosječni trošak. Izlazak na međunarodno tržište omogućuje masovnu proizvodnju i drastičan pad troškova.

Primjer: Zrakoplovna industrija (Airbus i Boeing).

Razvoj novog modela zrakoplova košta desetke milijardi dolara. Da Airbus (konzorcij europskih zemalja) prodaje zrakoplove samo unutar Europe, a Boeing samo unutar SAD-a, cijena pojedinog zrakoplova bila bi astronomska i neodrživa. Trgujući globalno, obje tvrtke šire bazu kupaca na cijeli svijet, dijele fiksne troškove razvoja na tisuće zrakoplova i postižu održivu cijenu po zrakoplovu.

Tradicionalne teorije promatrale su proizvode kao "homogene". Nova teorija međunarodne trgovine prepoznaje da u modernom gospodarstvu proizvodi nisu isti, uvažavajući važnost diferencijacije proizvoda. Potrošači ne kupuju samo bazičnu funkciju proizvoda, već traže točno određeni brend, dizajn, prestiž ili tehničke specifikacije (unutarindustrijska razmjena). Zemlje koje su ekonomski potpuno slične (npr. imaju isti broj stanovnika i slične plaće) i dalje će masovno trgovati jer njihovi potrošači žele pristup inozemnim varijacijama (nacionalno dostupnih) proizvoda.

Primjer: Automobilska industrija između Njemačke i Francuske.

Obje zemlje su bogate članice EU s razvijenom auto-industrijom. Prema starim teorijama, one ne bi trebale trgovati automobilima. Međutim, njemački potrošač kupuje francuski

Renault ili Peugeot zbog povoljnije cijene, dizajna ili gradske praktičnosti, dok istovremeno francuski potrošač uvozi njemački BMW ili Audi zbog statusa, performansi ili sportske vožnje.

Za razliku od Ricardove "savršene konkurencije" gdje nitko ne može utjecati na cijenu i svi nude identičan proizvod, u modernom svijetu vlada **nesavršena konkurencija** (monopolistička konkurencija, oligopol, duopol, čak i monopol). Poduzeća imaju određenu moć formiranja cijena (*engl. price-setting power*) jer posjeduju jedinstven brend, patente ili tehnologiju. Budući da poduzeća imaju tržišnu moć, ona se agresivno natječu na globalnoj razini kako bi preotela dio kolača stranim konkurentima, nudeći kupcima nešto što domaće tvrtke nemaju.

Primjer: Tržište pametnih telefona (Apple vs. Samsung).

Američki Apple (iOS) i južnokorejski Samsung (Android) dominiraju globalnim tržištem. Zbog nesavršene konkurencije i prepoznatljivosti brenda, Apple može naplaćivati premium cijenu za iPhone diljem svijeta. SAD masovno uvozi Samsungove telefone, dok Južna Koreja masovno uvozi iPhone. Trgovina se ne događa zato što jedna zemlja nema tehnologiju, već zato što oba giganta imaju globalnu tržišnu moć i diferencirane operativne sustave koji privlače različite skupine kupaca.

Kada se nacionalna tržišta integriraju u jedno veliko globalno tržište, domaća poduzeća više nisu ograničena malim brojem lokalnih kupaca. Integracija tržišta stvara situaciju u kojoj svi dobivaju (*engl. win-win*). Poduzeća ostvaruju veći profit širenjem baze kupaca, dok potrošači dobivaju veći izbor i niže cijene jer se globalna konkurencija zaoštrava, a neučinkovita poduzeća propadaju ili se transformiraju. Prema tome, međunarodna trgovina ne mora proizlaziti samo iz razlika među zemljama, nego i iz koristi koje nastaju specijalizacijom, većim tržištem i raznovrsnijom ponudom proizvoda.

Nova teorija trgovine važna je jer objašnjava pojave koje modeli zasnovani isključivo na komparativnim prednostima i razlikama u proizvodnim čimbenicima nisu mogli potpuno objasniti. Ipak, postoje i ograničenja:

- ⇒ ekonomije obujma i diferencijacija proizvoda ne objašnjavaju sve trgovinske tokove,
- ⇒ tržišna struktura razlikuje se među sektorima, pa rezultati ovise o konkretnom modelu i industriji, a
- ⇒ sličnost gospodarstava ne jamči intenzivnu trgovinu ako postoje visoki troškovi prijevoza, trgovinske prepreke ili slaba poslovna povezanost.

Također, tvrdnju da postoji „nesavršena konkurencija na strani potražnje" treba precizirati. U standardnim modelima nove teorije trgovine nesavršena konkurencija prvenstveno se odnosi na tržišnu strukturu na strani ponude, dok se na strani potražnje naglašavaju preferencije potrošača za raznolikošću proizvoda.

Evolucija teorijske misli u području međunarodne razmjene pokazuje kako se motivi, obrasci i učinci globalne trgovine ne mogu svesti na samo jedan univerzalan

ekonomski zakon. Razumijevanje suvremenoga međunarodnog gospodarstva zahtijeva integraciju povijesnih, klasičnih postulata i modernih, empirijski utemeljenih pristupa.

Tradicionalne teorije međunarodne razmjene, počevši od teorije apsolutnih prednosti Adama Smitha, preko komparativnih prednosti Davida Ricarda, pa sve do neoklasičnog Heckscher-Ohlinovog modela, pružile su temeljni uvid u trgovinu temeljenu na razlikama među zemljama. Ovi modeli uspješno objašnjavaju interindustrijsku razmjenu – situaciju u kojoj države, djelujući u uvjetima savršene konkurencije, specijaliziraju svoju proizvodnju i trguju robom u kojoj ostvaruju tehnološku prednost ili u kojoj intenzivno koriste svoje obilne faktore proizvodnje (rad ili kapital).

Suočeni s realnošću u kojoj razvijene, ekonomski vrlo slične zemlje ostvaruju najveći volumen međusobne razmjene, suvremeni pristupi uveli su pretpostavke nesavršene konkurencije i diferencijacije proizvoda. Dokazano je da trgovina donosi obostranu korist čak i kada među zemljama nema fundamentalnih razlika u resursima ili klimi. Pokretač te razmjene je uzročno-posljedični lanac koji započinje međunarodnom trgovinom i širenjem tržišta, što poduzećima omogućuje povećanje proizvodnje, a time i aktivaciju ekonomije obujma koja posljedično dovodi do nižih prosječnih troškova i veće dobrobiti za potrošače kroz pristup raznovrsnijim brendovima (intraindustrijska trgovina).

Zajedno, **klasični i suvremeni teorijski pristupi ne isključuju jedni druge, već djeluju komplementarno** pružajući nezamjenjiv teorijski i analitički okvir za razumijevanje složenih, visoko integriranih industrijskih i tehnoloških tijekova koji oblikuju suvremeno globalno tržište.

4. TEORIJA SVJETSKOG TRŽIŠTA

Teorija svjetskog tržišta predstavlja temeljni makroekonomski okvir unutar kojeg se izučavaju zakonitosti, struktura i dinamika ekonomske razmjene izvan granica nacionalnih gospodarstava. Razumijevanje ovih procesa zahtijeva preciznu diferencijaciju između globalnih trgovinskih tokova i specifičnosti pojedinačnih inozemnih tržišta, kao i dubinsku analizu čimbenika koji izravno oblikuju ponudu i potražnju u međunarodnim okvirima.

4.1. Svjetsko tržište

Svjetsko tržište predstavlja kompleksan i dinamičan makroekonomski prostor koji obuhvaća **sveukupnost odnosa ponude i potražnje svih tržišnih čimbenika na globalnoj razini**. Ono nadilazi nacionalne granice i integrira tokove roba, usluga, rada i kapitala, stvarajući time globalnu mrežu ekonomske međuovisnosti. U svojoj biti, svjetsko tržište nije tek puki zbroj izoliranih nacionalnih gospodarstava, već zaseban i strukturiran sustav u kojem se kontinuirano sučeljavaju globalna ponuda i globalna potražnja, oblikujući pritom cijene, trgovinske tokove i konkurentske odnose na svjetskoj razini.

S obzirom na svoju sveobuhvatnost i specifičnosti funkcioniranja, svjetsko se tržište odlikuje nizom karakteristika koje ga bitno razlikuju od unutarnjih, nacionalnih tržišta. Te se značajke mogu sažeti kroz nekoliko ključnih dimenzija:

⇒ *Totalnost:*
Svjetsko tržište ima obilježje totalnosti jer u sebi objedinjuje i strukturira ukupnu svjetsku ponudu i potražnju.

⇒ *Heterogenost:*
Globalni ekonomski prostor izrazito je heterogen jer obuhvaća nepregledan asortiman različitih vrsta roba, usluga, tehnologija i proizvodnih faktora.

⇒ *Imperfektnost (nesavršenost):*
Suvremeno svjetsko tržište u potpunosti odstupa od teoretskih modela savršene konkurencije te je izrazito imperfektno. Najvećim dijelom njime dominiraju različiti oblici nesavršene konkurencije, poput monopola, oligopola i monopolističke konkurencije. Globalni tržišni lideri i multinacionalne kompanije posjeduju značajnu moć formiranja cijena, čime izravno utječu na raspodjelu ekonomskog bogatstva i usmjeravanje trgovačkih tijekova.

⇒ *Slojevitost:*
Karakteristika slojevitosti proizlazi iz činjenice da svjetsko tržište simultano obuhvaća, prožima i povezuje različite nacionalne pravne, političke i ekonomske sustave. Ta institucionalna i kulturološka slojevitost stvara dodatne barijere, ali i prilike za sudionike u međunarodnoj razmjeni.

⇒ *Neorganiziranost:*

⇒ Zbog izostanka jedinstvene svjetske vlade ili nadnacionalnog tijela s apsolutnim autoritetom, svjetsko je tržište inherentno neorganizirano i podložno nestabilnostima. Upravo zbog tog nedostatka prirodne organizacije, napori ključnih međunarodnih institucija — prvenstveno Međunarodnog monetarnog fonda (*engl. International Monetary Fund - IMF*), Svjetske banke (*engl. World Bank - WB*) i Svjetske trgovinske organizacije (WTO) — kontinuirano su usmjereni prema izgradnji, standardizaciji i implementaciji jedinstvenih međunarodnih pravila trgovanja, financiranja i plaćanja.

S obzirom na golemu veličinu i unutarnju kompleksnost, **sustavna analiza svjetskog tržišta zahtijeva njegovu segmentaciju**, odnosno raslojavanje na manje, homogenije cjeline. To se raslojavanje provodi primjenom različitih makroekonomskih i strukturnih kriterija.

U prvoj liniji analize, tržište se promatra kroz veličinu pojedinih zemalja, pri čemu se u obzir uzimaju demografski indikatori poput broja stanovnika, geografski parametri poput površine teritorija, te ekonomski pokazatelji poput dohotka po glavi stanovnika. Nadalje, važan kriterij čini veličina samih gospodarskih subjekata, odnosno njihov pojedinačni i grupni udio u ukupnoj vanjskotrgovinskoj razmjeni. Globalna kretanja također se snažno analiziraju kroz pripadnost zemalja međunarodnim ekonomskim integracijama te kroz opći stupanj ekonomske razvijenosti država, mjereno njihovim relativnim udjelom i utjecajem na svjetskoj razini.

Izuzev ovih primarnih makroekonomskih parametara, u ekonomskoj teoriji i praksi standardno se koristi detaljnije razvrstavanje svjetskog tržišta prema sljedećim specifičnim kriterijima:

⇒ *Prema vrsti predmeta razmjene:*
Svjetsko se tržište dijeli na specijalizirana tržišta proizvoda (sirovina, industrijskih dobara, poljoprivrednih proizvoda), tržište usluga (turizam, transport, intelektualne usluge), te tržišta temeljnih faktora proizvodnje — tržište rada, kapitala i deviza.

⇒ *Prema stupnju razvijenosti zemalja sudionica:*
Globalni se prostor diferencira na razvijene industrijalizirane zemlje, manje razvijene zemlje, zemlje u razvoju, brzo rastuća gospodarstva (*engl. emerging markets*) te tranzicijska gospodarstva koja prilagođavaju svoje sustave tržišnim zakonitostima.

⇒ *Prema ekonomskoj integriranosti:*
Tržišta se klasificiraju na temelju institucionalnog članstva država u formalnim ekonomskim i trgovinskim blokovima, unutar kojih vrijede preferencijalni uvjeti razmjene.

⇒ *Prema veličini i snazi poduzeća nositelja razmjene*:
Ovaj kriterij stavlja naglasak na institucionalne aktere, gdje se posebno izdvajaju i analiziraju tržišni segmenti pod dominantnim utjecajem golema kapitala multinacionalnih i transnacionalnih kompanija.

⇒ *Prema stupnju institucionalne zaštite:*

⇒ Tržišta se razlikuju s obzirom na razinu slobode trgovanja, pri čemu se kreću u rasponu od potpuno otvorenih liberaliziranih tržišta do djelomično ili potpuno zatvorenih (protekcionističkih) tržišta zaštićenih carinskim i necarinskim mjerama.
⇒ *Prema kriteriju lokalizacije i organiziranosti:*
⇒ Na temelju prostorne koncentracije i načina poslovanja, svjetsko se tržište raslojava na specijalizirana tržišta za točno određenu vrstu robe, aukcijska tržišta, velesajamska tržišta te visoko organizirana i

4.2. Inozemno tržište

Inozemno tržište podrazumijeva **ukupnost odnosa ponude i potražnje koji se uspostavljaju u razmjeni između dviju ili više zemalja.** Pri analizi međunarodnih ekonomskih odnosa nužno je naglasiti da pojmovi svjetskog i inozemnog tržišta nisu istoznačnice. Dok svjetsko tržište predstavlja globalni, sveobuhvatni makroekonomski prostor koji objedinjuje cjelokupnu svjetsku ponudu i potražnju, **inozemno tržište ima uži, parcijalni karakter**. Ono se fokusira na konkretne vanjskotrgovinske odnose i transakcije između specifičnih nacionalnih gospodarstava koja sudjeluju u razmjeni. S obzirom na visoku razinu kompleksnosti koja ga karakterizira, inozemno se tržište klasificira prema nekoliko ključnih ekonomskih, pravnih i vremenskih kriterija.

Klasifikacija inozemnog tržišta:

A) Prema obuhvatu i broju zemalja sudionica

Ovaj kriterij promatra institucionalni i prostorni obuhvat trgovačkih odnosa, pri čemu se inozemna tržišta dijele na:

⇒ Bilateralna tržišta koja obuhvaćaju ekonomske odnose, ugovore i robne tijekove između točno dviju država partnera.
⇒ Triangularna tržišta koja uključuju trostrane aranžmane u kojima se trgovinske transakcije obavljaju između triju zemalja.
⇒ Multilateralna tržišta koja se odnose na razmjenu između većeg broja zemalja istodobno.

B) Prema vrstama i smjeru transakcija

Ova segmentacija u obzir uzima karakter i smjer kretanja roba te usluga, razlikujući tri temeljna oblika tržišta:

⇒ Izvozno tržište predstavlja segment u kojem domaći gospodarski subjekti plasiraju svoja dobra stranim kupcima. U ekonomskoj teoriji, izvoz se smatra primarnim faktorom gospodarskog razvoja i rasta.
⇒ Uvozno tržište odnosi se na nabavu i prihvat stranih dobara na domaćem prostoru. Pritom valja razlikovati oblike razmjene: uvoz i izvoz materijalnih proizvoda klasificira se kao vidljiva trgovina (*engl. visible trade*), dok se uvoz i izvoz usluga (poput turističkih, transportnih ili financijskih usluga) definira kao nevidljiva trgovina (*engl. invisible trade*).

⇒ Tranzitno tržište podrazumijeva specifičan odnos ponude i potražnje tranzitnih, odnosno posredničkih usluga. Da bi određena zemlja uspješno funkcionirala kao tranzitno tržište i ostvarivala ekonomske koristi od geografskog položaja, ona mora ispunjavati tri skupine preduvjeta: *prirodne pogodnosti* (povoljan geografski položaj, razvijeni riječni i morski plovni putevi), *ekonomske pogodnosti* (visoka kvaliteta logističkih usluga i konkurentna cijena posredovanja) te *društveno-političke pogodnosti* (stabilnost, sigurnost te učinkovito funkcioniranje institucija i carina). Sustavna ulaganja u prometnu infrastrukturu i suvremeni razvoj logistike ključni su čimbenici koji izravno povećavaju stupanj tranzitnosti jedne zemlje.

C) Prema stupnju institucionalne udruženosti

Ovaj kriterij klasificira tržišta na temelju razine formalno-pravne integracije među državama:

⇒ Integrirana tržišta predstavljaju prostore na kojima su države ugovorno ili institucionalno povezane u ekonomske blokove (slobodne zone trgovine, carinske unije ili zajednička tržišta). Motivi za ovakvo udruživanje su mnogobrojni, a primarni cilj je postizanje znatno većih ekonomskih učinaka u odnosu na one koji bi se ostvarili izoliranim djelovanjem.

⇒ Neintegrirana tržišta odnose se na međusobne ekonomske odnose zemalja između kojih ne postoje posebni povlašteni sporazumi, već se razmjena odvija na općim, standardnim načelima međunarodnog prava.

D) Prema dospjelosti transakcija i vremenu izvršenja

Ova podjela analizira trenutak ugovaranja u odnosu na trenutak isporuke i plaćanja, što je posebno izraženo na deviznim i robnim tržištima:

⇒ Promptno tržište *(engl. spot market)* označava tržište na kojem se sklapanje ugovora, isporuka predmeta kupoprodaje i samo plaćanje vrše istodobno, odnosno promptno (najčešće u roku od dva radna dana od dana ugovaranja). Transakcije se na ovom segmentu obavljaju prema trenutno važećem, promptnom (*spot*) tečaju ili cijeni.

⇒ Terminsko tržište predstavlja segment na kojem se kupoprodaja ugovara danas, ali se stvarna isporuka i plaćanje izvršavaju na točno utvrđeni budući datum (npr. za 30, 90 ili 180 dana). Cijena ili tečaj po kojem će se transakcija u budućnosti izvršiti fiksira se unaprijed, u trenutku sklapanja ugovora (terminski tečaj), čime se subjekti zaštićuju od budućih tržišnih rizika.

E) Crno (ilegalno) tržište

Kao specifičan oblik izvaninstitucionalnog inozemnog tržišta izdvaja se crno (ili sivo) tržište. Ono predstavlja tip nedopuštenog, zakonom zabranjenog tržišta koje uključuje trgovanje robama i uslugama čiji promet država izričito brani ili strogo ograničava (npr. krijumčarenje, ilegalna trgovina deficitarnim dobrima ili neregistrirane usluge). Sve transakcije na ovom tržištu obavljaju se u potpunoj ilegalnosti, a prihodi koji se pritom

ostvaruju ostaju potpuno neevidentirani, čime se izravno izbjegava plaćanje poreza, carina i drugih zakonskih dažbina prema državi.

4.3. Tržišni čimbenici

Tržišni čimbenici obuhvaćaju **sveukupnost tržišnih sila koje dinamički oblikuju i određuju stanje na pojedinom tržištu**. To su temeljni pokretači koji izravno definiraju uvjete ponude i potražnje te, kao krajnji rezultat svog uzajamnog djelovanja, formiraju cijenu na tržištu. Razumijevanje ovih sila zahtijeva njihovu sustavnu kategorizaciju na opće i specifične elemente, kao i njihovo promatranje kroz prizmu ishodišta, međusobne povezanosti i geografske pripadnosti.

U primarnoj analizi, tržišne sile razlikujemo prema širini njihova utjecaja na ekonomski sustav. **Opći tržišni čimbenici** odnose se na globalne makroekonomske sile koje utječu na cjelokupno tržišno stanje kako nacionalnih gospodarstava, tako i svjetskog tržišta u cjelini. Među njima se posebno ističu tehnološki napredak, ukupni obujam proizvodnje, razina općeg gospodarskog razvoja, broj stanovnika pojedine zemlje te njihova kupovna moć. Tipičan primjer djelovanja općih čimbenika uočava se u kriznim ciklusima: pad kupovne moći stanovništva uzrokovan recesijom linearno se i izrazito negativno odražava na potražnju za velikom većinom proizvoda i usluga na tržištu, uključujući i uvozna dobra.

Specifični tržišni čimbenici fokusirani su na mikrorazinu i određuju tržišno stanje točno definiranih robnih skupina (poput tržišta automobila, nafte, kave i sl.). Ovi su čimbenici često međuovisni. Primjerice, značajan rast cijena nafte izravno i duboko modificira tržište automobila: suočeni s neizvjesnošću oko budućih kretanja cijena goriva, kupci masovno odgađaju kupnju novih vozila, što dovodi do pada opće prodaje automobila. Istodobno, unutar istog tržišnog segmenta profitiraju energetski učinkovitija vozila koja, uslijed skupih energenata, postaju atraktivnija krajnjim potrošačima.

4.3.1. Klasifikacija tržišnih čimbenika

Tržišne je čimbenike moguće klasificirati i s obzirom na:

⇒ ishodište djelovanja,
⇒ stupanj povezanosti i
⇒ pripadnost.

Prema ishodištu djelovanja razlikuju se: ekonomski, društveni, politički, špekulativni, demografski i geografski čimbenici.

Ekonomski i društveni čimbenici direktno oblikuju ekonomske odnose ponude i potražnje na tržištu. Ekonomski čimbenici odgovaraju na pitanje „*može li* se nešto kupiti ili prodati?“, dok društveni čimbenici odgovaraju na pitanje „*zašto* se baš to želi kupiti?“.

Ekonomski čimbenici (ponuda, potražnja, cijene, dohodak) djeluju kroz stroge ekonomske zakonitosti (poput zakona ponude i zakona potražnje). Oni određuju budžetsko ograničenje kupca (koliko novca, odnosno dohotka ima na raspolaganju) i troškovnu

opravdanost proizvođača (po kojoj cijeni mu se isplati ponuditi robu). Promjena ekonomskih čimbenika (npr. rast cijena ili pad plaća) gotovo trenutačno i mijenja ravnotežu na tržištu.

Društveni čimbenici pojašnjavaju motive, želje i razloge zašto kupac preferira točno određenu vrstu robe u odnosu na neku drugu. Oni djeluju kroz kulturološki i socijalni identitet pojedinca ili skupine. Društvo, kultura i religija usađuju ljudima vrijednosti koje određuju što se smatra poželjnim, prihvatljivim ili prestižnim za kupnju. Ovi čimbenici mogu potpuno preokrenuti ekonomske zakonitosti – kupac može imati novac (ekonomski čimbenik), ali ako proizvod krši njegove navike ili vjerska uvjerenja (društveni čimbenik), on ga neće kupiti.

Politički čimbenici i mjere ekonomske politike predstavljaju institucionalne intervencije države u tržišne odnose. Manifestiraju se kroz uvođenje carina, taksi, poreza i doprinosa, formiranje administrativnih cijena, propisivanje uvoznih i izvoznih robnih režima (kvote, dozvole) te kroz provođenje aktivne politike državnih robnih rezervi radi stabilizacije tržišta.

Špekulativni čimbenici se odnose na djelovanje tržišnih aktera primarno vođeno njihovim subjektivnim očekivanjima i predviđanjima o budućim kretanjima ključnih ekonomskih varijabli (kao što su cijene proizvoda, devizni tečajevi ili kamatne stope) što privremeno može drastično poremetiti realne odnose ponude i potražnje.

Demografski čimbenici simultano utječu i na stranu ponude i na stranu potražnje. Primjerice, na strani potražnje, zemlje s visokom stopom nataliteta generiraju snažno tržište za specifične proizvode i usluge namijenjene odgoju i podizanju djece (dječja hrana, odjeća, obuća, igračke, pelene). Na strani ponude, visoka stopa nataliteta izravno i dugoročno određuje volumen radnog potencijala, budući da ponuda radne snage u gospodarstvu raste s porastom stanovništva.

Geografski čimbenici (prostorne i klimatske prilike) izrazito definiraju tržišne uvjete. Primjerice, specifične klimatske i pedološke pogodnosti delte Neretve izravno omogućuju uspješan uzgoj i visoku ponudu raznih poljoprivrednih kultura. S druge strane, ekstremne zemljopisne širine i surove klime sjevernih područja Kanade prisiljavaju tamošnje autohtono i malobrojno stanovništvo na visoko specifičnu potražnju za izrazito toplom obućom, odjećom i namjenskom zimskom opremom.

Kriterij stupnja povezanosti tržišnih čimbenika analizira matematičku i zakonitu prirodu odnosa među tržišnim silama. U kontekstu međunarodne ekonomije, on nam pomaže razumjeti u kojoj mjeri države i poduzeća mogu predvidjeti vanjskotrgovinske tijekove, a u kojoj mjeri moraju upravljati rizikom i nesigurnošću globalnog okruženja.

Kriterij stupnja povezanosti implicira da tržišni čimbenici mogu biti funkcionalni ili stohastični. *Funkcionalne čimbenike* karakterizira postojanje stroge i zakonite međuovisnosti koja se može egzaktno matematički izraziti u obliku funkcije, gdje promjena jedne ili više nezavisnih varijabli uzrokuje predvidljivu i zakonitu promjenu zavisne varijable.

Stohastički čimbenici predstavljaju probabilističke (vjerojatnosne), odnosno slučajne elemente na tržištu. Kod ovih čimbenika ne postoji fiksna i zakonita međuovisnost, već se njihovi učinci ispoljavaju kroz trendove i vjerojatnosti, što unosi element nesigurnosti i rizika u predviđanje tržišnih kretanja.

Konačno, s obzirom na **podrijetlo tržišnih čimbenika**, razlikujemo *domaće* tržišne čimbenike; sile koje izviru iz unutarnjih ekonomskih i političkih odnosa nacionalnog gospodarstva i *inozemne* tržišne čimbenike; sile koje dolaze s vanjskih, međunarodnih tržišta. U suvremenom ekonomskom okruženju, stupanj otvorenosti nacionalnog gospodarstva izravno određuje odnos ovih dviju skupina čimbenika. *Što je domaće tržište otvorenije i liberalnije, time je i manja razlika u opsegu i intenzitetu između domaćih i inozemnih tržišnih čimbenika*, čime nacionalno gospodarstvo postaje izravno integrirano u globalne tokove svjetskog tržišta. Vrijedi i obrnuto.

4.3.2. Analiza tržišnih čimbenika

Primarni cilj istraživanja i analize svjetskog te inozemnog tržišta jest prikupljanje i sistematizacija relevantnih informacija koje služe kao informacijska podloga za oblikovanje i vođenje kvalitetne poslovne i ekonomske politike. Nakon inicijalnog generiranja i strukturiranja podataka, prikupljene se informacije moraju podvrgnuti rigoroznoj znanstvenoj analizi, koja se provodi primjenom dviju temeljnih skupina metoda:

⇒ logičkih metoda, koje služe za konceptualno raščlanjivanje pojava, postavljanje hipoteza i kvalitativno povezivanje ekonomskih fenomena i

⇒ matematičko-statističkih metoda, koje omogućuju egzaktnu kvantifikaciju, modeliranje trendova, utvrđivanje korelacija te izračun vjerojatnosti ekonomskih kretanja.

Obje skupine metoda imaju identičan konačni cilj: razotkriti skrivene uzročno-posljedične veze, odnosno utvrditi nepoznate uzroke koji su doveli do točno određenih, poznatih manifestacija i posljedica na globalnom tržištu (primjerice, otkrivanje strukturnih i geopolitičkih razloga koji su izazvali nagli porast svjetskih cijena nafte).

Analiza tržišnih čimbenika može i treba biti: *kvantitativna, kvalitativna i kombinirana*.

Kvantitativna se analiza primjenjuje na sve pojave i procese na svjetskom tržištu čiji se intenzitet, volumen i učestalost mogu egzaktno *mjeriti i brojčano izraziti*. Primarno je usmjerena na empirijske ekonomske indikatore i pokazatelje odnosa između domaćeg i inozemnog tržišta (npr. saldo robne razmjene, uvozne i izvozne kvote).

Kvalitativnim pristupom istražuje se narav ekonomskih odnosa te se dubinski analizira sama povezanost i logika interakcije među tržišnim čimbenicima. Kvalitativna analiza objašnjava *kako i zašto* određene društvene, političke ili psihološke promjene (poput uvođenja novih regulatornih režima, promjena potrošačkih navika ili rasta političkih napetosti) utječu na ekonomske odnose, postavljajući temelje za njihovu kasniju matematičku obradu.

Budući da su izolirani pristupi često nedostatni za objašnjenje složenih procesa u međunarodnoj ekonomiji, u znanstvenoj i poslovnoj praksi nužno je, kad god je to moguće, dosljedno primjenjivati kombiniranu analizu. Ovakav pristup omogućuje pretvaranje teorijskih logičkih pretpostavki u mjerljive ekonometrijske modele, osiguravajući time maksimalnu točnost i pouzdanost poslovnih strategija na globalnoj razini.

4.4. Svjetska cijena

Cijena se u ekonomskoj teoriji definira kao *vrijednost robe izražena u novcu*. Unutar međunarodne ekonomije, svjetska cijena predstavlja specifičan oblik cijene koja se oblikuje na svjetskom tržištu kao izravan učinak i posljedica suodnosa cjelokupne inozemne ponude i inozemne potražnje. Budući da globalni ekonomski prostor nije homogen, već izrazito heterogen, struktura i razina svjetskih cijena izravno ovise o institucionalnim obilježjima i tipovima pojedinih svjetskih tržišta.

Da bi se razumjela priroda cijene, nužno je osvrnuti se na povijesni razvoj teorija koje objašnjavaju što uopće daje vrijednost nekoj robi na tržištu. Klasičari, poput Adama Smitha i Davida Ricarda, su smatrali da je vrijednost svakog proizvoda objektivno određena količinom utrošenog "apstraktnog" ljudskog rada potrebnog za njegovu proizvodnju (teorija radne vrijednosti). Utilitaristi i marginalisti uvode subjektivni pristup i tvrde da vrijednost robe nije određena radom, već njezinom korisnošću za potrošača ističući da vrijednost proizvoda raste proporcionalno razini zadovoljstva koju proizvod pruža krajnjem korisniku (granična korisnost).

Osim koncepta korisnosti, Alfred Marshall u ekonomsku analizu ravnopravno uvodi i koncept rijetkosti. Postavlja pravilo da rijetkost nekog dobra obrnuto proporcionalno utječe na njegovu vrijednost. Ovaj međuodnos objašnjava čuveni paradoks vode i dijamanta: voda ima golemu upotrebnu korist, ali je ima u izobilju pa joj je cijena niska, dok dijamant ima malu praktičnu korist, ali je iznimno rijedak, zbog čega mu je tržišna vrijednost astronomska. Marshall je time dokazao da cijenu istodobno određuju i ponuda (kroz troškove i rijetkost) i potražnja (kroz korisnost).

4.4.1. Vrste cijena

Različiti ustroji i tipovi globalnih tržišta rezultiraju različitim oblicima formiranja cijena.

Uvozne (importne) cijene su cijene po kojima je uvoznik ugovorio i financijski izvršio kupnju robe sa stranim dobavljačem.

Izvozne cijene (eksportne) označavaju cijene po kojima je domaći izvoznik zaključio prodajni ugovor s kupcem u inozemstvu.

Burzovne (kotacijske) cijene transparentno se oblikuju na visoko organiziranim i specijaliziranim robnim i financijskim burzama. Izravno ovise o vrsti robe koja se burzovno razmjenjuje (npr. nafta, pšenica, zlato, bakar) te o trenutnim odnosima globalne ponude i potražnje. Međutim, burzovne su cijene izrazito podložne špekulativnim

čimbenicima, pri čemu masovna očekivanja trgovaca o budućim kretanjima mogu trenutačno izazvati oštre cjenovne skokove ili padove bez promjena u realnoj proizvodnji.

Inodomicilne cijene predstavljaju unutarnje, domaće cijene koje se pod utjecajem lokalne ponude i potražnje slobodno oblikuju na pojedinačnim stranim nacionalnim tržištima. Stupanj ekonomske integracije izravno utječe na ove cijene. Što su privrede pojedinih zemalja zatvorenije, izoliranije i zaštićenije protekcionističkim mjerama, to će biti veća i drastičnija razlika među inodomicilnim cijenama istih roba u različitim državama.

Monopolističke cijene su specifične cijene koje diktiraju i oblikuju nositelji monopolističke ili oligopolističke moći na globalnoj razini. U suvremenom gospodarstvu, velike multinacionalne i transnacionalne kompanije iskorištavaju svoj dominantan tržišni položaj, posjedovanje patenata i ekonomiju obujma kako bi na inozemnim tržištima samostalno formirale monopolističke cijene, maksimizirajući vlastiti profit na račun smanjene cjenovne konkurencije.

Dampinške cijene predstavljaju agresivan i umjetno snižen oblik izvoznih cijena. Definiraju se kao izvozne cijene koje su svjesno postavljene na razinu nižu od inodomicilnih (unutarnjih) cijena iste robe u zemlji izvoznici, a nerijetko i ispod samih stvarnih troškova proizvodnje. Damping (*engl. dumping*) primjenjuje zemlja izvoznica (ili njezine kompanije) s ciljem namjernog pritiska na cjenovnu konkurenciju. Ekstremnim spuštanjem cijena želi se nasilno prodrijeti na inozemno tržište, uništiti lokalna domaća proizvodnja u zemlji uvoznici te u konačnici dugoročno osvojiti dominantan ili monopolistički položaj na tom tržištu.

4.4.2. Distorzija cijena

Distorzija cijena (potječe od latinske riječi *distorquere*, što znači izopačenje ili iskrivljenje) u općoj ekonomskoj teoriji definira se kao raskorak, odnosno strukturna *razlika između pojedinih oblika cijena na tržištu*. U širem smislu, distorziju je moguće promatrati i identificirati kroz nekoliko standardnih odnosa i to u kontekstu raskoraka između:

⇒ nabavnih i prodajnih cijena
⇒ cijena na veliko (veleprodajnih) i cijena na malo (maloprodajnih)
⇒ administrativno utvrđenih minimalnih i maksimalnih cijena
⇒ domicilnih (domaćih) i inodomicilnih (stranih/svjetskih) cijena.

Kada se ovaj fenomen promatra i analizira u specifičnom kontekstu međunarodne ekonomije, distorzija cijena se primarno i isključivo odnosi na **raskorak između domicilnih-domaćih (p_d) i inodomicilnih-inozemnih/svjetskih cijena (p_{ino}).**

U vanjskotrgovinskoj praksi suodnos domaćih i inozemnih cijena može poprimiti dva suprotna oblika distorzije, s posve različitim ekonomskim implikacijama.

Pozitivna distorzija cijena ($p_d < p_{ino}$) predstavlja tržišno stanje u kojem su domaće cijene niže od svjetskih, odnosno inozemnih cijena za istu vrstu robe. Ovakav raskorak pozicionira domaće gospodarstvo u izrazito povoljan položaj. Zbog nižih domaćih troškova ili visoke učinkovitosti, domaći su proizvodi cjenovno superiorni na globalnoj

razini, što otvara vrata izvozu i osigurava visoku cjenovnu konkurentnost na stranim tržištima.

Negativna distorzija cijena ($p_d > p_{ino}$) je tržišna situacija koja nastaje kao posljedica viših domaćih cijena u odnosu na niže svjetske cijene. Ovaj oblik distorzije predstavlja ozbiljnu makroekonomsku kočnicu. Domaći proizvodi postaju preskupi u usporedbi s inozemnom konkurencijom. Zemlja s izraženom negativnom distorzijom trpi pritisak jeftinijeg uvoza na vlastitom terenu, dok istodobno njezine tvrtke gube sposobnost plasiranja robe na svjetsko tržište.

Raskorak između domaćih i svjetskih cijena rijetko je slučajan; on je rezultat dubljih strukturnih razlika među nacionalnim gospodarstvima. Ključni čimbenici koji utječu na nastanak distorzije cijena su razlike u:

⇒ produktivnosti rada; zemlje s višom produktivnošću troše manje radnog vremena po jedinici proizvoda, što izravno spušta cijenu,
⇒ stupnju tehnološkog razvoja; napredna tehnologija i automatizacija drastično smanjuju granične troškove proizvodnje,
⇒ intenzivnosti rada; razlike u cijeni i zastupljenosti ljudskog rada u proizvodnom procesu (zemlje s jeftinom radnom snagom lakše postižu pozitivnu distorziju u radnointenzivnim granama),
⇒ načinima poticanja izvoza; državni poticaji, porezne olakšice i subvencije namijenjene izvoznicima mogu umjetno sniziti njihove prodajne cijene vani,
⇒ troškovima proizvodnje općenito; razlike u cijenama energenata, sirovina, logistike te regulatornih davanja (poreza i doprinosa).

Svaka zemlja čija je distorzija cijena negativna mora promptno i sustavno djelovati na otklanjanje uzroka tog poremećaja. U protivnom, njezino gospodarstvo dugoročno gubi konkurentnost, što vodi do trgovinskog deficita i propadanja domaćih industrija.

Ako je uzrok visokih domaćih cijena neučinkovitost ili skupoća inputa u samim tvornicama i pogonima, država treba intervenirati izravnim ili neizravnim subvencijama proizvođačima. Time se umjetno smanjuju njihovi troškovi proizvodnje, omogućujući im da spuste prodajnu cijenu na razinu svjetske konkurentnosti.

Ako domaći potrošači zbog distorzije masovno preferiraju jeftiniju inozemnu robu na štetu domaće, država može intervenirati poreznim mehanizmima i trošarinama na uvozna dobra unutar domaćeg tržišta, kako bi izjednačila cjenovne uvjete i destimulirala odljev kapitala.

Kada su poremećaji rezultat vanjskih šokova, manipulacija valutama od strane trgovačkih partnera ili dampinških cijena stranih multinacionalnih kompanija, država je prisiljena primijeniti obrambene instrumente vanjskotrgovinske politike. Kroz uvođenje selektivnih carina, uvoznih režima (kvota) ili prilagodbu tečajne politike, država nastoji minimizirati negativne učinke i zaštititi stabilnost nacionalne privrede.

5. VANJSKOTRGOVINSKA POLITIKA

Vanjskotrgovinska politika podrazumijeva skup mjera i instrumenata kojima država (ili supranacionalna/nadnacionalna organizacija) regulira trgovinu robom i uslugama u cilju ostvarivanja što veće koristi od njih. Pomoću raznovrsnih mjera, o kojima će više biti riječ u nastavku, vanjskotrgovinska politika određuje količinu, vrstu i smjer međunarodne razmjene.

Ključni kriterij za podjelu vanjskotrgovinske politike je onaj *prema stupnju liberalizacije* koji vanjskotrgovinsku politiku kategorizira kao: liberalističku (slobodnu), protekcionističku i intervencionističku.

5.1. Liberalizam

Liberalistička vanjskotrgovinska politika temelji se na ideologiji liberalizma, koja u središte ekonomskog i društvenog razvoja stavlja političku slobodu pojedinca i njegovu **potpunu slobodu ekonomskog djelovanja**. Povijesno i teorijsko uporište ove politike pronalazimo u postulatima klasične ekonomske škole, prvenstveno u radu Adama Smitha i njegovu konceptu "nevidljive ruke tržišta", prema kojem slobodno djelovanje pojedinaca koji slijede vlastiti interes na koncu spontano dovodi do optimalne alokacije resursa i najvećeg mogućeg blagostanja cjelokupnog društva.

U suvremenoj teoriji, liberalizam se najčešće diferencira na dvije temeljne razine; socijalni i ekonomski liberalizam. Dok se socijalni liberalizam dosljedno zalaže za nezadiranje države u privatni život pojedinca te zaštitu njegovih osobnih prava i sloboda, ekonomski liberalizam podrazumijeva izričito zalaganje za što manje državne intervencije i uplitanja u ekonomske tijekove. On počiva na potpunoj ekonomskoj samostalnosti i pravnoj slobodi gospodarskih subjekata. Međutim, da bi ekonomski liberalizam u praksi učinkovito funkcionirao, nužna je kvalitetna i stabilna institucionalna podloga koja jamči zaštitu privatnog vlasništva, slobodu ugovaranja i vladavinu prava.

Prenošenje načela ekonomskog liberalizma na makro razinu međunarodnih odnosa rezultira liberalizmom u vanjskoj trgovini. On podrazumijeva obavljanje robne i uslužne razmjene u uvjetima potpune tržišne slobode, bez ikakva zadiranja ili restrikcija od strane države.

Kao što je u prethodnim poglavljima ustanovljeno, vanjska je trgovina zbog postojanja političkih granica, različitih valuta, pravnih sustava i carina složenija i „kompliciranija“ od unutarnje (domaće) trgovine. Upravo u smjeru anuliranja, uklanjanja i maksimalnog umanjenja dotičnih političko-administrativnih ograničenja kreće se i djeluje liberalistički tip vanjskotrgovinske politike. U tom je kontekstu unutar međunarodnih pregovora važno spomenuti i dva ključna sustava borbe protiv rastućih carina, a to su ***standstill*** (*engl.*), odnosno obveza zadržavanja postojeće razine carinskih stopa koja ne dopušta uvođenje novih prepreka, te ***rollback*** (*engl.*), koji podrazumijeva aktivno i progresivno smanjenje razine carinskih stopa.

U suvremenom globaliziranom svijetu, praktična provedba ovih liberalističkih načela i mehanizama gotovo u potpunosti ovisi o mreži bilateralnih i multilateralnih trgovinskih sporazuma. Ovi sporazumi danas predstavljaju ključnu institucionalnu infrastrukturu međunarodne ekonomije jer pretvaraju teorijske koncepte slobodne trgovine u pravno obvezujuće okvire. Kroz djelovanje organizacija poput Svjetske trgovinske organizacije (WTO), kao i kroz regionalne ugovore o slobodnoj trgovini, suvremeni sporazumi ne samo da uspješno osiguravaju provođenje i stabilnost pravila poput spomenutih standstill i rollback mehanizama, već idu i korak dalje. Oni u modernom poslovanju služe kao jamac predvidljivosti i pravne sigurnosti za poduzeća, smanjuju necarinske barijere, harmoniziraju standarde te sprječavaju samovoljno uvođenje protekcionističkih mjera, čime izravno omogućuju nesmetano funkcioniranje globalnih lanaca opskrbe i dugoročni rast svjetskog gospodarstva.

5.2. Intervencionizam

Intervencionistička vanjskotrgovinska politika podrazumijeva **sustavan i proaktivan skup mjera i instrumenata kojima država svjesno, izravno ili neizravno, utječe na vanjskotrgovinske** (ali i sveukupne ekonomske) **tijekove** jedne zemlje. Povijesno i teorijsko uporište ove doktrine pronalazimo u makroekonomskoj teoriji Johna Maynarda Keynesa, koji se snažno zalagao za aktivnu i regulatornu ulogu države u gospodarstvu. Keynes je dokazao da se tržišni mehanizam ne može uvijek samostalno regulirati te da su ciljevi poput pune zaposlenosti i ekonomske stabilnosti dugoročno nemogući bez izravne državne intervencije.

U vanjskotrgovinskoj praksi, intervencionizam se ne postavlja kao pasivni promatrač (poput liberalizma), već se država javlja kao aktivni kreator i usmjerivač ekonomskih odnosa s inozemstvom.

S obzirom na način djelovanja i obuhvat ekonomskih subjekata, sve intervencionističke mjere mogu se podijeliti na izravne i neizravne.

Izravne intervencionističke mjere su visoko selektivne i ciljano se odnose na točno određene, konkretne gospodarske subjekte, sektore ili projekte.

Primjer:

Vlada SAD-a provodi masovnu industrijsku politiku implementacijom intervencionističkih mjera kroz CHIPS and Science Act. Kroz izravne državne subvencije dodjeljuje bespovratna sredstava i zajmove tvrtkama koje grade tvornice u SAD-u. Država time izravno spušta troškove domaćoj proizvodnji kako bi je učinila konkurentnijom od uvozne robe. Istovremeno, primateljima potpora u idućih je 10 godina strogo zabranjeno ulaganje u proširenje kapaciteta u Kini. Ovo je izravan oblik geoekonomskog ograničavanja trgovine i investicija radi nacionalne sigurnosti. Također, kroz CHIPS and Science Act SAD izravno uvjetuje poreznu olakšicu time da se proizvodna oprema mora nalaziti unutar granica SAD-a, što izravno destimulira outsourcing (seljenje proizvodnje) u inozemstvo.

Najčešće se provode kroz izravne državne nabave (*engl. government procurement*), namjensko državno sufinanciranje znanstveno-istraživačkog rada (R&D) za strateške industrije, te dodjelu izravnih financijskih subvencija pojedinim izvoznim poduzećima kako bi se ojačala njihova konkurentnost na svjetskom tržištu.

Neizravne intervencionističke mjere imaju opći karakter i odnose se linearno na sve sudionike u međunarodnoj razmjeni, stvarajući opće makroekonomske uvjete i pravila igre. Obuhvaćaju širok spektar instrumenata kao što su carine, uvozne i izvozne dozvole, administrativne zabrane, te mjere tečajne politike poput devalvacije (namjernog rušenja vrijednosti domaće valute radi poticanja izvoza) ili revalvacije (povećanja vrijednosti valute).

Primjer:

Kineska vlada već godinama provodi neizravni intervencionizam kroz kontrolu tečaja juana. Namjernim održavanjem juana podcijenjenim u odnosu na američki dolar i euro (državno poticana deprecijacijska politika), Kina osigurava da njezini proizvodi automatski budu cjenovno jeftiniji i konkurentniji na stranim tržištima, što potiče izvoz.

U kontekstu međunarodne ekonomije, značajan dio neizravnih intervencionističkih mjera odnosi se na protekcionističke mjere. Kada država poseže za zabranama, dozvolama ili carinama, ona to najčešće čini kako bi obranila domaće tržište od inozemnih pritisaka. Međutim, ekonomska teorija postavlja ključno pravilo uspješnosti ovih kretanja; *ako država neizravne mjere prilagođava višim ekonomskim zakonitostima, a manje trenutnim fiskalnim potrebama, onda su takve mjere znatno djelotvornije*.

To znači da carine i uvozni režimi ne bi smjeli služiti kao puki alat za punjenje državnog proračuna (fiskalni motiv). Umjesto toga, oni moraju biti strateški modelirani prema ekonomskoj logici – primjerice, za privremenu zaštitu mlade domaće industrije dok ona ne postigne ekonomiju obujma i ne postane globalno konkurentna.

5.3. Protekcionizam

Protekcionizam predstavlja specifičan tip vanjskotrgovinske politike čiji je primarni cilj svjesnim i namjernim **ograničavanjem međunarodne razmjene ostvariti točno određene ekonomske koristi za zemlju**. Temeljna intencija protekcionizma jest stvaranje stabilnih i zaštićenih uvjeta za pokretanje, razvoj i dugoročnu održivost vlastitoga nacionalnog gospodarstva, zaklanjajući ga od pritisaka konkurentnijih inozemnih subjekata.

Protekcionizam u užem smislu usmjeren je isključivo na restrikciju i ograničavanje uvoza inozemnih roba i usluga na domaće tržište pomoću instrumenata poput carina, uvoznih kvota i administrativnih barijera.

Protekcionizam u širem smislu, osim ograničavanja uvoza, aktivno uključuje i proaktivno poticanje te subvencioniranje domaćeg izvoza na strana tržišta, transformirajući državu u ofenzivnog kreatora globalne konkurentnosti vlastite privrede.

Povijesno gledano, protekcionizam se često koristio kao privremeni štit za tzv. mlade industrije (*engl. infant industry argument*). Država izolira domaće tržište kako bi novoosnovanim lokalnim poduzećima pružila vrijeme i prostor da razviju tehnologiju, postignu ekonomiju obujma i spuste prosječne troškove. Tek nakon što industrija sazrije i postane dovoljno snažna, država postupno otvara granice i integrira gospodarstvo u globalne trgovačke tijekove.

⇒ *Carinski protekcionizam: Trgovinski rat SAD-a i Kine*

SAD primjenjuje izrazito visoke obrambene carine na uvoz kineskih strateških industrijskih i poljoprivrednih proizvoda (poput solarnih panela, čelika i aluminija) s ciljem zaštite vlastite teške industrije od jeftinijeg inozemnog uvoza.

⇒ *Uvozne kvote u automobilskoj industriji: Ograničenje uvoza kineskih hibrida u EU*

Nakon uvođenja visokih osnovnih zaštitnih carina na potpuno električna vozila, Europska unija i Kina su zbog eksplozivnog rasta uvoza hibrida sklopile trgovinski sporazum kojim se uvodi kontingent (uvozna kvota). Uvoz kineskih plug-in hibridnih vozila ograničen je na maksimalno 350.000 jedinica godišnje kako bi se usporilo naglo širenje kineskih hibridnih automobila i smanjio pritisak na europsku automobilsku industriju.

⇒ *Poljoprivredni protekcionizam: Zajednička poljoprivredna politika (ZPP) Europske unije*

Poljoprivreda je tradicionalno najzaštićeniji sektor na svijetu. EU koristi složen sustav subvencija, uvoznih režima, kvota i strogih sanitarnih standarda kako bi ograničila uvoz jeftinije hrane iz tzv. trećih zemalja (poput restrikcija na uvozu žitarica i peradi iz Ukrajine) i zaštitila domaće poljoprivrednike.

5.4. Opravdanost korištenja instrumenata vanjskotrgovinske politike

U ekonomskoj teoriji i praksi pitanje opravdanosti korištenja instrumenata vanjskotrgovinske politike predstavlja predmet dugotrajnih i kompleksnih debata. Dok jedni ekonomski pravci zagovaraju potpuno uklanjanje državnih barijera radi maksimiziranja globalne učinkovitosti, drugi ističu nužnost državnog intervencionizma i zaštite nacionalnih interesa. Analiza koristi i nedostataka međunarodne razmjene može se sustavno sagledati kroz argumente u korist slobodne trgovine, kao i kroz argumente koji opravdavaju njezino ograničavanje.

5.4.1. Argumenti u korist slobodne trgovine

Zagovornici slobodne trgovine (liberalizma) ističu da uklanjanje državnih restrikcija stvara optimalno ekonomsko okruženje kroz nekoliko ključnih mehanizama:

⇒ ***Porast učinkovitosti proizvodnje***

Uvođenje instrumenata poput carina dokazano narušava tržišne zakonitosti. Carina izravno uzrokuje umjetni porast cijena i troškova proizvodnje, što posljedično dovodi do

pada domaće potrošnje i smanjenja uvoza. Takav protekcionistički pritisak dugoročno rezultira pogoršanjem opće ekonomske učinkovitosti jer usmjerava nacionalnu specijalizaciju suprotno od stvarnih komparativnih prednosti zemlje. U makroekonomskom smislu, uvođenjem carina mala ekonomija bez iznimke ostvaruje neto gubitak u blagostanju. Slobodna trgovina, nasuprot tome, omogućuje alokaciju resursa tamo gdje su oni najproduktivniji.

⇒ ***Ostvarivanje ekonomije obujma***

Slobodan pristup inozemnim tržištima ruši geografska ograničenja domaće potražnje. Proširenje tržišta omogućuje poduzećima masovnu proizvodnju, povećanje konkurentnosti te drastično snižavanje prosječnih troškova proizvodnje po jedinici proizvoda.

⇒ ***Tehničko-tehnološki napredak***

Otvorenost prema inozemnoj konkurenciji djeluje kao snažan katalizator inovacija. Domaća poduzeća ne mogu računati na sigurnost zaštićenog tržišta, što ih prisiljava na kontinuirano ulaganje u istraživanje, razvoj, modernizaciju i implementaciju naprednih tehnologija kako bi opstala na globalnoj razini.

⇒ ***Izbjegavanje utjecaja interesnih skupina (lobija)***

Kada država aktivno koristi intervencionističke i protekcionističke mjere, otvara se prostor za političke pritiske. Slobodna trgovina eliminira mogućnost da pojedine utjecajne gospodarske skupine i lobiji kroz mjere ekonomske politike proguraju svoje partikularne interese na štetu općeg blagostanja potrošača.

5.4.2. Argumenti protiv slobodne trgovine

S druge strane, zagovornici protekcionizma navode niz ekonomskih, socijalnih i strateških razloga zbog kojih je uplitanje države u vanjskotrgovinske tijekove opravdano ili, po njima, čak i nužno.

⇒ ***Zaštita domaće industrije i poticanje zaposlenosti***

Slobodna trgovina može izložiti domaće tvrtke prevelikom pritisku, što dovodi do propadanja poduzeća i rasta nezaposlenosti. Ipak, u ekonomskoj analizi prevladava stav da su kratkoročni troškovi restrukturiranja domaće proizvodnje u uvjetima slobodne trgovine znatno manji od dugoročnih pozitivnih efekata koje donosi porast produktivnosti rada, učinkovitije korištenje proizvodnih faktora i opći rast nacionalnog dohotka.

⇒ ***Zaštita od inozemnih tržišnih šokova***

Potpuna liberalizacija čini nacionalno gospodarstvo izrazito ranjivim. U uvjetima slobodne trgovine, poremećaji, krize i nestabilnosti sa stranih tržišta bez ikakvih prepreka prelaze na domaći teren, dok protekcionističke mjere služe kao filtar koji ublažava vanjske ekonomske udare.

⇒ ***Očuvanje strateških djelatnosti i nacionalnih interesa***

Određeni sektori, poput poljoprivrede i proizvodnje hrane ili namjenske industrije, smatraju se ključnima za opstanak i suverenitet države. Ostavljanje ovih grana na milost i nemilost globalnom tržištu može ugroziti nacionalnu sigurnost u kriznim vremenima, zbog čega države opravdano pribjegavaju njihovoj trajnoj zaštiti.

⇒ ***Izvor javnih (fiskalnih) prihoda***

Za mnoge zemlje, a osobito za manje razvijena gospodarstva s neučinkovitim unutarnjim poreznim sustavima, carine predstavljaju jednostavan, izravan i značajan izvor proračunskih prihoda za financiranje javnih potreba.

⇒ ***Poboljšanje uvjeta razmjene***

Carine mogu poslužiti kao alat za poboljšanje uvjeta razmjene tako što utječu na porast cijena izvoznih proizvoda. Međutim, ovaj mehanizam u praksi funkcionira isključivo u slučaju velikih ekonomija koje posjeduju dovoljno snažan utjecaj na svjetsko tržište da svojim odlukama diktiraju globalne uvjete i cijene razmjene.

⇒ ***Argument „mlade industrije" (engl. Infant Industry Argument)***

Ovaj povijesni argument nalaže da novoosnovane industrijske grane u zemljama u razvoju u početku ne mogu ravnopravno konkurirati starim, tehnološki nadmoćnim inozemnim gigantima. Država stoga mora primijeniti privremeni protekcionistički štit kako bi toj mladoj industriji omogućila stjecanje potrebnih znanja, tehnologije i dostizanje ekonomije obujma.

5.5. Međunarodni trgovinski sustav i institucije

Funkcioniranje suvremene liberalističke vanjskotrgovinske politike i stabilnost globalnih ekonomskih tijekova nisu prepušteni isključivo spontanom djelovanju tržišnih sila, već se oslanjaju na visoko institucionalizirani međunarodni trgovinski sustav. Ovaj sustav predstavlja **skup multilateralnih pravila, načela i organizacija koji zajednički definiraju pravni i operativni okvir za obavljanje robne i uslužne razmjene** među državama.

Povijesni razvoj ovog sustava započeo je neposredno nakon Drugog svjetskog rata, s primarnim ciljem izbjegavanja destruktivnog protekcionizma koji je obilježio međuratno razdoblje. Uz Međunarodni monetarni fond i Svjetsku banku, središnju ulogu u trgovini preuzeo je Opći sporazum o carinama i trgovini (GATT), potpisan 1947. godine i primjenjivan privremeno od 1948. godine.

Danas središnje mjesto i krovni institucionalni okvir suvremenog multilateralnog trgovinskog sustava zauzima **Svjetska trgovinska organizacija** (WTO), formalno osnovana 1. siječnja 1995. godine. Sa sjedištem u Ženevi, organizacija okuplja 166 država članica koje zajedno ostvaruju oko 98 % ukupnog volumena globalne trgovine.

Za razliku od GATT-a, koji je prvenstveno uređivao trgovinu robom, nadležnost WTO-a obuhvaća i trgovinu uslugama kroz Opći sporazum o trgovini uslugama (GATS – *engl. The General Agreement on Trade in Services*) te zaštitu prava intelektualnog vlasništva kroz Sporazum o trgovinskim aspektima prava intelektualnog vlasništva (TRIPS - *engl. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*). Temeljna misija organizacije očituje se u poticanju liberalizacije trgovine, upravljanju sustavom trgovinskih pravila, osiguravanju foruma za multilateralne pregovore te rješavanju trgovačkih sporova među državama članicama kako bi se smanjili rizici unilateralnih i eskalirajućih trgovačkih sukoba.

Rad multilateralnog sustava pod okriljem WTO-a počiva na nekoliko temeljnih ekonomskih i pravnih načela koji ograničavaju diskriminaciju među trgovinskim partnerima. Prvo je **načelo nediskriminacije**, koji se provodi kroz *klauzulu najpovlaštenije nacije* (*engl. Most-Favoured-Nation – MFN*) i **načelo nacionalnog tretmana**. Klauzula najpovlaštenije nacije obvezuje državu članicu da povlasticu ili carinsko smanjenje odobreno jednoj zemlji općenito primijeni i na sve ostale članice WTO-a, uz iznimke predviđene pravilima, primjerice za regionalne sporazume, preferencijalni tretman razvojnim zemljama ili odobrene odstupanja. Načelo nacionalnog tretmana nadopunjuje tu zabranu diskriminacije tako što nalaže da uvezena roba, nakon uvoza i plaćanja carina, na domaćem tržištu ne smije biti tretirana nepovoljnije od sličnih domaćih proizvoda; ne radi se nužno o "potpuno jednakom", već o ne manje povoljnom tretmanu. Sustav također daje prednost transparentnim i predvidljivim carinama kao glavnom instrumentu zaštite, ali ne apsolutno zabranjuje sve kvote i druge mjere: one su dopuštene u određenim uvjetima i iznimkama, primjerice iz sigurnosnih, zdravstvenih, ekoloških ili razvojnih razloga.

Iako je multilateralni sustav osigurao desetljeća stabilnog rasta, suvremeni međunarodni trgovinski sustav suočava se s dubokim strukturnim izazovima i transformacijama u realnom svijetu. Tradicionalni pregovarački procesi unutar WTO-a već su godinama u znatnom zastoju zbog nemogućnosti postizanja konsenzusa između razvijenih gospodarstava i zemalja u razvoju. Taj institucionalni vakuum države u praksi kompenziraju masovnim sklapanjem regionalnih i bilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini (poput sveobuhvatne mreže ugovora Europske unije), što dovodi do djelomične fragmentacije globalnog tržišta. Dodatno, u suvremenom se poslovanju fokus protekcionističkih mjera drastično pomaknuo s klasičnih carina na sofisticirane necarinske barijere, sanitarna i tehnička pravila te ekološke standarde. Unatoč ovim geopolitičkim napetostima i krizama, trgovinski sustav pokazuje iznimnu prilagodljivost. Najnoviji globalni pokazatelji potvrđuju da snažna ulaganja u tehnologiju i umjetnu inteligenciju te rekonfiguracija globalnih lanaca opskrbe i dalje održavaju otpornost svjetske robne razmjene, čime institucije poput WTO-a, kroz stalne reforme i partnerske preglede, ostaju nezaobilazan stup ekonomske sigurnosti i predvidljivosti u globalnom poslovanju.

5.6. Regionalni trgovinski sporazumi i integracije

Uz multilateralni sustav liberalizacije međunarodne trgovine, koji se razvija pod okriljem Svjetske trgovinske organizacije, važnu ulogu u uklanjanju trgovinskih prepreka i poticanju međunarodne razmjene imaju i regionalni trgovinski sporazumi i integracije. Njima države, na temelju međusobnih sporazuma, nastoje olakšati trgovinu, smanjiti ili ukloniti carine i druge trgovinske prepreke te unaprijediti gospodarsku suradnju. Za razliku od multilateralnog pristupa, koji obuhvaća velik broj država, regionalni sporazumi u pravilu povezuju manji broj zemalja koje dogovaraju povoljnije uvjete međusobne trgovine.

Unutar europskog kontinenta najviši stupanj ekonomske integracije predstavlja **Europska unija** (*EU, engl. European Union*), koja funkcionira kao potpuna carinska unija i zajedničko tržište. Unutar njezinih granica u potpunosti su ukinute sve međusobne carinske stope i necarinske barijere, dok se prema trećim zemljama jedinstveno primjenjuje Zajednička carinska tarifa. Pristupanjem ovoj integraciji, države članice, uključujući i Republiku Hrvatsku, u potpunosti prenose svoj carinski suverenitet na razinu Unije. To znači da se sve carine određuju isključivo zajednički u Bruxellesu, zbog čega su u nacionalnim okvirima sve carinske stope konvencionalnog tipa.

Na sjevernoameričkom prostoru dominantnu ulogu ima Sporazum SAD – Meksiko - Kanada *(engl. United States-Mexico-Canada Agreement* - **USMCA**), koji je u potpunosti zamijenio i modernizirao nekadašnju NAFTA-u (*engl. North American Free Trade Agreement*). Ovaj trgovački pakt ukida carine na većinu industrijskih i poljoprivrednih proizvoda proizvedenih unutar Sjedinjenih Američkih Država, Meksika i Kanade, ali uz uvođenje znatno strožih pravila o podrijetlu robe, što je posebno izraženo u automobilskoj industriji. S obzirom na to da su Sjedinjene Američke Države odbile automatsko produljenje ovog ugovora na naredno razdoblje bez dodatnih izmjena, aktiviran je proces obveznih godišnjih revizija i bilateralnih pregovora, što u sjevernoamerički trgovački prostor unosi element pravne i ekonomske nesigurnosti, iako ugovor formalno ostaje na snazi do 2036. godine.

Azijsko-pacifička regija profilirala se kao jedno od najbrže rastućih proizvodnih i trgovačkih središta na svijetu, primarno zahvaljujući djelovanju **AFTA**-e (*engl. ASEAN Free Trade Area*). Kroz ovaj su ugovor države članice Udruženja država jugoistočne Azije, poput Indonezije, Vijetnama, Malezije i Tajlanda, eliminirale ili drastično spustile carinske stope na gotovo 99 % međusobno razmijenjenih proizvoda. ASEAN je ujedno postao i pokretačka osovina za stvaranje **RCEP**-a (*engl. Regional Comprehensive Economic Partnership*), koji drži *status najvećeg sporazuma o slobodnoj trgovini u povijesti*. Ovaj mega-blok povezuje 15 azijsko-pacifičkih ekonomija – uključujući Kinu, Japan, Južnu Koreju, Australiju i Novi Zeland – te pokriva oko *30 % svjetske populacije i globalnog BDP-a*. RCEP predstavlja povijesnu prekretnicu jer je po prvi put kroz jedinstvenu multilateralnu mrežu izravno povezao carinske sustave Kine, Japana i Južne Koreje s ciljem postupnog ukidanja preko 90 % carinskih tarifa u regiji.

U **Južnoj Americi** kao ključni regionalni ekonomski blok i nesavršena carinska unija djeluje **MERCOSUR**, čije su glavne države članice Argentina, Brazil, Paragvaj i Urugvaj. Članice ovog bloka primjenjuju zajedničku vanjsku carinsku tarifu prema trećim zemljama za većinu robnih skupina, nastojeći potaknuti integraciju gospodarstava kroz eliminaciju unutarnjih protekcionističkih barijera.

Konačno, na **prostoru Jugoistočne Europe** važnu ulogu ima **CEFTA** (*engl. Central European Free Trade Agreement*), sporazum koji danas okuplja gospodarstva regije koja još nisu ostvarila punopravno članstvo u Europskoj uniji, poput Albanije, Bosne i Hercegovine, Crne Gore, Sjeverne Makedonije, Srbije, Moldavije i Kosova. CEFTA služi kao prijelazni trgovački i institucionalni poligon unutar kojeg su države potpisnice ugovorno ukinule carine u međusobnoj razmjeni industrijskih proizvoda, olakšavajući time liberalizaciju trgovine i pripremajući svoja nacionalna gospodarstva za buduću integraciju u carinski sustav Europske unije.

6. CARINSKE MJERE

Carinska zaštita podrazumijeva zaštitne (protekcionističke) mjere u obliku carina i njima sličnih pristojbi koje štite domaće gospodarstvo od inozemne konkurencije.

6.1. Pojam i uloga carinskih mjera

Carina je **oblik neizravnog poreza koji se naplaćuje** na vrijednost, količinu robe ili njihovu kombinaciju **kada roba prelazi carinsku granicu**. Carina "stvara" razliku između tržišne (svjetske) cijene i cijene koju plaćaju domaći subjekti (potrošači, proizvođači, država). Carina predstavlja **najstariji i najrasprostranjeniji instrument vanjskotrgovinske politike**.

U ekonomskoj teoriji i praksi, carine ispunjavaju **dvije osnovne funkcije**:

⇒ **zaštitna funkcija** usmjerena je na aktivnu obranu domaće proizvodnje od inozemne konkurencije, čineći stranu robu skupljom i teže dostupnom domaćim kupcima, a

⇒ **fiskalna funkcija** odnosi se na izravno generiranje javnih prihoda i punjenje državnog proračuna. Kao jedan od oblika javnih prihoda, naplata carina osigurava znatna financijska sredstva javnoj vlasti.

Kada se analizira konačna **namjena prikupljenih sredstava od carina**, ta se proračunska akumulacija najčešće upotrebljava u dva osnovna pravca:

⇒ za *financiranje općih javnih rashoda* (poput zdravstva, školstva i infrastrukture) te

⇒ za *financiranje izvoznih poticaja i subvencija domaćim poduzećima*,

pri čemu se u proračunskoj praksi uvjerljivo veći dio prikupljenog novca troši na pokrivanje općih javnih rashoda.

U suvremenim uvjetima institucionalne integriranosti, ekonomska pravila carinske zaštite doživljavaju značajne modifikacije. ***Ulaskom u punopravno članstvo Europske unije, Republika Hrvatska se*** u sklopu prihvaćanja Zajedničke trgovačke politike i uspostave carinske unije formalno-pravno ***„odrekla" izravnih prihoda od naplate carina na svojim granicama s trećim zemljama.*** Sredstva prikupljena po osnovi zajedničke carinske tarife na vanjskim granicama Unije danas ne pripadaju nacionalnom proračunu Hrvatske, već predstavljaju izravan i izvoran prihod proračuna Europske unije namijenjen financiranju zajedničkih europskih politika i projekata.

6.2. Vrste carina

U vanjskotrgovinskom sustavu carine se razvrstavaju prema nizu kriterija kako bi se precizno odredila njihova uloga u regulaciji robnih tijekova.

6.2.1. Vrste carina prema smjeru kretanja robe

Prema smjeru kretanja robe carine mogu biti: uvozne, izvozne i tranzitne. Ovaj kriterij prati fizički smjer prolaska proizvoda u odnosu na carinski teritorij države ili trgovinskog bloka, pri čemu razlikujemo tri oblika:

⇒ *Uvozne carine* predstavljaju najraširenij i najznačajniji oblik carina u suvremenoj ekonomiji, a naplaćuju se na inozemna dobra i usluge prilikom njihova ulaska na domaće tržište.

⇒ *Izvozne carine* se odnose na carinske pristojbe koje država obračunava na domaća dobra koja se plasiraju kupcima u inozemstvu. Primarni cilj izvoznih carina je svjesno ekonomsko otežavanje izvoza strateških sirovina ili proizvoda kako bi se u kriznim uvjetima prvenstveno i prioritetno namirile domaće potrebe. U suvremenom globalnom gospodarstvu izvozne su carine iznimno rijetke jer većina država teži maksimiziranju izvoza, unaprjeđenju platne bilance i osvajanju novih tržišta.

⇒ *Tranzitne carine* podrazumijevaju carine koje je povijesno naplaćivala država preko čijeg se carinskog teritorija strana roba samo prevozila (tranzitirala) iz jedne zemlje u drugu. U suvremenoj međunarodnoj trgovini tranzitne se carine više uopće ne koriste. Prema temeljnim odredbama Općeg sporazuma o carinama i trgovini (GATT-a), države potpisnice preuzele su formalno-pravnu obvezu da će međusobni tranzit robe u potpunosti osloboditi svih carina i srodnih fiskalnih dadžbina. Međutim, ukidanje tranzitnih carina ne znači da su se države odrekle prihoda koje su prije ostvarivale; na njihovo mjesto stupile su namjenske naknade za prijevozne i logističke usluge, manipulativne usluge (pretovar, skladištenje) te osiguranje robe. Te naknade, doduše, za svoj iznos povećavaju konačnu cijenu robe na odredištu, ali istodobno povećavaju i njezinu stvarnu upotrebnu vrijednost kroz logističko svladavanje prostora.

6.2.2. Vrste carina prema svrsi

Prema svrsi carine mogu biti; zaštitne, fiskalne, i prohibitivne. Ovaj kriterij polazi od namjere zakonodavca i primarnog ekonomskog učinka koji se želi izazvati unutar nacionalnoga gospodarstva. Prema svrsi primjene, carine se dijele na:

⇒ *Zaštitne carine* su sve one carine čija je primarna namjena obrana i zaštita domaće privrede od konkurentnije, cjenovno agresivnije ili tehnološki nadmoćnije inozemne konkurencije. Njihov primarni cilj je strogo ekonomski (zaštitni), dok je fiskalni učinak u drugom planu. Svrha zaštitnih carina jest namjerno smanjenje konkurentske sposobnosti stranih proizvoda u odnosu na istovrsna ili slična dobra domaće proizvodnje. Visina primijenjene carinske stope izravno ovisi o tržišnom odnosu cijena domaćih i stranih proizvoda. Carinska stopa mora biti ekonometrijski izračunata i utvrđena tako da se njezinom primjenom konačna cijena uvezenog proizvoda povisi minimalno do razine cijene domaćeg proizvoda, ili čak i nešto iznad nje, kako bi domaći proizvođači dobili cjenovnu prednost.

⇒ *Fiskalne carine* su one kojima je prvobitni i dominantni cilj ostvarivanje javnih prihoda, odnosno punjenje državnog proračuna. Uvode se primarno na onu robu koja se u zemlji uopće ne proizvodi (zbog klimatskih ili tehnoloških ograničenja) ili je obujam njezine domaće proizvodnje neznatan. Budući da nema domaće industrije koju treba štititi, država oporezuje uvoz isključivo radi prikupljanja novca.
Osobito izražen fiskalni karakter imaju carine na tzv. luksuznu potrošnju. Definicija i visina carinske stope na luksuznu robu ovise o dva kriterija. Prema kriteriju ekonomske razvijenosti u luksuznu se robu ubrajaju tehnički proizvodi poput satova, radio i TV prijamnika, strojeva za pranje rublja, hladnjaka, automobila, te skupocjeni artikli poput krzna, nakita, dragog kamenja i plemenitih metala.

U skupini srednje i visokorazvijenih država, a pod utjecajem pravila WTO-a, opća razina carina je izuzetno niska. Zbog toga se fiskalni učinak carina u modernim proračunima progresivno smanjuje i čini relativno zanemariv dio javnih prihoda, što se dramatično razlikuje od situacije koja je vladala neposredno nakon Drugog svjetskog rata kada su carine bile ključni stup proračunske stabilnosti.

⇒ *Prohibitivne carine* predstavljaju ekstremni oblik zaštitnih carina koje su postavljene na iznimno visoku razinu. Svojom ekonomskom težinom i visinom stope (koja može iznositi i nekoliko stotina posto) ove carine u potpunosti onemogućuju i zaustavljaju uvoz određene robe. Kod prohibitivnih carina država uvoz ne zabranjuje administrativno (pravnom zabranom), već ga zabranjuje ekonomski – čineći uvoznu robu toliko skupom da za nju na domaćem tržištu više ne postoji nikakav ekonomski interes niti potražnja.

Sjedinjene Američke Države i Europska unija posljednjih godina sve češće koriste ekstremno visoke carinske stope kako bi zaštitile svoje strateške industrije (poput proizvodnje čelika, aluminija i električnih automobila) od jeftine kineske konkurencije.

Slučaj carina na kineske električne automobile *savršen je primjer modernih carinskih barijera. Ovdje se točno vidi kako zapadne sile ne zabranjuju kineska vozila zakonom, već ih drastičnim nametima pokušavaju učiniti preskupima i tako zaštititi vlastitu autoindustriju. Pri tom su SAD i Europska unija odabrali potpuno različite pristupe — jedni su išli na radikalnu "ekonomsku giljotinu", dok su drugi primijenili pažljivo proračunate kaznene postotke.*

Sjedinjene Američke Države i Kanada *povećale su 2024. godine carine na električne automobile proizvedene u Kini na okruglih 100 %. Kineski električni automobil koji u nabavi košta oko 25.000 eura, uvoznika u SAD-u u startu košta 50.000 eura, samo zbog carine. To je klasična prohibitivna carina — uvoz je zakonski dopušten, ali ekonomski potpuno promašen, pa kineskih električnih auta na američkim cestama praktički i nema.*

Europska unija *nije mogla samo tako uvesti 100 % carine jer njezine vlastite tvornice (poput Volkswagena, BMW-a i Mercedesa) previše ovise o kineskom tržištu i tamošnjoj proizvodnji baterija. Zato je Europska komisija provela dugu istragu o tome koliko kineska država potajno novčano pomaže (subvencionira) svoje brendove kako bi umjetno spustila cijene pod krinkom nepoštene konkurencije. Rezultat je uvođenje dodatnih*

kompenzacijskih carina (povrh uobičajenih standardnih 10 % za uvoz automobila izvan EU). Zanimljivo je da EU nije kaznila sve jednako, već ovisno o tome koliko je pojedina tvrtka "varala" i koliko je surađivala u istrazi.

Kako Kinezi vješto zaobilaze ove carine?

Kineski proizvođači su ekspresno smislili protumjere kako bi preživjeli na europskom tlu:

⇒ *Prebacivanje na hibride*

Budući da su se carine primarno odnosile na čisto električna vozila na baterije, Kinezi su europsko tržište u rekordnom roku preplavili plug-in hibridima. Njihov udio skočio je s 2 % na čak 25 % tržišta. (Unija je to brzo uočila, pa su u listopadu 2026. sklopljeni novi sporazumi i stroge godišnje kvote od 350.000 hibridnih vozila kako bi se i taj uvoz prepolovio).

⇒ *Izgradnja tvornica unutar Europe*

Ovo je najvažniji dugoročni potez. Carine se plaćaju samo na robu koja prelazi granicu. Ako kineski div BYD izgradi golemu tvornicu u Mađarskoj, a drugi brendovi pokrenu proizvodnju u Španjolskoj ili Italiji, ti automobili pravno postaju "Made in EU". Carina na njih tada iznosi točno 0 %, a europski radnici dobivaju poslove.

Ovaj primjer idealno pokazuje kako **carine danas** nisu samo način ubiranja poreza (fiskalna svrha), već **moćno geopolitičko oružje kojim se kroji sudbina globalne industrije.**

6.2.3. Vrste carina prema osnovici obračuna

Jedan od najvažnijih tehničko-ekonomskih kriterija u vanjskotrgovinskoj praksi jest podjela carina prema načinu na koji se utvrđuje njihova porezna osnovica. Ovisno o tome obračunava li se carinski dug na temelju novčane vrijednosti proizvoda ili na temelju njegovih fizičkih, količinskih svojstava, carine se dijele na tri temeljne skupine:

⇒ *ad valorem (vrijednosne),*
⇒ *količinske (specifične) i*
⇒ *kombinirane carine.*

***Ad valorem* carine** obračunavaju se i plaćaju kao fiksni postotak od ukupne novčane vrijednosti uvezene robe. Ovaj je način utvrđivanja carinskog opterećenja iznimno prihvatljiv i praktičan s tehničkog gledišta. Carinska uprava vrlo lako može utvrditi vrijednost robe na temelju priloženih trgovačkih računa i carinskih deklaracija. Zbog navedenog, *ad valorem* carina i jest **najprimjenjiviji oblik carine**. Osnovica za naplatu ove carine najčešće je fakturna (vrijednosna) cijena robe.

Ad valorem carina može se pojaviti u dva organizacijska oblika. Kod *jedinstvene ad valorem* carine primjenjuje se jedna, univerzalna postotna stopa na apsolutno svu robu koja prelazi granicu, bez obzira na njezinu vrstu ili namjenu. Ovaj se pojam najčešće koristi u kontekstu putničkog prometa ili pojednostavnjenih carinskih postupaka. Država

propisuje jednu fiksnu uvoznu stopu (npr. u Europskoj uniji ona iznosi 2,5 % za robu nekomercijalne naravi u osobnoj prtljagi putnika, do određene vrijednosti) koja se primjenjuje na svu robu, bez obzira na njezinu tarifnu oznaku. Ovako se ubrzava proces na granici kako se za sitne privatne pakete ili prtljagu ne bi morala detaljno pregledavati svaka pojedinačna stavka u carinskoj tarifi. S druge strane, *specijalizirana ad valorem* carina je diferencirana i razlikuje se ovisno o specifičnoj vrsti, kategoriji i kvaliteti robe koja se uvozi.

Kod **količinske ili specifične carine** vrijednost robe uopće nije relevantna za obračun. Carinski se dug razrezuje na temelju fizičkih mjernih jedinica proizvoda, kao što su kilogram, tona, litra, komad, metar dužni, kvadratni metar i slično. One omogućuju znatno jednostavniju, bržu i otporniju procjenu carinske osnovice prilikom carinskog pregleda na samoj granici, budući da nema potrebe za provjerom vjerodostojnosti faktura ili procjenom tržišne vrijednosti dobara. Količinske se carine u suvremenoj međunarodnoj trgovini pretežno primjenjuju za poljoprivredne i primarne proizvode (npr. žitarice, šećer).

Budući da su izražene u fiksnom, apsolutnom novčanom iznosu po jedinici mjere (npr. 5 eura po kilogramu), količinske carine kod istog proizvoda u različitim izvedbama i kvalitetama uzrokuju progresivno veće carinsko opterećenje jeftinijih proizvoda. Primjerice, ako se uvozi luksuzna cipela od 500 eura i radnička cipela od 20 eura, a specifična carina iznosi 10 eura po komadu, jeftiniji će proizvod biti opterećen s čak 50 % svoje vrijednosti, dok će luksuzni proizvod podnijeti opterećenje od samo 2 %, što narušava načelo porezne pravednosti.

Konačno, **kombinirane carine** predstavljaju specifičan zakonski hibrid koji u sebi spaja elemente *ad valorem* i količinskih carina, kako bi se iskoristile prednosti oba sustava i neutralizirali njihovi pojedinačni nedostatci.

Tipičan primjer kombiniranog modela uočava se kod carinskih kvota: do točno određene uvozne količine dobra plaća se fiksna specifična carina po jedinici proizvoda (ili se carina uopće ne plaća), dok se na sav uvoz koji prijeđe tu količinsku granicu automatski razrezuje postotna *ad valorem* carina na ukupnu vrijednost robe.

6.2.4. Vrste carina prema subjektu odlučivanja

Ovaj kriterij razvrstava carine na temelju institucionalnog podrijetla donošenja odluke, odnosno analizira donosi li država carinske stope samostalno ili su one ishod međunarodnih sporazuma i preuzetih obveza. Sukladno tome, carine se dijele na dvije skupine:

Jednostrane (autonomne ili unilateralne) carine su carine koje država samostalno, neovisno i jednostrano određuje na temelju svog ekonomskog suvereniteta i donosi isključivo za svoj carinski teritorij. Budući da iza njih ne stoji nikakav međunarodni ugovor, država autonomne carine može slobodno mijenjati, povećavati ili potpuno ukidati u bilo kojem trenutku, bez potrebe za sporazumom s nekom drugom državom.

U današnjem globalnom poretku, kojeg obilježava izrazito visoka međuovisnost gospodarstava, potpuno autonomne carinske tarife predstavljaju iznimku. Gotovo sve zemlje svijeta dio su globalnih trgovinskih mreža, a Svjetska trgovinska organizacija (WTO) okuplja 166 zemalja članica koje pokrivaju preko 98 % ukupne svjetske trgovine. Zbog toga su klasične unilateralne tarife svedene na minimum.

Valja ipak naznačiti, da se autonomno donošenje carina danas ponovno aktivira isključivo kao instrument ekonomske obrane ili pritiska unutar tzv. novog protekcionizma. Primjer su unilateralne „kaznene" carine koje velika gospodarstva (poput SAD-a) samostalno uvode na uvoz dotičnih strateških roba (npr. čelika, aluminija ili tehnologije) iz zemalja s kojima bilježe trgovinski deficit.

Ugovorne carine su one koje se donose i usklađuju na osnovi bilateralnih (dvostranih) ili multilateralnih (višestranih) sporazuma među suverenim državama. Ove se carine obvezno primjenjuju na teritorijima zemalja koje su sporazum sklopile ili mu naknadno pristupile. Temeljno pravilo konvencionalnih carina jest da se uvjeti trgovine i carinske stope ne mogu mijenjati niti ukidati jednostrano za sve vrijeme trajanja ugovora, već isključivo novim krugom zajedničkih ugovornih pregovora.

Kada se u međunarodnoj ekonomiji analiziraju ugovorne carine, nužno je sagledati širi institucionalni okvir jer carinske stope i pravila trgovanja više nisu u isključivoj nadležnosti pojedinačne države, već predstavljaju ishod kompleksnih međunarodnih ugovora. Suvremeni globalni trgovački sustav počiva na nekoliko ključnih multilateralnih i regionalnih sporazuma te ekonomskih blokova koji izravno diktiraju uvjete razmjene, kako je već i ranije prezentirano unutar poglavlja o politici međunarodne razmjene (potpoglavlja *5.5. Međunarodni trgovinski sustav i institucije i 5.6. Regionalni trgovinski sporazumi i integracije*)

Svi navedeni integracijski modaliteti i trgovinski ugovori dokazuju da su **autonomne carine u suvremenom svijetu** postale **iznimka**, dok su globalni robni i uslužni tijekovi u potpunosti podvrgnuti pravilima trgovačkih mega struktura unutar kojih se uvjeti razmjene mijenjaju isključivo zajedničkim ugovornim putem.

Pristupanjem Republike Hrvatske Europskoj uniji, cjelokupna carinska politika prenesena je pod nadležnost Zajedničke trgovačke politike EU. ***Sve carinske stope koje se primjenjuju na hrvatskim granicama prema trećim zemljama utvrđene su i dogovorene na razini Europske unije.*** Slijedom toga, sve carine u Republici Hrvatskoj su ugovornog tipa, budući da Hrvatska više nema pravnu niti institucionalnu mogućnost samostalno i autonomno određivati ili mijenjati carine prema državama izvan EU.

6.2.5. Vrste carina prema stupnju beneficije

Preferencijalne ili beneficirane carine predstavljaju specifične carinske stope koje su utvrđene na razini nižoj od opće, uobičajene carinske tarife. Glavna ekonomska svrha njihovog uvođenja i primjene jest stavljanje određenih zemalja ili regija u povlašten položaj na domaćem tržištu. Smanjenjem carinskog opterećenja izravno se potiče međusobna robna razmjena i produbljuje gospodarska suradnja. *U modernom*

međunarodnom kontekstu, ove su carine temelj ugovornih odnosa unutar regionalnih ekonomskih integracija, zona slobodne trgovine ili carinskih unija. Primjer ovakve prakse je unutarnje tržište Europske unije, unutar kojeg su carine u potpunosti ukinute, dok se preferencijalni režimi s trećim zemljama ostvaruju kroz bilateralne sporazume o slobodnoj trgovini, čime se uvozna roba iz partnerskih država oslobađa standardnih carinskih davanja.

Nasuprot njima, **nepreferencijalne ili diferencijalne carine** označavaju primjenu viših carinskih stopa od onih koje se smatraju standardnima ili uobičajenima za opći uvoz. Motivi za implementaciju ovih stopa najčešće su ekonomske ili političke naravi. Kada se ovakav restriktivan carinski režim nameće proizvodima stranog podrijetla koji izravno konkuriraju domaćim dobrima, one poprimaju karakter ekonomskih, odnosno zaštitnih carina. U realnom svijetu države često koriste ove stope za zaštitu strateških grana gospodarstva, poput poljoprivrede ili teške industrije, nametanjem visokih carinskih barijera na proizvode koji dolaze iz zemalja s kojima nemaju potpisane posebne trgovačke ugovore. Skupinom nepreferencijalnih carina mogu se obuhvatiti tzv. kaznene carine.

Kaznene carine (*engl. punitive tariffs ili retaliatory duties*) predstavljaju krovni mehanizam u međunarodnoj trgovini kojim države uvode dodatne namete na uvoz robe iz određenih zemalja s ciljem kažnjavanja nepoštenih trgovačkih praksi ili vršenja političkog pritiska. Ove se mjere primjenjuju izvanredno i izravno služe kao sredstvo ekonomske prisile. Ovisno o konačnom cilju, pravnoj naravi i uzroku uvođenja, ovaj se oblik ekonomske intervencije primarno manifestira kroz dva temeljna instituta: retorzivne (reaktivne) carine, koje odgovaraju na političke akcije drugih država, te kompenzacijske carine, koje saniraju distorzije tržišta izazvane stranim državnim intervencionizmom.

Retorzivne carine, u modernoj praksi poznate i kao *reaktivne ili uzvratne carine*, djeluju kao izvanredni carinski dodaci koje država uvodi kao izravan odgovor na nepovoljne trgovinske sankcije, barijere ili ekonomske pritiske druge države. Ovaj instrument predstavlja radikalnu mjeru ekonomske prisile u uvjetima zaoštrenih odnosa i poremećene međunarodne suradnje. Retorzija funkcionira po načelu reciprociteta s ciljem nanošenja ekonomske štete suprotnoj strani, kako bi je se kroz ekonomske gubitke prisililo na povlačenje njezinih prethodno uvedenih diskriminirajućih trgovačkih mjera.

Karakterističan suvremeni primjer ovakvog ekonomskog sukoba jesu unilateralni trgovinski sporovi između Sjedinjenih Američkih Država i Kine, gdje je uvođenje američkih carina na kinesku tehnologiju i čelik odmah rezultiralo kineskim retorzivnim carinama na američke poljoprivredne proizvode poput soje i svinjetine. Ovakve eskalacije nerijetko dovode do otvorenih ekonomskih sukoba poznatih kao carinski ratovi. Zbog toga je u okviru Svjetske trgovinske organizacije uvođenje ovakvih protumjera strogo regulirano i dopušteno tek nakon formalne potvrde da je druga strana prekršila pravila međunarodne trgovine.

Iako su primarno dizajnirane za zaštitu domaće industrije i očuvanje radnih mjesta od nelojalne konkurencije, kaznene i retorzivne carine u globalnoj ekonomiji često djeluju

kao dvosjekli mač. U praksi, trošak nametnutih carina rijetko snosi država ili tvrtka koja je izvorno kažnjena; njega na granici plaćaju domaći uvoznici, koji taj izvanredni trošak u pravilu prebacuju na krajnje potrošače, što dovodi do rasta cijena i inflatornih pritisaka.

Nadalje, uvođenje ovakvih unilateralnih ili protekcionističkih mjera gotovo u pravilu pokreće spiralu uzvratnih akcija, transformirajući izolirane trgovačke sporove u dugotrajne trgovinske ratove koji ozbiljno remete globalne lance opskrbe i unose dugoročnu pravnu i ekonomsku nesigurnost na međunarodno tržište.

6.2.6. Vrste carina prema učincima carinske zaštite

Prema kriteriju učinaka carinske zaštite, ekonomska teorija i praksa razlikuju nominalnu carinu i efektivnu carinsku zaštitu. Dok je nominalna carina zaštita iznimno važna za potrošače jer izravno ukazuje na to koliko je cijena finalnog proizvoda na domaćem tržištu porasla uslijed uvođenja carinskih davanja, stopa efektivne carinske zaštite primarno je usmjerena prema proizvođačima. Ona zorno prikazuje stvarnu razinu ekonomske zaštite koja se pruža domaćem proizvodnom procesu u uvjetima konkurencije inozemnih supstituta.

Nominalna carina definira se kao zakonom propisana carinska stopa koja se primjenjuje na uvoz određenog finalnog proizvoda ili pojedinačnog proizvodnog inputa. S druge strane, **efektivna carinska zaštita** predstavlja cjelovitu zaštitu procesa stvaranja vrijednosti finalnog proizvoda. Ona se izračunava tako da se u obzir uzme ne samo carina na gotov proizvod, koja djeluje kao štit domaće industrije, već i carina na poluproizvode i sirovine, koja s aspekta domaćeg proizvođača predstavlja izravan trošak poslovanja.

Za precizno utvrđivanje stope efektivne zaštite potrebno je, uz nominalne stope na finalni proizvod i inpute, poznavati i točan udio tog uvezenog inputa u cjelokupnoj strukturi troškova proizvodnje.

U kreiranju ekonomske politike države vrlo često primjenjuju strategiju u kojoj su sirovine oslobođene plaćanja carina ili se na njihov uvoz nameće znatno niža stopa nego na uvoz finalnih dobara. Primarni cilj ovakve selektivne politike jest ohrabrivanje i poticanje domaćeg gospodarstva, privlačenje investicija te povećanje stope zaposlenosti. Klasičan teorijski i praktični primjer takvog pristupa jest carinski sustav u kojem se dopušta potpuno bescarinski uvoz sirove vune, dok se istodobno nameće visoka nominalna carina na uvoz gotove odjeće izrađene od te iste vune, čime se izravno stimulira domaća tekstilna industrija. U svim situacijama u kojima je na uvezeni input odobren bescarinski režim ili uvoz uz nižu stopu od one na finalni proizvod, stopa efektivne zaštite bit će veća od nominalne carinske stope obračunate na vrijednost gotovog proizvoda.

Matematičko i ekonomsko uporište za ovakav nesrazmjer leži u konceptu domaće novododane vrijednosti, koja se definira kao razlika između tržišne cijene finalnog proizvoda i troškova inozemnih inputa upotrijebljenih u njegovoj proizvodnji. Budući da se efektivne carine u realnosti obračunavaju upravo na tu domaću novododanu

vrijednost, stvarni učinak zaštite može višestruko premašiti nominalne pokazatelje, što se jasno može ilustrirati na hipotetskom modelu proizvodnje odijela.

Pretpostavimo da u uvjetima slobodne trgovine cijena jednog odijela iznosi 100 dolara, pri čemu vrijednost uvezene vune koja ulazi u njegovu proizvodnju iznosi 80 dolara. U takvim okolnostima, domaća novododana vrijednost, odnosno doprinos domaćih proizvođača kroz rad i preradu, iznosi preostalih 20 dolara. Ako država odluči uvesti nominalnu uvoznu carinu od 10 % na gotova odijela, njihova cijena za domaće potrošače porast će na 110 dolara, pri čemu prikupljena carina iznosi točno 10 dolara po komadu. Dok je za krajnjeg kupca relevantna jedino činjenica da je odijelo poskupjelo za nominalnih 10 %, domaći proizvođači na tih istih 10 dolara carine gledaju iz sasvim drugačije perspektive. Za njih taj iznos predstavlja polovicu, odnosno 50 % vrijednosti koju su oni sami stvorili u domaćem pogonu. Podijelimo li iznos prikupljene carine od 10 dolara s domaćom novododanom vrijednošću od 20 dolara, dobiva se stopa efektivne carinske zaštite od čak 50 %. Ovaj izračun dokazuje da selektivna carinska politika pruža domaćim proizvođačima čak pet puta veću stvarnu ekonomsku zaštitu od prividne zaštite koju sugerira nominalna carinska stopa, čime se stvara snažan poticaj za razvoj nacionalne proizvodnje.

6.3. Utjecaj carine na domaću proizvodnju i potrošnju

U ekonomskoj znanosti utjecaj carina na domaću proizvodnju i potrošnju najčešće se sagledava i analizira grafički, usporedbom ravnotežnih cijena u uvjetima slobodne trgovine i u uvjetima primjene carinskih barijera. Međutim, radi lakšeg razumijevanja temeljnih zakonitosti, ovaj se mehanizam može pojednostavniti i objasniti isključivo deskriptivnim pristupom, analizirajući odvojeno efekte na strani ponude i na strani potražnje.

Promatrajući prvo **utjecaj carine na domaću proizvodnju**, potrebno je pretpostaviti model male ekonomije koja nema utjecaj na međunarodne odnose razmjene, odnosno na formiranje svjetskih cijena. Kada takva država uvede carinu na određeni proizvod, to u pravilu uzrokuje realokaciju proizvodnih resursa iz sektora koji proizvodi izvozno dobro u sektor koji proizvodi zaštićeno uvozno dobro. Rezultat tog procesa je pogoršanje ukupne efikasnosti proizvodnje unutar nacionalnoga gospodarstva. Domaći proizvođači, potaknuti carinskom zaštitom, povećavaju proizvodnju zaštićenog dobra iako u njegovoj proizvodnji realno nisu efikasni niti konkurentni na svjetskom tržištu. Motiv za takvo ekonomsko ponašanje leži u činjenici da uvođenjem carine inozemni supstitut postaje skuplji na domaćem tržištu, čime se domaćim poduzećima otvara prostor za podizanje vlastitih cijena i ostvarivanje ekstraprofita koji nisu posljedica efikasnijeg poslovanja ili tehnološkog napretka. Zbog uvođenja carine dolazi do porasta odnosa cijena u zemlji, što u konačnici uzrokuje *pad realnog nacionalnog dohotka*.

S aspekta potrošača, promjena relativnih odnosa cijena na domaćem tržištu i *poskupljenje zaštićenog proizvoda izravno rezultira padom njegove potrošnje*, što se u ekonomskoj teoriji objašnjava kroz djelovanje dvaju komplementarnih efekata. Prvi je efekt

supstitucije, koji se očituje u tome što potrošači, nastojeći zadržati istu razinu zadovoljenja svojih potreba, smanjuju kupnju skupljeg, zaštićenog, dobra te ga zamjenjuju relativno jeftinijim proizvodom koji nije opterećen carinama. Drugi je efekt dohotka, koji nastupa jer porast cijene zaštićenog proizvoda, uz nepromijenjen iznos apsolutnog novčanog dohotka potrošača, uzrokuje pad njihovog realnog dohotka i kupovne moći. Taj pad kupovne moći odražava se na smanjenje ukupne potrošnje i očituje se kroz prelazak potrošača na nižu društvenu krivulju indiferencije, što implicira *pad ukupnog blagostanja unutar ekonomije*.

Kada se sumiraju svi navedeni učinci na strani proizvodnje i potrošnje, može se zaključiti da ***carina*** ne predstavlja samo instrument zaštite, već u svojoj biti vrši masovnu preraspodjelu dohotka. Ona ***transferira ekonomsko blagostanje od domaćih potrošača prema domaćim proizvođačima zaštićenog dobra***, stvarajući pritom čiste gubitke za nacionalno gospodarstvo zbog neefikasne alokacije resursa.

6.4. Elementi carinskog sustava

Carinski sustav obuhvaća skup pravila, postupaka i instrumenata kojima se uređuje obračun i naplata carina u međunarodnoj trgovini. Njegovi temeljni elementi uključuju carinsku osnovicu, carinsku valuaciju, carinsku stopu, carinsku tarifu i carinsku nomenklaturu. Ti elementi omogućuju utvrđivanje vrijednosti robe koja podliježe carinjenju, određivanje visine carinskog opterećenja te razvrstavanje robe prema njezinim obilježjima, čime se osigurava pravilna i ujednačena primjena carinskih propisa.

6.4.1. Carinska osnovica

Carinska osnovica je vrijednosno-naturalna osnovica na koju se primjenjuje carinska stopa kako bi se izračunao konačan iznos carinskog duga.

Osnovica za carinjenje robe (usluga) može biti:

⇒ *vrijednost robe*,
⇒ *količina robe* (komad, kilogram, tona, litra, i sl.) ili
⇒ *njihova kombinacija*.

Ovisno o carinskoj osnovici razlikujemo:

⇒ *ad valorem carinu* - kada je carinska osnovica vrijednost robe,
⇒ *specifičnu carinu* - kada je carinska osnovica količina robe,
⇒ *kombiniranu carinu* - kada je carinska osnovica kombinacija vrijednosti i količine robe.

U modernoj međunarodnoj trgovini uvjerljivo najzastupljeniji tip carina su *ad valorem* carine. Istraživanja i carinski sustavi država članica WTO-a pokazuju da se preko 80 % svih carinskih tarifa na globalnoj razini obračunava upravo kao postotak vrijednosti uvezene robe.

Nekoliko je ključnih razloga koji pojašnjavaju **dominaciju *ad valorem* modela na suvremenom tržištu**:

⇒ *Automatska prilagodba inflaciji i promjenama cijena*
Budući da se obračunavaju kao postotak, *ad valorem* carine automatski prate kretanje cijena na tržištu. Ako vrijednost proizvoda raste (zbog inflacije ili tehnološkog napretka), iznos prikupljene carine raste proporcionalno, čime se zadržava ista razina zaštite domaće industrije. Nasuprot tome, specifične carine (npr. 5 USD po komadu) gube svoju zaštitnu moć čim nominalna cijena proizvoda na tržištu poraste.

⇒ *Pravednost i proporcionalnost kod heterogene robe*
Suvremena trgovina obilježena je visokotehnološkim i diferenciranim proizvodima (poput potrošačke elektronike, automobila ili odjeće). Bilo bi ekonomski neučinkovito naplaćivati istu fiksnu (specifičnu) carinu na luksuzni pametni telefon i na zastarjeli model samo zato što teže jednako ili dolaze u jednom komadu. *Ad valorem* carina osigurava da skuplji i tehnološki napredniji proizvodi plate adekvatno višu carinu.

⇒ *Jednostavnost administracije u digitalnom dobu*
Iako utvrđivanje precizne carinske vrijednosti može biti izazovno, digitalizacija carinskih sustava, standardizirane fakture i međunarodna pravila o procjeni vrijednosti (GATT/WTO sustav vrijednosti) učinili su provođenje *ad valorem* tarifa iznimno brzim i transparentnim za većinu industrijskih proizvoda.

S druge strane, specifične i kombinirane carine danas su potisnute u vrlo specifične niše. One se primarno koriste u poljoprivrednom i prehrambenom sektoru (npr. carine po litri čistog alkohola ili kilogramu šećera) te kod bazičnih sirovina. Izuzev tih izoliranih sektora, *ad valorem* model ostaje temeljni stup modernog carinskog protekcionizma i ekonomske regulacije.

6.4.2. Carinska valuacija

Carinska valuacija je način utvrđivanja vrijednosti robe kao osnovice za njeno carinjenje. Dok je kod količinskih carina carinska osnovica relativno jednostavna, kod *ad valorem* carina, carina se obračunava kao postotak od carinske vrijednosti robe pa je točno utvrđivanje te vrijednosti od ključne važnosti.

Današnji sustav temelji se na Sporazumu Svjetske trgovinske organizacije o carinskoj valuaciji. Njegova osnovna načela su da carinska vrijednost mora biti utvrđena na temelju stvarne vrijednosti uvezene robe, da se u pravilu koristi transakcijska vrijednost te da se vrijednost ne smije utvrđivati na temelju vrijednosti domaćeg proizvoda ili proizvoljno određene vrijednosti.

Za Europsku uniju i Republiku Hrvatsku ta se pravila primjenjuju putem Carinskog zakonika Unije, posebno članka 70. o transakcijskoj vrijednosti i članka 74. o hijerarhiji metoda.

Primarna metoda utvrđivanja carinske vrijednosti jest **metoda transakcijske vrijednosti**. Transakcijska vrijednost je cijena stvarno plaćena ili plativa za robu kada se ona prodaje za izvoz u carinsko područje Europske unije, uz propisane prilagodbe.

Transakcijska vrijednost može se primijeniti i u slučaju prodaje između povezanih osoba, ako se utvrdi da taj odnos nije utjecao na cijenu. Ako to nije moguće dokazati, prelazi se na sljedeću metodu.

Sporazum WTO-a i pravo Europske unije predviđaju šest metoda utvrđivanja carinske vrijednosti. One se primjenjuju po strogom redoslijedu, a metoda transakcijske vrijednosti ima prednost pred svim ostalima. Sporazumom WTO-a propisane metode utvrđivanja carinske vrijednosti su:

1. *Transakcijska vrijednost* - stvarno plaćena ili plativa cijena uvezene robe, uz propisane prilagodbe.
2. *Transakcijska vrijednost istovjetne robe* - cijena istovjetne robe prodane za izvoz u istu zemlju uvoza u odgovarajuće vrijeme.
3. *Transakcijska vrijednost slične robe* - cijena slične robe koja nije istovjetna, ali je komercijalno zamjenjiva.
4. *Deduktivna metoda* - polazi od jedinične prodajne cijene uvezene robe u zemlji uvoza, nakon odbitaka troškova i marži.
5. *Izračunana metoda* - temelji se na trošku proizvodnje, dobiti i općim troškovima u zemlji izvoza.
6. *Alternativna ili rezervna metoda* - primjenjuje se kada se carinska vrijednost ne može utvrditi nijednom prethodnom metodom.

Ako se carinska vrijednost ne može utvrditi transakcijskom vrijednošću, primjenjuje se prva sljedeća metoda sukladno navedenom redoslijedu.

6.4.3. Carinska stopa

Carinska stopa predstavlja **postotak kojim se množi carinska osnovica kako bi se utvrdila konačna visina carinskog duga**.

Minimalna carinska stopa označava najmanje relativno carinsko opterećenje koje se može primijeniti na uvoznu robu. Njezina primarna svrha nije ostvarivanje prihoda, već uspostavljanje tržišne ravnoteže. Minimalna stopa ima zadatak pokriti razliku između niže uvozne cijene i više domaće cijene. Ona kompenzira razliku u troškovima između skuplje domaće proizvodnje i jeftinije inozemne proizvodnje, čime se domaći proizvođači štite od nelojalne konkurencije.

Sve carinske stope koje su postavljene iznad minimalne zaštitne razine poprimaju dominantno fiskalni karakter. Glavni cilj viših carinskih stopa jest prikupljanje javnih prihoda. Država koristi uvoz kao stabilan izvor financiranja, pri čemu dodatno opterećenje uvozne robe izravno pridonosi povećanju proračunskih sredstava za javne potrebe.

6.4.4. Carinska tarifa i carinska nomenklatura

Dok modeli carinske osnovice određuju način izračuna, njihova se praktična primjena provodi kroz strogo definiran klasifikacijski sustav. U tom kontekstu potrebno je razlikovati dva povezana pojma; carinsku tarifu i carinsku nomenklaturu. **Carinska nomenklatura** je sustavni, ***šifrirani popis robe***. To je zapravo strukturirani pregled naziva i pripadajućih šifri robe koji se slaže prema točno utvrđenim pravilima. **Carinska tarifa je širi pojam.** Ona ***uz samu nomenklaturu (popis robe) sadrži i konkretne carinske stope, poreze i druge mjere*** koje se primjenjuju pri uvozu ili izvozu.

Jednostavno rečeno, carinska nomenklatura čini strukturnu osnovu carinske tarife, ona određuje kako se roba razvrstava (klasificira), dok carinska tarifa toj klasifikaciji pridružuje konkretne carinske stope i ekonomske mjere. Suvremene carinske nomenklature ne temelje se na samo jednom kriteriju, već kombiniraju više njih. Roba se prvenstveno razvrstava prema svojoj prirodi, materijalu od kojeg je napravljena i stupnju obrade. Kod tehnološki složenijih proizvoda u obzir se uzimaju i funkcija, namjena te kemijski ili materijalni sastav.

Današnju globalnu međunarodnu osnovu za klasifikaciju čini **Harmonizirani sustav** opisa i kodiranja robe (*engl. Harmonized System – HS*), koji vodi Svjetska carinska organizacija (*engl. World Customs Organization – WCO*). HS koristi *šestoznamenkaste* šifre i predstavlja temelj za carinske tarife, vanjskotrgovinsku statistiku i trgovinske pregovore za veliku većinu zemalja svijeta.

Na europskoj razini, temelj gospodarskog ustrojstva Europske unije čine zajedničko tržište i carinska unija. Carinska unija podrazumijeva primjenu jedinstvenih carinskih propisa prema trećim zemljama. To uključuje Zajedničku carinsku tarifu, zajedničku carinsku nomenklaturu te zajednička pravila o podrijetlu robe, carinskoj vrijednosti i carinskim postupcima. Republika Hrvatska primjenjuje Zajedničku carinsku tarifu Europske unije od 1. srpnja 2013. godine, dana svog pristupanju EU-u, čime je u potpunosti preuzela europsko zakonodavstvo na ovom području.

Osnovna **nomenklatura Europske unije jest Kombinirana nomenklatura** (*engl. Combined Nomenclature – CN*). Ona predstavlja proširenje Harmoniziranog sustava i koristi se za potrebe Zajedničke carinske tarife, vanjskotrgovinske statistike te statistike robne razmjene između država članica (sustav Intrastat). Kombinirana nomenklatura koristi osmeroznamenkaste šifre, pri čemu prvih šest znamenki u potpunosti odgovara globalnom HS-u, dok sedma i osma znamenka predstavljaju dodatne podjele uvedene na razini Europske unije.

Za potrebe operativne primjene specifičnih trgovinskih mjera, **EU koristi sustav TARIC** (*franc. Tarif Intégré de la Communauté / engl. Integrated Tariff of the European Union*). TARIC nije samostalni zakon, već integrirana baza podataka Europske komisije koja objedinjuje mjere Zajedničke carinske tarife te komercijalne i poljoprivredne mjere EU-a. Temeljeći se na Kombiniranoj nomenklaturi, TARIC koristi devetu i desetu znamenku za označavanje dodatnih podpodjela Unije. One omogućuju preciznu primjenu instrumenata

poput antidampinških carina, obustava carina, carinskih kvota ili povlaštenih carinskih tretmana. Desetoznamenkaste TARIC šifre i, prema potrebi, dodatne oznake (poput četveroznamenkastih kodova za poljoprivredne komponente) primjenjuju se isključivo pri uvozu robe iz trećih zemalja u Europsku uniju. Za izvoz te za unutarnju trgovinu između država članica u pravilu se koristi osmeroznamenkasta Kombinirana nomenklatura.

Hijerarhijska struktura suvremene carinske šifre koja se primjenjuje u EU prikazana je primjerom u sljedećoj tablici:

Razina klasifikacije	*Broj znamenki*	*Primjer strukture koda*
HS poglavlje	*2 znamenke*	*18 - Kakao i pripravci od kakaa*
HS pozicija	*4 znamenke*	*1806 - Čokolada i drugi pripravci koji sadrže kakao*
HS podpozicija	*6 znamenki*	*1806 10 - Kakao u prahu sa šećerom*
CN podpozicija	*8 znamenki*	*1806 10 15 - Dodatna EU razina klasifikacije i statistike*
TARIC podpozicija	*9–10 znamenki*	*1806 10 15 00 - Razina za operativnu primjenu trgovinskih mjera EU-a*

Pojedine države članice zadržavaju pravo korištenja i dodatne, jedanaeste znamenke za iznimne nacionalne potrebe (npr. statistička obrada, specifične porezne svrhe ili nacionalne restrikcije), no ta razina nije dio zajedničke i unificirane EU nomenklature.

6.4.5. Carinsko opterećenje

Carina je sastavni dio uvozne cijene, što znači da izravno ulazi u konačnu nabavnu cijenu proizvoda. Visina carine koju je potrebno platiti ovisi o dva ključna faktora; carinskoj stopi i carinskoj osnovici. Što je iznos carine veći, to je jači pritisak na povećanje uvozne cijene (i obrnuto).

U analizi carinske politike razlikujemo dvije vrste carinskog opterećenja:

⇒ *apsolutno carinsko opterećenje* predstavlja točan novčani iznos carine koji je plaćen za uvezenu robu, izražen u domaćoj valuti (npr. plaćeno je točno 500 eura carine), dok

⇒ *relativno carinsko opterećenje (RCO)* prikazuje carinsko opterećenje u postotku. Ono stavlja u omjer ukupni iznos plaćene carine i ukupnu vrijednost uvezene robe.

Formula za izračun relativnog carinskog opterećenja glasi:

$$relativno\ carinsko\ opterećenje\ (RCO) = \frac{ukupna\ vrijednost\ carine}{ukupna\ vrijednost\ uvoza} \cdot 100$$

Primjer:
Zamislimo da poduzeće iz Hrvatske uvozi pošiljku sportske opreme iz Kine. Ukupna vrijednost uvoza (carinska osnovica) je 20 000 EUR, a carinska stopa (određena prema TARIC-u) 5 %.

Izračun apsolutnog carinskog opterećenja:

$$Apsolutno\ carinsko\ opterećenje = 20\,000\ EUR\ \cdot 0{,}05 = 1\,000\ EUR$$

To je točan iznos carine koji moramo platiti u eurima.

Izračun relativnog carinskog opterećenja (RCO):
Provjeravamo koliki postotak uvozne vrijednosti otpada na carinu.

$$RCO = \frac{1\,000\ EUR}{20\,000\ EUR} \cdot 100 = 5\ \%$$

Zbog carine kao zavisnog troška, nabavna vrijednost robe u skladištu više nije 20.000 EUR, već iznosi 21.000 EUR (vrijednost robe + carina), što direktno podiže konačnu prodajnu cijenu na tržištu. Apsolutno carinsko opterećenje čini 1 000 EUR, dok relativno carinsko opterećenje iznosi 5 %.

6.5. Carinska kvota

Carinska kvota (*engl. tariff quota*) je carinska mjera koja omogućuje uvoz određene količine ili vrijednosti robe po sniženoj, a ponekad i nultoj carinskoj stopi. Nakon iscrpljenja kvote, dodatne količine robe mogu se uvoziti po uobičajenoj, višoj carinskoj stopi.

Carinska kvota stoga stvara dvostupanjski carinski režim: niža se stopa primjenjuje na uvoz u okviru kvote, a viša na uvoz izvan kvote. Razlika između tih stopa određuje stvarnu zaštitnu snagu mjere.

Primjer

Pretpostavimo da EU otvara godišnju carinsku kvotu za 10.000 tona određenog poljoprivrednog proizvoda; za prvih 10.000 tona primjenjuje se carina od 5 %; za svaku tonu iznad 10.000 tona primjenjuje se carina od 35 %.
Uvoz nije izravno ograničen na 10.000 tona, ali visoka izvan-kvotna carina čini daljnji uvoz znatno manje konkurentnim.

Carinske kvote koriste se radi osiguranja minimalnog pristupa tržištu određenim partnerima ili proizvodima; zaštite osjetljivih sektora, osobito poljoprivrede; zadržavanja postojećih razina uvoza nakon pretvorbe ranijih bescarinskih mjera u carine kao i preferencijalnog tretmana određenih zemalja ili skupina zemalja.

U sustavu WTO-a carinske kvote osobito su važne u poljoprivredi, gdje služe za očuvanje postojećih razina pristupa tržištu i osiguranje minimalnog pristupa nakon pretvorbe ranijih bescarinskih mjera u carine.

Kako će se kvota raspodijeliti među uvoznicima ovisi o pravilima upravljanja. Kvotama je moguće upravljati načelom prvi dolazi, prvi dobiva, sustavom uvoznih dozvola, raspodjelom prema povijesnim udjelima, aukcijom ili putem državnih trgovinskih poduzeća. U EU-u većina se carinskih kvota primjenjuje sukladno načelu ***first come, first served*** (engl.), bez obzira na to u koju se državu članicu roba fizički uvozi.

7. NECARINSKE MJERE

Necarinske (netarifne) mjere zaštite obuhvaćaju ***sve mjere vanjskotrgovinske politike različite od redovnih carina kojima država utječe na međunarodnu razmjenu***. One mogu izravno ograničavati uvoz ili izvoz, uvjetovati pristup tržištu ili posredno iskrivljivati uvjete konkurencije.

⇒ ***Mjere I. vrste*** djeluju ***izravno (neposredno)*** na vanjskotrgovinske tijekove. Uključuju uvozne i izvozne kvote, zabrane uvoza i izvoza, uvozne dozvole, antidampinške i kompenzacijske carine, zaštitne mjere, propise o domaćem sadržaju te financijska i devizna ograničenja.

⇒ ***Mjere II. vrste*** djeluju ***neizravno (posredno)***, prije svega kroz tehničke, sanitarno-fitosanitarne i administrativne zahtjeve. To su tehnički propisi, standardi, certifikacija, ocjena sukladnosti, pravila o pakiranju i označavanju, carinski postupci te pretovarna kontrola.

⇒ ***Mjere III. vrste*** obuhvaćaju ***mjere unutarnje ekonomske politike koje mogu iskriviti uvjete međunarodne razmjene***. Uključuju razlike u poreznim sustavima, državne potpore, sustave socijalnog osiguranja, pravila o amortizaciji, javnu nabavu, propise o konkurenciji i investicijske uvjete.

Osim navedenog, necarinska zaštita podrazumijeva različita kvantitativna i kvalitativna ograničenja.

7.1. Kvantitativne mjere

Kvantitativne mjere predstavljaju fiksna, odnosno **apsolutna ograničenja** trgovine izražena u količini ili vrijednosti. Ona čine izravne instrumente necarinskih barijera, za razliku od carina kojima se vanjska trgovina ograničava neizravno (putem cijena).

Kvantitativna ograničenja najčešće se pojavljuju u dva osnovna oblika:

⇒ *kvote i*
⇒ *plafoni.*

7.1.1. Kvota

Kvota predstavlja apsolutnu granicu, izraženu vrijednosno ili količinski, do koje jedno gospodarstvo može uvoziti ili izvoziti u određenom razdoblju.

Kao instrument vanjskotrgovinske politike, ***kvota je u većoj suprotnosti s načelima slobodne trgovine nego carina***. Dok carina utječe na cijenu prepuštajući odnosima ponude i potražnje na tržištu da odrede ravnotežnu količinu, kvota izravno ograničava količinu i sprječava tržišne mehanizme u formiranju prirodne ravnoteže.

Prema opsegu ograničenja, kvota može biti *globalna ili selektivna*. Globalna kvota podrazumijeva ograničavanje ukupnog uvoza ili izvoza iz svih zemalja, dok se selektivna kvota određuje prema pojedinim zemljama i varira s obzirom na podrijetlo robe.

S obzirom na broj obuhvaćenih zemalja i samostalnost pri donošenju, kvote se dijele na:

⇒ *unilateralne* - ako ih zemlja određuje samostalno,

⇒ *bilateralne ili multilateralne* - ako ih zemlja određuje dogovorno, odnosno sporazumno s trgovinskim partnerima.

Učinci kvote na domaću proizvodnju i potrošnju manifestiraju se kroz porast troškova proizvodnje uslijed alokacije resursa suprotno od komparativnih prednosti (što dovodi do pogoršanja učinkovitosti, jednako kao i kod uvođenja carina), što stvara troškove fizičkog premještanja proizvodnih faktora. Također se javljaju i značajni administrativni troškovi obračuna kvota te kontrole uvoznih količina.

Redistributivni efekt uvođenja ***kvote*** putem umjetnog povećanja cijena ***usmjerava dohodak od potrošača prema proizvođačima***. Potrošači kroz više cijene zapravo subvencioniraju domaće proizvođače koji dugoročno ostvaruju sve nižu ekonomsku učinkovitost.

Unatoč navedenim negativnim učincima, ***ključni razlozi za uvođenje kvota*** su:

⇒ *Cjenovna ili dohodovna neelastičnost uvoza*

Ako je uvoz neosjetljiv na promjene cijena ili dohotka, država uvoznica ne može učinkovito regulirati uvoz carinama, već rješenje pronalazi u kvotama.

⇒ *Izvjesnost i sigurnost zaštite*

Zemlje izvoznice često primjenjuju složene sustave poticanja izvoza (subvencije). Budući da zemlja uvoznica obično nema potpune informacije o tim mjerama, ne može biti sigurna da će isključivo carinama zaštititi svoje tržište. Stoga iz sigurnosnih razloga primjenjuje izravno kvantitativno ograničenje.

⇒ *Administrativna prilagodljivost*

Budući da su carine pod strogom regulacijom međunarodnih tijela (poput WTO-a) postale općeprihvaćene i teško promjenjive mjere, države koriste kvantitativna ograničenja kao fleksibilniji instrument za brzu reakciju na tržištu.

7.1.2. Plafon

Plafon je specifična vrsta kvantitativnog ograničenja uvoza određenog proizvoda koja se primjenjuje unutar preferencijalnog trgovinskog sustava (primjerice, u Europskoj uniji). Dok je uvezena količina robe ispod te zakonski definirane granice, sve odobrene trgovinske olakšice i carinske povlastice ostaju na snazi bez ograničenja. Međutim, od trenutka kada kumulativna količina uvoza dosegne razinu plafona, povlastice se ukidaju, a redovne uvozne pristojbe i carine automatski se počinju ponovno naplaćivati.

Česta zabluda: Razlika između carinske kvote i plafona

Iako i carinska kvota i plafon omogućuju uvoz određene količine robe uz nižu ili nultu carinu, oni se razlikuju po strogoći primjene:

⇒ *Kod carinske kvote prelazak limita znači trenutačni i automatski povratak na punu carinu u istom trenutku na granici. Zahtijeva financijska jamstva uvoznika.*

⇒ *Kod plafona prelazak limita ne ukida povlastice automatski. Povlastice traju sve dok nadležno tijelo (npr. Europska komisija) ne donese službenu političku odluku o reaktivaciji carine.*

7.2. Kvalitativne mjere

Dok se kvantitativne mjere primarno fokusiraju na količinska i cjenovna ograničenja u međunarodnoj razmjeni, kvalitativne mjere obuhvaćaju širok spektar regulatornih instrumenata usmjerenih na svojstva, standarde i sigurnost samih proizvoda.

Ovo poglavlje analizira tri ključna oblika kvalitativnih mjera koje oblikuju moderne trgovinske tijekove:

⇒ tehničke prepreke u trgovini – koje se odnose na tehničke propise, deklariranje i postupke ocjenjivanja sukladnosti proizvoda,

⇒ sanitarne i fitosanitarne mjere (SPS) – usmjerene na zaštitu života i zdravlja ljudi, životinja i bilja od rizika u hrani i širenja bolesti i

⇒ dobrovoljni standardi – privatni i tržišni certifikati koji, iako pravno neobvezujući, imaju presudan utjecaj na konkurentnost i pristup globalnim lancima opskrbe.

7.2.1. Tehničke prepreke u trgovini

Tehničke prepreke u trgovini (*engl. Technical Barriers to Trade – TBT*) obuhvaćaju *posebne kvalitativne mjere i regulatorne instrumente kojima država uvjetuje uvoz ili izvoz robe ispunjavanjem točno određenih tehničkih, sigurnosnih, zdravstvenih i ekoloških karakteristika.* Za razliku od kvantitativnih mjera koje izravno ograničavaju volumen razmjene, ove mjere djeluju na kvalitativna obilježja proizvoda s primarnim ciljem zaštite potrošača, očuvanja okoliša ili zaštite domaćeg tržišta putem administrativnih zahtjeva.

U osnovne oblike tehničkih, odnosno kvalitativnih mjera ubrajaju se:

⇒ *Tehnički propisi i norme (standardi)*

U akademskoj literaturi nužno je razlikovati norme od tehničkih propisa. Norme predstavljaju tehničke specifikacije odobrene od priznatih tijela čija je primjena na tržištu dobrovoljna. Nasuprot tome, tehnički propisi su zakonski obvezujući dokumenti koje država nameće, a koji definiraju karakteristike proizvoda ili s njima povezane procese i proizvodne metode. Proizvod koji ne zadovoljava tehnički propis ne može biti pušten u slobodan promet na domaćem tržištu.

Primjer:
Europska unija kroz svoje direktive propisuje stroge tehničke propise o maksimalnoj dopuštenoj emisiji ugljičnog dioksida (CO_2) za motorna vozila, što izravno onemogućuje uvoz automobila koji ne zadovoljavaju te ekološke standarde.

⇒ *Ambalaža i pakiranje*

Iako je primarna funkcija ambalaže zaštita robe tijekom skladištenja, transporta i distribucije, u međunarodnoj trgovini ona često postaje restriktivni faktor. Države mogu propisati specifične zahtjeve u pogledu materijala koji se smiju koristiti za pakiranje (npr. zabrana određenih vrsta plastike ili obveza korištenja biorazgradivih materijala) te zahtijevati usklađenost s ekološkim sustavima zbrinjavanja otpada.

⇒ *Označavanje i deklariranje (engl. labelling)*

Ova se mjera provodi radi transparentnosti tržišta i informiranosti potrošača. Propisi o označavanju zahtijevaju da proizvod na ambalaži sadrži jasno vidljive podatke kao što su: službeni naziv proizvoda, zaštićeni robni žig (marka), detaljan sastav (npr. postotak alergena), kvalitativna obilježja, te upute o čuvanju, sigurnoj uporabi i zbrinjavanju.

Primjer:
Unutar EU na snazi je stroga obveza označavanja genetski modificirane hrane (GMO) – ako proizvod sadrži više od 0,9 % GMO-a, to mora biti eksplicitno navedeno na deklaraciji, što značajno utječe na preferencije potrošača i uvoz takve robe.

⇒ *Ocjenjivanje sukladnosti i atesti*

Atest predstavlja službenu potvrdu (certifikat) izdane od strane ovlaštene, neovisne i stručne institucije kojom se dokazuje da proizvod posjeduje tražena kvalitativna, tehnička ili zdravstvena obilježja te da je prošao sve propisane postupke ispitivanja.

Primjer:
Najpoznatiji oblik ovakve zaštite na europskom tržištu je oznaka CE (Conformité Européenne). Ona je obvezna za širok spektar industrijskih proizvoda (od elektronike do dječjih igračaka) i služi kao dokaz da proizvod zadovoljava sve ključne sigurnosne i zdravstvene zahtjeve EU-a prije nego što prijeđe granicu.

⇒ *Oznake o podrijetlu proizvoda (engl. Rules of Origin):*

Ove oznake identificiraju zemlju u kojoj je roba u potpunosti proizvedena ili u kojoj je izvršena njezina posljednja bitna, ekonomski opravdana transformacija (tradicionalno izraženo kroz oznaku „Made in...“). Osim što informiraju potrošače, ove su oznake ključne za carinsku administraciju kako bi se utvrdilo podliježe li roba povlaštenom (preferencijalnom) carinskom režimu ili pak kaznenim mjerama poput antidampinških pristojbi.

7.2.2. Dobrovoljni standardi

Dobrovoljni standardi (*engl. Voluntary Standards*) obuhvaćaju pravila, smjernice ili specifikacije za proizvode, proizvodne procese i metode upravljanja koji su oblikovani radi zaštite zdravlja ljudi, životinja i biljaka te osiguranja visoke kvalitete i higijene.

Za razliku od klasičnih tehničkih propisa i državnih zakona, dobrovoljni standardi **nisu pravno obvezujući** sami po sebi. Njih donose neovisna međunarodna ili nacionalna tijela za standardizaciju, te privatna poduzeća, a subjekti na tržištu ih usvajaju samoinicijativno radi jačanja vlastite konkurentnosti (*najpoznatiji primjer su ISO standardi*).

Iako ih ne propisuje vlada neke države zakonskim dekretom, oni u suvremenoj trgovinskoj praksi djeluju kao snažna kvalitativna ograničenja. Zbog svoje iznimne proceduralne složenosti, visokih troškova implementacije te strogih i redovitih revizija (audita), ovi standardi za male proizvođače – napose one iz zemalja u razvoju – predstavljaju golemu administrativnu i financijsku barijeru (prepreku) za izlazak na razvijena svjetska tržišta. Kao takvi, dobrovoljni standardi spadaju pod necarinske mjere, i to točnije u skupinu Tehničkih prepreka trgovini.

U kontekstu međunarodne razmjene, dobrovoljni standardi dijele se na tri ključne razine: *međunarodne* (razvijaju ih globalne organizacije poput ISO-a za univerzalnu primjenu), *nacionalne* (propisuju ih službena tijela poput HZN-a i ne smiju služiti za diskriminaciju među državama) te *privatne* (komercijalni standardi poput GlobalGAP-a ili IFS-a koje nameću veliki trgovački lanci, a često su znatno stroži od minimalnih zakonskih propisa države).

Iako poduzeća nemaju zakonsku obvezu uvođenja ovih standarda, njihova je važnost na globalnom tržištu presudna iz tri ključna razloga:

⇒ *Tržišni imperativ („ulaznica za tržište")*
U praksi, ako proizvođač želi prodavati svoje proizvode velikim trgovačkim lancima i uvoznicima na bogatim tržištima (poput Europske unije, SAD-a ili Japana), posjedovanje ovih certifikata je obvezno. Distributeri jednostavno odbijaju suradnju s tvrtkama koje nemaju dokaz o primjeni tih standarda. Stoga oni postaju tržišni uvjet bez kojeg je izvoz nemoguć.

⇒ *Izgradnja povjerenja i konkurentnosti*
Ovi standardi krajnjem potrošaču i poslovnim partnerima šalju jasan signal o stabilnoj kvaliteti, te tvrtkama služe kao tržišni alat za diferencijaciju od konkurencije.

⇒ *Pravna zaštita i smanjenje poslovnog rizika*
Implementacijom rigoroznih standarda (poput preventivnih higijenskih protokola) poduzeća drastično smanjuju rizik od incidentnih situacija, kao što su kontaminacija hrane ili trovanje potrošača. Time se tvrtke izravno štite od reputacijske štete, povlačenja robe s polica, golemih financijskih gubitaka i potencijalnih sudskih tužbi.

Primjer:
Suvremeno globalno tržište obilježava zahtjev za sigurnošću hrane duž cijelog lanca opskrbe – „od polja i farme do stola". U tom je kontekstu ključan ***HACCP sustav*** *(engl. Hazard Analysis Critical Control Point – Analiza opasnosti i kritične kontrolne točke), preventivni sustav koji identificira, procjenjuje i kontrolira biološke, kemijske i fizikalne opasnosti za sigurnost hrane.*

HACCP sustav izvrsno oslikava dinamiku međunarodne trgovine u kojoj dobrovoljni standardi s vremenom evoluiraju u zakonsku obvezu:
Transformacija u zakon unutar EU: HACCP je započeo kao dobrovoljni skup stručnih smjernica, no unutar Europske unije on je danas zakonski obvezan za sve subjekte koji posluju s hranom (proizvodnja, prerada, distribucija).

Efekt na treće zemlje: Kako bi osigurali usklađenost s europskim zakonodavstvom, uvoznici iz EU primorani su biti iznimno selektivni. Oni od svojih inozemnih dobavljača iz država izvan Unije (trećih zemalja) zahtijevaju striktnu primjenu HACCP standarda već u državama podrijetla. Na taj način, dobrovoljni standard s jednog tržišta posredno transformira i podiže kvalitetu proizvodnje hrane na globalnoj razini.

7.2.3. Sanitarne i fitosanitarne mjere

Sanitarne i fitosanitarne mjere (*engl.* ***S****anitary and* ***P****hyto****s****anitary Measures -* ***SPS***) obuhvaćaju zakone, uredbe, standarde i administrativne procedure koje države implementiraju s primarnim ciljem zaštite života i zdravlja ljudi, životinja i biljaka. Prema službenoj klasifikaciji WTO-a, ove se mjere ubrajaju u necarinske (kvalitativne) barijere, a primjenjuju se radi suzbijanja specifičnih bioloških, kemijskih i epidemioloških rizika koji se mogu unijeti putem međunarodne razmjene robe i usluga.

U okviru WTO-a, ovo je područje pravno uređeno *Sporazumom o primjeni sanitarnih i fitosanitarnih mjera (SPS sporazum).* Sporazum osigurava da države opravdano štite svoje zdravstvene sustave, ali ujedno sprječava da se te mjere koriste kao prikriveni protekcionizam za domaće gospodarstvo. Proizvodi koji ne zadovoljavaju propisane standarde suočavaju se s automatskom zabranom uvoza ili povlačenjem s tržišta.

U praksi i međunarodnoj regulativi, SPS mjere se dijele na tri glavne komponente: *fitosanitarne, veterinarske i sanitarne mjere.*

Fitosanitarne mjere (zaštita zdravlja bilja) usmjerene su na očuvanje zdravlja biljnog svijeta te sprječavanje ekoloških i poljoprivrednih katastrofa.

⇒ Ključni rizici: ulazak, nastanak ili širenje biljnih štetočina, korova te zaraznih bolesti bilja, kao i unošenje invazivnih stranih vrsta.
⇒ Predmet kontrole: svježe voće i povrće, sadnice, sjeme, rezano cvijeće, ali i drvena ambalaža (palete) u kojoj se prevozi potpuno drugačija industrijska roba.

Primjer:
Drvena ambalaža, uključujući palete koje se upotrebljavaju za prijevoz robe iz trećih zemalja, mora u pravilu biti odgovarajuće tretirana i označena prema standardu ISPM 15. Time se smanjuje rizik od unošenja štetnih organizama, poput azijske strizibube, koja može ozbiljno ugroziti stabla i šumske ekosustave.

Veterinarske mjere (zaštita zdravlja životinja) reguliraju uvoz živih bića i njihovih prerađevina, štiteći nacionalni stočni fond i sprječavajući širenje opasnih stočnih epidemija.

⇒ Ključni rizici: unošenje zaraznih bolesti životinja (epizootija) i širenje bolesti koje se prenose životinjskim proizvodima.
⇒ Predmet kontrole: živa stoka, svježe i smrznuto meso, mlijeko, jaja, koža, perje te hrana za životinje (stočna hrana).

Primjer:
Ograničenje ili zabrana uvoza živih svinja i određenih proizvoda od svinjskog mesa iz područja zahvaćenih afričkom svinjskom kugom radi sprječavanja širenja bolesti i zaštite domaćeg stočarstva.

Sanitarne mjere (zaštita zdravlja ljudi) usmjerene su na zdravlje stanovništva. One sprječavaju kontaminaciju ljudskog organizma putem hrane, ali i izravno širenje ljudskih bolesti kroz kanale trgovine i transporta.

⇒ Ključni rizici; *kroz prehrambeni lanac*: toksini, aditivi, teški metali, bakterije (salmonela, listerija) i zagađivači u hrani i piću, kroz *izravne ljudske zaraze* (zoonoze i epidemije): rizik unosa isključivo ljudskih zaraznih bolesti (npr. žuta groznica, kolera, ebola) ili bolesti koje prelaze sa životinja na ljude (zoonoze).
⇒ Predmet kontrole: sva gotova hrana i piće za ljudsku konzumaciju, sanitarna ispravnost ambalaže, zdravstveno stanje transportnih radnika (posada brodova/zrakoplova), te dezinfekcija putničkih i teretnih kontejnera.

Primjer:
Ako se u uvezenoj pošiljci hrane utvrdi prisutnost salmonele iznad dopuštenih kriterija, nadležno tijelo može odbiti pošiljku, naložiti njezino povlačenje ili poduzeti druge propisane mjere radi zaštite zdravlja potrošača.

Kako bi se spriječilo neopravdano korištenje sanitarnih i fitosanitarnih mjera kao prepreka međunarodnoj trgovini, WTO propisuje da se one *moraju temeljiti na znanstvenim načelima i odgovarajućoj procjeni rizika*. Mjere ne smiju predstavljati proizvoljnu ili neopravdanu diskriminaciju među državama niti nepotrebno ograničavati međunarodnu trgovinu. Također, načelo predostrožnosti omogućuje privremeno ograničenje uvoza čak i kada znanstveni dokazi još nisu stopostotni, ako postoji opravdana sumnja da bi proizvod mogao izazvati nepovratnu štetu za zdravlje.

Primjer:
Zabrana uvoza govedine iz zemalja s dokazanim kravljim ludilom znanstveno je opravdana jer je laboratorijski dokazan rizik od prijenosa smrtonosne bolesti na ljude i domaći stočni fond.

Iako su nominalno usmjerene na zaštitu zdravlja, navedene su mjere u praksi ponekad i oblik prikrivenog necarinskog protekcionizma. Budući da države članice WTO-a ne smiju samovoljno podizati carine, one često uvode iznimno komplicirane, skupe i dugotrajne laboratorijske preglede na granici, s primarnim ciljem da stranim izvoznicima uvoz učine ekonomski neisplativim i tako zaštite domaće proizvođače.

7.3. Mjere trgovinske obrane

Damping je oblik cjenovne nelojalne konkurencije u međunarodnoj razmjeni. Definira se kao izvoz proizvoda po izvoznoj cijeni nižoj od njegove normalne vrijednosti (najčešće niža od cijene na domaćem tržištu te države ili ispod same cijene proizvodnje). Normalna vrijednost najčešće je usporediva cijena istovjetnog proizvoda na domaćem tržištu zemlje izvoznice u uobičajenom tijeku trgovine.

Važno je napomenuti da damping sam po sebi nije zabranjen: mjere se mogu uvesti tek kada dampinški uvoz nanosi (ili prijeti nanijeti) štetu domaćoj industriji.

Antidampinški postupci su pravno i administrativno regulirani procesi koje provodi država (ili trgovinski blok, poput EU) s ciljem istrage i suzbijanja dampinga. Glavna svrha ovih postupaka je zaštita domaće industrije od nelojalne konkurencije i neutraliziranje tržišnih distorzija.

7.3.1. Antidampinške mjere u Europskoj uniji

Antidampinške mjere jedan su od osnovnih instrumenata zajedničke trgovinske politike EU. Njihov je cilj zaštita jedinstvenog tržišta i europskih proizvođača od dampinškog uvoza iz trećih zemalja. Postupke vodi Europska komisija, a uvedene se mjere primjenjuju na razini cijele Europske unije.

7.3.1.1. Postupak uvođenja antidampinških mjera

Postupak uvođenja antidampinških mjera u Europskoj uniji odvija se kroz nekoliko faza.

1. Identifikacija dampinga

Postojanje dampinga utvrđuje se usporedbom izvozne cijene proizvoda na tržištu zemlje uvoznice i normalne vrijednosti istovjetnog proizvoda. Razlika između tih vrijednosti čini dampinšku maržu. Konačni nalaz donosi tijelo koje vodi istragu.

2. Pokretanje postupka

Postupak se u pravilu pokreće na temelju pisane pritužbe domaće industrije koja sadržava dostatne dokaze o dampingu, šteti i uzročno-posljedičnoj vezi između dampinškog uvoza i nastale štete.

Pritužba se smatra podnesenom u ime domaće industrije ako je podupiru proizvođači koji ostvaruju više od 50 % ukupne proizvodnje onih proizvođača koji su se izjasnili o pritužbi. Postupak se ne pokreće ako proizvođači koji podupiru pritužbu čine manje od 25 % ukupne domaće proizvodnje istovjetnog proizvoda.

U posebnim okolnostima Europska komisija može pokrenuti istragu i po službenoj dužnosti, bez prethodno podnesene pritužbe.

Ako postoje dostatni dokazi koji opravdavaju pokretanje postupka, Komisija pokreće postupak u roku od 45 dana od podnošenja pritužbe te objavljuje obavijest u Službenom listu Europske unije.

3. Istraga

Istraga se istodobno provodi radi utvrđivanja dampinga i štete. Potrebno je dokazati: postojanje dampinga; postojanje materijalne štete za domaću industriju, prijetnje nastanka takve štete ili materijalnog usporavanja uspostave domaće industrije; te uzročno-posljedičnu vezu između dampinškog uvoza i nastale štete.

Istraga se uobičajeno dovršava u roku od jedne godine, a najkasnije u roku od 14 mjeseci od pokretanja postupka. Postupak se prekida ako je utvrđena dampinška marža niža od 2 % izvozne cijene, što se smatra pragom *de minimis*, ili ako je udio predmetnog uvoza zanemariv.

4. Uvođenje privremenih mjera

Ako se na temelju preliminarnih nalaza utvrde damping i šteta te ako je uvođenje mjera u interesu Unije, mogu se uvesti privremene antidampinške pristojbe. One se mogu uvesti najranije 60 dana nakon pokretanja postupka, u pravilu najkasnije sedam mjeseci, a svakako najkasnije osam mjeseci nakon njegova pokretanja.

Privremene pristojbe osiguravaju se jamstvom, a puštanje obuhvaćene robe u slobodan promet uvjetuje se davanjem odgovarajućeg jamstva. Privremene pristojbe mogu se uvesti na razdoblje od šest mjeseci. Njihovo produljenje za dodatna tri mjeseca ili početno uvođenje na razdoblje od devet mjeseci moguće je samo ako to zatraže izvoznici koji predstavljaju značajan udio predmetne trgovine ili ako se, nakon obavijesti Komisije, takvom produljenju odnosno razdoblju ne protive. Važno je naglasiti da privremena zabrana uvoza nije antidampinška mjera i ne primjenjuje se u tim postupcima.

5. Uvođenje konačnih mjera ili prihvaćanje obveza izvoznika

Ako se konačno utvrde damping, šteta i uzročno-posljedična veza te ako je uvođenje mjera u interesu Unije, uvodi se konačna antidampinška pristojba. Pristojba se primjenjuje nediskriminirajuće na uvoz svih izvoznika za koje je utvrđeno da su uključeni u damping koji nanosi štetu domaćoj industriji.

Umjesto uvođenja pristojbe, izvoznici mogu dobrovoljno ponuditi preuzimanje obveze u pogledu cijena (*engl. price undertaking*). Takva obveza podrazumijeva da će izvoznici revidirati svoje cijene ili prestati izvoziti po dampinškim cijenama. Ako nadležno tijelo prihvati ponuđenu obvezu, antidampinška se pristojba ne primjenjuje na obuhvaćeni uvoz u skladu s uvjetima prihvaćene obveze. Povećanje cijene u okviru takve obveze ne smije biti veće od iznosa potrebnog za uklanjanje dampinške marže.

6. Trajanje i revizija mjera

Antidampinške mjere ostaju na snazi samo onoliko dugo i u onoj mjeri u kojoj su potrebne za suzbijanje štetnog dampinga. Konačna antidampinška mjera u pravilu istječe pet godina nakon njezina uvođenja ili nakon posljednje revizije koja je obuhvatila i damping i štetu.

7.3.1.2. Obilježja antidampinških pristojbi

Antidampinška pristojba posebna je **uvozna pristojba koja se plaća kao dodatno davanje uz redovnu uvoznu carinu**. Primjenjuje se neovisno o tome uživa li roba preferencijalni carinski tretman, a njezina visina može biti znatno veća od visine redovne carine. Visina antidampinške pristojbe ne određuje se unaprijed, nego se utvrđuje za svaki pojedinačni slučaj.

Konačna antidampinška pristojba ne smije premašiti utvrđenu dampinšku maržu. Prema načelu niže carine, pristojba bi trebala biti niža od dampinške marže ako je niža pristojba dovoljna za uklanjanje štete koju trpi domaća industrija.

Od tog se načela može odstupiti u slučaju utvrđenih poremećaja povezanih sa sirovinama, primjerice zbog izvoznih ograničenja ili sustava dvostrukih cijena u zemlji izvoznici, pod zakonom propisanim uvjetima i uz ocjenu interesa Unije.

Antidampinške mjere uvode se samo ako je to u ukupnom interesu Unije. Pri odlučivanju uzima se u obzir i položaj uvoznika i korisnika robe.

Antidampinške mjere potrebno je razlikovati od kompenzacijskih mjera. Antidampinške mjere odnose se na dampinški uvoz koji ispunjava propisane uvjete za uvođenje mjera. Kompenzacijske mjere odnose se na subvencionirani uvoz koji ispunjava propisane uvjete za uvođenje takvih mjera.

7.3.1.3. Aktualna primjena antidampinških mjera

Antidampinški instrument najčešće je korišten instrument trgovinske zaštite Europske unije.

Prema izvješću Europske komisije iz rujna 2026., na kraju 2025. Europska unija imala je ukupno 232 privremene i konačne mjere trgovinske zaštite, uključujući: 159 antidampinških mjera; 39 proširenja antidampinških mjera nakon postupaka protiv njihova izbjegavanja. Tim je mjerama zaštićeno približno 637 000 radnih mjesta u

prerađivačkoj industriji. Tijekom 2025. Europska komisija pokrenula je 32 nova ispitna postupka i uvela 26 konačnih mjera.

U Republici Hrvatskoj antidampinške se pristojbe naplaćuju u postupku carinjenja, uz redovnu carinu, na temelju pojedinačnih uredbi kojima se uvode antidampinške mjere.

7.3.2. Kompenzacijske mjere u Europskoj uniji

Kompenzacijske mjere trgovinski su obrambeni mehanizmi koji se primjenjuju kada je uvoz proizvoda subvencioniran u zemlji podrijetla ili izvoza, a subvencionirani uvoz nanosi štetu domaćoj industriji ili prijeti njezinim nastankom, uz ispunjenje ostalih propisanih uvjeta. Globalni okvir čine članak VI. GATT-a i Sporazum WTO-a o subvencijama i kompenzacijskim mjerama (SCM sporazum), prema kojem kompenzacijske pristojbe članica može uvesti tek nakon istrage u kojoj su ispunjeni utvrđeni kriteriji: specifična subvencija, šteta za domaću industriju i uzročna veza između subvencioniranog uvoza i štete.

Subvencija postoji kada vlada zemlje podrijetla ili izvoza (ili javno tijelo) pruža financijski doprinos ili potporu kojom se određenom poduzeću ili skupini poduzeća daje korist. Financijski doprinos obuhvaća, između ostalog:

⇒ izravni prijenos sredstava (dotacije, zajmove, dokapitalizaciju) ili obveza (npr. jamstva za kredite);
⇒ povoljne državne zajmove;
⇒ državna jamstva pod povoljnijim uvjetima od tržišnih;
⇒ otpis ili nenaplatu dospjelih prihoda vlade (npr. fiskalni poticaji i porezne olakšice);
⇒ pružanje robe ili usluga pod povoljnijim uvjetima od tržišnih, ili nabavu robe od strane vlade.

Nisu sve državne potpore automatski predmet kompenzacijskih mjera. Mjere se mogu uvesti samo protiv specifičnih subvencija - onih koje su, izričito ili učinkovito, dostupne samo određenim poduzećima ili granama industrije, a ne svim gospodarskim subjektima u okviru nadležnosti tijela koje subvenciju dodjeljuje. Uz specifičnost, mora se utvrditi:

⇒ *šteta* za industriju - materijalna šteta, prijetnja materijalne štete ili materijalna odgoda uspostavljanja industrije;
⇒ *uzročno-posljedična veza* između subvencioniranog uvoza i štete;
⇒ *interes Unije*, u kojem se uzima u obzir i položaj uvoznika i korisnika robe.

7.3.2.1. Postupak uvođenja kompenzacijskih mjera

1. Pokretanje postupka

Postupak se u pravilu pokreće pisanom pritužbom domaće industrije koja sadrži dostatne dokaze o subvenciji, šteti i uzročnoj vezi; pritužbe mogu poduprijeti i sindikati. Pritužba se smatra podnesenom u ime industrije ako je podupiru proizvođači s više od 50 %

proizvodnje onih koji se izjasne, a postupak se ne pokreće ako pobornici pritužbe čine manje od 25 % ukupne domaće proizvodnje. U posebnim okolnostima Komisija može pokrenuti istragu i po službenoj dužnosti, bez pritužbe; tako je, primjerice, pokrenuta i istraga o kineskim električnim vozilima.

2. Istraga

Istražuje se istodobno postojanje subvencije i štete, uz mogućnost zainteresiranim stranama da dostave podatke i komentare. Istražuje se i iznos subvencije po pojedinom izvozniku. Istraga se u pravilu dovršava u roku od godine dana, a najkasnije 13 mjeseci od pokretanja; postupak se prekida ako je iznos subvencije zanemariv (*de minimis* — u pravilu manji od 1 % *ad valorem*, odnosno 2 % za zemlje u razvoju).

3. Privremene mjere

Ako se privremeno pozitivno utvrdi subvencioniranost i šteta te ako to nalaže interes Unije, mogu se uvesti privremene kompenzacijske pristojbe — najranije 60 dana, a najkasnije devet mjeseci od pokretanja postupka. Osmišljene su kao zaštitni instrument: privremene se pristojbe osiguravaju jamstvom, a puštanje obuhvaćenih proizvoda u slobodni promet uvjetuje se davanjem jamstva; uvode se na najdulje četiri mjeseca.

4. Konačne mjere ili preuzimanje obveza

Ako se konačno utvrdi subvencija, šteta i uzročnost, i ako je uvođenje mjera u interesu Unije, uvodi se konačna kompenzacijska pristojba, koja se primjenjuje nediskriminirajuće na uvoz svih izvoznika za koje je utvrđeno da koriste mjerodavne subvencije i nanose štetu.

5. Trajanje i revizija

Konačna mjera u pravilu istječe pet godina nakon uvođenja ili posljednje revizije koja je obuhvatila i subvencioniranje i štetu. Ako se pravodobno pokrene revizija zbog isteka, mjera ostaje na snazi do njezina završetka, a njezin nastavak ovisi o nalazima revizije .

7.3.2.2. Visina kompenzacijske pristojbe

Najčešći instrument zaštite jest kompenzacijska pristojba, koja se naplaćuje na uvoz subvencioniranog proizvoda radi neutraliziranja učinka subvencije. Njezina primjena mora biti u skladu s rezultatima istrage i međunarodnim pravilima WTO-a. **Kompenzacijska pristojba posebna je carinska naknada koja se plaća kao dodatno davanje uz redovnu uvoznu carinu**.

Njezina visina vezana je uz utvrđeni iznos subvencije: pristojba ne smije premašiti iznos utvrđene subvencije i u pravilu mu odgovara.

Kada država izvoznica financijski podupire svoje proizvođače (izravnim potporama, povoljnim kreditima, državnim jamstvima, poreznim olakšicama ili pružanjem robe i usluga pod povoljnijim uvjetima od tržišnih) time im daje troškovnu prednost koju tržišni mehanizmi ne bi stvorili. Kompenzacijskom se pristojbom ta prednost neutralizira, čime

se domaća industrija štiti od štetnih učinaka subvencioniranog uvoza. Subvencioniranje ne podrazumijeva nužno prodaju ispod troškova proizvodnje niti postojanje dampinga: damping se utvrđuje usporedbom izvozne cijene s normalnom vrijednošću proizvoda, dok se subvencioniranje utvrđuje prema pravilima o financijskom doprinosu odnosno potpori i ostvarenoj koristi.

7.3.2.3. Aktualna primjena kompenzacijskih mjera

Kompenzacijski je instrument rjeđe korišten od antidampinškog. Prema izvješću Komisije iz rujna 2026., na kraju 2025. EU je imala ukupno 232 privremene i konačne mjere trgovinske zaštite (svi instrumenti zajedno), od čega 25 kompenzacijskih mjera te 7 njihovih proširenja nakon postupaka protiv izbjegavanja mjera (uz 159 antidampinških mjera).

7.3.3. Razlika kompenzacijskih i antidampinških mjera

Kompenzacijske se mjere razlikuju od antidampinških prema razlogu njihove primjene. Antidampinške mjere odnose se na štetni dampinški uvoz (izvoz po cijeni nižoj od normalne vrijednosti), dok se kompenzacijske mjere odnose na štetne učinke subvencioniranog uvoza. Obje vrste mjera zahtijevaju utvrđivanje štete i uzročne veze te se naplaćuju uz redovnu uvoznu carinu, a obje u pravilu istječu nakon pet godina uz mogućnost produženja revizijom. *Kod antidampinškog postupka pristojba je ograničena maržom dampinga, a kod kompenzacijskog - iznosom subvencije*. Dakle, antidampinške mjere neutraliziraju štetan cjenovni damping proizvođača, dok kompenzacijske mjere neutraliziraju štetne državne subvencije koje se odobravaju u zemlji podrijetla.

U praksi i zakonodavstvu WTO-a te se mjere nazivaju i antisubvencijskim carinama (*engl. countervailing duties – CVD*), a u pravu EU-a riječ je o izvanrednim carinskim dodacima koji se obračunavaju na uvoz one robe čiju proizvodnju ili izvoz matična država izravno ili neizravno subvencionira.

Primjer: kineska električna vozila
Istraživanjem Komisije utvrđeno je da lanac vrijednosti kineskih baterijskih električnih vozila koristi državne subvencije (izravne potpore, povoljno financiranje, zemljište i baterije ispod tržišnih naknada) te da subvencionirani uvoz prijeti materijalnom štetom industriji Unije - nije utvrđena već nastala materijalna šteta, nego njezina prijetnja. Stope pristojbi uvedenih u listopadu 2024. razlikuju se po proizvođačima: BYD 17,0 %, Geely 18,8 %, SAIC 35,3 %, ostali surađujući proizvođači 20,7 %, Tesla (pojedinačnim pregledom) 7,8 %, a nesurađujući 35,3 % - uz redovnu uvoznu carinu od 10 %.

8. POSLOVNE TRANSAKCIJE U MEĐUNARODNOJ RAZMJENI

Transakcija je poslovni događaj kojim se između dvaju ili više subjekata prenose roba, usluge ili financijska sredstva, a iz kojeg nastaju međusobne obveze i potraživanja (dužničko-vjerovnički odnos). Međunarodnom transakcijom smatra se ona u kojoj su **subjekti rezidenti različitih zemalja**. S obzirom na predmet, transakcije dijelimo na robne, uslužne i financijske, pri čemu će u nastavku naglasak biti na onima međunarodnog tipa.

Na izbor oblika vanjskotrgovinskog poslovanja (izravan ili neizravan izlazak na strano tržište) utječu sljedeći čimbenici:

⇒ visina raspoloživog kapitala nositelja vanjskotrgovinskog posla,
⇒ visina transportnih i drugih troškova od proizvođača do krajnjeg potrošača u inozemstvu,
⇒ zaštita vlastitih interesa proizvođača na stranom tržištu, poglavito njegova prisutnost na tržištu za koje je zainteresiran,
⇒ poznavanje inozemnog tržišta,
⇒ raspoložive poslovne veze na tom tržištu,
⇒ reference i ugled vlastitog poduzeća na inozemnom tržištu,
⇒ pravni, carinski i platni rizici te regulatorni zahtjevi ciljanog tržišta,
⇒ dostupnost digitalnih prodajnih kanala i sposobnost poduzeća da ih koristi,
⇒ procjena isplativosti izravnog ili neizravnog nastupa (visina provizije posrednika u odnosu na troškove obavljanja posla u vlastitoj režiji).

S obzirom na posrednost, odnosno neposrednost, transakcije mogu biti izravne, kada subjekt posluje u svoje ime i za svoj račun, i neizravne, kada posluje u svoje ime, ali za račun nalogodavca, ili u tuđe ime i za tuđi račun.

Neizravan (posredan) nastup podrazumijeva uključivanje na inozemno tržište putem specijaliziranih posrednika, kao što su vanjskotrgovinska poduzeća, izvozne kuće, komisionari, agenti i distributeri, koji mogu biti smješteni u zemlji proizvođača ili u zemlji ciljanog tržišta. Njihove su funkcije istraživanje tržišta, organizacija marketinga, pregovaranje s inozemnim partnerima te rješavanje poslovnih i administrativnih problema tijekom realizacije posla.

Izravan (direktan) nastup podrazumijeva neposredno uključivanje proizvođača u vanjskotrgovinski promet, što mu omogućuje veću prilagodbu proizvodnje željama kupaca. Uz to osigurava ažurne podatke o kretanju strane proizvodnje, ponudi i potražnji, cijenama i uvjetima kupoprodaje te trendovima i inovacijama. Izravna prodaja posebno je zastupljena pri plasmanu proizvoda visokog stupnja obrade, složenih i sofisticiranih proizvoda za koje su nužne posebne upute o rukovanju, uporabi i održavanju. Prodaja takvih proizvoda redovito je vezana uz dodatne usluge proizvođača, poput montaže, puštanja u pogon i obuke osoblja kupca. Razvoj digitalnih platformi i e-trgovine dodatno

je olakšao izravan nastup, jer su se smanjili troškovi pristupa stranim kupcima i potreba za posrednicima, posebno kod malih i srednjih poduzeća.

8.1. Robne transakcije

Pod vanjskom trgovinom u užem smislu podrazumijevamo razmjenu proizvoda između rezidenata dviju zemalja. Roba je ključan predmet međunarodne razmjene i čini najveći dio ukupnog prometa. Prodaje se na specijaliziranim tržištima koja se, prema načinu trgovanja, dijele na:

⇒ *aukcijsko,*
⇒ *sajamsko i*
⇒ *burzovno tržište.*

Uz tradicionalne oblike sve veću ulogu imaju digitalne trgovinske platforme na kojima se aukcije, sajmovi i trgovanje sve češće odvijaju online.

8.1.1. Aukcijsko tržište

Na aukcijskom tržištu prodaja se obavlja licitacijom: roba se prodaje kupcu koji ponudi najvišu cijenu, odnosno najbolje uvjete. Potencijalni kupci se nadmeću, pa je konačna cijena jednaka zbroju početne (minimalne) cijene i iznosa za koji je cijena porasla tijekom nadmetanja. Aukcijom se uglavnom prodaje roba nejednake kvalitete, specifične vrijednosti i koja nije zamjenjiva, pa se svaka partija prije prodaje može pregledati.

Predmet aukcije najčešće su:

⇒ primarni proizvodi (sirova vuna, drvo i drvena građa, krzno, sirova koža, čaj, duhan),
⇒ kvarljiva roba (voće, povrće, riba, rezano cvijeće),
⇒ zaplijenjena roba,
⇒ havarirana roba te roba koju je kupac odbio preuzeti zbog nepodudaranja s ugovorenim kriterijima,
⇒ umjetnine i antikviteti.

Kod nizozemske aukcije (aukcije sa silaznom cijenom), koja se koristi za voće, povrće, rezano cvijeće i svježu ribu, nadmetanje počinje vrlo visokom cijenom koja se postupno snižava dok je prvi kupac ne prihvati; tada je roba prodana. Postupak je vrlo brz, što odgovara kvarljivoj robi. Kako kupac ne zna hoće li cijenu prije njega prihvatiti netko drugi, sklon je prihvatiti je ranije, uz višu cijenu.

Trgovinska središta aukcijske prodaje su, primjerice: Sydney, Melbourne, Auckland i Durban (vuna), Colombo, Kolkata i Mombasa (čaj), Aalsmeer, Naaldwijk i Rijnsburg u Nizozemskoj (cvijeće, voće i povrće), Harare (duhan), London, New York, Pariz, Hong Kong i Ženeva (umjetnine i antikviteti) te Tokio (riba).

Aukcijska se trgovina sve više seli na internet. Online aukcije omogućuju sudjelovanje kupaca iz cijelog svijeta bez fizičke prisutnosti, a u trgovini kvarljivom robom i umjetninama često se kombiniraju s tradicionalnim aukcijskim dvoranama.

8.1.2. Sajamsko tržište

Sajam je organiziran susret ponude i potražnje radi ostvarivanja poslovne suradnje. Roba se na sajmovima uglavnom izlaže i prezentira, a poslovi se ugovaraju nakon prezentacije; sama se kupoprodaja rijetko obavlja na licu mjesta. Sajmovi su prvenstveno namijenjeni poslovnim partnerima, iako postoje i sajmovi otvoreni za javnost.

Sajmovi se razvrstavaju prema više kriterija:
⇒ *prema opsegu*: sajam i velesajam,
⇒ *prema vrsti robe*: opći (univerzalni) i specijalizirani (stručni),
⇒ *prema obliku priredbe*: sajam, izložba i salon,
⇒ *prema publici*: stručni (samo za poslovne posjetitelje) i javni,
⇒ *prema učestalosti*: polugodišnji, godišnji i višegodišnji.

Sajmovi omogućuju izlagačima predstavljanje proizvoda većem broju potencijalnih kupaca na jednom mjestu, upoznavanje konkurencije i praćenje tržišnih trendova, a kupcima usporedbu ponude i uspostavu novih poslovnih veza. Za male i srednje izvoznike sajam je često najjeftiniji način ulaska na strano tržište.

Sve su češći hibridni ili potpuno virtualni sajmovi, koji smanjuju troškove sudjelovanja i omogućuju nastup poduzećima koja si fizičku prisutnost na stranim sajmovima ne mogu priuštiti. Tradicionalni sajmovi ipak ne gube na važnosti jer osobni kontakt ostaje ključan za sklapanje većih poslova.

8.1.3. Burzovno tržište

Burza je organizirano tržište na kojem se kupnja i prodaja robe ili financijskih instrumenata odvijaju prema unaprijed utvrđenim pravilima. Trgovanje se danas gotovo u cijelosti odvija elektroničkim putem. Cijene se oblikuju ponudom i potražnjom, a fizička prisutnost robe nije nužna: trguje se na temelju standardiziranih specifikacija ili ugovora, dok se roba isporučuje na drugom mjestu ili u kasnijem razdoblju.

S obzirom na predmet trgovanja razlikuju se:
⇒ *robne burze* (nafta, prirodni plin, žitarice, metali, kava, šećer), npr. CME Group i ICE (SAD, Europa) te London Metal Exchange (metali),
⇒ *burze vrijednosnih papira* (dionice i obveznice), o kojima se govori u poglavlju 8.3.2.,
⇒ *burze izvedenica* (terminski ugovori i opcije).

Na robnim burzama trguje se robom koja se proizvodi ili prodaje u većim količinama, ima standardiziranu kvalitetu i može se međusobno zamjenjivati bez bitnih razlika u vrijednosti. Takva se roba naziva fungibilnom robom. Primjeri su pšenica, kukuruz, šećer, kava, kakao, pamuk, sirova nafta, prirodni plin, bakar, nikal, cink, zlato i srebro. Standardizacija omogućuje sklapanje poslova bez pregleda svake pojedine jedinice robe.

Na robnim tržištima razlikuju se promptni i terminski poslovi. Osnovna je razlika u vremenu isporuke, odnosno izvršenja ugovora.

Promptni poslovi (*engl. spot*) su poslovi kod kojih se roba kupuje i prodaje po trenutačnoj tržišnoj cijeni, uz isporuku i plaćanje u kratkom roku. Najčešće su povezani s fizičkom isporukom robe.

Terminski poslovi su ugovori kojima se danas utvrđuju uvjeti kupnje ili prodaje robe u budućnosti. Njima se sudionici mogu zaštititi od nepovoljnih promjena cijena ili pokušati zaraditi predviđanjem kretanja cijena. Razlikujemo:

⇒ *terminski ugovor (engl. forward)* – ugovor između dviju strana o kupnji ili prodaji određene količine robe u budućnosti prema unaprijed utvrđenim uvjetima. U pravilu se sklapa izvan burze (*engl. over the counter - OTC*) i prilagođava potrebama ugovornih strana, ali nosi rizik da druga strana ne ispuni obvezu;

⇒ *standardizirani terminski ugovor (engl. futures)* – sklapa se na burzi prema uvjetima koje propisuje burza (količina, kvaliteta, rok). Obveze iz njega jamči klirinška kuća, a sudionici polažu jamstveni polog (marginu) i svakodnevno poravnavaju dobitke i gubitke;

⇒ *opcija* – ugovor koji kupcu daje pravo, ali ne i obvezu, da kupi (*engl. call*) ili proda (*engl. put*) robu po unaprijed utvrđenoj cijeni; za to pravo plaća premiju.

Kod terminskih ugovora nije nužno da dođe do fizičke isporuke. Pozicija se može zatvoriti sklapanjem suprotnog posla, a neki se ugovori namiruju novčano.

Hedging je strategija zaštite od nepovoljnih promjena tržišnih cijena. Poduzeća su izložena riziku da se cijena promijeni između sklapanja posla i stvarne kupnje ili prodaje. Osnovna je ideja zauzeti poziciju na terminskom tržištu koja nadoknađuje dio gubitka na fizičkom tržištu. *Hedging nije usmjeren na dodatnu zaradu, nego na smanjenje neizvjesnosti.* Za razliku od njega, špekulanti preuzimaju cjenovni rizik s namjerom zarade na očekivanom kretanju cijena. Budući da njihove transakcije povećavaju likvidnost, hedgeri lakše pronalaze drugu stranu posla.

Primjer:
Proizvođač koji će pšenicu prodati za nekoliko mjeseci izložen je padu cijene. Zato danas prodaje terminske ugovore za pšenicu. Ako cijena padne, prihod od fizičke prodaje bit će niži, ali dobitak na terminskoj poziciji nadoknađuje dio razlike. Ako cijena poraste, veći je prihod od fizičke prodaje, ali nastaje gubitak na terminskoj poziciji.

Primjer:
Tvornica pamučnih proizvoda ugovorila je isporuku gotovih proizvoda za godinu dana. Za njihovu proizvodnju trebat će kupiti pamuk, ali postoji mogućnost da njegova cijena do tada poraste i poveća troškove proizvodnje.
Kako bi se zaštitila od tog rizika, tvornica može kupiti terminske ugovore za pamuk. Ako cijena pamuka poraste, stvarna kupnja pamuka bit će skuplja, ali će tvornica moći

ostvariti dobitak na terminskim ugovorima. Taj dobitak može ublažiti povećanje troškova nabave.
Ako cijena pamuka padne, tvornica će ga kupiti jeftinije, ali će terminska pozicija vjerojatno ostvariti gubitak. Niža cijena fizičke robe tada može nadoknaditi dio tog gubitka.

8.2. Uslužne transakcije

Usluge čine dominantan dio BDP-a razvijenih zemalja, a njihov udio u međunarodnoj trgovini raste zahvaljujući digitalizaciji i globalizaciji. Za razliku od robe koja se može vidjeti, izvagati i skladištiti, usluge su nematerijalne i ne mogu se skladištiti; proizvodnja i potrošnja najčešće se odvijaju istodobno. Zbog toga se međunarodna trgovina uslugama tradicionalno naziva nevidljiva trgovina (*engl. invisible trade*). Usluge se ne carine na granici, ali imaju jednak učinak na gospodarstvo kao i roba te se evidentiraju u platnoj bilanci (tekući račun, usluge).

U međunarodnom poslovanju razlikujemo:

⇒ **nevidljivi izvoz** – pružanje usluge od strane rezidenta nerezidentu. Bez obzira na to gdje se usluga fizički izvršava, rezultira priljevom sredstava u domaće gospodarstvo;

⇒ **nevidljivi uvoz** – korištenje usluge koju za domaće rezidente obavljaju nerezidenti. Rezultira odljevom sredstava iz domaćeg gospodarstva.

Usluge s kojima se susrećemo u međunarodnoj razmjeni su transportne, špediterske, turističke, poslovne, IT i telekomunikacijske usluge, naknade za intelektualno vlasništvo, financijske usluge te osiguranje i reosiguranje, zastupanje, konsignacija i kontrola robe.

Prema Općem sporazumu o trgovini uslugama (*engl. General Agreement on Trade in Services - GATS*, WTO) usluge se međunarodno isporučuju na četiri načina:

1. *prekogranično pružanje* – usluga prelazi granicu, a pružatelj i korisnik ostaju u svojim zemljama (npr. online konzalting, IT podrška),
2. *potrošnja u inozemstvu* – korisnik odlazi u zemlju pružatelja (npr. turizam, školovanje u inozemstvu),
3. *komercijalna prisutnost* – pružatelj osniva podružnicu ili poduzeće u zemlji korisnika (npr. strana banka ili trgovački lanac),
4. *kretanje fizičkih osoba* – pružatelj privremeno boravi u zemlji korisnika (npr. konzultant, građevinski radnik, liječnik).

8.2.1. Transport i špedicija

Transport i špedicija čine logističku okosnicu međunarodne trgovine, ali ih valja razlikovati.

Transport je fizičko premještanje robe ili putnika prijevoznim sredstvima (brodovi, zrakoplovi, kamioni, vlakovi). Domaći prijevoznik koji prevozi robu za njemačkog naručitelja ostvaruje izvoz usluge transporta.

Špedicija je organizacija i koordinacija cjelokupnog procesa otpreme i dopreme robe. Špediter ne mora posjedovati vozila; njegova usluga obuhvaća ugovaranje prijevoza, odabir optimalnih ruta, carinsku dokumentaciju i osiguranje robe. Vrijednost usluge je špediterska naknada (provizija).

8.2.2. Turizam i putovanja

Turizam obuhvaća usluge smještaja, prehrane, agencijske usluge i rekreaciju koje se pružaju stranim posjetiteljima koji u zemlji borave kraće od godinu dana (turisti, poslovni putnici, studenti na razmjeni). Za Hrvatsku je to jedan od najvažnijih izvora prihoda od inozemstva.

Primjer: Zašto je turizam "nevidljivi izvoz"?

Turizam nazivamo nevidljivim izvozom jer strani turisti dolaze u našu zemlju i ovdje troše svoj novac, a da se pritom roba fizički ne izvozi u inozemstvo.

Kod klasičnog izvoza, primjerice, hrvatska tvrtka proizvede vino i proda ga kupcu u Njemačkoj. Vino prelazi granicu i odlazi u drugu zemlju.

Kod turizma događa se suprotno: turist dolazi robi i uslugama, odnosno novac dolazi u našu zemlju.
Turistička usluga je pružena u Hrvatskoj, ali je plaćena novcem koji dolazi od stranog posjetitelja (nerezidenta). Zato turizam ima obilježja izvoza.
Dakle, kod klasičnog izvoza roba putuje kupcu, a kod turizma kupac dolazi robi i uslugama. Budući da strani turist troši novac u našoj zemlji, turizam predstavlja oblik izvoza usluga koji nazivamo nevidljivim izvozom.

Važno je napomenuti da se u turističkoj potrošnji mogu nalaziti i uvezena dobra, pa se ne može svaki euro koji turist potroši smatrati neto prihodom Hrvatske. Ipak, osnovna ekonomska logika nevidljivog izvoza ostaje ista: inozemna potražnja ostvaruje prihod domaćem gospodarstvu bez potrebe da se turistička usluga fizički izvozi.

8.2.3. Poslovne, IT i telekomunikacijske usluge

Ovo je jedan od najbrže rastućih segmenata međunarodne trgovine. Uključuje računalno programiranje, održavanje IT sustava na daljinu, prijenos podataka te intelektualne usluge poput konzaltinga, revizije, dizajna i marketinga. Velika je prednost što se isporuka najčešće odvija digitalno, bez fizičkog kretanja ljudi.

8.2.4. Licenciranje i intelektualno vlasništvo

Licenciranje i intelektualno vlasništvo podrazumijevaju prekogranična plaćanja za pravo korištenja patenata, autorskih prava, žigova (brendova), industrijskog dizajna i franšiza.

Primjer: kada domaći trgovački lanac plaća naknadu za pravo poslovanja pod stranim franšiznim imenom, država bilježi uvoz usluga po osnovi intelektualnog vlasništva.

8.2.5. Financijske usluge i osiguranje

Financijske usluge i osiguranje uključuju bankarske usluge (platni promet, akreditivi, garancije), posredovanje na burzama te osiguranje i reosiguranje. Naknade, provizije i premije koje rezident plaća stranim pružateljima predstavljaju uvoz, a one koje prima od nerezidenata izvoz usluga.

8.3. Financijske transakcije

Govoreći o međunarodnoj ekonomiji, naglasak valja staviti na financijske transakcije u međunarodnoj razmjeni. U nastavku se obrađuju tržište novca, tržište vrijednosnih papira, devizno tržište, tržište kapitala i arbitražni poslovi.

8.3.1. Tržište novca

Tržište novca nije konkretno mjesto, nego zajednički pojam za sve kratkoročne novčane poslove kojima financijske institucije (uglavnom banke) dolaze do likvidnih sredstava, pozajmljuju viškove sredstava ili trguju kratkoročnim vrijednosnim papirima. U užem smislu, to je kratkoročno kreditno tržište na kojem vjerovnik pozajmljuje novac dužniku na određeno vrijeme, uz odgovarajuću cijenu novca – kamatu. Rok dospijeća u pravilu je do godine dana.

Vrste tržišta novca:

⇒ *prema predmetu*: tržište kratkoročnih kredita (uključujući međubankarsko tržište) i tržište kratkoročnih vrijednosnih papira (trezorski zapisi, blagajnički zapisi, komercijalni zapisi, certifikati o depozitima, bankarski akcepti te dugoročni dužnički papiri kojima je preostali rok dospijeća do godine dana),

⇒ *prema dospijeću*: na poziv (u svako vrijeme), preko noći (overnight), na dulji rok (tjedan, mjesec, tri mjeseca...).

Kamatne stope na međubankarskom tržištu služe kao referentne stope za brojne kredite i ugovore. U europodručju su to €STR (kamatna stopa za prekonoćne poslove, koja je zamijenila EONIA-u) i EURIBOR (stope za rokove od tjedan dana do 12 mjeseci). Na kamatne stope na tržištu novca presudno utječe monetarna politika središnje banke, u europodručju Europske središnje banke (ESB).

8.3.2. Tržište vrijednosnih papira

Burza vrijednosnih papira je organizirano tržište na kojem se susreću kupci, prodavatelji i posrednici. Trguje se dionicama, državnim i korporativnim obveznicama te drugim instrumentima, u skladu s pravilima burze i zakonskom regulacijom. Cijena se formira ponudom i potražnjom, a trguje se isključivo preko članova burze (investicijskih društava i banaka). Domaće tržište je Zagrebačka burza, koja je od 2018. u vlasništvu Bečke burze,

a nadzor nad tržištem provodi HANFA. Najvažnije burze u SAD-u su New York Stock Exchange (NYSE) i Nasdaq, a u Europi London Stock Exchange, Euronext i Deutsche Börse (Frankfurt).

Vrijednosni papiri su isprave kojima se dokazuje vlasništvo ili određeno pravo u gospodarskom odnosu: dionice, obveznice, mjenice, čekovi, blagajnički zapisi, teretnice i potvrde o depozitima. Kupuju se radi zarade na dividendi ili kamati, odnosno na razlici u cijeni pri prodaji. Da bi izdavatelj uvrstio svoje papire na burzu, mora zadovoljiti uvjete uvrštenja i obveze javnog objavljivanja informacija, čime se štite ulagatelji.

Eskontiranje je prodaja vrijednosnog papira (npr. mjenice) banci prije roka dospijeća uz naplatu eskonta, tj. uz odbitak kamate od dana eskontiranja do dana dospijeća potraživanja.

Vrijednosni papiri razlikuju se:

⇒ *prema vrsti kamate*: s fiksnom (stalnom) i varijabilnom kamatom,
⇒ *prema roku dospijeća*: kratkoročni (npr. 90 dana, 6 mjeseci, 1 godina) i dugoročni,
⇒ *prema načinu prijenosa prava*: na ime, po naredbi i na donositelja,
⇒ *prema namjeni tržišta*: primarno (izdavanje, emisija) i sekundarno (daljnje trgovanje već izdanim papirima).

Dionice se mogu emitirati:

⇒ izravno – emisiju provodi dioničko društvo samostalno, bez posrednika,
⇒ neizravno – emisiju provodi banka ili konzorcij banaka (uobičajeno kod javne ponude, tzv. IPO – *engl. Initial Public Offering*).

8.3.3. Devizno tržište

Devizno tržište je mjesto susreta ponude i potražnje za devizama na kojem se formira cijena deviza – devizni tečaj. Ovisno o stupnju konvertibilnosti (prema čl. VIII Statuta MMF-a, koji se odnosi na plaćanja po tekućim transakcijama) valute dijelimo na konvertibilne (npr. dolar, euro, jen) i nekonvertibilne. Pritom razlikujemo domaću i inozemnu konvertibilnost; valuta je uvijek konvertibilnija unutar zemlje nego na međunarodnom tržištu.

Devizno tržište *najbliže* je *pojmu savršenog tržišta* jer ga obilježavaju:
⇒ velik broj sudionika, pa nitko pojedinačno ne može bitno utjecati na cijenu valute; tržište nije vezano uz jedno mjesto,
⇒ nediferenciranost predmeta transakcije – zamjenjivost konvertibilnih deviza,
⇒ visoka mobilnost – tržište funkcionira 24 sata dnevno tijekom radnog tjedna jer se trguje u uzastopnim vremenskim zonama (Sydney, Tokio, London, New York),
⇒ visoka informiranost sudionika zahvaljujući suvremenoj telekomunikaciji.

Devizno je tržište ujedno najveće financijsko tržište na svijetu; prema istraživanju Banke za međunarodne namire (BIS) dnevni promet iznosi oko 9,6 bilijuna USD (travanj 2025.), pri čemu je američki dolar na jednoj strani većine transakcija.

Transakcije između komercijalnih banaka i komitenata (poduzeća, građana) čine tržište na malo, a transakcije između banaka međubankarsko tržište (tržište na veliko). Promet se odvija i između banke i njezinih inozemnih podružnica ili korespondentnih banaka te između središnjih banaka, koje ovisno o tipu monetarne politike utječu na razinu tečaja i kamatnih stopa. Promptni poslovi s devizama u pravilu se namiruju za dva radna dana.

8.3.3.1. Devizni tečaj i tečajni režimi

Devizni tečaj je cijena strane valute izražena jedinicama domaće valute. Prema tečajnom režimu razlikujemo:

⇒ *fiksni tečaj* – tečaj administrativno određuje država (središnja banka), pa promjene ponude i potražnje za devizama ne utječu na njegovu visinu. Ima više oblika, od najstrožih (valutni odbor, monetarna unija, dolarizacija) do blažih (vezanje uz košaricu valuta ili uz usku tečajnu traku);
⇒ *upravljano fluktuirajući tečaj* (*engl. dirty floating*) – tečaj se formira na tržištu, ali središnja banka povremeno intervenira kupnjom ili prodajom deviza, bez javno objavljenih granica;
⇒ *slobodno fluktuirajući tečaj* – tečaj se formira isključivo ponudom i potražnjom (npr. USD, JPY, GBP).

Promjene tečaja nazivaju se različito ovisno o režimu:

⇒ *kod fiksnog tečaja*, kada ih odlukom provodi država: revalvacija (povećanje vrijednosti domaće valute) i devalvacija (smanjenje vrijednosti domaće valute),
⇒ *kod fluktuirajućeg tečaja*, kada ih uzrokuje tržište: aprecijacija (jačanje valute) i deprecijacija (slabljenje valute).

Tečaj utječe na vrijednost izvoza i uvoza. Aprecijacija strane valute (odnosno deprecijacija domaće valute) poskupljuje uvoz, a pojeftinjuje domaći izvoz za strane kupce, pa smanjuje uvoz i povećava izvoz. Deprecijacija strane valute (odnosno aprecijacija domaće valute) djeluje suprotno: povećava uvoz i smanjuje izvoz.

Potražnja za devizama proizlazi iz uvoza roba i usluga te zajmova, investicija i transfera u inozemstvo. Ponuda deviza proizlazi iz izvoza roba i usluga te zajmova, investicija i transfera iz inozemstva. Budući da su ponuda i potražnja određene ukupnim gospodarskim okolnostima, tečaj odražava snagu i stanje gospodarstva (inflacija, kamatne stope, bilanca plaćanja, očekivanja).

Vrste deviznog tečaja:
⇒ *kupovni* – tečaj po kojem banka kupuje stranu valutu od komitenta,
⇒ *prodajni* – tečaj po kojem banka prodaje stranu valutu komitentu (viši od kupovnog; razlika je zarada banke),
⇒ *srednji* – aritmetička sredina kupovnog i prodajnog tečaja,
⇒ *službeni* – referentni tečaj koji objavljuje središnja banka (u europodručju referentne tečajeve objavljuje ESB),

⇒ *bilateralni* – odnos dviju valuta,
⇒ *multilateralni (efektivni)* – prosječni tečaj domaće valute prema košarici valuta glavnih trgovinskih partnera, ponderiran njihovim udjelom u trgovini,
⇒ *nominalni* – tečaj izražen u tekućim cijenama, bez korekcije za razlike u inflaciji,
⇒ *realni* – nominalni tečaj korigiran za razlike u razinama cijena, pokazatelj cjenovne konkurentnosti zemlje.

8.3.3.2. Hrvatska: od kune do eura

Hrvatska je do kraja 2022. imala upravljano fluktuirajući tečaj kune prema euru uz povremene intervencije HNB-a, pri čemu su granice kretanja bile javnosti nepoznate. U tom je razdoblju bio izražen stupanj euroizacije gospodarstva: cijene nekretnina i automobila oglašavale su se u eurima, a štednja i znatan dio kredita bili su u eurima ili vezani uz euro ili švicarski franak. Tečaj kune prema euru kretao se u skromnom rasponu, za razliku od tečaja prema dolaru i franku.

Hrvatska je 10. srpnja 2020. ušla u tečajni mehanizam ERM II (središnji tečaj 7,53450 kuna za euro), a 1. siječnja 2023. uvela je euro i postala članica europodručja. Time je ukinuta kuna, a tečajni rizik prema najvećem trgovinskom partneru, europodručju, nestao je. Monetarnu politiku sada provodi ESB, a HNB je dio Eurosustava. Hrvatska više nema vlastiti tečaj ni mogućnost devizne intervencije u eurima; tečaj eura prema dolaru, švicarskom franku i drugim valutama formira se slobodno na svjetskom tržištu.

8.3.3.3. Tečajne razlike

Tečajna razlika je razlika između tečaja u trenutku t_0 (sada) i u trenutku t_n (budućnost) uz uvjet da se tečaj u međuvremenu promijenio. Ona nastaje samo uz promjenjive tečajeve (kod fiksnog tečaja ne postoji, osim pri devalvaciji ili revalvaciji). Za stranu valutu vrijedi:
⇒ *pozitivna* ($t_n > t_0$, npr. 1 USD = 0,90 € → 1 USD = 0,95 €): dobitak za onoga tko posjeduje devize ili ima potraživanje u devizama (vjerovnik), a gubitak za dužnika u devizama,
⇒ *negativna* ($t_n < t_0$, npr. 1 USD = 0,90 € → 1 USD = 0,85 €): gubitak za vlasnika deviza i vjerovnika, a dobitak za dužnika u devizama.

Tečajne razlike izvor su tečajnog rizika za izvoznike, uvoznike, dužnike i ulagatelje, a štite se od njega terminskim poslovima, opcijama i drugim instrumentima (hedging).

Poslovi na deviznom tržištu uključuju:
⇒ kupoprodaju deviza (promptne poslove za potrebe plaćanja),
⇒ hedging – zaštitu od tečajnog rizika terminskim ugovorima i opcijama,
⇒ špekulacije – zaradu na očekivanoj promjeni tečaja (otvorena devizna pozicija),
⇒ arbitraže – zaradu na stvarnim razlikama tečaja između tržišta (8.3.5.),
⇒ swap poslovi – istodobnu promptnu kupnju (prodaju) i terminsku prodaju (kupnju) iste valute.

Devizna su tržišta u praksi nesavršena jer odnos ponude i potražnje nije jedini čimbenik koji određuje tečaj. Na njegovu visinu utječu i monetarna politika, očekivanja sudionika, vanjskotrgovinska i devizna ograničenja te devalvacije i revalvacije.

8.3.4. Tržište kapitala

Međunarodni kapital su dugoročna sredstva podrijetlom iz inozemstva koja služe za financiranje razvoja izvan zemlje podrijetla.

Vrste međunarodnog kapitala prema obliku uključuju:

⇒ *izravna strana ulaganja (engl. Foreign Direct Investment - FDI)* – ulagatelj stječe trajan interes i kontrolu ili znatan utjecaj u poduzeću (prema međunarodnoj definiciji najmanje 10 % vlasničkog udjela), a povrat očekuje iz dobiti. Joint venture je jedan od oblika FDI-ja,

⇒ portfeljna (financijska) ulaganja – kupnja dionica i obveznica bez stjecanja kontrole, radi prinosa,

⇒ zajmovi – inozemni krediti banaka, poduzeća i država te obveznice,

⇒ bespovratna sredstva – pokloni, pomoći, ratne odštete i sredstva fondova Europske unije.

Izravna strana ulaganja dijele se na:

⇒ *greenfield investicije* – ulaganja koja stvaraju novu proizvodnu imovinu (nove zgrade, postrojenja),

⇒ *brownfield investicije*, tj. spajanja i preuzimanja (*engl. Mergers & Acquisitions*) – kupnja postojećih poduzeća i preuzimanje kontrole, bez stvaranja novog fizičkog kapitala (npr. privatizacija).

FDI zemlji primateljici može donijeti kapital, nova radna mjesta, tehnologiju i znanja te izvozne mogućnosti, ali i rizike: odljev dobiti, ovisnost o stranim vlasnicima i pritisak na domaće konkurente. Za tranzicijske zemlje ulaganja su bila ključna za prestrukturiranje gospodarstva i uključivanje u međunarodne ekonomske i političke integracije. Hrvatska je danas članica EU-a, europodručja i schengenskog prostora, što smanjuje rizik za ulagatelje, a važan izvor kapitala čine i sredstva fondova EU-a (npr. Nacionalni plan oporavka i otpornosti).

Kretanje inozemnih izravnih ulaganja u Hrvatsku pokazuje snažan rast do 2008., nagli pad nakon financijske krize i spor oporavak; na tokove kapitala utjecale su i pandemija 2020. te globalna neizvjesnost. Najveći dio ulaganja dolazi iz zemalja Europske unije, osobito iz starijih članica.

8.3.5. Poslovi arbitraže

Arbitraža je istodobna kupnja robe (deviza, vrijednosnih papira, proizvoda) na tržištu gdje je cijena niža i njezina prodaja na tržištu gdje je cijena viša. Ključna razlika prema špekulaciji je u tome što se zarada ostvaruje na temelju postojećih razlika u cijeni, kamatama ili tečaju, a ne na temelju očekivanih budućih kretanja; stoga je arbitraža u

načelu bez rizika. Arbitražom se razlike u cijenama između tržišta izjednačuju, što pridonosi učinkovitosti tržišta.

S obzirom na predmet razlikujemo:

⇒ *robnu arbitražu* – razlika u cijeni iste robe na različitim tržištima,

⇒ *deviznu arbitražu* – razlika u tečaju iste valute na različitim tržištima (prostorna) ili preko trećih valuta (trokutna),

⇒ *kamatnu arbitražu* – razlika u kamatnim stopama među zemljama, uz zaštitu od tečajnog rizika terminskim ugovorom.

Primjer devizne arbitraže:

Ako se euro istodobno nudi za 1,10 USD u New Yorku i za 1,12 USD u Londonu, arbitražer kupuje euro u New Yorku i odmah ga prodaje u Londonu, ostvarujući 0,02 USD zarade po euru. Povećana potražnja u New Yorku i ponuda u Londonu brzo izjednačuju tečajeve.

9. VANJSKOTRGOVINSKI POSLOVI

U vanjskotrgovinskom poslovanju razlikujemo tri velike skupine poslovnih transakcija:
⇒ *poslove redovitog izvoza i uvoza,*
⇒ *posebne poslove u vanjskoj trgovini i*
⇒ *više oblike gospodarske suradnje s inozemstvom.*

Vanjskotrgovinski posao je svaki posao između rezidenta i nerezidenta, odnosno između partnera iz različitih zemalja. Rezidentom se smatra osoba (poduzeće ili pojedinac) sa sjedištem odnosno prebivalištem u zemlji, a nerezidentom osoba iz druge zemlje. Prema tome koliko su poslovi jednostavni, razlikujemo redovite i posebne poslove, dok viši oblici suradnje podrazumijevaju dugoročno povezivanje partnera.

9.1. Poslovi redovitog izvoza i uvoza

Redoviti izvoz i uvoz **najjednostavniji** su i **najzastupljeniji oblik vanjskotrgovinskog posla**. U njemu se **neposredno ili posredno** (putem vanjskotrgovinskog posrednika, agenta, zastupnika i sl.) susreću izvoznik (prodavatelj, vjerovnik) i uvoznik (kupac, dužnik). Rezident jedne zemlje isporučuje robu i za nju prima protuvrijednost, a partner, rezident druge zemlje, robu prima i plaća je.

S obzirom na smjer kretanja robe, odnosno sredstava plaćanja, redovite vanjskotrgovinske poslove dijelimo na poslove redovitog izvoza i poslove redovitog uvoza.

Unutar Europske unije nema carinskih granica, pa se isporuke prema drugim članicama pravno nazivaju isporukama, a nabave iz drugih članica stjecanjem robe (evidentiraju se u PDV-u i statistici Intrastat). Pojmovi izvoz i uvoz u carinskom smislu odnose se na promet s trećim zemljama izvan EU-a, uz primjenu zajedničke carinske tarife. Isporuke u treće zemlje u pravilu su oslobođene PDV-a, a pri uvozu se plaćaju carina i PDV. U statističkom smislu, međutim, trgovina s ostalim članicama EU-a i dalje se bilježi kao izvoz i uvoz robe.

9.1.1. Poslovi redovitog izvoza

Redoviti izvozni posao je svaka trgovinska transakcija kod koje se prodavatelj robe nalazi u zemlji, a kupac u inozemstvu. Pri tome prodavatelj izvozi robu iz domaćeg carinskog područja u carinsko područje kupca, a njezinu vrijednost naplaćuje od nerezidenta, čime sredstva plaćanja dolaze u zemlju.

Izvoz ima višestruki značaj za svaku zemlju. Zemlja koja ne izvozi ne raspolaže dovoljnom količinom deviza za uvoz proizvoda i sirovina, kao ni za korištenje usluga iz inozemstva. Zapravo i nema zemlje koja sve svoje potrebe može zadovoljiti vlastitim sredstvima i resursima; sve su zemlje, manje ili više, ovisne o razmjeni roba s inozemstvom.

Specifičnost vanjskotrgovinskog posla je u tome što roba prelazi carinsku granicu i što se plaćanje obavlja u stranoj valuti (kod poslova unutar europodručja u eurima).

Uvjete isporuke u međunarodnom ugovoru najčešće određuju *Incoterms® 2020* – pravila Međunarodne trgovinske komore (*engl. International Chamber of Commerce - ICC*) koja određuju tko od stranaka snosi troškove i rizik prijevoza, osiguranja i carinjenja i do kojega mjesta. Incoterms nisu zakon, nego se primjenjuju samo ako se ugovorom na njih pozove (pojedinosti ugovora, plaćanja i carinskih postupaka obrađuju se u sklopu predmeta Vanjskotrgovinsko poslovanje).

Osnovne **koristi od izvoza** su:

- ⇒ multiplikativni učinak na domaću proizvodnju,
- ⇒ veća zaposlenost domaćih kapaciteta i radne snage,
- ⇒ rast bruto domaćeg proizvoda,
- ⇒ rast standarda domaćeg stanovništva,
- ⇒ ekonomija obujma i izlazak na veća tržišta,
- ⇒ doprinos gospodarskom razvitku zemlje,
- ⇒ priljev sredstava iz inozemstva i pozitivan učinak na platnu bilancu.

Izvoz također nosi i rizike: tržišne (promjene potražnje i konkurencije), kreditne (kupac ne plati), tečajne (kod posla u valuti izvan europodručja), političke i pravne te rizike prijevoza.

Prema načinu pristupa kupcu razlikujemo izravni (direktni) i neizravni (indirektni) izvoz. Izbor između izravnog i neizravnog izvoza ovisi o veličini poduzeća, iskustvu, vrsti proizvoda, udaljenosti i riziku tržišta. Mala poduzeća obično kreću neizravnim izvozom ili izvozom preko online platformi, a s rastom iskustva prelaze na izravni izvoz.

9.1.1.1. Izravni (direktni) izvoz

Izvoznik sam prodaje kupcu u inozemstvu (vlastita prodajna služba, web-trgovina, izravni ugovor s kupcem ili trgovačkim lancem). Direktna prodaja na inozemnom tržištu pretežno se koristi kod plasmana proizvoda visokog stupnja obrade, složenih i sofisticiranih proizvoda koji zahtijevaju posebne upute o rukovanju, održavanju i sl. (npr. elektronički strojevi, složena investicijska oprema). Takvi proizvodi u prodaji zahtijevaju i posebne usluge proizvođača: montažu, puštanje u pogon, servisiranje, obuku kadrova i sl.

Prednosti izravnog izvoza:

- ⇒ proizvođač najbolje poznaje karakteristike svog proizvoda i može potrošaču pružiti mnogobrojne informacije i usluge prije i nakon prodaje,
- ⇒ proizvođač može najbrže uočiti potrebe tržišta i prilagoditi im se, kao i najbrže doći do informacija o kretanju cijena i cijenama konkurencije, pa na vrijeme reagirati na tržišne oscilacije,
- ⇒ kombiniranim djelovanjem na domaćem i inozemnom tržištu moguće je prilagođavanje poslovanja u odnosu na domaće i inozemne cijene,

⇒ veća kontrola nad cijenom, marketingom i odnosom s kupcem te veća marža.

Nedostaci izravnog izvoza:

⇒ zahtijeva velik kapital potreban za organizaciju i održavanje trgovačke mreže u inozemstvu,

⇒ proizvodno se poduzeće mora baviti svim potrebnim funkcijama (istraživanje tržišta, sklapanje ugovora, tehnički poslovi izvoza, carinsko i devizno poslovanje i dr.), za što su potrebni vrlo stručni i specijalizirani kadrovi,

⇒ u izravnom poslovanju postoje veliki rizici cjelokupnog poslovanja, pa su i troškovi osiguranja veliki.

9.1.1.2. Neizravni (indirektni) izvoz

Neizravni izvoz podrazumijeva dvije mogućnosti:

⇒ proizvođač svoju robu namijenjenu izvozu prodaje domaćem specijaliziranom (vanjskotrgovinskom) poduzeću koje je dalje plasira na inozemno tržište, u svoje ime i za svoj račun, ili

⇒ posao izvoza povjerava posredniku (agentu, zastupniku) kojemu za tu uslugu plaća proviziju.

U prvom slučaju proizvođač svoju djelatnost izvoza svodi na pripremu robe za izvoz, a ostale poslove, troškove i rizik daljnje distribucije prenosi domaćem vanjskotrgovinskom poduzeću. Dobit se na taj način smanjuje, ali se izbjegavaju teškoće financiranja izvoza, troškovi transporta, rizik prodaje na inozemnom tržištu i, što je iznimno važno, rizik naplate.

U drugom slučaju proizvođač se koristi samo stručnim uslugama specijaliziranog vanjskotrgovinskog poduzeća, koje se brine za pronalaženje inozemnog kupca, obavlja sve izvozne tehničke postupke i osigurava naplatu izvezene i prodane robe. Sve to čini uz naplatu ugovorene provizije.

Praksa je pokazala da je neizravni izvoz povoljniji za manje proizvođače koji nemaju financijske ni kadrovske kapacitete za izgradnju i održavanje vlastite vanjskotrgovinske mreže. Proizvođač se pritom može potpunije posvetiti proizvodnji. Ne treba zanemariti ni prednosti visokospecijaliziranih vanjskotrgovinskih poduzeća u analizi tržišta, marketingu, poznavanju jezika i običaja te pravnih i drugih propisa. Sve to vrijedi uz uvjet da je odabran kompetentan posrednik, da su s njim sklopljeni povoljni ugovori, da je ostvarena korektna suradnja i da mu se ne dopusti da po vlastitom nahođenju provodi prodajnu politiku. Nedostaci neizravnog izvoza su manja kontrola nad cijenom, ugledom marke i informacijama o kupcima te dijeljenje zarade s posrednikom.

9.1.2. Poslovi redovitog uvoza

Kod poslova redovitog uvoza domaći kupac, uvoznik, uvozi robu iz carinskog područja druge zemlje u domaće carinsko područje i tu je robu plaća prema odredbama ugovora. Za uvoz iz trećih zemalja plaćaju se carina i PDV, a roba mora zadovoljiti tehničke, zdravstvene i druge propise zemlje uvoznice (vidi poglavlje 7.2.).

Osnovne **koristi od uvoza** su:

⇒ nabava proizvodnih elemenata (sirovina, repromaterijala, poluproizvoda) potrebnih za nesmetano odvijanje proizvodnje,

⇒ pribavljanje investicijske opreme za izgradnju i proširenje proizvodnih kapaciteta u zemlji,

⇒ bolja opskrbljenost domaćeg tržišta uvozom robe široke potrošnje i veći izbor za potrošače,

⇒ mogućnost pristupa najnovijim tehnološkim dostignućima,

⇒ jačanje konkurencije i snižavanje prodajnih cijena.

Pretjerana ovisnost o uvozu može povećati vanjskotrgovinski deficit i ranjivost na poremećaje u opskrbnim lancima, kao i ugroziti domaće proizvođače koji ne mogu izdržati konkurenciju.

9.1.2.1. Izravni uvoz

Izravni (direktni) uvoz osobito se primjenjuje pri uvozu sirovina. Vezan je uz različite i velike rizike na osnovi roka isporuke, kvalitete robe i dr. Nadalje, s ciljem postizanja povoljnijih cijena i smanjenja troškova obično se kupuju veće količine, što zahtijeva i veći kapital te skladišni prostor.

Ako se izravni uvoznik bavi i izravnim izvozom, te okolnosti može vrlo povoljno koristiti, od troškova do kadrova. Problemi nastaju kad izravni uvoznik nema kompetentan kadar, ne raspolaže dovoljnim kapitalom ili nema dovoljno konvertibilnih sredstava. Tada mora ozbiljno razmisliti isplati li mu se više izravni uvoz ili povjeravanje uvoza specijaliziranoj vanjskotrgovinskoj organizaciji.

9.1.2.2. Neizravni uvoz

Kod neizravnog (indirektnog) uvoza uvoz se povjerava specijaliziranoj vanjskotrgovinskoj organizaciji (uvozniku, agentu ili posredniku), koja se brine za pronalaženje dobavljača, ugovaranje, prijevoz i carinske postupke uz proviziju ili maržu. Uvozniku to štedi kapital, skladišni prostor i stručne kadrove te smanjuje rizike isporuke i kvalitete, ali poskupljuje nabavu i smanjuje kontrolu nad izborom dobavljača. Isplati se osobito manjim poduzećima i pri uvozu manjih količina robe.

9.2. Digitalna vanjska trgovina i prekogranična e-trgovina

Prekogranična e-trgovina (*engl. cross-border e-commerce*) je prodaja robe i usluga putem interneta kupcima u drugim zemljama. Digitalizacija je smanjila troškove izlaska na strana tržišta (istraživanje tržišta, promocija, pronalaženje kupaca), pa i mala poduzeća mogu izvoziti bez vlastite mreže u inozemstvu.

S obzirom na kupce, razlikujemo:

⇒ B2B (*engl. Business-to-Business*; poduzeće–poduzeće) – prodaja drugim poduzećima, najčešće preko digitalnih B2B portala i veleprodajnih platformi (npr. Alibaba.com), koje povezuju proizvođače i trgovce u cijelom svijetu. Narudžbe su veće, a vrijednost posla viša nego kod B2C,

⇒ B2C (*engl. Business-to-Consumer*; poduzeće–potrošač) – prodaja konačnim potrošačima, preko vlastite web-trgovine ili tržišnih platformi, poput Amazona, eBaya, Etsyja ili Zalanda. Narudžbe su manje i češće.

Tržišna platforma izvozniku donosi vidljivost i povjerenje potrošača te gotovu infrastrukturu za plaćanje i logistiku (neke platforme nude i skladištenje i dostavu), ali uz proviziju, ovisnost o pravilima platforme i manju kontrolu nad odnosom s kupcem. Vlastita web-trgovina daje potpunu kontrolu i veću maržu, ali zahtijeva ulaganje u marketing, plaćanje i logistiku.

Posebnosti prekogranične e-trgovine su:

⇒ porezni tretman prodaje potrošačima u drugim državama EU-a,

⇒ pravila o carinjenju malih pošiljki iz trećih zemalja, koja se mijenjaju i treba ih provjeriti u aktualnim propisima,

⇒ zaštita potrošača (pravo na odustajanje od ugovora i povrat robe),

⇒ međunarodno plaćanje, dostava i logistika povrata, jezične prepreke i povjerenje kupaca.

Za turizam je osobito važna prodaja usluga preko online platformi za rezervaciju smještaja i putovanja, što je oblik nevidljivog izvoza (vidi poglavlje 8.2.). Dokumentirana prekogranična online prodaja pridonosi i otvaranju novih tržišta za proizvode koji bi inače teško došli do inozemnih kupaca.

10. POSEBNI POSLOVI U VANJSKOJ TRGOVINI

Uz redovite izvozne i uvozne poslove u međunarodnoj razmjeni javljaju se i posebni poslovi, koji se od redovitih razlikuju po načinu naplaćivanja, ulozi posrednika, načinu financiranja ili povezanosti s drugim poslovima. U ovom poglavlju obrađuju se: vezana trgovina, reeksportni i tranzitni poslovi, financiranje vanjske trgovine (faktoring i forfeting), leasing, suvremeni poslovni modeli (*franchising* i *time sharing*), poslovi oplemenjivanja robe i malogranični promet.

10.1. Vezana trgovina

Vezana trgovina (*engl. countertrade*) obuhvaća trgovinske aranžmane čije je **izvršenje uvjetovano nekom protuuslugom ili sličnom činidbom** (npr. izvoz na određeno tržište uvjetovan je prethodnim uvozom s tog istog tržišta). Stoga je vezana trgovina u suprotnosti s pojmom slobodne trgovine.

Razlozi vršenja vezane trgovine su:

⇒ nedostatak (konvertibilnih) deviza,

⇒ zaduženost zemalja u razvoju i nelikvidnost (nesposobnost podmirenja međunarodnih dugovanja nastalih uvozom),

⇒ slaba konkurentnost na svjetskom tržištu i problemi u plasmanu proizvoda (izrazite oscilacije ili opadajuća svjetska potražnja za izvoznim proizvodima).

Koristi od vezane trgovine za razvijene zemlje uključuju:

⇒ mogućnost ulaska na tržište manje razvijenih zemalja koje (zbog nedostatka deviza) nisu u mogućnosti uvesti robu redovitim putem,

⇒ uvoz sirovina,

⇒ izbjegavanje djelovanja instrumenata vanjskotrgovinske politike (npr. carina).

Nedostaci su složenost pripreme i pregovaranja, često nepovoljnije cijene i ograničen izbor robe, viši transakcijski troškovi i nepovoljan učinak na slobodnu trgovinu, zbog čega su takvi aranžmani nepoželjni u okviru pravila WTO-a i EU-a. *Danas je udio vezane trgovine u svjetskoj razmjeni razmjerno malen i ekonomski je nepovoljna, ali se i dalje javlja u trgovini sa zemljama koje imaju ograničen pristup devizama ili su pod sankcijama te u nabavi vojne opreme i drugih skupih dobara visoke tehnologije*.

Povijesno su se uz vezanu trgovinu javljali i instrumenti koji su danas uglavnom izašli iz uporabe. Spominju se kratko radi razumijevanja starije literature:

⇒ kliring (*engl. clearing*) – obračunavanje međusobnih dugovanja i potraživanja dviju zemalja prebijanjem (kompenzacijom) uz plaćanje samo preostalog salda, u nacionalnim valutama na zbirnom (kliring) računu, bez plaćanja slobodnim devizama; klirinški sporazumi (bilateralni ili multilateralni) javili su se nakon velike svjetske krize 1929./31. i bili su okvir razmjene između zemalja nekonvertibilnih valuta. Valja

ih razlikovati od suvremenih sustava poravnanja platnih transakcija i vrijednosnih papira, koji su redovita infrastruktura financijskog tržišta,

⇒ *evidencijski račun* – opći („kišobran“) sporazum između subjekata razvijene zemlje i vlade manje razvijene zemlje o uvjetima pojedinih transakcija, uz uravnoteženu kumulativnu razmjenu,

⇒ *avansne kupnje* – izvoznik kupuje od uvoznika prije samog uvoza kako bi uvoznik zarađenim devizama mogao platiti uvoz,

⇒ *ugovor o udjelu domaćeg sadržaja* – određuje minimalni udio domaće komponente u proizvodu (danas pretežno zabranjen pravilima WTO-a i EU-a),

⇒ *switch poslovi* – pretvaranje klirinških potraživanja u konvertibilna preko posrednika (switchera) iz treće zemlje, koji zarađuje na razlici u cijeni robe ili vrijednosti obračunskih valuta. Uz konvertibilne valute i moderno platno poslovanje praktički više ne postoje.

10.1.1. Klasična uzvratna trgovina (barter i kompenzacijski poslovi)

Čisti **barter** je neposredna razmjena robe za robu bez uporabe novca („trampa“). U nekim slučajevima novac se u barter-poslu može pojaviti tek radi podmirenja salda nepokrivenog robnom transakcijom suprotnog smjera (razlika u vrijednosti namiruje se novcem).

Barter-posao reguliran je ugovorom kojim su određene isporuke robe obaju partnera. Budući da se posao obavlja bez cijene, prije sklapanja ugovora potrebno je odrediti vrstu, kvalitetu i količinu robe (robne liste) koja će se razmjenjivati. Stoga se barterom najčešće razmjenjuje roba poput sirovina i primarnih proizvoda čija se kvaliteta može izraziti standardnom oznakom, a ne proizvodi višeg stupnja obrade. U sklapanju barter-poslova često sudjeluju i države, pa se u tom slučaju aranžmani temelje na međudržavnim sporazumima.

Barter-klubovi okupljaju gospodarske subjekte zainteresirane za barter-trgovinu i predstavljaju svojevrsno tržište na kojem poduzeća mogu pronaći odgovarajuću ponudu i potražnju. U okviru kluba postiže se veća transparentnost ponude i potražnje: svim članicama dostavljaju se ažurne liste ponuđene i tražene robe. Klubovi organiziraju izložbe, aukcije, izdaju časopise i brošure, što članicama pomaže u planiranju proizvodnje i prodaje.

Barter-klub se sastoji od:

⇒ barter-središnjice – pokušava uskladiti ponudu i potražnju pojedinih subjekata zainteresiranih za barter-posao,

⇒ barter-članova – koriste se uslugama kluba i za to plaćaju pristupninu, godišnju članarinu i proviziju središnjici za posredovanje u kupoprodaji.

Osim barter-klubova, barter se može obavljati i preko barter-brokera, tj. posrednika koji obavlja iste funkcije kao središnjica kluba. Suvremeni oblik su online barter platforme za razmjenu roba i usluga među poduzećima.

Uzvratna trgovina se javlja kada je izvoz na tržište jedne zemlje uvjetovan obvezom uvoza s tržišta te zemlje. Sklapaju se jedan ili dva neovisna ugovora, najčešće na rok od jedne do tri godine, pri čemu visina protučinidbe može varirati od 10 % do 100 % vrijednosti početnog posla. Može se točno odrediti roba koja će biti predmet uzvratne kupnje, a moguće je i uključivanje treće strane, odnosno prijenos potraživanja. Motivi za uzvratnu trgovinu su brojni: plasman robe, financiranje uvoza, unaprjeđenje proizvodnje, bolje iskorištavanje kapaciteta, veća produktivnost rada i dr.

Uzvratna trgovina ima tri ključna modaliteta:

⇒ *izravna kompenzacija (engl. buyback)* – dugoročni aranžman (čak do 20 godina) u kojem su predmeti trgovanja povezani; npr. uvezena tehnologija plaća se izvozom robe dobivene pomoću te iste tehnologije. Prilikom sklapanja posla sastavlja se jedan ugovor,
⇒ *neizravna kompenzacija (engl. counterpurchase)* – kompenzacija u širem smislu kod koje predmeti kupoprodaje ne moraju biti povezani, zbog čega se u aranžman često uključuje i treća strana, pa se sklapaju dva ili više odvojenih ugovora,
⇒ *obratna vezana trgovina* – uvoznik iz razvijene zemlje uvjetuje svoj uvoz izvozom na tržište manje razvijene zemlje, uz mogućnost prenošenja prava i na trećeg subjekta.

10.1.2. *Offset* sporazumi

Offset je **industrijska ili komercijalna kompenzacija kao uvjet za isporuku** (ranije oružja ili vojne opreme, a danas sve češće) proizvoda visoke tehnologije: zrakoplova, brodova, energetskih postrojenja, investicijske opreme i sl. Kupac (najčešće država) time želi dobiti tehnologiju, nova radna mjesta i izvozne poslove, a dobavljač osigurava prodaju. I danas su *offset* sporazumi ključni u obrambenoj industriji i velikim državnim nabavama.

Offset-posao može biti izravan i neizravan:
⇒ kod *izravnog offseta* „plaćanje“ je povezano s izvornom tehnologijom (npr. dio proizvodnje ili održavanja prenosi se u zemlju kupca, a tehnologija se „plaća“ izvozom proizvoda izrađenih tom tehnologijom),
⇒ kod *neizravnog offseta* „plaćanje“ nije povezano s proizvodima prodane (ustupljene) tehnologije (npr. otkup nepovezane robe, ulaganje u drugu industriju).

Ključne *prednosti offset*-posla su:
⇒ pristup novoj tehnologiji,
⇒ niži troškovi proizvodnje,
⇒ povećanje zaposlenosti.

Offset sporazumi (kompenzacijski poslovi) u Europskoj uniji strogo su ograničeni na sektor obrane i nacionalne sigurnosti, dok su u svim ostalim područjima javne nabave zabranjeni.

U općoj javnoj nabavi (građevina, IT, transport, zdravstvo), zahtjevi za offsetom smatraju se protivnima pravilima unutarnjeg tržišta EU-a. Europska komisija ih brani iz nekoliko ključnih razloga:

Kršenje načela nediskriminacije
Offseti obično obvezuju stranog ponuditelja da angažira lokalne podizvođače ili investira u domaću industriju. Time se izravno diskriminiraju tvrtke iz drugih država članica EU-a.

Narušavanje tržišnog natjecanja
Umjesto da se posao dodijeli isključivo na temelju najbolje cijene i kvalitete, offset uvjetuje ekonomsku korist za državu koja kupuje, što iskrivljuje poštenu tržišnu utakmicu.

10.2. Reeksportni i tranzitni poslovi

10.2.1. Reeksport

Reeksport (posrednička trgovina) je poseban vanjskotrgovinski posao koji podrazumijeva posredovanje pri kupnji i prodaji robe između partnera koji su rezidenti različitih zemalja. Reeksporter zarađuje na razlici između nabavne i prodajne cijene, a zarada može proizaći i iz razlike deviznog tečaja, kamatnih stopa i drugih pojava na svjetskom tržištu. Reeksport je zakonit posao, ali se mora pridržavati carinskih propisa; izbjegavanje carina, kontingenata, embarga ili sankcija preko trećih zemalja nezakonito je.

Reeksport može biti:
⇒ *indirektni reeksport* – roba se uvozi u zemlju reeksportera (npr. u Hrvatsku), a zatim izvozi,
⇒ *direktni reeksport* – roba se kupuje od dobavljača u inozemstvu i prodaje kupcu također u inozemstvu, bez ulaska robe na teritorij zemlje reeksportera.

Pojavni oblici reeksporta su:

⇒ uvoz radi ponovnog izvoza – roba ulazi u carinsko područje reeksportera i zatim izlazi uz nove isprave za izvoz. Ti se poslovi ne smatraju redovitim uvozom i izvozom, pa se za njih, ovisno o carinskom postupku, ne primjenjuju carine (niti npr. izvozne premije u cilju poticanja izvoza). Pritom se mora sačuvati dokumentacija o podrijetlu robe,
⇒ posredovanje (merchanting) – reeksporter robu kupuje u jednoj zemlji i izravno je upućuje u zemlju odredišta, bez ulaska u svoju zemlju. U ovom se smislu ponekad koristi i izraz indent-posao, kada posrednik djeluje po nalogu uvoznika,
⇒ provoz robe bez zadržavanja – roba se provozi kroz treću zemlju i ne zadržava se u njoj (ne ispostavljaju se novi dokumenti),
⇒ posredovanje izvan carinskog područja (preko slobodnih carinskih zona) – roba se u trećoj zemlji zadržava u slobodnoj carinskoj zoni, pa su isključene carinske formalnosti.

Reeksport je aktualan i u kontekstu trgovinskih barijera i sankcija: od 2022. EU zabranjuje izvoz određene robe u Rusiju, a od 2024. izvoznici koji takvu robu prodaju kupcima izvan EU-a moraju u ugovor unijeti klauzulu o zabrani reeksporta u Rusiju. Izbjegavanje sankcija preko trećih zemalja je kažnjivo, a teža kršenja sankcija u državama članicama predstavljaju i kazneno djelo.

10.2.2. Tranzitni poslovi

Tranzitni poslovi podrazumijevaju provoz robe preko teritorija treće zemlje radi njezine konačne isporuke iz zemlje prodavatelja (izvoznika) u zemlju kupca (uvoznika). Provoz je carinski postupak u kojem se roba kreće pod carinskim nadzorom bez plaćanja carine u zemlji provoza. U EU-u se koristi zajednički tranzitni postupak (elektronički sustav NCTS).

U EU-u se koristi zajednički tranzitni postupak (elektronički sustav; *engl. New Computerised Transit System - NCTS*).

NCTS temeljni je elektronički sustav koji se koristi za provođenje i praćenje tranzitnih postupaka unutar Europske unije te između zemalja potpisnica Konvencije o zajedničkom tranzitnom postupku.
Uz 27 država članica EU-a, sustav NCTS i zajednički tranzit koriste i zemlje EFTA-e (Island, Norveška, Lihtenštajn, Švicarska), zatim Ujedinjeno Kraljevstvo, Turska, Sjeverna Makedonija, Srbija te Ukrajina.
Sustav omogućuje da se roba kreće preko granica uz minimalno zadržavanje i bez potrebe za ponovnim podnošenjem carinskih deklaracija na svakoj granici.
NCTS je u potpunosti eliminirao papirnati sustav i zamijenio ga elektroničkom razmjenom poruka u stvarnom vremenu.

Tranzitni posao može biti:

⇒ *izravan* – kada nema zadržavanja robe u trećoj zemlji,
⇒ *neizravan* – kada se roba u trećoj zemlji zadržava.

Lomljeni tranzitni posao uključuje pretovar, skladištenje, sortiranje i sl. (poslove koji ne rezultiraju mijenjanjem svojstava robe). Tranzitno posredovanje podrazumijeva poslove prerade robe (promjene svojstava robe), npr. u slobodnoj carinskoj zoni.

Zemlja kroz koju se roba provozi ostvaruje prihod od prijevoznih, špediterskih i skladišnih usluga. Za Hrvatsku su tranzitni poslovi osobito važni zbog prometnog položaja i luka (npr. Rijeka, Ploče).

10.3. Financiranje vanjske trgovine

10.3.1. Faktoring

Faktoring je **otkup kratkoročnih potraživanja nastalih isporukom robe ili pružanjem usluga.** Isporučitelj (proizvođač) isporučuje robu kupcu, a svoja potraživanja

ustupa (prodaje) faktoring organizaciji na temelju ugovora o faktoringu i na taj način dobiva novčanu protuvrijednost, umanjenu za proviziju. Kupac tako postaje dužnik faktoru, koji obavlja naplatu. Dok je leasing sustav financiranja opreme, faktoring se odnosi na financiranje trgovine robom i uslugama svih vrsta. Rok dospijeća potraživanja najčešće je 90–180 dana.

Suradnja faktora i klijenta uređuje se ugovorom o faktoringu. Prije nego što sklopi takav ugovor, faktor preliminarno ispita djelatnost budućeg partnera, pri čemu izdvaja slaba i insolventna poduzeća. Potpisom ugovora faktor potvrđuje poduzeću da ima povjerenja u njegovu budućnost i plasman njegove robe.

Prednosti faktoringa za ustupatelja – prodavatelja su:

⇒ *likvidnost*: prodavač ne mora čekati na nesigurna očekivana plaćanja potraživanja, nego novcem može raspolagati već idući dan po ispostavljanju računa,
⇒ *sigurnost*: u slučaju neplaćanja kupca faktor izvršava plaćanje potraživanja (kod pravog faktoringa), najčešće u ugovorenom roku, ovisno o ugovoru s faktorom (u praksi do oko 120 dana po dospjelosti potraživanja),
⇒ *ušteda vremena i novca*: faktor se brine za stalno, ažurno i precizno administrativno praćenje ustupljenih potraživanja, periodično dostavlja izvješća o prometu i stanju potraživanja, primljenim uplatama i prosječnim zakašnjenjima, šalje opomene te vrši naplatu,
⇒ *omogućuje rast poduzeća na osnovi tekućeg i budućeg poslovanja*: financiranje od faktora ne opterećuje limite kod banaka, a pozitivno utječe na bonitet i kreditnu sposobnost jer se sredstva vezana u potraživanjima u najkraćem mogućem roku pretvaraju u novac,
⇒ *veću konkurentnost poduzeća na tržištu*: prodavatelju omogućuje da domaćim i inozemnim kupcima sigurno prodaje na kredit, pa ponudi konkurentne uvjete prodaje i plaćanja.

Prednosti faktoringa najviše dolaze do izražaja u izvozu, jer faktor može preuzeti obavljanje svih deviznih i ostalih vanjskotrgovinskih poslova. Faktor pruža kreditne uvjete uobičajene na tržištu uvoznika, prima isplate u valuti izvoznika (domaćoj valuti) i jamči izvozniku da neće pretrpjeti gubitak zbog insolventnosti svojih dužnika ili zbog promjene deviznog tečaja (ovisno o ugovoru).

Vrste faktoringa:

⇒ *prema preuzimanju rizika*: pravi faktoring (bez regresa; faktor preuzima rizik nenaplate, a osim financiranja obavlja i druge usluge, npr. vođenje knjiga potraživanja i naplatu) i nepravi faktoring (s regresom; ako kupac ne plati, ustupatelj vraća novac),
⇒ *prema obavještavanju dužnika*: otvoreni (kupac zna da je potraživanje ustupljeno) i konfidencijalni faktoring (kupac se ne obavještava; faktor se u tom slučaju ne pojavljuje prema dužniku),
⇒ *prema području*: domaći i međunarodni (izvozni i uvozni) faktoring.

U međunarodnom (izvoznom) faktoringu surađuju faktor u zemlji izvoznika i faktor u zemlji uvoznika, koji bolje poznaje kupca i naplaćuje potraživanje. Izvozniku to omogućuje da kupcima ponudi odgodu plaćanja uz sigurnost naplate, bez vlastitog istraživanja inozemnih kupaca. U novije vrijeme raširen je i obrnuti faktoring (financiranje dobavljača na temelju potvrđenih računa velikog kupca).

10.3.2. Forfeting

Forfeting (*engl. forfaiting*) je **instrument financiranja vanjske trgovine na srednji i dugi rok kojim izvoznik prodaje svoje potraživanje forfeteru bez prava regresa**. To je posebna poslovno-financijska transakcija koja se sastoji u kupnji (otkupu) potraživanja, odnosno vrijednosnih papira (mjenice, obveznice i sl.) koji predstavljaju osiguranje plaćanja isporuke robe ili usluga u okviru određene komercijalne transakcije.

Forfeting je, dakle, prodaja nedospjelih novčanih potraživanja nastalih izvozom robe ili usluga na kredit, pri čemu se kupac tih potraživanja (banka ili druga financijska institucija) odriče prava regresa prema izvornom vjerovniku (izvozniku). Izvoznik tako svoje potraživanje pretvara u gotovinu i oslobađa se rizika nenaplate (komercijalnog, političkog i valutnog rizika).

Posrednik (forfeter) može biti banka ili druga financijska institucija koja za svoje usluge naplaćuje diskont, tj. umanjenje nominalnog iznosa potraživanja. Visina diskonta ovisi ponajprije o roku dospijeća, zatim o referentnim kamatnim stopama, riziku (valuta potraživanja, rizik zemlje i uvoznika) i načinu osiguranja potraživanja. Instrumenti forfetiranja su mjenice (ili drugi dužnički instrumenti) koje su izdali kreditno sposobni kupci uz klauzulu „bez prava regresa", najčešće uz aval (jamstvo) banke uvoznika. Forfeting se najčešće primjenjuje kod izvoza kapitalne opreme.

Rokovi dospijeća potraživanja u forfetingu najčešće su od 6 mjeseci do 5 godina (iznimno i dulji), dakle dulji od uobičajenih 90–180 dana u faktoringu.

Prednosti forfetinga su:

⇒ *za izvoznika*: brža naplata posla, manja potreba za financiranjem izvoza izvoznim kreditima (kreditni posao pretvara se u gotovinski), povećanje likvidnosti i prijenos rizika,

⇒ *za uvoznika*: uvjeti naplate nisu pogoršani, a nabavu opreme može platiti na rok,

⇒ *za forfetera*: mogućnost dodatne zarade na temelju ulaska u terminske transakcije, uz obveznu procjenu boniteta uvoznika (dužnika), valutnog rizika i financijske stabilnosti zemlje uvoznika.

Razlika forfetinga i faktoringa

Faktoring je kratkoročan, često uključuje usluge vođenja potraživanja i primjenjuje se na svu robu i usluge. Forfeting je srednjoročan i dugoročan, uvijek bez regresa, a prvenstveno se koristi za veće izvozne poslove kapitalne opreme.

10.4. *Leasing* u vanjskoj trgovini

Suvremena gospodarstva karakteriziraju sve brže promjene u tehnici i tehnologiji proizvodnje, prijevoza, komuniciranja i sl. Proizvodna sredstva sve brže zastarijevaju, pa ih je važno mijenjati novijim i učinkovitijim sredstvima. Zbog toga se kupnja skupe opreme pokazala nerentabilnom i rizičnom, a istodobno je kupnja investicijskih dobara velike vrijednosti otežana nedostatkom vlastitog kapitala odnosno nepovoljnim kreditnim aranžmanima. Kako klasični oblici financiranja (bankarski krediti i vlastita sredstva) često nisu dovoljni ili dostupni za te svrhe, razvijen je novi oblik financiranja – *leasing*.

Leasing (zakup, najam) je način financiranja nabave nekretnina i pokretnih dobara (investicijske opreme) kojim korisnik *leasinga* stječe **pravo korištenja** tih dobara (ali ne stječe vlasništvo nad njima) na određeno vrijeme **uz plaćanje određene naknade**. Riječ je o posebnom obliku financiranja koji se zasniva na ideji da je objekt *leasinga* bolje koristiti (uz naknadu) nego kupiti. Najčešće se kao predmeti *leasinga* javljaju različita investicijska oprema, strojevi, informatička i komunikacijska oprema koja tehnički brzo zastarijeva te sve vrste transportnih sredstava i nekretnine.

Prednosti *leasinga* su višestruke:

⇒ rate *leasinga* otplaćuju se iz prihoda koji se ostvaruju uporabom predmeta *leasinga*,
⇒ likvidnost: korisniku kapital ostaje na raspolaganju za druge investicije ili kao obrtni kapital,
⇒ ne opterećuje u istoj mjeri kreditnu sposobnost kao bankovni kredit i omogućuje brzu nabavu opreme,
⇒ po isteku *leasinga* moguće je postati vlasnik opreme ili je zamijeniti novom, suvremenijom,
⇒ porezne prednosti ovise o vrsti ugovora i važećim propisima, pa ih treba provjeriti u aktualnim propisima.

Leasing se dijeli prema dvije neovisne podjele: prema sudionicima (na izravni i neizravni *leasing*) i prema mogućnosti raskida ugovora i sadržaju (na financijski i operativni *leasing*).

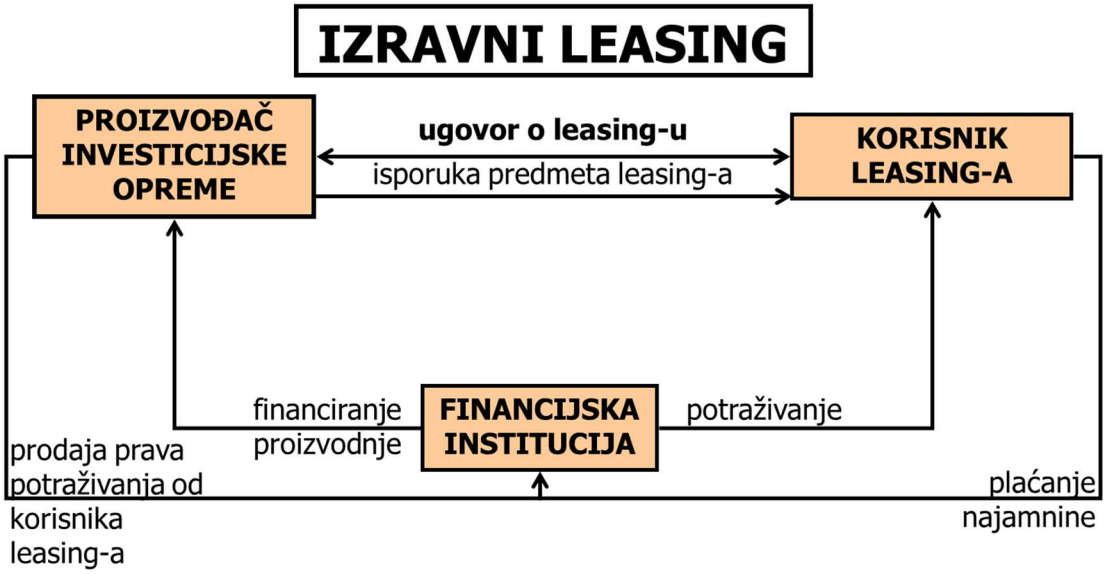
10.4.1. Izravni i neizravni *leasing*

Izravni (direktni) *leasing* je posao koji se sklapa između proizvođača, kao davatelja *leasinga*, i primatelja dobra kao korisnika *leasinga*. Isporučitelj opreme ujedno je i najmodavatelj koji predmet *leasinga* daje u najam korisniku i s njim sklapa ugovor o *leasingu*. Uložena sredstva vraćaju se kroz *leasing* naknadu, a proizvođač je osiguran činjenicom da ostaje vlasnik predmeta *leasinga* za cijelo vrijeme trajanja ugovora.

Budući da u izravnom *leasingu* ne sudjeluje *leasing* poduzeće, proizvođač se redovito obraća nekoj financijskoj instituciji kako bi pribavio sredstva za nastavak proizvodnje. Pritom često prodaje svoje potraživanje za isplatu nedospjele naknade za *leasing*. Financijska institucija mu potom isplaćuje diskontirani iznos, dok se ona refinancira

putem naknade koju plaća korisnik predmeta *leasinga*. Proizvođač ostaje prema financijskoj instituciji dužnik sve dok korisnik *leasinga* u potpunosti ne ispuni obveze iz ugovora o *leasingu*, tj. dok ne isplati *leasing* naknadu (odnosi su prikazani na Slici 10.1.)

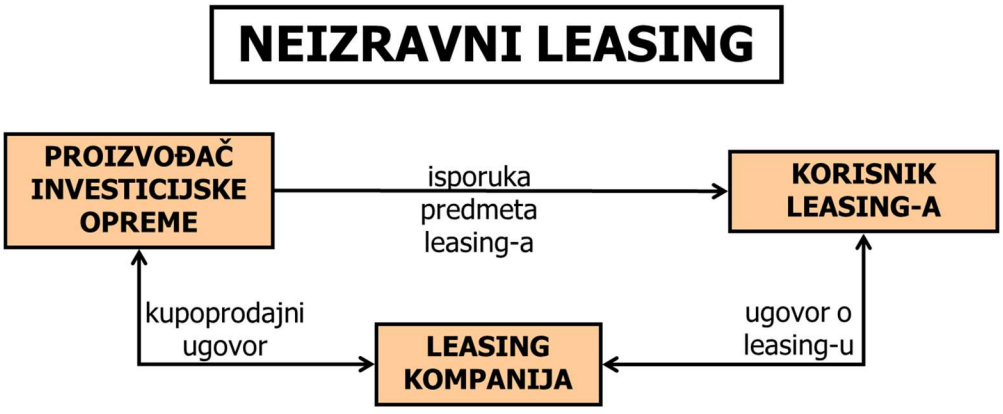
Slika 10.1.: Izravni leasing



Izvor: izrada autorice

Neizravni (indirektni) *leasing*: *leasing* kompanija financira nabavu materijalnog dobra i nad njim stječe pravo vlasništva. Budući korisnik *leasinga* najčešće sam odabire proizvođača predmeta te pregovara o cijeni, roku isporuke i drugim uvjetima kupnje. Potom potpisuje tzv. protokol o uvjetima isporuke, koji proizvođaču daje sigurnost da će oprema biti kupljena, a korisniku da će istu opremu dobiti na korištenje. Paralelno s tim korisnik pregovara i s *leasing* poduzećem, koje kupuje predmet *leasinga*. *Leasing* poduzeće sklapa kupoprodajni ugovor s proizvođačem tek kad su u potpunosti definirani uvjeti isporuke između proizvođača i korisnika. Oba se ugovora sklapaju paralelno ili neposredno jedan za drugim, međusobno su povezana i ne mogu postojati jedan bez drugoga (odnosi su prikazani na Slici 10.2.).

Slika 10.2.: Neizravni leasing



Izvor: izrada autorice

Po isplati kupoprodajne cijene proizvođač (isporučitelj) dobro ne isporučuje *leasing* poduzeću, nego izravno korisniku, na osnovi naloga *leasing* poduzeća temeljenog na ugovoru o *leasingu*. Isporukom ujedno počinje trajanje ugovora o *leasingu*.

Prekogranični (međunarodni) *leasing* postoji kada su davatelj i korisnik u različitim zemljama (npr. zrakoplovi, brodovi, strojevi, vozni park). Naknade koje korisnik plaća stranom davatelju pripadaju uvozu usluga. Posebni oblik je povratni *leasing* (*engl. sale and lease back*): poduzeće prodaje svoju imovinu *leasing* društvu i odmah je uzima natrag u *leasing*, čime oslobađa sredstva za poslovanje.

10.4.2. Financijski i operativni *leasing*

Financijski *leasing* je vrsta *leasinga* u kojoj se ugovorom utvrđuje najkraći rok korištenja predmeta *leasinga* i u tom roku nijedna strana ne može otkazati ugovor. Ugovor se može raskinuti obostranim pristankom ili jednostrano ako se suprotna strana ne pridržava odredbi ugovora. To su poslovi koji se najčešće sklapaju na dulji rok, približno na veći dio ekonomskog vijeka predmeta (u praksi često iznad pet godina), unutar kojeg nema mogućnosti jednostranog otkazivanja. Presudno je da se rizici i koristi vlasništva praktično prenose na korisnika.

Davatelji *leasinga* najčešće su financijske institucije ili *leasing* poduzeća. Rizik zastarijevanja, oštećenja ili propasti predmeta *leasinga*, kao i troškove održavanja, osiguranja i porez, snosi korisnik. Po isteku ugovora vrijednost predmeta *leasinga* praktično je amortizirana, pa se korisniku najčešće nudi otkup po vrlo povoljnoj cijeni ili obnova ugovora uz vrlo povoljnu naknadu. Prema tome, davatelj financijskog *leasinga* osim financiranja ne pruža nikakve dodatne usluge.

Operativni *leasing* je vrsta *leasinga* u kojem korisnik može u svakom trenutku, prema utvrđenim uvjetima, otkazati sklopljeni ugovor, čije je trajanje redovito kraće od ekonomskog vijeka trajanja predmeta ugovora (rok je najčešće od jedne do tri godine). Osnovno je obilježje te vrste *leasinga* trajanje kraće od ekonomskog vijeka predmeta, pa je i ukupna naknada manja od vrijednosti predmeta *leasinga*. Predmeti operativnog *leasinga* najčešće su transportna sredstva, računala, kopirni uređaji, telefonske centrale i sl.

Kod operativnog *leasinga* moguće je ugovoriti i pružanje dodatnih usluga poput instaliranja opreme, servisiranja i obuke kadrova. Davatelj *leasinga* ujedno snosi rizik zastarjelosti i gubitka predmeta *leasinga*. Operativni je *leasing* skuplji način financiranja od financijskog pa se i manje koristi. Najčešće se ugovara kada je potrebno kratkoročno povećati proizvodne i uslužne kapacitete zbog primjerice sezonskog karaktera posla, kada je ipak isplativiji ovakav vid leasinga.

Tablica 10.1.: Usporedba financijskog i operativnog leasinga

Obilježje	**Financijski *leasing***	**Operativni *leasing***
Trajanje	dugo, približno ekonomskom vijeku predmeta	kraće od ekonomskog vijeka (najčešće 1–3 godine)
Raskid ugovora	u pravilu nije moguć (samo sporazumno ili zbog neispunjenja)	moguć uz utvrđene uvjete
Rizik zastarijevanja i propasti	snosi korisnik	snosi davatelj
Održavanje, osiguranje, porez	snosi korisnik	najčešće davatelj
Dodatne usluge	nema (samo financiranje)	moguće (servis, instalacija, obuka)
Ukupna naknada	pokriva ukupnu vrijednost predmeta	manja od vrijednosti predmeta
Po isteku ugovora	najčešće otkup po povoljnoj cijeni ili obnova	povrat predmeta davatelju
Cijena	povoljniji	skuplji

Izvor: obrada autorice

Prema međunarodnom standardu financijskog izvještavanja MSFI 16 (od 2019.) korisnik koji primjenjuje MSFI u pravilu priznaje gotovo sve *leasinge* u bilanci kao imovinu s pravom uporabe i obvezu za najam, pa je razlika između operativnog i financijskog *leasinga* za korisnika izgubila računovodstveni značaj; za davatelja ostaje. Mala i srednja poduzeća koja primjenjuju hrvatske standarde financijskog izvještavanja (HSFI) i dalje razlikuju operativni i financijski *leasing*.

10.5. Suvremeni poslovni modeli

10.5.1. *Franchising*

Franchising je posebna strategija poslovne suradnje između neovisnih tvrtki, često iz različitih zemalja. Javlja se kada kompanija (davatelj franšize) licencira svoje trgovačko ime (brand) i način rada (sustav poslovanja) određenoj osobi ili grupi (korisniku franšize), koji se slaže da će poslovati u skladu s uvjetima ugovora (ugovor o franšizi). Ugovorom o *franchisingu* korisnici, uz određenu naknadu, stječu pravo uporabe poznatog imena, marke, odnosno poznatog i uhodanog sustava distribucije. Pritom se koriste vlastitim resursima i u kraćem se roku uspijevaju afirmirati na tržištu. Korisnik je pravno i financijski neovisan, ali poslovni model prati standarde davatelja. Sustav *franchisinga* čine davatelj franšize i veći broj korisnika.

Davatelji franšize najčešće su poznate svjetske tvrtke koje posjeduju proizvode prepoznatljive marke i/ili originalan sustav distribucije i plasmana robe ili usluga; korisnici su pak manja domaća poduzeća slabije financijske moći, bez većeg udjela na

tržištu i bez prepoznatljivog imidža. Davatelj franšize osigurava korisniku podršku i, u nekim slučajevima, ima određenu kontrolu nad načinom poslovanja korisnika. Zauzvrat korisnik plaća davatelju početnu pristojbu (franšiznu pristojbu, pristupninu) i pristojbu za poslovanje (*engl. royalty*) za korištenje trgovačkog imena i načina poslovanja. Davatelji franšize primjenom tog sustava ostvaruju međunarodnu ekspanziju, povećavaju profit i postaju poznata međunarodna poduzeća u relativno kratkom roku i uz mala ulaganja. *Franchising* je posebno važan u uslužnom sektoru (ugostiteljstvo, hoteli, trgovina, najam vozila), koji zbog toga brzo raste.

Naknada za korištenje sustava najčešće se određuje u postotnom dijelu od ostvarenog prometa ili zarade korisnika (prema starijim izvorima obično 2–5 %, a u praksi ovisi o djelatnosti i marki). U nekim sustavima postoji obveza plaćanja pristupnine pri ulasku u sustav, koja se plaća jednokratno, odmah pri potpisivanju ugovora. Za međunarodno širenje često se koristi master franšiza, kojom korisnik u drugoj zemlji dobiva pravo davati podfranšize.

Prednosti *franchisinga* za korisnika su:

⇒ ustupanje marke, tehnologije, know-how-a i poslovne koncepcije,
⇒ povećanje rentabilnosti i sigurnosti poslovanja,
⇒ standardizacija i povećanje razine kvalitete ponude,

a **nedostaci**:

⇒ visoki troškovi,
⇒ pravo sudjelovanja u odlučivanju i dobiti nije razmjerno uloženim sredstvima,
⇒ obveza je trajna, a ugovor je teško raskinuti.

Sustav franšize najviše se primjenjuje u proizvodnji i distribuciji bezalkoholnih pića, brze hrane, u hotelijerstvu, različitim posredničkim uslugama i iznajmljivanju automobila. Neke poznate svjetske franšize su: Coca-Cola (sustav punionica), McDonald's, Burger King, Subway, Dunkin', Radisson Hotels & Resorts, InterContinental, Sheraton, Hilton, Hyatt, Manpower i Hertz.

Osnovne vrste franchisinga su:

⇒ *franchising* robe (proizvoda i trgovačkog imena),
⇒ *franchising* usluga (poslovnog sustava) i
⇒ industrijski *franchising* (npr. proizvodnja i punjenje pića pod markom davatelja).

Franchising robe *(proizvoda i trgovačkog imena)*

Kod ovog modela primatelj franšize zapravo kupuje pravo na prodaju specifičnih proizvoda i korištenje prepoznatljivog brenda u svojoj trgovini, ali ne kupuje cijeli operativni sustav vođenja poslovanja.

Primjer:
Lokalni poduzetnik otvori trgovinu koja nosi ime i vizualni identitet brenda ***Nike****. On od matične kompanije kupuje gotove proizvode (tenisice, odjeću) i prodaje ih na lokalnom tržištu. Njegova glavna obveza je poštovati standarde izgleda trgovine i prodavati isključivo originalnu robu tog proizvođača.*

Franchising usluga *(poslovnog sustava)*

Ovo je najnapredniji i najčešći oblik franšize (engl. Business Format Franchising). Primatelj ne kupuje samo pravo na ime, već dobiva kompletan "ključ u ruke" – od detaljnih recepata i operativnih priručnika do načina obuke radnika i marketinških strategija.

Primjer:
Kada otvorite ***McDonald's*** *franšizu, vi ne kupujete samo pravo na logotip s natpisom. Dobivate točne upute na koliko se stupnjeva peče meso, kakav mora biti raspored stolova, kako radnici pozdravljaju kupce i koji se softver koristi na blagajnama. Kupuje se cjelokupni poslovni model i način pružanja usluge.*

Industrijski franchising

Za razliku od prva dva modela gdje se gotova roba uvozi ili se pruža usluga, ovdje davatelj franšize prenosi proizvodnu tehnologiju, tajnu recepturu (koncentrat) i pravo na proizvodnju finalnog proizvoda na lokalnom tržištu.

Primjer:
Sama kompanija ***Coca-Cola*** *u SAD-u zapravo ne proizvodi i ne razvozi sve boce koje vidite u trgovinama diljem svijeta. Ona proizvodi tajni koncentrat (sirup) i prodaje ga lokalnim franšiznim punionicama (npr. Coca-Cola Hellenic Bottling Company koja pokriva Hrvatsku i regiju). Lokalna punionica u svojim pogonima miješa taj sirup s lokalnom vodom i šećerom, puni boce, pakira ih i distribuira na tržište pod strogom kontrolom matične marke.*

Na tržištu EU-a franšizni ugovori podliježu pravilima tržišnog natjecanja o vertikalnim sporazumima. Franšizne naknade pripadaju uvozu usluga po osnovi intelektualnog vlasništva (vidi poglavlje 8.2.4.).

10.5.2. *Time sharing*

Time sharing u izvornom smislu podrazumijeva sudjelovanje u zajedničkom poslu na ugovoreno vrijeme. Javlja se u dva oblika:

⇒ *produkcijski time sharing* – jedan partner ulaže određeni input u proizvodnju drugog partnera, koji ga isplaćuje (sukladno uloženim inputima) u proizvedenoj robi (ili usluzi); danas je rijedak,

⇒ *turistički time sharing* – ustupanje prava uporabe nekog turističkog objekta na određeno vrijeme, što je ujedno i najučestaliji oblik *time sharinga*.

Kod turističkog *time sharinga* davatelj se obvezuje predati na korištenje turistički objekt i održavati ga, a korisnik je ovlašten primljeni objekt koristiti u skladu s njegovom namjenom određeni broj godina u određenom razdoblju tijekom godine, vratiti ga i cijeli iznos zakupnine platiti unaprijed. Vremenska jedinica mjerena je najčešće u tjednima; objekt se „rezervira", odnosno zakupi, u nekom ljetovalištu trajno ili za razdoblje od nekoliko godina. Ugovor se sklapa za posebnu sobu, apartman, vilu i sl. za određeni tjedan ili tjedne korištenja svake godine. U Europskoj uniji ugovori o *time sharingu* posebno su uređeni radi zaštite potrošača (npr. pravo na raskid ugovora u zakonskom roku).

U međunarodnoj razmjeni *time sharing* je značajan za turizam: strani korisnici koji koriste objekte u Hrvatskoj „uvoze" usluge smještaja u svoju zemlju, što je oblik nevidljivog izvoza turističke usluge. Posljednjih se godina *time sharing* preoblikovao kroz digitalne platforme za dijeljenje imovine (razmjena i kratkoročni najam smještaja), koje fleksibilnije povezuju vlasnike i korisnike.

10.6. Poslovi oplemenjivanja robe

Poslovi oplemenjivanja robe uključuju poslove prerade, obrade i dorade proizvoda koji zahtijevaju privremeni izvoz, odnosno uvoz.

Poslovi oplemenjivanja mogu biti aktivni ili pasivni, ovisno o tome obavlja li se usluga oplemenjivanja u zemlji ili u inozemstvu.

10.6.1. Aktivno oplemenjivanje

Kod aktivnog oplemenjivanja roba iz treće zemlje uvozi se u zemlju, oplemenjuje i ponovno izvozi, uz odgodu ili oslobođenje od carine. Usluga oplemenjivanja obavlja se u zemlji, što za posljedicu ima priljev sredstava iz inozemstva (nevidljivi izvoz).

Primjer aktivnog oplemenjivanja:
Hrvatska tvornica tekstila sklapa ugovor s modnom kućom iz Italije ili SAD-a (npr. Hugo Boss).

Proces:
1. Talijanski naručitelj šalje kamione pune sirovina (bale skupocjene tkanine, dugmad, patentne zatvarače i konac) u Hrvatsku.
2. Hrvatska tvornica uvozi te materijale u postupku aktivnog oplemenjivanja (bez plaćanja uvoznih davanja).

3. Radnici u Hrvatskoj kroje i šivaju odijela (obavljaju lohn-posao).
4. Gotova odijela pakiraju se i izvoze natrag u Italiju ili na druga svjetska tržišta.

Financijski ishod: Hrvatska tvrtka naplaćuje strancu samo uslugu rada i šivanja (čisti priljev novca iz inozemstva – takozvani nevidljivi izvoz).

10.6.2. Pasivno oplemenjivanje

Kod pasivnog oplemenjivanja domaća se roba privremeno izvozi, oplemenjuje u inozemstvu i vraća, uz carinske povlastice za vrijednost već ugrađenu u robu. Usluga oplemenjivanja obavlja se u inozemstvu, što rezultira odljevom sredstava iz zemlje (nevidljivi uvoz).

Primjer pasivnog oplemenjivanja:
Hrvatski proizvođač vrhunske kožne obuće želi proizvesti novu liniju čizama.

• *Proces:*
1. Hrvatska tvrtka uvozi ili kupuje domaću sirovu kožu i reže je u točne oblike za gornji dio čizme unutar Hrvatske.
2. Budući da je spajanje potplata i komplicirano šivanje unutrašnjosti znatno jeftinije u Bosni i Hercegovini, tvrtka privremeno izvozi te kožne dijelove u BiH u postupku pasivnog oplemenjivanja.
3. Tvornica u BiH obavlja doradu (šivanje i lijepljenje potplata) i naplaćuje svoju uslugu.
4. Gotove čizme vraćaju se u Hrvatsku na skladište.

Financijski/carinski ishod: Prilikom povratka čizama u Hrvatsku, carina se ne naplaćuje na cijelu vrijednost čizme, nego se odobrava djelomično oslobođenje. Carina se plaća samo na dodanu vrijednost – odnosno na vrijednost usluge koja je obavljena u BiH (odljev sredstava iz Hrvatske za plaćanje stranog rada – nevidljivi uvoz).

Ovi su poslovi važni zbog globalnih lanaca opskrbe: poduzeća smještaju radnointenzivne faze proizvodnje u zemlje s nižim troškovima. Primjer su tzv. *lohn*-poslovi (šivanje odjeće ili izrada obuće za stranog naručitelja), koji su dugo bili vrlo značajni za hrvatsku tekstilnu i obućarsku industriju.

10.7. Malogranični promet

Malogranični promet uključuje reguliranje različitih oblika ekonomske suradnje u pograničnim područjima: trgovinu robom i uslugama, kretanje ljudi (zaposlenika, posjetitelja) i kretanje kapitala. Pogranični krajevi nekih zemalja slabo su gospodarski razvijeni, poglavito zbog blizine granice. Stoga države susjedi sklapaju ugovore o

malograničnom prometu kako bi ubrzale razvitak gospodarstva u pograničnom pojasu. Temeljni cilj takvih ugovora je proširenje gospodarske suradnje pograničnih područja i normalno odvijanje trgovine.

Unutar EU-a i Schengenskog prostora granice su otvorene, pa je malograničnі promet danas relevantan uglavnom na vanjskoj granici EU-a (za Hrvatsku prema Bosni i Hercegovini, Srbiji i Crnoj Gori), gdje se, ovisno o državi, primjenjuju pravila EU-a o malograničnom prometu i bilateralni sporazumi koje sa susjednom državom sklapa država članica, te posebna pravila za poslovanje s trećim zemljama.

11. VIŠI OBLICI GOSPODARSKE SURADNJE S INOZEMSTVOM

Viši oblici gospodarske suradnje nadilaze pojedinačne kupoprodajne poslove: partneri iz različitih zemalja dugoročno povezuju proizvodnju, znanja i kapital. Idu od labavijih ugovornih oblika (poslovno-tehnička i proizvodna suradnja, licence) do vlasničkog povezivanja i ulaganja u inozemstvu (zajednička ulaganja i poduzeća u potpunom vlasništvu). Kako se suradnja produbljuje, rastu kontrola, ulaganja i rizik.

11.1. Strateški savezi i strateška suradnja

Strateški savez je dugoročno povezivanje dvaju ili više poduzeća radi ostvarenja zajedničkih ciljeva (razvoj proizvoda, ulazak na tržište, smanjenje troškova, pristup tehnologiji), pri čemu poduzeća ostaju pravno i vlasnički samostalna.

11.1.1. Dugoročna proizvodna i poslovno-tehnička suradnja

Poslovno-tehnička suradnja s inozemstvom obuhvaća zajedničko djelovanje domaćih i stranih poduzeća u području različitih gospodarskih grana i djelatnosti. Ovaj oblik suradnje uključuje samo poslovnu, a ne i proizvodnu suradnju, pri čemu su mogućnosti suradnje vrlo široke: od istraživanja tržišta, zajedničkog nastupa na tržištu, inoviranja i know-how-a do znanstveno-istraživačkog rada. Ugovor o poslovno-tehničkoj suradnji najčešće se temelji na ranije potpisanim ugovorima i sporazumima koje su potpisale zemlje iz kojih su poslovni partneri.

Temeljne ekonomske značajke poslovno-tehničke suradnje određene su ciljevima: povećanje broja tehničkih inovacija, unapređenje tehnologije proizvodnje, školovanje i osposobljavanje osoblja, prodiranje na strana tržišta i povećanje konkurentnosti na tržištu.

Dugoročna proizvodna suradnja (kooperacija) je dugoročna suradnja proizvodnih poduzeća iz dviju ili više zemalja u području zajedničkog planiranja, razvoja, proizvodnje i međusobnih isporuka robe ili njezinih sastavnih dijelova. U takvim se oblicima suradnje često uključuje i treća strana: vanjskotrgovinska poduzeća, zastupstva, banke, špediteri i sl. Predmet dugoročne proizvodne suradnje je određeni proizvod čija je proizvodnja podijeljena u dvije ili više faza, pri čemu suradnici jedan drugome isporučuju proizvod, odnosno njegove dijelove.

Prednosti dugoročne proizvodne suradnje su:

- ⇒ usavršavanje procesa proizvodnje,
- ⇒ povećanje produktivnosti rada,
- ⇒ usvajanje nove tehnologije,
- ⇒ uključivanje u svjetsko tržište i povećanje izvoza,
- ⇒ izvoz se utvrđuje i planira prema poznatim kupcima koji imaju ujednačene potrebe nabave proizvoda koji je predmet kooperacije.

Jedna od važnih značajki dugoročne proizvodne suradnje jest i to što ona nameće potrebu bržeg osamostaljenja domaćih poduzeća u vlastitom razvoju proizvoda, odnosno postizanja konkurentnosti vlastite proizvodnje na svjetskom tržištu. Rizici su ovisnost o partneru i poremećaji u opskrbnim lancima.

11.1.2. Globalni lanci vrijednosti i ugovorna proizvodnja

Globalni lanci vrijednosti (GLV) nastaju kada se pojedine faze proizvodnje (istraživanje i razvoj, proizvodnja komponenti, sklapanje, distribucija, usluge) odvijaju u različitim zemljama, prema prednostima svake od njih. Zbog toga se velik dio svjetske trgovine odnosi na međuproizvode (sirovine, komponente, dijelove), a ne samo na gotove proizvode. Zemlje i poduzeća u GLV-u sudjeluju kao dobavljači komponenti i usluga, sklapači ili nositelji marke i razvoja.

Ugovorna proizvodnja (*engl. contract manufacturing*) je oblik suradnje u kojem naručitelj ugovara proizvodnju proizvoda ili dijela proizvoda s neovisnim proizvođačem prema svojim specifikacijama, a sam zadržava razvoj, dizajn, marku i prodaju. Povezani su pojmovi:

⇒ outsourcing – prepuštanje pojedine poslovne funkcije ili proizvodne faze vanjskom izvođaču,
⇒ offshoring – preseljenje proizvodnje ili poslovnih funkcija u inozemstvo,
⇒ nearshoring – preseljenje u zemlju bližu tržištu naručitelja.

Poznat je primjer proizvođača elektroničkih uređaja koji dizajniraju proizvode u jednoj zemlji, a sklapanje u velikoj mjeri povjeravaju ugovornim proizvođačima u drugim zemljama (npr. Apple i njegovi ugovorni sklapači, dosad najviše u Kini, uz posljednjih godina sve veću diverzifikaciju prema drugim zemljama). Prednosti su niži troškovi, koncentracija na razvoj i marku te fleksibilnost. Rizici su ovisnost o malom broju dobavljača, geopolitička napetost, poremećaji u opskrbi i pitanje zaštite znanja, što je potaknulo skraćivanje i diverzifikaciju lanaca opskrbe. Hrvatska poduzeća u takvim lancima najčešće sudjeluju kao dobavljači komponenti i usluga.

11.2. Prijenos tehnologije i intelektualnog vlasništva

Prijenos tehnologije podrazumijeva prijenos gospodarski primjenjivih tehnoloških rješenja (novi proizvodi, novi postupci, tehnička racionalizacija) i tehničkih znanja i iskustava (*engl. know-how*) s jednog gospodarskog subjekta, davatelja tehnologije, na drugoga, stjecatelja tehnologije, uz plaćanje određene naknade. Zaštita intelektualnog vlasništva (patenti, žigovi, autorska prava, dizajn) ide preko nacionalnih propisa i međunarodnih sporazuma (Svjetska organizacija za intelektualno vlasništvo, *engl. World Intellectual Property Organization* – WIPO, Sporazum o trgovinskim aspektima prava intelektualnog vlasništva, *engl. Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* - TRIPS).

U odnosu na tradicionalne oblike gospodarskog odnosa *prijenos tehnologije omogućuje*:

⇒ *davatelju tehnologije* da rezultate svog istraživačkog rada gospodarski eksploatira i putem trećih osoba i na taj način postigne značajne financijske učinke,

⇒ *stjecatelju tehnologije* da bez angažiranja vlastitih financijskih sredstava i istraživačkih potencijala za razvoj novih tehnoloških rješenja stječe već gotova rješenja, čijim usvajanjem razvija svoj proizvodni program, što dovodi do povećanja poslovnog uspjeha i konkurentnosti na tržištu.

Prijenos tehnologije može se ostvariti širokim pravnim instrumentarijem (ugovorom o licenci, ugovorom o zajedničkom ulaganju, ugovorom o kooperaciji, ugovorom o franchisingu itd.).

11.2.1. Licencni ugovori

Ugovor o licenci javlja se kao **najčešći pravni instrument prijenosa tehnologije**, ali i netehničkih rješenja. Ugovor o licenci daje pravo djelomične ili potpune uporabe nekog patenta (žiga, softvera, know-how-a), za koje primatelj licence u određenim ugovorenim rokovima i na predviđeni način mora platiti (licenčnu) naknadu.

S obzirom na ovlasti koje stjecatelj licence dobiva temeljem ugovora, razlikuju se:

⇒ *proizvodna licenca* – pravo korištenja licence za proizvodnju određene robe,

⇒ *prodajna licenca* – pravo prodaje proizvoda što ih stjecatelj proizvodi na temelju kupljene licence (proizvodna i prodajna licenca su povezane),

⇒ *licenca za iskorištenje* – pravo uporabe proizvoda koji je proizveden na temelju licence (npr. određeno postrojenje),

⇒ *licenca za izvoz* – pravo izvoza proizvoda koji se izrađuje na temelju kupljene licence,

⇒ *licenca za uvoz* – pravo uvoza proizvoda koji se proizvode u inozemstvu na temelju patenata i, eventualno, njihove prodaje u zemlji ili u inozemstvu (u trećim zemljama).

Prema isključivosti licenca može biti isključiva (samo jedan korisnik na određenom području), neisključiva (davatelj može licencirati i druge) ili jedina (davatelj i jedan korisnik).

Kada je riječ o plaćanju licenčne naknade, ono može biti ugovoreno na različite načine:

⇒ u fiksnom iznosu, odjednom ili u ratama; ovaj vid plaćanja generalno pogoduje davatelju licence jer ne ovisi o rezultatima korištenja prenesenog prava,

⇒ preko *royaltyja*, kad je iznos naknade vezan uz opseg proizvodnje ili prodaje; ovaj vid plaćanja pogoduje korisniku licence jer izravno ovisi o rezultatima korištenja prenesenog prava,

⇒ temeljem ostvarene dobiti, kada se naknada plaća tek po ostvarenoj dobiti,

⇒ ugovaranjem minimalne ili maksimalne naknade bez obzira na ostvarenu dobit.

Na tržištu EU-a ugovori o licenci podliježu pravilima tržišnog natjecanja.

11.2.2. Prijenos znanja i iskustva (*know-how*)

Know-how su **praktična znanja i iskustva** (proizvodni postupci, metode rada, poslovne tajne) **koja nisu patentirana, ali imaju gospodarsku vrijednost**. Prenose se ugovorom, uz obuku kadrova, tehničku pomoć i obvezu čuvanja poslovne tajne, a mogu biti samostalan predmet ugovora ili dio licencnog ugovora.

Odluka o kupnji licence proizlazi iz ukupne poslovne politike, pri čemu kupac mora sam procijeniti u kojem se životnom stadiju nalazi tehnologija (je li nova ili zastarjela). Analizom mora utvrditi prednosti te tehnologije u odnosu na druga tehničko-tehnološka rješenja, a upravo se u tome nalazi najveća opasnost: je li kupac izabrao za njega najbolju tehnologiju.

11.3. Inozemna izravna ulaganja i zajednička ulaganja

Najviši stupanj međunarodne gospodarske suradnje je izravno strano ulaganje (*engl. Foreign Direct Investment - FDI*), u kojem ulagač stječe trajan interes i kontrolu ili znatan utjecaj u poduzeću u drugoj zemlji (prema međunarodnoj definiciji najmanje 10 % vlasničkog udjela; vidi poglavlje 8.3.4.). FDI uključuje zajednička ulaganja i poduzeća u potpunom vlasništvu. Izbor oblika ulaska na strano tržište ide od izvoza, licenciranja i franšize, preko zajedničkog ulaganja, do potpunog vlasništva, uz rastuću kontrolu, ali i rastuće ulaganje i rizik.

11.3.1. Zajednička ulaganja

Zajednička ulaganja (joint venture) predstavljaju **najviši oblik poslovne suradnje**. Riječ je o ulaganju kapitala (ili drugih proizvodnih faktora) dvaju ili više ekonomskih subjekata u zajednički poslovni pothvat, u jednoj ili više zemalja, uz zajedničko upravljanje i sudjelovanje u dobiti. Zajednička ulaganja u širem smislu ne uključuju samo ulaganje kapitala, nego predstavljaju upotrebu vlastitih sredstava sudionika u ostvarenju željenog cilja (građevinski radovi, eksploatacija resursa i sl.). Cjelokupni koncept zajedničkog ulaganja zasniva se na zajedničkom snošenju svih pozitivnih i negativnih učinaka i rizika u omjeru koji se utvrđuje ugovorom, najčešće prema omjeru ulaganja partnera. Inozemni partner bit će spreman ući u posao zajedničkog ulaganja s domaćim poduzećem samo ako mu to ulaganje donosi veću zaradu od one koju bi ostvario u nekom drugom poslovnom aranžmanu i ako mu je pruženo odgovarajuće jamstvo za povrat uloženih sredstava i naplatu ostvarene dobiti.

Zajednička se ulaganja dijele na:

⇒ *vlasnička* (*joint capital venture, equity joint venture*) – partneri osnivaju novo zajedničko poduzeće, a ulagač iz inozemstva u zemlji koja prima kapital stječe vlasništvo nad novonastalim zajedničkim poduzećem,

⇒ *ugovorna* (*joint contractual venture*) – partneri surađuju na temelju ugovora, bez osnivanja novog pravnog subjekta i bez vlasničkog udjela; ulagač ostvaruje samo

pravo upravljanja i udio u dobiti prema ugovoru (npr. zajedničko izvođenje projekta, koncesija za eksploataciju prirodnih bogatstava).

Ekonomski motivi zajedničkog ulaganja su:
⇒ *za domaćeg ulagača*: proširenje proizvodnje, povećanje kvalitete proizvoda i konkurentnosti, unapređenje tehnologije i know-how-a, usavršavanje radne snage te poticanje istraživanja,
⇒ *za inozemnog ulagača*: proširenje tržišta te korištenje izvora sirovina (uz lokalno znanje i dijeljenje rizika).

Postotni udio u vlasništvu može biti 50–50, dakle podjednak, ili 51–49, gdje jedan partner ima većinsko vlasništvo. Kod zajedničkih ulaganja upravo je dogovor o upravljanju ključan; kod uspješnih zajedničkih ulaganja puno je značajnija spremnost obiju strana na djelotvorno djelovanje od postotnog udjela vlasništva.

Mogući modeli upravljanja kod zajedničkog ulaganja su:
⇒ autonomni model – strategijska i operativna odgovornost leži na zajedničkoj upravi,
⇒ model menadžmenta partnera – upravljanje vrši ulagač s većim udjelom,
⇒ funkcijski menadžment – svaki je partner zadužen za određena područja, odnosno funkcije upravljanja,
⇒ dogovorni menadžment – preuzimanje zadataka i odgovornosti među partnerima je ravnopravno.

Rizici zajedničkih ulaganja su sukobi interesa, razlike u poslovnoj kulturi, nejasna podjela ovlasti i teško rješavanje sporova, pa je ključno kvalitetno ugovorno uređenje (izlazne klauzule, nadležnost, zaštita znanja).

11.3.2. Podružnice u potpunom vlasništvu

Poduzeće u potpunom vlasništvu (*engl. wholly owned subsidiary*) je tvrtka u inozemstvu koju u cijelosti posjeduje tvrtka ulagač. Ulagač sam odlučuje o svemu: o poslovanju, strategiji i korištenju vlastitog znanja. Zato ima najveću kontrolu, ali istodobno snosi sve troškove i sav rizik.

Može nastati na dva načina, kao:
• *greenfield* investicija – ulagač gradi novo poduzeće (zgrade, postrojenja) i stvara novu proizvodnu imovinu, odnosno novi fizički kapital ili
• *brownfield* investicija (spajanja i preuzimanja) – ulagač kupuje postojeće poduzeće ili njegov dio i preuzima kontrolu radi učinkovitijeg upravljanja, bez stvaranja novog fizičkog kapitala (npr. privatizacija).

Greenfield donosi novu imovinu i radna mjesta te omogućuje ulagaču potpuni dizajn poslovanja, ali traži više vremena. *Brownfield* je brži jer se preuzimaju postojeći kapaciteti, kadrovi i kupci, ali nosi rizike integracije i skrivenih obveza preuzetog poduzeća. Za zemlju primateljicu FDI donosi kapital, tehnologiju, radna mjesta i izvozne mogućnosti, ali i rizike poput odljeva dobiti i ovisnosti o stranim vlasnicima.

12. BILANCA PLAĆANJA

Vanjskotrgovinska razmjena predstavlja ukupnu trgovinu robom i uslugama koju rezidenti jedne zemlje (građani, poduzeća i država) obavljaju s rezidentima ostatka svijeta. Ona se sastoji od dva ključna smjera: izvoza, koji označava prodaju domaćih dobara i usluga stranim kupcima (i donosi priljev deviza), te uvoza, koji predstavlja kupnju inozemnih dobara i usluga za domaće potrebe (i uzrokuje odljev deviza).

U suvremenom svijetu, vanjskotrgovinska razmjena ne obuhvaća samo fizičku robu (poput automobila, strojeva ili hrane), već sve veći značaj imaju usluge – što je posebno izraženo u Hrvatskoj kroz turizam, transport, građevinske i IT usluge. Vrijednosni prikaz te razmjene bilježi se u vanjskotrgovinskoj bilanci, koja je ujedno i najznačajniji dio šireg makroekonomskog izvještaja – tekućeg računa platne bilance odnosno, bilance plaćanja.

Bilanca plaćanja (*engl. Balance of Payments*) predstavlja **sustavan statistički prikaz svih ekonomskih transakcija koje rezidenti jedne zemlje obave s rezidentima ostatka svijeta (nerezidentima) u određenom vremenskom razdoblju**, najčešće tijekom jedne kalendarske godine ili tromjesečja. Kao jedan od najvažnijih makroekonomskih izvještaja, ona ne bilježi samo kretanje fizičke robe i obavljenih usluga, već i sve tokove dohotka, jednostranih transfera te cjelokupno kretanje kapitala i financijske imovine između domaćeg gospodarstva i inozemstva.

Nijedno suvremeno gospodarstvo nije potpuno zatvoreno niti samodostatno. Praćenje ekonomskih odnosa s inozemstvom ključno je iz nekoliko temeljnih razloga:

⇒ *Pokazatelj konkurentnosti i zdravlja ekonomije*

Odnos izvoza i uvoza izravno govori o tome jesu li domaći proizvodi i usluge dovoljno kvalitetni i cjenovno konkurentni na globalnom tržištu. Konstantni i strukturni deficiti (kada uvoz znatno premašuje izvoz) signaliziraju slabost domaće proizvodnje.

⇒ *Pokazatelj makroekonomske stabilnosti i likvidnosti*

Kroz platnu bilancu država prati troši li nacija više nego što proizvodi. Ako gospodarstvo troši iznad svojih mogućnosti, ono se mora zaduživati u inozemstvu ili privlačiti strane investicije. Praćenje ovih tijekova sprječava nastanak dužničkih kriza i održava međunarodnu likvidnost zemlje.

⇒ *Pokazatelj potencijala gospodarskog rasta i standarda stanovništva*

Izvoz je jedna od glavnih komponenti bruto domaćeg proizvoda. Povećanje izvoza potiče zaposlenost, tehnološki napredak i rast plaća. S druge strane, uvoz omogućuje domaćem stanovništvu pristup dobrima i tehnologijama koje zemlja sama ne proizvodi, čime se izravno podiže životni standard i modernizira proizvodnja.

Temeljno metodološko načelo na kojem počiva sastavljanje bilance plaćanja je **načelo dvojnog knjigovodstva**. To znači da se svaka ekonomska transakcija bilježi dvaput: jednom kao potražna stavka (odobrenje ili plus), a jednom kao dugovna stavka (teret ili minus). Sukladno tome, potražna strana bilježi transakcije koje dovode do priljeva deviza

u zemlju (primjerice, izvoz robe, pružanje usluga strancima, primanje inozemnih investicija ili uzimanje kredita). Nasuprot tome, dugovna strana bilježi transakcije koje uzrokuju odljev deviza iz zemlje (poput uvoza strane robe, plaćanja inozemnih usluga, domaćih investicija u inozemstvo ili otplate stranih dugova). Dakle:

⇒ **na potražnu stranu** knjiže se sve transakcije koje uvjetuju (prije ili kasnije) plaćanje stranaca domaćim rezidentima (označavaju se predznakom „+" jer znače porast novčanih sredstava domaće ekonomije – novčani priljev), npr. izvoz robe ili usluga, ili uzimanje zajmova u inozemstvu, a

⇒ **na dugovnu stranu** knjiže se sve transakcije koje uvjetuju plaćanje domaćih rezidenata inozemnim (označavaju se predznakom „-" jer znače smanjenje novčanih sredstava domaće ekonomije – novčani odljev), npr. uvoz robe ili usluga ili davanje zajmova nerezidentima.

Jesu li se plaćanja, odnosno naplate, stvarno i dogodile u tekućoj godini, nije, s aspekta knjiženja transakcije, važno. Npr. izvoz robe obavljen 22. prosinca tekuće godine ulazi u bilancu za tekuću godinu čak i ako naplata uslijedi tek u narednoj kalendarskoj godini. Zbog toga je bolje koristiti termin bilanca međunarodnih transakcija, a ne ustaljeni termin bilanca plaćanja.

Zbog primjene ovog računovodstvenog načela, cjelokupna bilanca plaćanja mora uvijek biti u ravnoteži, što znači da je njezin konačni saldo teoretski jednak nuli. Međutim, to ne vrijedi za njezine pojedine podbilance.

Unutarnja struktura bilance plaćanja, prema suvremenoj metodologiji MMF-a, dijeli se na tri ključna stupa:

1. **tekući račun** – bilježi transakcije robom i uslugama te primarni dohodak (plaće, kamate, dividende) i sekundarni dohodak (doznake, pomoći),
2. **račun kapitala** – obuhvaća kapitalne transfere (npr. otpis duga, investicijske potpore iz EU fondova) i kupnju ili prodaju neproizvedene nefinancijske imovine (npr. patenata, zemljišta), a
3. **financijski račun** – prikazuje kako je zemlja financirala svoje transakcije s inozemstvom: izravnim i portfeljnim ulaganjima, financijskim izvedenicama, ostalim ulaganjima (krediti, depoziti, trgovinski krediti) i transakcijama s deviznim pričuvama.

Neto pogreške i propusti su rezidualna stavka koja uravnotežuje bilancu zbog nepotpunih i neusklađenih statističkih izvora.

Razumijevanje međuovisnosti ovih računa ključno je za kreiranje nacionalne ekonomske politike, jer svaka neravnoteža u realnim tokovima tekućeg računa izravno zahtijeva kompenzaciju kroz financijske i kapitalne tijekove s inozemstvom.

12.1. Tekući račun

Tekući račun (podbilanca tekućih transakcija) uključuje:

⇒ *plaćanja i naplate po osnovi uvoza i izvoza robe i usluga,*

⇒ *rashode i prihode po osnovi korištenja proizvodnih faktora (rad i kapital) – primarni dohodak i*

⇒ *odljeve i priljeve po osnovi transfera – sekundarni dohodak.*

Stanje u tekućem računu prikazuje razliku između domaće proizvodnje i potrošnje. Ako je domaća potrošnja veća od proizvodnje, tada se ostvaruje neto-priljev roba (i odljev novca - **deficit**); u suprotnom slučaju višak robe se odlijeva (i ostvaruje priljev novca - **suficit**). Dakle, ako je zemlja proizvela više negoli je potrošila riječ je o suficitu, ako je potrošila više negoli je proizvela riječ je o deficitu. Kako je moguće da zemlja troši više negoli proizvodi? Zemlja se može zadužiti u inozemstvu, prodati strancima dio svoje imovine i/ili koristi vlastite devizne rezerve.

Nerazvijene zemlje često (gotovo uvijek) imaju deficit na tekućem računu. Žele ubrzati svoj razvitak za što su im potrebni strojevi, oprema i sirovine iz uvoza, dok istovremeno nemaju dovoljno kvalitetne proizvode i usluge koje bi mogli izvoziti. Tako nastaju deficiti koji se financiraju zaduživanjem u razvijenim zemljama. Ako se ova pozajmljena sredstva iskoriste za povećanje izvoza (ulaganje u proizvodnju) doći će do povećanja priljeva deviza čime će se podmirivati pristigle obveze za uzete kredite. U protivnom, zemlja upada u dužničku krizu i naći će se u još goroj situaciji.

Suprotno, zemlja koja proizvede više nego potroši ostvaruje viškove koje može plasirati putem kredita strancima, investirati u inozemstvo i/ili povećati svoje devizne rezerve. U ovoj su skupini razvijene zemlje koje svojim suficitima financiraju razvitak nerazvijenih zemalja i zemalja u razvoju.

Pod pojmom uvoza (izvoza) podrazumijeva se trgovina robom i uslugama; opća roba, roba za preradu, turizam, transport, komunikacijske usluge, građevinske usluge, osiguranje, ostale financijske usluge, poslovne usluge. Zato se ovaj dio tekućeg računa koji prikazuje uvoz i izvoz robe i usluga naziva **vanjskotrgovinska bilanca**.

Kreditna transakcija (+):

Primjer za robu: Hrvatska tvrtka Končar proizvede transformator i proda ga kupcu u Njemačkoj. Njemački kupac uplaćuje novac, što znači da strani novac ulazi u zemlju.

Primjer za usluge: Turist iz Austrije ljetuje u Splitu i plati smještaj u hotelu. To je izvoz turističke usluge – strani novac ulazi na domaće tržište.

Debitna transakcija (-):
Primjer za robu: Zastupnik automobila u Hrvatskoj kupi 50 novih vozila marke BMW iz tvornice u Njemačkoj. Domaći novac odlazi iz Hrvatske njemačkom proizvođaču.

Primjer za usluge: Domaća tvrtka angažira konzultantsku kuću iz Londona za pravno savjetovanje i plati joj naknadu. Novac za uslugu odlazi iz zemlje.

Vanjskotrgovinska bilanca je **najznačajniji dio bilance plaćanja** jer se putem uvoza i izvoza robe i usluga direktno utječe na ponudu, a zatim i na konkurentnost, tehnologiju,

cijenu proizvodnih faktora, produktivnost i sl. **Deficit vanjskotrgovinske bilance** podrazumijeva **odljev novčanih sredstava. Suficit vanjskotrgovinske bilance** podrazumijeva **priljev novčanih sredstava.**

Pod pojmom faktorskih usluga (primarnog dohotka) podrazumijevaju se **usluge korištenja proizvodnih faktora - rada i kapitala** (naknade zaposlenima i dohodak od investicija), te se u tekućem računu evidentiraju prihodi koji se ostvaruju po osnovi angažmana domaćih proizvodnih faktora u inozemstvu ili rashodi koji nastaju zbog korištenja inozemnih proizvodnih faktora u zemlji.

Kreditna transakcija (+):

Primjer za rad: Stanovnik Hrvatske koji živi uz granicu svakodnevno putuje na posao u Sloveniju (ili Austriju). Slovenska tvrtka mu isplaćuje plaću. Njegova zarada ulazi u Hrvatsku kao prihod od faktora rada.

Primjer za kapital: Građanin Hrvatske ima oročenu štednju u banci u Švicarskoj ili posjeduje dionice američke tvrtke Apple. Kada mu švicarska banka isplati kamatu, a Apple isplati dividendu, taj novac ulazi u Hrvatsku kao prihod od faktora kapitala.

Debitna transakcija (-):

Primjer za rad: Hrvatsko narodno kazalište angažira opernog pjevača iz Italije koji mjesec dana boravi i pjeva u Zagrebu, te mu za to isplati honorar. Taj novac odlazi iz zemlje kao rashod za inozemni rad.

Primjer za kapital: Strana banka (npr. iz Austrije ili Italije) koja posluje u Hrvatskoj ostvari veliku dobit na domaćem tržištu i odluči taj profit (dividendu) povući i isplatiti svojoj banci-majci u inozemstvu. Taj novac odlazi iz Hrvatske kao rashod od stranog kapitala.

Transferi predstavljaju **jednostrana davanja.** Za razliku od ostalih stavki u tekućem računu kod kojih svaka činidba (izvoz robe, pružanje usluga) uključuje protučinidbu (plaćanje), **transferi nemaju protučinidbu**, te se, stoga smatraju "darovima". Oni mogu biti dani u realnom ili financijskom obliku (humanitarne pomoći, odštete, ratne reparacije, doznake inozemnih rezidenata).

Kreditna transakcija (+):

Primjer: Hrvatski pomorac ili radnik koji trajno živi i radi u Njemačkoj šalje svakog mjeseca 500 € svojoj obitelji u Hrvatsku za životne troškove (radnička doznaka). Novac ulazi u zemlju kao čisti dar/pomoć.

Debitna transakcija (-):

Primjer: Vlada Republike Hrvatske uplati financijsku humanitarnu pomoć području pogođenom potresom ili poplavom u nekoj drugoj državi. Novac odlazi iz zemlje bez da zauzvrat išta kupujemo.

Summa summarum, **tekući račun** (kroz **autonomne transakcije**) prikazuje zašto je novac ušao ili izašao iz zemlje (prodali smo robu, kupili uslugu, primili doznaku).

12.2. Račun kapitala i financijski račun

Uz tekući račun, bilancu plaćanja čine račun kapitala i financijski račun. Oni prikazuju kapitalne transfere te financijske transakcije između rezidenata i nerezidenata.

Račun kapitala obuhvaća dvije osnovne skupine transakcija:

⇒ **kapitalne transfere**, odnosno prijenose imovine bez odgovarajuće protunaknade, kao što su oprost duga i određene bespovratne potpore namijenjene financiranju kapitalnih ulaganja i

Kreditna transakcija (+):

Primjer: Europska komisija uplati Hrvatskoj bespovratna sredstva iz kohezijskih fondova namijenjena isključivo za izgradnju novog mosta, željezničke pruge ili obnove bolnica. Budući da je taj novac ušao u zemlju kao dar (bez protučinidbe) i namijenjen je za izgradnju trajne infrastrukture, to je školski primjer kapitalnog transfera.

Debitna transakcija (-):

Primjer: Vlada Republike Hrvatske odluči bespovratno donirati velika novčana sredstva nekoj manje razvijenoj zemlji u razvoju s izričitom namjenom da ta zemlja izgradi novu školu ili vodovodnu mrežu. Novac odlazi iz zemlje kao dar za kapitalnu investiciju vani.

⇒ **stjecanje (kupnja) i otuđenje (prodaja) neproizvedene nefinancijske imovine**, primjerice određenih prava iz ugovora, licenci i zakupa te imovine povezane s tržišnim identitetom, poput robnih marki. Neproizvedena nefinancijska imovina je sve ono što nema fizički oblik (nije opipljivo kao zgrada ili stroj) i nije novac, a nije proizvedeno, nego je samo kupljeno ili prodano pravo na to.

Kreditna transakcija, otuđenje imovine (+):

Primjer za robne marke:
Hrvatska tvrtka Atlantic Grupa odluči prodati brend i logo "Argeta" ili "Cockta" nekoj korporaciji iz Kine. Kinezi plaćaju isključivo pravo na ime i vizualni identitet pa novac ulazi u Hrvatsku.

Primjer za prava iz ugovora (stadion):

Nogometni klub Hajduk Split potpiše ugovor sa stranom avio-kompanijom i proda joj pravo na ime stadiona (npr. stadion postane "Fly Emirates Arena"). Stranci plaćaju to pravo i novac ulazi u zemlju.

Primjer za prirodnu imovinu:

Republika Hrvatska proda stranoj energetskoj tvrtki (npr. iz Velike Britanije) koncesiju, odnosno dugoročno pravo na crpljenje plina i nafte u Jadranskom moru. Stranci plaćaju pravo na prirodno bogatstvo i novac ulazi u zemlju.

Debitna transakcija, stjecanje imovine (-):

Primjer za robne marke:
Hrvatska prehrambena tvrtka Podravka odluči od talijanskog vlasnika kupiti pravo na ime, tajni recept i logo Nutelle. Podravka ne kupuje talijanske tvornice ni radnike, nego samo intelektualno vlasništvo, a novac odlazi iz Hrvatske u Italiju.

Primjer za licence:
Hrvatska farmaceutska tvrtka Pliva želi proizvoditi novi, revolucionarni lijek protiv prehlade koji je patentirala tvrtka iz SAD-a. Pliva kupuje pravo (licencu) za proizvodnju na rok od 10 godina, a novac odlazi iz zemlje američkoj tvrtki.

Primjer za prirodnu imovinu:
Imućni hrvatski poduzetnik odluči kupiti komad građevinskog zemljišta ili otok na Bahamima od tamošnjeg nerezidenta. Zemljište je stvorila priroda (neproizvedeno je), on kupuje vlasništvo nad njim, a njegov novac odlazi iz Hrvatske u inozemstvo.

Zašto se navedene transakcije evidentiraju na "Računu kapitala"?

Zato što su to izvanredne, velike transakcije koje se ne događaju svaki dan. To nije obična trgovina (poput uvoza automobila ili kave, što ide u tekući račun), nego jednokratni prijenos vlasništva nad nekim velikim pravom.

Financijski račun prikazuje transakcije kojima se mijenjaju financijska imovina i obveze između rezidenata i nerezidenata. Obuhvaća sljedeće kategorije:

⇒ *izravna strana ulaganja* – prekogranična ulaganja kojima se ostvaruje trajniji interes i značajan utjecaj na upravljanje poduzećem u drugoj zemlji.
⇒ *portfeljna ulaganja* – ulaganja u vrijednosne papire, primjerice dionice i obveznice, koja nisu klasificirana kao izravna ulaganja.
⇒ *financijski derivati* – financijski instrumenti čija vrijednost ovisi o vrijednosti druge imovine, kamatnoj stopi, tečaju ili drugoj ugovorenoj varijabli.

⇒ *ostala ulaganja* – obuhvaćaju, među ostalim, kredite, depozite i trgovačke kredite koji nisu razvrstani u prethodne kategorije.

⇒ *međunarodne pričuve* – inozemna financijska imovina pod kontrolom središnje banke koja je raspoloživa za potrebe platne bilance i druge povezane svrhe.

Financijski račun obuhvaća i ulaganja domaćih rezidenata u inozemstvo i ulaganja nerezidenata u domaće gospodarstvo. Primjerice, kada domaće poduzeće kupi vrijednosne papire stranog poduzeća, povećava se njegova financijska imovina u inozemstvu. Kada strani ulagač kupi udio u domaćem poduzeću, nastaje financijska obveza domaćeg gospodarstva prema inozemstvu u statističkom smislu.

Prihodi ostvareni od tih ulaganja, poput kamata i dividendi, evidentiraju se na tekućem računu, a ne na financijskom računu.

Salda tekućeg i kapitalnog računa pokazuju ostvaruje li gospodarstvo u cjelini neto kreditiranje ili neto zaduživanje prema inozemstvu.

tekući račun + račun kapitala - financijski račun + neto pogreške i propusti = 0

Ako je njihov ukupan saldo pozitivan, gospodarstvo raspolaže viškom sredstava koji može plasirati u inozemstvo ili upotrijebiti za smanjenje postojećih obveza. Ako je negativan, gospodarstvo se u cjelini mora dodatno financirati iz inozemstva ili smanjivati svoju inozemnu financijsku imovinu. Te se promjene evidentiraju na financijskom računu. Prema metodologiji MMF-a BPM6, njegov saldo izračunava se kao razlika između neto stjecanja financijske imovine i neto nastanka financijskih obveza. Saldo financijskog računa konceptualno odgovara zbroju salda tekućeg i kapitalnog računa, a eventualna statistička odstupanja iskazuju se kroz stavku neto pogrešaka i propusta.

Račun kapitala i financijski račun podrazumijevaju **kompenzacijske transakcije**; prikazuju kako je uvoz/izvoz plaćen/financiran (kroz kredite, investicije, EU fondove ili trošenje rezervi).

12.3. Međunarodne rezerve

Bilanca plaćanja temelji se na načelu dvojnog knjigovodstva, prema kojem svaka transakcija ima odgovarajuću protustavku. Zbog toga je bilanca u računovodstvenom smislu uravnotežena, iako njezini pojedini računi mogu iskazivati suficit ili deficit.

Međunarodne rezerve, odnosno rezervna imovina, dio su financijskog računa. Riječ je o inozemnoj imovini koja je pod kontrolom središnje banke i raspoloživa za potrebe financiranja platne bilance, intervencije na deviznom tržištu i druge povezane svrhe.

Glavne sastavnice međunarodnih rezervi su:

⇒ **monetarno zlato** – zlato koje središnja banka drži kao dio rezervne imovine,

⇒ **specijalna prava vučenja** *(engl. Special Drawing Rights - SDR)* – međunarodna pričuvna imovina koju je kreirao MMF,

SDR služi kao MMF-ova obračunska jedinica i dopuna službenim deviznim rezervama zemalja članica, ali nije klasična valuta. Može se razmijeniti za slobodno korištene valute. Vrijednost SDR-a izračunava se dnevno na temelju košarice od pet vodećih svjetskih valuta: američki dolar (USD) – udio od ~43,38 %, euro (EUR) – udio od ~ 29,31 %, kineski juan (CNY) – udio od ~ 12,28 %, japanski jen (JPY) – udio od ~ 7,59 % i britanska funta (GBP) – udio od ~ 7,44 %.
SDR može držati: MMF, zemlje članice MMF-a i odobrene središnje banke ili međunarodne institucije (pojedinci i privatne tvrtke nemaju pristup SDR-u).
SDR se dodjeljuju članicama proporcionalno njihovim kvotama u MMF-u. Republika Hrvatska u MMF-u posjeduje 717,4 milijuna SDR-a što čini 0,150 % ukupne kvote MMF-a, te 0,171 % glasačke snage.

⇒ **rezervna pozicija u MMF-u** – iznos koji država može povući od MMF-a u skladu s pravilima Fonda. Budući da je ovaj iznos odmah dostupan i siguran, smatra se iznimno likvidnom međunarodnom imovinom i

⇒ **inozemna devizna imovina** – primjerice, devizni depoziti i određeni vrijednosni papiri u inozemstvu koji ispunjavaju uvjete za uključivanje u međunarodne rezerve. Ovo je ***najveći i najaktivniji dio međunarodnih rezervi većine zemalja***. Sastoji se od potraživanja središnje banke prema nerezidentima (inozemnim institucijama) u konvertibilnim stranim valutama. *Uključuje devizne depozite* (novac koji središnja banka drži na računima kod drugih središnjih banaka, Banke za međunarodne namire (BIS) ili prvoklasnih inozemnih poslovnih banaka) *i vrijednosne papire* (ulaganja u visokokvalitetne i lako unovčive inozemne instrumente – najčešće državne obveznice stabilnih i razvijenih zemalja; poput obveznica SAD-a ili članica euro područja).

Udio inozemne devizne imovine u ukupnim međunarodnim pričuvama Hrvatske narodne banke tradicionalno iznosi preko 95 %, što je čini apsolutno dominantnom komponentom.

Međunarodne rezerve važne su za održavanje vanjske likvidnosti i povjerenja u gospodarstvo. Središnja banka njima upravlja vodeći računa ponajprije o sigurnosti, likvidnosti i prinosu. Rezerve se, među ostalim, mogu koristiti za ublažavanje pritisaka na deviznom tržištu i podmirivanje međunarodnih obveza.

Jedan od tradicionalnih pokazatelja dostatnosti međunarodnih rezervi jest njihova sposobnost pokrivanja vrijednosti približno tri mjeseca uvoza robe i usluga. Taj se pokazatelj koristi kao orijentacijsko mjerilo, a ne kao univerzalno pravilo za određivanje optimalne razine rezervi. Pri procjeni njihove dostatnosti uzimaju se u obzir i drugi čimbenici, poput kratkoročnog inozemnog duga, mogućih odljeva kapitala, stabilnosti deviznog tržišta i mogućnosti pristupa vanjskom financiranju.

Međunarodne rezerve tako predstavljaju važan zaštitni mehanizam gospodarstva u razdobljima pojačane vanjske financijske nesigurnosti.

12.4. Bilanca plaćanja Republike Hrvatske

Hrvatska bilanca plaćanja ima izrazito prepoznatljivu strukturu s naglašenim sezonskim karakterom, a njezina se bilanca plaćanja u praksi analiziraju kroz sljedeća specifična obilježja.

⇒ ***Podračun roba (konstantan deficit)***

Hrvatska tradicionalno bilježi visok strukturni deficit u razmjeni robe. Domaća ekonomija uvozi znatno više materijalnih dobara (automobili, strojevi, energija, hrana) nego što domaća industrija uspijeva izvesti na strana tržišta. Deficit robe predstavlja trajan pritisak i neto-odljev novčanih sredstava iz zemlje.

⇒ ***Podračun usluga (izražen suficit)***

Ovaj dio je glavni stabilizator hrvatskoga gospodarstva. Zahvaljujući turizmu i transportu, Hrvatska na podračunu usluga ostvaruje golem suficit (neto-priljev deviza). Turistička sezona ima toliki intenzitet da ljetni priljevi u trećem tromjesečju (srpanj, kolovoz, rujan) redovito preokreću privremene minuse i popravljaju cjelokupnu godišnju sliku tekućeg računa.

⇒ ***Primarni dohodak (dohodak od proizvodnih faktora; rada i kapitala)***

Kreditna strana (rad): Obuhvaća plaće koje naši građani (poput dnevnih migranata u Sloveniji i Austriji) zarade u inozemstvu i unesu u zemlju.

Debitna strana (kapital): Budući da su veliki telekomi, banke i trgovački lanci u Hrvatskoj u stranom vlasništvu, isplata njihovih profita i dividendi (odljev dohotka od stranih investicija) redovito stvara minus na ovom podračunu, koji nadmašuje prihode od rada.

⇒ ***Sekundarni dohodak (tekući transferi)***

Na ovom podračunu Hrvatska bilježi stabilan i značajan plus zahvaljujući radničkim doznakama. Brojni hrvatski iseljenici i radnici koji trajno ili privremeno žive u inozemstvu (Njemačka, Irska, Austrija) redovito šalju novac svojim obiteljima u domovinu za svakodnevnu potrošnju, što predstavlja čisti priljev sredstava bez ikakve protučinidbe.

Od ulaska u Europsku uniju, **račun kapitala** u Hrvatskoj bilježi izrazito visoke i pozitivne rezultate. Glavni izvor rasta i suficita su bespovratna sredstva iz kohezijskih fondova EU i Plana oporavka i otpornosti koja su strogo namijenjena izgradnji javne infrastrukture (ceste, željeznice, obnova nakon potresa, vodovodi).

Sve do kraja 2022. godine, **međunarodne (devizne) rezerve** bile su samostalni instrument HNB-a kojim se branio tečaj kune i održavala međunarodna likvidnost zemlje. Ulaskom Hrvatske u eurozonu (1. siječnja 2023.), budući da je euro postao domaća valuta, sva imovina i pričuve koje je HNB držao u eurima prema zemljama članicama eurozone

više se ne smatraju "stranom valutom" niti klasičnim deviznim rezervama. HNB je u trenutku integracije dio svojih međunarodnih rezervi prenio na Europsku središnju banku (ESB). Preostalim dijelom rezervi (koje su sada nominirane isključivo u valutama izvan eurozone, prvenstveno u američkim dolarima) HNB upravlja samostalno, ali u sklopu decentraliziranih pravila zajedničkog Eurosustava.

Eliminacijom tečajnog rizika prema našim najvećim trgovinskim partnerima (unutar EU), pričuve u stranim valutama prvenstveno služe kao osigurač likvidnosti za ekonomske odnose s trećim zemljama izvan europskoga monetarnog bloka te za minimiziranje globalnih geopolitičkih i tečajnih rizika.

Iako je Hrvatska uvođenjem eura eliminirala tečajni rizik prema svojim glavnim trgovinskim partnerima, praćenje platne bilance i dalje je ključno. Ona sada pokazuje kako se domaća ekonomija nosi s konkurencijom unutar zajedničkog tržišta bez mogućnosti da tečajem (devalvacijom) umjetno popravlja svoju konkurentnost.

13. EUROPSKA UNIJA

Europska je unija jedinstvena međuvladina i nadnacionalna zajednica dvadeset i sedam europskih gospodarstava koja je u odnosu na ostale ekonomske integracije ostvarila najvišu fazu integriranja (ekonomska i monetarna unija).

Članstvo u Uniji kontinuirano se širilo kroz nekoliko valova evolucije. Glavni pokretač tog procesa bila je činjenica da je Unija uspješno ostvarivala zadane ciljeve, pritom jamčeći i poštujući zasebne nacionalne i kulturne identitete svojih članica, što je ugrađeno i u same Osnivačke ugovore. Najznačajnija institucionalna i teritorijalna promjena u novijoj povijesti zbila se 31. siječnja 2020. godine, kada je Ujedinjeno Kraljevstvo službeno napustilo zajednicu (proces poznat kao *Brexit*), čime je broj članica smanjen s dvadeset i osam na današnjih dvadeset i sedam.

13.1. Motivi ekonomskog integriranja u Europi

Razlozi zbog kojih države dragovoljno prenose dio svog nacionalnog suvereniteta na nadnacionalna tijela u Bruxellesu su višestruki. Primarno ih možemo podijeliti u dvije temeljne skupine:

⇒ ***ekonomski motivi:***
- ⇒ dinamičan gospodarski rast i razvoj; uklanjanje barijera potiče trgovinsku razmjenu i investicije,
- ⇒ blagostanje za sve stanovnike; povećanje životnog standarda kroz veću zaposlenost i stabilnost cijena,
- ⇒ ekonomija obujma; stvaranje velikog zajedničkog tržišta omogućuje poduzećima smanjenje prosječnih troškova proizvodnje i veću konkurentnost na globalnoj razini,
- ⇒ četiri temeljne slobode; unutarnje tržište EU-a počiva na slobodnom kretanju robe, usluga, ljudi i kapitala,

⇒ ***politički motivi:***
- ⇒ očuvanje mira i sigurnosti; nakon razaranja u Drugom svjetskom ratu, primarni cilj bio je trajno onemogućiti nove sukobe na europskom tlu kroz ekonomsku međuovisnost (počevši od Europske zajednice za ugljen i čelik),
- ⇒ sprječavanje nasilnog rješavanja nesporazuma; institucionalni okvir osigurava da se svi konflikti i interesna neslaganja rješavaju pregovorima, kompromisima i pravnim instrumentima.

13.2. Faze ekonomske integracije

U teoriji međunarodne ekonomije, proces regionalnog udruživanja država odvija se postupno i evolucijski. Taj se proces analizira kroz šest progresivnih faza, pri čemu svaka sljedeća razina podrazumijeva dublji stupanj povezivanja i veći prijenos nacionalnog suvereniteta na zajednička tijela.

Prva faza razvoja integracije je **zona slobodne trgovine**. Na ovoj razini države članice unutar svojeg bloka potpuno ukidaju međusobne carine, kvote i druge administrativne prepreke u trgovini robom. Ipak, svaka država zadržava potpuno autonomno pravo da samostalno određuje visinu carina i vanjskotrgovinsku politiku prema zemljama koje nisu članice te integracije. Europska unija je ovu fazu ostvarila u svojim najranijim godinama razvoja kroz Europsku ekonomsku zajednicu.

Druga faza predstavlja **carinsku uniju**. Ona zadržava sve karakteristike zone slobodne trgovine (slobodan promet robe među članicama), ali uvodi jednu ključnu novost – zajedničku carinsku tarifu prema trećim zemljama. To znači da države članice gube pravo na samostalno vođenje vanjskotrgovinske politike, a svi proizvodi koji ulaze izvan integracije oporezuju se pod jednakim uvjetima na bilo kojoj granici bloka. Carinska unija čini sam temelj današnje zajedničke trgovinske politike Europske unije.

Treća faza u ekonomskoj teoriji naziva se **zajedničko tržište**. Ovaj stupanj integracije nadograđuje carinsku uniju tako što, osim slobodnog kretanja gotove robe, omogućuje i potpuno slobodno kretanje svih čimbenika proizvodnje. To znači da se unutar integracije ukidaju barijere za kretanje radne snage i kapitala, a liberalizira se i tržište usluga. U kontekstu Europske unije, ova je faza realizirana pod nazivom Jedinstveno unutarnje tržište.

Četvrta faza odnosi se na **ekonomsku uniju**. Na ovoj razini države članice ne samo da omogućuju slobodno kretanje roba, usluga i kapitala, već pokreću duboku harmonizaciju i koordinaciju svojih nacionalnih ekonomskih politika. To uključuje usklađivanje poreznih sustava, poljoprivredne i industrijske politike, regionalnog razvoja te zakonskih regulativa koje uređuju tržišno natjecanje. Sve države unutar 27 članica današnjeg EU-a nalaze se u ovoj fazi integracije.

Peta faza je **monetarna unija**. Ona predstavlja logičan nastavak ekonomske unije i podrazumijeva uvođenje zajedničke valute te provođenje jedinstvene monetarne politike. Upravljanje valutom prenosi se s nacionalnih središnjih banaka na jednu nadnacionalnu instituciju. Unutar Europske unije, ovaj najviši ekonomski stupanj ostvaren je kroz Eurozonu, koja trenutačno broji 21 državu članicu koje su nacionalne valute zamijenile eurom i nalaze se pod jurisdikcijom Europske središnje banke. Preostalih 6 članica EU-a još uvijek zadržavaju vlastite nacionalne valute i nalaze se na razini ekonomske unije.

Šesta, završna **faza** je **potpuna politička integracija** (**politička unija**). Ona predstavlja krajnji stadij udruživanja u kojem države članice, uz ekonomske i monetarne elemente, u potpunosti objedinjavaju svoje vanjske, obrambene, sigurnosne, socijalne i pravosudne politike. Na ovoj razini integracija poprima elemente konfederacije ili federacije, gdje

zajednički parlament i vlada donose obvezujuće odluke za sve građane. Iako Europska unija kroz institucije poput Europskog parlamenta, Vijeća i Europske komisije ima snažna nadnacionalna (supranacionalna) obilježja, ona se još uvijek nalazi u procesu postupnog i djelomičnog ostvarivanja ove šeste faze.

Ekonomsko integriranje može donijeti brojne koristi, ali njegovi učinci nisu jednaki za sve države, regije, poduzeća i društvene skupine.

Među glavnim prednostima ističu se rast trgovine i ulaganja, veći izbor proizvoda, snažnija konkurencija, mogućnost ostvarivanja ekonomije obujma i bolja iskorištenost proizvodnih resursa.

S druge strane, integracija može povećati konkurentski pritisak na manje učinkovita poduzeća, dovesti do gašenja dijela radnih mjesta u pojedinim djelatnostima te povećati gospodarske razlike među regijama ako se koristi integracije ne raspoređuju ravnomjerno. Zbog toga su važne politike koje podupiru prilagodbu gospodarstva, obrazovanje radnika i razvoj manje razvijenih područja.

Zaključno, osnovni je cilj ekonomskog integriranja ostvarivanje zajedničkih gospodarskih koristi uklanjanjem prepreka trgovini i jačanjem suradnje među državama. U europskom slučaju ekonomsko povezivanje istodobno služi ostvarivanju gospodarskih ciljeva te očuvanju mira, stabilnosti i suradnje među europskim državama.

13.3. Razvoj i proširenje Europske unije

Institucionalni razvoj i teritorijalno širenje Europske unije odvijali su se paralelno. Inicijalna integracija iz koje je „izrasla“ današnja Unija osnovana je 1951. godine Pariškim sporazumom kada su zemlje Beneluksa (Belgija, Nizozemska, Luksemburg), Savezna Republika Njemačka, Francuska i Italija osnovale Europsku zajednicu za ugljen i čelik (ECSC). Svrha je bila stavljanje strateških resursa pod zajedničku kontrolu kako bi se onemogućio novi rat. Idejna prekretnica dogodila se nešto ranije, 9. svibnja 1950. godine, kada je francuski ministar vanjskih poslova Robert Schuman predstavio svoj povijesni plan (Schumanova deklaracija), zbog čega se taj datum danas slavi kao Dan Europe.

Rimskim ugovorima iz 1957. godine suradnja se duboko proširuje. **Osnovane su Europska zajednica za atomsku energiju (Euratom) i Europska ekonomska zajednica (EEZ)** s ključnim ciljem stvaranja zajedničkog tržišta. Sve te tri organizacije zajednički su se nazivale Europske zajednice, a 1967. godine Ugovorom o spajanju (pripajanju) njihova su tijela objedinjena u jedinstvenu strukturu pod nazivom Europska zajednica (EZ).

Najvažnija politička i ekonomska prekretnica nastupa **1992. godine potpisivanjem Ugovora iz Maastrichta** (stupio na snagu 1993.), kojim **Europska zajednica službeno postaje Europska unija**. Ugovorom je uspostavljena specifična trostupčana struktura (tzv. shema grčkog hrama):

⇒ prvi stup (nadnacionalni) - dotadašnja Europska zajednica (carinska unija, jedinstveno tržište, zajednička poljoprivredna politika).
⇒ drugi stup (međuvladini) - Zajednička vanjska i sigurnosna politika (ZVSP).
⇒ treći stup (međuvladini) - suradnja u području pravosuđa i unutarnjih poslova.

Maastricht je ujedno odredio smjer prema uvođenju zajedničke valute i stvaranju monetarne unije. Ova trojaka struktura zadržala se kroz revizije Ugovorom iz Amsterdama (1999.) i Ugovorom iz Nice (2003.), sve do 1. prosinca **2009. godine** kada na snagu stupa Lisabonski ugovor. **Lisabonskim ugovorom ukinuta je struktura stupova, EU je dobila pravnu osobnost, moderniziran je i optimiziran sustav donošenja odluka** (pogotovo kroz glasanje kvalificiranom većinom) te su **ojačani demokratska načela i uloga Europskog parlamenta kako bi se Unija lakše nosila s velikim brojem država članica.**

Usporedno s evolucijom ugovora, broj država članica rastao je kroz nekoliko povijesnih valova:
⇒ 1951. (osnivači): Belgija, Nizozemska, Luksemburg, Njemačka, Francuska i Italija,
⇒ 1973. (sjeverno proširenje): Danska i Irska (Ujedinjeno Kraljevstvo je također ušlo u ovom valu, ali je izlaskom 2020. godine trajno izbrisano s popisa trenutačnih članica),
⇒ 1981. i 1986. (južno/mediteransko proširenje): Grčka se pridružuje 1981., a Španjolska i Portugal 1986. godine,
⇒ 1995. (treće proširenje): Austrija, Finska i Švedska,
⇒ 2004. (veliko istočno proširenje): najveći val u povijesti kada ulazi deset zemalja odjednom; Estonija, Latvija, Litva, Poljska, Češka, Slovačka, Mađarska, Slovenija, Cipar i Malta,
⇒ 2007. (nastavak istočnog proširenja): Bugarska i Rumunjska i
⇒ 2013. (sedmi val): Hrvatska postaje punopravna članica.

Geopolitičke promjene u potpunosti su redefinirale popis država koje službeno teže članstvu. Island je davno povukao svoju kandidaturu, dok su u međuvremenu status kandidata dobile nove države u istočnoj Europi. Službeni popis devet država s priznatim statusom kandidata za članstvo u EU obuhvaća: Crnu Goru, Srbiju, Sjevernu Makedoniju (bivšu Makedoniju), Albaniju, Bosnu i Hercegovinu, Turska (pregovori su u dugogodišnjem zastoju), Ukrajinu, Moldaviju i Gruziju. Istovremeno, Kosovo se prema službenoj klasifikaciji Europske komisije i dalje vodi kao potencijalni kandidat.

Ključne ekonomske integracije u Europi su:
⇒ **Europska unija** *(engl. European Union),* koju čini 27 država članica: Austrija, Belgija, Bugarska, Cipar, Češka, Danska, Estonija, Finska, Francuska, Grčka, Hrvatska, Irska, Italija, Latvija, Litva, Luksemburg, Mađarska, Malta, Nizozemska, Njemačka, Poljska, Portugal, Rumunjska, Slovačka, Slovenija, Španjolska i Švedska,
⇒ **EFTA** *(engl. European Free Trade Association) – Europsko udruženje slobodne trgovine*, koje čine četiri države članice: Island, Lihtenštajn, Norveška i Švicarska i

⇒ **CEFTA** *(engl. Central European Free Trade Agreement) – Srednjoeuropski ugovor o slobodnoj trgovini*, koji obuhvaća stranke sporazuma: Albaniju, Bosnu i Hercegovinu, Kosovo, Crnu Goru, Moldovu, Sjevernu Makedoniju i Srbiju.

13.4. Položaj Europske unije u svijetu

U kontekstu globalne ekonomske geografije, **Europska unija tradicionalno spada u sami vrh svjetske ekonomske snage**. Njezina se gospodarska snaga temelji na veličini zajedničkog tržišta, razvijenoj industriji i uslužnim djelatnostima, tehnološkim i inovacijskim kapacitetima te snažnoj povezanosti s drugim svjetskim gospodarstvima.

Iako se u 21. stoljeću globalni gospodarski odnosi mijenjaju, osobito zbog gospodarskog uspona Kine i drugih brzorastućih gospodarstava, EU zadržava važnu ulogu u svjetskom gospodarstvu. Njezin položaj ne proizlazi samo iz veličine gospodarstva nego i iz sposobnosti da zajednički nastupa u međunarodnim trgovinskim pregovorima te utječe na oblikovanje međunarodnih pravila i standarda.

Jedna od glavnih gospodarskih prednosti EU-a jest **jedinstveno tržište** koje obuhvaća **oko 450 milijuna stanovnika**. Ono omogućuje slobodno kretanje robe, usluga, kapitala i osoba među državama članicama, uz uklanjanje brojnih unutarnjih trgovinskih prepreka. Veliko zajedničko tržište poduzećima omogućuje pristup širokoj skupini potrošača, povećanje proizvodnje i ostvarivanje ekonomije obujma. Istodobno, potrošačima pruža veći izbor proizvoda i usluga, a poduzećima izvan EU-a predstavlja važno tržište za izvoz i ulaganja.

Jedinstveno tržište tako pridonosi jačanju konkurencije, produktivnosti i gospodarske povezanosti država članica.

Međunarodna trgovina jedno je od ključnih obilježja gospodarstva EU-a. **Unija je važan sudionik svjetske trgovine robom i uslugama, a njezin položaj dodatno jača činjenica da države članice u području zajedničke trgovinske politike nastupaju kao cjelina**.

Prema podacima za 2025. godinu, EU je ostvarivao približno 15,9 % ukupne svjetske trgovine robom i uslugama, računajući zajedno izvoz i uvoz. Time je bio **najveći trgovac robom i uslugama u svijetu kao jedinstvena gospodarska cjelina**. Pritom je bio **drugi najveći trgovac robom**, iza Kine, ali **najveći trgovac uslugama**. U robnoj trgovini važnu ulogu imaju strojevi i transportna oprema, kemijski proizvodi i druga industrijska roba. U trgovini uslugama značajne su poslovne, financijske, informacijske, telekomunikacijske i prometne usluge.

Najvažniji trgovinski partneri EU-a uključuju Sjedinjene Američke Države, Kinu i Ujedinjenu Kraljevinu. SAD je važna izvozna destinacija za europske proizvode, dok je Kina posebno važan izvor uvoza u EU.

Važno je naglasiti da **velik opseg trgovine donosi i određene rizike**. Poremećaji međunarodnih opskrbnih lanaca, trgovinski sukobi, promjene cijena energenata i ovisnost o pojedinim dobavljačima mogu negativno utjecati na europsko gospodarstvo.

EU je istodobno veliko odredište stranih ulaganja i važan izvor ulaganja u inozemstvu. Strana poduzeća ulažu u države članice zbog veličine tržišta, razvijene infrastrukture, kvalificirane radne snage i relativno stabilnog pravnog okvira. Europska poduzeća, s druge strane, ulažu u inozemstvu kako bi proširila poslovanje, pristupila novim tržištima, osigurala sirovine i proizvodne kapacitete te povećala svoju konkurentnost.

Međunarodna ulaganja mogu pridonijeti prijenosu tehnologije, otvaranju radnih mjesta i povećanju produktivnosti. Međutim, njihovi učinci ovise o vrsti ulaganja, djelatnosti i gospodarskim uvjetima u zemlji u koju se ulaže.

Veličina europskog tržišta omogućuje EU-u da utječe na poslovne odluke poduzeća i izvan svojih granica. **Poduzeća koja žele prodavati proizvode na europskom tržištu moraju poštovati odgovarajuća pravila EU-a o sigurnosti proizvoda, zaštiti potrošača, zaštiti okoliša i drugim područjima**.

Takav se utjecaj u literaturi često naziva briselskim učinkom (*engl. Brussels effect*). Pojam opisuje pojavu u kojoj pravila EU-a, zbog veličine njegova tržišta i gospodarske važnosti, postaju standard koji dobrovoljno ili zbog poslovnih razloga prihvaćaju i poduzeća koja posluju izvan Unije.

Primjerice, multinacionalna kompanija može odlučiti primjenjivati određene standarde zaštite okoliša ili sigurnosti proizvoda na širem području svojeg poslovanja, a ne samo na proizvodima namijenjenima europskom tržištu.

EU također nastoji poticati **zelenu i digitalnu tranziciju gospodarstva**, razvoj novih tehnologija i održivije modele proizvodnje. Time utječe na poslovne strategije poduzeća i međunarodne gospodarske odnose, iako njegov utjecaj ovisi o konkretnom području i reakcijama drugih država.

Unatoč velikoj gospodarskoj snazi, **EU se suočava s brojnim izazovima koji utječu na njegovu konkurentnost i budući položaj u svjetskom gospodarstvu**. Među važnijim izazovima ističu se:

⇒ *gospodarski uspon Kine i drugih brzorastućih gospodarstava* – povećava se konkurencija u industriji, tehnologiji i međunarodnoj trgovini,

⇒ *produktivnost i inovacije* – za dugoročno očuvanje konkurentnosti važni su ulaganje u istraživanje i razvoj, digitalizacija i primjena novih tehnologija,

⇒ energetska sigurnost i troškovi energije – dostupnost energije po konkurentnim cijenama važna je za industrijsku proizvodnju i gospodarski rast,

⇒ *ovisnost o uvozu strateških proizvoda* – oslanjanje na ograničen broj dobavljača sirovina, energenata ili tehnoloških proizvoda može povećati ranjivost europskoga gospodarstva.

⇒ *demografske promjene* – starenje stanovništva i promjene na tržištu rada utječu na ponudu radne snage, javne financije i dugoročni gospodarski rast,

⇒ *geopolitičke napetosti i trgovinski sukobi* – mogu dovesti do novih trgovinskih prepreka, poremećaja opskrbnih lanaca i povećane neizvjesnosti.

Evidentno, Europska unija ima važnu ulogu u svjetskom gospodarstvu kao veliko jedinstveno tržište, vodeći sudionik međunarodne trgovine uslugama, važan trgovac robom i značajan izvor i odredište međunarodnih ulaganja. Međutim, položaj EU-a nije nepromjenjiv. Očuvanje konkurentnosti ovisi o njegovoj sposobnosti da se prilagodi tehnološkim promjenama, novim gospodarskim silama i geopolitičkim izazovima.

13.5. Jedinstveno tržište Europske unije

Jedinstveno tržište **jedno je od najvažnijih postignuća europske gospodarske integracije**. Njegov je cilj omogućiti što slobodnije odvijanje gospodarskih aktivnosti na području država članica, smanjiti prepreke trgovini i povećati učinkovitost europskog gospodarstva.

Jedinstveno tržište razvijalo se postupno, a uspostavljeno je 1993. godine. Temelji se na četirima slobodama: slobodnom kretanju robe, usluga, kapitala i osoba. To znači da se gospodarski subjekti i građani, uz određene uvjete i iznimke, mogu slobodnije kretati, poslovati, ulagati i raditi unutar EU-a.

Slobodno kretanje robe podrazumijeva uklanjanje carina i drugih trgovinskih prepreka između država članica. Budući da EU čini carinsku uniju, među državama članicama ne naplaćuju se carine na međusobnu trgovinu, a prema trećim zemljama primjenjuje se zajednička carinska tarifa.

Osim uklanjanja carina, države članice usklađuju i brojne tehničke propise i standarde. Slobodno kretanje robe poduzećima omogućuje pristup većem tržištu, a potrošačima širi izbor proizvoda i veću mogućnost usporedbe cijena.

Slobodno kretanje usluga omogućuje poduzećima i pojedincima pružanje usluga korisnicima u drugim državama članicama. Obuhvaća, primjerice, turističke, poslovne, financijske, informatičke i stručne usluge, uz primjenu posebnih pravila za pojedine djelatnosti. Ova sloboda potiče konkurenciju, olakšava prekogranično poslovanje i omogućuje potrošačima pristup širem rasponu usluga.

Slobodno kretanje kapitala omogućuje prijenos novca i financijskih sredstava između država članica, ali i između država članica i trećih zemalja, uz određene zakonske iznimke. Obuhvaća, primjerice, izravna ulaganja u poduzeća, kupnju dionica i drugih financijskih instrumenata, ulaganja u nekretnine te prekogranične financijske transfere.

Slobodno kretanje kapitala olakšava financiranje poduzeća, potiče ulaganja i omogućuje učinkovitiju raspodjelu financijskih sredstava. Istodobno zahtijeva odgovarajuće mjere za sprečavanje pranja novca, financiranja nezakonitih aktivnosti i drugih zlouporaba.

Slobodno kretanje osoba omogućuje građanima EU-a kretanje i boravak u drugim državama članicama pod uvjetima utvrđenima pravom EU-a. Posebno je važno za radnike jer im omogućuje zapošljavanje u drugim državama članicama bez diskriminacije na

temelju državljanstva u područjima obuhvaćenima pravilima EU-a. Ova sloboda uključuje i mogućnost studiranja, traženja posla i boravka u drugoj državi članici, pri čemu se za dulji boravak mogu primjenjivati određeni uvjeti.

Slobodno kretanje osoba pridonosi mobilnosti radne snage, boljem povezivanju tržišta rada i širenju mogućnosti obrazovanja i zapošljavanja. Ipak, među državama članicama i dalje postoje razlike u plaćama, troškovima života i uvjetima rada, što utječe na odluke građana o preseljenju.

Jedinstveno tržište donosi niz gospodarskih koristi:

- ⇒ veće tržište za poduzeća i mogućnost širenja poslovanja;
- ⇒ jaču konkurenciju, koja potiče učinkovitost i inovacije;
- ⇒ veći izbor proizvoda i usluga za potrošače;
- ⇒ lakši pristup kapitalu i ulaganjima;
- ⇒ veću mobilnost radne snage i mogućnosti zapošljavanja;
- ⇒ jači položaj EU-a u međunarodnom gospodarstvu.

Unatoč tim **prednostima, jedinstveno tržište nije u potpunosti oslobođeno svih prepreka.** Razlike u nacionalnim propisima, administrativnim postupcima, poreznim sustavima i priznavanju stručnih kvalifikacija mogu otežavati prekogranično poslovanje. U pojedinim sektorima i dalje postoje posebna ograničenja, a koristi jedinstvenog tržišta ne raspoređuju se jednako među svim državama, regijama, poduzećima i radnicima.

Zato je daljnje uklanjanje neopravdanih prepreka, uz očuvanje zaštite potrošača, radnika, zdravlja i okoliša, važan cilj gospodarske politike Europske unije.

13.6. Institucije Europske unije

Za razliku od klasičnih međunarodnih organizacija, Europska unija počiva na nadnacionalnom ustroju u kojem države članice prenose dio suvereniteta na zajednička tijela. Ovaj okvir kroz sustav ravnoteže istovremeno štiti interese same Unije, njezinih država članica te izravna prava građana, osiguravajući pravnu sigurnost i jednaka pravila igre na cijelom gospodarskom prostoru.

13.6.1. Europska komisija

Europska komisija predstavlja **najvažnije izvršno tijelo EU** i broji 27 članova, što uključuje 26 povjerenika i 1 predsjednicu (Ursula von der Leyen) koji se biraju na mandat od 5 godina. Za razliku od ostalih članova, predsjednica Komisije ima veće ovlasti i nadređenu političku ulogu: ona utvrđuje političke smjernice, raspoređuje resore povjerenicima i može zatražiti njihovu ostavku.

Svaki od povjerenika Europske komisije zadužen je za određeno područje (npr. poljoprivreda, razvoj sela i ribarstvo; unutarnje tržište; monetarni i gospodarski poslovi; vanjski odnosi; zdravstvena i potrošačka politika; obrazovanje i kultura itd.). Povjerenike predlažu vlade država članica u dogovoru s izabranim predsjednikom Komisije, a

predsjednika službeno bira Europski parlament na prijedlog Europskog vijeća. Hrvatska povjerenica u Europskoj komisiji je Dubravka Šuica, koja obnaša dužnost europske povjerenice za Mediteran i demografiju za mandatno razdoblje od 2024. do 2029. godine.

Svi članovi Europske komisije neovisni su o zemlji podrijetla; Europska komisija ima tzv. zajedničku europsku odgovornost. *Komisija je kao cjelina odgovorna Europskom parlamentu, a ne parlamentima zemalja članica*. Također, povjerenici su neovisni i o privatnim interesima jer tijekom mandata ne smiju obavljati druge profesionalne aktivnosti, neovisno o tome primaju li za to naknadu ili ne.

Opis poslova Komisije ukratko je sljedeći: *određuju ciljeve i prioritete djelovanja, predlažu nove zakone, posjeduju izvršnu ovlast, čuvari su osnivačkih ugovora (fran. acquis communautaire) i predstavljaju EU na međunarodnoj razini*; vode npr. pregovore o trgovinskim sporazumima između EU-a i drugih država i sl.

13.6.2. Vijeće Europske unije

Vijeće Europske unije (Vijeće ministara) dijeli zakonodavne ovlasti i proračunsku funkciju s Europskim parlamentom. Sastoji se od 27 članova, pri čemu svaka država članica delegira po jednog svojeg predstavnika na ministarskoj razini. Sastav Vijeća nije jedinstven, već se mijenja u deset različitih konfiguracija ovisno o pitanjima koja su na dnevnom redu (npr. ministri financija na Vijeću za ekonomske i financijske poslove, ministri poljoprivrede itd.).

Vijeće ima važnu ulogu u donošenju gospodarskih odluka jer u njemu države članice usklađuju svoje interese. Primjerice, sudjeluje u odlučivanju o trgovinskoj politici, pravilima jedinstvenog tržišta i koordinaciji ekonomskih politika.

Predsjedanje Vijećem traje 6 mjeseci, a države članice se na tom mjestu smjenjuju po načelu rotacije u sklopu unaprijed dogovorenih skupina od tri zemlje (tzv. "trio"). Vijeće nema jednog stalnog predsjednika, već se primjenjuje sustav rotirajućeg predsjedništva.

Članovi Vijeća EU-a politički su pojedinačno odgovorni svojim nacionalnim vladama i parlamentima koji su ih imenovali, a ne Europskoj uniji kao cjelini. To je ključna razlika u odnosu na Europsku komisiju, koja ima kolektivnu i nadnacionalnu odgovornost.

Odluke se u Vijeću najčešće donose sustavom kvalificirane (dvostruke) većine. Da bi prijedlog bio prihvaćen, za njega mora glasovati barem 55 % država članica (što u praksi znači najmanje 15 od 27 zemalja) koje istovremeno predstavljaju najmanje 65 % ukupnog stanovništva Europske unije.

13.6.3. Europski parlament

Europski parlament predstavlja **jedino tijelo Europske unije čije zastupnike građani biraju izravno.** Zajedno s Vijećem Europske unije, on čini zakonodavnu i proračunsku vlast, što znači da izravno suodlučuje o propisima koji uređuju jedinstveno tržište i odobrava godišnji proračun Unije.

Nakon europskih izbora održanih u lipnju 2024. godine, Parlament se sastoji od **720 zastupnika** (prethodno 705). Zastupnike biraju građani država članica na neposrednim općim izborima. Raspodjela mjesta po zemljama temelji se na načelu degresivne proporcionalnosti, što znači da veće države imaju više zastupnika (maksimalno 96, npr. Njemačka), ali manje države imaju više zastupnika po glavi stanovnika nego što bi imalo čisto matematičko poravnanje (minimum je 6 mjesta, npr. Malta, Luksemburg, Cipar).

Zastupnici se biraju na mandat od 5 godina. Unutar Parlamenta oni se ne organiziraju prema nacionalnosti, već prema svojoj političkoj opredijeljenosti u **transnacionalne političke klubove zastupnika** (npr. Europska pučka stranka - EPP, Progresivni savez socijalista i demokrata - S&D i drugi).

Predsjednica Europskog parlamenta je Roberta Metsola (izabrana iz redova EPP-a, Malta). Mandat predsjednika Parlamenta iznosi 2,5 godine (polovica parlamentarnog mandata) uz mogućnost ponovnog izbora. Roberta Metsola je u srpnju 2024. godine ponovno izabrana, postavši prva žena u povijesti institucije s dva uzastopna predsjednička mandata.

Republika Hrvatska u trenutačnom sazivu Europskog parlamenta ima 12 zastupnika, koji su izabrani na nacionalnim izborima za Europski parlament 9. lipnja 2024. godine. Oni aktivno sudjeluju u radu parlamentarnih odbora kroz koje prolaze svi ekonomski i zakonski prijedlozi.

13.6.4. Europsko vijeće

Europsko vijeće je **najviše političko tijelo** EU-a koje definira opće političke smjernice, prioritete i dugoročne ciljeve razvoja integracije, no ono ne donosi zakone. Kao najviše političko tijelo ima ključnu ulogu u usuglašavanju interesa i stajališta država članica.

Čine ga šefovi država ili vlada svih 27 članica (premijeri ili predsjednici, ovisno o ustavnom poretku), predsjednik Europskog vijeća te predsjednik Europske komisije. Članovi postaju automatizmom osvajanjem vlasti u svojim državama. Odluke se u pravilu donose konsenzusom (jednoglasno). Predsjednik Europskog vijeća je António Costa. Njegov mandat traje 2,5 godine uz mogućnost jednog ponovnog izbora. Hrvatsku izravno predstavlja predsjednik Vlade RH (premijer).

Europsko se vijeće sastaje najmanje četiri puta godišnje (na tzv. sastancima na vrhu ili *summitima*), a prema potrebi i češće, te pritom **definira opće političke smjernice i prioritete s ciljem daljnjeg integriranja u EU**.

13.7. Ostala važna tijela Europske unije

Uz četiri krovne političko-zakonodavne institucije, strukturu i stabilnost sustava nadopunjuju tri ključna specijalizirana tijela: Sud Europske unije, Europska središnja banka i Europski revizorski sud.

Sud Europske unije predstavlja pravosudnu vlast (sjedište u Luxembourgu) koja brine da se pravo EU-a tumači i primjenjuje jednako u svim članicama. Sastoji se od 27 sudaca (mandat 6 godina), predsjednik Suda je Koen Lenaerts, a hrvatski sudac je Siniša Rodin.

Europska središnja banka (sjedište u Frankfurtu) zadužena je za stabilnost cijena, vođenje jedinstvene monetarne politike i upravljanje euroom. Predsjednica je Christine Lagarde (mandat 8 godina), a hrvatski predstavnik je guverner HNB-a Boris Vujčić kao član Upravnog vijeća.

Europski revizorski sud je neovisno vanjsko revizorsko tijelo sa sjedištem u Luxembourgu koje kontrolira jesu li proračunska sredstva EU-a prikupljena i utrošena zakonito, namjenski i ekonomično. Sastoji se od 27 članova (mandat 6 godina), a hrvatski član suda je Ivana Jakir-Bajo.

13.8. Ekonomska i monetarna unija

Ekonomska i monetarna unija (EMU) predstavlja rezultat progresivnog procesa gospodarske integracije unutar Europske unije. *Dok ekonomska unija podrazumijeva usklađivanje i koordinaciju ekonomskih politika država članica na jedinstvenom tržištu, monetarna unija ide korak dalje – ona zahtijeva uvođenje zajedničke valute i jedinstvenu monetarnu politiku*. Monetarna unija unutar EU-a naziva se Eurozona i trenutačno broji 21 državu članicu koje su nacionalne valute zamijenile eurom, pod vodstvom Europske središnje banke (ESB) sa sjedištem u Frankfurtu.

13.8.1. Povijesni razvoj Ekonomske i monetarne unije i tri faze uvođenja eura

Projekt stvaranja zajedničke valute službeno je zacrtan Ugovorom iz Maastrichta (1992.), a sama realizacija provela se kroz tri strogo definirane faze:

⇒ *Prva faza (1990. – 1993.):* pokrenuto je potpuno slobodno kretanje kapitala unutar EU-a i pojačana je koordinacija ekonomskih politika između nacionalnih središnjih banaka,

⇒ *Druga faza (1994. – 1998.):* osnovan je Europski monetarni institut kao prethodnik ESB-a, ojačana je neovisnost nacionalnih središnjih banaka i utvrđeni su strogi uvjeti koje države moraju ispuniti prije uvođenja eura,

⇒ *Treća faza (1999. – danas):* 1. siječnja 1999. godine euro je službeno rođen kao knjižna (virtualna) valuta u 11 država članica, a utvrđeni su neopozivi tečajevi zamjene nacionalnih valuta. Tri godine kasnije, 1. siječnja 2002. godine, puštene su u optjecaj prve novčanice i kovanice eura, čime je započela povijesna monetarna tranzicija.

13.8.2. Kriteriji konvergencije iz Maastrichta

Kako bi monetarna unija bila stabilna, države članice ne smiju imati prevelike razlike u temeljnim makroekonomskim pokazateljima. Zato svaka država koja želi uvesti euro mora proći rigorozan proces testiranja i ispuniti četiri kriterija nominalne konvergencije (poznata kao Kriteriji iz Maastrichta):

1. Stabilnost cijena (stopa inflacije): Stopa inflacije u državi kandidatkinji ne smije biti viša od 1,5 postotnih bodova iznad stope triju država članica s najboljim rezultatima (najnižom stabilnom inflacijom).

2. Održivost javnih financija (proračunski deficit i javni dug):

- ✓ godišnji proračunski manjak (deficit) opće države ne smije prelaziti 3 % BDP-a, a
- ✓ ukupni javni dug države ne smije prelaziti 60 % BDP-a (ili se mora smanjivati zadovoljavajućom dinamikom prema toj granici).

3. Stabilnost tečaja (sudjelovanje u ERM II): država mora provesti najmanje dvije godine u Europskom tečajnom mehanizmu (ERM II). Tijekom tog razdoblja tečaj nacionalne valute mora biti stabilan u odnosu na euro, unutar dopuštenih granica fluktuacije, bez ozbiljnih napetosti i bez jednostrane devalvacije.

4. Konvergencija dugoročnih kamatnih stopa: dugoročne kamatne stope (najčešće mjerene prinosima na desetogodišnje državne obveznice) ne smiju biti više od 2 postotna boda iznad kamatnih stopa triju država s najboljim rezultatima u stabilnosti cijena.

13.8.3. Ekonomske koristi i prednosti uvođenja eura

Uvođenje zajedničke valute donosi duboke mikroekonomske i makroekonomske prednosti državama članicama, poduzećima i potrošačima:

⇒ **eliminacija transakcijskih troškova**: građani i poduzeća više ne moraju plaćati naknade za konverziju valuta (mjenjačke troškove) prilikom putovanja ili prekograničnog poslovanja unutar Eurozone,

⇒ **uklanjanje tečajnog rizika**: izvoznici i uvoznici unutar Eurozone zaštićeni su od iznenadnih promjena vrijednosti valuta, što dugoročno planiranje poslovanja i investicija čini znatno sigurnijim,

⇒ **povećanje transparentnosti cijena**: cijene svih proizvoda i usluga iskazane su u istoj valuti. To potrošačima omogućuje izravnu usporedbu cijena diljem Eurozone, potiče konkurenciju i smanjuje cijene proizvoda,

⇒ **niže kamatne stope**: ulazak u Eurozonu smanjuje premiju rizika države, što dovodi do nižih troškova zaduživanja (povoljnijih kamatnih stopa) za državu, poduzeća i građane,

⇒ **povećanje stranih investicija i trgovine**: stabilna i globalno prepoznatljiva valuta čini gospodarstvo privlačnijim stranim investitorima i olakšava integraciju u europske lance opskrbe.

13.8.4. Troškovi i izazovi monetarne integracije

Kada države s različitim gospodarskim strukturama uđu u fiksni valutni režim, one gube mogućnost korištenja vlastitog tečaja kao amortizera za ekonomske poremećaje. Iako su koristi brojne, teorija međunarodne ekonomije (posebice Mundellova teorija optimalnih valutnih područja) naglašava da odricanje od nacionalne valute potencijalno nosi ozbiljne ekonomske izazove i troškove:

⇒ **gubitak samostalne monetarne politike**: ulaskom u Eurozonu, nacionalna središnja banka (primjerice, HNB u Hrvatskoj) gubi kontrolu nad kamatnim stopama i količinom novca u optjecaju. Tu ovlast preuzima Europska središnja banka (ESB), koja vodi politiku prilagođenu cijeloj Eurozoni, što ne mora uvijek odgovarati specifičnim potrebama pojedine članice,

⇒ **gubitak tečajnog mehanizma prilagodbe**: ako se država nađe u recesiji ili pretrpi specifičan gospodarski šok, ona više ne može devalvirati svoju valutu kako bi njezini proizvodi preko noći postali jeftiniji i konkurentniji na stranim tržištima. Umjesto toga, prisiljena je provoditi bolnu "internu devalvaciju" (smanjenje plaća i javnih troškova),

⇒ **jednokratni troškovi tranzicije**: proces zamjene valute zahtijeva visoke tehničke i logističke troškove (prilagodba bankomata, IT sustava, tiskanje cjenika, povlačenje stare valute),

⇒ **rizik od rasta (zaokruživanja) cijena**: prilikom konverzije često dolazi do kratkoročnog pritiska na rast cijena jer trgovci zaokružuju cijene naviše, što kod građana može izazvati subjektivan osjećaj naglog pada životnog standarda, iako makroekonomski podaci pokazuju minimalan utjecaj na ukupnu inflaciju.

13.9. Zajedničke politike Europske unije

Europska unija provodi različite zajedničke politike kojima nastoji ostvariti ciljeve gospodarske integracije, potaknuti gospodarski razvoj, povećati konkurentnost i smanjiti razlike u razvijenosti među državama i regijama. Zajedničke politike omogućuju usklađeno djelovanje država članica u područjima u kojima se zajedničkim pristupom mogu učinkovitije ostvariti ciljevi nego djelovanjem svake države zasebno.

Opseg ovlasti EU-a razlikuje se ovisno o području. U nekim područjima, primjerice zajedničkoj trgovinskoj politici i carinskoj uniji, EU ima isključivu nadležnost. U drugim područjima, kao što su poljoprivreda, okoliš, energetika i promet, nadležnost dijele EU i države članice. U područjima poput obrazovanja i kulture Unija uglavnom podupire i koordinira djelovanje država članica.

Među najvažnijim politikama EU-a izdvajaju se zajednička poljoprivredna politika, kohezijska politika, zajednička trgovinska politika, politika tržišnog natjecanja, ekonomska i monetarna politika te politike zaštite okoliša, energetike, prometa i zapošljavanja.

13.9.1. Zajednička poljoprivredna politika

Zajednička poljoprivredna politika (ZPP) jedna je od najstarijih zajedničkih politika EU-a, uvedena 1962. godine. Njezin je cilj osigurati stabilnu opskrbu hranom, poduprijeti dohodak poljoprivrednika, povećati produktivnost poljoprivrede i poticati održivo upravljanje prirodnim resursima.

Glavni instrumenti ove politike uključuju:

⇒ financijsku potporu kroz izravna plaćanja poljoprivrednicima,
⇒ tržišne mjere za stabilizaciju poljoprivrednih tržišta i cijena,
⇒ potporu ruralnom razvoju kroz dugoročne investicije u selo i
⇒ poticanje održivih praksi i strogu zaštitu okoliša.

ZPP se financira iz proračuna EU-a, a provodi se na temelju zajedničkih pravila. Države članice izrađuju nacionalne strateške planove kojima pojedine mjere prilagođavaju svojim potrebama u okviru pravila EU-a. Ova je politika važna zbog uloge poljoprivrede u sigurnosti opskrbe hranom, zapošljavanju i razvoju ruralnih područja. Istodobno se suočava s izazovom usklađivanja dohotka poljoprivrednika, konkurentnosti i zaštite okoliša.

13.9.2. Zajednička trgovinska politika

Zajednička trgovinska politika uređuje trgovinske odnose EU-a s državama izvan Unije. Budući da EU čini carinsku uniju, države članice primjenjuju zajedničku carinsku tarifu prema robi iz trećih zemalja, a trgovinska politika prema vani u velikoj se mjeri oblikuje na razini EU-a.

Glavni instrumenti zajedničke trgovinske politike uključuju:

⇒ međunarodne sporazume o slobodnoj trgovini s trećim zemljama,
⇒ zajedničku carinsku tarifu na sav uvoz na granicama EU-a,
⇒ mjere trgovinske obrane poput antidampinških i kompenzacijskih mjera,
⇒ zajednički nastup u sklopu WTO-a,
⇒ promicanje pristupa europskih poduzeća globalnim stranim tržištima.

Zajedničkim nastupom države članice povećavaju svoju pregovaračku snagu u međunarodnoj trgovini. Istodobno, trgovinska politika nastoji uskladiti interese izvoznika, uvoznika, potrošača i proizvođača koji se natječu s inozemnom konkurencijom.

13.9.3. Kohezijska politika

Kohezijska politika usmjerena je na smanjivanje gospodarskih, socijalnih i teritorijalnih razlika među državama i regijama EU-a. Polazi od činjenice da koristi gospodarske integracije nisu jednako raspoređene te da slabije razvijena područja mogu imati poteškoća u sustizanju razvijenijih regija.

Njezini su glavni ciljevi:
⇒ gospodarski razvoj slabije razvijenih regija,
⇒ poboljšanje infrastrukture (prometne, digitalne i komunalne),
⇒ povećanje zaposlenosti i kontinuirani razvoj vještina radnika,
⇒ poticanje inovacija, digitalizacije i konkurentnosti poduzeća i
⇒ jačanje socijalne uključenosti i opće kvalitete života.

U provedbi kohezijske politike važnu ulogu imaju europski strukturni i investicijski fondovi, među kojima su Europski fond za regionalni razvoj i Europski socijalni fond plus.

Sredstva se koriste za projekte poput izgradnje infrastrukture, modernizacije poduzeća, obrazovanja, istraživanja i razvoja lokalnih zajednica. Za Hrvatsku je kohezijska politika posebno važna jer omogućuje financiranje brojnih razvojnih projekata te podupire približavanje gospodarskoj razvijenosti prosjeka EU-a.

13.9.4. Politika tržišnog natjecanja

Politika tržišnog natjecanja osigurava da poduzeća posluju u uvjetima poštene tržišne utakmice i da se ne narušava funkcioniranje jedinstvenog tržišta.

Njezini najvažniji elementi su:

⇒ zabrana kartela i zabranjenih sporazuma o formiranju cijena,
⇒ zabrana zlouporabe vladajućeg (monopolističkog) položaja na tržištu,
⇒ nadzor koncentracija kroz odobravanje velikih spajanja i preuzimanja poduzeća,
⇒ nadzor državnih potpora kako se ne bi stvarala neopravdana prednost.

Primjerice, ako se konkurentska poduzeća dogovore da će istodobno povećati cijene kako bi izbjegla međusobno natjecanje, takav sporazum može biti zabranjen i strogo kažnjen pravilima EU-a. Državne potpore također su pod nadzorom jer nekim poduzećima mogu dati neopravdanu prednost u odnosu na konkurente iz drugih država članica. Ipak, određene potpore dopuštene su pod propisanim uvjetima, primjerice za regionalni razvoj, istraživanje i razvoj ili zaštitu okoliša. Cilj politike tržišnog natjecanja nije zaštititi pojedina poduzeća od konkurencije, nego očuvati uvjete u kojima se poduzeća natječu na temelju cijene, kvalitete, inovacija i učinkovitosti.

13.9.5. Ekonomska i monetarna politika

Ekonomska i monetarna unija obuhvaća koordinaciju ekonomskih politika država članica i zajedničku monetarnu politiku država koje koriste euro.

Monetarnu politiku europodručja vodi Europska središnja banka, čiji je glavni cilj održavanje stabilnosti cijena. Odluke o kamatnim stopama i drugim instrumentima monetarne politike utječu na inflaciju, zaduživanje, potrošnju i investicije.

Fiskalna politika, koja obuhvaća poreze, javne prihode i javne rashode, **i dalje je u velikoj mjeri u nadležnosti nacionalnih vlada, ali države članice podliježu zajedničkim pravilima i mehanizmima koordinacije ekonomskih politika** (poput Pakta o stabilnosti i rastu). Cilj je takve koordinacije osigurati stabilnost javnih financija, izbjeći prekomjerne makroekonomske neravnoteže i pridonijeti stabilnosti gospodarstva EU-a. Države članice koje ne koriste euro ne sudjeluju u zajedničkoj monetarnoj politici europodručja na isti način kao članice europodručja.

13.9.6. Politika zaštite okoliša i klimatska politika

Politika zaštite okoliša i klimatska politika usmjerene su na očuvanje prirodnih resursa, smanjenje onečišćenja i ublažavanje klimatskih promjena, vođene dugoročnom strategijom transformacije kontinenta u klimatski neutralno gospodarstvo.

Glavni ciljevi uključuju:

⇒ smanjenje emisija stakleničkih plinova kroz sustave trgovanja emisijama,
⇒ energetsku učinkovitost i masovni prijelaz na obnovljive izvore energije,
⇒ zaštitu bioraznolikosti te očuvanje prirodnih staništa i ekosustava,
⇒ kružni gospodarski model uz maksimalno smanjenje i recikliranje otpada,
⇒ poboljšanje kvalitete zraka, pitke vode i poljoprivrednog tla.

EU donosi zajednička pravila i ciljeve, dok države članice provode mjere u okviru svojih nadležnosti. Za gospodarstvo ova politika znači potrebu za prilagodbom proizvodnje, energetike i prometa, ali i stvaranje novih mogućnosti ulaganja u čiste tehnologije i održiva rješenja.

13.9.7. Energetska politika

Energetska politika EU-a usmjerena je na sigurnu, pouzdanu i cjenovno pristupačnu opskrbu energijom, funkcioniranje energetskog tržišta te postupno smanjenje ovisnosti o fosilnim gorivima.

Važni ciljevi uključuju:

⇒ povezivanje infrastrukture i integraciju energetskih tržišta država članica,
⇒ diversifikaciju izvora i novih dobavnih pravaca energije,
⇒ ubrzani razvoj tehnologija za iskorištavanje energije sunca, vjetra i vodika,
⇒ zajedničku platformu za nabavu energenata u kriznim situacijama.

Energetska politika povezana je s konkurentnošću gospodarstva jer cijene i dostupnost energije utječu na troškove proizvodnje, cijene proizvoda i odluke poduzeća o ulaganju. Posebno je važna suradnja država članica u kriznim situacijama i razvoju prekogranične energetske infrastrukture.

13.9.8. Prometna politika

Prometna politika EU-a nastoji omogućiti učinkovito povezivanje država i regija, olakšati prijevoz putnika i robe te unaprijediti sigurnost i održivost prometa.

Obuhvaća razvoj cestovne, željezničke, pomorske i zračne infrastrukture, povezivanje prometnih mreža te poticanje učinkovitijih i okolišno prihvatljivijih oblika prijevoza. Razvoj prometne infrastrukture (posebice kroz Transeuropsku prometnu mrežu - TEN-T) ključan je za međunarodnu trgovinu jer smanjuje troškove transporta, skraćuje vrijeme isporuke robe i omogućuje nesmetano funkcioniranje četiriju temeljnih sloboda unutar jedinstvenog tržišta.

LITERATURA

Acharyya, R. (2013). *International economics: An introduction to theory and policy*. Oxford University Press.

Adrijanić, I. (2005). *Poslovanje u vanjskoj trgovini*. Mikrorad.

Anderson, J. E. (1979). A theoretical foundation for the gravity equation. *American Economic Review, 69*(1), 106–116.

Anderson, J. E., & van Wincoop, E. (2003). Gravity with gravitas: A solution to the border puzzle. *American Economic Review, 93*(1), 170–192.

Arbutina, H., & Ott, K. (1999). *Porezni leksikon s višejezičnim rječnikom*. Institut za javne financije.

Baban, Lj., & Marijanović, G. (1998). *Međunarodna ekonomija*. Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet.

Babić, M., & Babić, A. (2000). *Međunarodna ekonomija* (5. izd.). Mate.

Bilas, V., Bošnjak, M., & Novak, I. (2020). *Međunarodna trgovina – quo vadis?* Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.

Bourdet, Y., & Persson, M. (2012). Completing the European Union Customs Union: The Effects of Trade Procedure Harmonization. JCMS: *Journal of Common Market Studies*, 50: 300-314.

Cadot, O., Ferrantino, M., Gourdon, J., & Reyes, J. (2018). *Reforming non-tariff measures: From evidence to policy advice*. World Bank.

Chen, N., & Novy, D. (2012). On the measurement of trade costs: Direct vs. indirect approaches to quantifying standards and technical regulations. *LSE Research Online Documents on Economics*, Discussion Paper No. 1164

Cvečić, I., Tomljanović, M. (ur.) (2020). *Liberalizacija, integracija, globalizacija i afirmacija protekcionizma?.* Rijeka: Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet

Feenstra, R. C. (2015). *Advanced international trade: Theory and evidence* (2nd ed.). Princeton University Press.

Grgić, M., & Bilas, V. (2008). *Međunarodna ekonomija*. Lares plus.

Hallak, J. C. (2010). A product-quality view of the Linder hypothesis. *The Review of Economics and Statistics, 92*(3), 453–466.

Helpman, E. (1984). Increasing returns, imperfect markets, and trade theory. U: R. W. Jones & P. B. Kenen (ur.), *Handbook of International Economics* (sv. 1, str. 325–365). North-Holland.

Host, A. (2012). *Politika i praksa u međunarodnoj razmjeni*. Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci.

Host, A. (2023). *Međunarodni gospodarski odnosi vs. regionalna suradnja – slučaj Europske unije.* Rijeka, Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet.

Host, A., Zaninović, V. (2018). *Razvoj teorija međunarodne trgovine od Smitha do Melitza*. Rijeka, Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet

Jošić, H., & Metelko, M. (2018). Testing the validity of the Linder hypothesis for Croatia. *Croatian Review of Economic, Business and Social Statistics, 4*(1), 62–73.

Jovančević, R. (ur.). (2020). *Ekonomika i ekonomske politike Europske unije*. Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.

Jurčić, Lj., Bilas, V., & Franc, S. (2015). *Međunarodna trgovina kroz povijest*. Alfa.

Jurčić, Lj., Jošić, H., & Jošić, M. (2017). *Priručnik iz međunarodne ekonomije*. Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.

Kandžija, V., & Cvečić, I. (2010). *Ekonomika i politika Europske unije*. Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci.

Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics, 9*(4), 469–479.

Krugman, P. R. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *American Economic Review, 70*(5), 950–959.

Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2009). *Međunarodna ekonomija: teorija i ekonomska politika* (7. izd.). Mate.

Kruse, H. W. (2020). Revisiting the sectoral Linder hypothesis: Aggregation bias or fixed costs? *Review of International Economics, 28*, 1076–1112.

Lazibat, T., Baković, T., Štulec, I., Damić, M., Dužević, I., & Buntić, L. (2020). *Međunarodno poslovanje*. Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu.

Maddison, A. (2007). *Contours of the world economy, 1–2030 AD: Essays in macro-economic history*. Oxford University Press.

Matić, B. (2004). *Međunarodno poslovanje*. Sinergija nakladništvo.

Pugel, T. A. (2007). *International economics* (13. izd.). McGraw-Hill/Irwin.

Salvatore, D., & Hepp, R. (2026). *International economics* (14. izd.). John Wiley & Sons.

Strahinja, D. (2002). *Međunarodna ekonomija*. Express digitalni tisak.

Suranovic, S. M. (2010). *International economics: Theory and policy*. Flat World Knowledge.

Tinbergen, J. (1962). *Shaping the world economy: Suggestions for an international economic policy*. Twentieth Century Fund.

Tomljanović, M., Murić, E. (2023), *Europski fondovi*. Rijeka, Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet.

Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics, 80*(2), 190–207.

Vernon, R. (1979). The product cycle hypothesis in a new international environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 41*(4), 255–267.

Internetski izvori

Carinska uprava Republike Hrvatske, Česta pitanja i odgovori, https://carina.gov.hr/cesta-pitanja-i-odgovori-4271/4271

Carinska uprava Republike Hrvatske. Carinska vrijednost. https://carina.gov.hr/ UserDocsImages /dokumenti/CTVP/NDoc_2090.pdf

Carinska uprava Republike Hrvatske. Carinska, statistička i porezna vrijednost robe kod uvoza. https://carina.gov.hr/UserDocsImages/dokumenti/CTVP/Carinska, %20statisti %C4 %8Dka %20i %20porezna %20vrijednost %20robe %20kod %20uvoza.pdf

Carinska uprava Republike Hrvatske. Povezane osobe i transferne cijene. https://carina.gov.hr/UserDocsImages/dokumenti/CTVP/1.Povezane %20osobe %20i %20transferne %20cijene.pdf

Europska komisija, službene stranice - European Commission, https://commission.europa.eu

Europska komisija. Calculation of customs duties — Customs valuation, https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs/common-customs-tariff-cct/calculation-customs-duties_en

Gov.hr. Plaćanje carine. https://gov.hr/hr/placanje-carine/1524?lang=hr

International Trade Center (2025). Global digital trade development report 2025. https://www.intracen.org/resources/publications/global-digital-trade-development-report_-2025

UN Trade and Development (UNCTAD). https://unctad.org

UN Trade and Development. (2025). Fast-tracking implementation of reforms enabling e-commerce and digital trade. https://unctad.org/system/files/official-document/dtlecde2025d4_en.pdf

UN Trade and Development. (2026). Key statistics and trends in international trade 2025 - Geoeconomic forces influence the dynamics of international trade (UNCTAD/DITC/TAB/2026/1), https://unctad.org/system/files/officialdocument/ditctab2026d1_en.pdf

United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, UN Trade and Development, & United Nations Industrial Development Organization. (2023). Asia-Pacific trade and investment report 2023/24: Unleashing digital trade and investment for sustainable development. https://repository.unescap.org/server/api/core/bitstreams/_60761b38-a3d8-46a6-9b96-2514c102251e/content

World Bank, Trade. https://www.worldbank.org/en/topic/trade

World Customs Organization (WCO), FAQ about Customs Valuation. https://www.wcoomd.org/en/topics/valuation/overview/faq-valuation.aspx

World Customs Organization (WCO), WCO Trade Tools: https://www.wcotradetools.org/en

World Trade Organization (2025). Global Value Chain Development Report 2025 – Rewiring GVCs in a Changing Global Economy. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcreport2025_e.pdf

World Trade Organization (2026). Global trade outlook and statistics. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gtos0326_e.pdf&ved=2ahUKEwjSqdq5gs2XAxXIQ_EDHSFvNfIQFnoECA8QAQ&usg=AOvVaw3ZzBiYx1_PfmrKSW1oa4PK

World Trade Organization (WTO), Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Tariffs and Trade. https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/cv_e.htm

World Trade Organization (WTO), Customs Valuation. https://www.wto.org/english/tratop_e/cusval_e/cusval_e.htm

World Trade Organization (WTO), Principles of the trading system, https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm

World Trade Organization (WTO). World Trade Statistics, Key Insights and Trends in 2025. https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/world_trade_statistics_e.htm

World Trade Organization (WTO). WTO Statistics: Web-sites of International Organizations. https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

POPIS TABLICA, GRAFIKONA I SLIKA

POPIS TABLICA

Naziv tablice str.

Tablica 2.1.: Rast svjetske trgovine i BDP-a od 1500. do 2003. (prosječne godišnje stope rasta) 13
Tablica 3.1.: Proizvodnja (Q) po satu (1L) prije specijalizacije 24
Tablica 3.2.: Proizvodnja po satu nakon specijalizacije 24
Tablica 3.3.: Proizvodnja po satu prije specijalizacije 25
Tablica 3.4.: Utrošak rada po jedinici proizvoda prije specijalizacije 26
Tablica 3.5.: Proizvodnost rada u zemljama A i B 28
Tablica 3.6.: Moguća proizvodnja uz L_A=10 i L_B=20 28
Tablica 10.1.: Usporedba financijskog i operativnog leasinga 116

POPIS GRAFIKONA

Naziv grafikona str.

Grafikon 2.1.: Globalne stope rasta trgovine robama i BDP-a (2018-2025), godišnje stope rasta 14
Grafikon 2.2.: Indeks vrijednosti svjetskog izvoza roba, 2015=100 15

POPIS SLIKA

Naziv slike str.

Slika 1.1.: Međusobna povezanost svih gospodarskih razina 2
Slika 1.2.: Međunarodna razmjena kao dio procesa društvene reprodukcije 4
Slika 1.3.: Usporedba unutarnje i vanjske trgovine 4
Slika 1.4.: Ključni vanjskotrgovinski tokovi odvijaju se između gospodarskih subjekata različitih država 5
Slika 1.5.: Tijek dobara i novca u međunarodnoj razmjeni 7
Slika 1.6.: Učinci društvene podjele rada 8
Slika 3.1.: Krivulje proizvodnih mogućnosti zemalja A i B 29
Slika 3.2.: Utjecaj međunarodne razmjene na mogućnosti potrošnje zemalja A i B 29
Slika 3.3.: Odnosi razmjene zemalja A i B i međunarodni odnos razmjene 31
Slika 3.4.: Trgovinski obrasci i faze razvoja proizvoda u okviru teorije životnog ciklusa proizvoda 35
Slika 10.1.: Izravni leasing 114
Slika 10.2.: Neizravni leasing 114