



**School of Business and Economics
University of Sarajevo**

Ekonomski fakultet
Univerzitet u Sarajevu



Vanjskotrgovinska politika EU i trgovinski odnosi sa SAD-om i Japanom u okviru Triade

DIPLOMSKI RAD

Student: Ramajana Jašarspahić
Broj indeksa: 58316-V-01
Smjer: Marketing
Predmet: Ekonomija Evrope
Profesor: Prof. dr Azra Hadžiahmetović
Kontakt tel.: 062 215 230

Sarajevo, oktobar 2006. godine

Sadržaj

Sadržaj tabela.....	4
Uvod.....	5
1. Trgovinska politika Evropske unije.....	6
1.2. Zajednička trgovinska politika EU orijentirana je prema slobodnoj razmjeni.....	8
1.3. Evropska unija u svjetskoj trgovini.....	9
1.3.1. Uvoz.....	11
1.3.2. Izvoz.....	12
1.3.3. Razmjena unutar EU.....	14
2. Nastanak Triade.....	14
2.1. SAD: Opadajući gigant?.....	15
2.1.1. Generalni profil.....	15
2.1.2. Usponi i spoticanja SAD-a: godine Hladnog rata.....	16
2.1.3. Slika 1990-tih i izgledi.....	17
2.1.4. SAD i EU.....	18
2.1.5. Problemi u trgovini sa SAD-om.....	19
2.2. Japan: nova ekonomska supersila.....	22
2.2.1. Kratka ekonomska historija.....	22
2.2.2. Japanska ekonomija: ključne identifikovane karakteristike.....	23
2.2.3. Neke slabosti i greške.....	25
2.2.4. Budućnost japanske ekonomije.....	26
2.2.5. EU i Japan.....	27
3. Struktura trgovine u Triadi – kvantitativni aspekt.....	28
4. Trgovinski konflikti.....	30
4.1. SAD “razočarane” prijedlogom EU o carinama na banane.....	30
Zaključak.....	31
Prilozi – Ostali pokazatelji u trgovinskoj strukturi EU.....	33
Prilog 1: Vodeći izvoznici i uvoznici u svjetskoj trgovini robom (isključujući intra- EU (25) trgovinu), 2004. godine.....	33
Prilog 2: Vodeći izvoznici i uvoznici u svjetskoj trgovini komercijalnim uslugama (isključujući intra-EU (25) trgovinu), 2004. godine.....	33

Prilog 3: Vodeći izvoznici i uvoznici u svjetskoj trgovini komercijalnim uslugama po zemljama, 2004. godine.....	34
Prilog 4: Trgovina robom unutar i izvan EU, 2004. godine.....	34
Prilog 5: Glavni trgovinski partneri EU, 2004. godine.....	35
Prilog 6: Uvoz EU iz SAD-a prema proizvodima, 2005. godine.....	35
Prilog 7: Izvoz EU u SAD prema proizvodima, 2005. godine.....	36
Prilog 8: Vanjska trgovina EU (25) prema glavnim izvoznim i uvoznim proizvodima.....	36
Literatura	37

Sadržaj tabela

TAB. 1: Vrijednost svjetske trgovine dobrima po regionima 2002. i 2004. godine izraženo u milijardama dolara i procentualna godišnja promjena.....	10
TAB. 2: Vrijednost svjetske trgovine uslugama 2002. i 2004. godine izraženo u milijardama dolara i procentima.....	10
TAB. 3: Uvoz robe (trgovina van EU) po regionima i državama, 1995. godine i u periodu 1998-2000. (izraženo u milijardama eura i procentima).....	11
TAB. 4: Izvoz robe (trgovina van EU) po regionima i državama, 1995. godine i u periodu 1998-2000. (izraženo u milijardama eura i procentima).....	13
TAB. 5: Međunarodna trgovina robama.....	28
TAB. 6: Udio u trgovini EU 25-torice.....	29

Uvod

Evropska unija najveći je trgovinski partner na svjetskom nivou, koja je ostvarila više od petine ukupnog izvoza u 1999. godini. Od svojih najranijih dana EU je preuzela obavezu uklanjanja trgovinskih prepreka između svojih članica, na temelju činjenice da će to potaknuti ekonomski napredak te nacionalno i pojedinačno blagostanje. EU se za iste principe bori i na svjetskom nivou.

Multilateralni trgovinski sistem progresivno je liberaliziran nizom međunarodnih pregovora tokom proteklog pola stoljeća. Za to je vrijeme svjetska trgovina narasla sedamnaest puta, proizvodnja se učestvostručila, svjetska dobit po glavi stanovnika udvostručila, a prosječne carine u industrijaliziranim zemljama pale su s 40% 1940. godine na manje od 4%. EU vjeruje da multilateralna liberalizacija trgovine može donijeti znatne koristi globalnoj ekonomiji te da bi se većina uz to vezanih poteza trebala usmjeriti prema regijama u razvoju. To podrazumijeva da je ekonomski rast putem liberalizacije trgovine presudan faktor unapređivanja socijalnih uslova i doprinosa održivom razvoju širom svijeta.

U dvjema studijama Evropske komisije, objavljenima uoči Konferencije u Seattleu, zaključeno je da bi daljnja liberalizacija trgovine mogla znatno doprinijeti održivom razvoju i svijetu donijeti godišnju dobit od gotovo 420 milijardi eura, što bi bilo jednako pridruživanju još po jedne ekonomije veličine Koreje ili Holandije svjetskom BDP-u svake godine. Ekonomski rast rezultirat će i novim radnim mjestima, što se pokazalo i na primjeru Unije, u kojoj je nakon ukidanja unutarnjih prepreka otvoreno pola miliona radnih mjesta.¹ Slobodnija trgovina donosi više poslovnih mogućnosti, učinkovitiju raspodjelu izvora i veće bogatstvo. Daljnje smanjivanje carina omogućit će bolje iskorištavanje izvoznih potencijala jer će trgovinskim tokovima sve više upravljati kvalitet, cijena i nivo usluge, a poslovanje će imati sve manje vještačkih prepreka poput carina. Korist za potrošače očitovat će se u većem izboru i nižim cijenama na temelju jače konkurencije.

EU je izuzetno važan igrač na svjetskoj trgovinskoj sceni. Kao takva pripadnik je najvećeg i najmoćnijeg trokuta globalne ekonomske supersile na svijetu, tzv. Triade (EU, SAD i Japan). U nastavku se možete upoznati prije svega sa osnovama trgovinske politike EU te njenoj ulozi u svjetskoj trgovini, a nakon toga o nastanku Triade. Također, važno je razumjeti karakteristike tržišta ova dva najveća trgovinska partnera EU, prije nego otkrijete kakvi su njihovi trgovinski odnosi sa EU kao i sa kojim problemima i sukobima se susreću u međusobnoj trgovini. Kao uvod, kojim je moguće površinski rasvijetliti trgovinske odnose koji vladaju u Triadi, može poslužiti jedna anegdota iz "Asian Wall Street Journal", koja kaže:

*"Jedan Francuz, Japanac i Amerikanac bili su zarobljeni u jednoj neprijateljskoj zemlji. Prije nego što su bili ubijeni mogli su izraziti još jednu poslednju želju. Francuz je poželio, što nije iznenađujuće, da još jednom otpjeva "La Marseillaise". Japanac je želio održati još jedan govor o "Evropskoj ekonomskoj zajednici iz japanskog ugla". Kada je to čuo Amerikanac, odmah je zatražio da bude strijeljan, čak prije govora Japanca! Ako su Amerikanci toliko prezasićeni informacijama o Japanu, onda je to vjerovatno slučaj i sa Evropom."*²

¹ www.delhrv.eu.int/hr/eu_globalna_uloza/eu_globalna.htm

² Luecke W., Achtenhagen F., Biethahn J., Bloech J., Gabisch G.: "Europäische Wirtschaft der 90er Jahre", Gabler Verlag, Wiesbaden, 1990, str. 138.

1. TRGOVINSKA POLITIKA EVROPSKE UNIJE

Zajedničko tržište sa zajedničkom carinom za industrijske robe prema trećim zemljama zahtijevalo je zajedničku vanjskotrgovinsku politiku. 1957. godine, Rimskim ugovorom stvorena je Evropska ekonomska zajednica kao carinska unija sa zajedničkom carinskom tarifom prema trećim zemljama i težnjom ka uklanjanju svih prepreka u trgovini između zemalja članica. Zemlje članice EEZ su, pokazujući veliki interes i spremnost, ovaj cilj realizovale gotovo dvije godine prije predviđenog roka. Istim ugovorom je predviđeno i stvaranje zajedničkog tržišta, što je podrazumijevalo usklađivanje ekonomskih politika zemalja članica i razvoj zajedničkih spoljnoekonomskih odnosa, a prije svega spoljnotrgovinskih odnosa prema trećim zemljama. U preambuli Ugovora iz Rima navodi se da Evropska unija želi da doprinese progresivnom ukidanju ograničenja na međunarodnu trgovinu pomoću zajedničke trgovinske politike.³ Zajednička trgovinska politika je u toku godina postala središna tačka politike EU, obzirom da EU kao najveći ekonomski blok na svijetu, na kojeg otpada preko petina svjetske trgovine, zastupa jedinstvenu i koherentnu politiku prema ostatku svijeta. Osnivački ugovor o EEZ predvidio je „*četiri velike slobode*“ što je predstavljalo ključnu determinantu unutrašnje trgovinske politike. Ove četiri velike slobode podrazumijevaju:

- slobodu kretanja roba
- slobodu kretanja ljudi
- slobodu obavljanja usluga
- slobodu kretanja kapitala.

Time su se nastojale otkloniti bilo kakve barijere slobodnom protoku unutar same integracije i kreiranje zajedničkog tržišta. EEZ je, sa ciljem eliminisanja barijera trgovini unutar Zajednice, u okviru programa „Evropa 1992“ definisala tri grupe prepreka slobodnom protoku koje je trebalo ukloniti:

- 1) **fizičke barijere**
- 2) **tehničke barijere**
- 3) **fiskalne barijere.**

Eliminisanje **fizičkih barijera** bilo je značajno zbog povećanja mobilnosti ljudi, a samim tim i ostalih faktora proizvodnje. Građani EEZ su putem „evropskog državljanstva“ ostvarili pravo na slobodno kretanje i boravak unutar Zajednice.

Tehničke barijere su se odnosile na tehničke, zdravstvene i druge standarde kao i procedure javnih nabavki u trgovini unutar Zajednice. Međutim, uvođenjem Jedinstvenog evropskog akta otklonjene su ove barijere koje su znatno otežavale trgovinu između zemalja članica.

U **fiskalne barijere** spadaju prvenstveno razlike u visini i metodi primjene poreza i različito zakonodavstvo. Ove barijere uspješno su eliminisane usklađivanjem stopa PDV-a, određivanjem minimalne stope PDV-a za određene robe, ukidanjem taksi na luksuzna dobra.

U skladu sa nadležnostima u oblasti vanjske trgovine, EU je potpisala i Sporazum o formiranju Svjetske trgovinske organizacije (WTO) i time preuzela i osnovne principe WTO koji se odnose na multilateralno regulisanje međunarodne trgovine, reciprocitet, zabranu kvantitativnih ograničenja i diskriminacije u međunarodnoj trgovini.⁴ Vanjskotrgovinska

³ Jovanović N. Miroslav: *Evropska ekonomska integracija*, Ekonomski fakultet Beograd, Beograd, 2004, str. 383

⁴ Hadžiahmetović A.: „Ekonomija Evrope“, Ekonomski fakultet u Sarajevu, Sarajevo, 2005, str. 155.

politika EU sastoji se od:⁵

- a) **autonomnih mjera EU** (proizilaze iz primjene Zajedničke carinske tarife)
- b) **mjera koje proizilaze iz ugovora EU sa pojedinim grupama zemalja**

Od 1964 do 1967, Evropska zajednica (EZ) je u Kenedijevoj rundi u okviru GATT-a provodila zajedničku politiku. Rezultatu ovih pregovora – tj. snižavanje carina industrijskih dobara u prosjeku za 35% - u velikoj mjeri doprinijela je EZ. U narednoj Tokio rundi (1973-1979) Zajednica, koju je predstavljala komisija EZ, je po prvi put istupila u jedno ime. EZ je novu ugovorenu carinsku tarifu, koja je podrazumijevala snižavanje stope za jednu trećinu do 1988. godine, implementirala već 1985. godine. Pored ovih multilateralnih dogovora u okviru GATT-a, EZ je od samog početka svog djelovanja uspostavila brojne trgovinskopolitičke odnose sa pojedinim zemljama ili grupama zemalja. Intenzivni i mnogostruki trgovinskopolitički odnosi EU prema ostatku svijeta ne mogu skriti niz nerješanih problema. Oni su prvenstveno rezultat činjenice da trgovinske povlastice dodjeljene trećim zemljama istovremeno dovode do diskriminacije drugih trgovinskih partnera. To se prije svega odnosi na industrijalizovane zemlje SAD i Japan. Problematici su postojeći otvoreni i skriveni bilateralni trgovinski propisi pojedinih zemalja članica sa trećim zemljama. Najslabija tačka trgovinske politike EU je njen izraženi protekcionizam u agraru.

Poglavlje II Rimskog ugovora (Ugovor o EZ), pod nazivom "**Trgovinska politika**" (članovi 110-116), daje osnovne elemente zajedničke trgovinske politike Evropske zajednice. Vjerovatno najznačajnija odredba Ugovora u vezi sa trgovinom jeste da se Zajednička trgovinska politika zasniva na jednoobraznim principima. Ova ključna odredba ovog poglavlja i pravni osnov za sklapanje većine međunarodnih trgovinskih sporazuma EZ do danas, je član 133 Ugovora. On daje pravo Komisiji EZ da vodi pregovore o zaključenju međunarodnih trgovinskih sporazuma u ime EZ. Za tu svrhu Komisija dobija mandat od Vijeća ministara i direktive za vođenje pregovora, kojima se ustanovljavaju ciljevi koji se žele ostvariti u pregovorima, ostavljajući Komisiji kako da te ciljeve ostvari. Tokom pregovora Komisija ima pomoć Komiteta stalnih predstavnika zemalja članica ("Komitet 133"), koji ima samo savjetodavnu ulogu i informiše zemlje članice o toku pregovora. Međutim, odluka da se otpočinu pregovori, da se prihvati, ili odbaci sporazum, je u isključivoj nadležnosti Vijeća ministara. Zanimljivo je reći i to da Evropski parlament, također ima samo savjetodavnu ulogu tokom pregovora o zaključenju međunarodnih trgovinskih sporazuma. U slučaju privrednih teškoća, Evropska komisija može da odobri određenoj državi članici (ili, državama članicama) da preduzme neophodne zaštitne mjere. Državama članicama se dozvoljava da zabrane ili ograniče trgovinu ili tranzit roba koje ugrožavaju javni moral, politiku ili bezbjednost, ili dovode u opasnost zdravlje ili život ljudi, životinja ili biljaka.

Zajednička trgovinska politika je u isključivoj nadležnosti EZ, što znači da zemlje članice, u ovim oblastima, mogu donositi mjere nacionalnog karaktera samo na osnovu specifičnog i izričitog odobrenja Zajednice. Isključiva nadležnost EZ u oblasti trgovinske politike zahtijeva precizno definisanje okvira iste. Međutim, sam član 133 Ugovora o EZ, doprinosi nejasnoći u tumačenju obima i prirode zajedničke trgovinske politike odnosno spoljnotrgovinske politike i bio je predmet brojnih diskusija. Također se i sama zajednička trgovinska politika u EZ često tumači kao spoljnoekonomska politika u najširem smislu, što je pogrešno. Iz tih razloga, Komisija EZ je na svim međuvladinim konferencijama iznosila prijedloge za reviziju pravnih osnova spoljnoekonomskih odnosa EZ i formiranje jedne cjelovite i precizno definisane

⁵ Ibid, str. 156.

spoljnoekonomske politike EZ, koja bi pored trgovine obuhvatila i ostale spoljnoekonomske oblasti (usluge, kapital, intelektualnu svojinu, investicije, osnivanje preduzeća i konkurenciju). Komisija je pri tome navodila brojne opravdane razloge za to, od svojevremenog formiranja jedinstvenog tržišta EU do sadašnjeg proširivanja članstva EU i potrebe efikasnijeg donošenja odluka u Uniji sa 25 do 30 članova. Međutim, u svim Ugovorima, od Mاستrihta, preko Amsterdama i Nice, promjene su bile neznatne i skromne, ukazujući na nespремnost zemalja članica da se odreknu nekih svojih nadležnosti iz oblasti međunarodnih ugovornih odnosa. Kao krajnji rezultat zajednička trgovinska politika pokriva uglavnom sve ključne aspekte trgovine robom i uslugama, kao i najvažnije trgovinske aspekte intelektualne svojine, investicija i konkurencije.

Izuzev budžetske politike, slobodnog kretanja ljudi i prava zaposlenih, raniji princip jednoglasnosti zamijenjen je principom kvalifikovane većine u procesu donošenja odluka. EU također ima pravo da nametne jednoobrazne sankcije trećim državama.

Zajednička trgovinska politika EZ raspolaže brojnim mjerama, kao što su: zajednička carinska tarifa, kao najznačajniji instrument trgovinske politike EZ, zatim zaštitne trgovinske mjere (antidamping i antisubvencije), izvozne i uvozne subvencije, izvozni krediti, mjere ograničavanja ekonomskih odnosa sa nekom zemljom iz političkih razloga i dr. Također u ove mjere ulaze i ugovorne mjere, kao rezultat bilateralnih i multilateralnih ugovora. Bilateralni ugovori EZ su brojni i podjela može biti izvršena na razne načine, recimo na opšte (nepreferencijalne i preferencijalne) i sektorske, dok multilateralni ugovori nastaju kao rezultat pregovora u okviru Svjetske trgovinske organizacije. U zadatke zajedničke politike ne spadaju čisto politički vanjski odnosi i kulturološka saradnja.

Zajednička trgovinska politika postala je jedna od najvažnijih zajedničkih politika, imajući u vidu permanentan rast međunarodne trgovine, značaj procesa globalizacije i dosadašnja i buduća proširenja EU.

Može se zaključiti da zajednička trgovinska politika predstavlja jedan kontinuiran, dinamičan proces čiji se obim i elementi formiraju postepeno, kao rezultat konkretnog razvoja ekonomskih odnosa, a ne administrativnim nabranjanjem njenih mjera i oblasti.

1.2. Zajednička trgovinska politika EU orijentirana je prema slobodnoj razmjeni

Ostvarenjem carinske unije 1968. godine trgovinska politika postala je zajednička prema ostalom svijetu. Ona je vanjska fasada zajedničkom, jedinstvenom te unutarnjem tržištu. Ugovor o osnivanju Evropske unije izmijenjen je Amsterdamskim ugovorom koji određuje okvire te politike. Komisija je zadužena za njeno uvođenje na temelju mandata koje joj je dalo Vijeće ministara, kvalificiranom većinom.

Komunitarno zakonodavstvo o carinama vrlo je razrađeno, razlikujući 11 000 tarifnih pozicija za carinsku nomenklaturu s više od 400 članaka. Carinska zaštita u industriji je malo signifikantna i izrazito je ciljана na osjetljive proizvode, dok veliko značenje ima u poljoprivredi. Nakon dogovora u okviru Urugvajске runde, 39% ukupnog uvoza EU u *industrijskom sektoru* nije obuhvaćeno nikakvom carinom. Prosječna carina u tom sektoru, za

oporezivan uvoz, određena je u 1997. godini i iznosi 3,6%. *Vršne carine* („pics tarifaires“), carine veće od 15% malo se primjenjuju i odnose se na tekstil, odjeću, lične automobile i neke električne proizvode. Osim toga, pojačane su u tim granama antidampinškim postupkom. Na koncu 1997. godine Zajednica je imala 138 antidampinških carina i 3 kompenzatorne carine, koje se uglavnom koncentriraju na zemlje u tranziciji i na azijske zemlje. U *poljoprivredi*, konverzija prelevmana u carinu Urugvajskim pregovorima dovela je do prosječnog smanjenja carina. „Vršne tarife“ (carine veće od 35%) odnose se na žitarice, meso, mliječne proizvode, perad, šećer i duhan.

U oblasti necarinskih barijera u trgovini EU angažira se u liberalizaciji koju nameću multilateralni sporazumi i Jedinostveno evropsko tržište. Urugvajski pregovori i njihovo produživanje rezultirali su rušenjem samoograničavajućih dobrovoljnih izvoznih sporazuma, smanjenjem tehničkih barijera trgovini i otvaranjem mnogih tržišta (finansijske usluge, proizvodi informatičke tehnologije, telekomunikacije i javna tržišta). Postepenim uvođenjem Jedinostvenog evropskog tržišta nametnulo se nestajanje prepreka, koje se uvode čak i u razmjeni u okviru EU. Očit je paralelizam između mjera razvoja i produbljivanja i dovršavanja jedinstvenog tržišta te sporazuma zaključenih na multilateralnom nivou. Uniji se često događa da, kada ukloni prepreke u funkcioniranju jedinstvenog tržišta, traži određeni reciprocitet trećih zemalja prema vlastitim preduzećima.

Pod pritiskom Urugvajskih pregovora Unija koristi takvu trgovinsku politiku koja omogućava zemljama članicama i preduzećima Unije da zatraže od Evropske komisije ispitivanje trgovinskih prepreka i pozivanje na međunarodnu proceduru različitih odredbi koje se odnose na prepreke. Međutim, sve mjere poduzete su pod uvjetom obaveznog respektiranja i postojeće međunarodne procedure.

1.3. Evropska unija u svjetskoj trgovini

Pošto je EU glavni međunarodni trgovinski blok, ona ima izuzetno dubok uticaj na svjetsku privredu. 2002. godine, (Tabela 1) izvoz robe 15 država članica EU činio je 15 % svjetskog izvoza⁶, dok je isti udio za SAD i Japan bio 11 % i 7 %, pojedinačno. 2004. godine, izvoz robe 25 država članica iznosio je na 14%, a udio SAD-a i Japana iznosio je 9% i 6%, pojedinačno.⁷ Na strani uvoza, 15 država članica EU bile su odredište za 14 % svjetskog uvoza (2004. god. također 14%), dok je isti udio za SAD i Japan bio 18 % i 5 %, pojedinačno (2004. god. 16% i 5%). Ovi podaci pokazuju da je EU snažno povezana i međusobno zavisna od sistema svjetskog trgovanja.

⁶ Ovaj udio isključivao je trgovinu unutar 15 država članica EU. Ako se uključi trgovina između država članica EU, onda bi udio EU u svjetskoj trgovini porastao na 39% 2002. godine, te na 41% u 2004. godini.

⁷ Izvor: www.wto.org (2003 i 2005)

Tabela 1: Vrijednost svjetske trgovine dobrima po regionima 2002. i 2004. godine izraženo u milijardama dolara i procentualna godišnja promjena

Region	Izvoz				Uvoz			
	2002	%	2004	%	2002	%	2004	%
Zapadna Evropa	2 648				2 644			
Evropska unija (15) i (25)	2 441	7%	3 714	19%	2 438	5%	3 791	19%
Isključujući trg. unutar EU	938		1 203		931		1 280	
Trgovina unutar EU	1 502				1 507			
Privrede u tranziciji	309				297			
Istočna Evropa	145				176			
Ruska federacija	107				60			
Sjeverna Amerika	946				1 431			
Sjedinjene Države	694	-5%	819	13%	1 202	2%	1 526	17%
Latinska Amerika	351				355			
Azija	1 610				1 457			
Japan	416	3%	566	20%	336	-3%	455	19%
Azija u razvoju	1 114				1 033			
Kina	326				295			
Afrika	139				133			
Srednji istok	236				183			
Ukupno u svijetu	6 240	5%	8 907	21%	6 501	4%	9 250	21%

Izvor: www.wto.org (2003 i 2005)

EU je i najznačajniji akter u svjetskoj trgovini uslugama. 1990. godine, udio EU u svjetskoj trgovini uslugama u oblasti privrede iznosio je 27%, u poređenju sa udjelom SAD od „samo“ 16% i Japana od 10%. 2002. godine, (Tabela 2) svjetski izvoz usluga iznosio je 1 538 milijardi dolara, dok je svjetski uvoz usluga bio 1 522 milijardi dolara. Udio EU u svjetskom izvozu usluga tokom te godine bio je 44% (2004. god. 47%), dok je njen udio u svjetskom uvozu bio 43% (2004. god. 45%). Odgovarajući udio za izvoz SAD bio je 17% (2004. god. 15%) a za uvoz 14% (2004. god. 12%), dok je u slučaju Japana, taj udio u izvozu iznosio 4% (2004. god. 4%) i 7% uvoza (2004. god. 6%).

Tabela 2: Vrijednost svjetske trgovine uslugama 2002. i 2004. godine izraženo u milijardama dolara i procentima

Region	Izvoz				Uvoz			
	2002	%	2004	%	2002	%	2004	%
Evropska unija (15) i (25)	676	44%	1 016	47%	654	43%	955	45%
SAD	261	17%	318	15%	213	14%	260	12%
Japan	61	4%	95	4%	106	7%	134	6%
Ukupno u svijetu	1 538		2 127		1 522		2 090	

Izvor: www.wto.org (2003 i 2005)

Tokom perioda 1992-2001, tekući račun EU i trgovina dobrima u EU imali su uglavnom sličan trend u pogledu bilansa (tj. trend rasta u periodu od 1992-1997, zatim pad od 1997-2000, zatim ponovo trend rasta), dok je EU uvijek imala stalni višak u trgovini uslugama. Osnovne izvozne usluge EU koje su doprinjele pomenutom višku uključuju finansijske usluge, vazdušni saobraćaj, građevinarstvo, osiguranje i informacionu tehnologiju. Ovo jasno otkriva konkurentsku snagu i ukazuje na one uslužne industrije koje će EU možda jačati dalje u budućnosti. Na strani uvoza trgovine uslugama, EU ima deficite autorskih prava, naplate licenci i u turizmu. Kada je u pitanju stepen otvorenosti (udio izvoza plus uvoz u BDP) u EU, SAD-u i Japanu, može se reći da je od kraja 90-tih godina EU postala „otvorenija“ za spoljnu trgovinu nego SAD, i da je postala otvorenija za trgovinu nego Japan tokom cjelokupnog posmatranog perioda, od 1992 do 2001.

Često se zaboravlja, međutim, da samo trgovinski bilans ne pokazuje dobit (ili gubitak) neke države od razmjene. Ono što je važno da bi se dobiti od trgovine ostvarili jeste obim, prije nego trgovinski bilans. Što je obim trgovine veći, to je i međunarodni uticaj na konkurenciju i alokaciju resursa veći. Ako se ovo ima na umu, onda EU ostvaruje dobre rezultate.

1.3.1. Uvoz

Glavni partner u uvozu EU bile su SAD. 2000. godine, (Tabela 3) udio SAD u uvozu EU iznosio je 19 %. Države članice EFTA, sa udjelom od 10 % u uvozu EU bile su najvažnija grupa izvoznika u EU. Samo Švicarska doprinosila je 6 % u uvozu EU. Srednja i Istočna Evropa (bez Rusije) učestvovala je 10 % u uvozu EU. Potrebno je također uočiti relativne udjele u EU koji pripadaju azijskim državama. Japan je učestvovao sa 8 % u uvozu EU, dok je udio Kine bio 7 %. Relativni udio podsaharskih afričkih država bio je u padu u posmatranom periodu.

Tabela 3: Uvoz robe (trgovina van EU) po regionima i državama, 1995. godine i u periodu 1998-2000. (izraženo u milijardama eura i procentima)

Opis	1995.	1998.	1999.	2000.
Ukupni uvoz van EU	545,1	710,5	779,8	1026,8
	%	%	%	%
Amerika	27,3	28,4	27,7	26,3
SAD	19,0	21,1	20,6	19,2
Kanada	2,1	1,8	1,7	1,8
Ostatak Amerike	6,2	5,5	5,3	5,3
Brazil	2,0	1,9	1,7	1,7
Evropa	28,0	26,2	27,3	27,5
EFTA	12,8	10,7	10,8	10,4
Švicarska	8,0	6,9	6,9	5,8
Norveška	4,7	3,6	3,8	4,4
Istočna Evropa	11,9	12,1	13,2	14,2
Ruska federacija	3,9	2,7	3,3	4,4
Poljska	2,2	2,3	2,3	2,3
Češka Republika	1,7	2,1	2,2	2,1
Mađarska	1,4	2,1	2,3	2,1
Ostale države Evrope	3,2	3,4	3,3	2,9
Turska	1,7	1,9	1,9	1,7
Azija	33,5	34,1	35,2	35,2
Srednji Istok	4,5	3,4	4,1	5,0
Saudijska Arabija	1,6	0,9	1,1	1,6

Izrael	0,9	1,0	1,0	1,0
Istočna Azija	26,8	28,6	29,1	28,3
Japan	10,0	9,2	9,2	8,3
Kina	4,8	5,9	6,4	6,8
Kineski Tajpeh	2,4	2,7	2,8	2,8
Republika Koreja	2,0	2,2	2,4	2,4
Malezija	1,7	1,7	1,7	1,7
Singapur	1,6	1,7	1,6	1,6
Tajland	1,2	1,3	1,3	1,2
Hongkong, Kina	1,3	1,3	1,4	1,1
Indonezija	1,1	1,3	1,1	1,1
Južna Azija	2,2	2,1	2,0	1,9
Indija	1,4	1,4	1,3	1,2
Okeanija	1,4	1,5	1,3	1,2
Afrika	8,6	7,2	7,3	8,2
Podsaharska Afrika	3,4	2,6	2,4	2,4
Ostale države Afrike	5,2	4,6	4,9	5,8
Alžir	0,9	0,7	1,0	1,6
Južna Afrika	1,4	1,3	1,4	1,4
Libijska Araps.	1,1	0,8	0,9	1,3
Džamahirija				
	1,3	2,7	1,3	1,6
Druga područja				

Izvor: www.wto.org (2002)

Što se tiče robne strukture uvoza EU, najvažniji pojedinačni uvozni artikali bila je mašinerija i saobraćajna oprema (38 %) te mineralna goriva i maziva (14 % uvoza). Tokom vremena došlo je do promjene u sastavu proizvoda u uvozu EU, pa su prehrambeni proizvodi, sirovine i osnovni proizvodi neprestano bili zamjenjivani industrijskim proizvodima. Glavni razlozi za ove promjene mogu se otkriti u tehnologijama koje se bave uštedom energije i resursa, promjenama relativnih cijena i visokom stepenu samodovoljnosti poljoprivrednih proizvoda iz umjerenog klimatskog pojasa (uglavnom kao posljedica Zajedničke poljoprivredne politike).

1.3.2. Izvoz

Geografska struktura izvoza roba slična je istom sastavu uvoza. Glavno izvozno tržište EU 2000. godine bile su SAD (Tabela 4). Četvrtina cjelokupnog izvoza EU odlazila je u ovu državu. Udio izvoza EU u zemlje članice EFTA i zemlje Srednji i Istočne Evrope zajedno činio je 30 %. Sama Švicarska bila je odredište za 8 % ukupnog izvoza EU. Na Japan je odlazilo 5 % izvoza EU, a na Kinu 3 %. Zanimljivo je uočiti neprestan pad u udjelu podsaharske Afrike kao destinacije za izvoz EU u posmatranom periodu.

Mašinerija i saobraćajna oprema bili su glavni izvozni artikli EU (47 % ukupnog izvoza). Pošto su ovo bili i glavni uvozni artikli, intra-industrijska razmjena bila je veoma razvijena. Hemijski proizvodi također su zauzimali visoko mjesto u izvozu EU (14 %).

Tabela 4: Izvoz robe (trgovina van EU) po regionima i državama, 1995. godine i u periodu 1998-2000. (izraženo u milijardama eura i procentima)

Opis	1995.	1998.	1999.	2000.
Ukupni izvoz van EU	572,8	733,3	759,9	937,5
	%	%	%	%
Amerika	26,9	31,0	33,1	33,5
SAD	18,0	21,7	24,1	24,7
Kanada	1,8	2,0	2,2	2,2
Ostatak Amerike	7,1	7,4	6,8	6,7
Brazil	2,0	2,1	1,9	1,8
Meksiko	0,8	1,3	1,4	1,5
Evropa	28,9	31,8	30,9	30,5
EFTA	12,1	11,3	11,6	10,5
Švicarska	9,0	7,8	8,3	7,6
Norveška	3,0	3,3	3,1	2,7
Istočna Evropa	12,0	15,1	14,2	14,4
Poljska	2,7	3,8	3,8	3,6
Češka Republika	2,0	2,3	2,4	2,6
Mađarska	1,5	2,3	2,4	2,5
Ruska federacija	2,8	2,8	1,9	2,1
Ostale države Evrope	4,7	5,4	5,2	5,6
Turska	2,3	2,9	2,7	3,2
Azija	31,0	24,4	25,1	25,8
Srednji Istok	7,2	6,8	6,7	6,6
Izrael	1,7	1,5	1,7	1,7
Saudijska Arabija	1,5	1,6	1,3	1,3
Ujed. Arap. Emirati	1,1	1,2	1,3	1,3
Istočna Azija	21,6	15,9	16,6	17,4
Japan	5,7	4,2	4,7	4,8
Kina	2,6	2,3	2,5	2,7
Hongkong, Kina	2,8	2,3	2,1	2,2
Republika Koreja	2,2	1,2	1,5	1,7
Kineski Tajpeh	1,8	1,7	1,7	1,7
Singapur	1,9	1,5	1,6	1,6
Južna Azija	2,2	1,7	1,8	1,9
Indija	1,6	1,3	1,4	1,4
Okeanija	2,4	2,1	2,3	2,1
Australija	1,8	1,7	1,8	1,7
Afrika	9,0	7,9	7,4	7,0
Podsaharska Afrika	3,6	2,7	2,5	2,4
Ostale države Afrike	5,4	5,2	5,0	4,6
Južna Afrika	1,5	1,4	1,3	1,2
Druga područja	1,9	2,7	1,2	1,1

Izvor: www.wto.org (2002)

1.3.3. Razmjena unutar EU

Najznačajniji uticaj na razmjenu koji nastaje kao posljedica privredne integracije jeste širenje veličine tržišta i povećanje bezbjednosti pristupa grupi inače zasebnih nacionalnih tržišta. Unutrašnja razmjena grupe integriranih zemalja često se uzima kao jedan od prvih pokazatelja stepena njihove integracije. EU (i NAFTA) bili su izuzeci u tržišno integriranim grupama u pogledu obima unutrašnje razmjene. Izvoz unutar EU (Tabela 1) iznosio je 62 % ukupne trgovine 2002. godine (odgovarajući udio za uvoz bio je 62 %), u odnosu na 36 % 1958. godine.

Osnivanje potpune carinske unije u EU 1968. godine ukinulo je carinska i kvantitativna ograničenja na unutrašnju trgovinu. Bilo je to godinu i po dana prije isteka roka kojeg je predviđao Ugovor iz Rima. U poređenju sa periodom prije 1957. godine, carinske tarife predstavljale su značajan dio finalne cijene robe koja je predmet razmjene. Pošto je broj necarinskih barijera bio mali, postojao je snažan i pozitivan uticaj na povećanje unutrašnje razmjene i ekonomije obima. Proizvodi na koje je liberalizacija unutrašnje trgovine najviše uticala, bili su putnički automobili, hemijski proizvodi (uključujući farmaceutske proizvode), automobilske gume, kancelarijske mašine i električna oprema za domaćinstvo. Međutim, za širenje unutrašnje razmjene u EU kao razvoja usmjerenog ka integraciji potrebno je dodatno objašnjenje. Naime, povećanje relativnog udjela unutrašnje trgovine nastaje dijelom zahvaljujući proširenju EU, a dijelom, trgovinskim i drugim politikama EU.

2. NASTANAK TRIADE

U cilju boljeg razumijevanja moći tzv. Triade: Japana, SAD-a i EU, potrebno se vratiti u vrijeme Hladnog rata (poslije 1945). Triada tj. Japan, Sjeverna Amerika i Zapadna Evropa su izašli kao pobjednici iz Hladnog rata. Svijet je nakon Drugog svjetskog rata (1945) bio politički podijeljen. Na jednoj strani nalazile su se kapitalističke SAD a sa druge strane, komunistički SSSR. Ovaj teški rat je u Evropi i Japanu prouzrokovao ogromne štete.

SAD, kao najveća sila u to vrijeme, su na osnovu Maršalovog plana pružile podršku i pomoć Evropi. Na taj način su produbljeni ekonomski odnosi sa SAD-om, a Evropa se napokon mogla oporavljati. SAD su pri tome odigrale odlučujuću ulogu na ekonomskom i sigurnosno-političkom planu u Evropi i Japanu.

Potpisivanjem Rimskih ugovora 1958. godine stvorena je Evropska ekonomska zajednica (EEZ) a evropska ekonomija je ojačala. Cilj tadašnjih šest zemalja osnivača EEZ bila je zajednička ekonomska i trgovinska politika. 1992. godine 12 zemalja je učestvovalo u stvaranju unutrašnjeg tržišta koje počiva na četiri temeljne slobode roba, usluga, ljudi i kapitala. Na taj način je zagantovano zajedničko tržište za trgovinu, a evropskoj trgovini su se otvarale nove prilike na ekonomskom planu. Ovo je rezultiralo najvećim unutrašnjim tržištem na svijetu.

U djelu *1984* (George Orwell) vladajućim svjetkim poretom dominirale su tri sile – Okeania, Euroazija i Istočna Azija. Ispostavilo se da je Orwell-ova vizija o budućnosti bila djelimično tačna. Mnoge post-ratne totalitarne države su srušene, ali se pojavila tripolarna podjela globalne ekonomske i političke sile. Četiri stoljeća Evropa je sebe smatrala 'srcem' globalne ekonomije. Ova percepcija je ostala nepromijenjena bez obzira na post-ratni svijet kojim su uglavnom dominirale ekonomski dinamične i snažne SAD. Međutim, kako su post-ratne

godine prolazile pojavio se Japan kao treća rivalna ekonomska sila kao izazov hegemonije Zapada. Rimskim ugovorom kreiran je supranacionalni entitet s namjerom da kompenzira vlastiti relativni gubitak političke i ekonomske moći evropskih država za postimperijalnu svjetsku scenu.

Tako su SAD, Japan i Evropska unija formirale 'Triadu' (trokut) globalne ekonomske supersile. Moguće je proširiti okvir na NAFTAU (Sjevernoamerički sporazum o slobodnoj trgovini), Istočnu Aziju i Evropu kako bi se reprezentirao nastavak regionalnih sporazuma koji su se nedavno pojavili. Članice NAFTE – SAD, Kanada i Meksiko – mogle bi htjeti da udube integracijsku vezu između sebe koristeći EU kao prototip model. Ostvareni impulsi intra-istočnoazijske trgovine kao i progresivne diskusije vođene unutar APEC-a (Azijsko-pacifička ekonomska kooperacija) mogli bi dovesti do slobodno trgovinske zone izgrađene između obje strane Pacifičkog obruča do 2020. godine. 2004. godine desio se posljednji krug proširenja u EU kada je deset zemalja - Kipar, Češka, Estonija, Latvija, Litvanija, Mađarska, Malta, Poljska, Slovačka i Slovenija – pristupilo Uniji i time proširilo EU na 25 članica. Magnetni efekat glavnih svjetskih ekonomskih polova mogao bi se nastaviti povlačenjem određenog broja susjednih i nepriključenih zemalja u buduće članstvo Triade.

Objašnjenje gravitacione sile koju Triada vrši na druge nacije je relativno jednostavno. Članice Triade ostvaruju približno 50 % (tačnije 47%) svjetskog GDP-a, međunarodne trgovine i investicionih tokova. Također, posjeduju najveća i najsofisticiranija tržišta i predstavljaju primarni izvor novih tehnoloških dostignuća i inovacija. Tamo gdje bude moguće, nepriključene zemlje će težiti da se pridruže silama Triade. Geografska lokacija i imovina koje zemlja mora ponuditi postojećim članicama primarno će determinirati nivo dozvole za pristupanje. Konkurentnost Triade može se javiti ili u formi rivalnih protekcionistički orijentiranih trgovinskih blokova ili kao zahtjev svake od grupe Triade da konkurira na više kooperativnoj bazi. Globalizacija biznisa pokazala je prednosti koje donose joint venture, konzorciji i druge forme saradnji strateških alijansi između firmi kroz spektar Triade. Političke sile Triade pokušavaju da sklope slična partnerstva jer su realizirale da je bolje konkurirati iznutra nego izvana. Ipak se zadržava glavni princip da poboljšanje konkurentnosti vodi ka poboljšanju prosperiteta u motivacionom i procesu donošenja odluka u biznisu kao i stvaranju politika.

2.1. SAD: Opadajući gigant?

2.1.1. Generalni profil

Nakon Drugog svjetskog rata SAD su dominirale svjetskom ekonomskom scenom stvarajući oko 35% svjetskog GDP-a krajem 1940-tih. To je bila tehnološki daleko najnaprednija nacija u to vrijeme koja je posjedovala najdinamičnije kompanije i domaća tržišta na svijetu, nivo produktivnosti po dva puta većoj stopi u odnosu na većinu konkurenata, a u prvi plan stavljala je nove proizvode i procese inovacije. SAD su dugo vremena držale poziciju nosioca kapitalističkih standarda slobodnog tržišta. Pionirski duh i samopouzdanje njenih preduzetnika odveli su SAD u svom usponu do samog vrha industrijske lige nacija. Obilni prirodni resursi i kako se čini samoodrživo domaće tržište obezbijedili su potrebne uslove koji su neophodni za ekspanziju početnog biznisa. Američke kompanije su veoma rano preuzele vodstvo u industrijama masovne proizvodnje i tehnologija kao što su *Ford* u automobilskoj

industriji i *IBM* za uredsku opremu i kompjutere. SAD su također prve razvile koncept standardiziranih, raspoloživih i pogodnih dobara koja su bila dostupna većini domaćinstava.

Internacionalizacija američkog biznisa je ubrzana u ranim post-ratnim godinama zbog potrebe da ponovo dignu na noge svjetsku ekonomiju. SAD su bila jedina nacija koja je posjedovala industrijsku snagu i kapitalne resurse za izvršavanje tog zadatka. Širenjem tržišnog potencijala obnovljenih ekonomija podstaknute su američke strane investicije. "Neregulatorna priroda američke ekonomije kao i struktura niskih poreza poslužili su kao primjer tradicije sa minimalnom državnom intervencijom. Sistemi blagostanja u SAD nisu toliko prostrani kao oni u evropskim zemljama, a posebno tamo gdje se podržavaju vodeći principi ideologije socijalnog tržišta. Američka vlada je pokazala značajan interes u odbrambenoj industriji odvajajući veliki dio federalnog budžeta za nabavke u ove svrhe. Posvećenost Reganove administracije 1980-tih na jačanju vojne moći SAD-a uveliko je doprinjela značajnom porastu federalnog budžetskog deficita."⁸

2.1.2. Usponi i spoticanja SAD-a: godine Hladnog rata

1950-tih i 1960-tih godina američke kompanije su preuzele prevlast širokog spektra industrija. Ovome su posebno bili izloženi visokotehnoški i brzo rastući sektori kao što su zrakoplovstvo, uredska oprema i kompjuteri, proizvodi vezani za odbranu, sintetički materijali, telekomunikacije, hemikalije i elektronika. 1971. godine SAD su proizvodile preko tri četvrtine ukupnog svjetskog izvoza aviona. Slična je situacija u području finansijskih i drugih komercijalnih usluga. Obilni kapitalni resursi povezani sa fleksibilnim, pristupačnim kapitalnim tržištem i uporedivo niskim realnim kamatnim stopama predstavljali su ključne determinante dinamičnog rasta američke ekonomije. Domaće tržište je postajalo sve bogatije a njegovi potrošači su se u to vrijeme smatrali najprefinjenijim na svijetu. Ono je, također, postalo ključni izvor ekonomskog rasta i ekspanzije za ostale ekonomije, a naročito za Japan i druge izranjajuće nacije iz Pacifičkog obruča. Visok nivo produktivnosti, inovativnih aktivnosti i generalni dinamizam bili su djelimično održani zahvaljujući izvrsnom obrazovnom sistemu. Ekonomska infrastruktura smatrana je najnaprednijom na svijetu.

Kako su poslijeratne godine odmicala, hegemonika pozicija SAD-a bila je izložena seriji pritisaka. Njeno učešće u Vijetnamskom ratu a zatim poraz u vezi sa naftnom krizom 1973-1974 zadali su ozbiljne psihološke udare američkom društvu. Postepeni gubitak američke dominacije u sve većem broju industrija i svjetskih tržišta još su dublje potkopali njeno samopouzdanje. Tada su i Japan i Njemačka ozbiljno izazvali status SAD-a kao najnaprednije tehnološke nacije na svijetu preuzimajući vodstvo u mnogim tehnološkim procesima, naukama o novim materijalima i složenim elektronskim proizvodima. Japanske kompanije su počele da akumuliraju razne vrste patenata na američkom tržištu i nadmaše domaće proizvode po kvaliteti, stopi razvoja novih proizvoda i usluga.

⁸ Dent M. Christopher.: "The European Economy – The Global Context", Routledge, London and New York, 1997, str. 135.

2.1.3. Slika 1990-tih i izgledi

Učešće SAD-a u ukupnom svjetskom GDP-u je palo ispod 25% a EU sada predstavlja najveće jedinstveno tržište na svijetu. Također, događaji koji su potresli američku ekonomiju 90-tih izazvali su povećanje mjera opreznosti. Slab dolar, nizak rast nadnica kao i spremnost adaptiranja na nove stvarnosti doprinijeli su poboljšanju konkurentnosti SAD-a. Njena sposobnost rađanja i gajenja malog biznisa ostala je glavna odlika njene ekonomije. Veliki dio teške industrije kao što su automobili, mašine i čelik podvrgli su se obimnoj obnovi ranih 1990-tih koja je bazirana na total quality management-u (TQM) i reorganizaciji proizvodnje uvođenjem fleksibilnosti. Mnogi vjeruju da je fokus na konkurentske izazove koji zauzima Japan podstakao američke kompanije da se podvrgnu ovom procesu transformacije.

SAD su u raznim visokotehnološkim industrijama ponovo potvrdile svoju superiornost. Silikonska dolina (Silicon Valley) nije izgubila svoj kreativni duh niti svoje sponzore venture kapitala i nastavlja da stvara brojne gigantske kompanije. Ove kompanije zauzimaju vodeće pozicije u kompjuterstvu, bio to softver (Microsoft), poluprovodnici (IBM), lični računari (Compaq, Dell, Apple) ili mikroprocesori (Intel). Slična je prisutnost SAD-a na polju telekomunikacija u kojem konkurentnije i manje regulirano domaće tržište je omogućilo firmama da refokusiraju strategiju i razvoj novih proizvoda. U novim ključnim tehnološkim klasterima – informaciona tehnologija, biotehnologija i nove nauke o materijama – i asociranim visokotehnološkim aplikacijama, američke kompanije ili vode ili dijele vodstvo. Stoga nije ni iznenađujuće što je američka vlada toliko uporno vodila pregovore o pitanju prava intelektualne svojine tokom Urugvajске runde. Potrebno je naglasiti da je američka snaga također prisutna i u uslužnom sektoru krenuvši od filmova preko finansija pa sve do lanaca brze hrane. Kada je u pitanju trgovina, SAD su ponovo otkrile prednosti rasta baziranog na izvozu. Trgovina, kao procenat od GDP-a, postepeno je rasla neko vrijeme pri čemu je izvoz rastao po prosječnoj stopi od 8% između 1985 i 1993. godine. Na primjer, kao poređenje ova stopa u Japanu iznosila je 2,6% a u Njemačkoj 2,3%. Dalja eksploatacija potencijala izranjajućih tržišta ekonomija Pacifičkog obruča će bez ikakve sumnje povećati oba trenda.

Kada je u pitanju nivo produktivnosti, SAD opet pokazuju dobre rezultate u poređenju. Mnogi se ne obaziru na ogromno vodstvo koje SAD još uvijek imaju nad svojim glavnim rivalima u tom području. Stope produktivnosti u biznisu 1993. godine su pokazale da SAD imaju 15 postotno vodstvo nad Njemačkom i Francuskom i 27 postotno vodstvo nad Britanijom dok su nad Japanom prednjačile za 42 posto.⁹ U proizvodnji SAD su posjedovale 20 postotnu prednost u odnosu na Japan i Njemačku. Prigušeni rast nadnica i ostvarena stopa produktivnosti od 2,8% između 1991. i 1994. koje je nadigralo ostale konkurente unutar Triade omogućilo je SAD-u da zadrže jedinstvene troškove rada u proizvodnji daleko uspješnije nego što je slučaj u Japanu i Njemačkoj.

Međutim, fundamentalni problemi nastavljaju da ugrožavaju zdravlje i uslove američke ekonomije u dugom roku. Kvalitet osnovnog i srednjeg obrazovanja u SAD-u je opao. Kao posljedica toga američka omladina pokazuje loše rezultate na međunarodnim testiranjima iz matematike i književnosti. U prosjeku institucije za visoko obrazovanje nalaze se ispod norme u poređenju sa ekvivalentima u okviru Triade dok samo neki univerziteti spadaju u svjetsku klasu standarda. Interesantno je spomenuti da do 40% doktoranata koji su doktorirali u SAD-u nisu Amerikanci nego većina njih dolazi iz Istočne Azije.

⁹ Ibid, str. 138.

2.1.4. SAD i EU

“Politički odnosi između nas poduprijeti su izuzetno snažnim ekonomskim partnerstvom. Trgovina i investicije predstavljaju kamen temeljac transatlantskih odnosa.”¹⁰



Pošto ne postoje sporazumi o preferencijalnoj trgovini između SAD-a i EU, SAD se nalaze na pretposljednem mjestu u pogledu povlastica u trgovini koje EU nudi svojim spoljnim partnerima. Ni SAD ne tretiraju EU u trgovinskim odnosima ništa drugačije. Okvir za razmjenu između dva glavna partnera u osnovi je postavljen kroz organizacije GATT/STO. Uprkos ovim “niskim” trgovinskim koncesijama, SAD su pojedinačno stalno bili glavni inostrani dobavljač EU. 2000. godine, 19 % (197 milijardi eura) spoljnog uvoza EU poticao je iz SAD-a. Na strani izvoza SAD su uvijek bile zemlja koja je predstavljala glavno izvozno tržište za EU. 2000. godine 25 % (232 milijarde eura) izvoza EU u treće zemlje odlazilo je u SAD. Sjedinjene Države bez sumnje su najveći partner EU-a, a njihov slojevit odnos posebno je blizak u pogledu niza pitanja, od trgovine i politike do vanjske politike i sigurnosti. Tijesno saraduju ne samo bilateralno, već i u međunarodnim tijelima poput Ujedinjenih naroda, Svjetske trgovinske organizacije, NATO-a i G8 te u osjetljivim područjima poput Balkana. Razvili su odnos koji bi se mogao nazvati «aktivnim partnerstvom» ili «odnosom višestrukih mogućnosti» putem kojeg, djelujući zajedno, mogu biti snažna snaga napretka u gotovo svim pitanjima.

Osnove sadašnjeg partnerstva oblikovala je 1990. godine *Transatlantska deklaracija*, kojom su dogovorena dva bilateralna sastanka na vrhu na godinu. Partnerstvo je 1995. dodatno ojačao «novi transatlantski program», čija četiri poglavlja – promicanje mira i stabilnosti diljem svijeta, odgovaranje na globalne izazove, doprinos širenju svjetske trgovine i uspostava čvršćih veza između partnera – pokrivaju čitavu lepezu aktivnosti EU. Taj projekat je tri godine kasnije nazvan “*Novo transatlantsko tržište*” – NTM, koji je predviđao stvaranje zone slobodne trgovine između EU i SAD-a, koja je obuhvatala usluge, uklanjanje carina na industrijske proizvode, smanjenje nekarinskih barijera u oblasti normi o javnom tržištu, intelektualnom vlasništvu i investicijama te uvođenje bilateralnih preventivnih mehanizama i reguliranje sukoba. Poljoprivreda i audiovizuelna tehnika isključene su iz tih sporazuma. Međutim, projekat je doživio neuspjeh.

Nakon tog neuspjeha, Komisija je predložila novo približavanje kvalificirano kao novu dimenziju *transatlantskim ekonomskim partnerstvom* (koje ima blaži oblik od NTM-a). Ono je uspostavljeno 1998. godine, s obvezom uklanjanja bilateralnih tehničkih prepreka trgovini i podsticanja multilateralne liberalizacije, ali i Bonselom deklaracijom sljedeće godine, koja je potvrdila «puno i ravnopravno partnerstvo» u ekonomskim, političkim i socijalnim pitanjima.

EU i Sjedinjene Države dvije su najveće privrede na svijetu, koje sve više ovise jedna o drugoj. Ona zajedno čine gotovo polovinu svjetske ekonomije i transatlantskih trgovinskih i investicijskih tokova, u vrijednosti od gotovo milijarde eura na dan. Jedno drugom su najveći trgovinski partner i najvažniji izvor, ali i određište stranih ulaganja. Iako rasprave o bananama i hormonski uzgojenoj govedini lako dospijevaju na naslovnice, ti proizvodi čine samo nešto manje od 2% transatlantske trgovine i više su naslijeđe prošlosti nego odraz sadašnjosti. Sada

¹⁰<http://www.eurunion.org/legislat/TradeAg/Tradehome.htm> (Citat: Trgovinski komisionar EU, Mandelson, o značaju snažnog odnosa između Evrope i SAD-a)

su na djelu sistem ranog upozoravanja i aranžmani saradnje na pitanjima zakonske regulative kojima se potencijalni problemi nastoje suzbiti što je brže moguće.

Ključni doprinos širem partnerstvu dale su poslovne zajednice s obiju strana Atlantika putem "transatlantskog poslovnog dijaloga". Nedavno su uspostavljeni paralelni dijalozi kako bi se osiguralo da doprinos daju radnici, potrošači i stručnjaci za pitanja čovjekove okoline. Održavaju se i redovni sastanci dužnosnika, ministara i političara, uključujući sastanke članova Evropskog parlamenta i američkog Kongresa.

Važnost se pridaje specifičnim sporazumima vezanim uz zakonsku regulativu trgovine. Sporazum o međusobnom priznavanju, koji obuhvata sve, od telefonske opreme do lijekova, dopušta tijelima EU provedbu ocjene usklađenosti sa SAD-om i obrnuto, štedeći tako izvoznicima i vrijeme i novac. Carinske službe potiču se na saradnju, a drugim se sporazumima podstiču znanost i tehnologija te preookeanska trgovina živim životinjama.

2.1.5. Problemi u trgovini sa SAD-om

Poljoprivreda je privredni sektor koji je stalno bio izvor tenzija u trgovinskim odnosima između EU i SAD-a još od ranih 60-tih godina. Ova situacija će se najvjerojatnije nastaviti još neko vrijeme. Uvođenje Zajedničke poljoprivredne politike imalo je dvije posljedice koje su dovele do sukoba u trgovinskim odnosima između dva partnera. Prvo, pomenuta politika uvela je subvencije u EU koje su vjestački povećale domaću proizvodnju poljoprivrednih proizvoda i tako smanjile uvoz. Drugo, višak domaće proizvodnje poljoprivrednih proizvoda stvorio je viškove koji su se izvozili u inostranstvo sa velikim izvoznim subvencijama. Pristup američkih izvoznika tržištima trećih zemalja (mediteranskim zemljama) doveden je u opasnost poljoprivrednom politikom Evropske unije. Ulazak Grčke, Španije i Portugala u EU dalje je smanjio izvozno tržište poljoprivrednih proizvoda SAD-a.

Ispravnost prehrambenih proizvoda i genetski modifikovani organizmi

SAD zalažu se za liberalnu trgovinu hormonski tretiranih životinja i genetski modifikovanih organizama. Nakon uzbune i zabrinutosti u pogledu ispravnosti hrane, EU se tome dosta protivi. Čak su i potrošači u velikom dijelu razvijenog svijeta s tim u vezi podozrivi. EU ima čvrste zakone o ovom obliku trgovine, pogotovo od 1998. godine kada je odobravanje genetički modifikovane hrane postalo veoma teško. Stroga pravila EU o etiketiranju proizvoda i utvrđivanju porijekla iz 2003. godine zahtijevaju da se genetički modifikovani organizmi moraju uzgajati odvojeno od 'netretiranih' usjeva. Primjedba koju SAD upućuju jeste da je to skupa praksa.

Nakon strahova i strepnji koje je izazvala bolest 'ludih krava' i druge bolesti, EU i njeni potrošači vrlo su oprezni u pogledu otvaranja tržišta za ovu vrstu proizvoda, na očaj i negodovanje SAD-a. Amerikanci predlažu da potrošači treba da imaju slobodu da biraju između proizvoda. Mnogi Evropljani strahuju da kada jednom uđu, genetički modifikovani proizvodi mogu da zatruju cjelokupan lanac ishrane. Ovakva politika EU koja je suprotna pravilima STO, zabranjuje, na primjer, izvoz kukuruza SAD-a u Španiju i Portugal vrijedan oko 200 miliona eura godišnje.

Bankarstvo je još jedan kamen spoticanja između dva partnera. Bankarska dozvola omogućava banci koja je legalno osnovana u jednoj zemlji EU da slobodno posluje u bilo

kojoj drugoj zemlji EU. Da bi omogućila inostranim bankama da koriste ovu prednost, EU zahtijeva recipročan tretman u državi porijekla određene banke. Postoje, međutim, određeni finansijski poslovi u SAD koji se ne dodjeljuju domaćim bankama. SAD ne bi dozvolile inostranim bankama (EU) da učestvuju u finansijskim poslovima na američkom tržištu koji nisu odobreni domaćim bankama. Potrebno je napraviti razliku između strogog reciprociteta po kojem su sve aktivnosti iste u bilo kojoj zemlji i reciprociteta nacionalnog tretmana. Pod strogim (striktnim) reciprocitetom, domaći organi morali bi da donesu različite propise za svaki skup stranih preduzeća koja se određuju na osnovu porijekla njihovih vlasnika. Odgovarajuća primjena ovog sistema jedva je moguća. Ako se primjeni princip nacionalnog tretmana, onda je stranim bankama dozvoljeno da učestvuju u istim poslovnim operacijama koje su dozvoljene lokalnim bankama.

SAD još uvijek vide i prikazuju sebe kao najotvoreniju glavnu trgovinsku naciju na svijetu. To možda ne odgovara tako lako i direktno stvarnosti. Prvi i glavni razlog za zabrinutost EU u privrednim odnosima sa SAD-om, jeste **unilateralizam** američkih spoljnoekonomskih odnosa. Unilateralizam se uvijek oličavao nedostatkom povjerenja i nezadovoljstva SAD-a sa pravilima STO i postupcima rješavanja sporova. Multilateralni sistem trgovine može da zapadne u veliku opasnost nastavljenom primjenom mjera unilateralizma zbog začaranog kruga osvete i kontraosvete. Nijedan drugi važan trgovinski partner EU nema slično zakonodavstvo. Takve bilateralne mjere povećavaju neizvjesnost, potencijalno smanjuju privredno međusobno djelovanje sa SAD-om i ozbiljno dovode u pitanje sistem rješavanja sporova STO. Američka trgovinska politika je model licemjerstva. Kad god je domaći lobi nezadovoljan u vezi sa uvozom strane robe, SAD odbacuju sve principe nacionalne slobode trgovine i naprežu svoje pregovaračke snage pokušavajući da kontroliše razmjenu.

Još jedan od problema odnosi se na **nacionalnu bezbjednost**. SAD nastavljaju da jačaju svoje trgovinske barijere, kao i barijere stranim direktnim ulaganjima iz razloga nacionalne bezbjednosti. U izvjesnim okolnostima, argument nacionalne bezbjednosti može biti valjan, naročito nakon 11. septembra 2001. godine. Ono što brine EU jeste nejasna i jedva definisana ideja o nacionalnoj bezbjednosti. Neodređenost ovog dvosmislenog pojma i nedostatak transparentnosti pružaju plodno tlo za umnožavanje različitih 'zaštitničkih mjera koje stalno niču'.

Javna nabavka je još jedan opšti problem. Zakon 'Kupite američke proizvode' (1933) i snažno lobiranje američke industrije uveli su praksu koja diskriminiše ili čak isključuje strana preduzeća sa tog bogatog tržišta na podjednako saveznom i državnom nivou. U osnovi, nabavljena dobra treba da imaju najmanje 50 posto lokalnog sadržaja SAD-a. EU je naročito zainteresovana za ugovore koji su povezani sa saveznom pomoći koju sprovodi američko Ministarstvo za saobraćaj. Ovo uključuje javni prevoz i poboljšanje aerodroma, tačno tamo gdje je EU konkurentna.

Sljedeći problem tiče se **visokih carinskih tarifa** za određenu robu iz uvoza. Iako je Urugvajaska runda smanjila sveukupno carinsko opterećenje za izvoz u SAD, izvjesne carine i dalje ostaju visoke. Najviše carinske tarife važe za tekstil i odjeću (32 %), obuću (48 %), nakit (13 %), keramiku i staklo (38 %) i kamione težine između 5 i 20 tona (25 %).

Poreski zakoni mogu imati negativne posljedice na razmjenu i strana direktna ulaganja. Izvjestan broj američkih saveznih država procjenjuje korporacijske poreze na osnovu proizvoljnog jedinstvenog metoda. Udio dohotka kojeg treba oporezovati izračunava se na

takav način da može dovesti do duplog oporezivanja. Postoji također porez na luksuz i na automobile sa velikom potrošnjom goriva koji se uvoze iz EU.

Prema nalazima Komisije STO 2001. godine, američka *Foreign Sales Corporation* (FSC), tj. Spoljnotrgovinska korporacija, je sistem izvoznih subvencija koji je prekršio globalna pravila trgovine. FSC mora da se promijeni ili ukine. Ova korporacija obezbjeđuje oslobađanje od poreza na dohodak koji je podružnica američke TNK zaradila u inostranstvu, što donosi korist velikim izvoznicima kao što su *Boeing* i *Microsoft*.

Još jedan problem predstavlja mnoštvo *standarda*. Oni ograničavaju potencijalne ekonomske i tehničke veze između partnera i smanjuju korist od ekonomije obima na necjelovitim tržištima. EU i SAD učestvuju u dogovorima kako bi se unaprijedila saradnja i smanjili potencijalni sukobi u ovoj oblasti. *Sporazum o uzajamnom priznavanju* EU i SAD iz 1998. godine obuhvata uzajamno priznavanje usklađenosti industrijskih standarda. Ono pokriva trgovinu medicinskim proizvodima, medicinskoj opremi, telekomunikacionoj opremi i spravama za rekreaciju. Ova roba može se automatski prodati na tržištima i SAD-a i EU bez potrebe da se prolazi kroz drugi krug skupe verifikacije u državi uvoza.

Prava intelektualne svojine već su izazvala nekoliko sporova između dva partnera. U pogledu patenta, SAD primjenjuju princip 'prvi koji je otkrio', dok preostali dio svijeta primjenjuje princip 'prvi koji je registrovao'. Američki princip stvara probleme ne samo EU, već i domaćim američkim kompanijama koje pokušavaju da dobiju patentna prava u SAD-u. Uz to, zakonodavstvo SAD-a omogućava domaćim proizvođačima da koriste izvjesne evropske geografske nazive na robu proizvedenu u Americi. Na primjer, proizvođači vina u Americi imaju pravo da koriste nazive kao što su *Burgundy*, *Champagne*, *Chablis*, *Chianti*, *Malaga*, *Porto* itd. Ovaj način davanja naziva vinima može da zbuni potrošače i naškodi ugledu originalnih evropskih proizvođača vina.

Nacionalni tretman jedan je od osnovnih stubova liberalizacije svjetske privrede. Uslovni nacionalni tretman u SAD-u postoji u nekoliko oblika. On je povezan sa reciprocitetom sa zemljom domaćinom TNK; u nekim slučajevima postoje zahtjevi za uspješno poslovanje, a postoje i određeni testovi ako podružnica strane TNK zadovoljava izvjesne kriterijume kako bi dobila javne subvencije. Primjer za upravo spomenuto jeste *Zakono o superiornosti američke tehnologije* (1991) koji je sačinjen kako bi se pomoglo privatnom sektoru da istraži i razvije tehnologije visokog rizika koje inače ne mogu biti pokrenute bez javne podrške. Ako SAD nastave da vrše pritisak zahtjevajući Uslovni nacionalni tretman, to će ugroziti priliv stranih direktnih investicija iz EU u SAD-u.

Naredni problem tiče se primjene *kompensatornih carina* i *antidampinških mjera* SAD-a. *Zakon o antidampingu* SAD-a (1916) na više načina nije u skladu sa obavezama SAD-a na osnovu sporazuma STO koji pokrivaju ovo pitanje. Prema EU, u primjeni kompensatornih carina SAD nisu poštovale logične procedure i metodologiju. Stoga je EU morala da se konsultuje sa Komisijom GATT-a. Što se tiče antidampinških mjera, njih odobrava STO, ali njihov efekat ograničavanja razmjene treba da bude sveden na najmanju moguću mjeru.

Predsjednik SAD-a uveo je u martu 2002. godine 'zaštitnu mjeru' u obliku povećanja carine do 30 posto na 10 grupa proizvoda od čelika.¹¹ Nakon neubjedljivih zaključaka, EU zajedno sa Brazilom, Kinom, Japanom, Južnom Korejom, Norveškom, Novim Zelandom i

¹¹ Jovanović N. Miroslav.: "Evropska ekonomska integracija", Ekonomski fakultet Beograd, Beograd, 2004, str. 467.

Švicarskom otpočela je proceduru rješavanja spora protiv ove protekcionističke mjere SAD-a. Da bi se spriječile mjere SAD-a, EU ima spisak američkih proizvoda na koje treba uvesti kontramjeru 'suspenzije koncesija'.

U oblastima **poljoprivrede, telekomunikacija i osiguranja**, na osnovu sporazuma Urugvajске runde pregovora došlo je do izvjesnog popuštanja i poboljšanja u pristupu tržišta. Međutim, još uvijek postoje prepreke prodaji na američkom tržištu. Na primjer, zbog neopravdanih američkih sanitarnih mjera u pogledu zaštite bilja, izvoz klementina, vrste narandži iz Španije bio je privremeno obustavljen od novembra 2001. Procjenjeni gubici EU (Španije) u izvozu klementina na tržište SAD-a za period 2001-2003 iznose oko 200 miliona eura. SAD nastavljaju da održavaju agresivnu izvoznu politiku za poljoprivredne proizvode kroz razne subvencije. Postoje još uvijek znatne barijere ulasku za oblast mobilne telefonije (nedostatak pristupa frekvencijama, duga administrativna procedura i ograničenja investicija). Čak iako postoji sve veće približavanje između EU i SAD-a u oblasti finansijskih usluga, tržište osiguranja u SAD iscjepkano je zbog različitih načina za izdavanje licenci u zavisnosti od različitih saveznih država i zahtjeva u pogledu poslovanja.

Na kraju dolaze mjere direktne i indirektnе **podrške** koje SAD nude domaćim industrijama u oblastima brodogradnje i izrade aviona. Na primjer, SAD primjenjuju 50 posto poreza ad valorem na opravke koje nisu hitne za brodove u domaćem vlasništvu koji se nalaze izvan SAD-a. Što se tiče američke pomoći domaćoj civilnoj avionskoj industriji, EU je procijenila da je u 2000. godini iznosila do 2 milijarde dolara.

Saglasnost sa preporukama STO u vezi sa rješavanjem sporova treba da bude brža. Oba partnera imaju slabe rezultate po ovom pitanju – EU u pogledu uvoznog sistema banana, a SAD po pitanju FCS, čelika i ukidanja Zakona o antidampingu iz 1916. godine.

2.2. JAPAN: NOVA EKONOMSKA SUPERSILA

2.2.1. Kratka ekonomska historija

Put Japana do statusa moderne industrijske nacije nije ograničen post-ratnom historijom. Sprovođenje sveobuhvatnih reformi od sredine 19. stoljeća pa nadalje pod *Meiji* restauracijom označilo je težnju za konkuriranjem ekonomskoj hegemoniji zapadnih sila. Na ovaj način Japan je postao prva azijska zemlja koja je prihvatila moderni kapitalizam. Kasniji ekonomski i industrijski napredak koji je ostvaren sve do Drugog svjetskog rata napravio je od Japana zastrašujuću silu tokom konflikta. Značajna finansijska pomoć kao i drugi vidovi podrške dati pod čuvenim vodstvom SAD-a između 1945 i 1953, efektivno su pružili drugu priliku Japanu da uoči svoje ambicije stare jedno stoljeće.

Nasljedstvom dezintegrirane industrijske baze i domaćeg tržišta, Japan je nastojao da iskoristi sve pogodnosti koje su bile na raspolaganju. Radna snaga je ostala dobro obrazovana sa visokim vještinama. Američki kapital je investiran u svrhu izgradnje produktivnog kapaciteta s ciljem ostvarenja izvozom vođenog rasta. Nedostatak prirodnih resursa dodatno je podržao japanske napore u smišljanju povratnog puta u svjetsku ekonomiju. Još od samog početka japanski biznis posjedovao je globalnu viziju. Ubrzano uključenje u međunarodnu trgovinu 1950-tih i 1960-tih dalo im je inicijalni impuls koji je bio potreban radi konsolidovane obnove Japana. Međutim, japanski izvoznici su se u to vrijeme suočili sa problemom početnog imidža. Mnogi njihovi proizvodi su se na Zapadu tretirali kao sinonim za nizak kvalitet. Ove

percepcije su ubrzo počele da se mijenjaju kada su japanski proizvodi svoje konkurentske prednosti nad rivalima postepeno gradili fokusom na kvalitet proizvoda i TQM (Total Quality Management). Savremena snaga japanskog biznisa bazirana je na kombinaciji kvaliteta proizvoda i usluga, odgovarajućeg tehnološkog unapređenja i brzog prilagođavanja novim potrebama potrošača. Kombinacija ovih faktora zajedno sa mnogim drugim faktorima omogućila je japanskoj ekonomiji 1970-tih da prestigine sve industrijske konkurente Zapada osim SAD-a. Porter (1990) je izjavio da je 1980-tih godina Japan došao s namjerom da preuzme dominaciju nad mnogim ključnim proizvodnim industrijama, te da je učestvovao sa 82% u ukupnom svjetskom izvozu motocikala, 80,7% TV i zvučne tehnike i 62% video kamera i foto aparata 1985. godine. 1965. godine, nominalni GDP Japana iznosio je 10% od iznosa u SAD-u. 1991. godine on se povećao na 58.9% zbog prosječne stope ekonomskog rasta koja je bila tri puta veća od one u SAD-u.

2.2.2. Japanska ekonomija: ključne identifikovane karakteristike

Djelimično, fascinacija moderne japanske ekonomije, usko je povezana sa različitim okruženjem *vis-à-vis* industrije Zapada u kojoj je ovaj događaj u razvoju. Njegove istaknute karakteristike uključuju jedinstvene kulturološke i institucionalne specifične faktore kao i oličenje generalnih ekonomskih sposobnosti. Najznačajnije karakteristike uključuju sljedeće:¹²

- **Proizvođač ekonomičnosti:** ovaj pojam skovao je Thurow (1992) kako bi opisao značaj koji se pridavao postizanju predominacije u proizvodnji i tehnološkim procesima. Proizvodnja je dugo vremena bila percipirana kao ključna strateška determinanta u nacionalnom ekonomskom uspjehu.
- **Globalna korporativna vizija i globalni doseg:** Japan je zadržao opredjeljenje da proširi svoje interese na globalnoj skali putem izvoza proizvoda, globalizacije poslovnih aktivnosti i akvizicije stranog kapitala. Akumulacija enormnih trgovinskih višaka generirala je ogromne devizne rezerve. Kombinacijom gore navedenog, a naročito u skorijem vremenu, proširen je globalni doseg japanskog biznisa posredstvom ubrzanih stranih direktnih investicija (FDI) i portfolio akvizicija. Japanska ekonomija obezbjedila je veoma važan model uloga za ekonomski razvoj u Istočnoj Aziji i centralnom polu ekonomskih aktivnosti u regiji.
- **Visoka štednja i stope investiranja:** iz kulturnih razloga i post-ratnih političkih inicijativa, Japan je generirao visoke stope štednje što je naizmjenice osiguralo investicione fondove potrebne za progresivnu nadogradnju ekonomske tehno-industrijske baze.
- **Inovativna proizvodnja i metode menadžmenta:** Japanske kompanije započele su mnoge proizvodne i menadžment metode koje su revolucionirale konvencionalnu mudrost. Najbolji primjeri su tanka proizvodnja i TQM.
- **Visoko obrazovana i osposobljena radna snaga:** Generalno se smatra da je obrazovni sistem u Japanu dostigao najveće svjetske standarde. To se posebno odnosi kako na osnovno tako i na srednje obrazovanje. Većina diplomiranih studenata u okviru ovog sistema otpočinje svoju karijeru u industriji.

¹² Dent M. Christopher.: "The European Economy – The Global Context", Routledge, London and New York, 1997, str. 142.

- **Ključni strukturni odnosi:** ovo je bila jedinstvena karakteristika post-ratne japanske ekonomije. Ključni primjeri odnose se na specijalne saradničke odnose između vlade, industrijskih grupa *keiretsu*, biznisa i odnosa zapošljavanja.

Proučavanjem ispitivanja ključnih strukturnih odnosa koji su u prošlim decenijama pomogli pri definisanju japanske ekonomije, prvo bi trebalo spomenuti kako su *keiretsu* (što u Japanu znači spoj, porijeklo ili jednostavno “sistem”) nastali od jedne šake pune velikih diverzificiranih poslovnih grupa zvanih *zaibatsu* koji su dominirali ekonomijom u predratnim godinama.¹³ Oni su bili utemeljeni na porodici i sastavni dio jedne holding kompanije koja je kontrolirala veliki broj ključnih operativnih kompanija i njihovih podružnica. *Zaibatsu* je formalno razriješen u vrijeme rane post-ratne američke administracije, a *keiretsu* su se pojavili 1950-tih u obliku bivših *zaibatsu*-združenih kompanija koje su najviše bile povezane sa grupom banaka (za šest glavnih *keiretsu* to su bili *Fuji, Dai-ichi Kangyo, Mitsubishi, Mitsui, Sanwa i Sumitomo banks*).

Također, svaka grupa imala je generalnu trgovinsku kompaniju (*sogo shosha*) koja je razvijala prostrane inteligentne mreže čiji je glavni cilj bio da pronađe potencijalna izvozna tržišta i jeftine uvozne izvore. Iako su veze između članova *keiretsu* bile labavije nego one kod njihovih prethodnika *zaibatsu*, oni su bili povezani i sa isprepletonošću vlasništva dionica i direktorskog položaja kompanije. To je omogućilo svakom od stakeholdera da učestvuje u “zajedničkoj sudbini” grupe (*unmekyodatai*) prilikom određivanja korporativnih ciljeva. Specifična uloga grupe banaka bila je da grupu snadbijeva obimnim finansijskim kapitalom. To je, također, značilo da su se japanska tržišta kapitala razvijala na potpuno kontrastan način u odnosu na “anglosaksonski” model, usklađujući sve više finansijske i industrijske interese. Kombinacija svih ovih postupaka ohrabrila je dugoročno planiranje, tehnološki transfer, podugovaranje (subcontracting) i generalne sinergetske efekte kroz grupu. Veličina njihovog uticaja objavljena je u jednoj studiji koja pokazuje da je šest glavnih *keiretsu* zaslužno za oko četvrtinu japanskog post-ratnog GDP-a dok njihove trgovinske kompanije trenutno ostvaruju oko dvije trećine japanskog uvoza.

Međutim, nisu sve velike japanske firme nastale na ovaj način (na pr. *Sony* i *Honda*) jer većina japanskog biznisa se sastoji od malih i srednjih preduzeća (SMEs) koja su najčešće nezavisna od *keiretsu* grupa. Općenito se javlja visok nivo konkurencije između japanskih firmi bilo na domaćem ili stranom tržištu. *Keiretsu* je bio optužen za kartelizaciju i druge forme restriktivne prakse. Kritike su djelimično dolazile od sila Triade koje su pokazale zabrinutost zbog tzv. “strukturnih prepreka” stranoj konkurenciji. Napori da se ovi strukturni odnosi ukinu naišli su na otpor.

Osnivanje *keiretsu* pomoglo je da se koordinira politika o partnerstvu koju je japanska vlada željela proizvesti sa velikim biznisom. Ministarstvo za međunarodnu trgovinu i industriju (MMTI) i Ministarstvo finansija igrali su ključne uloge u razvijanju takvih odnosa. U saradnji sa biznisom formiran je okvir za sveobuhvatni indikativni plan, koji je sadržavao tri osnovna cilja:

- Predviđanje načina na koji bi ekonomija trebala i mogla da se razvija
- Naznačiti osnovni pravac kojim bi vlada u srednjem i dugom roku trebala voditi ekonomsku politiku, kao i identifikacija prioriternih ciljeva i metoda
- Obezbijediti osnovne smjernice kako za korporativne tako i za odluke domaćinstava

¹³ Ibid, str. 143.

Uz *keiretsu* grupe, političari također komuniciraju i sa raznim industrijskim asocijacijama. Inauguracijom određenog broja odbora (na pr. Industrial Rationalisation Council i Industrial Structure Advisory Council) osigurane su druge forme na kojima je japanska industrijska i komercijalna politika utemeljena. Partnerstvo je dalje učvršćeno putem neformalnih veza kao što su *amakudari*, pomoć kojih bi se umirovljeni državni službenici domogli visokih vodećih pozicija u biznisu ili njihovim reprezentativnim tijelima.

Ovaj zaobljeni okvir, u okviru kojeg su ovi strukturalni odnosi kreirani, potpomogao je stvaranje željenih uslova za razvoj biznisa. Politički pristup koji je slijedilo MMTI usklađen je tokom vremena kako bi se prilagodio savremenim potrebama. 1950-tih i 1960-tih godina poduzimane su protekcionističke mjere kako bi se zaštitila mlada industrija od inostrane konkurencije i stroge kontrole nad inostranom razmjenom i uvoznih dozvola na tehnologiju da bi se uskladio kontakt sa snagama rane post-ratne svjetske ekonomije. Sa transformacijom ekonomije politički fokus se ubrzo počeo premještati sa niskotehnoloških, radom intenzivnih industrija i njihovih tržišta na visokotehnološke, kapitalom intenzivne aktivnosti.

2.2.3. Neke slabosti i greške

Iako je post-ratni uspon japanske ekonomije bio impresivan, potrebno je ukazati na neke slabosti i greške koje su karakteristične za taj period. Jedna od najvažnijih tačaka odnosi se na činjenicu da je širina navodno nepobjedive industrijske snage donekle ograničena u svom dometu. Dok su kompanije razvijale neosporivu proizvodnu snagu u ključnim sektorima kao što su automobilski, električni/elektronski i nekim high-tech industrijama, velike strukturalne propuste potrebno je tražiti negdje drugo. Japanski zračni prostor, farmaceutska i hemijska industrija zaostaje za Evropom i SAD-om. Također, japanske firme imaju konkurentne nedostatke u određenim sektorima uslužne industrije (na pr. maloprodaja), premda to nije slučaj sa bankarskim i finansijskim uslugama. Japanska brodogradnja, tekstilna, čelična industrija i industrija poluprovodnika suočili su se sa konkurentskim pritiscima od strane "tigrovskih" ekonomija iz Istočne Azije. Oslonac na uvozne sirovinske materijale još uvijek proizvodi zabrinutost strateške industrije. To se prvenstveno odnosi na naftu i druge ključne mineralne resurse.

Period brzog izvozom vođenog rasta japanskih kompanija sada je u zastoju. Uvozne zemlje su tome djelimično doprinijele nametanjem formalnih i neformalnih protekcionističkih mjera na japanske proizvode. Nastavak rasta vrijednosti jena je još više narušio relativnu cjenovnu konkurentnost japanskog izvoza, otprilike četverostruko u odnosu na vrijednost US dolara od sloma sistema deviznog kursa u Bretton Woods-u. Japanske kompanije su reagovala selenjem i proširivanjem proizvodnih sposobnosti u podmorje.

Premda japanski obrazovni sistem jos uvijek predstavlja uzor za druge, mnogi smatraju da je moralne vrijednosti i strukturu koja ih podupire neophodno preispitati. Intuitivna i nezavisna razmišljanja u školama i univerzitetima nisu aktivno podupirana. Znanjem intenzivne industrije 21. stoljeća zahtijevaju mješavinu tehnokratskih vještina i domišljatih, kreativnih pojedinaca.

Još jedan izazov koji se tiče menadžmenta japanskih humanih resursa odnosi se na starenje stanovništva. Ova zemlja posjeduje jedan od najvećih pokazatelja starosne ovisnosti na svijetu, koji je izveden iz kombinacije niskih stopa rođenja i najvećih stopa očekivane životne

dobi svih nacija i to 75 godina za muškarce i 81 godina za žene. Procjenjuje se da će 2025. godine 40,3% japanske populacije imati 65 godina ili više. Ovo predstavlja prijetnju budućem japanskom generiranju potencijala bogatstva.

Nakon recesije iz ranih 1990-tih, pritisci su se podigli vezano za doživotno zapošljavanje. Procjena koju je napravila Meryll Lynch pokazala je da su japanske firme imale do dva miliona viška zaposlenih u 1993., što odgovara 3% ukupne radne snage u zemlji. Međutim, kompanije su zahtijevale ukidanje ugovora o doživotnom zaposlenju. Recesija je također oslabila obveznice preduzetničke mreže *keiretsu* dok su njeni članovi zahtijevali poboljšanje korporativne fleksibilnosti povezujući se sa mnogo konkurentnijim autsajderima. Ovo se manifestiralo kroz formu međunarodnih strateških alijansi koje su izgrađene sa partnerima u Triadi.

2.2.4. Budućnost japanske ekonomije

Japanski proizvođači su zadržali sposobnost primjene novih tehnoloških izuma i efektivnog konkurisanja na bazi kvaliteta proizvoda i na taj način izvoznici su ostvarili značajne konkurentske prednosti u odnosu na svoje rivale. Prinuda za selenje proizvodnje i drugih operacija formirana je pokušajima da se izbjegnu nekonkurentni efekti jakog jena i osnovnih principa globalizacije. Ova buduća selenja poprimit će formu raznih vrsta relativno niskotehnoloških industrijskih aktivnosti koje mogu biti smještene u susjednim istočnoazijskim zemljama. Domaća proizvodnja će se stoga kretati u pravcu visokotehnoloških, znanjem intenzivnih aktivnosti.

Uprkos pažnji koja je posvećena japanskim stranim investicijama, obilni trgovinski suficit koji ova zemlja ostvaruje nastavlja da izaziva glavne potrebe u međunarodnoj zajednici. 1993. godine, Japan je ostvario ukupan trgovinski suficit u iznosu od 141,3 milijarde \$ od čega se samo na SAD i jugoistočnu Aziju odnosi po oko jedna trećina za svaku od njih. Ovakav komercijalni uspjeh generirao je politička trenja između Japana i drugih sila u Triadi i gurnuo u pozadinu većinu pitanja o kojima su vođeni pregovori.

Prosječan nivo carina na industrijske proizvode u Japanu je niži od onog u SAD-u i EU. Neki su posebno isticali netarifne barijere na japanski uvoz, međutim to nije bilo toliko izraženo da bi izazvalo značajniju zabrinutost. To se odnosilo na postojanje "strukturnih prepreka" koje su opisane kao "navike i stavovi japanskih vertikalno i horizontalno integriranih industrijskih, komercijalnih i finansijskih grupa". Ugovorni odnosi između *keiretsu* grupa predstavljaju jedan takav primjer budući da imaju relativno nerazvijene prodajne distributivne mreže i nisku sklonost potrošnje japanskih potrošača. Uklanjanje ovih strukturnih prepreka će i dalje zauzimati prioritetnu poziciju u budućim trgovinskim pregovorima.

Vođeno je mnogo diskusija o internacionalnoj ulozi Japana budući da je stekao status jedne zrele i značajne industrijske zemlje. Premda još uvijek nije ostvario onaj nivo razvijenosti kako bi zamijenio SAD kao vodeću svjetsku ekonomsku silu, ovu ulogu bi mogao preuzeti na regionalnoj bazi. To zavisi od reakcije drugih istočnoazijskih nacija i procesa regionalizacije koji se odvija između njih. U svakom slučaju potrebno je izgraditi drugačija očekivanja glede buduće ulogu Japana u svjetskoj ekonomiji i njegovog razvojnog puta u predstojećim decenijama.



2.2.5. EU i JAPAN

Kao druga najveća nacionalna privreda, odmah iza Sjedinjenih Američkih Država, s dvije trećine ukupnog azijskog GDP-a i 14% udjela u globalnoj ekonomiji, Japan je jedan od najvažnijih trgovinskih partnera Unije i njezino treće strano tržište. Trzavice tokom osamdesetih u vezi s trgovinskom neuravnoteženošću i problemima s kojima su se susretale evropske kompanije koje su izvozile na japansko tržište otvorile su put konstruktivnijem odnosu, utemeljenom na političkoj deklaraciji iz 1991. godine koja pokriva odnose dvaju partnera. Takav je odnos dodatno učvršćen odobrenjem strategije EU o Evropi i Japanu iz 1995. godine, a bit će znatno proširen na planu djelovanja, što je i dogovoreno na sastanku na vrhu u Tokiju u julu 2000. godine. Time se pokreće »decenija saradnje Japana i Evrope«, koja je počela 2001., a obuhvata četiri ključna područja: promoviranje mira i sigurnosti, jačanje ekonomskog i trgovinskog partnerstva, suočavanje s globalnim i društvenim izazovima te približavanje ljudi i kultura. Osim bilateralnih pitanja, saradnja se proširuje na redovne analize političkog i sigurnosnog stanja u Sjevernoj Koreji i sve veće uloge Kine u Aziji te na stvaranje sigurnosnih struktura na kontinentu i pružanje pomoći zemljama u razvoju.

Jedna od najvažnijih zadataka Unije bila je omogućiti evropskim izvoznicima i investitorima ulazak na japansko tržište bez nepotrebnih ograničavajućih i birokratskih odredbi. Od 1995. to se postiže dijalozima o promjenama odredbi kako bi se uklonile strukturne i druge prepreke na koje nailaze izvoznici. Poticaj Evropske komisije da se izvozi u Japan također je pomogao mnogim kompanijama EU, posebno manjima, da prođu na japansko tržište. To prate pomoci u obliku pregovora o "sporazumu o međusobnom priznavanju testiranja proizvoda i izdavanju certifikata", što će biti prvi ugovor EU i Japana, i saglasnosti u pogledu međusobnog prihvatanja zakona o konkurenciji. Uspostavljeni su i redovni kontakti uglednih potrošačkih i poslovnih zajednica.

Često je dijalog bio uspješno oružje u savladavanju prepreka, a kada nije bilo tako EU je od WTO-a tražila zaštitu interesa evropskog poslovanja. Unija ovim pregovorima želi smanjiti broj prepreka evropskim investicijama u Japanu. Japansko direktno ulaganje u EU sedam je puta veće nego evropsko ulaganje u Japan.

Između EU i Japana ne postoje preferencijalni trgovinski sporazumi, baš kao ni u slučaju ekonomskih odnosa između EU i SAD-a. Što se tiče privilegija, Japan je zajedno sa SAD gotovo na posljednjem mjestu kada su u pitanju koncesije koje EU daje trećim zemljama. Zapravo, Japan je često meta raznih necarinskih barijera koje EU nameće ili namjerava da nametne. Isto tako, otvoreni i prikriveni tretman EU od strane Japana nije bitno drugačiji.

Uprkos niskim preferencijalima u trgovini, Japan je nakon SAD-a, najznačajniji pojedinačni trgovinski partner EU. U prilog tome govore i činjenice da je 2000. godine, 8 % (85 milijardi eura) uvoza EU iz trećih zemalja dolazilo iz Japana.¹⁴ U poređenju sa 1970. godinom, kada je udio Japana u uvozu EU iznosio 3 % (2 milijarde eura), to predstavlja ogromno povećanje nominalno govoreći. Na strani izvoza u 2000. godini, Japan je bio odredišna zemlja za 5% robnog izvoza EU. EU je uvijek imala negativni trgovinski bilans sa Japanom. 1970. godine, taj deficit je iznosio 0,7 milijardi eura. Spoljnotrgovinski deficit neprestano se povećavao i dostigao 40 milijardi eura 2000., tj. 31 milijardu eura 2001. godine. Ovaj deficit nalazio se u središtu trgovinskih sporova između EU i Japana.

¹⁴ Jovanović N. Miroslav.: "Evropska ekonomska integracija", Ekonomski fakultet Beograd, Beograd, 2004, str. 482.

Dostupnost proizvoda, pogotovo onih koji su meta japanske industrijske politike kao što su automobili, elektronika i mašinski alati, donosila je izuzetnu korist potrošačima u EU. To je imalo pozitivan posredan uticaj na ubrzavanje procesa restrukturacije pomenutih industrija u EU. Teškoća je u tome što u rješavanju ogromnog spoljnotrgovinskog deficita sa Japanom, EU često stavlja naglasak na protekcionizam, umjesto na prilagođavanje domaće industrije i povećanje izvoza u Japan. Ovakva politika EU može da unese teškoće u trgovini sa SAD-om na dva fronta. Prvo, Japan može veći dio svog izvoza da usmjeri na tržište SAD-a i drugo, output japanskih kompanija koje posluju u SAD-u, EU može da posmatra kao japanski, a ne američki, po porijeklu.





Neminovno je da će prije ili kasnije Japan postati zemlja zrelih kreditora. Drugim riječima, ona zemlja koja ostvaruje veći prihod od svog prošlog inostranog investiranja svake godine nego što investira u inostranstvu. U tom slučaju, Japan bi od neto izvoznika postao neto uvoznik. Onda kada bi Japanci pokušali da vrate dohodak od stranih investicija u zemlju porijekla, tražnja za jenom bi porasla i učinila ga još skupljim. Ovo bi, shodno tome, olakšalo strancima da prodaju u Japanu. Takav scenario zavisi, međutim, od ponašanja Japanaca u pogledu štednje i od mnogih aspekata japanske ekonomske politike. Kada se ovo dogodi, možda će nestati protekcionizam u EU i Americi. Sve ovo odnosi se na dugi rok. U međuvremenu, EU i vlade država članica nalaze se pod pritiskom kratkoročnih problema zaposlenosti i strukturalnog prilagođavanja, ali i izražavanja volje građana na izborima. Nakon azijske finansijske krize kasnih 90-tih, udio Japana u trgovini EU neznatno je opao.

Znajući da bi osnivanje Jedinog evropskog tržišta moglo imati negativne posljedice na japanske TNK, mnoge od ovih kompanija odlučile su da lociraju svoju proizvodnju u EU kako bi postale rezidenti Unije prije 1993. godine. Ovo je bilo najočitije kasnih 80-tih godina kada su se TNK iz Japana pribojavale mogućeg stvaranja 'tvrđave Evrope' koja bi sprovodila politiku diskriminacije protiv stranih kompanija. Ove protekcionističke brige nisu i jedine koje su ubrzale rast stranih direktnih ulaganja Japana u EU. To je zahtijevalo Jedinostveno evropsko tržište. Evropa bez granica nudi mogućnost za ubiranje koristi od ekonomije obima, te je postojao podsticaj da se takva mogućnost iskoristi. Ulazak stranih preduzeća može podstaći druga domaća preduzeća iz EU da se prilagode novonastaloj situaciji i povećaju konkurentnost.

3. STRUKTURA TRGOVINE U TRIADI – kvantitativni aspekt



Tabela 5: Međunarodna trgovina robama

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	Uvoz u milijardama ECU/EURO						
EU (25 zemalja)	746.62	995.98	983.81	942.52	940.76	1032.17	1176.52
SAD	993.85	1362.13	1317.59	1271.45	1153.72	1226.20	:
Japan	290.86	411.06	390.01	357.03	338.98	365.99	:

	Izvoz u milijardama ECU/EURO						
EU (25 zemalja)	689.43	857.78	895.85	903.60	882.88	969.28	1070.76
SAD	650.03	844.87	816.19	733.10	639.68	729.54	:
Japan	391.84	518.88	450.37	440.69	417.25	454.83	:
	Trgovinski saldo u milijardama ECU/EURO						
EU (25 zemalja)	-57,19	-138,20	-87,96	-38,92	-57,87	-62,89	-105,76
SAD	-343,8	-517,26	-501,40	-538,35	-514,04	-496,66	:
Japan	100,97	107,82	60,36	83,66	78,27	88,84	:
	Udio ukupnog uvoza u svjetskom uvozu (%)						
EU (25 zemalja)	19.5	19.2	19.1	18.7	19.4	19.1	:
SAD	25.9	26.3	25.6	25.3	23.8	22.7	:
Japan	7.6	7.9	7.6	7.1	7.0	6.8	:
	Udio ukupnog izvoza u svjetskom izvozu (%)						
EU (25 zemalja)	19.0	17.6	18.7	19.1	19.4	19.2	:
SAD	17.9	17.3	17.0	15.5	14.1	14.4	:
Japan	10.8	10.6	9.4	9.3	9.2	9.0	:

Izvor: Eurostat (2005)

Tabela 6: Udio u trgovini EU 25-torice

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	Udio uvoza iz EU u ukupnom uvozu (%)						
EU (25 zemalja)	65,8	63,1	64,0	65,2	65,5	65,4	63,8
SAD	19,5	18,6	19,7	19,9	19,9	19,1	:
Japan	14,0	12,5	13,0	13,3	13,1	12,7	:
	Udio izvoza u EU u ukupnom izvozu (%)						
EU (25 zemalja)	68,7	67,5	67,3	67,4	68,0	67,7	66,7
SAD	22,4	21,5	22,2	21,2	21,3	20,9	:
Japan	18,3	16,8	16,5	15,3	16,0	15,8	:

Izvor: Eurostat (2005)

4. TRGOVINSKI KONFLIKTI

Kako trgovinski konflikti nastaju i kako se rješavaju može se pokazati na primjeru već dugo tinjajućih trgovinskih problema sa SAD-om. Poznat je postao tzv. „rat špageta“, u kojem su SAD drastično povećale carine na tjesteninu iz EZ da bi na taj način prisilile Zajednicu na davanje olakšica njihovim kalifornijskim izvoznicima limuna. „Limunski lobi“ u SAD-u snažno se protivio carinskim povlasticama na limun koje je EZ ustupila zemljama Sredozemlja i diskriminaciji SAD-a u vezi s tim. U augustu 1986., ove dvije strane su se dogovorile da će SAD prihvatiti političke povlastice koje je EZ odobrila zemljama Sredozemlja; istovremeno je EZ ponudila SAD-u također carinske povlastice za limun, koje su ipak daleko ispod onih pogodnosti koje imaju zemlje Sredozemlja.

Posebno osjetljiv je i trgovinski promet sa Japanom, a sve više i sa Korejom, a naročito na području elektronskih proizvoda i automobila. Radi zaštite pogođenih evropskih industrijskih grana, EZ sve više upotrebljava instrumentarij antidampinške politike ili prisiljava strane ponuđače na dogovor o „dobrovoljnom“ samoograničavanju ili minimalnim cijenama pri izvozu u EU.

80-tih godina Zajednica je značajno povećala svoj trgovinski arsenal oružja. Sa ciljem efektivnog susretanja sa „ne-fer“ trgovinskim praksama stranih ekonomskih partnera, uvedeni su zajednički propisi uvoza 1982. godine, a propisi za antidamping i izjednačavanje carina su ukinuti 1984. godine. Iste godine, sa propisima o „jačanju zajedničke trgovinske politike, naročito zaštite protiv nedozvoljene trgovinske prakse“ obuhvaćeni su svi vidovi iskrivljavanja međunarodne konkurencije nedozvoljenim trgovinskim praksama od strane trećih zemalja. 1987. godine, antidampinški propisi su se proširili na komponente. Na taj način Zajednica raspolaže besprijekornim trgovinskopolitičkim instrumentarijem, koji u sve većoj mjeri koristi protiv uvoza iz Japana i drugih izranjajućih zemalja.

Konflikti na području zajedničke trgovinske politike pokazuju da iako neke zemlje imaju potpuno različita stanovišta prema procesu liberalizacije vanjske trgovine, moraju se boriti zajedno. Bez obzira na različitost stavova u trgovini, zemlje članice EU moraju pronaći najmanji zajednički nazivnik sto najčešće znači prevladavanje najmanje liberalnog stava.

4.1. SAD “razočarane” prijedlogom EU o carinama na banane

Komisija WTO otkrila je 1997. godine da je EU prekršila pravila zbog svog režima uvoza *banana*. EU je ubrzo potom promijenila ovaj režim. Međutim, SAD su zaprijetile da će uvesti kontramjeru 1999. godine sa tarifama od 100% čak i prije nego što je WTO objavila svoj nalaz o novom režimu.¹⁵ Ova prijetnja bila je prijetnja protiv 520 miliona dolara vrijedne godišnje trgovine sa EU zbog uvoznog režima banana i hormonski tretirane govedine. Međutim, WTO je odobrila sankcije SAD-u protiv 119 miliona vrijednog uvoza iz EU. Američke retorzivne mjere u vezi sa tarifama bile su usmjerene na izvoz Britanije, Italije, Francuske i Njemačke, ali ne i Danske i Holandije budući da ove dvije države nisu podržavale uvozni režim banana EU. Zauzvrat tome osveta se odnosila na dobra koja obuhvataju feta sir, krekeri, svijeće, ručne torbe, svinjetinu, aparate za kafu i džempere od kašmira i prsluke. Ovo bi nanijelo štetu proizvođačima EU koji nemaju nikakve veze sa voćem, kao i američkim

¹⁵ Usredotočiti se samo na režim uvoza banana EU u ovom slučaju je promašena tema. Pravi razlog za ovako pretjeranu reakciju SAD-a bio je sve veći spoljnotrgovinski deficit SAD-a, pa je američki lobi za protekcionizam tragao za odgovarajućim krivcem.

potrošačima koji bi otkrili da je omiljena roba iz Evrope izuzetno skupa. Ove sankcije ukinute su 2001. godine, nakon sporazuma između SAD i EU o raspodjeli uvoznih kvota EU. I SAD i EU željele bi da izbjegnu veoma štetan krug osvete i kontraosvete koje lako mogu da izmaknu kontroli.

Zaključak

Spoljnotrgovinska politika EU temelji se uglavnom na principima liberalne trgovine. Trgovina se smatra korisnom, ne samo zato što donosi nova radna mjesta, već prije zato što poboljšava alokaciju resursa čime se podstiče rast. U praksi, EU je preduzela značajne korake u pravcu liberalizacije trgovine, čak i u osjetljivim oblastima. Međutim, problem je u tome što su ovi hrabri potezi ograničeni samo na izabrane zemlje. EU ima značajnu diskrecionu moć da pravi razliku između svojih trgovinskih partnera nudeći ili ne nudeći različite oblike trgovinskih i drugih sporazuma. Iako su države članice EU istovremeno članice WTO-a koji se zalaže za multilateralizam, EU "nagrađuje" svoje inostrane prijatelje posebnim bilateralnim trgovinskim sporazumima.

Trgovinska politika EU ponekad je pod jakim uticajem moćnih krugova i lobija koji često i snažno zahtijevaju trgovinsku zaštitu. Poljoprivredni proizvođači najočitiji su primjer. Njihov uticaj posebno je jak za vrijeme recesije.

Većina nedavnih međunarodnih sukoba u trgovini između glavnih trgovinskih partnera (EU, SAD, Japan i novoindustrijalizovane zemlje) može se naći u trgovini posebnim vrstama proizvoda. Oni se dovode u vezu sa industrijskom politikom i slobodnom konkurencijom (antidamping, standardi, subvencije, porijeklo, pristup tržištu, javna nabavka), prava intelektualne svojine i TRIM (investicione mjere u trgovini). Većina tih sukoba uglavnom je vezana za proizvode visokih tehnologija i poljoprivredne proizvode. Neslaganja u trgovini ovim proizvodima ne mogu se isključiti u budućnosti, ukoliko ne postoji pouzdan i djelotvoran mehanizam za rješavanje sporova kojeg treba da obezbijedi WTO.

Međutim, da bi zadržala svoj položaj unutar Triade, EU će u budućnosti morati njegovati trgovinske odnose sa glavnim trgovinskim partnerima (SAD i Japan) i težiti ka izbjegavanju sukoba i neslaganja sa njima. Posmatranje samo trgovinskih odnosa između EU i SAD-a možda neće dati potpunu sliku o ekonomskim odnosima između ova dva partnera. Određen broj američkih TNK posluje u EU već nekoliko decenija. One su došle do zaključka da je najpovoljniji način da se iskoriste mogućnosti tržišta EU da budu tamo locirane, da proizvode i plasiraju svoje proizvode na tržište EU, umjesto da izvoze. Otud je stvaranje Jedinственog evropskog tržišta imalo za cilj povećanje konkurentnosti EU, što bi bilo od koristi za sve TNK koje posluju u EU. Ovo bi naravno, pričinilo štetu određenim izvoznicima u SAD-u, ukoliko se ne prilagode novoj situaciji. Konačno, ekonomski odnosi između EU i SAD-a u budućnosti bi se oblikovali više na osnovu (sektorskih) privrednih interesa partnera i lokalnih interesnih grupa, nego na osnovu političkih i strateških aspekata njihovih "specijalnih" veza.

Poznato je da privrede mogu da rastu zajedno u dugom roku samo ako djeluju zajedno, a ne na njihovu međusobnu štetu. U tom pogledu, problem u Transatlantskim ekonomskim odnosima je dvostruk. SAD imaju ogroman budžetski i spoljnotrgovinski deficit. Doći će trenutak kada će biti potrebno da se ovakva situacija vrati na početak (kada stranci prestanu da daju na zajam Sjedinjenim Državama oko 500 milijardi dolara godišnje). Problem na strani

EU nije toliko ekonomski, koliko institucionalan. EU sa 25 država članica povećala bi zamršenost unutrašnje situacije da bi modernizovala proces kreiranja politike i sprovela reforme. Brzo reagovanje na probleme i izazove može da ima negativne posljedice.

Drugi glavni trgovinski partner EU u Triadi, o kojem se mora voditi računa u budućnosti, jeste Japan. Tačno je da Japan mora da bude mnogo otvoreniji za robu EU. Japanske poslovne organizacije i njihovi unutrašnji odnosi s jedne strane i odnosi tih organizacija sa japanskom vladom s druge strane, čine glavnu prepreku za ulazak na japansko domaće tržište. Otvorene prepreke trgovini mogu se relativno lako uočiti i osporiti pravilima WTO-a. Postoje, međutim, prikrivene strukturalne prepreke na japanskom tržištu na koje se pravila WTO-a ne odnose: ovakvo stanje stvari može se popraviti nametnutim multilateralnim propisima o konkurenciji, restriktivnoj poslovnoj praksi, protiv politika koje nude japanskim kompanijama preferencijalnu prednost na domaćem tržištu.

Japan ne mora da bude jedini krivac za spoljnotrgovinski deficit koji izaziva tenzije u trgovini. Zemlje uvoznice, pogotovo SAD, morale bi da dovedu svoje privrede u ravnotežu i smanje domaće budžetske deficite koji imaju snažan uticaj na trgovinski bilans. Čak i kada bi Japan uklonio sve barijere trgovini preko noći, zemlje uvoznice i dalje bi imale budžetske deficite, a Japan još uvijek trgovinski suficit. Izvoz Japana koncentriše se u nekoliko grupa proizvoda u kojima se ova zemlja ističe. Izvozna roba iz EU i SAD-a mnogo je raznovrsnija i u mnogim slučajevima takmiči se na japanskom tržištu sa zemljama u razvoju.

Na kraju, Dejvid Hjum u svom eseju, "O trgovini" 1752. godine napisao je poruku koja je danas bar isto toliko važna kao i u njegovo vrijeme:¹⁶

"Usudiću se da tvrdim, da povećanje bogatstva i trgovine svake pojedinačne nacije, umjesto da šteti, obično unapređuje bogatstvo i trgovinu svih njenih susjeda; i da neka država jedva može naveliko da razvija svoju trgovinu i industriju, dok su sve okolne države ukopane u neznanju, lijenosti i varvarizmu... Ja ću se stoga usuditi da priznam, da se, ne samo kao čovjek, već kao britanski podanik, molim za procvat trgovine Njemačke, Španije, Italije i čak same Francuske. Barem sam uvjeren da bi Velika Britanija i sve ove nacije više napredovale kada bi njihovi vladari i ministri međusobno prihvatili tako liberalna i blagonaklona osjećanja."

¹⁶ Jovanović N. Miroslav.: Evropska ekonomska integracija, Ekonomski fakultet Beograd, Beograd, 2004, str. 513.

PRILOZI - Ostali pokazatelji u trgovinskoj strukturi EU

Prilog 1: *Vodeći izvoznici i uvoznici u svjetskoj trgovini robom (isključujući intra-EU (25) trgovinu), 2004. godine*

Leading exporters and importers in world merchandise trade (excluding intra-EU (25) trade), 2004									
(Billion dollars and percentage)									
Rank	Exporters	Value	Share	Annual percentage change	Rank	Importers	Value	Share	Annual percentage change
1	Extra-EU (25) exports	1203,8	18,1	21	1	United States	1525,5	21,8	17
2	United States	818,8	12,3	13	2	Extra-EU (25) imports	1280,6	18,3	20
3	China	593,3	8,9	35	3	China	561,2	8,0	36
4	Japan	565,8	8,5	20	4	Japan	454,5	6,5	19
5	Canada	316,5	4,8	16	5	Canada	279,8	4,0	14
6	Hong Kong, China	265,5	4,0	16	6	Hong Kong, China	272,9	3,9	17
	domestic exports	20,0	0,3	2		retained imports	27,3	0,4	13
	re-exports	245,6	3,7	17					
7	Korea, Republic of	253,8	3,8	31	7	Korea, Republic of	224,5	3,2	26
8	Mexico	189,1	2,8	14	8	Mexico	206,4	3,0	16
9	Russian Federation	183,5	2,8	35	9	Taipei, Chinese	168,4	2,4	32
10	Taipei, Chinese	182,4	2,7	21	10	Singapore	163,9	2,3	28
						retained imports	82,8	1,2	30

Izvor: www.wto.org

Prilog 2: *Vodeći izvoznici i uvoznici u svjetskoj trgovini komercijalnim uslugama (isključujući intra-EU (25) trgovinu), 2004. godine*

Leading exporters and importers in world trade in commercial services (excluding intra-EU (25) trade), 2004									
(Bilion dollars and percentage)									
Rank	Exporters	Value	Share	Annual percentage change	Rank	Importers	Value	Share	Annual percentage change
1	Extra-EU (25) exports	427,1	27,8	16	1	Extra-EU (25) imports	381,7	25,1	16
2	United States	318,3	20,7	11	2	United States	260,0	17,1	14
3	Japan	94,9	6,2	25	3	Japan	134,0	8,8	22
4	China	62,1	4,0	34	4	China	71,6	4,7	31
5	Hong Kong, China	53,6	3,5	18	5	Canada	55,9	3,7	12
6	Canada	46,8	3,0	11	6	Korea, Republic of	49,6	3,3	25
7	Korea, Republic of	40,0	2,6	27	7	India	40,9	2,7	...
8	India	39,6	2,6	...	8	Singapore	36,2	2,4	23
9	Switzerland	36,8	2,4	11	9	Russian Federation	32,8	2,2	24
10	Singapore	36,5	2,4	19	10	Taipei, Chinese	29,9	2,0	20
11	Norway	25,9	1,7	21	11	Hong Kong, China	29,8	2,0	16
12	Taipei, Chinese	25,5	1,7	11	12	Australia	25,6	1,7	22
13	Australia	24,8	1,6	20	13	Norway	24,0	1,6	21
14	Turkey	23,8	1,5	25	14	Thailand	23,0	1,5	28
15	Russian Federation	20,2	1,3	25	15	Indonesia	21,3	1,4	...

Izvor: www.wto.org

Prilog 3: Vodeći izvoznici i uvoznici u svjetskoj trgovini komercijalnim uslugama po zemljama, 2004. godine

Leading exporters and importers in world trade in commercial services, 2004									
(Billion dollars and percentage)									
Rank	Exporters	Value	Annual percentage change		Rank	Importers	Value	Annual percentage change	
			Share	change				Share	change
1	United States	310,3	15,0	11	1	United States	260,0	12,4	14
2	United Kingdom	171,8	8,1	18	2	Germany	193,0	9,2	13
3	Germany	133,9	6,3	15	3	United Kingdom	136,1	6,5	14
4	France	109,5	5,1	12	4	Japan	134,0	6,4	22
5	Japan	94,9	4,5	25	5	France	96,4	4,6	18
6	Spain	84,5	4,0	11	6	Italy	80,6	3,8	10
7	Italy	82,0	3,9	17	7	Netherlands	72,4	3,5	11
8	Netherlands	73,0	3,4	16	8	China	71,6	3,4	31
9	China	62,1	2,9	34	9	Ireland	58,4	2,8	12
10	Hong Kong, China	53,6	2,5	18	10	Canada	55,9	2,7	12
11	Belgium	49,3	2,3	14	11	Spain	53,7	2,6	18
12	Austria	48,3	2,3	14	12	Korea, Republic of	49,6	2,4	25
13	Ireland	46,9	2,2	24	13	Belgium	48,3	2,3	14
14	Canada	46,8	2,2	11	14	Austria	47,1	2,2	14
15	Korea, Republic of	40,0	1,9	27	15	India	40,9	2,0	...
16	India	39,6	1,9	...	16	Singapore	36,2	1,7	23
17	Sweden	37,8	1,8	25	17	Denmark	33,4	1,6	18
18	Switzerland	36,8	1,7	11	18	Sweden	33,0	1,6	15
19	Singapore	36,5	1,7	19	19	Russian Federation	32,8	1,6	24
20	Denmark	36,3	1,7	15	20	Taipei, Chinese	29,9	1,4	20
21	Greece	33,2	1,6	37	21	Hong Kong, China	29,8	1,4	16
22	Luxembourg	33,1	1,6	34	22	Australia	25,6	1,2	22
23	Norway	25,9	1,2	21	23	Norway	24,0	1,1	21
24	Taipei, Chinese	25,5	1,2	11	24	Thailand	23,0	1,1	28
25	Australia	24,8	1,2	20	25	Luxembourg	22,3	1,1	35

Izvor: www.wto.org

Prilog 4: Trgovina robom unutar i izvan EU, 2004. godine

Merchandise trade of selected regional integration arrangements, 2004								
(Billion dollars and percentage)								
	Value	Share in total exports/imports				Annual percentage change		
		2004	1990	1995	2000	2004	2000-04	2003
European Union (25)								
Total exports	3714	-	...	100,0	100,0	11	19	19
Intra-exports	2510	-	...	67,5	67,6	11	20	18
Extra-exports	1204	-	...	32,5	32,4	11	17	21
Total imports	3791	-	...	100,0	100,0	10	20	19
Intra-imports	2510	-	...	64,1	66,2	11	20	19
Extra-imports	1281	-	...	35,9	33,8	9	19	20

Izvor: www.wto.org

Prilog 5: Glavni trgovinski partneri EU, 2004. godine

EU TRADE WITH MAIN PARTNERS								
(2004)								
The major imports partners			The major export partners			The major trade partners		
Partners	Mio euro	%	Partners	Mio euro	%	Partners	Mio euro	%
World	1 029 326	100,0	World	963 709	100,0	World	1 993 035	100,0
1 USA	157 670	15,3	1 USA	234 140	24,3	1 USA	391 810	19,7
2 China	126 912	12,3	2 Switzerland	75 035	7,8	2 China	175 043	8,8
3 Russia	80 476	7,8	3 China	48 131	5,0	3 Switzerland	136 495	6,8
4 Japan	73 745	7,2	4 Russia	45 712	4,7	4 Russia	126 188	6,3
5 Switzerland	61 460	6,0	5 Japan	43 210	4,5	5 Japan	116 955	5,9
6 Norway	56 038	5,4	6 Turkey	38 024	3,9	6 Norway	86 791	4,4
7 Turkey	30 951	3,0	7 Norway	30 752	3,2	7 Turkey	68 975	3,5
8 Korea	30 251	2,9	8 Canada	21 950	2,3	8 Korea	48 066	2,4
9 Taiwan	23 645	2,3	9 Australia	19 858	2,1	9 Canada	38 200	1,9
10 Brazil	21 131	2,1	10 Hong Kong	19 164	2,0	10 Taiwan	36 472	1,8
11 Singapore	17 039	1,7	11 United Arab Emir.	18 639	1,9	11 Brazil	35 255	1,8
12 Canada	16 250	1,6	12 Romania	18 014	1,9	12 India	33 267	1,7
13 India	16 237	1,6	13 Korea	17 815	1,8	13 Singapore	33 100	1,7
14 Saudi Arabia	16 115	1,6	14 India	17 031	1,8	14 Romania	32 085	1,6
15 Malaysia	15 784	1,5	15 South Africa	16 106	1,7	15 South Africa	31 853	1,6
16 South Africa	15 747	1,5	16 Singapore	16 061	1,7	16 Hong Kong	29 086	1,5
17 Algeria	15 253	1,5	17 Mexico	14 654	1,5	17 Saudi Arabia	28 681	1,4
18 Romania	14 071	1,4	18 Brazil	14 123	1,5	18 Australia	28 557	1,4
19 Libya	13 626	1,3	19 Taiwan	12 827	1,3	19 Algeria	24 700	1,2
20 Thailand	12 766	1,2	20 Israel	12 758	1,3	20 Malaysia	24 514	1,2

Izvor: http://tradeinfo.cec.eu.int/doclib/docs/2005/september/tradoc_111848.xls.

Prilog 6: Uvoz EU iz SAD-a prema proizvodima, 2005. godine

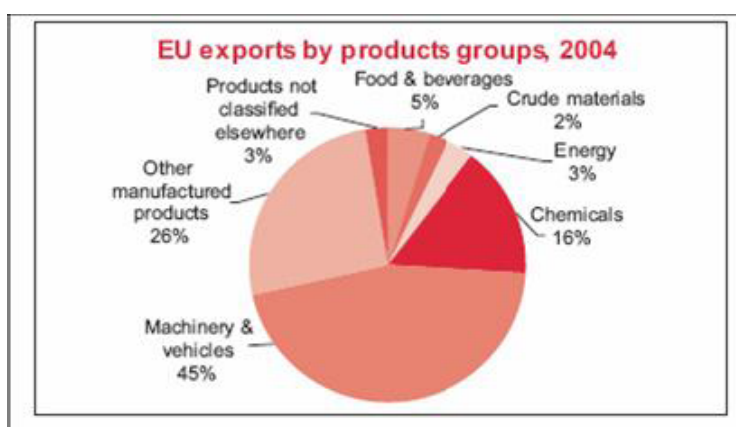
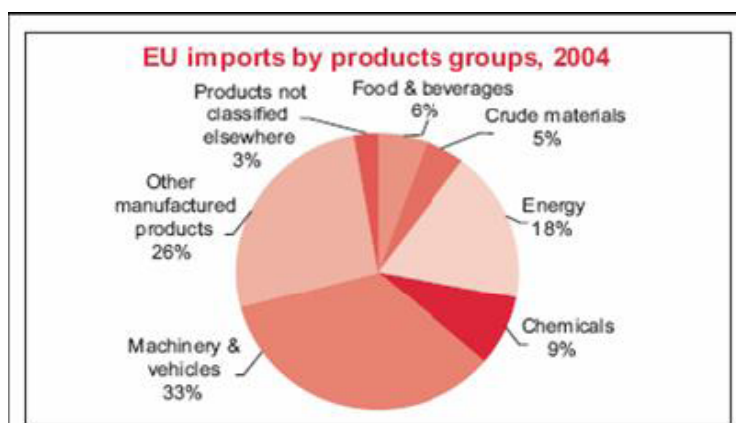
Proizvodi prema važnosti	Milioni eura	%	Udio u ukupnom uvozu EU
UKUPNO	162 762	100	13,9
Mašinerija i saobraćajna oprema	76 254	46,9	20,3
Hemijski i vezani proizvodi	30 703	18,9	32,8
Razni manufakt. proizvodi	22 856	14,0	13,7
Manuf. pr. klasifi. prema materijalu	9 099	5,6	7,8
Drugi proizvodi i transakcije	7 498	4,6	29,1
Sirovine, izuzev goriva	5 705	3,5	12,5
Prehrambeni proizvodi i živa stoka	3 903	2,4	7,2
Mineralna goriva, maziva i sl. mater.	3 118	1,9	1,3
Piće i duhan	1 071	0,7	22,3
Životinjska i biljna ulja, masti, vosak	83	0,1	2,1

Izvor: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/may/tradoc_113465.pdf

Prilog 7: Izvoz EU u SAD prema proizvodima, 2005. godine

Proizvodi prema važnosti	Milioni eura	%	Udio u ukupnom izvozu EU
UKUPNO	250 105	100	23,6
Mašinerija i saobraćajna oprema	106 938	43,6	22,8
Hemijski i vezani proizvodi	46 588	18,6	28,8
Razni manufakt. proizvodi	30 517	12,2	25,6
Manuf. pr. klasifi. prema materijalu	24 243	9,7	18,2
Mineralna goriva, maziva i sl. mater.	15 564	6,2	40,5
Piće i duhan	6 138	2,5	38,1
Drugi proizvodi i transakcije	4 064	1,6	13,9
Prehrambeni proizvodi i živa stoka	3 867	1,5	11,0
Sirovine, izuzev goriva	2 557	1,0	13,2
Životinjska i biljna ulja, masti, vosak	685	0,3	28,3

Izvor: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/may/tradoc_113465.pdf

Prilog 8: Vanjska trgovina EU (25) prema glavnim izvoznim i uvoznim proizvodima**Izvoz EU prema grupama proizvoda, 2004. godine****Uvoz EU prema grupama proizvoda, 2004. godine**

Izvor: http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY_OFFPUB/KS-CV-05-001/EN/KS-CV-05-001-EN.PDF

Literatura

1. Dent, M., Christopher: *"The European Economy – The Global Context"*, Routledge, London and New York, 1997.
2. Kommission der Europaeischen Gemeinschaften: *"Studie der regionalen Auswirkungen der gemeinsamen Handelspolitik"*, Amt fuer amtliche Veroeffentlichungen der Europaeischen Gemeinschaften, Luksemburg, 1984.
3. Luecke, Wolfgang; Achtenhagen, Frank; Biethahn, Joerg; Bloech, Juergen; Gabisch, Guenter: *"Europaeische Wirtschaft der 90er Jahre"*, Gabler Verlag, Wiesbaden, 1990.
4. Europaeische Kommission: *"Welche Beziehungen hat die Europaeische Union zu den anderen Laendern der Welt"*, Amt fuer amtliche Veroeffentlichungen der Europaeischen Gemeinschaften, Luksemburg, 1996.
5. Europaeische Kommission: *"Die Europaeische Union – was habe ich davon?"*, Amt fuer amtliche Veroeffentlichungen der Europaeischen Gemeinschaften, Luksemburg, 1996.
6. Scharrer, Hans-Eckart: *"Die deutsche Wirtschaft und die EG"*, CEPES – Europa Union Verlag, Bonn, 1990.
7. Schweizerisches Institut fuer Auslandsforschung: *"Europaeische Herausforderung – The European Challenge"*, Verlag Rueegger, Band 18, Gruesch, 1989.
8. Hadžiahmetović, Azra: *"Ekonomija Evrope"*, Ekonomski fakultet u Sarajevu, Sarajevo, 2005.
9. Jovanović, N., Miroslav: *"Evropska ekonomska integracija"*, Ekonomski fakultet Beograd, Beograd, 2004.
10. Somers, Frans; Crespo Garcia, Milagros; Fineschi, Andrea; Kurz, Rudi; Stone, Ian; Thomson, Kirk; Glynn, William; Bailey, Richard: *"European Community Economies"*, Pitman Publishing, London, 1994.
11. Kandžija, Vinko: *"Gospodarski sustav Europske unije"*, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, 2003.
12. Pinder, John: *"Evropska unija"*, TKD Šahinpašić, Sarajevo, 2003.
13. Welford, Richard; Prescott, Kate: *"European Business"*, Pitman Publishing, London, Second Edition, 1994.
14. Die Volkswirtschaft – Das Magazin fuer Wirtschaftspolitik: *"Die Handelspolitik der Europaeischen Union"*, 2002.

15. Sicherl, Pavle: *“Leads and Lags between the United States and the European Union”*, Wisdom, 2004.
16. Fontagne, Lionel; Mayer, Thierry; Zignago, Soledad: *“Trade in the Triad: How Easy is the Access to Large Markets”*, CEP II, Working Paper No 2004-04.
17. Ramos, Faisca, Otilia, Maria: *“Die aussenwirtschaftliche Struktur der Europaeischen Union in der Triade USA-Japan-Europa”*, Referat im Rahmen des Seminars Europaeische Wirtschaft I SW, 2002.
18. Schweizerisches Institut fuer Aussenwirtschaft und angewandte Wirtschaftsforschung (SIAW) an der Universitaet St. Gallen (HSG): *“Aussenwirtschaft”*, Verlag Rueegger, St. Gallen, 61. Jahrgang – Heft II, Juni 2006.
19. Smajić, Zekerijah: *“Evropska unija za svakoga”*, Eurocontact, Sarajevo, 2005.
20. www.delhrv.eu.int/hr/eu_globalna_uloga/eu_globalna.htm
21. www.wto.org
22. <http://www.eurunion.org/legislat/TradeAg/Tradehome.htm>
23. http://tradeinfo.cec.eu.int/doclib/docs/2005/september/tradoc_111848.xls.
24. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/may/tradoc_113465.pdf
25. http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY_OFFPUB/KS-CV-05-001/EN/KS-CV-05-001-EN.PDF
26. <http://ec.europa.eu/eurostat/>
27. http://ec.europa.eu/comm/trade/issues/bilateral/regions/candidates/ff040204_de.htm
28. www.imf.org