

Sveučilište u Splitu
Sveučilišni odjel za stručne studije

MEĐUNARODNA EKONOMIJA

WEB izdanje

Marina Lolić Čipčić

2015.

SADRŽAJ

1.	PREDMET IZUČAVANJA, OBILJEŽJA I POSEBNOSTI MEĐUNARODNE EKONOMIJE.....	5
1.1.	MEĐUNARODNA EKONOMIJA: DEFINICIJA I OBUHVAT	6
1.2.	USPOREDBA UNUTARNJE I VANJSKE TRGOVINE	7
1.3.	PREDUVJETI I RAZLOZI NASTANKA RAZMJENE.....	10
1.4.	TIPOLOGIJA SUBJEKATA U MEĐUNARODNOJ RAZMJENI.....	13
2.	MEĐUNARODNA RAZMJENA; OBUJAM I STRUKTURA	14
3.	TEORIJE MEĐUNARODNE EKONOMSKE RAZMJENE.....	17
3.1.	KLASIČNE TEORIJE VANJSKE TRGOVINE	18
3.1.1.	Merkantilizam.....	18
3.1.2.	Teorija apsolutnih prednosti	19
3.1.3.	Teorija komparativnih prednosti.....	21
3.1.4.	Krivulja proizvodnih mogućnosti i utjecaj međunarodne razmjene na mogućnosti proizvodnje.....	23
3.1.5.	Heckscher-Ohlinova teorija	27
4.	TEORIJA SVJETSKOG TRŽIŠTA	29
4.1.	SVJETSKO TRŽIŠTE.....	29
4.2.	INOZEMNO TRŽIŠTE.....	29
4.3.	TRŽIŠNI ČIMBENICI	31
4.3.1.	Analiza tržišnih čimbenika	32
4.3.2.	Svjetska cijena	32
4.3.3.	Distorzija cijena	33
5.	POLITIKA MEĐUNARODNE RAZMJENE.....	34
5.1.	LIBERALIZAM	34
5.2.	INTERVENCIONIZAM.....	34
5.3.	PROTEKCIONIZAM	35
5.4.	OPRAVDANOST KORIŠTENJA INSTRUMENATA VANJSKOTRGOVINSKE POLITIKE.....	35
6.	CARINSKA ZAŠTITA	37
6.1.	CARINA	37
6.1.1.	Vrste carina.....	37
6.1.2.	Utjecaj carine na domaću proizvodnju i potrošnju	42
6.1.3.	Carinska osnovica	43
6.1.4.	Carinska valuacija	43

6.1.5.	Carinska stopa	44
6.1.6.	Carinska tarifa i carinska nomenklatura	44
6.1.7.	Carinsko opterećenje.....	45
6.1.8.	Povrat carina.....	45
6.1.9.	Standstill i rollback.....	46
6.2.	PRELEVMAN I SUPERPRELEVMAN	46
6.2.1.	Izvocarinske pristojbe	46
7.	BESCARINSKA ZAŠTITA	47
7.1.	KVANTITATIVNA OGRANIČENJA	47
7.1.1.	Kvota.....	47
7.1.2.	Plafon.....	49
7.2.	KVALITATIVNA OGRANIČENJA	49
7.2.1.	Sanitarne i fitosanitarne mjere.....	49
7.2.2.	Dobrovoljni standardi	50
7.2.3.	Antidampinški postupci	51
7.2.4.	Izvozni poticaji	51
8.	POSLOVNE TRANSAKCIJE U MEĐUNARODNOJ RAZMJENI	53
8.1.	ROBNE TRANSAKCIJE	54
8.1.1.	Specijalizirana tržišta za određene vrste proizvoda	54
8.1.2.	Aukcijsko tržište.....	54
8.1.3.	Sajamsko tržište.....	55
8.1.4.	Burzovno tržište.....	55
8.2.	USLUŽNE TRANSAKCIJE	57
8.2.1.	Tržište novca.....	57
8.2.2.	Tržište vrijednosnih papira	57
8.2.3.	Devizno tržište	58
8.2.4.	Tržište kapitala.....	64
9.	VANJSKOTRGOVINSKI POSLOVI	66
9.1.	POSLOVI REDOVITOG IZVOZA I UVOZA	66
9.1.1.	Poslovi redovitog izvoza	66
9.1.2.	Poslovi redovitog uvoza.....	67
10.	POSEBNI POSLOVI U VANJSKOJ TRGOVINI	68
10.1.	VEZANA TRGOVINA	68
10.1.1.	Barter poslovi	68

10.1.2.	Klirinški sporazumi i protokoli	69
10.1.3.	Uzvratna trgovina	70
10.1.4.	Evidencijski račun	70
10.1.5.	<i>Offset</i> -sporazumi	71
10.1.6.	Avansne kupnje	72
10.1.7.	Ugovor od udjelu domaćeg sadržaja	72
10.2.	SWITCH POSLOVI	72
10.2.	FORFETING	73
10.3.	REEKSPORT	74
10.4.	LEASING	75
10.4.1.	Neizravni leasing	75
10.4.2.	Izravni leasing	76
10.4.3.	Financijski leasing	77
10.4.4.	Operativni leasing	78
10.4.5.	Vrste leasing-a	79
10.5.	FAKTORING	79
10.6.	FRANCHISING	80
10.7.	TIME SHARING	82
10.8.	POSLOVI OPLEMENJIVANJA ROBE	82
10.9.	TRANZITNI POSLOVI	83
10.10.	MALOGRANIČNI PROMET	83
11.	VIŠI OBLICI PRIVREDNE SURADNJE SA INOZEMSTVOM	84
11.1.	POSLOVNO-TEHNIČKA SURADNJA S INOZEMSTVOM	84
11.2.	DUGOROČNA PROIZVODNA SURADNJA	84
11.3.	PRIJENOS TEHNOLOGIJE	85
11.4.	ZAJEDNIČKA ULAGANJA (joint venture)	86
11.5.	INDENT-POSLOVI	87
11.6.	POSLOVI ARBITRAŽE	87
12.	TRGOVINSKA I PLATNA BILANCA	88
12.1.	PODBILANCA TEKUĆIH TRANSAKCIJA - TEKUĆI RAČUN	90
12.2.	PODBILANCA KAPITALNIH TRANSAKCIJA - RAČUN KAPITALA	91
12.3.	RAČUN REZERVI	91
13.	EUROPSKA UNIJA	93
13.1.	INSTITUCIJE EUROPSKE UNIJE	95

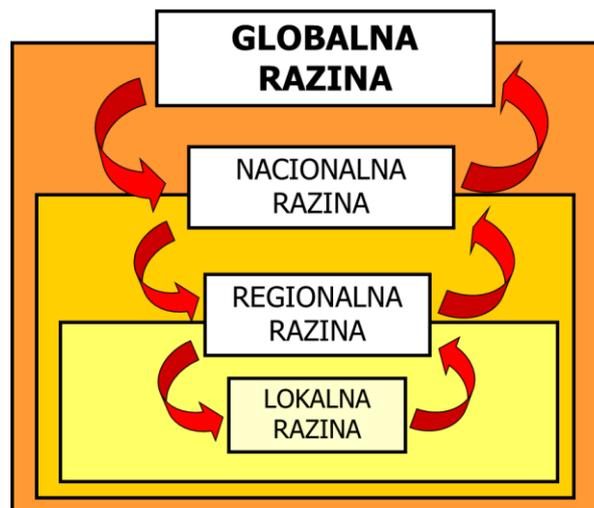
13.1.1.	EUROPSKA KOMISIJA.....	95
13.1.2.	VIJEĆE EUROPSKE UNIJE (VIJEĆE MINISTARA).....	96
13.1.3.	EUROPSKO VIJEĆE.....	96
13.1.4.	EUROPSKI PARLAMENT	96
LITERATURA.....		98

1. PREDMET IZUČAVANJA, OBILJEŽJA I POSEBNOSTI MEĐUNARODNE EKONOMIJE

Proučavanje međunarodne ekonomije nikada nije bilo toliko važno kao danas. Zašto? Danas gotovo nijedna zemlja ne djeluje u ekonomskoj izolaciji; međusobno su povezane kretanjima roba, usluga, kapitala, tehnologije,...

Nacionalna ekonomska politika danas se ne može voditi bez uvažavanja ekonomija drugih zemalja 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 svjetskog razini (vidi Sliku 1.1.) pri čemu stupanj ovisnosti pojedine ekonomije o svjetskim kretanjima ovisi o stupnju njene otvorenosti ka međunarodnoj razmjeni; što je zemlja otvorenija time je i podložnija kretanjima na svjetskom tržištu.

Slika 1.1.: Međusobna povezanost svih gospodarskih razina



Izvor: izradila autorica

Svjetsko je tržište integrirano kao nikad prije, čemu je pridonio brzi rast međunarodne razmjene. Udjeli izvoza i uvoza u nacionalnom 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
- ⇒ zaključivanje regionalnih trgovačkih sporazuma i stvaranje ekonomskih blokova.

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 (sjetite se kredita u švicarskim francima!). Ukidanje nameta na uvoz robe pojeftinjuje uvoz i na taj način se potiče i domaća konkurencija što se u konačnici pozitivno odražava na blagostanje i standard nas kao kupaca. 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 strane konkurencije,...). Dakle, međunarodna ekonomija nastoji odgovoriti na zaista široku paletu pitanja o međunarodnim ekonomskim odnosima, ovdje su samo neka od njih:

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

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 takovom tržištu „igru“ će dobro igrati samo oni koji najbolje poznaju pravila!

1.1. MEĐUNARODNA EKONOMIJA: DEFINICIJA I OBUHVAT

Međunarodna ekonomija jest znanstvena disciplina koja se bavi proučavanjem zakonitosti u međunarodnoj razmjeni roba, pri čemu pod robom podrazumijevamo proizvode, usluge, rad, kapital, novac, devize, informacije i tehnologiju.

Međunarodnu je ekonomiju moguće podijeliti na dva ključna segmenta a to su; međunarodna razmjena i međunarodne financije. Pored navedenog izučavaju se i međunarodne ekonomske integracije, te vanjskotrgovinski poslovi. Ovdje je važno istaknuti

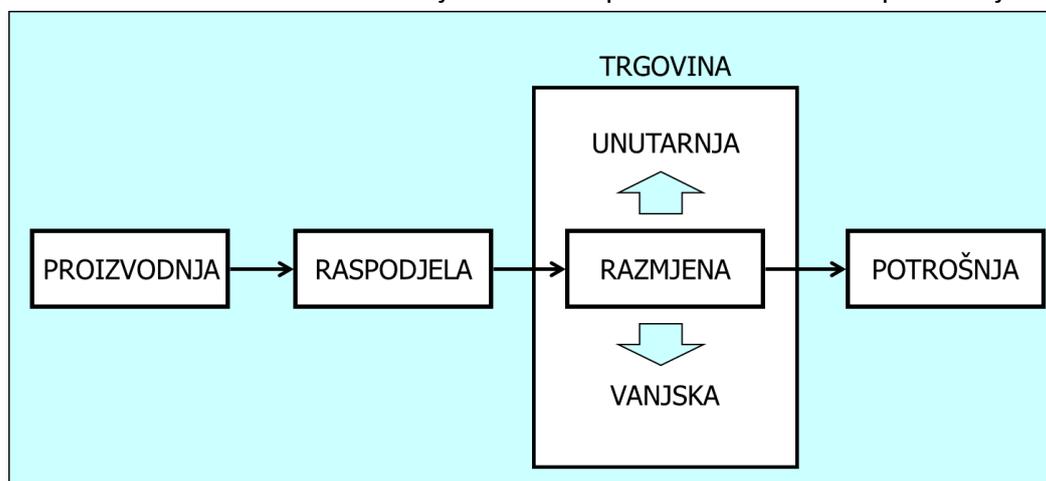
da tehnički aspekti vanjske trgovine, iako spadaju u domenu međunarodne trgovine, izučavaju se u sklopu vanjskotrgovinskog poslovanja. Predmet izučavanja međunarodne ekonomije su zakoni koji određuju kretanja roba iz jedne države u drugu; temeljem raspoloživih činjenica (trendova u razmjeni) spoznaju se ekonomske zakonitosti pojava i procesa u međunarodnoj ekonomiji.

Međunarodna ekonomija proučava, između ostalog, 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/i, isti se odražava i na preostale faze sustava društvene reprodukcije.

Slika 1.2.: Međunarodna razmjena kao dio procesa društvene reprodukcije



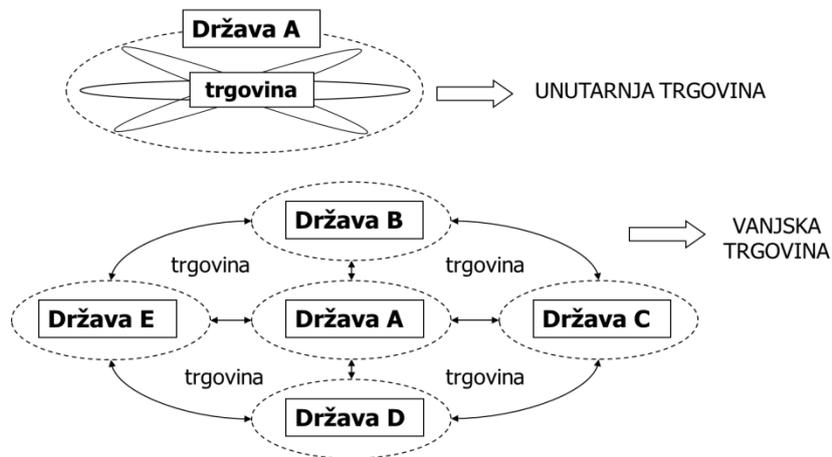
Izvor: izradila autorica

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.

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

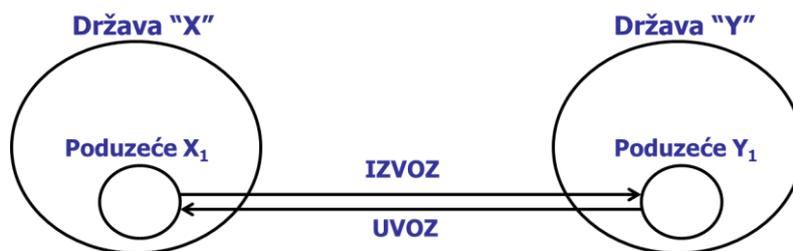
Slika 1.3.: Usporedba unutarnje i vanjske trgovine



Izvor: izradila autorica

Vanjska se trgovina sa stajališta trgovinske politike nerijetko promatra na način kao da trguje država s državom. Međutim, u vanjskoj su trgovini takovi odnosi marginalni. Država se kao izvoznik, odnosno uvoznik, javlja veoma rijetko i samo kod nekih roba (najčešće oružje). Iako i pojedinci¹ i države mogu sudjelovati vanjskoj razmjeni, glavni vanjskotrgovinski tokovi odvijaju se između privrednih subjekata dvaju (ili više) zemalja; uvoznika i izvoznika (vidi Sliku 1.4.).

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



Izvor: izradila autorica

¹ npr. samostalna kupovina rabljenog automobila u Njemačkoj

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),**
- ⇒ **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 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). Ako govorimo o kapitalu kao proizvodnom faktoru, to bi značilo da ćemo uložiti u onaj posao koji nam jamči najveću zaradu, međutim, kad govorimo u međunarodnom kretanju kapitala ovo nije jedini kriterij donošenja odluke; pitanje je 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 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 rada imigrantima, odnosno kroz različite uvjete koje imigranti moraju zadovoljiti kako bi dobili radne dozvole u željenoj zemlji. Pored 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, čak i ako zadovoljavate uvjete za radnu dozvolu, 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. Sve ove „probleme“ 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 i kao 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.

Političke granice među državama koje podrazumijevaju različite pravno-ekonomske regulative (različiti carinski i bescarinski propisi, devizna ograničenja i sl.) također

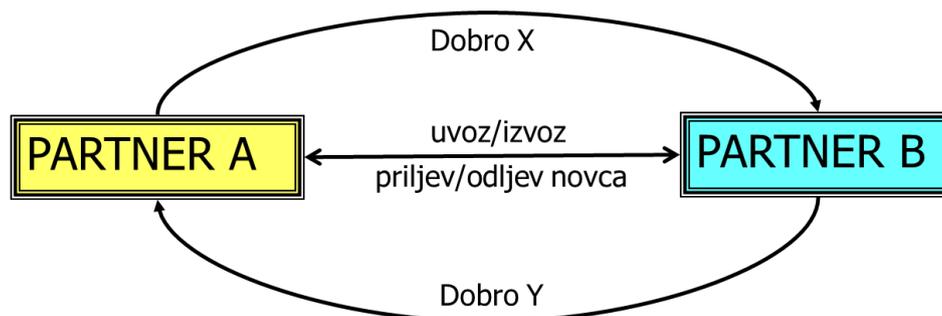
predstavljaju ograničenja međunarodnoj trgovini. Ovo je jedan od ključnih razloga zašto se osnivaju međunarodne trgovinske asocijacije; da bi se ovakva ograničenja umanjila, odnosno da se pravila trgovine usklađuju s ciljem povećanja mogućnosti međunarodne trgovine.

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. S druge strane, često su transportni troškovi unutarnje trgovine veći od onih vanjske trgovine. Primjerice, stanovnicima Splita je bliže tržište Bosne i Hercegovine nego Hrvatskog Zagorja.

1.3. PREDUVJETI I RAZLOZI NASTANKA RAZMJENE

Da bi se razmjena uopće realizira, kako u nacionalnom, tako i u internacionalnom kontekstu, moraju biti zadovoljeni određeni uvjeti; tzv. nužan i dovoljan uvjet. Nužan je uvjet postojanje dvaju partnera i dvaju dobara, što nije dovoljno za realizaciju razmjene. Realizacija razmjene podrazumijeva, pored nužnog uvjeta, i spremnost obaju partnera na razmjeno 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 veću ili manju korist.

Slika 1.5.: Tijek dobara i novca u međunarodnoj razmjeni



Izvor: izradila autorica

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 to mu svaka sljedeća dodatna jedinica toga dobra donosi sve manje zadovoljstva, 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 počeo proces razmjene, jedinica proizvoda Y treba za partnera A imati veću

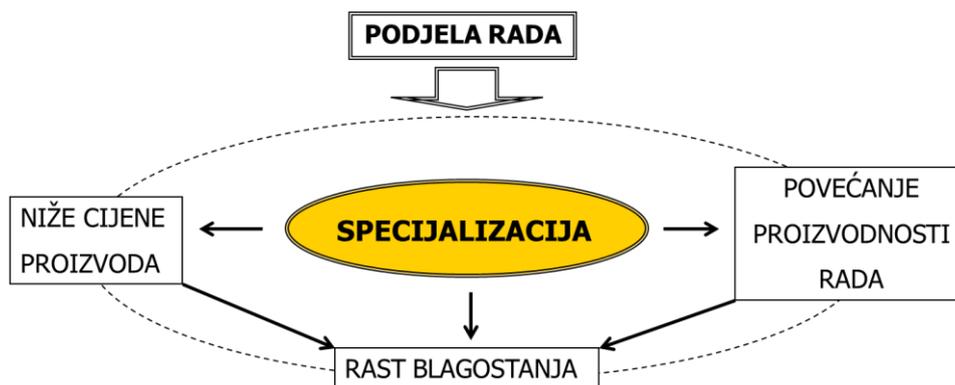
korisnost od proizvoda X. Odnos količine dobra X i dobra Y zove se odnos razmjene ili uvjet razmjene (eng. terms of trade).

Povijesno gledano mogu se definirati tri ključna kriterija 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 poseban zaposlenih ili poslovna jedinica. Na taj se način postiže značajan rast proizvodnosti koji je mjerljiv kroz povećanje broja proizvoda (ili usluga) koje isti broj radnika proizvodi², a koji je direktna posljedica isključivo preraspodjele radnih zadataka. Ovakav rast produktivnosti pojeftinjuje rad kao proizvodni input³ i omogućuje i niže cijene proizvoda što se odražava na rast blagostanja.

Slika 1.6.: Učinci društvene podjele rada



Izvor: izradila autorica

Nadalje, privatno je vlasništvo ključan preduvjet realizacije trgovine, prije svega u pravnom smislu, a potom i, ne manje važno, ekonomskom. Da bi mogli prodati nešto, morate to i posjedovati, s druge strane povijest je nerijetko ukazala na manjkavosti sustava javnog vlasništva.

² 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.

³ 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.

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.

Na ovom je mjestu potrebno razjasniti pojam 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 dali je uopće tehnički moguća proizvodnja određenog proizvoda, a potom odluka ovisi o troškovima proizvodnje, odnosno o uvjetima razmjene. 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 (očigledno skupim) umjetno kreiranim uvjetima 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 izvozeći naftu, koje ima viška u odnosu na potrebe, financira uvoz ostalih dobara koja se po nižim troškovima mogu proizvesti drugdje.

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

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

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.

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

Kada govorimo o međunarodnim financijama, odnosno o sudionicima na tržištu kapitala, novca i deviza, ključni su sudionici; 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 (*EBRD – European Bank for Reconstruction and Development*).

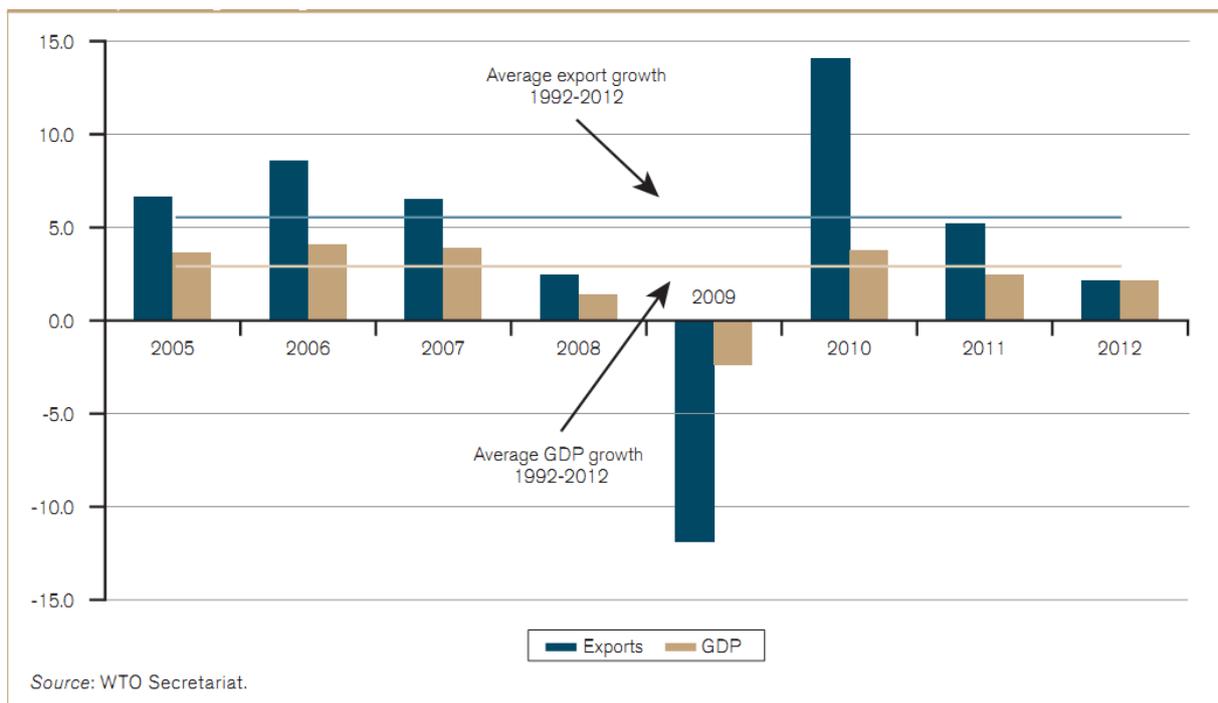
Cijelu priču zaokružuju međunarodne institucije koje možemo promatrati kao katalizatore u međunarodnoj razmjeni: njihov je ključni zadatak, primarno kroz donošenje unificiranih okvira za međunarodnu razmjenu, ubrzati i olakšati sam postupak međunarodne razmjene. Primjer takove institucije, koja je isključivo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

2. MEĐUNARODNA RAZMJENA; OBUJAM I STRUKTURA

Govoreći o međunarodnoj ekonomiji, temeljni naglasak biti će, unutar ovog kolegija, upravo na međunarodnoj trgovini. Globalizacija kao fenomen niti je neizbježna niti je ireverzibilna, a 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 odnemagati integraciju, ipak, posebice u proteklih nekoliko desetljeća, politika je ipak usmjerena na integraciju.

Iako je vrlo nezahvalno sročiti u tek nekoliko paragrafa sve promjene koje su se u nedalekoj prošlosti zbile na planu međunarodne razmjene, navest ćemo barem one ključne. U proteklih je trideset godina svjetska trgovina rasla puno brže o svjetske proizvodnje. Od 1980. svjetska je trgovina rasla u prosjeku dvostruko brže od svjetske proizvodnje pri čemu je rast izraženiji u razmjeni usluga negoli je to slučaj u razmjeni roba. Ovu je situaciju najlakše prikazati grafički kako je to i učinjeno na Grafikonu 2.1. koji prikazuje prosječne stope rasta BDP-a i izvoza u periodu od 2005. do 2012. godine. Uzimajući u obzir prosječnu stopu rasta izvoza, evidentno je, izuzev recesijskih godina, da ista sve više raste u novijoj povijesti.

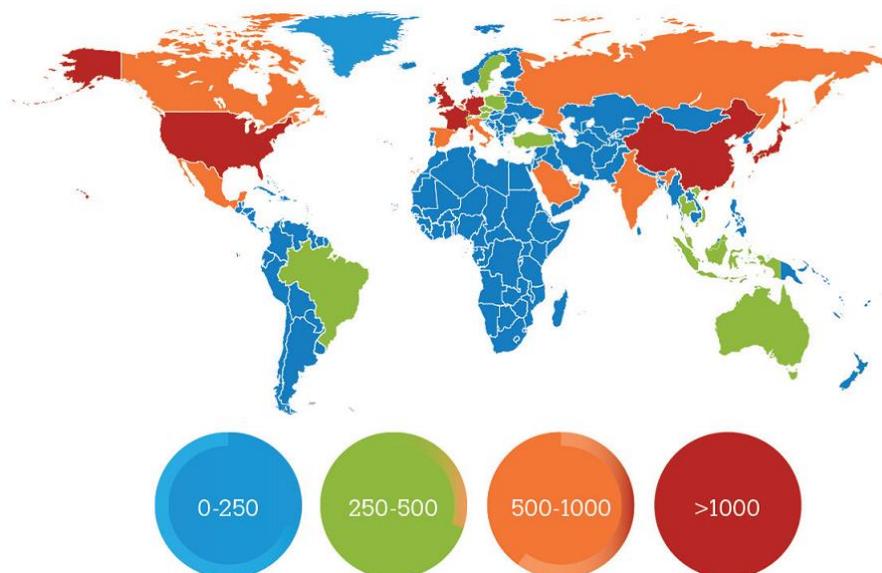
Slika 2.1. Stope rasta BDP-a i izvoza od 2005. do 2012. godine, godišnja postotna promjena



Izvor: WTO, World Trade Report 2013; Factors shaping the futur of world trade

Također su se, na svjetskoj razini, javili neki posve neslućeni, veliki „igrači“, prije svega Kina, o čemu svjedoči i Slika 2.1. Dok je njen izvoz 1980. godine činio tek 1% ukupnog izvoza, njen je udio porastao na vrtoglavih 11% 2011. Čime je Kina postala najveći svjetski izvoznik (ako se članice EU promatraju kao zasebne države, u protivnom je EU najveći izvoznik).

Slika 2.2.: Gospodarstva po veličini robne razmjene u 2013. godini, iznosi u milijardama dolara



Izvor: WTO, International trade statistics 2014

S druge su strane, SAD, Japan i EU zabilježile (blagi) pad u udjelima u svjetskoj trgovini, kako na strani izvoza, tako i na strani uvoza. Promatrajući globalno, trgovina se sve više „regionalizira“, pa je tako međusobna razmjena unutar Europe i sjeverne Amerike ostala, po udjelu, na razinama iz devedesetih godina, dok je unutar Azije udio unutar-regionalne trgovine porastao sa 42% na 52% (u 2011.). Kad je riječ o unutar-regionalnoj trgovini treba posebno istaknuti EU kod koje trgovina među članicama čini čak 75% ukupne trgovine.

Tablica 2.1.: Struktura svjetskog izvoza u milijardama US dolara, i godišnje stope rasta

	Value	Annual percentage change			
	2010	2010	2011	2012	2005-12
Merchandise	18,323	22	20	0	8
Commercial services	4,345	10	11	2	8
Transport	885	16	9	2	7
Travel	1,105	9	12	4	7
Other commercial services	2,350	8	12	1	10
of which:					
Communications services	100	3	10	-3	8
Construction	110	-4	8	3	10
Insurance services	100	1	0	2	11
Financial services	300	7	12	-4	8
Computer and information services	265	12	14	6	14
Royalties and licence fees	285	8	14	-2	9
Other business services	1,145	9	13	2	9
Personal, cultural and recreational services	35	14	13	3	7
Memo: Goods and commercial services (BOP)	22,520	19	18	1	8

Izvor: WTO, World Trade Report 2013; Factors shaping the futur of world trade

Ako, pak, promatramo strukturu svjetske izvoza, iz Tablice 2.1. vidljivo je da gro svjetskog izvoza ipak čine robe i to preko 18 000 milijardi dolara, dok vrijednost usluga sa nešto preko 4 000 milijardi čini tek nešto manje od 20% ukupnog izvoza u 2010.

Još jedan zanimljiv trend koji je potrebno istaknuti je i povezanost uvoza intermedijarnih dobara i izvoza. Gospodarstva uvoze sve više intermedijarnih dobara i usluga kako bi proizveli 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.

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 institucionalni (regulatorni) okviri i politički utjecaji. Tehnologija je, u tom smislu, ključni faktor daljnjeg razvoja, koji 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, preusmjeriti tokove svjetske razmjene. Nekoliko zemalja, primarno zemalja u razvoju, zabilježiti će značajniji porast stanovništva, ali utjecaj rasta stanovništva na njihov gospodarski razvoj ovisiti će o kvaliteti i obrazovnoj strukturi pridošle 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 najizraženija u dosadašnjoj povijesti) je globalna recesija ukazala na osjetljivost otvorenih ekonomija na eksterne šokove što bi moglo u budućnosti djelovati i kontraproduktivno po daljnji stupanj međunarodne integracije.

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 jedna od, razvijenijih, svjetskih ekonomija.

3. TEORIJE MEĐUNARODNE EKONOMSKE 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 su koristi od trgovine,
- ⇒ 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 samodostatna (autarkična). No i ovo pojašnjenje, iako točno, nije dovoljno. Čak i zemlje koje bi mogle proizvoditi određene proizvode, to ne rade, već 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 rastu; proizvodnja, zaposlenost i životni standard uopće. Dakle, uključivanjem u vanjsku trgovinu država može, zahvaljujući efikasnijoj uporabi raspoloživih proizvodnih resursa (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 kako pravnim tako i fizičkim osobama.

3.1. KLASIČNE TEORIJE VANJSKE TRGOVINE

Najstarija gledišta vezana uz vanjsku trgovinu datiraju iz doba merkantilizma, iz perioda 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 teoretsku osnovicu suvremenih teorija međunarodne razmjene. Navedene teorije, zajedno s sa Hecksher-Ohlin teorijom pripadaju klasičnim teorijama vanjske trgovine.

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 (teorija ekonomije opsega proizvodnje, Linderova teorija vanjske trgovine, teorija životnog ciklusa proizvoda, gravitacijski model,...) koje nazivamo suvremenim teorijama međunarodne razmjene.

3.1.1. 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. Doktrina 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.

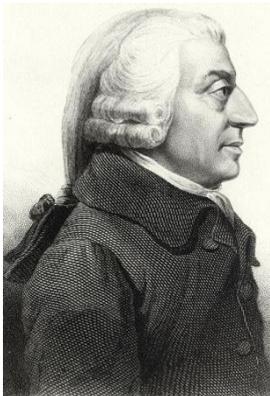
U vrijeme merkantilizma isključivo sredstvo plaćanja bio je kovani, zlatni i srebrni, novac, stoga ne čudi da se u to vrijeme količina plemenitih metala držala mjerom bogatstva pojedine nacije. Ako određena zemlja ne posjeduje rudna bogatstva plemenitih metala, jedini način, prema merkantilistima, da 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 ekonomija, dakle, igra s nultom sumom (*eng. 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, bi se spriječio odljev zlata i srebra u druge zemlje.

U ostvarenju cilja vanjskotrgovinskog suficita razvijen je i cijeli niz protekcionističkih mjera: državni monopoli na trgovinu s kolonijama⁴, 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.

3.1.2. Teorija apsolutnih prednosti

Velika je Britanija u XVIII. stoljeću bila najveća svjetska velesila; u industrijskom, trgovačkom, vojnom i kolonijalnom smislu. 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 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 ne vidi razloga zašto isti princip ne bi vrijedio i u međunarodnom kontekstu; ako nas neka

⁴ 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.

zemlja može opskrbiti proizvodom kojega nemamo ili jeftinije nego li 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.

Specijalizacija po principu apsolutnih prednosti može se ilustrirati na jednostavnom primjeru 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 po satu 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 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)

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 resursa omogućena je veća potrošnja obaju resursa, dakle, i veće materijalno blagostanje. 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 nije 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.

3.1.3. 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 bolja. Temeljeći načelo komparativnih prednosti na radnoj teoriji vrijednosti pojašnjava uzorak trgovine vina i sukna između Engleske i Portugala.



David Ricardo (1772.-1823.)

„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.) 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). 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 poznatu 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 ekonomiju, točnije na tablicu 3.4., kako bi pojasnili koncept komparativnih prednosti u međunarodnim okvirima. 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;

$$\frac{Q}{L} = \frac{1}{\frac{L}{Q}} \quad (1)$$

Zemlja B ima apsolutnu prednost u proizvodnji obaju proizvoda jer ih proizvodi s manje utrošenog rada. Sada ćemo usporediti produktivnost kod proizvodnje 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 ($2 \times 2 = 4$). 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.

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}

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; $p_{YA} = 1,5p_{XA}$. 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 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.

Ipak, komparativni troškovi nisu jednom zauvijek zadani; na njih utječu, prije svega, plaće i devizni tečajevi⁵, kao i ostali faktori koji mogu utjecati na promjene odnosa cijena.

3.1.4. Krivulja proizvodnih mogućnosti i utjecaj međunarodne razmjene na mogućnosti proizvodnje

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.

Pretpostavimo, za početak, da zemlja A raspolaže sa 10 jedinica rada; $L_A=10$, a zemlja B sa 20; $L_B=20$ ⁶. Proizvodnost rada za promatrane zemlje prikazana je Tablicom 3.5. Maksimalne količine proizvodnje u zemljama A i B prikazane su u Tablici 3.5. a dobivene su jednostavnim

⁵ Za pojašnjenje utjecaja plaća i deviznih tečajeva vidi; Babić i Babić (2000) str. 24.-29., ili Grgić i Bilas (2008) str. 30.-34.)

⁶ Primjer preuzet iz Babić i Babić (2000), str. 31.-35.

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

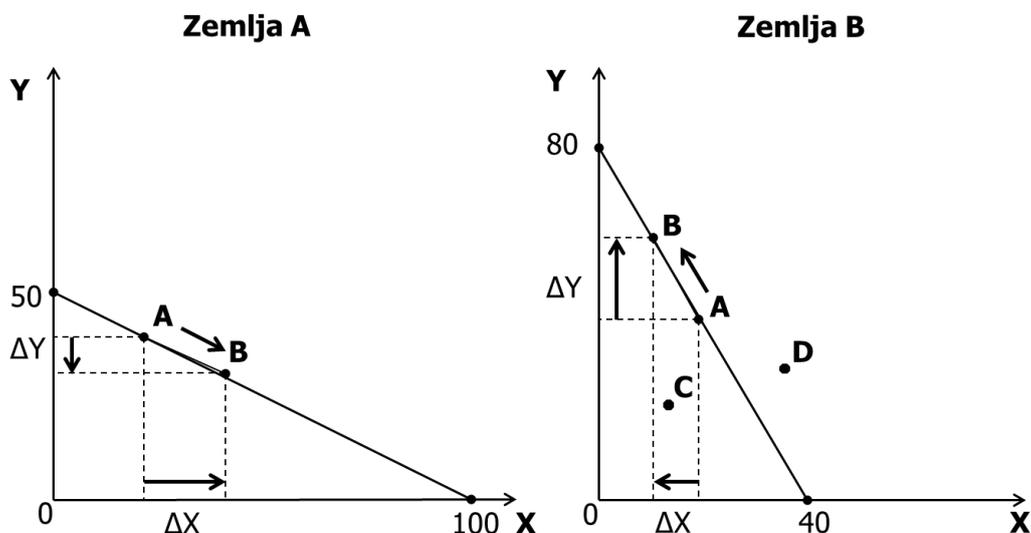
Ulaganjem svih proizvodnih faktora u proizvodnju dobra Y, zemlja A može proizvesti 50 jedinica, a zemlja B 80 jedinica. Ako sve proizvodne faktore angažiraju u proizvodnji proizvoda X, zemlja A može proizvesti 100, a zemlja B 40 jedinica.

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 navedeno podatke iz tablice 3.5. grafički (uz pretpostavku konstantnih prinosa). Ako pak žele proizvoditi oba proizvoda, 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.

Slika 3.1. Krivulje proizvodnih mogućnosti zemalja A i B

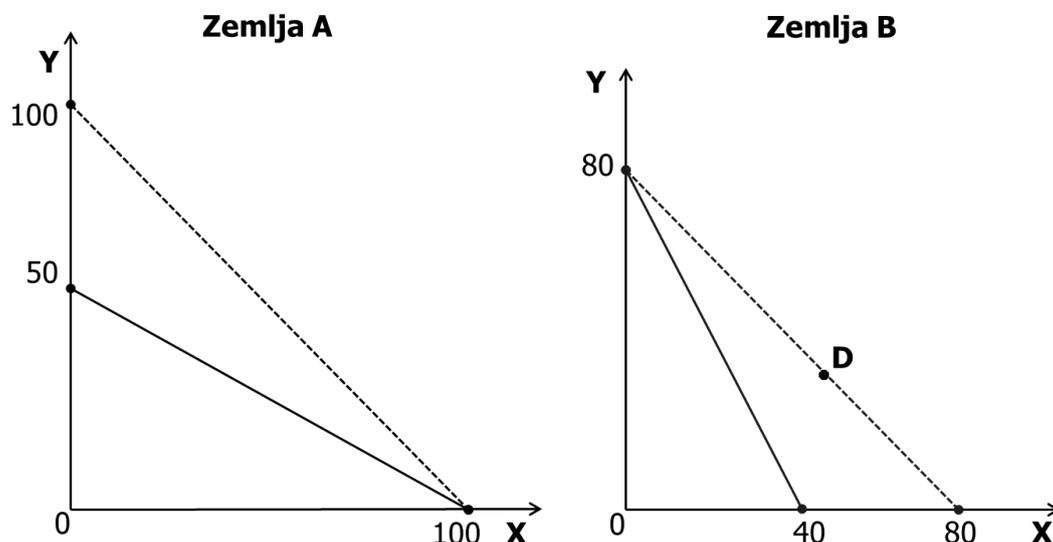


Izvor: izradila autorica

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

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; 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: izradila autorica

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: $\frac{Q}{L} = \frac{1}{L}$; dakle, $p_{XA}=1/10$, a $p_{YA}=1/5$, stoga će odnos razmjene

u zemlji A biti sljedeći: $\frac{p_x}{p_y}(A) = \frac{1/10}{1/5} = \frac{5}{10} = \frac{1}{2}$. 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: $\frac{p_x}{p_y}(B) = \frac{1/2}{1/4} = \frac{4}{2} = 2$. 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

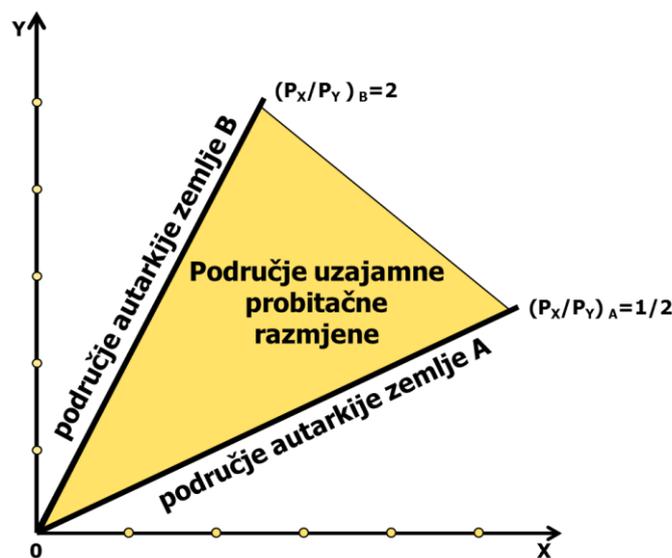
se specijalizirati u proizvodnji proizvoda X, a zemlja B u proizvodnji proizvoda Y. Preduvjet je, u svakom slučaju, različita produktivnost rada (proizvodnih faktora) među zemljama koje

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 $\frac{p_y}{p_x}(B) = \frac{1}{2} = \frac{1}{2} < \frac{p_y}{p_x}(A) = \frac{1}{1/5} = \frac{5}{1} = 5$ manji u

zemlji B. Prikažimo sada navedene odnose i grafički (Slika 3.3.).

Slika 3.3. Utjecaj međunarodne razmjene na mogućnosti potrošnje zemalja A i B



Izvor: izradila autorica

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 $\frac{p_x}{p_y} = 2$ 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. 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 svojoj prilici, pristati na međunarodni odnos razmjene koji veću korist donosi zemlji B.

3.1.5. Heckscher-Ohlinova teorija

Heckscher-Ohlinova teorija (H-O teorija) međunarodne ekonomske razmjene 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.

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 biti 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 npr. radom, izvoziti će radno intenzivna dobra, a ako obiluje kapitalom, kapitalno intenzivna 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.

Najpoznatiju provjeru H-O teorije izvršio je Wassily Leontijef (dobitnik Nobelove nagrade 1973.) polovinom dvadesetog stoljeća analizirajući strukturu uvoza i izvoza SAD-a konstatirao da je američki uvoz 1947. zahtijevao 21% više kapitala od izvoza, odnosno da je izvoz SAD-a manje kapitalno intenzivan od uvoza. S obzirom na činjenicu da SAD obiluju kapitalom (sram rada) zaključak je bio suprotan H-O teoriji te je spomenuta empirijska provjera H-O teorije poznata pod nazivom Leontijevljevi paradoks.

4. TEORIJA SVJETSKOG TRŽIŠTA

4.1. SVJETSKO TRŽIŠTE

Svjetsko tržište podrazumijeva skup odnosa ponude i potražnje svih tržišnih čimbenika (za svim robama). Karakteristike svjetskog tržišta nam ukazuju da je ono:

- ⇒ totalno – jer objedinjava ukupnu svjetsku ponudu i potražnju,
- ⇒ heterogeno – jer uključuje različite vrste roba i usluga,
- ⇒ imperfektno – jer su većinom tržišta obilježena odlikama nesavršene konkurencije; monopola, oligopola, monopolističke konkurencije,..,
- ⇒ slojevito – jer, između ostalog, obuhvaća različite nacionalne sustave,
- ⇒ neorganizirano – zbog čega su naponi MMF-a, WB-a i WTO-a usmjereni ka izgradnji jedinstvenih međunarodnih pravila trgovanja i plaćanja.

S obzirom na njegovu veličinu i kompleksnost, svjetsko se tržište može segmentirati, odnosno raslojavati, imajući u vidu različite kriterije, poput:

- ⇒ veličina zemlje (broj stanovnika, površina, dohodak po glavi stanovnika),
- ⇒ veličina privrednih subjekata (npr. udio u vanjskotrgovinskoj razmjeni),
- ⇒ pripadnost međunarodnim ekonomskim integracijama (i njihov udio na svjetskom tržištu),
- ⇒ stupanj razvijenosti zemlje (i njihov udio na svjetskom tržištu).

Pored navedenih kriterija moguće je razvrstavanje svjetskog tržišta:

- ⇒ prema vrsti robe: tržište proizvoda, usluga, rada, kapitala, deviza, ...
- ⇒ prema stupnju razvijenosti zemalja: razvijene industrijalizirane zemlje, manje razvijene zemlje, zemlje u razvoju, rastuća gospodarstva, tranzicijske zemlje, ...
- ⇒ prema ekonomskoj integritiranosti zemalja: članstvo u nekoj od ekonomskih integracija npr. EU, EFTA, CEFTA,...
- ⇒ prema veličini poduzeća: npr. multinacionalna poduzeća
- ⇒ prema stupnju zaštite: otvorena ili djelomično zatvorena tržišta
- ⇒ prema kriteriju lokalizacije i organiziranosti: specijalizirano tržište za određenu vrstu robe, aukcijsko, velesajamsko, burzovno tržište.

4.2. INOZEMNO TRŽIŠTE

Inozemno tržište podrazumijeva ukupnost ponude i potražnje između dvije ili više zemalja. U tom smislu valja imati na umu da pojmovi svjetskog tržišta i inozemnog tržišta nisu istoznačnice.

S obzirom na kompleksnost koja ga karakterizira, inozemno se tržište može klasificirati prema sljedećim kriterijima:

a) *prema broju zemalja*; bilateralno, triangularno, multilateralno,

b) *prema vrstama transakcija*; izvozno, uvozno, tranzitno,

- ⇒ Uvoz/izvoz proizvoda naziva se vidljivim uvozom, a uvoz usluga nevidljivim uvozom/izvozom (npr. turističke usluge).
- ⇒ Izvoz za promatrani subjekt mora biti faktor razvoja, što zahtijeva nekoliko pretpostavki; poznato inozemno tržište, usklađen proizvodni program s tržišnim zahtjevima, slobodnije međunarodno tržište, veća produktivnost rada, realan devizni tečaj i dobar izvozni marketing.
- ⇒ Pod tranzitnim tržištem podrazumijevamo odnos ponude i potražnje tranzitnih usluga. Tranzitne zemlje moraju ispunjavati nekoliko važnih uvjeta kao što su:
 - ⇒ prirodne pogodnosti (geografski položaj, riječni, morski promet,..)
 - ⇒ ekonomske pogodnosti (kvaliteta usluge, cijena posredovanja,..)
 - ⇒ društveno-političke pogodnosti (postojanje i funkcioniranje institucija,..)
 - ⇒ Ulaganja u infrastrukturu i razvoj logistike povećavaju tranzitnost zemlje.

c) *prema stupnju udruženosti*; integrirana - povezana institucionalno ili ugovorno i neintegrirana

- ⇒ Motivi udruživanja su mnogobrojni; udruživanjem se žele postići veći ekonomski učinci u odnosu na one koji bi se postigli bez udruživanja.
- ⇒ Veći se ekonomski učinci postižu putem zajedničkog tržišta, racionalnijom uporabom čimbenika proizvodnje, boljom alokacijom resursa, . .

d) *prema dospelosti*; spot i terminsko,

- ⇒ Spot tržište – tržište na kome se isporuka i plaćanje vrši istodobno (promptno) i kupoprodaja se vrši po spot (promptnom) tečaju.
- ⇒ Terminsko tržište – tržište na kojem se kupoprodaja vrši uz isporuku na neki budući datum prema unaprijed utvrđenom tečaju – terminskom tečaju.

e) *crno tržište*

- ⇒ Crno (ili sivo) tržište tip je nedozvoljenog, odnosno zabranjenog tržišta, ono uključuje trgovanje robama (uslugama) koje država ne dopušta, odnosno zabranjuje.
- ⇒ Transakcije se na crnom tržištu obavljaju ilegalno i donose prihode koji se ne evidentiraju te ne podliježu plaćanju poreza i drugih dažbina.

4.3. TRŽIŠNI ČIMBENICI

Tržišni čimbenici podrazumijevaju sveukupne sile tržišta koje određuju tržišno stanje, tj. čimbenike koji određuju uvjete ponude i potražnje i, posljedično, cijenu. Tržišne se čimbenici mogu klasificirati na opće i specifične.

Opći tržišni čimbenici su svi oni čimbenici koji utječu na tržišno stanje nacionalnog i svjetskog gospodarstva. Među općim tržišnim čimbenicima ističu se: tehnologija, obujam proizvodnje, gospodarski razvoj, broj stanovnika jedne zemlje i njihova kupovna moć. Pad kupovne moći stanovništva kao posljedica recesije, jednako se negativno odražava na potražnju za velikom većinom proizvoda i usluga (pa i za onima iz uvoza). Specifični tržišni čimbenici odnose se na tržišno stanje pojedinih roba poput; automobila, nafte, kave i sl. Značajan rast cijena nafte direktno utječe na tržište automobila; kupci odgađaju kupovine zbog neizvjesnosti o budućim kretanjima cijena zbog čega opada prodaja automobila. Istovremeno, „profitiraju“ energetski efikasniji automobili koji, zbog skupih goriva, potaju kupcima interesantniji.

Tržišne je čimbenike moguće klasificirati i s obzirom na:

- ⇒ ishodište djelovanja,
- ⇒ stupanj povezanosti i
- ⇒ pripadnost.

S obzirom na ishodište djelovanja razlikujemo: ekonomske, političke, špekulativne, demografske i zemljopisne čimbenike. Ekonomski čimbenici oblikuju ponudu i potražnju roba na tržištu i usko su vezani s društvenim čimbenicima gdje moda, navike, običaji, vjeroispovijest i sl. uvelike određuju prilike na tržištu. Demografski primjerice čimbenici utječu kako na ponudu, tako i na potražnju; zemlje s visokom stopom nataliteta predstavljaju adekvatno tržište za proizvode (i usluge) vezane uz odgoj djece (dječje igračke, hrana, obuća, odjeća, pelene,...). S druge strane ponuda radne snage direktno ovisi o broju radne snage koja, s visokim stopama nataliteta, raste. Zemljopisni čimbenici također određuju ponudu, ali i potražnju. Tako je zbog klimatskih prilika delta Neretve pogodna za uzgoj raznih poljoprivrednih kultura, što utječe na njihovu ponudu. S druge strane, zemljopisne širine i dužine sjevernih područja Kanade „natjerati“ će (iako malobrojne) stanovnike tih područja na potražnju za izrazito toplom obućom, odjećom, zimskom opremom i slično.

S obzirom na ishodište djelovanja razlikujemo mjere ekonomske politike: carine, takse, poreze, doprinose, administrativne cijene, uvozne i izvozne robne režime, politike državnih robnih rezervi itd.

S obzirom na stupanj njihove povezanosti razlikujemo funkcionalne i stohastičke tržišne čimbenike. Kod funkcionalnih čimbenika među čimbenicima postoji zakonita međuovisnost: $y = f(x)$, $x = x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ dok kod stohastičkih tržišnih čimbenika među čimbenicima ne postoji zakonita međuovisnost.

Konačno, s obzirom na pripadnost čimbenika razlikujemo domaće i inozemne tržišne čimbenike. Što je domaće tržište otvorenije, time je manja razlika u opsegu i intenzitetu između domaćih i inozemnih tržišnih čimbenika.

4.3.1. Analiza tržišnih čimbenika

Cilj analize (istraživanja) je prikupljanje informacija za vođenje kvalitetne poslovne politike. Nakon inicijalnog generiranja informacija, prikupljene informacije treba analizirati pomoću: logičkih i matematičko-statističkih metoda. Obje metode imaju za cilj razotkriti povezanost između (nepoznatih) uzroka i (poznatih) posljedica (npr.: razlozi porasta svjetskih cijena nafte)

Analiza tržišnih čimbenika može i treba biti: kvantitativna, kvalitativna i kombinirana. Sve pojave na svjetskom tržištu čiji se intenzitet može mjeriti treba kvantitativno analizirati. To se posebno odnosi na ekonomske pokazatelje (indikatore) odnosa između domaćeg i inozemnog tržišta. Međutim, kvantitativnu analizu treba primijeniti prilikom srednjoročnih i dugoročnih tržišnih prognoza (stopa rasta uvoza i izvoza, indeksa cijena, multiplikatora,..). Kvalitativnom analizom istražuje se povezanost između tržišnih čimbenika. Drugim riječima, kada je god to moguće, treba primijeniti kombiniranu analizu tržišnih čimbenika.

4.3.2. Svjetska cijena

Cijena je vrijednost robe izražena novcem. Kroz povijest ekonomske misli različito se definirala i percipirala vrijednost robe. Klasičari su smatrali da vrijednost proizvoda određuje utrošeni "apstraktni" ljudski rad. Utilitaristi – marginalisti smatrali su da vrijednost robe određuje njena korisnost (proporcionalno), dok A. Marshall, pored koncepta korisnosti, uvodi i koncept rijetkosti tvrdeći da i ona (obrnuto proporcionalno) određuje vrijednost dobra (primjer: odnos rijetkosti i cijene vode i dijamanta!).

Svjetska cijena je ona koja se oblikuje na svjetskom tržištu, odnosno, svjetska je cijena učinak odnosa inozemne ponude i potražnje. Budući da svjetsko tržište nije homogeno (već heterogeno) svjetska će cijena ovisiti o tipu (tipovima) svjetskog tržišta. Različiti tipovi svjetskih tržišta rezultiraju različitim tipovima svjetskih cijena.

Među svjetskim cijenama najčešće se primjenjuju sljedeće cijene: uvozne (importne), izvozne (eksportne), burzovne (kotacijske), inodomicilne, monopolističke i dampinške cijene.

Uvozne cijene su one po kojima je uvoznik ugovorio kupnju robe. *Izvozna cijena* je ona po kojoj je izvoznik zaključio ugovor s kupcem u inozemstvu. *Burzovne cijene* se oblikuju na burzi, te ovisе o vrsti robe koja se burzovno trži, o ponudi i potražnji robe, ali i o špekulacijama. *Inodomicilne cijene* su one koje se pod utjecajem ponude i potražnje oblikuju u pojedinim stranim zemljama. Što su privrede pojedinih zemalja zatvorenije, to će biti veća

razlika među cijenama. *Monopolistička cijena* je ona koju oblikuju monopoli; multinacionalne kompanije oblikuju monopolističke cijene na inozemnom tržištu. *Dampinške* (eng. "dumping") cijene su izvozne cijene koje su niže od inodomicilnih cijena. Primjenjuje ih zemlja izvoznica da bi, odlučujući se za cjenovnu konkurenciju, prodrila na inozemno tržište.

4.3.3. Distorzija cijena

Distorzija cijena (lat. "*distorquere*"= izopačenje) je raskorak (razlika) između pojedinih oblika cijena. U tom je smislu moguće razlikovati distorziju između: nabavnih i prodajnih cijena, cijena na veliko i malo, minimalnih i maksimalnih cijena i domicilnih i inodomicilnih cijena. Kad govorimo o međunarodnoj ekonomiji, distorzija cijena predstavlja *raskorak između domicilnih i inodomicilnih cijena*.

Distorzija cijena može biti dvojaka; pozitivna i negativna.

⇒ *Pozitivna distorzija cijena* je učinak nižih domaćih i viših svjetskih cijena; $p_D < p_{INO}$

⇒ *Negativna distorzija cijena* posljedica je viših domaćih i nižih svjetskih cijena; $p_D > p_{INO}$

Čimbenici koji utječu na distorziju cijena su razlike u: produktivnosti rada, stupnju tehnologije, intenzivnosti rada, načinima poticanja izvoza, i troškovima proizvodnje, općenito.

Svaka zemlja čija je distorzija cijena negativna mora nastojati otkloniti uzroke takve distorzije cijena, u protivnom ne može biti konkurentna na svjetskom tržištu. Ako se distorzija javlja u proizvodnji treba intervenirati subvencijama, a ako je nastala u potrošnji porezima. Ako je distorzija nastala na međunarodnom tržištu ona bi se trebala korigirati ili barem minimizirati primjerenim mjerama vanjskotrgovinske politike.

5. POLITIKA MEĐUNARODNE RAZMJENE

Vanjskotrgovinska politika podrazumijeva skup mjera i instrumenata kojima država regulira trgovinu robom i uslugama u cilju ostvarivanja što veće koristi od njih. Uz 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.

Općenito, ni za jedan se tip vanjskotrgovinske politike ne može reći da je univerzalno najbolji, već se vanjskotrgovinska politika prilagođava domaćem gospodarstvu kao segment i posrednik u ostvarenju općih političko ekonomskih ciljeva.

5.1. LIBERALIZAM

Liberalistička se ideologija temelji na političkoj slobodi pojedinca i njegovoj slobodi ekonomskog djelovanja (sjetite se Adama Smith-a i njegove "nevidljiva ruka tržišta"!). Liberalizam se najčešće dijeli na ekonomski i socijalni liberalizam. Dok se socijalni poima kao zalaganje za nezadiranje države u privatni život pojedinca, ekonomski podrazumijeva zalaganje za što manje državne intervencije u ekonomiji. Ekonomski se liberalizam temelji na ekonomskoj samostalnosti i pravnoj slobodi privrednih subjekata, stoga je potrebna i kvalitetna institucionalna podloga.

Liberalizam u vanjskoj trgovini podrazumijeva trgovinu u slobodnim uvjetima, bez zadiranja države. O specifičnostima vanjske trgovine je već bilo riječi, pa već do sada znamo da je, upravo zbog postojanja političkih granica, vanjska je trgovina „kompliciranija“ od unutarnje. Upravo u smjeru anuliranja i umanjenja navedenih ograničenja kreće se ovaj tip vanjskotrgovinske politike.

5.2. INTERVENCIONIZAM

Intervencionizam podrazumijeva skup mjera kojima država utječe na trgovinske (i ukupne ekonomske) tijekove jedne zemlje (sjetite se J. M. Keynes-a koji se zalagao za aktivnu ulogu države tvrdeći da je puna zaposlenost nemoguća bez državne intervencije).

Intervencionističke mjere moguće je podijeliti na:

- ⇒ *izravne*: odnose se na konkretne subjekte (državne nabavke, sufinanciranje znanstveno istraživačkog rada,...) i

- ⇒ *neizravne*: odnose se na sve subjekte (carine, devalvacija, revalvacija, dozvole, zabrane)

U vanjskoj se trgovini značajan dio intervencionističkih mjera odnosi na protekcionističke mjere. Ukoliko država neizravne mjere prilagođava višim ekonomskim zakonitostima, a manje fiskalnim potrebama, onda su takve mjere djelotvornije.

5.3. PROTEKCIONIZAM

Protekcionizam je tip vanjskotrgovinske politike kojoj je cilj ograničavanjem vanjske trgovine postići određene koristi za zemlju (stvoriti uvjete za razvoj vlastite privrede). Protekcionizam u užem smislu podrazumijeva ograničavanje uvoza, dok u širem smislu, pored ograničavanja uvoza, uključuje i poticanje izvoza.

5.4. OPRAVDANOST KORIŠTENJA INSTRUMENATA VANJSKOTRGOVINSKE POLITIKE

Govoreći o opravdanosti korištenja instrumenata vanjskotrgovinske politike u ostvarivanju koristi od međunarodne razmjene, moguće je istaknuti argumente u korist slobodne trgovine kao i protiv iste.

Argumenti **“ZA”** slobodnu trgovinu:

- ⇒ *porast efikasnosti proizvodnje* – jer carina uzrokuje: porast cijena i troškova proizvodnje, pad potrošnje i uvoza, pogoršanje efikasnosti, specijalizaciju koja se “udaljava” od komparativnih prednosti; mala ekonomija ostvaruje neto- gubitak uvođenjem carine,
- ⇒ *ekonomija obujma* – porast konkurentnosti putem snižavanja troškova proizvodnje po jedinici,
- ⇒ *tehnički napredak* – uslijed povećane konkurencije,
- ⇒ *izbjegavanje zastupanja posebnih motiva i interesa pojedinih skupina (lobija) kroz mjere ekonomske politike.*

Argumenti **“PROTIV”** slobodne trgovine:

- ⇒ *zaštita domaće industrije i poticanje zaposlenosti u zemlji* (ipak, smatra se da će kratkoročni troškovi restrukturiranja proizvodnje biti manji od dugoročnih efekata porasta proizvodnosti rada, efikasnosti korištenja proizvodnih faktora i rasta dohotka),
- ⇒ *izloženost utjecajima inozemnih tržišta u uvjetima slobodne trgovine* – poremećaji na stranim tržištima lakše se prenose na domaće tržište,
- ⇒ *zaštita strateških djelatnosti i nacionalnih interesa zemlje* – npr. poljoprivreda,
- ⇒ *carine kao izvor javnih prihoda,*

- ⇒ *carine poboljšavaju uvjete razmjene* – one povećavaju cijene izvoznih proizvoda ali samo u slučaju velikih ekonomija koje imaju snažan utjecaj na svjetsko tržište (pa samim time i na uvjete razmjene),
- ⇒ *argument “mlade industrije”*.

6. CARINSKA ZAŠTITA

Carinska zaštita podrazumijeva zaštitne mjere (protekcijonizam) u obliku carina i sličnih mjera koje štite domaću privredu od inozemne privrede.

U oblike carinske zaštite ubrajamo:

- ⇒ **carine**,
- ⇒ **prelevmane i**
- ⇒ **superprelevmane**.

6.1. CARINA

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

Osnovne funkcije carina su:

- ⇒ zaštita domaće proizvodnje od inozemne konkurencije, te
- ⇒ prihod (punjenje) državnog proračuna.

Carina je jedan od oblika javnog prihoda, dakle služi za punjenje državnog proračuna.

Prihodi od prikupljanja carina najčešće se upotrebljavaju za (*namjena carina*):

- ⇒ financiranje javnih rashoda i
- ⇒ izvozne poticaje,

pri čemu se veći dio troši na financiranje javnih rashoda. Ulaskom u EU Hrvatska se „odrekla“ prihoda od carina, koji sada predstavljaju prihod EU proračuna.

6.1.1. Vrste carina

Prema smjeru kretanja robe carine mogu biti:

- ⇒ *uvozne* – carine na uvezena dobra,
- ⇒ *izvozne* - carine na izvezena dobra,

Cilj izvoznih carina je ekonomsko otežavanje izvoza kako bi se prvenstveno namirile domaće potrebe. U suvremenim su gospodarstvima rijetke jer zemlje većinom teže povećanju izvoza.

⇒ *tranzitne (prijevozne)* - carine koje naplaćuje zemlja preko čijeg carinskog teritorija jedna zemlja prevozi robu u drugu zemlju – više se ne koriste⁷

Prema odredbama GATT-a zemlje - potpisnice bile su obavezne osloboditi međusobni tranzit svih carina i s tim vezanih dadžbina. Ukidanje tranzitnih carina ne znači ujedno i odricanje od prihoda koje su prije ostvarivali carinjenjem robe- na njihovo mjesto stupaju naknade koje tranzitna država naplaćuje za prijevozne usluge, manipulativne usluge, osiguranje itd., što će, doduše, za iznos tih naknada povećati cijenu robe, ali i njezinu vrijednost.

Prema svrsi carine mogu biti:

⇒ *zaštitne* - carine kojima se štiti domaća privreda od konkurentnije i agresivnije inozemne privrede. Primarni cilj im je ekonomski, a potom fiskalni. Svrha zaštitnih carina je smanjenje konkurentne sposobnosti tih proizvoda u odnosu na slične ili istovrsne proizvode domaće proizvodnje. Visina primijenjene stope carina ovisi o odnosu cijena domaćih i stranih proizvoda. U svakom slučaju, carinska stopa mora biti utvrđena tako da se njenom primjenom cijena uvezenog proizvoda povisi minimalno do cijene (ili čak i nešto iznad) domaćeg proizvoda.

⇒ *fiskalne* - carine kojima je prvobitni cilj ostvarivanje javnih prihoda odnosno punjenje državnog proračuna. Uvede se na onu robu koja se u zemlji uopće ne proizvodi, ili je obujam (količina) njene proizvodnje neznatan. Naročito fiskalni karakter imaju carine na tzv. luksuznu potrošnju, mada o stupnju ekonomskog razvoja zemlje i o njezinu geografskom položaju ovisi kako klasifikacija luksuzne potrošnje, tako i visina carinske stope. Dok će, npr., satovi, radio i TV prijarnici, strojevi za pranje rublja, hladnjaci, automobili, krzno, nakit, drago kamenje, plemeniti metali i sl. biti kategorizirani kao luksuzna roba prema kriteriju ekonomske razvijenosti, kriterij geografskog smještaja odlučuje o tome hoće li takvu klasifikaciju dobiti i roba kao npr. kavijar, kava, čaj, tropski začini, duhan, dijelom južno voće i sl. U pravilu, kod grupe srednje ili visokorazvijenih država, s obzirom na izuzetno nisku razinu carina, fiskalni se učinak carina sve više smanjuje, te čine relativno zanemariv dio proračuna (što se znatno razlikuje od situacije neposredno nakon II. svjetskog rata).

⁷ Tranzitne (prijevozne) – carine su one koje naplaćuje zemlja preko čijeg carinskog teritorija jedna zemlja prevozi robu u drugu zemlju. Primarno fiskalni cilj koji su ove carine imale sve do početka 19. st. danas je prestao biti relevantan za njihovo uvođenje. Postojanje tranzitnih carina postalo je smetnja vanjskotrgovačkoj razmjeni, a naročito u uvjetima njezina sve snažnijeg intenziviranja. Stoga su one u suvremenim carinskim sustavima napuštene, kako bi se nacionalnom gospodarstvu omogućilo privlačenje stranih trgovačkih partnera. Stav sudionika u suvremenim vanjskotrgovačkim odnosima u odnosu na tranzitne carine je negativan stoga što je u današnjim uvjetima sve teže naći tržište i plasirati svoje proizvode, a to će tranzitne carine- uključene u cijenu proizvoda- učiniti još težim.

Ekonomska logika nalaže otkrivanje najbržeg, najjeftinijeg i ekonomski najracionalnijeg puta i načina da domaća roba stigne u zemlju destinacije. Da bi to bilo moguće, trebalo je ukinuti tranzitne carine i na taj način teritorij države koja je to izvršila učiniti interesantnim za prijevoz strane robe. Prema odredbama GATT-a zemlje-potpisnice bile su obavezne osloboditi međusobni tranzit svih carina i s tim vezanih dadžbina.

Često su se primjenjivale u doba merkantilizma, a članak 5. GATT te Barcelonskom konvencijom iz 1921. godine zabranili su njihovu upotrebu.

⇒ *prohibitivne* - carine koje svojom visinom onemogućuju uvoz. Uvoz se ne zabranjuje administrativno, već ekonomski.

Prema osnovici obračuna carine mogu biti:

⇒ *ad valorem* - carine koje se obračunavaju i plaćaju na vrijednost robe. Takav način utvrđivanja carinskog opterećenja jako je prihvatljiv s tehničkog gledišta, jer se na temelju priloženih računa na uvezenu robu vrlo lako može utvrditi njena vrijednost. Osnovica za naplatu carine je fakturna vrijednost robe.

⇒ *ad valorem* carina može biti jedinstvena; na svu se robu obračunava jedna jedinstvena stopa, i specijalizirana; carinska je stopa različita ovisno o vrsti i kvaliteti robe.

⇒ *količinske (specifične)* – carine kod kojih je pri obračunu carine relevantna određena količinska mjerna jedinica proizvoda – kilogram/tona, litra, komad, metar i sl..

⇒ osnovni nedostatak ovog tipa carina je taj što su izražene u apsolutnom iznosu, pa kod istog proizvoda u različitim izvedbama (razlika u kvaliteti i vrijednosti proizvoda) uzrokuju relativno veće carinsko opterećenje jeftinijih proizvoda. S druge strane, omogućuju jednostavniju procjenu carinske osnovice prilikom obračuna carine. Količinske se carine pretežno primjenjuju za poljoprivredne proizvode.

⇒ *kombinirane* – carine koje predstavljaju kombinaciju *ad valorem* i količinskih carina.

⇒ npr. do određene količine plaća se carina po jedinici dobra, a iznad nje carina na vrijednost

Prema subjektu odlučivanja carine mogu biti:

⇒ *jednostrane* (autonomne, unilateralne) – carine koje država samostalno određuje temeljem svog suvereniteta i donosi za svoj teritorij, može ih mijenjati i ukidati bez sporazuma s nekom drugom državom. Danas, s obzirom na stupanj međuovisnosti gospodarstava svijeta početkom drugog desetljeća 21. stoljeća, i činjenicu da je gotovo neznatan broj država koje nemaju potpisan nikakav sporazum o slobodnoj trgovini, rijetke države primjenjuju potpuno autonomnu carinsku tarifu stoga ovakve carine danas predstavljaju izuzetak.

⇒ *ugovorne (konvencionalne)* – su one carine koje se donose na osnovi bilateralnog ili multilateralnog sporazuma među autonomnim i suverenim državama. Takve se carine primjenjuju na teritorijima zemalja koje su ugovor sklopile ili mu kasnije pristupile, pri čemu se uvjeti trgovine (carine) mogu mijenjati ili ukidati samo ugovorno, a ne jednostrano za sve vrijeme trajanje ugovora. Članstvo u međunarodnim organizacijama za trgovinu (WTO), međunarodnim integracijama (EU, NAFTA, CEFTA, MERCOSUR i sl.) ili sudjelovanje u bilateralnim trgovinskim sporazumima primjeri su modaliteta ugovaranja carina. Pristupanjem Hrvatske u EU sve carine su dogovorene na EU razini stoga su i sve carine ugovornog tipa (Hrvatska nije u mogućnosti samostalno određivati carine prema trećim zemljama).

Prema stupnju beneficije carine mogu biti:

- ⇒ *preferencijalne (beneficirane)* – carine kod kojih se na uvoz strane robe primjenjuje niža carinska stopa od uobičajene, pa se na taj način preferira (stavlja u povoljan, povlašten položaj) uvoz za one zemlje prema kojima je takva carinska stopa primijenjena. Dakle, kada neka država utvrđuje preferencijalne carine, njeni rezidenti plaćaju manju carinu od uobičajene na uvoz robe iz druge države. U carinskoj uniji države međusobno smanjuju carine sve dok ih u potpunosti ne ukinu.
- ⇒ *nepreferencijalne (diferencijalne)* – su carine one kod kojih se utvrđuje viša carinska stopa viša od uobičajene. Razlozi za njihovo uvođenje su uglavnom ekonomski ili politički. Uvode li se tako visoke carinske stope na proizvode stranog podrijetla koji se uvoze na domaće tržište iz ekonomskih razloga, želeći time zaštititi domaću proizvodnju i njezin plasman, zapravo se radi o ekonomskim odnosno zaštitnim carinama.
- ⇒ *retorzivne* – uvođenje carine (carinskog dodatka) kao odgovor na uvedene trgovinske sankcije ("carinski rat"). Retorzija je djelatnost koju poduzima jedna država protiv druge kao odgovor na pritiske ili povredu ekonomskih odnosa. Radi se o zemljama bez međunarodne suradnje.
- ⇒ *kompensatorne* - povećanje redovite carine (carinski dodatak) kada zemlja podrijetla dotične robe koja se uvozi snažno potiče izvoznju proizvodnju kako bi ojačala na svjetskom tržištu. U tom se slučaju povećavanjem carine kompenzira smanjenje troškova proizvođačima (izvoznicima).
- ⇒ *diferencijalne carine na neizravan transport* – su carine na neizravan transport s carinskim dodatkom na robu koja se prevozi brodom, a koja je putem bila pretovarena u pristaništima neke treće države ili na robu koja se prevozi tuđim brodom.

Prema efektima carinske zaštite razlikuje se:

- ⇒ *nominalna carina* – carinska stopa na uvoz određenog proizvoda (ili inputa),
- ⇒ *efektivna carinska zaštita* – carinska zaštita finalnog proizvoda kada se uzme u obzir carina na finalni proizvod (kao oblik zaštite domaće industrije) i carina na poluproizvod (kao trošak proizvodnje domaće industrije)

Dok je nominalna carinska stopa važna za potrošače (jer ona ukazuje koliko je cijena finalnog proizvoda porasla uslijed carine), efektivna carinska stopa je važna za proizvođače jer pokazuje kolika je stvarna zaštita koja se pruža za domaću proizvodnju kojoj konkuriraju proizvodi iz uvoza.

Kod utvrđivanja efektivne carinske zaštite potrebno je, osim carinske stope na uvoz inputa, poznavati i udio tog inputa u strukturi troškova proizvodnje. Vrlo često neka zemlja uvozi sirovine koje su oslobođene carine ili nameće nižu carinsku stopu na uvoz inputa nego na uvoz finalnih dobara koja su proizvedena sa uvezenim inputom. Cilj ovakve politike je

ohrabrivanje (poticanje) domaćeg gospodarstva i zaposlenosti. Na primjer, ne plaća se carina na uvoz vune, ali se plaća na uvoz odjeće od vune s ciljem poticanja domaće proizvodnje odjeće. U ovom slučaju stopa efektivne zaštite premašuje nominalnu carinsku stopu (koja se izračunava na vrijednost finalnog proizvoda).

Domaća novododana vrijednost jednaka je cijeni finalnog proizvoda minus troškovi uvezenog inputa u proizvodnji danog proizvoda.

Efektivna carinska zaštita; primjer:

Pretpostavimo da uvezena vuna od 80\$ ide u domaću proizvodnju odijela. Također pretpostavimo da je cijena odijela u uvjetima slobodne trgovine 100\$, ali da država nameće uvoznju carinu od 10% na uvoz svakog odijela.

Cijena odijela za domaće potrošače tada će biti 110\$. Od toga, 80\$ predstavlja uvezenu vunu, 20\$ je domaća novododana vrijednost, a 10\$ je carina koja je prikupljena od svakog uvezenog odijela i predstavlja nominalnu carinsku stopu od 10% ($10\$/100\$ = 10\%$) ali odgovara efektivnoj carinskoj stopi od 50% jer su efektivne carine obračunate na domaću novododanu vrijednost odijela (tj., $10\$ / 20\$ = 50\%$). Dok su potrošači zainteresirani jedino za činjenicu da carina od 10\$ povećava cijenu odijela koje kupuju za 10\$ ili 10%, proizvođači gledaju na ovih 10\$ carine kao da predstavlja 50%-tni dio (polovicu) od dijela od 20\$ vrijednosti odijela koje su oni proizveli kao domaći proizvod. Za njih je carina od 10\$ jednaka 50% vrijednosti domaće proizvodnje.

Ovo za domaće proizvođače predstavlja mnogo veću zaštitu (pet puta veću!) od nominalne carinske stope koja pruža prividnu zaštitu od 10%. Upravo je ova efektivna stopa carinske zaštite važna za proizvođače jer potiče domaću proizvodnju. Kad god je na uvezeni input odobren bescarinski uvoz ili uvoz uz nižu stopu carine nego što je carina na finalni proizvod koji je proizveden sa uvezenim inputom, efektivna stopa zaštite biti će veća od nominalne carinske stope!

Prema uravnoteženju domaćih i inozemnih cijena carine mogu biti:

- ⇒ *antidampinške* - carine koje utvrđuje zemlja uvoznica prema zemlji koja primjenjuje damping. Svrha je dampinga da se uz pomoć niskih izvoznih cijena vlastita roba izveze na strano tržište, gdje se niskim cijenama osvaja tržište za određene proizvode ili za skupinu proizvoda. Na taj se način potpuno onemogućuje konkurencija, kako domaćih tako i stranih proizvođača - izvoznika istih proizvoda. Antidampinške carine se, stoga, uvode kako bi se spriječilo nanošenje štete proizvođačima iste vrste robe u zemlji uvoza.
- ⇒ *kompensatorne*
- ⇒ *konsolidirane* - carine određene multilateralnim dogovorima (npr. pod okriljem WTO-a)

⇒ *primažne* - beneficirane carine kojima se daje prednost robi koja dolazi u zemlju putem izvjesnih brodova ili luka (preferira se prijevoz uvozne robe domaćim brodovima).

6.1.2. Utjecaj carine na domaću proizvodnju i potrošnju

S obzirom da je direktan učinak uvođenja carine povećanje cijene uvoznog proizvoda, primjena carina obeshrabruje domaću potrošnju i potiče domaću proizvodnju.

Općenito se utjecaj carina na domaću proizvodnju i potrošnju sagledava grafički analiziranjem ravnotežnih cijena bez carina i uz primjenu carina. Zbog lakšeg razumijevanja ovdje će se ipak nastojati pojednostavniti utjecaj, pa će isti biti pojašnjen isključivo deskriptivno. Promotrimo prvo kako carina utječe na domaću proizvodnju.

Pretpostavimo da država (mala ekonomija koja nema utjecaj na međunarodne odnose razmjene) uvodi carinu na proizvod y . Uvođenje carine uzrokuje realokaciju proizvodnih resursa iz proizvodnje proizvoda x u proizvodnju proizvoda y , zbog čega dolazi do pogoršanje efikasnosti proizvodnje. Proizvođači, zbog carinske zaštite, povećavaju proizvodnju proizvoda y iako u njegovoj proizvodnji nisu efikasni! Zašto to onda rade? Zato što uvođenjem carine na proizvod y isti postaje na domaćem tržištu skuplji i samim time se proizvođači proizvoda y nalaze u poziciji da mogu povećati njegove cijene (jer je strani proizvod y skuplji zbog carine) i ostvarivati profite koji nisu posljedica efikasnog poslovanja. Zbog uvođenja carine dolazi, dakle, i do porasta odnosa cijena u zemlji, što uzrokuje pad realnog dohotka.

Promotrimo sada situaciju s aspekta potrošača. Zbog promjene odnosa cijena u zemlji (poskupljenje proizvoda y) nastupa pad potrošnje proizvoda y koje se ostvaruje kroz:

⇒ **efekt supstitucije** i

potrošnja skupljeg proizvoda y supstituira se potrošnjom proizvoda x da bi se ostalo na istoj razini zadovoljenja potreba

efekt dohotka

zbog pada relativnog dohotka (nepromijenjen iznos apsolutnog dohotka u uvjetima porasta cijene proizvoda y) opada ukupna potrošnja i očituje se kroz prelazak na nižu društvenu krivulju indiferencije.

Kada sumiramo učinke, carina u biti vrši preraspodjelu dohotka od potrošača ka proizvođačima.

6.1.3. Carinska osnovica

Carinska osnovica je vrijednosno-naturalna osnovica na koju se primjenjuje carinska stopa.

Osnova za carinjenje robe (usluga) može biti:

- ⇒ vrijednost robe,
- ⇒ jedinična količina robe (kom, kg, l, ..) ili
- ⇒ kombinacija prethodnog.

Ovisno o carinskoj osnovici razlikujemo:

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

6.1.4. Carinska valuacija

Carinska valuacija je način utvrđivanja vrijednosti robe kao osnovice za njeno carinjenje. Dok je kod količinskih carina određivanje carinske osnovice prilično jednostavno, kod *ad valorem* carina pitanje utvrđivanja carinske osnovice je kompleksno. Polazna osnovica za utvrđivanje vrijednosti robe je pretežno fakturna cijena robe.

Zbog mogućnosti predočenja nepravilne fakture ili zbog prodaje robe unutar podružnica istog poduzeća koje posluje u više različitih država, dolazi do potrebe utvrđivanja ispravne vrijednosti robe. Najčešće se takva procjena zasniva na unutrašnjim cijenama države izvoznice ili na prodajnoj cijeni slične robe u zemlji uvoznici.

Procjenom vrijednosti robe nastoji se utvrditi tzv. normalnu cijenu, dakle onu cijenu robe koja se realizira na slobodnom tržištu, što je osnovica i Briselske konvencije o carinskoj vrijednosti, odnosno članka 7. GATT-a. Briselska valuacija (1950.) definira carinsku vrijednost kao normalnu cijenu, tj. cijenu koju roba postiže na otvorenom tržištu između međusobno neovisnih kupaca i prodavatelja, u vrijeme kada nastane obveza plaćanja. Odredbe GATT-a (WTO) o carinskoj valuaciji ističu kako carinska vrijednost treba biti stvarna vrijednost uvezenog dobra (a ne nekog domaćeg proizvoda kao ekvivalenta ili fiktivno utvrđena vrijednost) koja se ostvaruje u normalnim uvjetima ponude i potražnje na tržištu. *Carinska vrijednost predstavlja, dakle, vrijednost robe utvrđenu carinskim propisima u vrijeme kada je roba prodana za izvoz u zemlju uvoza, uključujući i troškove dopreme robe do mjesta ulaska u carinsko područje.*

Carinska vrijednost se utvrđuje temeljem WTO Sporazuma o carinskoj vrijednosti, a ista pravila vrijede i za EU i RH. Osnova utvrđivanja carinske vrijednosti je metoda transakcijske vrijednosti kao stvarno plaćene ili plative vrijednosti robe koja se prodaje radi izvoza u Hrvatsku. Osim ove metode propisano je još pet metoda koje se primjenjuju

poštujući načelo hijerarhije u situacijama kada se carinska vrijednost ne može utvrditi temeljem transakcijske vrijednosti.

Sporazum WTO-a o carinskoj vrijednosti propisuje primjenu sljedećih metoda utvrđivanja carinske vrijednosti:

- ⇒ metoda transakcijske vrijednosti
- ⇒ transakcijska vrijednost istovjetne robe
- ⇒ transakcijska vrijednost slične robe
- ⇒ dedukcijska (izvedena) vrijednost
- ⇒ izračunana metoda
- ⇒ alternativna metoda.

Temelj za utvrđivanje carinske vrijednosti je, kako je već spomenuto, metoda transakcijske vrijednosti. Jedino kada se carinsku vrijednost ne može utvrditi na temelju nje, primijenit će se ostale, sukladno pravilu hijerarhije.

6.1.5. Carinska stopa

Carinska stopa je postotak kojim se množi carinska osnovica kako bi se utvrdila visina carine (*ad valorem carina*).

Minimalna carinska stopa je najmanje relativno carinsko opterećenje uvozne robe. Ona treba pokriti razliku između niže uvozne cijene i više domaće cijene, odnosno razliku u troškovima između skuplje domaće i jeftinije inozemne proizvodnje. Sve carinske stope koje su više od minimalnih imaju za cilj i punjenje državnog proračuna.

6.1.6. Carinska tarifa i carinska nomenklatura

Carinska tarifa predstavlja popis carinske robe sa pripadajućim carinskim stopama dok carinska nomenklatura predstavlja popis naziva carinske robe.

Za razvrstavanje carinske robe primjenjuje se nekoliko sustava:

- ⇒ prema abecedi,
- ⇒ prema visini carina,
- ⇒ prema porijeklu proizvoda (prema fizičkom sadržaju),
- ⇒ prema namjeni,
- ⇒ prema stupnju obrade.

U Europi se koristi tzv. Briselska nomenklatura, koja klasificira robe po stupnju obrade.

Temelj Europske unije čine zajedničko tržište i carinska unija. Carinsku uniju obilježavaju zajednički carinski propisi pri čemu je Hrvatska pristupanjem u EU uskladila i u ovom području propise s EU pravnom stečevinom.

S danom ulaska Hrvatske u EU otpočela je primjena Zajedničke carinske tarife EU, uključujući:

- ⇒ nomenklaturu Zajedničke carinske tarife, koju čine:
 - ⇒ osmeroznamenaste podjele u okviru Kombinirane nomenklature;
 - ⇒ daljnja EU podjela (TARIC podbrojevi), označena devetom i desetom znamenkom tarifne oznake, koja postoji radi provedbe određenih EU mjera;
 - ⇒ dodatne oznake kao specifični vid daljnje podjela nomenklature, označene s četiri alfanumerička znaka, koje se koriste za provedbu određenih EU;
 - ⇒ nomenklatura izvoznih subvencija, koju se primjenjuje za potrebe posebnog navođenja poljoprivrednih proizvoda za koje se traži isplata izvozne subvencije, označena četveroznamenkastom dodatnom oznakom;
- ⇒ sve elemente vezane uz obračun uvoznih ili izvoznih davanja koji su dijelom pravne stečevine EU, ukratko navedene u nastavku.

6.1.7. Carinsko opterećenje

Carina je sastavni dio uvozne cijene. Kao oblik zavisnog troška, carina ulazi u nabavnu cijenu proizvoda, a njezina visina ovisi o: carinskoj stopi i carinskoj osnovici. Što je carina veća vrši i jači pritisak na povećanje uvozne cijene (i obrnuto).

Vrste carinskog opterećenja:

- ⇒ *apsolutno* – vrijednost carinskog opterećenja plaćena za carinsku robu u domaćoj valuti
- ⇒ *relativno* – u postotku izraženo apsolutno carinsko opterećenje u odnosu na vrijednost uvezene carinske robe.
Relativno carinsko opterećenje (RCO) = ukupna vrijednost carine / ukupna vrijednost uvoza x 100

6.1.8. Povrat carina

U cilju stimuliranja izvoza mogući instrument vanjskotrgovinske politike je povrat carina koji se može vršiti prema:

- ⇒ *objektiviziranom sustavu* - stopa povrata carina izračunava se na osnovu odnosa između plaćenih carina i uvoznih pristojbi (izvancarinske pristojbe) za cjelokupni uvoz određene djelatnosti i ukupnog prihoda te djelatnosti. Formula za izračun stopa povrata carina (Spc) je sljedeća:

$$Spc = \frac{\text{carine} + \text{uvozne pristojbe grane } n}{\text{ukupni prihod grane } n} \times 100$$

⇒ *sustavu efektivnog povrata carine* - predstavlja povrat stvarno plaćene carine i uvoznih pristojbi.

S gledišta gospodarskog subjekta kojem se trebaju vratiti carine ili dio carina bolji je drugi sustav povrata carina, jer on dobiva natrag točan iznos carine koji je i platio. Međutim, kod tzv. objektiviziranog sustava povrata carina gospodarskom subjektu se vraća carina po stopi povrata carina koje može ići u prilog ili na štetu gospodarskog subjekta, ovisno o realnosti izračunate stope.

6.1.9. Standstill i rollback

U borbi protiv širenja protekcionizma u svijetu razvijena su dva sustava borbe protiv rastućih carina:

- ⇒ *zadržavanje razine carinskih stopa (standstill)* - ne dopušta se uvođenje novih carina i
- ⇒ *smanjenje razine carinskih stopa (rollback)* - snižavanje carinskih stopa.

6.2. PRELEVMAN I SUPERPRELEVMAN

Prelevman je oblik dodatne carinske zaštite koja se uvodi kada carina nije dostatna u ostvarivanju određenih ciljeva ekonomske politike (zaštite), kao npr. u poljoprivredi kada država jamči određene (relativno visoke) cijene poljoprivrednih proizvoda. Dok je carinska stopa statična, prelevman je dinamičan i može se mijenjati u vremenskom razdoblju od sedam dana. Ako je domaća ponuda poljoprivrednih proizvoda veća od potražnje, cijene poljoprivrednih proizvoda imati će tendenciju pada. Ukoliko su svjetske cijene poljoprivrednih proizvoda niže zemlja može, u cilju sprječavanja inozemne konkurencije, osim carine uvesti i prelevman.

Superprelevman predstavlja dodatni prelevman koji se uvodi iz istog razloga kao i prelevman u odnosu na carinu. Dakle, ako carina i prelevman dovoljno ne štite domaću proizvodnju jer je inozemna konkurentnija, utvrđuje se dodatna mjera zaštite – superprelevman.

6.2.1. Izvancarinske pristojbe

Izvancarinske pristojbe također predstavljaju sustav posrednih poreza. Najčešće se uvode iz dva razloga: ako je carinska zaštita nedostatna, dakle, riječ je o ekonomskom razlogu te ako su nedostatni javni prihodi za financiranje javnih rashoda, dakle, riječ je o fiskalnom razlogu.

U izvancarinske pristojbe ubrajamo: posebne pristojbe za izravnavanje poreznog opterećenja, posebne takse na uvezenu robu i pristojbe za carinsko evidentiranje.

7. BESCARINSKA ZAŠTITA

Bescarinska zaštita podrazumijeva mjere zaštite u vanjskoj trgovini različite od carine koje poduzima jedna zemlja u odnosu na drugu (druge) radi ograničavanja vanjskotrgovinske razmjene. Bescarinska zaštita je sekundarni oblik zaštite domaće privrede u odnosu na inozemnu, dok su carine primarni. I jedan i drugi oblik zaštite povećavaju zatvorenost domaće privrede u odnosu na inozemnu.

Mjere bescarinske zaštite dijelimo na **tri osnovne grupe**:

⇒ *mjere I vrste:*

djeluju direktno na vanjskotrgovinske tijekove (uvoz i/ili izvoz), a uključuju; kvote, embarga, dobrovoljna ograničenja izvoza, dodatne uvozne takse, propise o domaćem sadržaju, kreditna ograničenja uvozniciima itd.

⇒ *mjere II vrste:*

djeluju indirektno na vanjskotrgovinske tijekove, a uključuju; odredbe o oglašavanju, propisi o pakiranju, zdravstveni, sanitarni, sigurnosni i industrijski standardi i propisi, carinska procedura, devizna ograničenja itd.

⇒ *mjere III vrste:*

mjere ekonomske politike koje djeluju na vanjskotrgovinske tijekove iskrivljujući uvjete međunarodne razmjene – razlike u poreznim sustavima, sustavima socijalnog osiguranja, amortizacije itd.

7.1. KVANTITATIVNA OGRANIČENJA

Kvantitativna ograničenja predstavljaju fiksna, odnosno apsolutna ograničenja trgovine izražena u količini ili vrijednosti. Kvantitativna ograničenja uvoza (i/ili izvoza) predstavljaju izravna ograničenja za razliku od carina kojima se vanjska trgovina ograničava posredno (neizravno, putem cijena).

Kvantitativna ograničenja najčešće se pojavljuju u **dva osnovna oblika**, a to su:

⇒ *kvote i*

⇒ *plafoni.*

7.1.1. Kvota

Kvota predstavlja apsolutnu granicu, izraženu vrijednosno ili količinski, do koje neka privreda može uvoziti ili izvoziti u određenom razdoblju. Kvota je kao instrument vanjskotrgovinske politike više u suprotnosti s načelima slobodne trgovine nego carina. Dok carina utječe na cijenu, prepuštajući odnosima ponude i potražnje na tržištu da odrede ravnotežnu količinu,

kvota direktno ograničava količinu i sprječava da cijena putem odnosa ponude i potražnje odredi ravnotežnu količinu.

Kvota *prema opsegu ograničenja* može biti globalna ili selektivna. *Globalna* kvota podrazumijeva ograničavanje ukupnog uvoza i izvoza (iz svih zemalja) dok se *selektivna* kvota određuje prema pojedinim zemljama. Selektivna kvota ograničava uvoz određene robe iz pojedinih zemlja, dakle, varira s obzirom na podrijetlo robe.

S obzirom na broju zemalja i samostalnost u određivanju, kvote mogu biti:

- ⇒ *unilateralne* – ako ih zemlja samostalno određuje ili
- ⇒ *bilateralne (multilateralne)* – ako ih zemlja određuje dogovorno/sporazumno.

Carinska kvota kao instrument vanjskotrgovinske politike predstavlja mogućnost korištenja određene (povoljnije) carinske stope dok količina uvoza ne dostigne visinu kvote; iznad te količine, uvoz se nastavlja, ali uz višu carinsku stopu.

Pokušajmo pojednostavljeno sažeti učinke kvote na domaću proizvodnju i potrošnju. Uvođenje kvote dovodi do porasta troškova proizvodnje zbog: *alokacije resursa* suprotno od komparativnih prednosti (pogoršanje efikasnosti isto kao i kod uvođenja carine!) što stvara *troškove fizičkog premještanja proizvodnih faktora*. Također se javljaju i *administrativni troškovi* obračuna kvote i kontrole količine uvoza. Redistributivni efekt uvođenja kvote putem povećanja cijene usmjerava dohodak od potrošača ka proizvođačima. Potrošači putem povećanih cijena financiraju proizvođače koji ostvaruju sve slabiju efikasnost. Koji su onda razlozi za uvođenje kvote?

Razlozi za uvođenje kvote:

- ⇒ *cjenovna ili dohodovna neelastičnost uvoza*,
Ako je uvoz neelastičan (neosjetljiv), bilo s obzirom na cijene ili dohodak, uvoz je neosjetljiv na promjene cijena zbog čega zemlja uvoznica ne regulira uvoz carinama, nego kvotama.
- ⇒ *sigurnost/izvjesnost zaštite i*
Zemlje izvoznice primjenjuju različite sustave poticaja izvoza. Zemlja uvoznica najčešće nema o tome potpune informacije i ona nije sigurna da će samo carinama zaštititi svoju zemlju, stoga, iz sigurnosnih razloga, primjenjuje kvantitativno ograničenje.
- ⇒ *administrativna prilagodljivost*.
Carinske su mjere postale u svjetskim razmjerima opće mjere zaštite. Zbog toga se primjenjuju i kvantitativna ograničenja uvoza, odnosno izvoza.

7.1.2. Plafon

Plafon je vrsta ograničenja uvoza određenog proizvoda u sustavu bescarinske zaštite EU; dok je uvezena količina ispod te granice, sve odobrene prednosti ostati će na snazi bez ikakvih ograničenja. Međutim, od trenutka kada se količina poklopi s plafonom, ulazne pristojbe se mogu ponovo uvesti.

7.2. KVALITATIVNA OGRANIČENJA

Kvalitativnim se ograničenjima vanjske trgovine podrazumijevaju one državne mjere koje se odnose na kvalitetu robe koja se uvozi/izvozi.

U kvalitativna ograničenja uvoza/izvoza ubrajamo:

- ⇒ *norme* – tehnički uvjeti koje proizvod treba ispunjavati kako bi mogao biti pušten u promet,
- ⇒ *pakiranje* – svrha je zaštita robe u skladištu, transportu ili distribuciji, a može biti ograničavajući faktor prilikom izvoz/uvoza
- ⇒ *označavanje* – provodi se u svrhu prepoznavanja proizvoda i to putem: naziva proizvoda, marke (zaštitnog znaka), sastava, kvalitativnih obilježja robe, upute o čuvanju i načinu uporabe proizvoda
- ⇒ *atesti* – potvrda (neutralne) stručne institucije o kvalitativno-kvantitativnim obilježjima proizvoda
- ⇒ *oznake o podrijetlu proizvoda* – predstavlja zemlju u kojoj je roba proizvedena ('made in')

7.2.1. Sanitarne i fitosanitarne mjere

Sanitarne i fitosanitarne mjere uključuju zakone, uredbe, propise, zahtjeve, standarde i procedure za zaštitu ljudskog, životinjskog ili biljnog života ili zdravlja od:

- ⇒ rizika ulaska, nastanka ili širenja štetočina ili bolesti,
- ⇒ rizika koje stvaraju aditivi, zagađivači, toksini ili organizmi koji izazivaju bolest u hrani, piću i stočnoj hrani,
- ⇒ rizika koji nastaju uslijed bolesti koje prenose životinje, biljke ili njihovi proizvodi,
- ⇒ nastanka ostalih vrsta šteta od ulaska ili širenja štetočina.

Nominalno usmjerenje ove skupine mjera je orijentirano zaštititi zdravlja flore i faune. Odstupanje od navedenih standarda ili zahtjeva nacionalnog gospodarstva znači zabranu uvoza određene robe biljnog ili životinjskog podrijetla. Univerzalni zahtjev koji se postavlja pred standarde koje države uspostavljaju u ovom segmentu je znanstvena potvrda. To znači da određena mjera može biti implementirana samo ako postoji znanstvena potvrda koja opravdava postojanje određene mjere. Na primjer, zabrana uvoza govedine iz država u

kojima je dokazano postojanje tzv. kravljeg ludila opravdana je jer postoji mogućnost zaraze stanovništva konzumiranjem proizvoda koji sadrže zaraženo meso, mesne prerađevine, ali postoji i mogućnost zaraze nacionalnog stočnog fonda.

7.2.2. Dobrovoljni standardi

Dobrovoljni standardi (engl. Voluntary standards) su pravila, upute ili značajke za proizvodnju ili proizvodne procese, odnosno metode, koje su dizajnirane za zaštitu zdravlja ljudi, životinja i biljaka (npr. sastav, kvaliteta i higijena), odobren od priznatih tijela ili su utvrđene od strane privatnih poduzeća. Dobrovoljni standardi nisu utemeljeni na zakonskim propisima (primjer: ISO standard).

Dobrovoljne standarde moguće je promatrati s nekoliko aspekata:

- ⇒ *međunarodni standardi*: standardi koje su razvile međunarodne organizacije za standardizaciju. Prema definiciji, međunarodni standardi su pogodni za globalnu primjenu.
- ⇒ *nacionalni standardi*: svaka država ili gospodarstvo ima priznato tijelo za standarde. Nacionalni standardi predstavljaju pravila koja za cilj imaju zaštitu ljudskog, životinjskog ili biljnog života ili zdravlja. Navedena se pravila ne smiju koristiti proizvoljno ili neopravdano da ne bi došlo do diskriminacije između država u kojima prevladavaju isti ili slični uvjeti.
- ⇒ *privatni standardi*: standardi koje zahtijevaju privatni subjekti, kao što su organizacije, trgovački lanci i druga tijela (npr. propisi o pesticidima, opća higijena hrane).

U svijetu je opskrba potrošača sigurnim i visokokvalitetnim prehrambenim proizvodima sve značajnija. Zbog toga uvoznici iz država EU i drugih razvijenih država (SAD, Japan i dr.) zahtijevaju da sigurnost hrane od polja i farme pa sve do završnog pakiranja, bude u skladu sa strogim higijenskim pravilima. Svaki pojedinac koji posjeduje, upravlja ili radi u proizvodnji hrane u EU, prema odredbama Direktive EU, mora uvesti sustav sigurnosti HACCP⁸. Primjena ove Direktive prisiljava uvoznike da uvoze isključivo prehrambene proizvode više kvalitete i veće sigurnosti, ali i zahtijeva stalna poboljšanja proizvodnje u državama podrijetla. Dosadašnja praksa je pokazala da su tvrtke iz EU koje posluju s prehrambenim proizvodima postale značajno selektivnije u poslovanju s dobavljačima iz država izvan EU, zahtijevajući od njih striktnu primjenu HACCP standarda u državama podrijetla.

⁸ HACCP (engl. Hazard Analysis and Critical Control Points – Analiza opasnosti i kritične kontrolne točke) je primjer standarda koje EU postavlja pred proizvođače hrane. Standard je usmjeren prema proizvođačima hrane s pozicije zaštite potrošača, kojim se osigurava proizvodnja i promet zdravstveno sigurne hrane. Krajnji cilj HACCP- a je proizvodnja što je moguće sigurnijeg proizvoda primjenom što sigurnijeg postupka.

7.2.3. Antidampinški postupci

Antidampinški postupci predstavljaju mjere koje poduzima zemlja uvoznica, a „protiv“ zemlje izvoznice, ako utvrdi da se radi o dampingu (prodaja proizvoda na stranom tržištu po cijeni ispod cijene koštanja - oblik neloyalne konkurencije).

Sam antidampinški postupak uključuje nekoliko faza:

- ⇒ *prepoznavanje dampinga* - usporedba cijene na domaćem tržištu sa cijenom na tržištu zemlje porijekla
- ⇒ *pokretanje postupka*,
- ⇒ *dokazivanje dampinga*,
- ⇒ *sankcije za damping*
 - zabrana izvoza na domaće tržište ili
 - zemlje izvoznica izbjegava uvođenje sankcija putem: odobravanja kupcu povoljnijih uvjeta, vršenja protukupnje, odobravanja izvozniku izvozne premije (u visini antidampinške carine), ili vraćanje izvozne carine (ako je ona uopće postojala).

Temeljni propisi kojima je regulirana zaštita od dampinškog uvoza je Uredba Vijeća (EZ) 1225/09 od 30. studenog 2009. o zaštiti protiv dampinškog uvoza iz zemalja koje nisu članice Europske zajednice.

Antidampinške mjere predstavljaju jedan od osnovnih mehanizama trgovinske politike Europske unije, a donose se u cilju zaštite EU tržišta i domaćih proizvođača od dampinškog uvoza robe iz trećih zemalja. Izuzetno su brojne, primjenjuju se kao dodatno davanje uz redovnu carinu, a uglavnom su značajno više od redovnih carine, često i reda veličine od 40-50%.

7.2.4. Izvozni poticaji

Izvozni poticaji predstavljaju mjere koje se odobravaju izvoznicima s ciljem povećanja njihove konkurentnosti na inozemnom tržištu (kroz snižavanje troškova proizvodnje i ostvarivanje nižih cijena). Izvozni se poticaji najčešće javljaju u vidu deviznog tečaj (primarno), povrata carine (vozarine), kredita (selektivni, niže kamatne stope) i snižavanja poreza (odredbe o PDV-u). Izvozni poticaji općenito, prema uvjetima Općeg sporazuma o trgovini i carinama (General Agreement on Tariffs nad Trade, GATT), nisu dopustivi. Ipak, postoji nekoliko iznimaka od tog pravila, uključujući npr. nultu stopu PDV-a za izvozno orijentirane nabave dobara i usluga. Mnoge zemlje u razvoju koriste se, međutim, velikim brojem poreznih poticaja radi poticanja profitabilnog izvoza.

Ciljevi uvođenja i primjene izvoznih premija su:

- ⇒ savladavanje protekcionističkih mjera zemalja uvoznica,
- ⇒ kompenzacija za nižu produktivnost rada,

- ⇒ kompenzacija treba imati ograničenu primjenu, jer bi u protivnom djelovala nepoticajno,
- ⇒ izvoz tržišnih viškova ili roba višeg stupnja prerade,
- ⇒ osvajanje tržišta.

8. POSLOVNE TRANSAKCIJE U MEĐUNARODNOJ RAZMJENI

Transakcija je poslovni dužničko-vjerovnički odnos između dva ili više subjekata iz različitih zemalja. S obzirom na prirodu transakcija, iste dijelimo na robne, uslužne i financijske, pri čemu će, u svakom pogledu, naglasak biti na onima međunarodnog tipa.

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

Čimbenici koji utječu na izbor oblika vanjskotrgovinskog poslovanja (izravan/neposredan ili neizravan/posredan izlazak na strano tržište) jesu:

- ⇒ 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 stranom tržištu za koje je zainteresiran,
- ⇒ poznavanje inozemnog tržišta,
- ⇒ raspoložive poslovne veze na istom,
- ⇒ reference i ugled vlastitog poduzeća na inozemnom tržištu,
- ⇒ procjena isplativosti izravnog ili neizravnog nastupa na inozemnom tržištu (visina provizije posrednika u odnosu na troškove obavljanja posla u vlastitoj režiji) Izravna ↔ neizravna trgovina.

Neizravan (posredan) nastup na inozemnom tržištu podrazumijeva uključivanje na inozemno tržište putem specijaliziranih vanjskotrgovinskih poduzeća (koja su najčešće locirana u zemlji ciljanog tržišta). Funkcije vanjskotrgovinskih poduzeća su pritom: istraživanje tržišta, organizacija marketinga, pregovaranje s inozemnim poslovnim partnerima, rješavanje svih poslovnih i administrativnih problema koji se javljaju tijekom realizacije vanjskotrgovinskog posla.

Izravan (direktan) nastup na inozemnom tržištu podrazumijeva neposredno uključivanje u vanjskotrgovinski promet koje proizvođaču robe osigurava velike mogućnosti prilagođavanja proizvodnje željama kupaca. Uz to proizvođač izravnim nastupom na stranom tržištu osigurava ažurne podatke o kretanju strane proizvodnje, stanju ponude i potražnje na tom tržištu, cijenama i drugim uvjetima kupoprodaje, trendovima, inovacijama i sl. Neposredna ili izravna prodaja na stranim tržištima, postala je aktualna pri proizvodnji i plasmanu proizvoda visokog stupnja obrade, složenih i sofisticiranih proizvoda za koje su nužne posebne upute o rukovanju, načinu uporabe, održavanju i sl.. Prodaja ovih proizvoda redovito je vezana uz pružanje posebnih usluga proizvođača robe, bilo da je riječ o uslugama montaže, puštanja u pogon, školovanja osoblja i kupca za uporabu i održavanje proizvoda i sl.

8.1. ROBNE TRANSAKCIJE

Podsjetimo se; pod vanjskom trgovinom u užem smislu podrazumijevamo razmjenu proizvoda između rezidenata dviju zemalja. Proizvodi, odnosno robe, ključan su predmet međunarodne razmjene, i kao takvi i čine najveći udio ukupnom prometa u međunarodnoj razmjeni.

Vrste međunarodnog tržišta proizvoda su:

- ⇒ specijalizirana tržišta za određene vrste proizvoda, te
- ⇒ aukcijsko,
- ⇒ sajamsko i
- ⇒ burzovno tržište.

8.1.1. Specijalizirana tržišta za određene vrste proizvoda

Vrsta proizvoda jedan je od najvažnijih kriterija za razvrstavanje tržišta.

Tako možemo razlikovati:

- ⇒ *tržište sirovina* (ruda, kaučuk, kakaovac itd.),
- ⇒ *tržište poluproizvoda* (čelični profili, tekstilna vlakna, ..),
- ⇒ *tržište gotovih proizvoda* (računala, automobili,...).

Proizvođač određenog proizvoda/robe, ako želi opstati na tržištu, mora poznavati, osim domaćeg, i inozemno tržište na koje plasira ili želi plasirati svoj proizvod.

8.1.2. Aukcijsko tržište

Na aukcijskom tržištu **prodaja** se vrši **putem licitacije** tj. roba se prodaje onom kupcu koji za robu ponudi najveću cijenu, odnosno najbolje uvjete. Potencijalni se kupci, dakle, nadmeću. Konačna cijena je jednaka zbroju početne (minimalna) cijena i iznosa povećanja cijene do kojeg dolazi kao posljedica nadmetanja među kupcima. Karakteristično se prodaje roba čija kvaliteta nije ujednačena, koja ima svoju specifičnu vrijednost i koja nije zamjenjiva.

Predmet aukcije su najčešće:

- ⇒ *primarni proizvodi* - sirova vuna, drvo i drvena građa, krzno, sirova koža, čaj, duhan
- ⇒ *kvarljiva roba* - razni prehrambeni proizvodi, voće, povrće, riba, rezano cvijeće
- ⇒ *zaplijenjena roba*
- ⇒ *havarirana roba* - kao i roba koju je kupac odbio preuzeti zbog nepodudaranja s ugovorenim kriterijima
- ⇒ *umjetnine*.

Na aukcijama voća, povrća, svježih ribe i sl. poznatim pod nazivom “**nizozemske aukcije**”, cijena se formira nešto drugačije. Aukcionar kod takvih aukcija započinje nadmetanje postavljanjem vrlo visoke početne cijene, po kojoj bi svaka prodaja bila nemoguća, spuštajući tako postavljenu cijenu sve dok netko od prisutnih kupaca prvi ne prihvati cijenu čime se roba smatra prodanom. Prodavatelje robe može, dakle, postići za svoju robu cijene koje su često veće od prosječnih cijena te robe na tržištu. U ovom slučaju kupac ostaje bez mogućnosti stvarnog nadmetanja i često plaća robu, za koju je zainteresiran, po višoj cijeni nego što bi platio na običnoj aukciji, jer nikada ne zna kada će drugi kupci prihvatiti aukcionarevu objavljenu cijenu.

Kao suvremena trgovinska središta aukcijske prodaje potrebno je istaknuti; London (kaučuk, vuna, čaj, kava, indigo, krzna, voće, drvo, koža, perje...), Amsterdam (kava, čaj, duhan, začini, kaučuk), Sidney (vuna), Jokohama (riba)....

8.1.3. Sajamsko tržište

Sajamsko tržište predstavlja organizirani susret ponude i potražnje u cilju ostvarivanja poslovne suradnje. Roba se na ovakvim tržištima primarno razgleda, a rijetko i kupuje. Na sajmovima se **primarno ugovaraju poslovi** (što uslijedi nakon prezentacije proizvoda), a ne vrši se kupoprodaja proizvoda (uglavnom). Sajamsko tržište prvenstveno je namijenjeno poslovnim partnerima, a ne širokoj potrošnji.

Vrste sajamskog tržišta:

- ⇒ prema opsegu; sajam i velesajam,
- ⇒ prema vrsti robe; specijalizirani, opći, izložba i salon,
- ⇒ prema učestalosti; polugodišnji i godišnji.

8.1.4. Burzovno tržište

Burza, ili burzovno tržište, je **stalno i organizirano mjesto trgovanja** robom, uslugama, devizama, financijskim instrumentima, potraživanjima i sl. na malom prostoru i u kratkom vremenu, a prema točno određenim pravilima pri čemu roba ne mora fizički biti prisutna na burzi. S obzirom na vrstu robe koja je predmet trgovine na burzi, burze mogu biti; robne, uslužne, efektne – burze vrijednosnih papira i novčane burze i devizne.

Trgovanje robom na burzama svojstveno je zemljama razvijene tržišne ekonomije. Na robnim se burzama prodaje roba proizvedena u velikim količinama, standardizirana (ujednačene kvalitete) i zamjenjiva tzv. “fungibilna” roba. To su primjerice: pšenica, kukuruz, ječam, šećer, kava, kakao, koža, kaučuk, pamuk, obojene kovine (bakar, olovo, nikal, cink), plemeniti metali (zlato, srebro, platina), dijamanti, razne druge sirovine i poluproizvodi.

Prilikom sklapanja ugovora roba ne mora biti na licu mjesta, već se poslovi sklapaju na osnovi uzorka.

Na robnim burzama postoje **dvije osnovne vrste poslova: promptni i terminski**, pri čemu njihov naziv označava vrijeme izvršenja sklopljenog ugovora (posla). *Promptni poslovi* (eng. spot) – poslovi koji se realiziraju odmah, a prodana se roba stvarno isporučuju kupcu koji plaća u skladu s propozicijama burze. Mogu se sklapati samo za onu robu koja u trenutku sklapanja posla postoji (npr. u javnim skladištima, u brodu, u luci ili plovidbi i sl.) i koja se u određenom trenutku može isporučiti njezinu vlasniku. *Terminski poslovi* (eng. futures) - poslovi kod kojih je svojstveno izvršenje sklopljenog posla na neki budući datum. Izrazito su špekulativnog karaktera. Obje ugovorne strane računaju na određeno promjenu cijene u budućnosti na osnovu koje žele ostvariti zaradu.

Hedging poslovi uključuju transakcije koje služe kao zaštita od rizika kod terminskih poslova. Hedging je poslovno-financijska strategija izbjegavanja ili umanjenja nastupa rizika, tj. gubitka. Predstavlja kombinaciju promptnog i terminskog posla u svrhu pokrića razlike u cijeni terminskog posla. Nastojeći izbjeći rizik skoka ili pada cijena, tj. gubitka po jednoj operaciji, poduzima se druga operacija. Burzovni posrednici za račun svojih nalagodavaca, koristeći različite cijene istog instrumenta na tom tržištu, računaju na cjenovne promjene kroz određeno vrijeme, te nastoje umanjiti gubitke, ostvariti zaradu, ili naprosto zaštititi komitenta.

Hedging poslovi predstavljaju kombinaciju promptnog i terminskog posla, npr.: tvornica pamučnih proizvoda zaprimila je veliku narudžbu s tim da isporuka slijedi za godinu dana. Cijena je dogovorena na temelju trenutne cijene pamuka. Da bi se osigurala od povećanja cijene pamuka tvornica će kupiti pamuk po “budućoj” cijeni. U tom se slučaju štiti od rizika rasta cijene pamuka na način da na burzi zaključuje dva istovjetna terminska posla. Ako pri prvom poslu izgubi, na drugome će zaraditi i na taj način će u potrebnom roku dobiti pamuk po “sadašnjoj” cijeni. U ovom je slučaju hedging neutralizirao moguću razliku u cijenama.

8.2. USLUŽNE TRANSAKCIJE

Usluge su **nematerijalizirani proizvodi koji se prenose, ne skladište**. Međunarodne usluge nazivaju se “*nevidljivi izvoz*”, odnosno “*nevidljivi uvoz*”. Vrste usluga s kojima se susrećemo u međunarodnoj razmjeni su: transportne, prometno-agencijske i špedicijske usluge, usluge zastupanja, konsignacijske i turističke usluge, osiguranja i reosiguranja, kontrole robe i sl.

Ipak, govoreći o međunarodnoj ekonomiji, naglasak valja staviti na međunarodne financije odnosno financijske transakcije u međunarodnoj razmjeni. U sklopu istih u nastavku o; tržištu novca, tržištu vrijednosnih papira i deviznom tržištu.

8.2.1. Tržište novca

Tržište novca nije konkretno mjesto, već uobičajeni **apstraktni pojam za sveukupne kratkoročne novčane poslove**, kojima financijske institucije (uglavnom banke) dolaze do dodatnih likvidnih sredstava, pozajmljuju svoje viškove rezervi ili trguju kratkoročnim vrijednosnim papirima. Tržište je novca, u užem smislu riječi, kratkoročno kreditno tržište gdje vjerovnik, odnosno davatelj zajma, pozajmljuje novac dužniku (odnosno primatelju novca), na određeno vrijeme, uz odgovarajuću cijenu novca (kamat).

Vrste tržišta novca:

- ⇒ *prema predmetu*: tržište novca, tržište kratkoročnih vrijednosnih papira (trezorski zapisi, blagajnički zapisi, komercijalni zapisi, certifikati o depozitima i bankarski akcepti, te dugoročni dužnički vrijednosni papiri kojima je preostali **rok dospijeca do godine dana**).
- ⇒ *prema dospelosti*: u svako vrijeme, sljedećeg dana, na dulji rok.

8.2.2. Tržište vrijednosnih papira

Burza/tržište vrijednosnih papira je **organizirano tržište vrijednosnica**. Na burzi se susreću kupci, posrednici i prodavatelji vrijednosnih papira. Na domaćim burzama se trguje državnim i korporacijskim obveznicama, dionicama i komercijalnim zapisima. Trgovanje ovim vrijednosnim papirima je organizirano u skladu s pravilima burze i državnom regulacijom. Cijena vrijednosnih papira se formira suprotstavljanjem ponude i potražnje. Trgovanje se obavlja isključivo između članova burze. Najvažnija burza u SAD-u je burza u New Yorku, a među najvažnijim europskim burzama su Londonska i Frankfurtska.

Vrijednosni papiri su dokumenti kojima se dokazuje vlasništvo odnosno određeno pravo u gospodarskom odnosu (dionice, obveznice, mjenice, čekovi, blagajnički zapisi, teretnice, obveznice, potvrde o deponiranim sredstvima). Vrijednosni papiri se kupuju i prodaju na

burzovnom tržištu, a burze i državne ustanove brinu se o njihovoj vrijednosti i valjanosti radi očuvanja svoga poslovnog ugleda i sigurnosti kupaca. Na burzama se ne mogu ili se ne bi smjeli pojaviti vrijednosni papiri tvrtki koje za njih nemaju pokriće u sredstvima i imovini. Vrijednosni papiri se kupuju da bi se zaradilo na temelju dividende i kamate ili na temelju njihove prodaje.

Eskontiranje podrazumijeva prodaju vrijednosnih papira banci (otkupitelju) prije roka njegova dospijeca uz naplatu eskonta (provizije), tj. uz odbitak kamata od dana eskontiranja do dana dospelosti potraživanja.

Vrste tržišta vrijednosnih papira:

- ⇒ *prema vrsti kamate*: stalna kamata (obveznice), varijabilna kamata,
- ⇒ *prema roku dospijeca*: 90 dana, 6 mjeseci, 1 godina, itd.,
- ⇒ *prema pravu naplate*: na ime, na donosioca, po naredbi,
- ⇒ *prema namjeni*: primarno (izdavanje - emisija vrijednosnih papira), sekundarno (trgovanje vrijednosnim papirima).

Dva su načina emitiranja dionica:

- ⇒ *izravno* – kada emitiranje vrši dioničko društvo (samostalno, bez posrednika) i
- ⇒ *neizravno* - kada emitiranje vrši banka ili konzorcij banaka.

8.2.3. Devizno tržište

Devizno tržište – **mjesto susreta ponude i potražnje za devizama na kojem se formira cijena deviza – devizni tečaj**. Ovisno o stupnju konvertibilnosti, a u skladu sa čl. VIII Statuta MMF-a, devize dijelimo na konvertibilne (poput dolara, eura, jen-a,) i nekonvertibilne pri čemu treba razlikovati domaću i inozemnu konvertibilnost. Pojedina je valuta uvijek konvertibilnija unutar zemlje negoli je na međunarodnom tržištu.

Devizno tržište najbliže odgovara pojmu savršenog tržišta jer ga karakterizira:

- ⇒ *veliki broj sudionika (kupaca i prodavatelja)* – što podrazumijeva nemogućnost pojedinačnog značajnog utjecaja na cijenu određene valute; tržište je delokalizirano (nije vezano za jedno određeno mjesto),
- ⇒ *nediferenciranost predmeta transakcije* – međusobna zamjenjivost različitih (konvertibilnih) deviza,
- ⇒ *visoka mobilnost predmeta transakcije* – zahvaljujući rastućim mogućnostima komunikacije, tržište deviza se globalizira i ne poznaje ni prostorna, ni vremenska ograničenja (devizno tržište funkcionira 24 sata);
- ⇒ *visoka informiranost* (zahvaljujući razvoju telekomunikacije) i nediskriminiranost (kupci i prodavatelji su neovisni o spolu, vjeri, nacionalnosti, rasi,...)

Transakcije na deviznom tržištu uključuju one na nacionalnom tržištu; transakcije između komercijalnih banaka i komitenata – tzv. “tržište na malo” i transakcije između komercijalnih banaka u zemlji (međubankarsko tržište) – tzv. “tržište na veliko”. Pored nacionalnog tržišta promet deviza odvija se i između komercijalne banke i njezinih filijala u inozemstvu ili korespondentnih banaka u inozemstvu, te između centralnih banaka koje, ovisno o tipu monetarne politike koju provode, određuju razine deviznih tečajeva i kamatnih stopa.

Devizni tečaj je cijena strane valute izražena u jedinicama domaće valute. Temeljna podjela tipa deviznog tečaja je na fiksni i fluktuirajući pri čemu fluktuirajući devizni tečaj može biti ograničeno, kontrolirano, fluktuirajući (smatra se da ovakav tip tečaja ima Hrvatska, ali kako granice fluktuacije tečaja u odnosu na euro nisu javno poznate, ovaj se tip tečaja naziva tzv. dirty floating) ili neograničeno fluktuirajući. Ako država samostalno određuje cijenu po kojoj je moguće kupiti ili prodati strana sredstva plaćanja, odnosno administrativno određuje visinu deviznog tečaja tada dotična država ima **fiksni devizni tečaj**. U tom slučaju promjene u ponudi i potražnji za devizama nemaju utjecaja na visinu deviznog tečaja. U slučajevima u kojima država administrativno određuje visinu tečaja (administrativne) promjene tečaja zovemo revalorizacija i devalorizacija. Dakle, ako država zakonski poveća vrijednost domaće valute govorimo o *devalorizaciji* deviznog tečaja ili *revalorizaciji* domaće valute. Ako država zakonski smanji vrijednost domaće valute govorimo o *revalorizaciji* deviznog tečaja ili *devalorizaciji* domaće valute.

Ako se devizni tečaj formira isključivo pod utjecajem slobodnog djelovanja ponude i potražnje za devizama kažemo da dotična država ima **slobodno fluktuirajući devizni tečaj**. U slučajevima u kojima ponuda i potražnja određuju visinu tečaja, promjene tečaja zovemo aprecijacija odnosno deprecijacija. Povećanje vrijednosti domaće valute (koje se očituje u smanjenju broja jedinica domaće valute koje je potrebno izdvojiti za jednu jedinicu strane valute) nazvali bi u ovom slučaju *deprecijacija* deviznog tečaja ili *aprecijacija* domaće valute. Suprotan slučaj, tj. smanjenje vrijednosti domaće valute (koje se očituje u povećanju broja jedinica domaće valute koje je potrebno izdvojiti za jednu jedinicu strane valute) nazvali bi u ovom slučaju *aprecijacija* deviznog tečaja ili *deprecijacija* domaće valute.

Potražnja za devizama funkcija je uvoza roba i usluga, te zajmova, investicija i transfera u inozemstvo, dok je ponuda deviza funkcija: izvoza robe i usluga, te zajmova, investicija i transfera iz inozemstva. Budući da su ponuda i potražnja za devizama određeni ukupnim ekonomskim okolnostima jedne zemlje, **devizni tečaj odražava snagu i stanje gospodarstva**. Putem ponude i potražnje za devizama, na devizni tečaj utječu svi makroekonomski uvjeti.

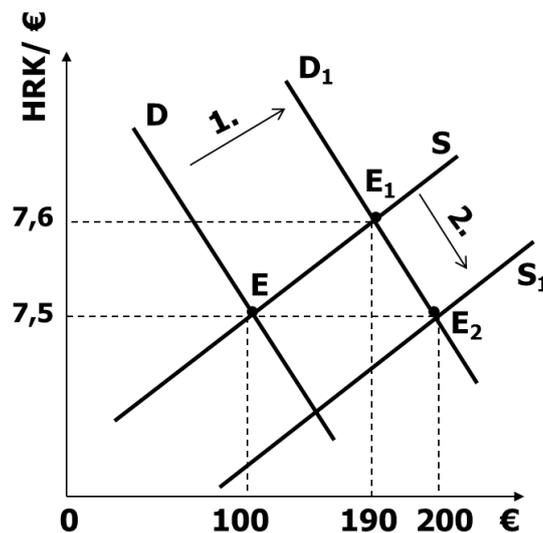
Notiranje deviznog tečaja može biti direktno i indirektno, očigledno je da se u Hrvatskoj koristi direktno notiranje deviznog tečaja gdje se cijena strane valute iskazuje brojem jedinica domaće valute.

direktno	NOTIRANJE DEVIZNOG TEČAJA	indirektno
1€ = 7,8 HRK	aprecirani tečaj(€)/deprecirana HRK	1HRK = 0,128 €
1€ = 7,6 HRK	ravnotežni tečaj	1HRK = 0,131 €
1€ = 7,4 HRK	deprecirani tečaj(€)/aprecirana HRK	1HRK = 0,135 €

Devizni tečaj predstavlja značajnu varijablu u vanjskoj trgovini, jer utječe na vrijednost izvoza i uvoza. Aprecirani devizni tečaj (1€ = 7,8 HRK – kuna je deprecirana) smanjuje uvoz i povećava izvoz, dok deprecirani devizni tečaj (1€ = 7,4 HRK – kuna je aprecirana) smanjuje izvoz i povećava uvoz.

Promotrimo putem Slike 8.1. na koji se način formira devizni tečaj kod fluktuirajućeg deviznog tečaja. Točkom E na grafikonu označen je (početni) ravnotežni devizni tečaj, 1€ = 7,5KN. Pretpostavimo sada da, zbog porasta uvoza dođe do porasta potražnje za eurima (kojima plaćamo uvozne robe i usluge). Ova bi promjena uzrokovala pomak krivulje potražnje za eurima u desno, čime bi se uspostavio novi ravnotežni tečaj (u točki E₁), 1€ = 7,6KN. Pri ovoj, višoj razini tečaja (euru je porasla vrijednost, a kuni pala) centralna banka se odlučuje za deviznu intervenciju kako bi očuvala vrijednost domaće valute. Centralna banka prodaje na nacionalnom deviznom tržištu eure i na taj način pomiče krivulju ponude eura u desno čime se uspostavlja novi- stari devizni tečaj (u točki E₂), 1€ = 7,5KN.

Slika 8.1.: Ponuda i potražnja za devizama

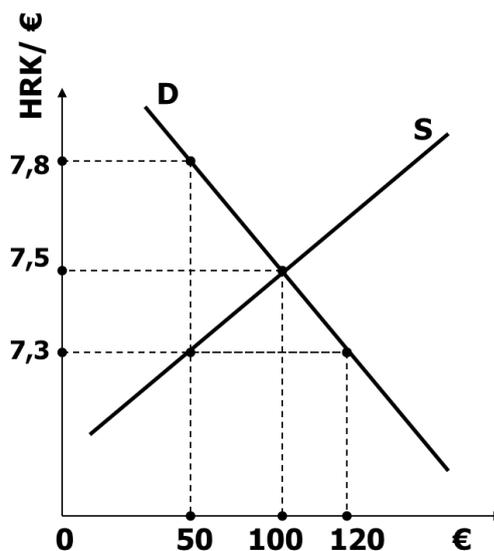


Izvor: izradila autorica

Na Slici 8.2. prikazana je ponuda i potražnja za eurima u situaciji administrativnog određivanja deviznog tečaja. Administrativno se tečaj određuje u uvjetima fiksnog deviznog tečaja i može uzrokovati probleme u vidu nastanka crnog tržišta. Krenimo od pretpostavke da država fiksira devizni tečaj na razini ispod ravnotežne (deprecirani devizni tečaj) u cilju poticanja uvoza za potrebe gospodarskog razvoja pa je stoga aktualni devizni tečaj 1€ = 7,3KN. Pri ovom je deviznom tečaju potražnja za devizama veća od ponude (i to za 70

jedinica, $120-50=70$). Kako dio potražnje za eurima ostaje nezadovoljen, euro počinje kotirati na crnom deviznom tržištu po cijeni (7,8 HRK/€) višoj i od ravnotežnog deviznog tečaja (7,5 HRK/€). U ovakvim uvjetima postaje isplativo kupovati eure po službenom deviznom tečaju (7,3 HRK/€) i prodavati ga na crnom deviznom tržištu (7,8 HRK/€), pa država, u cilju sprječavanja smanjenja deviznih rezervi i stvaranja visokih ilegalnih profita, uvodi količinska ograničenja u prodaji deviza. Pouka: svaki pokušaj administrativnog određivanja cijena rezultira poremećajima u odnosu ponude i potražnje ($S \neq D$) što ima za posljedicu: stvaranje crnog tržišta, rast cijena iznad razine tržišne cijene i administrativno ograničavanje ponude!

Slika 8.2.: Administrativno određivanje deviznog tečaja



Izvor: izradila autorica

Vrste deviznog tečaja:

- ⇒ *kupovni* – broj jedinica jedne valute što ga treba platiti za određeni broj jedinica druge valute,
- ⇒ *prodajni* – broj jedinica jedne valute po kojem je moguće prodati određeni broj jedinica druge valute,
- ⇒ *srednji* – ponderirana aritmetička sredina svih zaključenih tečajeva jedne devize,
- ⇒ *službeni* – odnos između dviju valuta utvrđen od strane države,
- ⇒ *bilateralni* – odnos valuta dviju zemalja čije se valute uspoređuju,
- ⇒ *multilateralni* – jedan službeni tečaj + nekoliko posebnih tečajeva – po jedan za svaku od nekoliko kategorija transakcija
- ⇒ *nominalni* – devizni tečaj koji utvrđuje (propisuje) državni organ
- ⇒ *realni* – stvarni devizni tečaj ostvaren na međunarodnom tržištu
- ⇒ *report* - višak terminskog nad promptnim deviznim tečajem
- ⇒ *deport* - višak promptnog nad terminskim deviznim tečajem

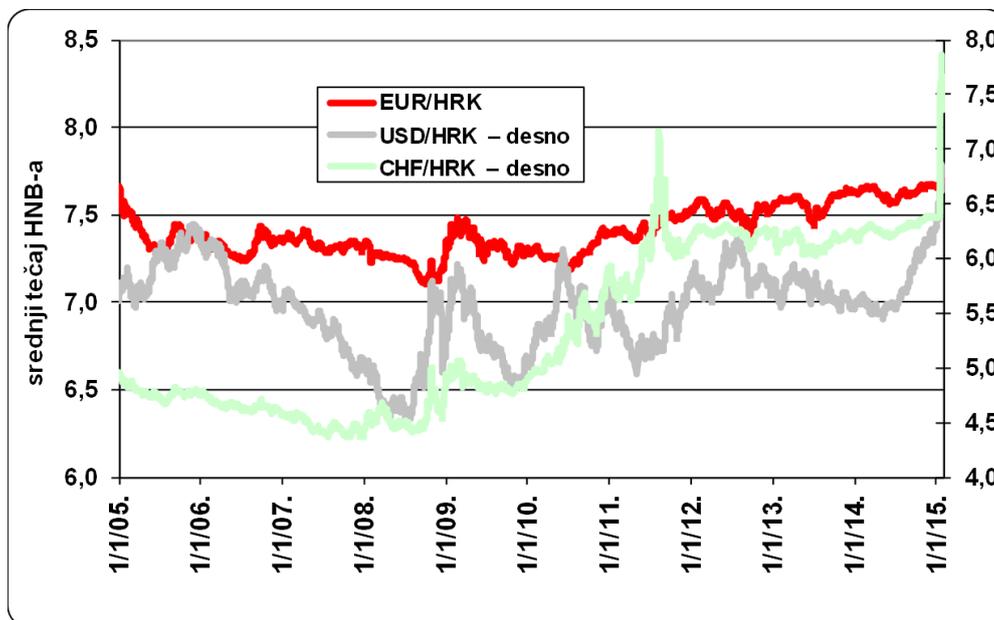
Na koncu još poneki detalj o domaćem deviznom tržištu.

Tečajna lista HNB-a na dan 22.04.2015., srednji tečaj:

EMU	EUR	1	7,56
SAD	USD	1	7,01
Vel. Britanija	GBP	1	10,55
Japan	JPY	100	5,87

Na Slici 8.3. prikazana su kretanja srednjeg tečaja eura, dolara i švicarskog franka u odnosu na kunu, u vremenskom intervalu od 01.01.2005. do 01.01.2015. Već je ranije istaknuto da Hrvatska ima fluktuirajući devizni tečaj i to tzv. dirty floating. Ovaj tip tečaja podrazumijeva postojanje, javnosti nepoznatih, granica fluktuacije tečaja, dakle riječ je o ograničeno fluktuirajućem tipu deviznog tečaja. U Hrvatskoj je izražen stupanj eurizacije gospodarstva; euro je (nekoć je to bila njemačka marka) i dalje ključno mjerilo vrijednosti; Automobili i nekretnine se oglašavaju i prodaju u eurima, ne u kunama, štedi se u eurima i sl., stoga je za naše gospodarstvo ključan valuta euro i ključan je njegove tečaj (važan je naravno, i primjerice dolar kojim plaćamo naftu na svjetskom tržištu, ili franak u kojem se zadužio priličan broj građana kroz kredite uz valutnu klauzulu,...). Kada na slici promotrimo kretanje tečaja eura u odnosu na kunu, evidentno je da je raspon tečaja u promatranom razdoblju prilično skroman, što se, s druge strane, ne može reći za dolar i švicarski franak.

Slika 8.3.: Kretanje srednjeg tečaja eura, dolara i švicarskog franka u odnosu na kunu, od 01.01.2005. do 01.01.2015.

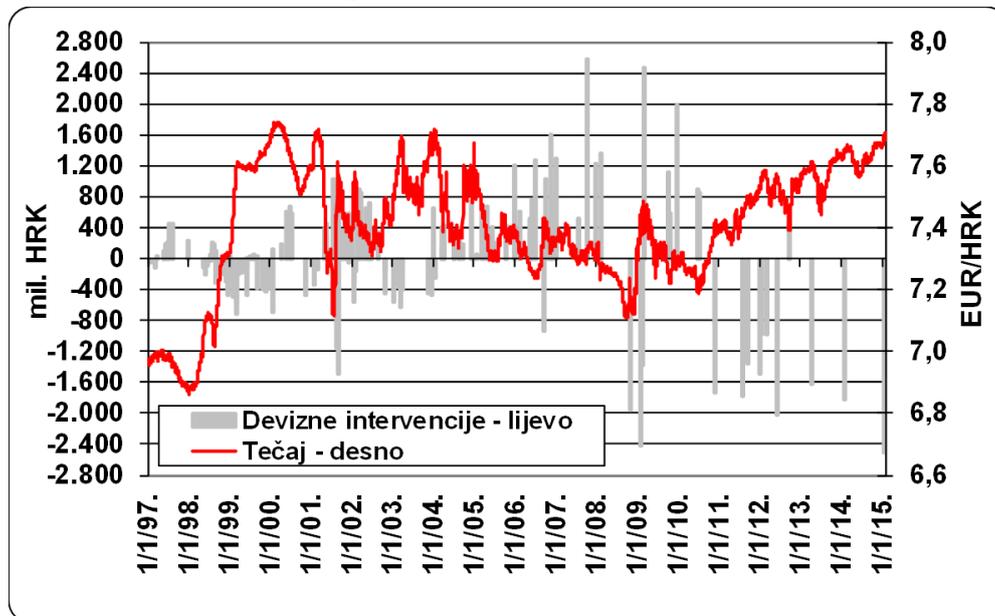


Izvor:HNB

Sljedeći grafikon prikazuje pak kretanje tečaja eura i devizne intervencije HNB-a pri čemu pozitivna vrijednost znači da HNB kupuje eure (i time čuva vrijednost kune), a negativna da iste prodaje (i time smanjuje vrijednost kune, odnosno čuva vrijednost eura). Iako HNB tvrdi da su iznosi deviznih intervencija HNB-a na tržištu tek mali dio ukupnog deviznog prometa, te

da kao takve ni ne mogu utjecati na devizni tečaj eura, činjenica je, kako je i vidljivo na Slici 8.4. da su se devizne intervencije ipak vršile. Moguće je također primijetiti da u novijoj povijesti, točnije, od 01.01.2011., tečaj eura pokazuje trend rasta, kao i da su intervencije centralne banke puno rjeđe nego u prethodnom razdoblju.

Slika 8.4.: Kretanje srednjeg tečaja eura, dolara i švicarskog franka u odnosu na kunu, i devizne intervencije HNB-a na nacionalnom deviznom tržištu



Izvor:HNB

Tečajne razlike posljedica su primjene odgovarajućih sustava deviznih tečajeva. U uvjetima fiksnih deviznih tečajeva tečajne razlike ne postoje.

Tečajna razlika je raspon između deviznog tečaja u vremenu t_0 (sadašnje vrijeme) i vremenu t_n (buduće vrijeme) uz uvjet da se tečaj u vremenu $t_n - t_0$ mijenjao. Tečajna razlika može biti:

⇒ **pozitivna:** $t_n > t_0$ – što predstavlja prihod za vlasnika deviza i vjerovnik (npr. $1\text{€}=7,5 \Rightarrow 1\text{€}=7,7$) ili

⇒ **negativna:** $t_0 > t_n$ – što predstavlja prihod za dužnika (npr. $1\text{€}=7,5 \Rightarrow 1\text{€}=7,3$).

Poslovi na deviznom tržištu uključuju:

⇒ *nabavu i prodaju* - kupoprodaju deviza

⇒ *devizne špekulacije* - zarada na očekivanoj razlici deviznih tečajeva (*report* i *deport* - poslovi)

⇒ *devizne arbitraže* - zarada na aktualnoj razlici deviznih tečajeva između različitih zemalja.

Devizna su tržišta u praksi nesavršena jer odnos između ponude i potražnje nije jedini čimbenik koji određuje devizni tečaj. Na visinu deviznog tečaja utječu; devalvacija, revalvacija, vanjskotrgovinska i devizna ograničenja itd.

8.2.4. Tržište kapitala

Međunarodni kapital podrazumijeva dugoročna sredstva čije je podrijetlo u inozemstvu, a koja služe za financiranje razvoja izvan zemlje podrijetla.

Vrste međunarodnog kapitala prema obliku uključuju:

- ⇒ izravne investicije (FDI- Foreign Direct Investment) – davalac sredstava za FDI očekuje povrat sredstava na uloženi kapital iz profita,
- ⇒ bespovratna sredstva – pokloni, pomoći, reparacije ratne odštete,
- ⇒ zajmovi,
- ⇒ zajednička ulaganja (*joint venture*),
- ⇒ financijske investicije.

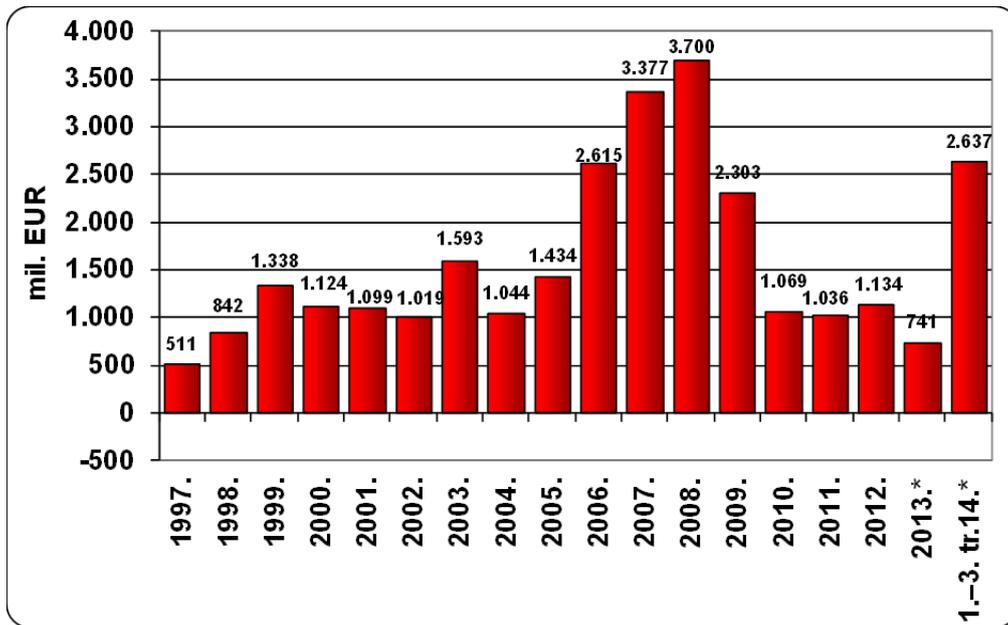
Inozemna izravna ulaganja uglavnom se dijele u dvije vrste. Inozemna izravna ulaganja koja stvaraju novu proizvodnu imovinu nazivaju se „**greenfield**“ investicije. Riječ je, dakle, o ulaganjima koja rezultiraju stvaranjem novoga fizičkog kapitala (npr. zgrade, postrojenja i sl.) u svrhu obavljanja gospodarskih aktivnosti. Kupnja postojećih postrojenja i poduzeća i preuzimanje kontrole u njima kako bi novi vlasnik upravljao efikasnije od prethodnog vlasnika su „Merger & Acquisition“ investicije, tj. „**brownfield**“ investicije. Kod brownfield investicija riječ je, dakle, o ulaganjima koja ne rezultiraju novim fizičkim kapitalom (npr. privatizacija).

Značaj FDI-a za tranzicijske zemlje nalazi se dakle u mogućnosti tranzicijskih zemalja da uz pomoć FDI-a dobiju potrebna sredstva i znanja da bi uspješno izvršile tranziciju te postale konkurentnim članicama međunarodnih ekonomskih te političkih integracija.

Na sljedećoj je stranici na Slici 8.5. prikazano kretanje ukupnih izravnih stranih investicija od 1997. gdje je vidljiv njihov rast iz godine u godinu sve do krizne, 2008. godine nakon čega strane investicije drastično padaju i vrlo se sporo oporavljaju.

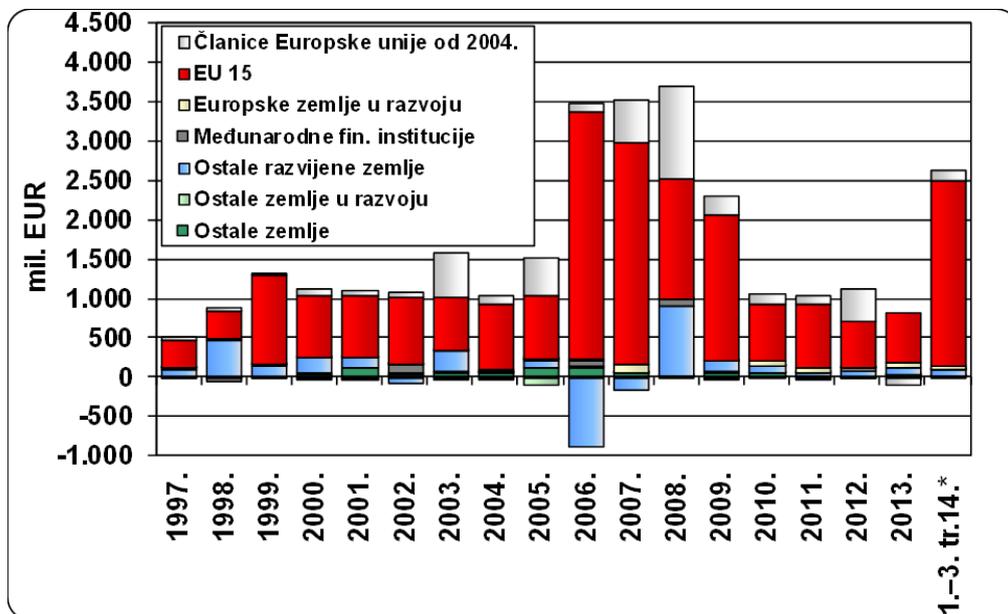
Slika 8.6. prikazuje strukturu izravnih stranih investicija po zemljama podrijetla gdje je vidljivo da daleko najveći dio kapitala dolazi iz Europske Unije i to iz njenih najimućnijih, EU 15 članica.

Slika 8.5.: Inozemna izravna ulaganja po godinama, 1997.-2014.



Izvor:HNB, *preliminarni podaci

Slika 8.6.: Struktura inozemnih izravnih ulaganja po zemljama podrijetla, 1997.-2014.



Izvor:HNB, *preliminarni podaci

9. VANJSKOTRGOVINSKI POSLOVI

U vanjskotrgovinskom poslovanju postoje različite vrste poslovnih transakcija koje se mogu podijeliti u tri velike grupe:

- ⇒ poslovi redovitog izvoza i uvoza,
- ⇒ posebni poslovi u vanjskog trgovini i
- ⇒ viši oblici privredne suradnje sa inozemstvom.

9.1. POSLOVI REDOVITOG IZVOZA I UVOZA

Najjednostavniji (i najučestaliji) oblik vanjskotrgovinskog posla u kojemu se neposredno ili posredno (putem vanjskotrgovinskog posrednika, agenta i sl.) susreću izvoznik (prodavatelj/vjerovnik) i uvoznik (kupac/dužnik). Rezident jedne zemlje, daje robu i dobiva njenu protuvrijednost u deviznim sredstvima. Partner, rezident druge zemlje, prima robu i za nju daje (plaća) devizna sredstva.

S obzirom na smjer kretanja robe, odnosno sredstva plaćanja, redovite vanjskotrgovinske poslove možemo podijeliti na:

- ⇒ poslove redovitog izvoza i
- ⇒ poslove redovitog uvoza.

9.1.1. Poslovi redovitog izvoza

Redoviti je izvozni posao 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 i njenu vrijednost naplaćuje u deviznim sredstvima plaćanja koje se unose u zemlju.

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,
- ⇒ doprinos gospodarskom razvitku zemlje,
- ⇒ devizni priljev i pozitivan učinak na bilancu plaćanja i dr.

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 robu plaćamo deviznim sredstvima prema odredbama ugovora.

Osnovne koristi od uvoza su:

- ⇒ nabava proizvodnih elemenata potrebnih za nesmetano odvijanje proizvodnje,
- ⇒ pribavljanje investicijske opreme za gradnju i proširenje proizvodnih kapaciteta u zemlji,
- ⇒ bolja opskrbljenost domaćeg tržišta putem uvoza robe široke potrošnje,
- ⇒ mogućnost pristupa najnovijim tehnološkim dostignućima,
- ⇒ jačanje konkurencije i snižavanje prodajnih cijena i dr.

10. POSEBNI POSLOVI U VANJSKOJ TRGOVINI

10.1. VEZANA TRGOVINA

Vezana trgovina podrazumijeva trgovinske aranžmani čije je **izvršenje uvjetovano nekom protuuslugom ili sličnom činidbom** (npr. izvoz na određeno tržište uvjetovan je prethodnim uvozom sa tog istog tržišta) stoga je vezana trgovina u suprotnosti sa pojmom slobodne trgovine!

Razlozi vršenja vezane trgovine su:

- ⇒ nedostatak (konvertibilnih) deviza,
- ⇒ zaduženost zemalja u razvoju i nelikvidnost (nesposobnost podmirenja međunarodnih dugovanja nastalih putem uvoza),
- ⇒ slaba konkurentnost na svjetskom tržištu i problemi u plasmanu proizvoda (izrazite oscilacije ili opadajuća svjetska potražnja za izvoznim proizvodima),

Razlozi za poticanje vezane trgovine (prema OECD-u) su:

- ⇒ financiranje uvoza (u situaciji opadajućeg izvoza i rastuće vanjske zaduženosti),
- ⇒ poremećaji na domaćem deviznom tržištu (nedostatak strane valute),
- ⇒ poticanje izvoza,
- ⇒ doprinos uravnoteženju vanjske trgovine.

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. carine)

10.1.1. Barter poslovi

Čisti barter - posao predstavlja neposrednu **razmjenu robe za robu** bez upotrebe novca („trampa“). U nekim slučajevima novac se u barter-poslu može javiti tek u cilju podmirivanja salda nepokrivenog kroz robnu transakciju suprotnog smjera (razlika u vrijednosti namiruje se novcem).

Barter-posao reguliran je ugovorom kojim su određene isporuke robe obaju partnera u poslu. Budući se posao obavlja bez korištenja cijene, prije sklapanja ugovora potrebno je odrediti vrstu, kvalitetu i količinu robe (robne liste) koja će se razmjenjivati. Stoga se putem bartera 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 najčešće sudjeluju i države, pa se barter-aranžmani u tom slučaju temelje na međudržavnim sporazumima.

Barter-klubovi - okupljaju ekonomske subjekte zainteresirane za vršenje barter-trgovine, pa barter-klubovi predstavljaju svojevrsno tržište na kojemu zainteresirana poduzeća mogu naći odgovarajuću ponudu i potražnju. U okviru barter-kluba postiže se veća transparentnost ponude i potražnje. Svim zainteresiranim članicama kluba dostavljaju se ažurne liste ponuđene i tražene robe. Barter klubovi organiziraju izložbe, aukcije, izdaju časopise i brošure, što sve pomaže članicama u planiranju proizvodnje i prodaje.

Barter-klubovi sastoje se od:

- ⇒ barter - središnjice - pokušava uskladiti ponudu i potražnju pojedinih ekonomskih subjekata zainteresiranih za barter-posao i
- ⇒ barter - članova - koriste se uslugama barter-kluba i za to plaćaju: pristupninu, godišnju članarinu i proviziju središnjici kluba za posredovanje u kupoprodaji u visini od cca. 8-10% od vrijednosti posla.

Osim barter-klubova, ovi se poslovi mogu obavljati i putem **barter-brokera**, tj. posrednika koji vrši iste funkcije (povezivanje ponude i potražnje) kao i središnjica barter-kluba.

10.1.2. Klirinški sporazumi i protokoli

Kliring (*engl. clearing*) podrazumijeva obračunavanje međusobnih dugovanja i potraživanja putem njihovog međusobnog prebijanja (kompenzacije), pri čemu se podmiruje (plaća) samo preostali saldo. Riječ je, dakle, o zbirnom vođenju računa. Dužnici iz obje zemlje podmiruju svoje obveze uplatama u nacionalnoj valuti u korist zbirnog (klirinškog) računa u svojoj zemlji (nema plaćanja slobodnim devizama), obično pri emisijskoj banci, a vjerovnici naplaćuju svoja potraživanja u svojoj zemlji i u svojoj nacionalnoj valuti. Da bi se otklonili nesporazumi u međusobnim odnosima, obično se u ovim sporazumima utvrđuje stabilna valuta treće zemlje kao klirinška valuta. Predmeti kupoprodaje (vrsta, kvaliteta, količina) utvrđuju se putem robnih lista.

Klirinški sporazumi sklapaju se između država na duži rok i služe kao okvir za razmjenu i sklapanje pojedinačnih ugovora između ekonomskih subjekata dviju zemalja.

Ako saldo premaši 20-30% od dozvoljenog, razmjena se obustavlja dok dužnik ne izvrši isporuku; u tom slučaju moguće je da:

- a) vjerovnik proda svoje potraživanje ili
- b) dužnik proda svoju robu posredniku (*switcher-u*) koji će plaćajući tu robu podmiriti potraživanje neto-izvozniku.

Ovisno o broju zemalja potpisnica klirinškog sporazuma, razlikujemo bilateralni, ako je riječ o dvije, i multilateralni ako je riječ o tri ili više zemalja.

Klirinški sporazumi imaju veliko značenje za međunarodni robni promet jer omogućuju razvitak vanjskotrgovinskih odnosa neovisno o zalihama zlata i deviza. U međunarodnom platnom prometu bilateralni su se platni sporazumi (klirinzi) javili nakon velike svjetske krize 1929./31. godine i postoje sve do danas.

Bilateralni trgovinski sporazumi ili protokoli su sporazumi između razvijenih i manje razvijenih zemalja o npr. izgradnji industrijskog postrojenja u zamjenu za eksploataciju nekih prirodnih resursa – npr. nafte.

10.1.3. Uzvratna trgovina

Uzvratna trgovina (*eng. countertrade*) javlja se kada je izvoz na tržište jedne zemlje uvjetovan je obavezom uvoza sa tržišta te zemlje. Sklapaju se jedan ili dva neovisna ugovora na rok do tri godine 1-3 godine pri čemu visina protuusluge može varirati od 10% do 100% vrijednosti inicijalnog posla. Može se točno odrediti roba koja će se nalaziti u uzvratnoj kupnji, a isto tako je moguće i uključivanje treće strane, dakle, postoji i mogućnost prijenosa potraživanja. Motivi za uzvratnu trgovinu su brojni; plasman robe, financiranje uvoza, unaprjeđenje proizvodnje, bolje iskorištavanje kapaciteta, veća produktivnost rada,....

Uzvratna trgovina ima tri ključna modaliteta:

- ⇒ izravnu kompenzaciju,
- ⇒ neizravnu kompenzaciju i
- ⇒ obratnu vezanu trgovinu.

Izravna kompenzacija predstavlja dugoročni aranžman (čak i do 20 godina) prema kojemu su predmeti trgovanja povezani, npr. uvezena se tehnologija plaća izvozom robe dobivene pomoću te iste tehnologije. Prilikom sklapanja posla sastavlja se jedan ugovor.

Neizravna kompenzacija je kompenzacija u širem smislu kod koje predmeti kupoprodaje ne moraju biti povezani zbog čega se u ovaj aranžman često uključuje i treća strana pa se, iz tog razloga, sklapaju dva ili više odvojenih ugovora.

Kod *obratne vezane trgovine* - "zapadni" uvoznik uvjetuje svoj uvoz izvozom na tržište manje razvijene zemlje uz mogućnost prenošenja prava i na trećeg subjekta.

10.1.4. Evidencijski račun

Evidencijski račun je poseban način vršenja poslova vanjske trgovine koji se odvija između više ekonomskih subjekata razvijene zemlje i vlade ili vladinih organizacija iz manje razvijene zemlje, a u slučaju rastuće trgovine između te dvije zemlje. Evidencijski račun predstavlja tzv.

"kišobran", tj. opći sporazum koji određuje uvjete pod kojima se realiziraju pojedine trgovinske transakcije. Transakcije se odvijaju na komercijalnoj osnovi, pri čemu se vodi računa da razina isporuka iz jedne zemlje otprilike odgovara razini (vrijednosti) isporuka u suprotnom smjeru.

Obilježja poslovanja po evidencijskom računu su sljedeća:

- ⇒ pojedine trgovinske transakcije ne moraju biti pokrivene uzvratnim isporukama, ali kumulativna razmjena mora biti uravnotežena,
- ⇒ svaka trgovinska transakcija uključuje i plaćanja, a
- ⇒ trgovinske transakcije prate centralne banke zemalja partnera.

10.1.5. *Offset*-sporazumi

Offset - sporazumi su industrijska ili komercijalna kompenzacija kao uvjet za isporuku (ranije oružja ili vojne opreme, a danas sve češće) proizvoda visoke tehnologije; zrakoplova, brodova, investicijske opreme i sl., npr. sporazum Finske i Hrvatske odnosno tvrtki "Patria" i "Đuro Đaković" za kupnju i proizvodnju borbenih vozila. *Offset* – posao može biti izravan i neizravan. Kod izravnog *offset*-posla "plaćanje" je povezano sa izvornom tehnologijom dok kod neizravnog *offset*-posla to nije slučaj ("plaćanje" nije povezano sa proizvodima prodane - ustupljene tehnologije). Kod navedenog sporazuma Finske i Hrvatske riječ je o izravnom *offset*-poslu jer je tehnologija „plaćena“ izvozom proizvedenih borbenih poslova.

Ključne prednosti *offset* – posla su:

- ⇒ pristup novoj tehnologiji,
- ⇒ niži troškovi proizvodnje, kao i
- ⇒ povećanje zaposlenosti.

Vrste *offset* – poslova su:

- ⇒ *uzvratna kupnja* - prodavatelj tehnologije uvjetuje posao vršenjem dodatnog vanjskotrgovinskog posla (npr. prodaja tehnologije + izvoz),
- ⇒ *koprodukcija* - proizvodnja određenih proizvoda u zemlji kupca za potrebe zemlje vlasnika tehnologije, pri čemu zemlja u kojoj se vrši proizvodnja ima pristup novoj tehnologiji i *know-how*-u koje može uvesti u svoju proizvodnju,
- ⇒ *prijenos tehnologije* - proizvodnja komponenti ili dijelova u zemlji kupcu na temelju izravnog ugovora između prodavatelja i vlade,
- ⇒ *podugovaranje* - proizvodnja komponenti u zemlji partneru (iskorištavanje niske cijene rada) bez značajnog transfera tehnologije,
- ⇒ *investiranje* - osnivanje zajedničkog poduzeća.

10.1.6. Avansne kupnje

Kod avansne kupnje izvoznik kupuje kod uvoznika prije samog uvoza da bi uvoznik zarađenim devizama mogao platiti uvoz.

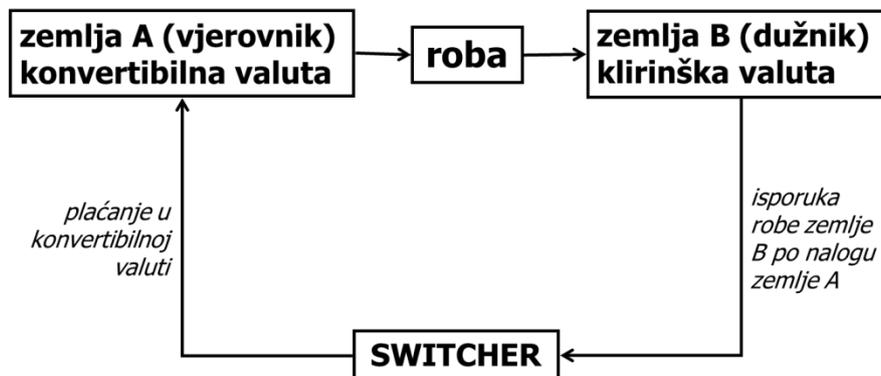
10.1.7. Ugovor od udjelu domaćeg sadržaja

Ugovor od udjelu domaćeg sadržaja definira minimalni sadržaj domaće komponente u uvozu (uglavnom kao vrijednosni udio u krajnjoj, izvoznoj, cijeni).

10.2. SWITCH POSLOVI

“Switch” poslovi (od *eng. switch*, zamijeniti) su posebni vanjskotrgovinski poslovi u međunarodnom robnom i deviznom poslovanju kojima se obavlja konvertiranje klirinških potraživanja u konvertibilno potraživanje. Switch poslovi se vrše kada partner koji ne posjeduje konvertibilnu valutu plaća potraživanje partneru koji prihvaća samo konvertibilnu valutu (vidi Sliku 10.1.).

Slika 10.1.: Primjer kretanje robe i deviza kod uvoznog switch posla



Izvor: izradila autorica

Vanjska trgovina, odnosno devizni promet između dvije zemlje obavlja se preko “switchera” iz treće zemlje zbog ostvarivanja vanjskotrgovinskog prometa koji se ne bi mogao ostvariti u okviru redovnih vanjskotrgovinskih transakcija, nedostatka konvertibilnih sredstava plaćanja, različite razine cijena u pojedinim zemljama, nekonvertibilnost valuta nekih zemalja itd. Bit switch posla je u tome što posrednik - switcher (kojega angažira ili inicijator posla ili oba partnera) pronalazi više partnera iz više zemalja te s nekoliko posredničkih kupoprodajnih transakcija (roba ili deviza) omogućuje partneru koji raspolaže s klirinškim devizama da dobije robu koju bi inače morao platiti konvertibilnim devizama. Switch poslovi su skuplji su

od redovnih poslova izvoza i uvoza pri čemu switcher zarađuje na razlici u cijeni robe ili vrijednosti obračunskih valuta.

Uobičajena podjela switch poslova je na uvozne i izvozne. **Uvozni switch poslovi** su poslovne transakcije kod kojih switcher raspolaže klirinškim potraživanjima, za koje kupuje robu na tržištima s nekonvertibilnom valutom plaćanja. Tu robu jedanput ili više puta preprodaje tvrtkama koje tu robu plaćaju konvertibilnom valutom. Konvertibilnom valutom switcher kupuje robu s konvertibilnog tržišta i isporučuje je tvrtki -inicijatoru posla. **Izvozni switch posao** počinje isporukom robe od izvoznika u jednoj zemlji posredniku u drugoj. Posrednik plasira robu na tržište zemlje s konvertibilnim načinom plaćanja pri čemu switcher isplaćuje vrijednost kupljene robe u valuti zemlje izvoznika po višoj cijeni od one koju bi izvoznik postigao da je direktno plasirao robu na to tržište. Interes switchera je u tome što preprodajom robe dolazi do konvertibilne valute za koju nabavlja drugu robu koju prodaje po višoj cijeni i pokriva eventualne razlike nastale prvom kupoprodajom.

10.2. FORFETING

Forfeting predstavlja instrument financiranja vanjske trgovine na srednji i dugi rok kojim izvoznik prodaje svoje potraživanje forfetaru bez prava regresa i pribavlja instrument osiguranja plaćanja. Forfeting je posebna poslovno-financijska transakcija koja se sastoji u kupnji – otkupu potraživanja, odnosno vrijednosnih papira (mjenice, obveznice i sl.) koji predstavljaju osiguranje za plaćanje isporuke robe ili usluga u okviru određene komercijalne transakcije.

Forfeting, dakle, predstavlja prodaju 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). Na taj način izvoznik robe/usluge na kredit pretvara svoje potraživanje u gotovinu i oslobađa se rizika nenaplate potraživanja.

Posrednik (*forfetar*) u ovom poslu može biti banka ili neka druga financijska institucija koja za usluge posredovanja naplaćuje proviziju (godišnje 0,5-8% od vrijednosti posla), a koja ovisi o riziku (valuta potraživanja, ročnost vrijednosnog papira i sl.). Forfetar svoje usluge naplaćuje diskontiranjem (umanjivanjem) izvornog iznosa potraživanja. Stopa diskonta ovisi ponajprije o roku dospjeća, zatim o; kamatnim stopama, riziku i načinu osiguranja potraživanja.

Posjednik vrijednosnih papira prodaje svoja prava forfetaru, banci ili posebnoj financijskoj ustanovi, dobiva gotovinu odmah, s tim što forfetaru plaća određenu proviziju (čija visina ovisi o valuti potraživanja, stupnju rizika i ročnosti vrijednosnih papira). Instrumenti forfetiranja su mjenice što su ih izdali kreditno sposobni kupci uz klauzulu "bez prava regresa". U procesu forfetiranja rokovi dospjeća potraživanja su veći od 90-180 dana uobičajenih u poslovima faktoringa, i odnose se na rokove od 6 mjeseci do 5 godina.

Prednosti forfeting-a su:

- a) *za izvoznika* - brža naplata posla i smanjene potrebe za financiranjem izvoza putem izvoznih kredita (forfeting-om se kreditni posao pretvara u gotovinski), povećanje likvidnosti
- b) *za uvoznika* - uvjeti naplate nisu pogoršani
- c) *za forfetara* - mogućnost dodatne zarade na temelju ulaženja u terminske transakcije (uz obaveznu procjenu boniteta uvoznika/dužnika, valutnog rizika i financijske stabilnosti zemlje uvoznika).

10.3. REEKSPORT

Reeksport je poseban vanjskotrgovinski posao koji podrazumijeva posredovanje pri kupnji i prodaji robe između partnera koji su rezidenti različitih zemalja.

Riječ je o špekulativnim poslovima kod kojih se špekulira ne samo sa razlikom cijena robe i usluga, već i sa razlikom deviznog tečaja, eskontnim stopama i drugim pojavama na svjetskom tržištu, te se na taj način izbjegavaju carine, uvozni kontingenti (količinska ograničenja), embargo ili trgovina na temelju robnih lista.

Reeksport može biti:

- ⇒ tzv. *indirektni reeksport* kada se npr. roba uvozi u Hrvatsku, a zatim izvozi, ili
- ⇒ tzv. *direktni reeksport* kada se npr. roba kupuje od dobavljača u inozemstvu i prodaje kupcu također u inozemstvu bez ulaska robe na teritorij Republike Hrvatske.

Govoreći o tipovima reeksporta, mogući su njegovi sljedeći pojavni oblici:

- ⇒ *uvoz radi ponovnog izvoza* – reeksporter zadržava dokumente koji se odnose na uvoz, a za potrebe izvoza izdaje nove dokumente, tako da se gubi trag o podrijetlu robe; ovi se poslovi ne smatraju poslovima redovitog uvoza i izvoza, pa se na njih ne primjenjuju carine (ili npr. izvozne premije u cilju poticanja izvoza)
- ⇒ *posredovanje* - reeksporter robu kupuje u jednoj zemlji i izravno je upućuje u zemlju odredišta
- ⇒ *provoz robe bez zadržavanja* - roba se provози kroz 3. zemlju i ne zadržava se u njoj (ne ispostavljaju se novi dokumenti)
- ⇒ *posredovanje izvan carinskog područja (putem slobodnih carinskih zona)* - roba se u trećoj zemlji zadržava u slobodnoj carinskoj zoni (isključene su sve carinske formalnosti)

10.4. LEASING

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 efikasnijim sredstvima. Nagli tehnološko-tehnički razvitak za posljedicu ima vrlo brzo zastarijevanje skupe opreme te se kupovina takve opreme pokazala nerentabilnom i rizičnom, istovremeno kupovina investicijskih dobara velike vrijednosti otežana je zbog nedostatka vlastitog kapitala, odnosno nepovoljnih kreditnih aranžmana. Kako klasični oblici financiranja (bankarski krediti i vlastita sredstva) često nisu dovoljni niti dostupni za ove svrhe, razvijen je novi oblik financiranja – *leasing*.

Leasing (zakup, najam) predstavlja način financiranja nabave nekretnina i pokretnih dobara (investicijske opreme) na način da korisnik leasinga stječe pravo korištenja tih dobara (ali ne stječe vlasništvo nad njima!) na određeno vrijeme uz plaćanje određene naknade. Radi se, dakle, 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 nekretnina.

Prednosti leasinga su višestruke:

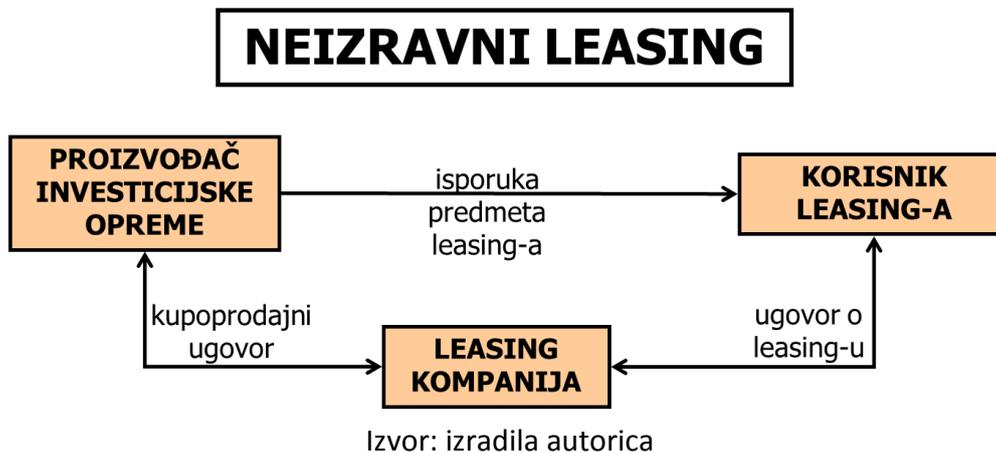
- ⇒ *rate leasinga se otplaćuju iz prihoda* koji se ostvaruju upotrebom predmeta leasinga,
- ⇒ *porezne prednosti* - troškovi (operativnog) leasinga u potpunosti se priznaju u troškove poslovanja dok se PDV (porez na dodanu vrijednost) plaća u mjesečnim obrocima,
- ⇒ *likvidnost* - korisniku kapital ostaje na raspolaganju za druge investicije ili kao obrtni kapital,
- ⇒ *kreditna sposobnost* - po isteku leasinga moguće je postati vlasnik opreme ili je zamijeniti novom, suvremenijom.

10.4.1. Neizravni leasing

Kod neizravnog (indirektnog) leasinga, leasing kompanija financira nabavu materijalnog dobra i nad njim stječe pravo vlasništva. Pri tome budući korisnik leasinga, najčešće sam, odabire proizvođača predmeta leasinga 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 tu istu opremu dobiti na korištenje. Paralelno s tim korisnik leasinga pregovara i s leasing poduzećem, koje kupuje predmet leasinga. Leasing poduzeće sklapa kupoprodajni ugovor s proizvođačem dobra tek kad su u potpunosti definirani uvjeti isporuke između proizvođača robe i korisnika leasinga. Važno je istaknuti kako su oba ugovora sklapaju paralelno ili neposredno jedan za drugim te da su međusobno povezani i ništavni jedan bez drugoga.

Po isplati kupoprodajne cijene proizvođač (isporučitelj) dobra ne isporučuje dobro leasing poduzeću već izravno korisniku na osnovu naloga leasing poduzeća temeljenog na ugovoru o leasingu. Isporukom ujedno započinje i trajanje ugovora o leasingu.

Slika 10.2.: Neizravni leasing

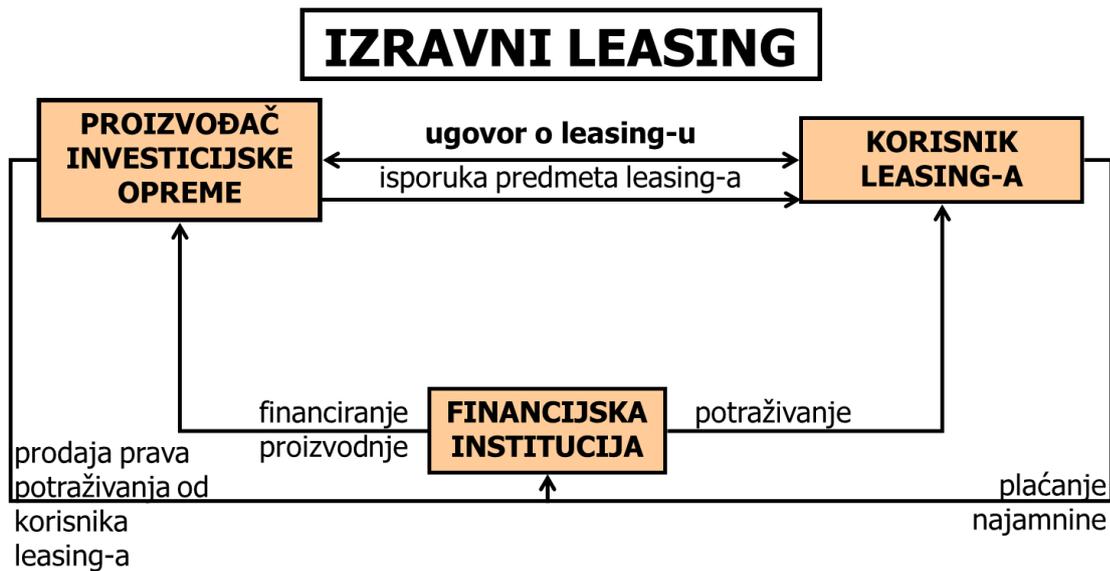


10.4.2. Izravni leasing

Izravni leasing je posao koji se sklapa između proizvođača kao davatelja leasinga i primatelja dobra kao korisnika tog leasinga. Isporučitelj opreme je ujedno i najmodavatelj koji predmet leasinga daje u najam korisniku i s njim sklapa ugovor o leasingu. Uložena sredstva vraćaju se kroz leasing naknadu s tim da je proizvođač osiguran činjenicom da ostaje vlasnik predmeta leasinga za cijelo vrijeme trajanja ugovora o leasingu.

Budući da u direktnom leasingu ne sudjeluje leasing poduzeće, proizvođač se redovito obraća nekoj financijskoj instituciji kako bi pribavio sredstva za nastavak proizvodnje (vidi Sliku 10.3.). Pri tom 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 ne ispuni u potpunosti sve obveze iz ugovora o leasingu, tj. dok ne isplati leasing naknadu.

Slika 10.3.: Izravni leasing



Izvor: izradila autorica

Ovisno o mogućnosti raskida sklopljenog ugovora prije njegova isteka, razlikuju se:

- ⇒ operativni i
- ⇒ financijski leasing.

10.4.3. Financijski leasing

Financijski leasing je vrsta leasinga u kojoj se ugovorom utvrđuje najkraći rok korištenja predmeta leasinga te u tom roku nijedna strana ne može otkazati sklopljeni ugovor. Ugovor se može raskinuti obostranim pristankom ili jednostrano ako se suprotna strana ne pridržava odredbi ugovora. To su poslovi koji se sklapaju na rok iznad pet godina unutar kojeg nema mogućnosti jednostranog otkazivanja ugovora.

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 tako da se korisniku najčešće nudi otkup po vrlo povoljnoj cijeni ili pak obnova ugovora o leasingu uz vrlo povoljnu naknadu. Prema tome, davatelj financijskog leasinga, osim financiranja ne pruža nikakve dodatne usluge.

10.4.4. Operativni leasing

Operativni leasing je vrsta leasinga u kojem korisnik može u svakom trenutku, a 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 obilježje ove vrste leasinga je trajanje kraće od ekonomskog vijeka predmeta ugovora pa, je i ukupna naknada manja od vrijednosti predmeta leasinga. Predmeti ove vrste leasinga su najčešće transportna sredstva, računala, kopirni uređaji, telefonske centrale i sl.

Kod operativnog leasinga moguće je ugovoriti i pružanje dodatnih usluga poput instaliranja opreme, servisiranja, obuke kadrova i slično. Davatelj leasinga ujedno snosi rizik zastarjelosti i gubitka predmeta leasinga.

Operativni leasing je skuplji način financiranja od financijskog leasinga pa se i manje koristi. Najčešće se ugovara kada je potrebno kratkoročno povećati proizvodne i uslužne kapacitete zbog primjerice sezonskog karaktera posla (onda je ipak isplativiji ovakav vid leasinga).

Slika 10.4.: Usporedba financijskog i operativnog leasinga

	FINANCIJSKI LEASING	OPERATIVNI LEASING
<i>Pravni/zemljišno-knjižni vlasnik predmeta leasinga je...</i>	<i>davatelj leasinga</i>	<i>davatelj leasinga</i>
<i>Predmet leasinga evidentira se u bilancama...</i>	<i>korisnika leasinga</i>	<i>davatelja leasinga (off-balance financiranje)</i>
<i>... je ovlašten koristiti porezne povlastice iz predmeta leasinga (npr. amortizacija)</i>	<i>korisnik leasinga</i>	<i>davatelj leasinga</i>
<i>Porezno priznati troškovi korisnika leasinga su...</i>	<i>amortizacija + kamatni dio rate leasinga</i>	<i>cjelokupna rata leasinga</i>
<i>PDV se plaća...</i>	<i>u cijelosti prilikom predaje predmeta leasinga</i>	<i>sa svakom ratom leasinga</i>
<i>Glavne rizike predmeta leasinga snosi...</i>	<i>korisnik leasinga</i>	<i>davatelj leasinga</i>
<i>Opcija kupnje po završetku ugovora moguća je...</i>	<i>po obračunskom ostatku vrijednosti</i>	<i>po tržišnoj cijeni pri isteku ugovora</i>

Izvor: izradila autorica

10.4.5. Vrste leasing-a

Pored navedenih ključnih podjela leasing-a na izravni i neizravni, odnosno na finacijski i operativni, moguća je i daljnja podjela leasing-a po vrstama na:

- ⇒ kratkoročni – jedna do tri godine,
- ⇒ dugoročni - tri i više godina,
- ⇒ neto-leasing - korisnik sam vodi brigu o tehničkom stanju iznajmljenog investicijskog dobra,
- ⇒ bruto-leasing - troškove osiguranja i održavanja predmeta leasing-ugovora snosi leasing-kompanija,
- ⇒ leasing investicijske opreme,
- ⇒ leasing kompletnih postrojenja,
- ⇒ leasing robe široke potrošnje (finalna dobra),
- ⇒ leasing neupotrijebljenih (novih) sredstava,
- ⇒ leasing upotrijebljenih (rabljenih) sredstava,
- ⇒ individualni leasing - predmet leasing-a specificiran je ugovorom,
- ⇒ blanketni leasing - okvirni ugovor kojim se leasing-kompanija obavezuje nabaviti sredstvo prema izboru korisnika,
- ⇒ vremenski leasing - bez mogućnosti obnavljanja leasing-ugovora,
- ⇒ rotirajući leasing - sa mogućnošću obnavljanja ugovora,
- ⇒ povratni leasing (eng. lease back) - prodaja dobra koji se zatim uzima na korištenje putem leasing-a,
- ⇒ leveraged leasing - financiranje nabave opreme visoke vrijednosti koje uključuje angažman leasing-kompanije i skupine finansijskih organizacija.

10.5. FAKTORING

Dok je leasing sustav financiranja opreme, faktoring se odnosi na trgovinu potrošnim dobrima i pružanje 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.

Suradnja koja se uspostavlja između faktora i klijenta regulira se, dakle, ugovorom o faktoringu. Prije nego sklopi takav ugovor, faktor preliminarno ispita djelatnost budućeg partnera, pri čemu uklanja slaba i insolventna poduzeća. Potpisom ugovora o faktoringu, 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, novcem može raspolagati već idući dan po ispostavljanju računa.
- ⇒ *sigurnost*: u slučaju neplaćanja s kupčeve strane faktor izvršava plaćanje potraživanja, obično najkasnije u roku 120 dana po dospelosti potraživanja.
- ⇒ *ušteda vremena i novca*: faktor brine za stalno, ažurno i precizno administrativno praćenje ustupljenih potraživanja i periodično dostavlja izvješća o prometu i stanju potraživanja, primljenim uplatama i prosječnim zakašnjenjima, šalje opomene te vrši unovčavanje i naplatu potraživanja.
- ⇒ *omogućuje rast poduzeća*, na osnovu tekućeg i budućeg poslovanja istog: financiranje od strane faktora ne opterećuje limite kod banka, suprotno tome, pozitivno utječe na bonitet i kreditnu sposobnost, jer prodavaču - ustupatelju potraživanja omogućava da sredstva vezana u potraživanjima iz poslovanja u najkraćem mogućem vremenu pretvori u novac.
- ⇒ *osigurava veću konkurentnost poduzeća na tržištu*: prodavaču – ustupatelju potraživanja omogućava, da domaćim i inozemnim kupcima sigurno prodaje na kredit i na taj način ponudi konkurentne uvjete prodaje i plaćanja.

Prednosti faktoringa najviše dolaze do izražaja baš u izvozu, jer faktor može preuzeti obavljanje svih deviznih i ostalih vanjskotrgovinskih poslova. Putem faktoringa povećava se konkurentnost robe klijenta na inozemnom tržištu, jer faktor pruža kreditne uvjete uobičajene na tržištu uvoznika, prima isplate u domaćoj valuti i jamči izvozniku da neće pretrpjeti gubitak zbog insolventnosti svojih dužnika ili zbog promjene deviznog tečaja.

Vrste faktoringa su:

- ⇒ pravi faktoring – kod kojeg faktor osim preuzimanja duga vrši i cijeli niz drugih usluga (vođenje poslovnih knjiga, marketing i sl.), te
- ⇒ konfidencijalni faktoring – faktoring bez dodatnih usluga.

10.6. FRANCHISING

Franchising je posebna strategija poslovne suradnje između neovisnih tvrtki iz različitih zemalja. Franchising se pojavljuje kada kompanija (davatelj franšize) licencira svoje trgovačko ime (brand) i svoj način rada (sistem poslovanja) ustupa 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 tog poznatog imena, marke, odnosno poznatog i uhodanog sustava distribucije. Pri tome se koriste vlastitim resursima i u kraćem se roku uspijevaju afirmirati na tržištu.

Sustav franchisinga čine davatelj franchisinga i veći broj korisnika.

Davatelji franchisinga (franšize) 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 franšize podršku i, u nekim slučajevima, ima određenu kontrolu nad načinom poslovanja korisnika franšize. Zauzvrat korisnik franšize plaća davatelju franšize početnu pristojbu (tzv. franšiznu pristojbu) i pristojbu za poslovanje (royalty) za korištenje trgovačkog imena i načina poslovanja. Davatelji franšize s primjenom sistema franšize ostvaruju međunarodnu ekspanziju, povećaju profit i postaju poznata međunarodna poduzeća u relativno kratkom roku i uz mala ulaganja.

Za korištenje sistema franšize plaća se, kako je već istaknuto, naknada čiji se iznos najčešće određuje u postotnom dijelu od ostvarenog prometa ili zarade korisnika franšize i obično je u intervalu od 2% do 5%. U nekim sistemima franšize postoji obaveza plaćanja pristupnine pri ulasku u sistem. U tom se slučaju pristupnina plaća jednokratno i odmah pri potpisivanju ugovora.

Prednosti franchising-a za korisnika su:

- ⇒ ustupanje marke, tehnologije, *know-how*-a i poslovne koncepcije,
- ⇒ povećanje rentabilnosti i sigurnosti poslovanja, te
- ⇒ standardizacija i povećanje razine kvalitete ponude, dok su

nedostaci:

- ⇒ visoki troškovi,
- ⇒ pravo sudjelovanja u odlučivanju i dobiti nije razmjerno uloženim sredstvima,
- ⇒ obaveza je trajna a ugovor je teško raskinuti.

Sistem franšize najviše se primjenjuje u proizvodnji i distribuciji bezalkoholnih pića, brze hrane, u hotelijerstvu, različitim posredničkim uslugama, iznajmljivanju automobila, proizvodnji cigareta. Neke poznate svjetske franšize su: Coca Cola, General motors, McDonald's, Burger King, Subway, Dunkin' Donuts, Radisson Hotels & Resorts, Intercontinental, Sheraton, Hilton, Hyatt, Manpower, Hertz, Marlboro i dr.

Osnovne vrste franchising-a su:

- ⇒ franchising robe,
- ⇒ franchising usluga i
- ⇒ industrijski franchising.

10.7. TIME SHARING

Time sharing podrazumijeva sudjelovanje u zajedničkom poslu na ugovoreno vrijeme.

Timesharing se javlja u dva obika i to kao:

⇒ *produkcijski time sharing* - jedan partner ulaže određeni input u proizvodnju drugog partnera koji ovoga prvoga isplaćuje (sukladno uložnim inputima) u proizvedenoj robi (ili usluzi) i

⇒ *turistički time sharing* - ustupanje prava upotrebe nekog turističkog objekta na određeno vrijeme, što je ujedno i najučestaliji oblik time sharing-a.

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.

10.8. POSLOVI OPLEMENJIVANJA ROBE

Poslovi oplemenjivanja robe uključuju poslove prerade, obrade i dorade proizvoda koji zahtijevaju privremeni izvoz, odnosno uvoz.

Prerada podrazumijeva poslovi putem kojih se mijenjaju svojstva robe. Obrada uključuje mehaničke, kemijske i druge postupke putem kojih se poboljšava kvaliteta proizvoda bez dodavanja iste ili druge robe, dok dorada podrazumijeva postupke putem kojih se ne mijenjaju svojstva robe.

Poslovi oplemenjivanja robe mogu biti pasivni ili aktivni, ovisno o lokaciji vršenja usluga oplemenjivanja robe. Kod pasivnih poslova oplemenjivanja, usluga oplemenjivanja vrši se u inozemstvu, što rezultira devizni odljevom iz zemlje. Kod aktivnih poslova oplemenjivanja usluga oplemenjivanja vrši se u zemlji što će za posljedicu imati devizni priljev.

10.9. TRANZITNI POSLOVI

Tranzitni poslovi podrazumijevaju provoz robe preko teritorija treće zemlje u svrhu njezine konačne isporuke iz zemlje prodavatelja (izvoznika) u zemlju kupca (uvoznika).

Tranzitni posao može biti izravan, ako nema zadržavanja u trećoj zemlji, ili neizravan, ako se roba zadržava u trećoj zemlji. 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.

10.10. MALOGRANIČNI PROMET

Malogranični promet uključuje reguliranje različitih oblika ekonomske suradnje u pograničnim područjima; trgovinu robom i uslugama, kretanje ljudi - zaposlenika 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. Dakle, temeljni cilj ugovora o malograničnom prometu jest proširenje pograničnih područja i normalnog odvijanja trgovine.

11. VIŠI OBLICI PRIVREDNE SURADNJE SA INOZEMSTVOM

11.1. POSLOVNO-TEHNIČKA SURADNJA S INOZEMSTVOM

Poslovno-tehnička suradnja s inozemstvom obuhvaća zajedničko djelovanje domaćih i stranih poduzeća u području različitih privrednih 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 istupanja na tržištu, inoviranja, *know-how-a*, do znanstveno-istraživačkog rada.

Ugovor o poslovno-tehničkoj suradnji najčešće se temelji na već ranije potpisanim ugovorima i sporazumima koje su potpisale zemlje iz kojih su poslovni partneri.

Temeljne ekonomske značajke poslovno-tehničke suradnje s inozemstvom određene su ciljevima; povećanja broja tehničkih inovacija, unapređenja tehnologije proizvodnje, školovanja i osposobljavanje osoblja, prodiranja na strana tržišta, povećanja konkurentnosti na tržištu.

11.2. DUGOROČNA PROIZVODNA SURADNJA

Dugoročna proizvodna suradnja predstavlja *dugoročnu suradnju proizvodnih poduzeća* iz dviju ili više zemalja u području zajedničkog planiranja, razvoja, proizvodnje i međusobnih isporuka robe ili njezinih sastavnih dijelova. U ovakvim oblicima suradnje često se 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 drugom isporučuju proizvod, odnosno njegove dijelove.

Prednosti dugoročne proizvodne suradnje su; usavršavanje procesa proizvodnje, povećanje proizvodnosti rada, usvajanje nove tehnologije, uključivanje u svjetsko tržište, kao i povećanje izvoza. Jedna od važnih značajki dugoročne proizvodne suradnje jest u tome što ona jednostavno nameće potrebu bržeg osamostaljenja domaćih poduzeća u vlastitom razvoju proizvoda odnosno postizanja konkurentnosti vlastite proizvodnje na svjetskom tržištu. Prednosti proizvodne kooperacije jest i u tome da se izvoz utvrđuje i planira prema poznatim kupcima koji imaju ujednačene potrebe nabave proizvoda koji je predmet kooperacije.

11.3. PRIJENOS TEHNOLOGIJE

Prijenos tehnologije podrazumijeva prijenos gospodarski primjenjivih tehnoloških rješenja (novi proizvodi, novi kupci, tehnička racionalizacija,..) i tehničkih znanja i iskustava (*know-how-a*) s jednog gospodarskog subjekata, davatelja usluge, na drugog gospodarskog subjekta, stjecatelja tehnologije, uz plaćanje određene naknade.

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 znatne financijske učinke,
- ⇒ *stjecatelju tehnologije* da bez angažiranja vlastitih financijskih sredstava i istraživačkih potencijala za razvoj novih tehnoloških rješenja, stječe već gotova tehnološka 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 franchising-u itd.), ipak 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, a za koje primatelj licence u određenim ugovorenim rokovima i na predviđeni način mora platiti (licencnu) naknadu.

S obzirom na ovlasti koje stjecatelj licence dobiva temeljem ugovora o licenci razlikuju se:

- ⇒ proizvodna licence - pravo korištenja licence za proizvodnju određene robe,
- ⇒ prodajna licence - pravo na prodaju proizvoda što ih proizvodi na temelju kupljene licence (proizvodna i prodajna licence su povezane),
- ⇒ licence za iskorištenje - pravo uporabe proizvoda koji je proizveden na temelju licence (npr. određeno postrojenje),
- ⇒ licence za izvoz - pravo izvoza proizvoda što ga izrađuje na temelju kupljene licence,
- ⇒ licence za uvoz - pravo uvoza proizvoda koji se proizvode u inozemstvu na temelju patenata i, eventualno, njihove prodaje u zemlji ili inozemstvu (u trećim zemljama).

Kada je riječ o plaćanju licencne 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 royalties-a*, kad je iznos naknade vezan uz opseg proizvodnje ili prodaje; ovaj vid plaćanja pogoduje korisniku licence jer direktno ovisi o rezultatima korištenja prenesenog prava,
- ⇒ *temeljem ostvarene dobiti*; kada se naknada plaća tek po ostvarenoj dobiti, te
- ⇒ *ugovaranjem minimalne ili maksimalne naknade* bez obzira na ostvarenu dobit.

Odluka o kupnji licence proizlazi iz ukupne poslovne politike pri čemu kupac, prilikom uzimanja licence, sam mora sam u kojem se životnom stadiju nalazi tehnologija. Kupac analizom mora utvrditi prednosti te tehnologije u odnosu na druga tehničko – tehnološka rješenja i upravo se u tome nalazi najveća opasnost: da li je kupac izabrao za njega najbolju tehnologiju.

11.4. ZAJEDNIČKA ULAGANJA (joint venture)

Zajednička ulaganja predstavljaju najviši oblik poslovne suradnje. Riječ je o ulaganju kapitala (ili drugih proizvodnih faktora) dvaju ili više ekonomskih subjekata u zajedničko poduzeće u jednoj ili više zemalja uz zajedničko upravljanje i sudjelovanje u dobiti. Najčešći oblik zajedničkih ulaganja su podružnice i koncesije (npr. kod eksploatacije prirodnih bogatstava).

Zajednička ulaganja u širem smislu ne uključuju samo ulaganje kapitala, već predstavljaju upotrebu vlastitih sredstava sudionika u ostvarenju željenog cilja (građevinski radovi, eksploatacija resursa i sl.). Cjelokupni koncept zajedničkog ulaganja zasniva se konceptu zajedničkog snošenja svih pozitivnih i negativnih učinaka i rizika u omjeru koji se utvrđuje ugovorom; najčešće prema omjeru ulaganja partnera. Inozemni partner će biti 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 (u zemlji) i ako mu je pruženo odgovarajuće jamstvo za povrat uložених sredstava i naplatu ostvarene dobiti.

Zajednička se ulaganja dijele na:

- ⇒ vlasnička (*joint capital venture*) i
- ⇒ ugovorna (*joint contractual venture*).

U prvom slučaju ulagač iz inozemstva u zemlji koja prima kapital stječe *pravo vlasništva* nad novonastalim zajedničkim poduzećem, a u drugom slučaju ostvaruje samo *pravo upravljanja*.

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, a
- ⇒ za inozemnog ulagača; proširenje tržišta, te korištenje izvora sirovina.

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 oko upravljanja ključan. kod uspješnih zajedničkih ulaganja, , puno je značajnija spremnost objiju strana na djelotvorno djelovanje od postotnog udjela vlasništva.

Mogući modeli upravljanja kod zajedničkog ulaganja su:

- ⇒ *autonomni model* – kod kojeg strategijska i operativna odgovornost leži na zajedničkoj upravi,
- ⇒ *model managementa partnera* – kod kojeg ulagač s većim udjelom vrši upravljanje,
- ⇒ *funkcijski management* – kod kojeg je svaki je partner zadužen za određena područja, odnosno funkcije, upravljanja i
- ⇒ *dogovorni management* – kod kojeg je preuzimanje zadataka i odgovornosti među partnerima ravnopravno.

11.5. INDENT-POSLOVI

Pod indent-poslovima podrazumijeva se nalog uvoznika indent-agentu (posredniku) da u njegovo ime i za njegov račun sklopi vanjskotrgovinski posao sa najpovoljnijim ponuđačem (izvoznikom). Indent – poslovi se najčešće primjenjuju u trgovanju sa zemljama jugoistočne Azije, a odnose se na naloge za kupnju koje vrši izvoznik iz neke „zapadne“, europske ili američke, tvrtke.

Važnost indenta za „zapadnog“ izvoznika je u tome što prihvaća indent nalog kao kupoprodajni ugovor, koji postaje valjan tek kad se europski izvoznik izjasni da li želi ili ne želi izvršiti isporuku robe. Potvrda prihvaćanja indent naloga od strane „zapadnog“ izvoznika se označuje kao *report*, što znači neopoziv prihvatanje naloga.

Nalog uvoznika može biti otvoren što znači da indent agent treba sklopiti sklapanje ugovora s najpovoljnijim izvoznikom ili zatvoren kada se traži sklapanje ugovora sa točno određenim izvoznikom.

Uobičajeni oblici indent-poslova su:

- ⇒ *čisti* – kada su u nalogu navedeni svi uvjeti za sklapanje posla,
- ⇒ *proforma* – kada su navedeni samo okvirni uvjeti za sklapanje posla i
- ⇒ *komisioni* – kada je uz uvjete za sklapanje posla naznačena i provizija za poslovanje.

11.6. POSLOVI ARBITRAŽE

Pod arbitražnim poslovima podrazumijeva se kupnja neke robe (deviza, proizvoda) na nekom tržištu gdje su cijene niže i njena preprodaja na tržištu gdje su cijene iste robe više. Ključna razlika u odnosu na špekulacije je što se kod arbitraže zarada ostvaruje temeljem stvarnih razlika u cijeni, kamatama ili deviznom tečaju (a ne temeljem očekivanih budućih vrijednosti istih).

S obzirom na vrstu robe koja se arbitrira razlikujemo; deviznu, robnu i kamatnu arbitražu.

12. TRGOVINSKA I PLATNA BILANCA

Bilanca plaćanja je sustavan prikaz (agregatni popis) svih transakcija jedne zemlje sa inozemstvom (rezidenata s nerezidentima) ostvarenih tijekom jedne kalendarske godine. Izraz „sustavan prikaz” znači da platne bilance svih članica Međunarodnog Monetarnog Fonda moraju biti izrađene prema tipiziranom obrascu kojeg propisuje Fond, a s ciljem lakše međunarodne usporedbe. Bilanca plaćanja važna je zbog ekonomske analize učinaka međunarodne razmjene neke zemlje na sve njene makroekonomske agregate.

Pojam „transakcija” označava sve vrste poslova s inozemstvom. Što je poslovanje s inozemstvom razvijenije time će i platna bilanca uključivati više vrsta transakcija. Vrijedi i obratno. Bilanca plaćanja prikazuje međunarodne financijske transakcije i to:

- ⇒ međunarodna plaćanja (po osnovi uvoza roba i usluga) i
- ⇒ međunarodno kretanje kapitala (ulaganje kapitala).

Transakcije iskazane u bilanci plaćanja dijele se na:

- ⇒ **tekuće transakcije**; plaćanja roba i usluga, transferi i dohoci i
- ⇒ **kapitalne transakcije**; zajmovi, depoziti, vrijednosni papiri, strane direktne investicije (FDI), inozemni novčani instrumenti.

Strukturu bilance plaćanja čine tri podbilance:

- ⇒ **I podbilanca tekućih transakcija ili tekući račun**,
 - uključuje plaćanja po osnovi kretanja robe i usluga
- ⇒ **II podbilanca kapitalnih transakcija ili račun kapitala**,
 - uključuje kretanje kapitala
- ⇒ **III račun rezervi**,
 - zbroj salda tekućeg računa i računa kapitala jednak je promjeni u računu rezervi.

U platnoj bilanci primjenjuje se načelo dvostrukog knjiženja. Sve su transakcije kreditne (+) ili debitne (-). Bez obzira promatra li se podbilanca tekućih ili kapitalnih transakcija **pravila knjiženja** su ista:

- ⇒ **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.

Slika 12.1.: Debitne i kreditne stavke

Debitne stavke (-)	Kreditne stavke (+)
uvoz robe uvoz usluga	izvoz robe izvoz usluga
odljev dohotka od rada i investicija jednostrani transferi – odljev	priljev dohotka od rada i investicija jednostrani transferi – priljev
odljev dugoročnog kapitala u inozemstvo	priljev dugoročnog kapitala u inozemstvo
odljev kratkoročnog kapitala u inozemstvo	priljev kratkoročnog kapitala u inozemstvo
povećanje deviznih rezervi	smanjenje deviznih rezervi

Izvor: izradila autorica

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.

Slika 12.2.: Struktura bilance plaćanja

	Duguje -	Potražuje +
1. ROBA		
2. USLUGE		
3. TRANSFERI (POKLONI)		
1+2+3 = A Bilanca tekućih transakcija		
4. Dugoročni kapital		
5. Kratkoročni kapital		
4+5 = B Bilanca kapitalnih transakcija		
6. Devizne rezerve		
7. Zlatne rezerve		
8. Specijalna prava vučenja (SDR)		
9. Rezervna pozicija u MMF-u		
6+7+8+9 = C Bilanca rezervi		
10. Greške i propusti		
A+B+C+10 = 0		

BILANCA ROBNE RAZMJENE (1)
VANJSKOTRGOVINSKA BILANCA (1+2)
}
OPĆA BILANCA PLAĆANJA (A+B)

Izvor: izradila autorica

Saldo podbilance tekućih transakcija i podbilance kapitalnih transakcija ne moraju se poklapati. Suma salda ovih dvaju podbilanci jednaka je promjenama rezervi. Ako je promjena

rezervi 0 tada je saldo podbilance tekućih transakcija jednak saldu podbilance kapitalnih transakcija (sa suprotnim predznacima), odnosno bilanca plaćanja je u ravnoteži.

12.1. PODBILANCA TEKUĆIH TRANSAKCIJA - 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) i
- ⇒ odljeve i priljeve po osnovi transfera.

*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 gorjoj 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.

1. 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**. 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**.

2. Pod pojmom faktorskih usluga 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.
3. **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).

12.2. PODBILANCA KAPITALNIH TRANSAKCIJA - RAČUN KAPITALA

Podbilanca kapitalnih transakcija uključuje **kretanje dugoročnog i kratkoročnog kapitala**: kredita, depozita, ulaganja u realnu (strane direktne investicije - FDI) i financijsku imovinu (vrijednosni papiri), te inozemne novčane instrumente.

Svi krediti odobreni inozemstvu, depoziti u inozemnim bankama, kupnje inozemne realne ili financijske imovine i kupnje inozemnih novčanih instrumenata predstavljaju ulaganje domaćeg kapitala i u računu kapitala se tretiraju kao *odljev kapitala*. Uzeti krediti, depoziti inozemnih rezidenata u domaćim bankama, kupnja domaće realne ili financijske imovine predstavljaju *priljev kapitala*. Svi **prihodi** ovako uloženog **kapitala** (kamate u slučaju kredita ili depozita; profit i dividenda u slučaju ulaganja u financijsku imovinu) **evidentiraju se u tekućem računu kao prihodi od faktorskih usluga – kapitala** (dohodak od investicija).

Sve **transakcije u računu kapitala su kompenzatornog karaktera** u odnosu na **transakcije iz tekućeg računa koje su autonomne**. Sve transakcije po računu kapitala nastaju u ovisnosti o stanju tekućeg računa – ako je tekući račun u deficitu, račun kapitala iskazuje suficit (npr. uzimanjem kredita iz inozemstva) i obratno. Suficit u bilanci tekućih transakcija znači da je zemlja ostvarila višak novčanih sredstava koji može transferirati vani. Deficit u bilanci tekućih transakcija znači da je zemlja ostvarila manjak novčanih sredstava koje zato povlači iz inozemstva ili umanjuje vlastite devizne rezerve.

12.3. RAČUN REZERVI

Zbog principa dvojnog knjigovodstva cjelokupna bilanca plaćanja mora biti u ravnoteži, ali ne i njene podbilance. Račun rezervi sadrži **rezerve međunarodne likvidnosti jedne zemlje koje se koriste za pokriće neravnoteže u tekućem računu ako ona nije eliminirana kretanjem kapitala**.

Račun rezervi uključuje:

- ⇒ *monetarno zlato* - iako je od 1976. zlato službeno isključeno iz deviznih rezervi (zemlje ga danas nisu dužne imati u svojim rezervama), ono se ipak zadržalo u upotrebi,
- ⇒ *specijalna prava vučenja* (Special Drawing Rights - SDR) - knjiški novac MMF-a posebno kreiran kao pomoć zemljama sa nedostatnim sredstvima međunarodne likvidnosti u otklanjanju neravnoteže u bilanci plaćanja (tzv. rezerva likvidnosti),
- ⇒ *rezervne pozicije u MMF-u* - kvota (u domaćoj - 75% i stranoj - 25% valuti),
- ⇒ *inozemne devize* - uključuju inozemne državne obveznice i strana novčana sredstva plaćanja.

Deviznim rezervama u okviru računa rezervi upravlja centralna banka (HNB) na način da ih uvećava ulaganjem u :

- ⇒ inozemne banke (kamate na depozite),
- ⇒ inozemne vrijednosne papire - državne obveznice sa minimalnim rizikom (zajamčeni minimalni prinos)
- ⇒ osiguravajući pritom minimalnu deviznu likvidnost zemlje - s obzirom na dinamiku uvoza i izvoza kao i uvjete i mogućnosti kreditiranja na međunarodnom tržištu kapitala i
- ⇒ ostvarujući optimalnu kombinaciju valuta u kojim se ulaže (currency mix) - s obzirom na valutnu strukturu vanjske trgovine (sa kojih se valutnih područja najviše uvozi - \$, €) ili na valutnu strukturu inozemnog duga, intenzitet oscilacija pojedinih valuta i sl.

Uvriježeno je mišljenje da optimalna visina deviznih rezervi odgovara vrijednosti 25%-tnog godišnjeg uvoza (3-mjesečni uvoz).

Standard stanovnika mjeri se onim što stanovništvo troši – dakle, veći uvoz (odljev deviza) znači i bolji standard. Da bi se uvoz mogao platiti potrebne su devize, odnosno potrebno je stranu valutu zaraditi putem izvoza (devizni priljev).

Stjecanje deviznih priljeva i nastanak rashoda ne događa se uvijek u isto vrijeme zbog čega su potrebne devizne rezerve. One umanjuju rizik zemlje da postane nelikvidna u međunarodnim okvirima. **Rezerve** omogućavaju premošćivanje vremenskog jaza između deviznih prihoda i rashoda, tj. **namijenjene su isključivo financiranju privremene (a ne fundamentalne) neravnoteže.**

Zemlja koja ima suficit na tekućem računu može sredstva uložiti u inozemstvo, u otplatu inozemnih dugova ili u povećanje deviznih rezervi, a zemlja koja ima deficit na tekućem računu može sredstva pozajmiti iz inozemstva ili smanjiti svoje rezerve.

13. EUROPSKA UNIJA

Europska je unija jedinstvena je međuvladina i nadnacionalna zajednica dvadeset i osam europskih država koja je u odnosu na ostale ekonomske integracije ostvarila najvišu fazu integriranja (ekonomska i monetarna unija). Spada u veće ekonomske integracije u svijetu i predstavlja treći blok ekonomske snage (EU, SAD, Japan).

Članstvo Europske unije širilo se upravo zbog toga što je Unija uspješno ostvarivala zadane ciljeve integracije, i pri tome, kako to jamči Osnivački ugovor, poštovala zasebne identitete članica.

Razlozi ekonomskog integriranja u Europi su višestruki, no ipak se mogu primarno izdvojiti ekonomski i politički. Ekonomski su motivi prvenstveno dinamičan gospodarski rast i razvoj i blagostanje za sve stanovnike Europe, a politički; sigurnost, mir i sprječavanje rješavanja nesporazuma nasilnim putem.

Najvažnije ekonomske integracije u Europi su:

- ⇒ **EU** (*European Union*) - Europska unija s članicama: Austrija, Belgija, Bugarska, Cipar, Češka, Danska, Estonija, Finska, Francuska, Grčka, Hrvatska, Irska, Italija, Latvija, Litva, Luksemburg, Mađarska, Malta, Nizozemska, Njemačka, Portugal, Poljska, Rumunjska, Slovačka, Slovenija, Španjolska, Švedska i Velika Britanija,
- ⇒ **EFTA** (*European Free Trade Association*) - Europsko udruženje slobodne trgovine s članicama: Island, Lihtenštajn, Norveška i Švicarska i
- ⇒ **CEFTA** (*Central European Free Trade Association*) - Srednjeeuropsko udruženje slobodne trgovine s članicama: Albanija, Bosna i Hercegovina, Crna Gora, Makedonija, Moldavija, Srbija i Kosovo.

Faze ekonomskog integriranja podrazumijevaju stupnjevitu integraciju do najviše razine; političke unije, a iste su redom:

- ⇒ *zona slobodne trgovine* - dogovor o ukidanju (postupnom snižavanju) carina između partnerskih zemalja, pri čemu svaka od njih samostalno određuje carine prema trećim zemljama
- ⇒ *carinska unija* – podrazumijeva ukidanje (postupno snižavanje) carina između zemalja članica unije i prihvaćanje jedinstvenih carina u trgovini sa trećim zemljama
- ⇒ *zajedničko tržište* – obuhvaćene države liberaliziraju kretanja robe i usluga, rada i kapitala uz utvrđivanje jedinstvenih pravila prema trećim zemljama
- ⇒ *ekonomska unija* - podrazumijeva zajedničko tržište i visoki stupanj koordinacije u provođenju ekonomske politike, i ovo je stupanj integracije koji je dosegla Europska Unija,
- ⇒ *monetarna unija* - podrazumijeva zajedničko tržište, jedinstvenu monetarnu politiku i jedinstvenu valutu uz visoki stupanj koordinacije fiskalne politike, stupanj integracije

koji je dosegla Europska Monetarna Unija (dakle, samo one članice koje imaju zajedničku valutu – euro),

⇒ *politička unija* – predstavlja ekonomsku i monetarnu uniju uz jedinstvenu fiskalnu politiku (jedinствeni proračun).

Inicijalna integracija iz koje je „izrasla“ Europska Unija u obliku kakvom ju danas poznajemo osnovana je **1951.** godine **Pariškim sporazumom** kada su zemlje Beneluksa (Belgija, Nizozemska, Luksemburg), Njemačka, Francuska i Italija osnovale Europsku zajednicu za ugljen i čelik (European Coal and Steel Community - ECSC) s ciljem poticanja proizvodnje u tadašnjim strateškim sektorima ugljena i čelika. 9. svibnja 1950. - Robert **Schuman**, francuski ministar vanjskih poslova predlaže ujedinjavanje francuske i njemačke industrije ugljena i čelika pod zajedničku vlast. Taj dan se uzima kao Dan Europe.

1957. Rimskim ugovorima osnovana je Europska zajednica za atomsku energiju (European Atomic Energy Community - EAEC/Euroatom) s ciljem razvoja nuklearne industrije u mirnodopske svrhe te Europska ekonomska zajednica (*European Economic Community - EEC*) s primarnim ciljem stvaranja zajedničkog tržišta. Sve navedene asocijacije zajedno su sačinjavale tzv. Europske zajednice (*European Communities*). 1967., Ugovorom o pripajanju, Europske zajednice objedinjene su u Europsku zajednicu (*European Community - EC*).

1992., Ugovorom iz Maastrichta Europska zajednica preimenovana je u Europsku uniju (European Union - EU) čime je i sadržajno unaprijeđeno integriranje u EU – obuhvaćena su nova područja suradnje. Ugovorom uspostavljena EU sastoji se od tri tzv. stupa (tzv. shema grčkog hrama), koji se razlikuju po naravi suradnje u njihovom okviru među državama članicama; prvi stup su sačinjavale dotadašnje zajednice (carinska unija, jedinstveno tržište, zajednička poljoprivredna politika, strukturalne politike...), a drugi i treći; zajednička vanjska i sigurnosna politika, te suradnja na području pravosuđa i unutarnjih poslova. Što je važnije, predviđeno je stvaranje ekonomske i monetarne unije i izražena je politička volja za stvaranjem političke unije.

Konačno, trojaka se struktura EU zadržala izmjenama Ugovora iz Maastrichta, Ugovorom iz Amsterdama 1999., i Ugovorom iz Nice 2003. sve do 2009. kada je novu etapu u razvoju europske integracije obilježio **Lisabonski ugovor** koji je stupio na snagu **1. prosinca 2009.** godine. S obzirom na sve veće širenje, Europska unija je sve više rasla što je zahtijevalo moderniji sustav za donošenje odluka, upravo novine u principu donošenja odluka donio je Lisabonski sporazum čime su uvedene moderne institucije i optimizirane metode rada. Cilj je Lisabonskiog sporazuma i jačanje demokraciju u EU, kao i veća mogućnost promicanja interesa EU građana na svakodnevnoj osnovi.

Faze proširenja Europske unije pratile su faze integriranja:

- ⇒ **1951. - osnivači:** Belgija, Nizozemska, Luksemburg, Njemačka, Francuska, Italija
- ⇒ **1973. – tzv. sjeverno proširenje:** Danska, Irska, Velika Britanija
- ⇒ **'80-e - tzv. južno (mediteransko) proširenje:** Grčka (1981.), Španjolska i Portugal (1986.)
- ⇒ **1995. - treće proširenje:** Austrija, Finska, Švedska
- ⇒ **2004. - tzv. istočno proširenje:** Estonija, Latvija, Litva, Poljska, Češka, Slovačka, Mađarska, Slovenija, Cipar, Malta
- ⇒ **2007. – nastavak istočnog proširenja;** Bugarska i Rumunjska
- ⇒ **2013. – Hrvatska**
- ⇒ **kandidati** – Crna Gora, Island, Makedonija, Srbija, Turska.

13.1. INSTITUCIJE EUROPSKE UNIJE

13.1.1. EUROPSKA KOMISIJA

Europska komisija predstavlja **najvažnije izvršno tijelo EU**, broji 28 članova i to: 27 povjerenika i 1 predsjednika (Jean-Claude Juncker) koji se biraju na mandat od 5 godina; predsjednik Komisije ima iste ovlasti kao i ostali članovi (povjerenici). 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 i potpredsjednike predlažu zemlje članice EU, a predsjednik Europske komisije bira se na temelju suglasnosti zemalja članica. Hrvatski član Komisije je Neven Mimica (bivši potpredsjednik vlade za unutarnju, vanjsku i europsku politiku) zadužen za područje: međunarodna suradnja i razvoj.

Svi članovi Europske komisije neovisni su o zemlji porijekla; 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 (*acquis communautaire*) i predstavljaju EU na međunarodnoj razini; vode npr. pregovore o trgovinskim sporazumima između EU-a i drugih država i sl.

13.1.2. VIJEĆE EUROPSKE UNIJE (VIJEĆE MINISTARA)

Vijeće EU ima ovlasti za donošenje odluka u EU. Sastoji se od 28 članova gdje svaka zemlja članica delegira po jednog predstavnika, tj. ministra. Vijeće ministara nije jedinstveno, već se njegov sastav (na ministarskoj razini) mijenja ovisno o pitanjima koja se raspravljaju, ipak, na Vijeću najčešće sudjeluju ministri vanjskih poslova. Predsjedanje Vijećem traje 6 mjeseci, a zemlje članice EU se na tom mjestu smjenjuju po principu rotacije (trenutno predsjedava Latvija, a u drugoj polovini 2015. predsjedava Luksemburg).

Članovi Vijeća EU politički su pojedinačno odgovorni svojim zemljama (koje su ih imenovale), a ne Europskoj Uniji kao što je to slučaj sa Europskom komisijom koja ima kolektivnu i nadnacionalnu odgovornost.

Od 2014. godine uvodi se novi sustav glasovanja tzv. dvostruke većine, temeljem kojeg će predložene akte morati prihvatiti većina država članica koje čine 55% glasova te koje istovremeno predstavljaju većinu EU stanovništva odnosno barem 65%.

13.1.3. EUROPSKO VIJEĆE

Europsko vijeće ima jaku političku moć i utjecaj na razvoj EU. Sastoji se od predsjednika država ili predsjednika vlada država članica Europske unije, predsjednika Europskog vijeća te predsjednika Europske komisije. Ovo političko tijelo ima ključnu ulogu u usuglašavanju interesa i stajališta država članica.

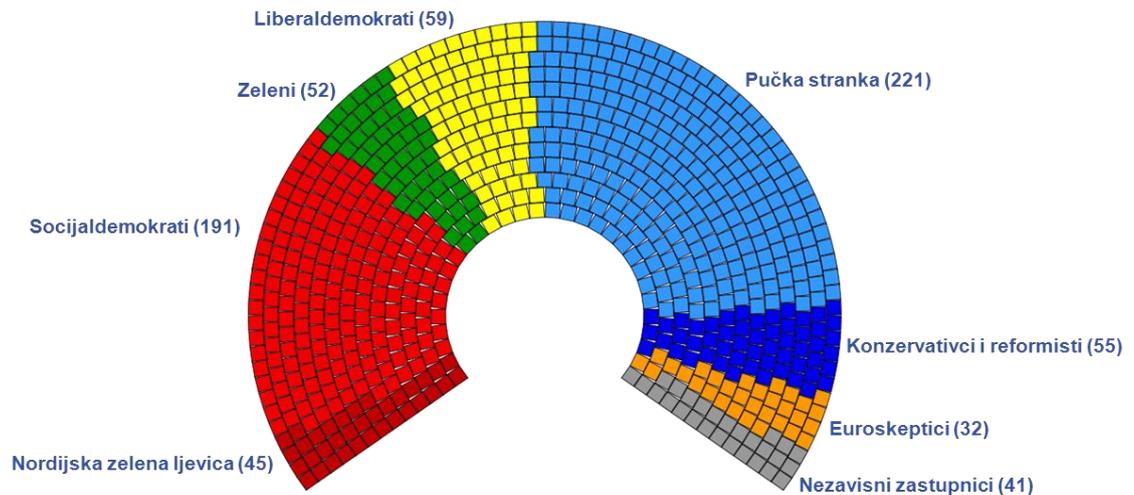
Europsko se vijeće sastaje dva puta godišnje i pritom definira smjernice za razvoj u cilju daljnjeg integriranja u EU.

13.1.4. EUROPSKI PARLAMENT

Europski parlament ima 751 člana koji se biraju na neposrednim izborima svakih 5 godina i jedina je institucija EU čiji se članovi biraju neposredno na izborima. Dakle, svaka zemlja članica provodi dvostruke parlamentarne izbore; za nacionalni parlament i za Europski parlament.

Frakcije se među parlamentarnim strankama formiraju prema političkom profilu stranaka, a ne prema zemlji porijekla. Trenutni predsjednik parlamenta je Martin Schulz, njemački političar, vođa Progresivnog saveza socijalista i demokrata, drugog najveće kluba u parlamentu. Broj zastupnika koji se biraju u pojedinoj zemlji članici razmjerni su udjelu stanovnika te zemlje u ukupnom broju stanovnika EU.

Slika 13.1.: Udjeli političkih frakcija u Europskom Parlamentu



Izvor: izradila autorica prema: www.europarl.europa.eu

Broj zastupnika koji se biraju u pojedinoj zemlji članici razmjernan je udjelu stanovnika te zemlje u ukupnom broju stanovnika EU.

Tablica 13.1.: Broj zastupnika u Europskom parlamentu po zemljama podrijetla

<i>Države članice</i>	<i>Broj mjesta</i>	<i>Države članice</i>	<i>Broj mjesta</i>
<i>Njemačka</i>	<i>96</i>	<i>Austrija</i>	<i>18</i>
<i>Francuska</i>	<i>74</i>	<i>Bugarska</i>	<i>17</i>
<i>Italija</i>	<i>73</i>	<i>Finska</i>	<i>13</i>
<i>Ujedinjeno Kraljevstvo</i>	<i>73</i>	<i>Danska</i>	<i>13</i>
<i>Španjolska</i>	<i>54</i>	<i>Slovačka</i>	<i>13</i>
<i>Poljska</i>	<i>51</i>	<i>Hrvatska</i>	<i>11</i>
<i>Rumunjska</i>	<i>32</i>	<i>Irska</i>	<i>11</i>
<i>Nizozemska</i>	<i>26</i>	<i>Litva</i>	<i>11</i>
<i>Belgija</i>	<i>21</i>	<i>Latvija</i>	<i>8</i>
<i>Češka</i>	<i>21</i>	<i>Slovenija</i>	<i>8</i>
<i>Grčka</i>	<i>21</i>	<i>Cipar</i>	<i>6</i>
<i>Mađarska</i>	<i>21</i>	<i>Estonija</i>	<i>6</i>
<i>Portugal</i>	<i>21</i>	<i>Luksemburg</i>	<i>6</i>
<i>Švedska</i>	<i>20</i>	<i>Malta</i>	<i>6</i>

Izvor: izradila autorica prema: www.europarl.europa.eu

LITERATURA

1. Adrijanić, I., 2005, Poslovanje u vanjskoj trgovini, Mikrorad d.o.o., Zagreb
2. Arbutina, H., Ott, K., 1999, Porezni leksikon s višejezičnim rječnikom, Institut za javne financije, Zagreb,
3. Baban, Lj., Marijanović, G., 1998., Međunarodna ekonomija, Sveučilište Josipa Juraja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet, Osijek
4. Babić, M., Babić, A., 2000, Međunarodna ekonomija, 5. izdanje, Mate d.o.o., Zagreb
5. Europska komisija, <http://ec.europa.eu/>
6. Grgić, M., Bilas V., 2008, Međunarodna ekonomija, Lares plus d.o.o., Zagreb
7. Host, A., 2012, Politika i praksa u međunarodnoj razmjeni, skripta, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka
8. Javne financije, <http://www.javnefinancije.com/novosti/vrste-carina-klasifikacija/>
9. Kandžija, V., Cvečić, I., 2010, Ekonomika i politika Europske unije, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, Rijeka
10. Krugman, P. R., Obstfeld, M., 2009, Međunarodna ekonomija; teorija i ekonomska politika, sedmo izdanje, Mate d.o.o., Zagreb
11. Matić, B., 2004, Međunarodno poslovanje, Sinergija nakladništvo d.o.o., Zagreb
12. Strahinja, D., 2002, Međunarodna ekonomija, Express digitalni tisak d.o.o., Rijeka
13. World Trade Organisation, WTO, International trade statistics 2014., https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its2014_e.pdf
14. World Trade Organisation, WTO, World Trade Report 2013; Factors shaping the futur of world trade, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report13_e.pdf

POPIS TABLICA

Naziv	Stranica
Tablica 2.1.: Struktura svjetskog izvoza u milijardama US dolara, i godišnje stope rasta	15
Tablica 3.1.: Proizvodnja po satu prije specijalizacije	20
Tablica 3.2.: Proizvodnja po satu nakon specijalizacije	21
Tablica 3.3.: Proizvodnja po satu prije specijalizacije	21
Tablica 3.4.: Utrošak rada po jedinici proizvoda prije specijalizacije	23
Tablica 3.5.: Proizvodnost rada u zemljama A i B	24
Tablica 3.6.: Moguća proizvodnja uz $L_A=10$ i $L_B=20$	24
Tablica 13.1.: Broj zastupnika u Europskom parlamentu po zemljama podrijetla	97

POPIS SLIKA

Naziv	Stranica
Slika 1.1.: Međusobna povezanost svih gospodarskih razina	5
Slika 1.2.: Međunarodna razmjena kao dio procesa društvene reprodukcije	7
Slika 1.3.: Usporedba unutarnje i vanjske trgovine	8
Slika 1.4.: Ključni vanjskotrgovinski tokovi odvijaju se između privrednih subjekata različitih država	8
Slika 1.5.: Tijek dobara i novca u međunarodnoj razmjeni	10
Slika 1.6.: Učinci društvene podjele rada	11
Slika 2.1. Stope rasta BDP-a i izvoza od 2005. do 2012. godine, godišnja postotna promjena	14
Slika 2.2.: Gospodarstva po veličini robne razmjene u 2013. godini, iznosi u milijardama dolara	15
Slika 3.1. Krivulje proizvodnih mogućnosti zemalja A i B	24
Slika 3.2. Utjecaj međunarodne razmjene na mogućnosti potrošnje zemalja A i B	25
Slika 3.3. Utjecaj međunarodne razmjene na mogućnosti potrošnje zemalja A i B	26
Slika 8.1.: Ponuda i potražnja za devizama	60
Slika 8.2.: Administrativno određivanje deviznog tečaja	61
Slika 8.3.: Kretanje srednjeg tečaja eura, dolara i švicarskog franka u odnosu na kunu, od 01.01.2005. do 01.01.2015.	62
	99

Slika 8.4.: Kretanje srednjeg tečaja eura, dolara i švicarskog franka u odnosu na kunu, i devizne intervencije HNB-a na nacionalnom deviznom tržištu	63
Slika 8.5.: Inozemna izravna ulaganja po godinama, 1997.-2014.	65
Slika 8.6.: Struktura inozemnih izravnih ulaganja po zemljama podrijetla, 1997.-2014.	65
Slika 10.1.: Primjer kretanje robe i deviza kod uvoznog switch posla	72
Slika 10.2.: Neizravni leasing	76
Slika 10.3.: Izravni leasing	77
Slika 10.4.: Usporedba financijskog i operativnog leasinga	78
Slika: 12.1.: Debitne i kreditne stavke	89
Slika: 12.2.: Struktura bilance plaćanja	89
Slika 13.1.: Udjeli političkih frakcija u Europskom Parlamentu	97