

# Dinamika vanjske trgovine

---

**Kelčec, Tea**

**Undergraduate thesis / Završni rad**

**2024**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **University of Zagreb, Faculty of Economics and Business / Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:148:094021>

*Rights / Prava:* [Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 Unported/Imenovanje-Nekomercijalno-Dijeli pod istim uvjetima 3.0](#)

*Download date / Datum preuzimanja:* **2025-02-16**



*Repository / Repozitorij:*

[REPEFZG - Digital Repository - Faculty of Economics & Business Zagreb](#)



Sveučilište u Zagrebu  
Ekonomski fakultet  
Trgovinsko poslovanje

**DINAMIKA VANJSKE TRGOVINE**  
**Završni rad**

**Ime Prezime: Tea Kečec**  
**Mentor: Izv. prof. dr. sc. Zoran Wittine**

Zagreb, Travanj, 2024.  
Sveučilište u Zagrebu

Tea Kelčec  
Ime i prezime studenta/ice

## IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je poslovni projekt isključivo rezultat mog vlastitog rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu, a što pokazuju korištene bilješke i bibliografija. Izjavljujem da nijedan dio rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz necitiranog rada, te da nijedan dio rada ne krši bilo čija autorska prava. Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije iskorišten za bilo koji drugi rad u bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi.

U Zagrebu, Travanj 2024.

Tea Kelčec  
vlastoručni potpis studenta

## SADRŽAJ:

1.	UVOD .....	1
1.1.	Predmet istraživanja .....	1
1.2.	Svrha i cilj rada .....	1
1.3.	Metode istraživanja .....	1
1.4.	Struktura rada .....	1
2.	VANJSKA TRGOVINA I TRGOVINSKA POLITIKA.....	3
2.1.	Pojam vanjske trgovine .....	3
2.2.	Funkcije vanjske trgovine .....	5
2.3.	Pojam trgovinske politike.....	6
3.	RAZVOJ VANJSKE TRGOVINE, TRGOVINSKIH POLITIKA I INSTITUCIJA.....	8
3.1.	Rana razmišljanja o vanjskoj trgovini.....	8
3.2.	Merkantilizam .....	8
3.2.1.	Porijeklo ekonomskih razloga za slobodnu trgovinu.....	9
3.2.2.	Teorija komparativne prednosti .....	10
3.2.3.	Hipoteza o proporciji faktora .....	10
3.3.	Teorija ciklusa proizvoda.....	11
3.4.	Liberalizacija trgovine.....	12
3.4.1.	Reciprocitet .....	12
3.4.2.	Optimalna carinska tarifa.....	13
3.4.3.	Razvoj novih industrija.....	14
4.	SUBJEKTI VANJSKE TRGOVINE I TRGOVINSKE POLITIKE.....	15
4.1.	GATT -General Agreement on Tariffs and Trade .....	15
4.2.	Svjetska trgovinska organizacija.....	16
4.2.1.	Povijesni razvoj Svjetske trgovinske organizacije.....	17
4.2.2.	Organizacijska struktura .....	20
5.	VANJSKOTRGOVINSKO POSLOVANJE .....	23
5.1.	Oblici nastupa na inozemnom tržištu i načela vanjske trgovine .....	23
5.2.	INCOTERMS.....	25
5.2.1.	Pregled INCOTERMS 2010 .....	26
5.2.2.	INCOTERMS 2020. ....	31
6.	ZAKLJUČAK.....	33

LITERATURA .....	34
POPIS SLIKA I TABLICA .....	38

# **1. UVOD**

## **1.1. Predmet istraživanja**

Predmet istraživanja ovog rada je područje vanjske trgovine. Pojam vanjske trgovine obuhvaća sve oblike ekonomske suradnje jedne zemlje s inozemstvom, a njen intenzivan razvoj usko je vezan uz razvoj proizvodnih industrija, kada na razini država dolazi do specijalizacije za aktivnosti u kojima država ima komparativne prednosti. Vanjska trgovina stoga predstavlja značajan segment nacionalnog gospodarstva i potencijalni izvor povišenja životnog standarda pojedinca. Analize relevantnih čimbenika pokazuju kako izvoz na inozemna tržišta predstavlja značajan faktor za nacionalna gospodarstva, ali i za svjetsko gospodarstvo koje u uvjetima suvremenog tržišta i globalizacije dodatno potiče razvoj izvoza na strana tržišta.

## **1.2. Svrha i cilj rada**

Svrha završnog rada je pojasniti pojam vanjske trgovine i vanjskotrgovinskog poslovanja, te opisati povijesni razvoj i analizirati najznačajnije subjekte vanjske trgovine. Cilj rada je pojasniti važnost vanjske trgovine za gospodarstvo.

## **1.3. Metode istraživanja**

Tijekom izrade završnog rada korištene su metode deskripcije; induktivna i deduktivna metoda i statističke metode.

## **1.4. Struktura rada**

Rad se sastoji od šest poglavlja. U uvodnom dijelu pojašnjen je predmet istraživanja, svrha i cilj istraživanja, metode koje su korištene u istraživanju te je specificirana struktura završnog rada. Nakon uvoda slijedi poglavlje Vanjska trgovina i trgovinska

politika, gdje su pojašnjeni pojmovi vanjske trgovine i trgovinske politike, te navedene njihove najznačajnije karakteristike. Treće poglavlje je poglavlje pod nazivom Razvoj vanjske trgovine, trgovinskih politika i institucija, koji donosi povijesni pregled razvoja vanjske trgovine. Nastavak čini poglavlje Subjekti vanjske trgovine i poglavlje Vanjskotrgovinsko poslovanje. Završni dio čini Zaključak, koji donosi sintezu cijelog rada.

## 2. VANJSKA TRGOVINA I TRGOVINSKA POLITIKA

### 2.1. Pojam vanjske trgovine

Vanjska trgovina je odraz ekonomskih odnosa između pojedinih gospodarstava i predstavlja gospodarsku djelatnost koja obuhvaća trgovinsku razmjenu roba i usluga, odnosno, dijela vlastite proizvodnje, s inozemstvom. Obično se pretpostavlja da je predmet ove razmjene onaj dio proizvodnje, koji prelazi domaću potražnju potrošača i stoga je predmet izvoza, ili, obrnuto, onaj dio domaće potražnje koji nije zadovoljen domaćom proizvodnjom i stoga se mora pokriti uvozom. U praksi, cijeli proces vanjske trgovinske razmjene je kompleksan jer cijeli niz razloga (cjenovni, trgovinski, politički itd.) često dovodi do izvoza čak i tih proizvoda za kojima postoji kupovna potražnja na domaćem tržištu, a s druge strane uvoz uključuje i proizvode koji se natječu s domaćom proizvodnjom i na taj način osiguravaju veću konkurentnost tržišta i širi asortiman ponude.

U užem smislu, „vanjska trgovina obuhvaća samo promet robe između zemalja pa je predmet razmjene samo ona roba koja prelazi državnu granicu jedne ili više zemalja, dok u širem smislu, osim prometa robe, obuhvaća i promet gospodarskih usluga, kapitala, ljudi i vijesti.“<sup>1</sup> Chand ističe kako u većini zemalja vanjska trgovina predstavlja značajan udio u BDP-u.<sup>2</sup> Najvažnijim karakteristikama vanjske trgovine, Babić i Babić smatraju međunarodnu nemobilnost proizvodnih faktora, postojanje različitih monetarnih sustava u različitim zemljama, postojanje političkih granica pojedinih država partnera u vanjskoj trgovini i činjenicu da se vanjska trgovina odvija među partnerima na većim geografskim udaljenostima koje uvjetuju i veće transportne troškove.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Chand S., The meaning and Defintion of Foreign Trade or International Trade, <http://www.yourarticlelibrary.com/foreign-trade/the-meaning-and-definition-of-foreign-trade-or-international-trade-explained/5972>

<sup>2</sup> Ibid

<sup>3</sup> Babić, A., Babić, M.:Međunarodna ekonomija, Zagreb, 2008.



Može se reći da temelj vanjske trgovine čini iznimna vještina neke zemlje u proizvodnji određenih proizvoda po ekonomičnijoj cijeni, što npr. može biti posljedica jeftinije radne snage ili bogatih prirodnih resursa. Bez obzira na razlog, sposobnost nekih zemalja da proizvedu ono što drugi narod želi čini temelj međunarodne trgovine.<sup>4</sup> Pored razmjene materijalnih dobara, vanjska trgovina obuhvaća i različite proizvodne i neproizvodne usluge koje se obavljaju prema nalogu i za račun inozemnih državljana, tj. inozemnih gospodarskih subjekata (poslovni partneri). Andrijanić tu izdvaja slijedeće usluge:<sup>5</sup>

- transportne usluge,
- špediterske usluge,
- skladišne usluge,
- lučke i aerodromske usluge,
- usluge ostalih prometnih raskrižja u međunarodnom prometu,
- usluge osiguranja protiv robnih, financijskih, transportnih i drugih rizika,
- bankovne usluge,
- turističke usluge,
- davanje gospodarskih informacija,
- propagandne akcije,
- izdavačke usluge,
- usluge oplemenjivanja robe i usluge popravka,
- izvođenje investicijskih radova u inozemstvu,
- zastupanje stranih poslovnih partnera (agentske usluge),
- usluge provjere količine i kvalitete roba,
- tranzitne usluge,
- usluge međunarodnog trgovačkog posredovanja i dr.

---

<sup>4</sup> Grgić, M., Bilas, V.: Međunarodna ekonomija\*, Zagreb, Lares plus, 2008

<sup>5</sup> Andrijanić, I., Vanjska trgovina, drugo dopunjeno i izmijenjeno izdanje; Zagreb, Mikrorad, 2001., str. 9

## 2.2. Funkcije vanjske trgovine

Promatrajući funkcioniranje vanjske trgovine u gospodarstvima pojedinih zemalja, možemo pronaći znatne razlike u ovisnosti o tipu i razini ekonomskog razvoja. No, moguće je određene funkcije vanjske trgovine opisati kao općevažeće. Prema Jeniček i Krepl, to su slijedeće funkcije:<sup>6</sup>

- 1) **Transformacijska funkcija** - utjecaj vanjske trgovine na formiranje unutarnje ekonomske ravnoteže
- 2) **Funkcija rasta**, tj. ispunjavanje gledišta „ekonomije vremena“ koje za posljedicu ima osiguranje nacionalnog rada sudjelovanjem u internacionalnim okvirima
- 3) **Medusobna interakcija rasta (ili pada) nacionalnog dohotka i rasta (pada) od izvoza**

Transformacijski učinak vanjske trgovine povijesno gledano, bio je osnovni razlog za suradnju sa inozemstvom. Suradnja sa inozemstvom, odnosno uspostavljanje vanjske trgovine neke zemlje vodi ka promjeni odnosno transformaciji strukture nacionalne proizvodnje, kao i nacionalnih resursa.<sup>7</sup> Transformacijska funkcija vanjske trgovine je posebno izražena u relativno malim gospodarstvima gdje su uvozni tokovi preduvjet prevladavanja ograničenja u proizvodnim resursima, odnosno učinkovitosti njihova korištenja (s obzirom na opseg unutarnjeg tržišta). Stoga je uvozom određenih proizvoda moguće korigirati ograničenja u prirodnim resursima (npr. nedovoljno sirovina, nedovoljno materijalnih resursa, nepogodno tlo ili klimatski uvjeti) i ekonomskim uvjetima kada su proizvodni troškovi domaće proizvodnje relativno visoki s obzirom na zadani opseg domaćeg tržišta.

Transformacijski utjecaj vanjske trgovine to je veći što je zemlja gospodarski razvijenija. Razvijeniju ekonomiju karakterizira rast specijalizacije proizvodnje, to jest učinkovito sužavanje proizvedenog asortimana, što uz istovremeno širenje asortimana potrošnje traži nužno i povećani uvoz.

---

<sup>6</sup> Jeniček, V. Krepl, V.: The role of foreign trade and its effects, Agric. Econ. – Czech, 55, 2009 (5): 211–220, str.211

<sup>7</sup> Ibid

Sa stajališta učinka rasta, vanjska trgovina obuhvaća supstituciju ograničenih domaćih resursa uvozom roba ili korištenjem stranih izvora, pri čemu je vanjska trgovina izvor rastućih stopa rasta u odnosu na dotadašnje razvojne mogućnosti u okviru izoliranog nacionalnog gospodarstva.<sup>8</sup> Funkcija rasta vanjske trgovine usko je povezana s formiranjem profila specijalizacije gospodarstva, i to u relativno malim gospodarstvima, gdje je njen utjecaj na strukturu domaćeg gospodarstva značajan za izvoznu učinkovitost i konkurentnost proizvoda date zemlje u međunarodnim okvirima tržišta.

### **2.3. Pojam trgovinske politike**

Jedna od najznačajnijih karakteristika vanjske trgovine je njena reguliranost zakonima, pravilima i propisima zemalja. Cilj zaštitne politike je stvoriti razliku između relativnih cijena roba na domaćem i inozemnom tržištu. Trgovinska politika predstavlja „skup ekonomsko-političkih mjera neke zemlje kojima se nastoji zaštititi domaća proizvodnja od inozemne konkurencije, odnosno diskriminiraju se robe kojima se trguje preko granice.“<sup>9</sup> Pritom diskriminacija može biti diskriminacija protiv uvoza (protekcionalizam-carine, kvote, antidamping), diskriminacija protiv izvoza (izvozne pristojbe), diskriminacija protiv stranih investitora (kapitalne kontrole), diskriminacija protiv stranih radnika (vize, kvalifikacijska selekcija), diskriminacija u korist izvoza (izvozne subvencije), diskriminacija u korist uvoza (precijenjena valuta).<sup>10</sup>

Prema Grgić i Bilas najvažniji kriteriji zaštitne trgovinske politike su:

- kvalitativni kriterij (koji proizvodi, odnosno sektori se štite?);
- kvantitativni kriterij (koliku stopu nametnuti?);
- instrumentalni kriterij (kojim instrumentima štiti?);
- vremenski kriterij (koliko dugo će se provoditi zaštita, da li je potrebno mijenjati intenzitet zaštite?).

---

<sup>8</sup> Jeniček, V. Krepl, V.: The role of foreign trade and its effects, Agric. Econ. – Czech, 55, 2009 (5): 211–220, str.213

<sup>9</sup> Grgić, M., Bilas, V.: Međunarodna ekonomija“, Zagreb, Lares plus, 2008., str.157.

<sup>10</sup> Ibidem, str.157.

Pritom instrumente trgovinske politike predstavljaju gore navedena sredstva diskriminacije - carine, uvozne kvote, izvozne subvencije, pristojbe za carinjenje, kontrola robe, podrijetlo robe, devizna ograničenja, porez na uvoz i dr. Kao najčešći razlozi provođenja mjera trgovinske politike odnosno zaštitnih mjera za nacionalno gospodarstvo navode se: „patriotizam; zaštita od jeftinog stranog rada; izjednačavanje uvoznih i domaćih cijena; povećanje nacionalnog blagostanja; poboljšanje trgovinske bilance; neuspjeh domaćeg tržišta; zaštita mlade industrije; smanjenje nezaposlenosti u specifičnoj industriji; kompenziranje dampinških cijena (antidamping); carina u korist oskudnoga faktora proizvodnje; carina da se smanji strani monopolni profit; zaštita okoliša, kulturnih i društvenih vrijednosti.“<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Grgić, M., Bilas, V.:Međunarodna ekonomija“, Zagreb, Lares plus, 2008., str.159.

### **3. RAZVOJ VANJSKE TRGOVINE, TRGOVINSKIH POLITIKA I INSTITUCIJA**

#### **3.1. Rana razmišljanja o vanjskoj trgovini**

Douglas Irwin<sup>12</sup> karakteristike prakse vanjske trgovine pronalazi i u dijelima ranih grčkih i rimskih pisaca. Njihovi stavovi općenito su odražavali visok stupanj ambivalentnost oko trgovanja sa strancima, za koje se smatralo da bi kontakt sa strancima mogao poremetiti domaći život izlažući građane lošim manirama i pokvarenom moralu barbara.<sup>13</sup>

S druge strane, neki rani pisci (kao što je Platon) priznavali su dobitke od specijalizacije ili podjele rada, iako nisu bili voljni proširiti implikacije tog priznanja izričito vanjskoj trgovini. Drugi pisci (poput Plutarha) smatrali su da je Bog stvorio more, zemljopisno odvajanje i raznolikost u darovima kako bi se promicala interakcija kroz trgovinu između raznih naroda na zemlji. Ovu doktrinu univerzalne ekonomije razvili su filozofi i teolozi u prvih nekoliko stoljeća naše ere, iako su dominantni pravci u srednjovjekovnoj skolastičkoj misli i dalje bili sumnjičavi u pogledu komercijalnih aktivnosti i zabrinuti da bi kontakt sa strancima mogao poremetiti civilni život.<sup>14</sup>

Filozofi prirodnog prava iz sedamnaestog i osamnaestog stoljeća (kao što je Grotius) nastojali su uskrsnuti doktrinu univerzalnog gospodarstva, opravdavajući uglavnom neograničenu slobodu trgovine na temelju prava naroda (*jus gentium*).<sup>15</sup>

#### **3.2. Merkantilizam**

---

<sup>12</sup> Irwin, D.: *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1996.

<sup>13</sup> Trebilcock, M., Howsw, R.: *The Regulation of International Trade*, 3rd Edition, Routledge, New York, 2005., str. 1

<sup>14</sup> Ibid

<sup>15</sup> Ibid

Niti jedan od ranih pogleda na međunarodnu trgovinu nije bio primarno utemeljen na ekonomskim argumentima, iako su oni već tada bili prisutni u raspravama o slobodnoj trgovini. U sedamnaestom i osamnaestom stoljeću, na području Britanije pojavila se škola mišljenja koja se često naziva merkantilizam, i koja se temeljila na isključivo ekonomskom aspektu trgovine i proizvodnje. Iako nisu bili prijateljski raspoloženi prema trgovačkoj djelatnosti općenito kao niti prema međunarodnoj trgovini u načelu, merkantilisti su se zalagali za strogu državnu regulaciju međunarodne trgovine iz dva glavna razloga:<sup>16</sup>

- (1) održati povoljnu trgovinsku bilancu, što je opravdavalo agresivan izvoz, ali i restriktivne politike uvoza
- (2) promicati obradu ili proizvodnju sirovina kod kuće, umjesto uvoza proizvedene robe, koji bi istisnuo domaću proizvodnju i zapošljavanje; (uz primjenu poreza na izvezene sirovine i uvoznih carina na uvezene industrijske ili luksuzne proizvode i robe).

### **3.2.1. Porijeklo ekonomskih razloga za slobodnu trgovinu**

Ova dva središnja načela merkantilističkih teorija međunarodne trgovine bila su temeljno napadnuta i potkopana, u drugoj polovici osamnaestog stoljeća. Prvi argument za ograničavanje vanjske trgovine odražava zabrinutost da bi međunarodna trgovina mogla dovesti do neadekvatne opskrbe monetarnim zlatom u opticaju, koja može nastati kao rezultat deficita platne bilance.<sup>17</sup> Srebro i zlato u to doba je bilo oslonac nacionalnog bogatstva i ključno za snažnu trgovinu. Stoga se smatralo da je odgovarajući cilj politike održavanje kontinuiranog suficita platne bilance, tj. više prodati strancima nego od njih kupiti. No, David Hume je 1752. godine, kroz mehanizam toka cijene i robe, pokazao kako je velika mogućnost da upravo međunarodna trgovina održi ravnotežu u ravnoteži plaćanja.<sup>18</sup> Adam Smith u svom djelu *Bogatstvo naroda* također se zalagao za uvoz robe ukoliko je uvoz robe jeftiniji od vlastitih troškova proizvodnje.<sup>19</sup> Važno je napomenuti da

---

<sup>16</sup> Trebilcock, M., Howsw, R.: *The Regulation of International Trade*, 3rd Edition, Routledge, New York, 2005., str.3

<sup>17</sup> Ibid

<sup>18</sup> Hume, D.: *Political Discourses*, Fleming, Edinburgh, 2nd Edition, 1758.

se, prema Smithovoj teoriji, jednostrana liberalizacija trgovine smatra pozitivnom politikom za državu, bez obzira na trgovinsku politiku koju provode druge zemlje.

### **3.2.2. Teorija komparativne prednosti**

David Ricardo, u svojoj knjizi *Principi političke ekonomije*,<sup>20</sup> iznosi uvid koji i danas čini osnovu konvencionalne teorije međunarodne trgovine. Njegov je uvid nazvan *Teorija komparativne prednosti* koju je opisao pomoću jednostavnog aritmetičkog primjera. U njegovom primjeru, Engleska je mogla proizvesti određenu količinu tkanine uz rad 100 ljudi. Također bi mogla proizvesti određenu količinu vina s radom od 120 muškaraca. Portugal bi pak mogao proizvesti istu količinu tkanine s radom od 90 muškaraca i isto toliko vina sa radom od 80 muškaraca. Kada se ovo prenese u kontekst međunarodne odnosno vanjske trgovine, srž teorije komparativne prednosti čini preporuka da se određena zemlja treba specijalizirati za proizvodnju i izvoz robe u kojoj ima komparativna prednost.

### **3.2.3. Hipoteza o proporciji faktora**

Ricardova teorija komparativne prednosti i dalje predstavlja temelje konvencionalne teorije vanjske trgovine. Njegova je teorija na različite načine pročišćena naknadnim analizama, pa je npr. korigirana stavka da se pojedina zemlja treba u potpunosti specijalizirati za proizvodnju robe u kojoj je njena komparativna prednost bila najveća (vino u slučaju Portugala) Prepoznavanje ovih razmatranja dovelo je do preformuliranja Ricardove teorije o komparativnoj prednosti u hipotezu o proporcijama faktora (ili Heckscher-Ohlin Theorem, nazvan po dvojici švedskih ekonomista koji su formulirali teorem 1920 -ih). Prema hipotezi o proporcijama faktora, zemlje će imati tendenciju uživanja komparativne prednosti u proizvodnji robe koja intenzivnije koristi faktore koji su joj na raspolaganju u velikim količinama, a svaka će zemlja završiti izvozeći svoj

---

<sup>19</sup> Berry, C. J., (2010.), Adam Smith's moral economy, The Kyoto Economic Review, Scotland, UK, (Internet), [http://www.jstor.org/stable/43213382?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/43213382?seq=1#page_scan_tab_contents)

<sup>20</sup> Ricardo, D.: On the Principles of Political Economy and Taxation, 3rd ed., John Murray, London, 1821.

obilni faktor robe u zamjenu za uvezenu robu koja intenzivnije koriste svoje oskudne faktore.

Hipoteza o proporciji faktora pretpostavlja da sve zemlje imaju pristup identičnim tehnologijama proizvodnje i da roba kojom se trguje ostaje nepromijenjena ekonomskom aktivnošću. Bitno je napomenuti i kako vlade mogu igrati značajnu ulogu (kroz provođenje različitih javnih politika) u oblikovanju komparativne prednosti neke zemlje. Također je važno napomenuti da se klasična teorija trgovine povijesno usredotočila na međunarodnu trgovinu robom, a ne međunarodnu mobilnost usluga, kapitala ili ljudi. Promjene do kojih dovode globalizacija i digitalizacija naglašavaju iznimno brzo rastuće tržište uslugama, te fokus novijih istraživanja vanjske trgovine nije više samo trgovina robom, već i trgovinu uslugama.

### **3.3. Teorija ciklusa proizvoda**

Raymond Vernon s Harvardske poslovne škole formulirao je 1960-tih Teoriju proizvodnog ciklusa trgovine industrijskom robom pomoću koje je dao objašnjenje obrazaca međunarodnih specijalizacija u proizvodnji.<sup>21</sup> Prema Vernonovoj teoriji proizvodnog ciklusa, Sjedinjene Američke Države i druga visoko razvijena i industrijalizirana gospodarstva, imaju pristup velikim količinama financijskog kapitala i visoko specijaliziranih oblika ljudskog kapitala, te uživaju komparativnu prednost u fazi intenzivnog istraživanja i razvoja inovacija proizvoda. Prema Vernonu, u prvoj fazi teorije ciklusa proizvoda istraživanje i razvoja inovacija bio bi usredotočen na servisiranje malih, domaćih, prilagođenih tržišta. Druga faza u ciklusu proizvoda bila bi proizvodnja usmjerena na zadovoljavanje masovnog domaćeg tržišta. Treću fazu karakterizirali bi proizvodi koji se izvoze u druge zemlje, te potencijalno osnivanje podružnica matičnog poduzeća u drugim zemljama kako bi i tamo započeli proizvodnju (fenomen multinacionalnog poduzeća). Daljnja faza u ciklusu proizvoda bila bi visoka

---

<sup>21</sup> Takeuchi, Hirotaka. "GAINING COMPETITIVE ADVANTAGE THROUGH GLOBAL PRODUCT DEVELOPMENT." *Hitotsubashi Journal of Commerce and Management*, vol. 23, no. 1 (23), 1988, pp. 21–52. JSTOR, <http://www.jstor.org/stable/43294907>.



standardizacija proizvodne tehnologije, posebice ako se proizvodnja odvija u drugim zemljama s nižim troškovima rada, a proizvodi se možda izvoze iz tih zemalja natrag u SAD ili druge zemlje odakle su inovacije potekle.<sup>22</sup>

Teorija ciklusa proizvoda međunarodne trgovine industrijskom robom prilično dobro pojašnjava obrasce specijalizacije vidljive u mnogim zemljama u periodu 1950-ih i 1960-ih godina. Posljednja dva desetljeća, ova je teorija sve manje primjenjiva, jer je sve veći broj zemalja (poput Japana i drugih novoindustrijaliziranih zemalja) stekao mnoge iste komparativne prednosti kao i starija industrijalizirana gospodarstva u ranim fazama ciklusa proizvoda. Do toga dolazi zbog mogućnosti pristupa velikim domaćim i međunarodnim izvorima kapitala koji su postali sve pokretljiviji, te mogućnosti da se vlastitim ulaganjima u ljudski kapital postigne komparativna prednost u ranim fazama inovacije proizvoda i proizvodnje.

### **3.4. Liberalizacija trgovine**

Očigledno je da će zemlja vjerojatno ostvariti dodatne ekonomske prednosti od liberalizacije trgovine ako može uvjeriti svoje trgovinske partnere da liberaliziraju svoje trgovinske politike, stvarajući tako koristi i na strani uvoza i na strani izvoza. Koncept dobiti od trgovine jedan je od najvažnijih elemenata u osnovama ekonomije, ali jednostrana liberalizacija trgovine nije bila popularna u mnogim zemljama.<sup>23</sup> Recipročna liberalizacija trgovine dovela je do stvarnih trgovinskih pregovora.<sup>24</sup> Stoga se reciprocitet, uz optimalnu tarifu, smatra kriterijem slobodne trgovine.

#### **3.4.1. Reciprocitet**

---

<sup>22</sup> Trebilcock, M., Howsw, R.: The Regulation of International Trade, 3rd Edition, Routledge, New York, 2005., str.3

<sup>23</sup> Baron, J., Kemp, S.: Support for trade restrictions, attitudes, and understanding of comparative advantage, Journal of Economic Psychology, Volume 25, Issue 5, October 2004, Pages 565-580

<sup>24</sup> Tomiura, E., Ito, B., Mukunoki, H., Wakasugi, R.: Individual characteristics and the demand for reciprocity in trade liberalization: Evidence from a survey in Japan, Japan and the World Economy Volume 58, June 2021, <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0922142521000189>

Reciprocitet u međunarodnoj trgovini podrazumijeva da zemlja prilagođava svoja trgovinska ograničenja, obično carinske stope, na uvoz u zamjenu za smanjenje vanjskotrgovinskih ograničenja na izvoz.<sup>25</sup>

Moderna literatura razlikuje dvije vrste reciprociteta—pasivni i agresivni reciprocitet.<sup>26</sup> Slijedeći strategiju pasivnog reciprociteta, zemlja može jednostavno odbiti smanjiti bilo koje svoje postojeće trgovinsko ograničenje dok njeni trgovinski partneri ne pristanu smanjiti neka od svojih trgovinskih ograničenja.<sup>27</sup> Strategija agresivnog reciprociteta može imati različite oblike. Može se npr raditi o situaciji gdje su dvije zemlje pregovarale o recipročnom trgovinskom sporazumu, i gdje prijetnja odmazdom i kršenje ili odstupanje od sporazuma može biti jedino učinkovito sredstvo za osiguravanje provedbe sporazuma.<sup>28</sup> Kontroverzniji oblici agresivnog reciprociteta (unilateralizam) podrazumijevaju prijetnje od strane jedne zemlje da povuče prethodne ustupke ili uvede nova trgovinska ograničenja. Kada na snagu stupaju kooperativna rješenja, ona mogu biti rezultat bilateralnih 'dogovora' koji su suprotni nediskriminirajućim pravilima međunarodne trgovine i mogu dovesti do „tajnog dogovora” ili upravljanih oblika trgovine koji se bitno razlikuju od ideala liberalne trgovine.

### **3.4.2. Optimalna carinska tarifa**

Drugi kriterij slobodne trgovine, koncept je tzv. optimalne carine.<sup>29</sup> Po ovoj teoriji, zemlje koje čine vrlo visok udio međunarodne potražnje za određenim dobrima mogu, kroz svoje vlade posjedovati značajan stupanj moći, koju mogu iskoristiti u svoju korist nametanjem carina koje mijenjaju uvjete trgovine prisiljavajući izvozna poduzeća iz drugih zemalja da smanje cijene svojih proizvoda i zapravo apsorbiraju carine. Potrošači u zemljama uvoznicama i dalje plaćaju istu cijenu za robu, ali vlada zemlje uvoznika ostvaruje dodatne prihode od stranih izvoznika kroz carine.

---

<sup>25</sup> Freund,C.:Reciprocity in Free Trade Agreements, 2013,  
<https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-3061>

<sup>26</sup> Ibid

<sup>27</sup> Trebilcock,M.,Howsw,R.:The Regulation of International Trade, 3rd Edition, Routledge, New York, 2005., str.3.

<sup>28</sup> Ibid, str.7.

<sup>29</sup> Ibid

### 3.4.3. Razvoj novih industrija

U ranoj fazi gospodarskog razvoja neke zemlje može postojati potreba za nametanjem zaštitnih carina ili kvote kako bi se omogućilo razvoj novih industrija, posebno novih proizvodnih industrija, opsluživanjem zaštićenog domaćeg tržišta, do razmjera i razine sofisticiranosti koji će naknadno im dopustiti da se natječu s uvozom i još poželjnije da postanu učinkoviti izvoznici sami po sebi. Ovaj argument je pokazao značajan i dugotrajan utjecaj na teoriju i politiku međunarodne trgovine tijekom prošlog stoljeća. Na njega su se oslanjale SAD i Kanada u održavanju visoke carinske politike tijekom većeg dijela devetnaestog stoljeća i prve četvrtine dvadesetog stoljeća.

Argument razvoja novih industrija počiva na tvrdnji da suvremeno napredno gospodarstvo ne može pretežno ovisiti o poljoprivredi ili prirodnim resursima za svoj izvoz, već zahtijeva znatnu proizvodnu bazu, djelomično kako bi diverzificirati svoje gospodarske aktivnosti i bazu zapošljavanja, smanjujući rizike povezane s pretjeranim oslanjanjem na usku osnovu robnog izvoza, koji može biti podložan visokoj volatilnosti cijena (i prihoda).<sup>30</sup> Međutim, vrijedi istaknuti da su neke zemlje usjele održati visok životni standard bez značajnih proizvodnih sektora, npr. Novi Zeland i Danska kroz poljoprivredu, bliskoistočne države proizvodnjom nafte kroz prirodne resurse i dr.

---

<sup>30</sup> Trebilcock, M., Howsw, R.: The Regulation of International Trade, 3rd Edition, Routledge, New York, 2005., str.9

## **4. SUBJEKTI VANJSKE TRGOVINE I TRGOVINSKE POLITIKE**

Najvažnijim čimbenicima na području vanjskotrgovinskog poslovanja i vanjskotrgovinske politike smatraju se Opći sporazum o carinama i trgovini (GATT) i Svjetska trgovinska organizacija.

### **4.1. GATT -General Agreement on Tariffs and Trade**

Kao i kod drugih međunarodnih sporazuma, General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) je stvorio je prava i obveze za svoje formalne članove, poznate kao ugovorne stranke. U listopadu 1947., dvadeset i tri nacije potpisale su Opći sporazum, obvezujući se na provedbu smanjenja carina koje su dogovorili i na proširenje tretmana "najpovlaštenije nacije" na sve sudionike. Osnivači, kao formalni članovi, bili su dužni platiti članarinu i obavijestiti organizaciju o promjenama u trgovinskoj politici. Mogli su sudjelovati u multilateralnoj trgovini pregovorima i godišnjim sastancima te su imali pravo glasa. Kad su druge zemlje formalno pristupile organizaciji, stekli su iste dužnosti i povlastice kao i osnivači.<sup>31</sup>

Kolonije formalnih članova nisu bile jedini sudionici koji nisu bili članovi. Mnoge neovisne nacije godinama su imale prava i obveze u GATT-u prije nego što postanu formalne članice. Odlučile su primjenjivati GATT de facto u odnosima s novim područjima, odnosno novim tržištima, pod uvjetom da ona nastave primjenjivati GATT de facto u odnosima s njima. To je novim neovisnim državama omogućilo „da imaju koristi od i da primjenjuju na recipročnoj osnovi, odredbe GATT-a” iako su bile neformalni članovi.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Goldstein, J.L., Rivers, D., Tomz, M.: Institutions in International Relations: Understanding the Effects of the GATT and the WTO on World Trade, International Organization 61, Winter 2007, pp 37–67

<sup>32</sup> GATT document L02757, 8 March 1967.

Razlike između neformalnih i formalnih članova nisu bile značajne. Članovi su imali tretman povlaštene nacije, bili su pozvani na multilateralne trgovinske pregovore i mogli su promatrati godišnja zasjedanja GATT-a, ali nisu mogli glasovati.<sup>33</sup> Treći tip sudjelovanja nečlanica postojao je jer su ugovorne stranke dopuštale državama privremeno pristupanje dok su nastavljale pregovarati za potpuno članstvo. Za primjer se može uzeti Japan koji je službeni član postao 1955., ali su Ugovorne stranke izjavile još 1953. da, “do zaključenja tarifnih pregovora s Japanom trgovinski odnosi između ugovornih strana sudionica i Japana temeljit će se na Općem sporazumu.”<sup>34</sup> Ugovorne su stranke sklopile slične dogovore za mnoge države – Švicarsku, Izrael, Tunis, Jugoslaviju, Argentinu, Egipat, Island, Filipine i Kolumbiju. Navedene privremene članice nisu mogle glasovati niti u potpunosti koristiti postupke rješavanja sporova, ali su davale i dobivale pristup tržištu jednako kao formalni članovi.

## 4.2. Svjetska trgovinska organizacija

Međunarodnu trgovinu nadzire i regulira Svjetska trgovinska organizacija (engl. World Trade Organization, WTO) kroz multilateralne pregovore i sporazume. „WTO je međunarodna organizacija koja predstavlja institucionalni i pravni okvir multilateralnog trgovinskog sustava u područjima carina i trgovine robama, uslugama i intelektualnom vlasništvu.“<sup>35</sup> Osnovana je i službeno počela radom 1. siječnja 1995. godine te se smatra nasljednicom Općeg sporazuma o carinama i trgovini (engl. General Agreement on Tariffs and Trade, GATT).

Glavni cilj WTO-a je eliminiranje necarinskih trgovinskih barijera poput kvota te njihova zamjena carinskim ograničenjima te samo smanjenje carinskih stopa na što je moguće nižu razinu. Grgić i Bilas, kao glavne zadaće WTO-a navode:<sup>36</sup>

---

<sup>33</sup> Goldstein, J.L., Rivers, D., Tomz, M.: *Institutions in International Relations: Understanding the Effects of the GATT and the WTO on World Trade*, International Organization 61, Winter 2007, pp 37–67

<sup>34</sup> BISD 2S031

<sup>35</sup> Ministarstvo vanjskih i europskih poslova, *Multilateralni odnosi*, [website], 2015., [http://www.mvep.hr/hr/vanjska-politika/multilateralni-odnosi-staro-ijvhj/svjetska-trgovinskaorganizacija-\(wto\)/](http://www.mvep.hr/hr/vanjska-politika/multilateralni-odnosi-staro-ijvhj/svjetska-trgovinskaorganizacija-(wto)/)

<sup>36</sup> Grgić, M., Bilas, V.: *Međunarodna ekonomija*, Zagreb, Lares plus, 2008., str.220.

- upravljanje trgovinskih sporazumima;
- forum za trgovinske pregovore;
- rješavanje trgovinskih sporova;
- nadziranje nacionalnih trgovinskih politika;
- tehnička pomoć zemljama u razvoju;
- suradnja s drugim međunarodnim agencijama.

Osnovna načela na kojima se temelji djelovanje WTO-a u stvaranju multilateralnog liberalnog trgovinskog sustava su:<sup>37</sup>

- načelo nediskriminacije
- načelo najpovlaštenije nacije (obvezuje državu članicu da sve ostale članice tretira jednako),
- načelo nacionalnog tretmana (svaka roba i usluga nakon uvoza ima jednaki tretman na tržištu kao i robe i usluge proizvedene na nacionalnom tržištu);
- načelo reciprociteta;
- načelo liberalizacije trgovine, poticanja konkurencije i dodatne pomoći nerazvijenim zemljama;
- načelo transparentnosti.

Ministarska konferencija je najviše tijelo u WTO-u koje odlučuje o pitanjima multilateralnih trgovinskih sporazuma. Sastaje se najmanje jednom svake dvije godine i odluke donosi konsenzusom. U nastavku rada opisane su trgovinske politike EU-a i SAD-a.

#### **4.2.1. Povijesni razvoj Svjetske trgovinske organizacije**

Dok je Drugi svjetski rat još bjesnio, 1943. godine, vlade SAD-a i Britanije upustile su se u niz bilateralnih rasprava usmjerenih na osmišljavanje poslijeratnog međunarodnog trgovinskog sustava bez protekcionizma iz međuratnih godina.<sup>38</sup> U jesen 1945., američki

---

<sup>37</sup> Grgić, M., Bilas, V.:Međunarodna ekonomija“, Zagreb, Lares plus, 2008., str.220

<sup>38</sup> Global Political Economy: Contemporary Theories, London, Routledge, 2000.

State Department objavio je dokument o trgovini i zapošljavanju koji je trebao biti temelj multilateralnih pregovora. To je bio nacrt za predloženu Međunarodnu trgovinsku organizaciju (International Trade Organisation- ITO) Ovaj dokument bio je upućen na 23 vodeće kapitalističke zemlje koje su raspravljale puno užem segmentu - o smanjenju carina. U listopadu 1947. potpisan je prvi krug Općeg sporazuma o carinama i trgovini (GATT) koji je stupio na snagu 1. siječnja 1948.<sup>39</sup>

Tako se GATT pojavio nakon Drugog svjetskog rata kao povelja za ITO, koja je zamišljena kao agencija Ujedinjenih naroda.<sup>40</sup> ITO je trebala nadopuniti Svjetsku banku i Međunarodni monetarni fond u uspostavljanju pravila međunarodne trgovine i suradnje.<sup>41</sup> Povelja ITO-a imala je "ambiciozan plan" pokriti ne samo trgovinske odnose, već i zapošljavanje, međunarodna ulaganja, gospodarski razvoj, usluge, konkurenciju, restriktivne prakse i komercijalne politike te robne sporazume.<sup>42</sup> Svrha i cilj ITO-a je bio nametnuti red u svjetskom trgovinskom sustavu, kako bi se izbjeglo ponavljanje protekcionističke silazne spirale u trgovini koja se dogodila 1930-ih.<sup>43</sup>

Iz perspektive Sjedinjenih Država, ITO okvir za reguliranje međunarodne trgovine „previše je ustupio pravima radnika i čežnjama zemalja Trećeg svijeta za povlaštenim tretmanom u trgovini, nasuprot prestrogim mjerama za ograničavanje tržišne moći velikih korporacija u obliku antimonopolskih zakona.“<sup>44</sup> Stoga su Sjedinjene Države odugovlačile s ratifikacijom ITO-a, koja nije uspjela dobiti ratifikaciju u Kongresu SAD-a 1950.godine.

---

<sup>39</sup>. Rivera Batiz,L., Sptareanu,M., Erbil, C.:Encyclopedia of International Economics and Global Trade. Volume 3, Chapter 7, pp.192-232. World Scientific, Singapore,2020.

<sup>40</sup>.Ibid

<sup>41</sup> DTI (1999) The World Trade Organisation and International Trade Rules: An Introduction to the World Trade Organisation (WTO), available from the Department of Trade and Industry, UK, at: <http://www.dti.gov.uk/worldtrade/intro.htm>

<sup>42</sup> Rikowski, Glenn. "Transfiguration: Globalisation, the World Trade Organisation and the National faces of the GATS." Information for Social Change 14 (2002): 8-17.

<sup>43</sup> Ibid

<sup>44</sup> Tabb, W.K.: The world trade organization? Stop world take over, Monthly Review; New York Vol. 51, Iss. 8, 2000., 1-12., str.4

Istovremeno, GATT je ostao u uporabi za reguliranje međunarodne trgovine. Od svog 'privremenog' statusa preteče ITO-a 1948.godine, GATT je pružio pravni i institucionalni okvir za međunarodnu trgovinu i carine do 1995.godine.<sup>45</sup> Njegovi sudionici bili su 'ugovorne strane', a ne članovi; GATT nikada nije bio formalno konstituiran. Ciljao je na nediskriminaciju u smislu da su svi sudionici trebali biti tretirani jednako, tako da kada je zemlja smanjila trgovinske tarife za jednu sudionicu GATT-a, morala je to učiniti i za sve ostale. Također, postojala je klauzula koja je omogućavala zemljama sudionicama GATT-a da povuku svoje smanjenje carina ako ono 'ozbiljno naštetilo' njihovim domaćim proizvođačima.<sup>46</sup> Ovo je predstavljalo rupu u zakonu GATT-a koju su sudionici željeli iskoristavati, ukazujući na potrebu za formalnijim mehanizmom trgovinskih sporova.

Sudionici GATT-a sponzorirali su ukupno osam 'trgovinskih rundi', među kojima su najznačajnije:<sup>47</sup>

- 1) "Kennedyjeva runda" (1962.-67.) uspostavila je skup pravila trgovinskih pregovora u slučajevima neslaganja tijekom pregovora
- 2) Tokijska runda (1973.-79.) uspostavila je niz kodova necarinskih prepreka u područjima državne nabave, carinske vrijednosti, subvencija i kompenzacijskih mjera, antidampinga, standarda i uvoznih dozvola
- 3) Završna "Urugvajaska runda" (1986.-94.) dodatno je proširila GATT sporazum na ograničavanje poljoprivrednih subvencija i uključivanje trgovine uslugama i intelektualnog vlasništva unutar svog djelokruga. U ovoj je rundi također uspostavljena Svjetska trgovinska organizacija (WTO).

GATT i WTO koegzistirali su tijekom 1995. godine, a prvi je ukinut u prosincu 1995. Trgovinski sporazumi utvrđeni GATT-om postali su sastavni dio WTO sporazuma, kada je WTO preuzeo sve funkcije od GATT-a.<sup>48</sup>

---

<sup>45</sup> DTI (1999) The World Trade Organisation and International Trade Rules: An Introduction to the World Trade Organisation (WTO), available from the Department of Trade and Industry, UK, at: <http://www.dti.gov.uk/worldtrade/intro.htm>

<sup>46</sup> Rivera Batiz, L., Sptareanu, M., Erbil, C.: Encyclopedia of International Economics and Global Trade. Volume 3, Chapter 7, pp.192-232. World Scientific, Singapore, 2020.

<sup>47</sup> Antweiler, W. Jr. (1995) A Brief History of the General Agreement On Tariffs and Trade, a paper at: <http://pacific.commerce.uba.ca/trade/GATT-rounds.html>

<sup>48</sup> Rivera Batiz, L., Sptareanu, M., Erbil, C.: Encyclopedia of International Economics and Global Trade. Volume 3, Chapter 7, pp.192-232. World Scientific, Singapore, 2020.



#### 4.2.2. Organizacijska struktura

WTO ima stalno sjedište u Ženevi i kontrolira ga Opće vijeće koji se sastoji od veleposlanika država članica koji također služe u odborima WTO-a.<sup>49</sup> Ministarska konferencija sastaje se svake dvije godine i imenuje glavnog direktora WTO-a. Do 2001. WTO je imao 142 zemlje članice.<sup>50</sup>

Bakan<sup>51</sup> ističe kako WTO daleko proširuje djelokrug starog GATT-a. Uključuje niz drugih sporazuma, na primjer:

- 1) Mjere ulaganja povezane s trgovinom (TRIMS);
- 2) Mjere intelektualnog vlasništva povezane s trgovinom (TRIPS);
- 3) Opći sporazum o trgovini i uslugama (GATS);
- 4) Sporazum o sanitarnim i fitosanitarnim standardima (SPS) (postavljanje restriktivnih standarda za vladine politike u pogledu hrane i sigurnosti te zdravlja životinja i biljaka);
- 5) Ugovor o financijskim uslugama (FSA) – dizajniran da ukloni sve prepreke financijskim uslugama.
- 6) Sporazumi o poljoprivredi, informacijskoj tehnologiji i telekomunikacijama.

Nadalje, WTO uključuje složeni postupak rješavanja sporova. Kod rješavanja sporova, tribunali djeluju u tajnosti i sudjelovanje je dopušteno samo nacionalnim vladama, te ne postoji vanjski žalbeni postupak.<sup>52</sup> Presude generiraju tri mogućnosti. Prvo, zemlje koje su izgubile u provedenom sporu, imaju određeno vrijeme za usklađivanje i moraju promijeniti svoje zakone kako bi ih uskladili s odredbama WTO-a. Drugo, ako odbiju to učiniti onda plaćaju trajnu kompenzaciju zemlji u čiju korist je spor riješen. Treća mogućnost je da se suoče s nedogovorenim trgovinskim sankcijama.<sup>53</sup>

---

<sup>49</sup> Rivera Batiz, L., Sptareanu, M., Erbil, C.: Encyclopedia of International Economics and Global Trade. Volume 3, Chapter 7, pp.192-232. World Scientific, Singapore, 2020

<sup>50</sup> Tibbett, S.: It's shocking all over the world, Tribune, 27th July, vol.65 no.30, 2001., pp.10-11.

<sup>51</sup> (2000., str. 22-23),

<sup>52</sup> Radna skupina na WTO/MAI, 1999., str.5

<sup>53</sup> Ibid

Smith i Moran<sup>54</sup> naglašavaju da se WTO izdvaja među međunarodnim sporazumima jer Vijeće WTO-a ima dalekosežne ovlasti za sankcioniranje zemalja članica, koje koristi kako bi osigurala usklađenost s obvezama WTO-a.<sup>55</sup> Niti jedno drugo međunarodno tijelo nema tako jake mogućnosti provedbe. WTO je jedina globalna institucija sa takvim ovlastima.

Što se tiče sporova koji nisu trgovinski, WTO djeluje prema sustavu 'konsenzusa', ali u praksi ovaj proces pokreće "četvorka" - SAD, EU, Japan i Kanada - čiji se predstavnici svakodnevno sastaju u Ženevi kako bi se pozabavili ovim netrgovinskim pitanjima.<sup>56</sup> Nadalje, predstavnici transnacionalnih korporacija 'sjede u svim' važnim savjetodavnim odborima i odlučuju o detaljnoj politici i postavljaju dnevnog reda.<sup>57</sup> Stoga WTO pruža „provediv globalni trgovački kodeks“ koji se temelji na bliskim odnosima s transnacionalnim kapitalom, čineći ga „jednim od glavnih mehanizama korporativne globalizacije.“<sup>58</sup> Tabb WTO naziva forumom za „trgovinu pravima kapitala, prema uvjetima dogovorenim između vladinih agencija koje zastupaju interese kapitala.“<sup>59</sup> Tabb ističe kako je temeljni postulat WTO-a da trgovina i liberalizacija ulaganja dovodi do veće konkurencije, veće učinkovitosti tržišta i tako, nužno, do višeg životnog standarda.<sup>60</sup> No, u praksi, posljednjih godina, životni standard za mnoge zemlje na siromašnijem jugu apsolutno ili relativno opada u usporedbi s bogatijim sjevernim narodima. Principi i prijedlozi WTO-a su bit koncepta “neoliberalizma” u međunarodnoj ekonomiji, no iako njihovi zagovornici kažu da se temelji na "slobodnoj trgovini", zapravo, više od 700 stranica WTO pravila postavlja sveobuhvatan sustav trgovine kojom upravljaju poduzeća.<sup>61</sup>

---

<sup>54</sup> Smith, J., Moran, T. (2000) WTO 101: Myths about the World Trade Organization, Dissent, spring, pp.66-70.

<sup>55</sup> Ibid

<sup>56</sup> Bakan, A.: After Seattle: the politics of the World Trade Organisation, International Socialism, spring, no.87, 2000., pp.85-93

<sup>57</sup> Pollock i Shaoul, 1999, str. 1889

<sup>58</sup> Radna skupina za WTO/MAI, 1999, str.1

<sup>59</sup> Tabb, W. : The World Trade Organization? Stop World Take Over, Monthly Review, March, vol.51 no.10, 2000, pp.1-18.

<sup>60</sup> Ibid

<sup>61</sup> Rikowski, G.: Transfiguration: Globalisation, the World Trade Organisation and the National Faces of the GATS,

Pod WTO-im sustavom korporativno upravljane trgovine, ekonomske učinkovitosti, koja se ogleda u kratkoročnoj korporativnoj dobiti, dominiraju pravila osmišljena da koriste korporacijama i investitorima, a ne zajednicama, radnicima i okolišu.<sup>62</sup> Stoga ne čudi što se već 1998. godine na području cijelog svijeta (pokreti seljaka bez zemlje (NST) u Brazilu, meksički Zapatisti, farmeri indijske države Karnataka, 50.000 jakih prosvjeda u delti Nigera, Jubilej 2000., J18 Karneval protiv kapitalizma u Londonu 1999.godine) iskazuje značajan otpor globalnom kapitalu i politici WTO-a.<sup>63</sup>

Za vrijeme održavanja Milenijske runde pregovora u Seattleu 1999. godine, prosvjedovalo je 40 000 predstavnika oko 800 sindikalnih i aktivističkih organizacija iz više od sedamdeset i pet zemalja, koji su pokušavali sprječiti održavanje tog sastanka.<sup>64</sup> Ovi prosvjedi kulminirali su masovnim demonstracijama u Genovi protiv Samita G8 u srpnju 2001., na kojem je sudjelovalo 300.000 ljudi. No događaji 11. rujna u Svjetskom trgovačkom centru i rezultirajući “rat protiv terorizma” i američki/UK napadi na Afganistan ozbiljno su oslabili antikapitalistički pokret.

---

<sup>62</sup> Radna skupina za WTO/MAI, str.1

<sup>63</sup> McLaren, P.:Che Guevara, Paulo Freire, and the Pedagogy of Revolution, Lanham, Maryland: Rowman & Littlefield,2000, str.26

<sup>64</sup> Tabb, W.:The World Trade Organization? Stop World Take Over, Monthly Review, March, vol.51 no.10, 2000, pp.1-18.

## 5. VANJSKOTRGOVINSKO POSLOVANJE

### 5.1. Oblici nastupa na inozemnom tržištu i načela vanjske trgovine

U slučaju nastupa na inozemnom tržištu, poduzeća se suočavaju s dvije opcije - izvozom robe izravno kupcima u inozemstvu ili izvozom robe neizravno, tj. uz pomoć posrednika.<sup>65</sup> Kod posrednog nastupa na inozemno tržište, trgovac se na tržište uključuje preko posrednika. Izvozni posrednici igraju važnu ulogu u međunarodnoj trgovini, "povezujući pojedince i organizacije koji inače ne bi bili povezani."<sup>66</sup> Posrednici povezuju kupce i prodavače na geografski različitim tržištima i uključuju agente i distributere smještene u zemlji ili noženstvu. Izvozni posrednici pomažu svojim klijentima da identificiraju kupce, pružatelje financiranja i distribucijske infrastrukture.<sup>67</sup> Izvozni posrednici također imaju značajnu ulogu u smanjenju praznina u znanju, neizvjesnosti i drugih rizika povezanih s poslovanjem na stranim tržištima.<sup>68</sup> Međutim, posrednici također povećavaju troškove izvoza, posebice transakcijske troškove i izvlačenje rente.<sup>69</sup> Također može doći do određenog gubitka kontrole nad vanjskim poslovanjem kada tvrtka koristi posrednika.<sup>70</sup>

U usporedbi s izravnim izvozom, neizravni načini izvoza uključuju niže razine rizika, kontrole i predanosti resursima.<sup>71</sup> Ukratko, korištenje posrednika povezano je s prednostima (koje proizlaze iz smanjenja rizika, neizvjesnosti i određenih troškova

---

<sup>65</sup> Peng, M. W., York, A. S. :Behind intermediary performance in export trade: Transactions, agents and resources. *Journal of International Business Studies*, 2001,32(2), 327–346.

<sup>66</sup> Ibid, str.328

<sup>67</sup> Balabanis, G. I. (2000). Factors affecting export intermediaries' service offerings: The British example. *Journal of International Business Studies*, 31(1), 83–99.

<sup>68</sup> Li, L. (2004). Research note: The Internet's impact on export channel structure, *Thunderbird. International Business Review*, 46(4), 443–463.

<sup>69</sup> Acs, Z. J., & Terjesen, S. (2006). Born local: Two views of internationalization. Working Paper presented at the Academy of Management, Atlanta, Georgia.

<sup>70</sup> Blomstermo, A., Sharma, D. D., Sallis, J. (2006). Choice of foreign market entry mode in service firms. *International Marketing Review*, 23(2), 211–229.

<sup>71</sup> Johanson, J., & Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm: Four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12(3), 305–322

povezanih s poslovanjem u inozemstvu) i rizicima (sljedeći troškovi i nedostatak kontrole koji su povezani s izvoznim posredovanjem).

U slučaju izravnog (direktnog) nastupa na inozemnom tržištu, proizvođač sam organizira uvoz i izvoz za svoje potrebe, te tako prilagođava organizaciju poslova svojim potrebama i tržištima na kojim prodaje svoje proizvode. Temeljitom obradom stranog tržišta, proizvođač može ocijeniti svoje izgleda za plasman svojih proizvoda na tržište te isplativost plasmata. Obavljajući sam izvoz svojih proizvoda, isključuje miješanje drugih osoba u posao te ne dijeli dobit s posrednicima. Solidnim posredovanjem i dobrim poslovnim odnosima proizvođač stvara stabilnu i dobru trajnu vezu sa partnerima, dobar glas te čvrstu poziciju u poslovnom svijetu, a zahvaljujući unutarnjoj i vanjskoj izvoznouvoznjoj organizaciji omogućeno mu je bolje poznavanje stanja na stranom tržištu, običaja i uzanca u vanjskotrgovinskom poslovanju što mu omogućuje olakšano prilagođavanje potrebama i novonastalim stanjima na tržištu.

Kao nedostatak izravnog nastupa na tržištu javlja se izravna prodaja koja redovito zahtjeva velike troškove za održavanje unutarnje vanjskotrgovinske organizacije i trgovačke mreže na inozemnom tržištu pa nije prikladna za one koji raspolažu ograničenim kapitalom. U slučaju izravnog nastupa na tržištu, proizvodno poduzeće mora u sklopu vlastite organizacije obavljati cjelokupno vanjskotrgovinsko poslovanje – od istraživanja do konačnog ostvarenja uvoznih ili izvoznih poslova, a ukoliko poduzeće ne uvozi kontinuirano robu tada troškovi organizacijske jedinice mogu znatno povećati troškove poslovanja i dovesti u pitanje isplativost izvoznih i uvoznih poslova.

Izravan nastup na tržištu znači i preuzimanje svih rizika koji prate ostvarenje vanjskotrgovinskog posla, dok također izravan izvoz vlastitih proizvoda zahtjeva angažiranje većeg kapitala i korištenje skupih kredita te neposredno utječe na usporavanje obrtaja financijskih sredstva te na unosnost posla.<sup>72</sup>

---

<sup>72</sup> Matić, B.: Vanjskotrgovinsko poslovanje, Sinergija, Zagreb, 2004.

Andrijanić ističe kako se vanjskotrgovinska poduzeća u svom poslovanju s inozemstvom nužno trebaju pridržavati slijedećeg:<sup>73</sup>

- općih ekonomskih načela
- utvrđenih smjernica ekonomskih odnosa vlastite zemlje s inozemstvom
- ugovornih obaveza prema stranim i domaćim partnerima
- stručnog i točnog obavljanja vanjsko-trgovinskih poslova
- sigurnosti u poslovanju, tj. primjene potrebnih mjera osiguranja protiv raznovrsnih rizika
- ekspeditivnosti u poslovanju i pridržavanja utvrđenih rokova izvršenja pojedinih faza vanjskotrgovinskog posla

## 5.2. INCOTERMS

U poslovanju, prodavatelj i kupac najčešće nailaze na ove glavne teškoće

- razlike u trgovinskoj praksi,
- razlike u pravnim propisima,
- teškoće uslijed nedovoljne informiranosti,
- teškoće uslijed različitog tumačenja pojedinih pojmova u vanjskotrgovinskom prometu.

INCOTERMS su međunarodno prihvaćeni standardi koje je definirala Međunarodna trgovačka komora (ICC) 1936.godine u Parizu i zaštitni su znak ICC-a, koji definira odgovornosti prodavača i kupaca ovisno o načinu isporuke robe u kupoprodajnim ugovorima.<sup>74</sup> Ovi međunarodni resursi stvoreni su kako bi se uklonile razlike u tumačenju i kako bi se točno i pravedno podijelili troškovi i rizici isporuke robe.. Uz odgovarajuće razmatranje trenutne komercijalne prakse, pravila Incoterms® 2020 imaju za cilj biti korisna praktičarima ažuriranjem prethodne verzije pravila Incoterms® 2010.<sup>75</sup>

---

<sup>73</sup> Andrijanić, I.:Poslovanje u vanjskoj trgovini. Zagreb, Mikrorad,2005.,

<sup>74</sup> Ağaoğlu,C.:Incoterms 2020, Public and Private International Law Bulletin, 2020., 40(2): 1113–1149

<sup>75</sup> Ibid

Sam naziv INCOTERMS izvedenica je iz International (IN) Commercial (CO) Terms (TERMS). Pravila su se mijenjala, odnosno prilagođavala, kako bi bila usklađena sa promjenama u ekonomskom razvoju koji su donijeli brzi razvoja prijevoznih sredstava, primjene suvremenih transportnih tehnologija (paletelizacije, kontejnerizacije, RO-RO itd.), prilagodba elektronskoj razmjeni podataka u području administracije, trgovine i prometa i dr. Revizije INCOTERMS pravila odvijale su se 1953., 1967., 1980., 1990. i 2010. godine.<sup>76</sup> Najnovija verzija ovih pravila na snazi je od 1. siječnja 2020. godine.

Incoterms uređuju pitanja predaje robe (u skladištu - prvom prijevozniku - na odredištu itd.), obavljanja carinskih formalnosti, osiguranja robe u prijevozu, pribavljanja prijevoznog sredstva, pribavljanja posebnih isprava koje prate robu (uvjerenje o porijeklu proizvoda, fitosanitarni certifikati, certifikati o obavljenoj kontroli robe), pakiranja robe, podjele troškova između prodavatelja i kupca i dr.<sup>77</sup>

Obzirom da se INCOTERMS 2020 uvelike referira na INCOTERMS 2010, analizirane su osnovne kategorije i termini INCOTERMS 2010. i navedene promjene do kojih je došlo u 2020. godini.

### **5.2.1. Pregled INCOTERMS 2010**

INCOTERMS 2010 osigurava usklađena pravila tumačenja za jedanaest uobičajenih trgovačkih uvjeta.<sup>78</sup> Od ovih jedanaest uobičajenih uvjeta, trgovac mora odabrati Incoterm koji je najprikladniji za konkretnu transakciju u koju se želi uključiti.

U pregledu koji slijedi uvjeti su raspoređeni prema odnosu obveza između prodavatelja i kupca. EXW predstavlja minimalnu obvezu, a DDP maksimalnu obvezu za prodavatelja.

---

<sup>76</sup> Ramberg, J.: INCOTERMS 2010, International Journal of Law Reforms, 2011, (13), 3-4

<sup>77</sup> Naletina, D.: Međunarodna trgovačka pravila INCOTERMS 2020, Ekonomski fakultet u Zagrebu, <https://www.efzg.unizg.hr/UserDocsImages/TRG/3.%20Me%C4%91unarodna%20trgova%C4%8Dka%20pravila%20-%20Incoterms%202020.pdf>

<sup>78</sup> Malfliet, J.: Incoterms 2010 and the mode of transport: how to choose the right term. In: Management Challenges in the 21st Century: Transport and Logistics: Opportunity for Slovakia in the Era of Knowledge Economy. City University of Seattle Bratislava, 2011. p. 163-179.

Mogu se razlikovati četiri kategorije:<sup>79</sup>

- 1) **E-uvjeti** (samo EXW): roba se stavlja na raspolaganje kupcu u prostorijama prodavatelja – "**doći po robu**";
- 2) **F-uvjeti**: kupac je odgovoran za troškove i rizik glavnog međunarodnog prijevoza – roba je "**Poslano iz**";
- 3) **C-uvjeti**: prodavatelj plaća glavni međunarodni prijevoz, ali ne snosi rizik istog – roba je '**poslana na, vozarina unaprijed plaćena**';
- 4) **D-uvjeti**: prodavatelj snosi sve troškove i rizike do mjesta isporuke u zemlji odredišta – roba se '**isporučuje u**'.

Incoterms 2000 su stoga podijeljeni na ugovore o polasku (E-terms), glavni prijevoz bez plaćanja (F-terms), glavni prijevoz plaćen (C-uvjeti) i ugovori o dolasku (D-uvjeti).<sup>80</sup> Tablica 1. u nastavku prikazuje klasifikaciju INCOTERMS 2010 termina po kategorijama.

Tablica 1. Klasifikacija INCOTERMS 2010 po kategorijama

<b>POLAZAK ROBE</b>			<b>DOLAZAK ROBE</b>
<b>E kategorija</b>	<b>F kategorija</b>	<b>C kategorija</b>	<b>D kategorija</b>
EKW	FCA	CPT	DAT
	FAS	CIP	DAP
	FOB	CFR	DDT
		CIF	

Izvor: samostalni rad autora

Prema podacima iz tablice 1., može se reći da u širem smislu, E-, F- i C-terme čine ugovori o polasku robe, jer se dostava odvija na dogovorenom mjestu otpreme, a samo D-termini su ugovori o dolasku.

<sup>79</sup> Malfliet, J.: Incoterms 2010 and the mode of transport: how to choose the right term. In: Management Challenges in the 21st Century: Transport and Logistics: Opportunity for Slovakia in the Era of Knowledge Economy. City University of Seattle Bratislava, 2011. p. 163-179.

<sup>80</sup> X., Incoterms 2000, Paris, ICC Publication no 560, 1999, 5



### **EXW (Ex Works- franko tvornica)**

EXW predstavlja minimalnu obvezu za prodavatelja. Prodavač ispunjava svoje obveze isporuke kada stavi robu na raspolaganje kupcu u prostorijama prodavatelja ili na drugom dogovorenom odnosno označenom mjestu (radionica, tvornica, skladište itd.). Roba je neutovarena i neocarinjena za izvoz. Pritom, ugovorni otpremnik na tovarnom listu treba biti kupac.

### **FCA (Free Carrier- franko prijevoznik)**

U prostorijama FCA prodavatelja, prodavatelj isporučuje robu utovarom na vozilo za prikupljanje, koje osigurava kupac. U ovom slučaju pošiljatelj na tovarnom listu je prodavač. Postoji i druga mogućnost kada prodavatelj isporučuje robu na dogovorenom mjestu, na prijevoznom sredstvu prodavatelja, spremno za istovar. U tom slučaju pošiljatelj na tovarnom listu trebao bi biti kupac. U oba slučaja, prodavatelj je odgovoran za carinjenje robe za izvoz (ako je primjenjivo), a kupac organizira glavni međunarodni prijevoz. Ukoliko kupac izrazi zahtjev, prodavatelj može organizirati prijevoz na rizik i trošak kupca što predstavlja FCA dodatnu usluga ili FCA +.

### **FAS (Free Alongside Ship-franko uz bok broda)**

FAS znači da prodavatelj u načelu isporučuje robu kada je roba smještena uz plovilo (npr. na rivi ili u slučaju teglenica), a imenuje ju kupac u imenovanoj luci otpreme. Prodavatelj mora robu ocariniti za izvoz, dok je obaveza kupca da organizira glavni međunarodni prijevoz. Ako kupac zahtjeva, prodavatelj može ponovno organizirati prijevoz na rizik i trošak kupca (ovo je FAS dodatna usluga ili FAS +).

### **FOB (Free On Board-franko na brod)**

Prodavatelj isporučuje robu na način koji je uobičajen u luci otpreme, a ako nema luke carine, postavljanjem na brod.<sup>81</sup> Dok se FCA odnosi na "utovar", izraz FOB koristi taj izraz 'stavljanje'. Prodavatelj također carini robu za izvoz, a kupac organizira glavni

---

<sup>81</sup> The criterion of the ship's rail has indeed been replaced by the notion 'on board the vessel' in the Incoterms 2010, 6.1

međunarodni transport. Ako je to trgovačka praksa ili na zahtjev kupca, prodavatelj može organizirati prijevoz na rizik i trošak kupca (ovo je FOB dodatna usluga ili FOB +).

### **CPT (Carriage Paid To - prijevoz plaćen do)**

CPT ima dvije 'kritične točke'. Isporuka, a time i prijelaz rizika, događa se na mjestu otpreme, kada prodavatelj predaje robu prijevozniku s kojim je ugovoren prijevoz do dogovorenog odredišta. Unatoč tome, prodavatelj plaća – i time uključuje u svoju prodajnu cijenu, troškove prijevoza (vozarine) koji je za račun prodavatelja prema ugovoru o prijevozu do dolaska na dogovoreno mjesto odredišta. Drugim riječima, prijevoz je za račun prodavatelja, ali se odvija na rizik kupca. Često se pretpostavlja da su svi troškovi do odredišta na teret prodavatelja (i time uključeni u ugovornu cijenu). No to nije slučaj- CPT doista označava "prijevoz plaćen do", a ne "troškove plaćene do".<sup>82</sup>

### **CIP (Carriage and Insurance Paid to - prijevoz i osiguranje plaćeni do)**

Ovaj je pojam vrlo blizak CPT-u, ali prodavatelju nameće dodatnu obvezu osiguranja terete pokrivajući osiguranje robe najmanje do dogovorene točke odredišta i udovoljavajući barem minimalnom pokriću kao što je predviđeno klauzulama (C) institutskih teretnih klauzula. Ovo pokriće može biti dovoljno za rasutu robu, ali često je nedostatno za proizvedenu robu čija vrijednost daleko premašuje odgovornost prijevoznika prema tovarnom listu. U takvim slučajevima kupcu se savjetuje da si osigura najšire dostupno pokriće štete. Stoga prodavatelj stječe osiguranje koje nije na njegov vlastiti rizik, već u korist kupca.<sup>83</sup>

### **CFR (Cost and Freight - cijena i vozarina)**

CFR također ima dvije 'kritične točke'. Isporuka, a time i prijenos rizika, događa se u otpremnoj luci, kada prodavatelj stavi robu na brod (kao u FOB). S druge strane, prodavač plaća vozarinu do odredišne luke. Drugim riječima, pomorski prijevoz je za račun prodavatelja, ali se rizik odvija na strani kupca.

---

<sup>82</sup> Malfliet, J.: Incoterms 2010 and the mode of transport: how to choose the right term. In: Management Challenges in the 21st Century: Transport and Logistics: Opportunity for Slovakia in the Era of Knowledge Economy. City University of Seattle Bratislava, 2011. p. 163-179.

<sup>83</sup> Ramberg, J.: ICC Guide to Incoterms 2000, Paris, ICC Publication no 588, 1999, 20.

### **CIF (Cost, Insurance and Freight- cijena, osiguranje i prijevoz)**

Ovaj je pojam vrlo sličan CFR-u, ali prodavatelju stavlja dodatnu obvezu nabave osiguranja tereta u interes kupca.

### **DAT (Delivered At Terminal- isporučeno na terminalu)**

Prodavatelj isporučuje robu kada robu stavi na raspolaganje kupcu, istovarenu iz dolaznog prijevoznog sredstva, u terminalu u dogovorenoj luci ili mjestu odredišta. Kupac snosi obaveze robe za uvoz. DAT uključuje i DEQ (Isporučeno s rive)

Stoga 'terminal' treba tumačiti u širokom smislu i "uključuje svako mjesto, bilo pokriveno ili ne, kao što je riva, skladište, kontejnersko dvorište ili cestovni, željeznički ili zračni teretni terminal."<sup>84</sup>

Praksa pokazuje da prodavači doista žele povećati svoju kontrolu nad opskrbnim lancem iz raznih razloga (ugled i održavanje kvalitete, trošak itd.), birajući ne samo špeditera na polasku i prijevoznika, već i terminal na kojem žele da njihovi klijenti preuzmu svoj dio (konsolidiranih) pošiljaka. DAT strankama daje opciju koja nije postojala u prijašnjem Incoterms kako bi odabrali izraz koji točno odgovara njihovim namjerama, bez potrebe da se oslanja na varijante 'službenih' Incoterms termina.<sup>85</sup>

### **DAP (Delivered At Place - isporučeno na mjesto)**

DAP znači da prodavatelj isporučuje robu onda kada roba stavljena na raspolaganje kupcu po dolasku prijevoznog sredstva, spremnog za istovar, na dogovorenom mjestu odredišta. Uvozne carine i formalnosti obaveza su kupca.

### **DDP (Delivered Duty Paid- isporučeno s plaćenom carinom)**

DDP je u biti isti kao DAP, ali s dodatnom obvezom prodavatelja da pribavi sva službena ovlaštenja, obavi sve carinske formalnosti i plati sve carine, poreze i druge naknade koje se plaćaju pri uvozu, uključujući PDV. Termin predstavlja najveću obvezu za prodavatelja (za razliku od EXW).

---

<sup>84</sup> X., Incoterms® 2010, Pariz, ICC publikacija br. 715E, 2010, 53.

<sup>85</sup> ICC International Court of Arbitration Bulletin 2010, 21/1, 80.

Većina zemalja zahtijeva registraciju u zemlji uvoza kako bi mogli uvesti robu (i oduzeti PDV koji se plaća pri uvozu). Incoterms „upute” za DDP stoga izričito navode: „Stranke se savjetuje se da se ne koristi DDP ako prodavatelj ne može izravno ili neizravno osigurati uvozno carinjenje.”<sup>86</sup>

## 5.2.2. INCOTERMS 2020.

Prva izmjena pravila Incoterms 2010 od strane ICC-a u Incoterms 2020 je pružanje dodatne mogućnosti izdavanja teretnica notacijom provedenom na brodu kod primjene franko prijevoznika (FCA). Štoviše, prijevoznik ima pravo na izdavanje brodske teretnicu tek nakon što je roba stvarno na brodu.<sup>87</sup>

U pravilima Incoterms 2010, prema klauzulama C , koje predstavljaju klauzule s s minimalnim rizikom, poput CIF i CIP klauzula gdje je prodavatelju nametnuto pribaviti osiguranje tereta u skladu s barem minimalnim pokrićem na njihov vlastiti trošak. Nasuprot tome, klauzule A u Incoterms 2010 pokrivaju sve rizike. Do promjene je došlo u Incoterms 2020 sa osiguravanjem različitih minimalnih pokrića kod CIF i CIP. U CIF isporuci, iako se stranke mogu dogovoriti oko višeg pokrića, zadržan je status quo s institutskim teretnim klauzulama C kao zadana pozicija. Prema pravilu CIP Incoterms, prodavač mora dobiti pokriće osiguranja u skladu s klauzulama Instituta Cargo A; međutim, stranke se mogu dogovoriti i za niži stupanj pokrića.

Još je jedna značajna razlika koju donosi Incoterms 2020. U pravilima Incoterms 2010, cijelo se vrijeme pretpostavljalo da robu treba prevoziti od prodavatelja do kupca prijevoznik treće strane kojeg je angažirao prodavatelj ili kupac, ovisno o korištenom Incoterms pravilu. Nije bilo opcije da se roba prevozi prijevoznim sredstvom kupca ili prodavača. No, pravila Incoterms2020 sada izričito dopuštaju ne samo ugovor o prijevozu već i dogovor o potrebnom prijevoznom sredstvu.<sup>88</sup> Slika 1. u nastavku

---

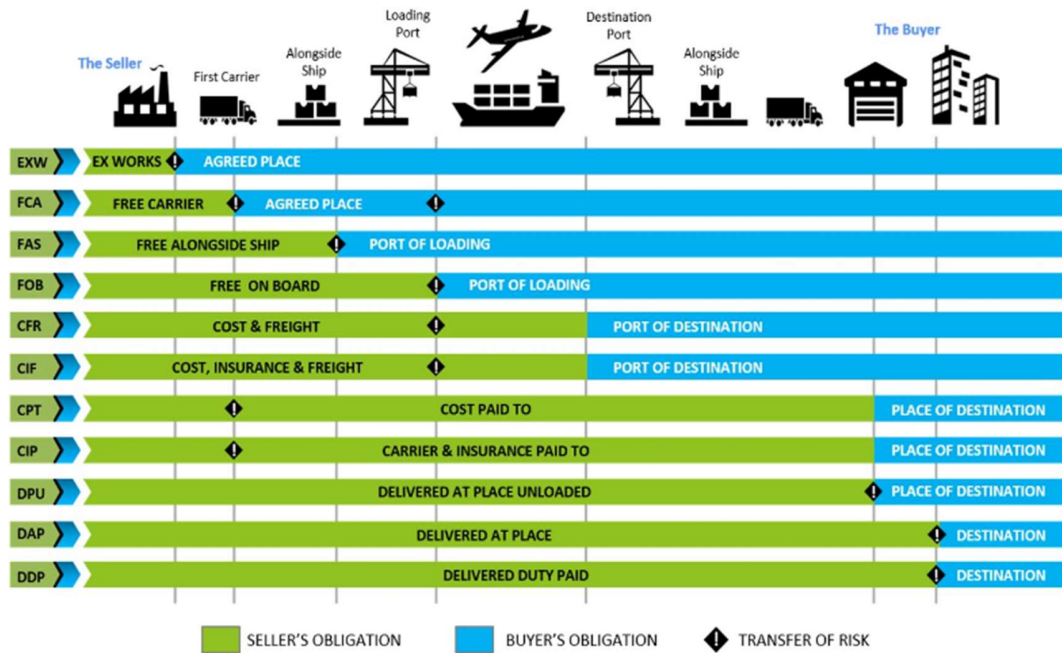
<sup>86</sup> ICC International Court of Arbitration Bulletin 2010, 21/1, 84.

<sup>87</sup> Ağaoğlu, C.: Incoterms 2020, Public and Private International Law Bulletin, 2020., 40(2): 1113–1149

<sup>88</sup> Ağaoğlu, C.: Incoterms 2020, Public and Private International Law Bulletin, 2020., 40(2): 1113–1149

prikazuje podjelu Incotermsa 2020, te pravila i obveze kupca i prodavatelja za bilo koju vrstu transporta i pomorski transport.

Slika 1. Incoterms 2020



Izvor: <https://abcofprocurement.com/incoterms/>

## 6. ZAKLJUČAK

Vanjska trgovina važan je dio gospodarske djelatnosti pojedine zemlje. Područje vanjskotrgovinskog poslovanja čini razmjena roba i usluga s inozemstvom. Međusobnom razmjenom roba i usluga s inozemstvom, zemlja se uključuje u svjetsko odnosno globalno gospodarstvo. Najznačajniji razlog uključivanja u međunarodnu razmjenu na tržištu je specijalizacija proizvodnje do koje je doveo razvoj društva i proizvodnih snaga.

Suvremena teorija vanjske trgovine nastaje na temelju razvoja ekonomske misli koji svoje začetke ima još u rimsko i grčko doba. Najveći utjecaj na daljnji razvoj vanjske trgovine imao je merkantilizam i teorija apsolutnih prednosti koji čine korijen suvremene vanjske trgovine. Vanjskotrgovinskoposlovanje uređeno je vanjskotrgovinskom politikom i definirano pomoću njenih instrumenata, od kojih su najvažnije carine, uvozne i izvozne kvote, pristojbe za carinjenje, kontrola robe i porez na uvoz. Kako bi se vanjskotrgovinsko poslovanje što više olakšalo i standardiziralo, Međunarodna trgovačka komora još je 1936.godine u Parizu definirala međunarodno prihvaćene standard vanjskotrgovinskog poslovanja pod nazivom INCOTERMS. Pomoću ovih standarda točno je definirana odgovornost prodavača i kupaca ovisno o načinu isporuke robe u kupoprodajnim ugovorima, čime su uklonjene razlike i točno definirali troškovi i rizici isporuke robe.

Najvažnijim čimbenicima na području vanjskotrgovinskog poslovanja i vanjskotrgovinske politike smatraju se Opći sporazum o carinama i trgovini (GATT) i Svjetska trgovinska organizacija (WTO). WTO je međunarodna organizacija koja predstavlja institucionalni i pravni okvir multilateralnog trgovinskog sustava u područjima carina i trgovine robama, uslugama i intelektualnom vlasništvu. Međunarodnu trgovinu nadzire i regulira Svjetska trgovinska organizacija kroz multilateralne pregovore i sporazume.

## LITERATURA

### Knjige

1. Andrijanić, I., Vanjska trgovina, drugo dopunjeno i izmijenjeno izdanje; Zagreb, Mikrorad, 2001.
2. Babić, A., Babić, M.:Međunarodna ekonomija, Zagreb, 2008.
3. Grgić, M., Bilas, V.:Međunarodna ekonomija“, Zagreb, Lares plus, 2008.
4. Hume, D.:Political Discourses, Fleming, Edinburgh, 2nd Edition, 1758.
5. Irwin,D.:Against the Tide:An Intellectual History of Free Trade, Princeton University Press, Princeton,New Jersey, 1996.
6. Matić, B.:Vanjskotrgovinsko poslovanje,Sinergija,Zagreb,2004.
7. Ricardo, D.:On the Principles of Political Economy and Taxation, 3rd ed., John Murray, London, 1821.
8. Trebilcock,M.,Howsw,R.:The Regulation of International Trade, 3rd Edition, Routledge, New York, 2005.

### Članci

1. Aĝaoĝlu,C.:Incoterms 2020, Public and Private International Law Bulletin, 2020., 40(2): 1113–1149
2. Acs, Z. J., Terjesen, S. (2006). Born local: Two views of internationalization. Working Paper presented at the Academy of Management, Atlanta, Georgia.
3. Bakan, A.:After Seattle: the politics of the World Trade Organisation, International Socialism,spring, no.87, 2000., pp.85-93
4. Balabanis, G. I. (2000). Factors affecting export intermediaries' service offerings: The British example. Journal of International Business Studies, 31(1), 83–99.

5. Baron, J., Kemp, S.: Support for trade restrictions, attitudes, and understanding of comparative advantage, *Journal of Economic Psychology*, Volume 25, Issue 5, October 2004, Pages 565-580.
6. Blomstermo, A., Sharma, D. D., Sallis, J. (2006). Choice of foreign market entry mode in service firms. *International Marketing Review*, 23(2), 211–229.
7. Goldstein, J.L., Rivers, D., Tomz, M.: Institutions in International Relations: Understanding the Effects of the GATT and the WTO on World Trade, *International Organization* 61, Winter 2007, pp 37–67.
8. Jeniček, V. Krepl, V.: The role of foreign trade and its effects, *Agric. Econ. – Czech*, 55, 2009 (5): 211–220.
9. Johanson, J., & Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm: Four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12(3), 305–322.
10. Li, L. (2004). Research note: The Internet's impact on export channel structure, *Thunderbird. International Business Review*, 46(4), 443–463.
11. Malfliet, J.: Incoterms 2010 and the mode of transport: how to choose the right term. In: *Management Challenges in the 21st Century: Transport and Logistics: Opportunity for Slovakia in the Era of Knowledge Economy*. City University of Seattle Bratislava, 2011. p. 163-179.
12. Peng, M. W., York, A. S. :Behind intermediary performance in export trade: Transactions, agents and resources. *Journal of International Business Studies*, 2001,32(2), 327–346.
13. Ramberg, J.: INCOTERMS 2010, *International Journal of Law Reforms*, 2011, (13), 3-4
14. Rikowski, Glenn. "Transfiguration: Globalisation, the World Trade Organisation and the National faces of the GATS." *Information for Social Change* 14, 2002, 8-17.
15. Rivera Batiz, L., Sptareanu, M., Erbil, C.: *Encyclopedia of International Economics and Global Trade*. World Scientific, Singapore, Volume 3, Chapter 7, 2020, pp. 192-232.
16. Smith, J., Moran, T. (2000) *WTO 101: Myths about the World Trade Organization*, Dissent, spring, pp. 66-70.
17. Tabb, W. :The World Trade Organization? Stop World Take Over, *Monthly Review*, March, vol. 51 no. 10, 2000, pp. 1-18.



## Internet izvori

1. Antweiler, W. Jr. (1995) A Brief History of the General Agreement On Tariffs and Trade, a paper at: <http://pacific.commerce.uba.ca/trade/GATT-rounds.html>
2. Berry, C. J., (2010.), Adam Smith's moral economy, The Kyoto Economic Review, Scotland, UK, (Internet),  
[http://www.jstor.org/stable/43213382?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/43213382?seq=1#page_scan_tab_contents)
3. Chand S., The meaning and Defintion of Foreign Trade or International Trade,  
<http://www.yourarticlelibrary.com/foreign-trade/the-meaning-and-definition-of-foreign-trade-orinternational-trade-explained/5972>
4. DTI (1999) The World Trade Organisation and International Trade Rules: An Introduction to the World Trade Organisation (WTO), available from the Department of Trade and Industry, UK, at: <http://www.dti.gov.uk/worldtrade/intro.htm>
5. Freund,C.:Reciprocity in Free Trade Agreements, 2013,  
<https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-3061>
6. Ministarstvo vanjskih i europskih poslova, Multilateralni odnosi, [website], 2015.,  
[http://www.mvep.hr/hr/vanjska-politika/multilateralni-odnosi-staro-ijvhj/svjetska-trgovinskaorganizacija-\(wto\)/](http://www.mvep.hr/hr/vanjska-politika/multilateralni-odnosi-staro-ijvhj/svjetska-trgovinskaorganizacija-(wto)/)
7. Naletina, D:Međunarodna trgovačka pravila INCOTERMS 2020, Ekonomski fakultet u Zagrebu,  
<https://www.efzg.unizg.hr/UserDocsImages/TRG/3.%20Me%C4%91unarodna%20trgova%C4%8Dka%20pravila%20-%20Incoterms%202020.pdf>
8. Sabura,A.:Raymond Vernons Product Life Cycle Theory, 2020.,  
<https://bnwjournal.com/2020/11/28/raymond-vernons-product-life-cycle-theory/>
9. Takeuchi, Hirotaka. "GAINING COMPETITIVE ADVANTAGE THROUGH GLOBAL PRODUCT DEVELOPMENT." Hitotsubashi Journal of Commerce and Management, vol. 23, no. 1 (23), 1988, pp. 21–52. JSTOR,  
<http://www.jstor.org/stable/43294907>.

10. Tomiura,E.,Ito,B.,Mukunoki,H.,Wakasugi,R.: Individual characteristics and the demand for reciprocity in trade liberalization: Evidence from a survey in Japan, Japan and the World Economy, Volume 58, June 2021,  
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0922142521000189>

## **POPIS SLIKA I TABLICA**

### **POPIS SLIKA**

Slika 1. Incoterms 2020.....str.33

### **POPIS TABLICA**

Tablica 1. Klasifikacija INCOTERMS 2010 po kategorijama.....str.27