

Učinci trgovinskih blokova na međunarodnu trgovinu u sektoru prehrambene industrije

Vrdoljak, Hrvoje

Undergraduate thesis / Završni rad

2023

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:148:661631>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-06-25**



Repository / Repozitorij:

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



**Sveučilište u Zagrebu
Ekonomski fakultet**

**Preddiplomski stručni studij
Poslovna ekonomija – smjer Trgovinsko poslovanje**

**UČINCI TRGOVINSKIH BLOKOVA NA MEĐUNARODNU
TRGOVINU U SEKTORU PREHRAMBENE INDUSTRIJE**

Završni rad

Hrvoje Vrdoljak

Zagreb, kolovoz 2023.

**Sveučilište u Zagrebu
Ekonomski fakultet**

**Preddiplomski stručni studij
Poslovna ekonomija – smjer Trgovinsko poslovanje**

**UČINCI TRGOVINSKIH BLOKOVA NA MEĐUNARODNU
TRGOVINU U SEKTORU PREHRAMBENE INDUSTRIJE**

**THE EFFECTS OF TRADE BLOCS ON INTERNATIONAL
TRADE IN THE FOOD INDUSTRY SECTOR**

Završni rad

Student: Hrvoje Vrdoljak

JMBAG studenta: 0117230367

Mentor: Dr. sc. Luka Buntić

Zagreb, kolovoz 2023.



Sveučilište u Zagrebu
Ekonomski fakultet



IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je Završni rad 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.

(mjesto i datum)

(vlastoručni potpis studenta)

Sadržaj

1. UVOD.....	1
1.1. Predmet i ciljevi rada.....	1
1.2. Problem rada.....	2
1.3. Metodologija.....	2
1.4. Struktura rada.....	2
2. TRGOVINSKI BLOKOVI.....	3
2.1. Definicija trgovinskih blokova.....	3
2.2. Vrste trgovinskih blokova.....	4
2.3. Ciljevi i funkcije trgovinskih blokova.....	8
3. MEĐUNARODNA TRGOVINA.....	10
3.1. Koncept međunarodne trgovine.....	10
3.2. Čimbenici koji utječu na međunarodnu trgovinu.....	11
3.3. Važnost i uloga međunarodne trgovine.....	14
4. PREHRAMBENA INDUSTRIJA.....	16
4.1. Definicija osnovnih pojmova.....	16
4.2. Pregled globalne prehrambene industrije.....	17
4.3. Trendovi i razvoj u prehrambenoj industriji.....	20
5. ANALIZA UTJECAJA SJEVERNOAMERIČKOG SPORAZUMA O SLOBODNOJ TRGOVINI (NAFTA) NA MEĐUNARODNU TRGOVINU U SEKTORU PREHRAMBENE INDUSTRIJE.....	23
5.1. Sjevernoamerički sporazuma o slobodnoj trgovini (NAFTA).....	23
5.2. Utjecaj NAFTA-e na međunarodnu trgovinu u prehrambenoj industriji.....	25
5.3. Rasprava.....	28
6. ZAKLJUČAK.....	30
LITERATURA.....	31
POPIS GRAFIKONA I SLIKA.....	34

1. UVOD

Dinamika globalne trgovine doživjela je transformativne promjene u posljednjim desetljećima, potaknuta pojavom regionalnih trgovinskih blokova koji nastoje poticati gospodarsku integraciju i suradnju među državama članicama. Ovi trgovinski blokovi, karakterizirani sporazumima koji imaju za cilj smanjenje trgovinskih prepreka i jačanje prekograničnih gospodarskih aktivnosti, imali su dubok utjecaj na različite sektore, uključujući prehrambenu industriju. Kako svijet postaje sve više međusobno povezan i međuovisan, razumijevanje učinaka ovih trgovinskih blokova na međunarodnu trgovinu u sektoru prehrambene industrije postalo je kritično područje proučavanja.

Međudjelovanje trgovinskih politika, pristupa tržištu i ekonomske konkurentnosti učinilo je trgovinske blokove središnjim elementom u oblikovanju globalnog trgovinskog krajolika. Ovi blokovi, u rasponu od bilateralnih sporazuma do multinacionalnih partnerstava, olakšavaju razmjenu dobara, usluga i ulaganja među zemljama članicama. Uz prehrambenu industriju koja služi kao ključni stup gospodarstva svake nacije, učinci trgovinskih blokova na ovaj sektor imaju dalekosežne implikacije.

1.1. Predmet i ciljevi rada

Sektor prehrambene industrije predstavlja uvjerljiv slučaj za istraživanje zbog svoje inherentne složenosti. Od poljoprivredne proizvodnje do prerade i distribucije hrane, ovaj sektor uključuje širok raspon dionika, uključujući poljoprivrednike, proizvođače, distributere, trgovce na malo i potrošače. Utjecaj trgovinskih blokova na globalni lanac opskrbe hranom može dovesti do promjena u tržišnoj dinamici, promjena u konkurentskom okruženju i prilagodbi preferencija potrošača.

Predmet ove studije je sveobuhvatna analiza i procjena utjecaja trgovinskih blokova na međunarodnu trgovinu unutar sektora prehrambene industrije. Analizom utjecaja konkretnog trgovinskih blokova—kao što je Sjevernoamerički sporazum o slobodnoj trgovini - ovo istraživanje ima za cilj otkriti višestruke učinke na proizvodnju, distribuciju i potrošnju prehrambenih proizvoda te ostale faktore prehrambene industrije.

1.2. Problem rada

Dok se svijet i dalje bori s pitanjima kao što su sigurnost hrane, održivost i ravnomjeran ekonomski razvoj, imperativ je razumjeti ulogu trgovinskih blokova u oblikovanju putanje prehrambene industrije. Sistematiziranjem literature i analizom slučaja iz prakse, ovo istraživanje nastoji rasvijetliti nijansirane interakcije između trgovinskih blokova i različitih podsektora prehrambene industrije. U konačnici, sveobuhvatno razumijevanje ovih učinaka doprinijet će informiranijim političkim odlukama, strateškom poslovnom planiranju i široj svijesti o implikacijama trgovinskih blokova na globalnu trgovinu hranom.

1.3. Metodologija

Za izradu ovog rada primijenjeno je istraživanje sekundarnih izvora podataka. Drugim riječima, prikazani podaci prikupljeni su pretraživanjem i analizom dostupne stručne literature, znanstvenih časopisa i članaka i dosadašnjih istraživanja. Za obradu navedenih podataka korištene su kvalitativne znanstvene metode kao što su analiza, sinteza, dedukcija, deskripcija, definicija i zaključak.

1.4. Struktura rada

Rad je strukturiran u šest poglavlja. Prvo poglavlje opravdava relevantnost teme kroz uvod, opis problema, ciljeva, metodologije i strukture rada. Drugo poglavlje predstavlja pregled literature o trgovinskim blokovima, treće poglavlje predstavlja koncept međunarodne trgovine, a četvrto to čini za prehrambenu industriju. Peto poglavlje analizira utjecaj Sjevernoameričkog sporazuma o slobodnoj trgovini na međunarodnu trgovinu prehrambene industrije. Posljednje poglavlje sabire sve zaključke donešene tijekom izrade rada i istraživanja.

2. TRGOVINSKI BLOKOVI

Od sredine dvadesetog stoljeća došlo je do porasta broja regionalnih trgovinskih blokova i područja njihove uključenosti (Anastasiadou i de Sausmarez, 2006). Broj i opseg regionalnih trgovinskih blokova brzo se povećao i gotovo svaka država u svijetu sada je članica nekog oblika saveza, svaki sa svojim prioritetima i ciljevima i na različitim stupnjevima regionalne integracije (Switky, 2000). Ovo rasvjetljava značenje pojma trgovinskog bloka kroz raspravu o definiciji, vrstama, ciljevima i funkciji trgovinskih blokova.

2.1. Definicija trgovinskih blokova

Koncept trgovinskog bloka je široko priznat pojam u međunarodnoj ekonomiji te su ga tijekom vremena koristili i definirali razni ekonomisti, istraživači i institucije. Svjetska trgovinska organizacija (World Trade Organization – WTO) opisuje trgovinski blok kao skupinu zemalja koje su sklopile regionalni trgovinski sporazum za promicanje međusobne trgovine smanjenjem prepreka trgovini, kao što su carine i kvote. WTO nadzire te sporazume i osigurava da su u skladu s globalnom trgovinom pravila.

Međunarodni monetarni fond MMF (1998) također često raspravlja o trgovinskim blokovima u kontekstu regionalne ekonomske integracije. Oni opisuju trgovinske blokove kao sporazume između susjednih zemalja za smanjenje trgovinskih barijera, što može dovesti do povećanja trgovine i gospodarske suradnje.

Kumar Maity (2012) trgovinski blok definira kao skupinu zemalja unutar geografske regije koje se štite od uvoza iz zemalja koje nisu članice. Općenito govoreći, autor naglašava da su regionalni trgovinski blokovi udruženja nacija na vladinoj razini za promicanje trgovine unutar bloka i obranu njegovih članova od globalne konkurencije pri čemu se obrana od globalne konkurencije postiže uspostavljenim carinama na robu proizvedenu u zemljama članicama, uvoznim kvotama, državnim subvencijama, teškim birokratskim uvoznim procesima te tehničkim i drugim necarinskim preprekama. Budući da trgovina nije izolirana aktivnost, države članice unutar regionalnih blokova također surađuju u gospodarskim, političkim, sigurnosnim, klimatskim i drugim pitanjima koja utječu na regiju (Kumar Maity, 2012).

Prema Nagleu (2002) trgovinski blok je dogovor između skupine država koji dopušta slobodnu trgovinu između zemalja članica, ali nameće tarife (naknade) drugim zemljama koje možda

žele trgovati s njima. Razumijevanju ovog pojma pomaže i prikaz istog kroz primjer stvarnih trgovinskih blokova. Europska unija (EU) izvrstan je primjer trgovinskog bloka.

Unutar trgovinskog bloka, zemlje članice imaju slobodan pristup tržištima drugih. Tako u EU, Španjolska ima pristup njemačkom tržištu itd. U isto vrijeme, Španjolska, Njemačka i druge zemlje u EU imaju pristup hrvatskom i drugim tržištima zemalja članica Unije. Biti član trgovinskog bloka važno je jer omogućuje veći pristup većem tržištu – u slučaju EU-a to iznosi preko 370 milijuna bogatih potrošača. Neki kritičari vjeruju da su trgovinski blokovi nepošteni jer onemogućuju pristup nečlanovima. Tako, primjerice, zemlje iz svijeta u razvoju imaju ograničeniji pristup bogatim tržištima Europe što im dodatno otežava trgovinu i razvoj (Nagle, 2002).

2.2. Vrste trgovinskih blokova

Dakle, trgovinski blok je povlašteni ekonomski aranžman između skupina zemalja koji može poprimiti različite oblike. Ovi oblici, prema rastućem redoslijedu integracije, su (Kumar Maity, 2012):

1. Povlašteni trgovinski aranžman

Povlašteni trgovinski aranžman (engl. *Preferred Trade Area* - PTA) predstavlja prvi korak prema formiranju punopravnog regionalnog trgovinskog bloka. Ovaj koncept se odnosi na situaciju u kojoj zemlje unutar određene geografske regije postignu sporazum o smanjenju ili ukidanju carina na odabrane proizvode i usluge koji se uvoze iz drugih članica tog područja.

Ovi sporazumi obično imaju ograničeni opseg i često služe kako bi pružili određene ekonomske prednosti određenim industrijama ili regijama unutar trgovinskog područja. Ideja iza povlaštenih trgovinskih aranžmana je potaknuti međusobnu trgovinu među zemljama članicama kroz smanjenje prepreka, kao što su carine, te time stvoriti osnovu za daljnju ekonomsku integraciju.

Primjer povlaštenog trgovinskog aranžmana je Inicijativa za karipski bazen (engl. *Caribbean Basin Initiative* - CBI). Ova inicijativa podrazumijeva trgovinske povlastice koje su Sjedinjene Države pregovarale sa svojim karipskim susjedima. Cilj je bio omogućiti tim zemljama slobodniji pristup tržištu SAD-a, poticanjem trgovine i ekonomske suradnje između ovih regija.

2. Područje slobodne trgovine

Područja slobodne trgovine (engl. *Free Trade Area*- FTA) predstavljaju značajan korak dalje od preferiranih trgovinskih područja (PTA) u procesu regionalne ekonomske integracije. Dok sporazumi o slobodnoj trgovini uključuju smanjenje trgovinskih prepreka za odabranu robu među zemljama članicama, sporazumi o slobodnoj trgovini idu dalje od ovog koncepta uklanjanjem ili smanjenjem trgovinskih prepreka za svu robu koja dolazi od članica sudionica. Međutim, važno je napomenuti da u sporazumima o slobodnoj trgovini svaka zemlja članica nastavlja održavati vlastite tarife i trgovinsku politiku za zemlje koje nisu članice.

U sporazumu o slobodnoj trgovini cilj je uspostaviti opsežniji okvir za liberalizaciju trgovine među zemljama članicama. To uključuje ukidanje carina, kvota i drugih trgovinskih ograničenja za širi raspon robe, čime se omogućavaju lakši trgovinski tokovi unutar sporazuma o slobodnoj trgovini. Time zemlje članice žele promicati gospodarsku suradnju, povećati pristup tržištu i poboljšati svoj ukupni gospodarski rast.

Značajan primjer FTA je Sporazum o slobodnoj trgovini između SAD-a i Kanade. Tim su sporazumom ukinute carine između dviju zemalja za robu kojom se međusobno trguje. Međutim, ključno je razumjeti da dok su trgovinske prepreke između članica koje sudjeluju uklonjene ili smanjene, svaka zemlja članica u sporazumu o slobodnoj trgovini održava vlastiti skup tarifa i trgovinskih propisa za zemlje koje nisu članice. U slučaju američko-kanadskog sporazuma o slobodnoj trgovini, obje su zemlje nastavile primjenjivati svoje izvorne carine protiv drugih zemalja koje nisu bile dio sporazuma. Ovaj pristup osigurava uživanje prednosti sporazuma o slobodnoj trgovini isključivo među njegovim zemljama članicama.

3. Carinska unija

U carinskoj uniji zemlje članice ne samo da ukidaju ili značajno smanjuju unutarnje carine (tarife) u međusobnoj trgovini, već također uspostavljaju jedinstvenu i zajedničku vanjsku tarifu za robu uvezenu izvan Unije. To znači da sve zemlje članice kolektivno primjenjuju iste carine na uvoz iz zemalja nečlanica. To podrazumijeva da zemlje članice imaju koordiniranu trgovinsku politiku kada je u pitanju poslovanje sa zemljama koje nisu članice. Ovaj zajednički stav ima za cilj spriječiti zemlje nečlanice da iskorištavaju razlike u carinskim stopama unutar carinske unije usmjeravanjem svog izvoza kroz zemlju članicu s najnižim carinama.

Primjer carinske unije je Južnoafrička carinska unija (engl. *South African Customs Union* - SACU). SACU se sastoji od nekoliko južnoafričkih država, uključujući Južnu Afriku, Bocvanu, Lesoto, Esvatini (bivši Svazilend) i Namibiju. U SACU-u zemlje članice ne samo da uklanjaju trgovinske prepreke među sobom, već i kolektivno nameću zajedničke carine na uvoz

iz zemalja izvan Unije. U kontekstu SACU-a, ideja je da dok zemlje članice međusobno uživaju prednosti bescarinske trgovine, one primjenjuju iste carine na uvoz iz zemalja nečlanica. Ovaj pristup stvara dosljedno trgovinsko okruženje unutar carinske unije, potičući zemlje članice na suradnju u trgovinskim politikama i vanjskim ekonomskim odnosima.

Model carinske unije usklađivanjem vanjskotrgovinskih politika nastoji potaknuti bližu gospodarsku suradnju i dodatno smanjiti trgovinske barijere među zemljama članicama. To je odskočna daska prema dubljoj integraciji, koja na kraju vodi sveobuhvatnijim oblicima regionalne gospodarske suradnje kao što su zajednička tržišta i ekonomske unije.

4. Zajedničko tržište

Zajedničko tržište je isključiva ekonomska integracija. Zemlje članice slobodno trguju svim vrstama ekonomskih resursa – ne samo materijalnom robom. Dakle, zajedničko tržište temelji se na temeljima carinske unije uklanjanjem ograničenja kretanja faktora proizvodnje, kao što su rad i kapital, među zemljama članicama. Sve prepreke trgovini robom, uslugama, kapitalom i radom uklanjaju se na zajedničkim tržištima. Osim carina, na zajedničkim se tržištima smanjuju ili uklanjaju i necarinske barijere. Europska zajednica (EZ), sada dio Europske unije (EU), navodi se kao uspješan primjer zajedničkog tržišta. Na zajedničkom tržištu ne samo da se slobodno trguje robom i uslugama, već se faktori proizvodnje mogu kretati preko granica uz manje prepreka.

Karakterizira ga još veća sloboda u kretanju raznih ekonomskih resursa, uključujući ne samo robu, već i usluge, kapital i rad, među zemljama članicama. U biti, zajedničko tržište temelji se na temeljima carinske unije dok dodatno smanjuje ili uklanja prepreke trgovini svim faktorima proizvodnje. Slično integracijskim modelima niže razine kao što su carinske unije i područja slobodne trgovine, zemlje članice na zajedničkom tržištu slobodno međusobno trguju robom i uslugama, bez carina ili trgovinskih ograničenja.

Osim trgovine robom i uslugama, zajedničko tržište omogućuje slobodno kretanje kapitala preko granica. To znači da zemlje članice olakšavaju prekogranična ulaganja, koja mogu uključivati izravna strana ulaganja (engl. foreign direct investment - FDI) i portfeljna ulaganja. Jedna od specifičnih značajki zajedničkog tržišta je i mogućnost slobodnog kretanja radne snage preko granica zemalja članica. To može dovesti do veće mobilnosti radne snage, prilika za prekogranično zapošljavanje i udruživanja kvalificiranih radnika u različitim zemljama članicama. Osim carina, zajednička tržišta također imaju za cilj smanjiti ili ukloniti necarinske

barijere, kao što su kvote, zahtjevi za licenciranjem i druge regulatorne prepreke koje ometaju kretanje roba i usluga.

Značajan primjer uspješnog zajedničkog tržišta je Europska zajednica (EZ), koja se razvila u Europsku uniju (EU). Jedinstveno tržište EU-a često se navodi kao glavni primjer zajedničkog tržišta na djelu. Na jedinstvenom tržištu EU-a ne samo da se slobodno trguje robom i uslugama, već postoji i visok stupanj integracije u smislu mobilnosti radne snage i prekograničnih ulaganja. Model zajedničkog tržišta nastoji stvoriti cjelovitiji i integriraniji gospodarski prostor u kojem se čimbenici proizvodnje mogu kretati s manje prepreka, što u konačnici dovodi do povećane ekonomske učinkovitosti, rasta i zajedničke koristi među zemljama članicama.

5. *Ekonomska unija*

Ekonomska unija predstavlja najnapredniji oblik ekonomske integracije među nacijama. U ekonomskoj uniji zemlje članice ne samo da uživaju slobodnu trgovinu robom, uslugama, kapitalom i radnom snagom, već se također uključuju u dublju koordinaciju i harmonizaciju ekonomskih politika kako bi stvorile jedinstveni ekonomski sustav.

Osim obilježja integracije niže razine, zemlje članice ekonomske unije blisko surađuju kako bi koordinirale fiskalnu (oporezivanje i državna potrošnja), monetarnu (središnje bankarstvo i valuta) i socijalnu politiku. Ova koordinacija ima za cilj stvoriti usklađeno gospodarsko okruženje, usklađivanjem politika za sprječavanje neravnoteža i promicanje zajedničkih gospodarskih ciljeva. Krajnji cilj ekonomske unije je stvaranje jedinstvenog ekonomskog sustava u kojem zemlje članice djeluju kao da su dio jedinstvenog gospodarstva. To može uključivati zajedničke propise, standarde i politike koje olakšavaju besprijeckornu ekonomsku interakciju.

Značajan primjer ekonomske unije je Europska unija (EU). Putovanje EU-a od zajedničkog tržišta do ekonomske unije obilježeno je inicijativama poput Jedinstvenog europskog akta iz 1986., koji se obično naziva "1992." Ovaj akt imao je za cilj produbiti integraciju unutarnjeg tržišta EU-a uklanjanjem preostalih prepreka trgovini, uslugama i faktorima proizvodnje. Provedba Jedinstvenog europskog akta označila je značajan korak prema usklađivanju propisa i stvaranju jedinstvenijeg gospodarskog okvira unutar EU. Koncept ekonomske unije odražava visoku razinu predanosti među zemljama članicama da usklade svoje ekonomske politike i strukture upravljanja na obostranu korist. Cilj je postići ne samo ekonomsku učinkovitost i rast nego i veću stabilnost i otpornost pred gospodarskim izazovima.

2.3. Ciljevi i funkcije trgovinskih blokova

Uspostava regionalnih trgovinskih blokova smatra se važnim aspektom procesa ekonomske i političke globalizacije. Članstvo u trgovinskom bloku može donijeti koristi kao što su povećana unutar regionalna trgovina, veća ekonomska i politička stabilnost i bliža suradnja sa susjednim zemljama (Goldstein, 2003).

Trgovinski blokovi uspostavljaju se s nizom ciljeva, a svi su usmjereni na poticanje bližih gospodarskih i političkih veza među državama članicama. Jedan od središnjih ciljeva je jačanje trgovine i ekonomske integracije među zemljama sudionicama. Uklanjanjem trgovinskih barijera poput carina i kvota, zemlje članice rade na pojednostavljivanju kretanja roba i usluga unutar bloka, čime se u konačnici povećava obujam trgovine unutar regije. Štoviše, ovi blokovi nude zemljama članicama prošireni pristup tržištu, što zauzvrat stvara nove puteve za industrije da dođu do većih tržišta. Kako se uklanjaju trgovinske barijere i daju povlastice članicama, pojavljuju se prilike za povećanje izvoza, povećavajući ekonomske izgled zemalja članica (Goldstein, 2003).

Urata (2002) predlaže razloge koji stoje iza naglog porasta sklapanja sporazuma o raznim oblicima regionalne gospodarske suradnje. Autor razloge dijeli na vanjske i unutarnje čimbenike koji pokreću države da se pridruže sporazumima o slobodnoj trgovini i drugim regionalnim trgovinskim sporazumima. Na vanjskom planu, zemlje nastoje osigurati tržišta i povećati mogućnosti izvoza uklanjanjem trgovinskih prepreka među zemljama sudionicama. To omogućuje povećani izvoz i jača domaća tržišta zbog proširene proizvodnje.

Na unutarnjem planu, nacije su motivirane pozitivnim utjecajem konkurencije na gospodarski rast. Nedostatak konkurencije može dovesti do antikonkurentskog ponašanja među tvrtkama, što zauzvrat usporava gospodarski rast. Kreatori politike prepoznali su prednosti liberalizacije vanjske trgovine, deregulacije i uklanjanja domaćih propisa, što je pridonijelo značajnom gospodarskom rastu u raznim zemljama (Urata, 2002).

Funkcija trgovinskih blokova najčešće se odnosi na ekonomske koristi za zemlje članice. To uključuje kapitaliziranje ekonomije razmjera, koja se postiže raspodjelom fiksnih troškova na veća regionalna tržišta. Osim toga, pridonosi postizanju gospodarskog rasta kroz izravna strana ulaganja, iskustveno učenje i napredak u istraživanju i razvoju (Shiells, 1995).

Osim ekonomskih razloga, trgovinski blokovi također nastoje potaknuti ukupni gospodarski rast i razvoj. To postižu iskorištavanjem prednosti trgovinske specijalizacije, čime optimiziraju

raspodjelu resursa i njeguju industrije s komparativnim prednostima. Ovaj strateški pristup pridonosi gospodarskom napretku država članica, potičući prosperitet na široj razini. (Krugman, 2014). Važno je da trgovinski blokovi često obuhvaćaju ambicije koje se protežu u područje regionalne stabilnosti i suradnje. Poticanjem bliže suradnje među državama članicama, ovi blokovi utiru put ojačanim diplomatskim vezama, mehanizmima za rješavanje sukoba i zajedničkim strukturama upravljanja, zajednički radeći na smanjenju vjerojatnosti sporova i sukoba (Nicolas i Bozzola, 2021).

Značajna funkcija trgovinskih blokova leži u povećanju pregovaračke sposobnosti zemalja članica unutar globalnih trgovinskih rasprava. Kroz ujedinjene pregovaračke napore i zajedničko predstavljanje, čak i manje nacije mogu pojačati svoj utjecaj i učinkovitije zagovarati svoje interese na međunarodnoj sceni. Štoviše, trgovački blokovi djeluju kao kanali za razmjenu tehnološkog znanja i najboljih praksi među svojim članovima (Baldwin i Jaimovich, 2012).

To može dovesti do širenja inovacija, potaknuti suradnička istraživanja i ubrzati tehnološki napredak u različitim industrijama. Na kraju, trgovinski blokovi pridonose gospodarskoj otpornosti potičući diversifikaciju gospodarstava zemalja članica. Širenjem svojih trgovinskih partnera unutar bloka, zemlje mogu smanjiti svoje oslanjanje na jedinstveno tržište, čime se smanjuju rizici povezani s fluktuacijama vanjskog tržišta (Baldwin i Jaimovich, 2012).

3. MEĐUNARODNA TRGOVINA

Stoljećima su ljudi širom svijeta trgovali. Od drevnih ruta svile i trgovine začinima do modernih brodskih kontejnera i satelitskih prijenosa podataka, države su povezale svoja gospodarstva s ostatkom svijeta složenim tokovima proizvoda i usluga. Slobodna trgovina, koja trgovcima omogućuje interakciju bez prepreka koje nameće vlada, može poboljšati životni standard ljudi jer smanjuje cijene i povećava raznolikost roba i usluga za potrošače. Također može stvoriti nova radna mjesta i prilike te potiče inovativnu upotrebu resursa. Stoga ovo poglavlje daje prikaz literature o konceptu međunarodne trgovine, čimbenicima koji utječu na međunarodnu trgovinu i važnosti i ulozi međunarodne trgovine.

3.1. Koncept međunarodne trgovine

Globalna trgovina, poznata i kao međunarodna trgovina, jednostavno je razmjena dobara i usluga preko međunarodnih granica između zemalja ili regija. To je temeljni aspekt globalnog gospodarstva i igra značajnu ulogu u oblikovanju gospodarskog rasta, razvoja i međuovisnosti među nacijama. Međunarodna trgovina uključuje izvoz i uvoz roba i usluga između međunarodnih granica. Roba i usluge koje ulaze u zemlju radi prodaje nazivaju se uvozom. Roba i usluge koje napuštaju zemlju radi prodaje u drugoj zemlji nazivaju se izvozom. Na primjer, zemlja može uvoziti pšenicu jer nema mnogo obradive zemlje, ali izvoziti ulje jer ga ima u izobilju (Daneshjo, 2014).

U svojoj srži, međunarodna trgovina djeluje kao katalizator za gospodarsku ekspanziju i transformaciju. To je katalizator koji omogućuje zemljama da iskoriste svoje jedinstvene snage i sposobnosti dok ubiru plodove zajedničkog prosperiteta. Načelo koje podupire međunarodnu trgovinu poznato je kao komparativna prednost, koncept koji je razvio ekonomist David Ricardo (Costinot i Rodriguez-Clare, 2014).

Ovaj koncept prepoznaje da nacije posjeduju različite razine resursa, vještina i tehnološke sposobnosti. Posljedično, određene zemlje mogu proizvesti određenu robu ili usluge učinkovitije i po nižoj cijeni, što se naziva niži oportunitetni trošak, u usporedbi s drugim nacijama (Hausmann i sur., 2007). Ovaj povoljan scenarij potiče specijalizaciju, gdje zemlje usredotočuju svoje proizvodne napore na robu koju mogu proizvesti s najvećom relativnom učinkovitošću.

Kroz ovu specijalizaciju nastaje sinergijski sustav. Zemlje, usredotočujući se na svoju komparativnu prednost, povećavaju svoju produktivnost i učinak. Ova povećana proizvodnja potiče gospodarski rast, koji zauzvrat podiže ukupnu dobrobit građana nacije. U praktičnom smislu, međunarodna trgovina je nešto više od pukog kretanja roba i usluga. Utjelovljuje koncept uzajamne koristi i suradnje. Specijalizirajući se za ono što rade najbolje i trgujući s drugim zemljama, nacije mogu pristupiti raznolikom nizu proizvoda i usluga koji bi inače mogli biti nedostupni ili proizvedeni manje učinkovito u zemlji (Hausmann i sur., 2007).

Putem međunarodne trgovine zemlje izlaze izvan svojih granica kako bi se uključile u složenu mrežu ekonomskih odnosa koja je dio moderne globalne ekonomije, utječući na sve, od ekonomske politike i geopolitičke dinamike do kulturne razmjene i tehnoloških inovacija. Kako se svijet nastavlja razvijati i postajati sve povezaniji, koncept međunarodne trgovine ostaje kamen temeljac napretka, povezujući nacije na zajedničkom putu prema prosperitetu i razvoju.

3.2. Čimbenici koji utječu na međunarodnu trgovinu

Na međunarodnu trgovinu utječe mnoštvo čimbenika koji oblikuju obrasce, obujam i prirodu trgovine između zemalja. Ti su čimbenici često međusobno povezani i mogu varirati tijekom vremena, utječući na globalne ekonomske interakcije. Načelo komparativne prednosti, kao što je ranije objašnjeno, igra značajnu ulogu u određivanju trgovinskih obrazaca. Zemlje se teže specijaliziraju za proizvodnju dobara i usluga u kojima imaju relativnu učinkovitost, što dovodi do razmjene tih proizvoda na međunarodnom tržištu.

Ekonomski čimbenici igraju ključnu ulogu u oblikovanju angažmana zemlje u međunarodnoj trgovini, utječući na njezinu sposobnost da proizvodi robu i usluge, natječe se na globalnim tržištima i održava trgovinske odnose s drugim nacijama (Dubravskaa i Sira, 2015). Ti čimbenici obuhvaćaju niz elemenata koji zajedno pridonose trgovinskom potencijalu i uspješnosti zemlje. Na primjer, bogatstvo resursima, odnosno, dostupnost prirodnih resursa, radne snage, kapitala i tehnološke stručnosti u zemlji značajno utječe na njenu sposobnost proizvodnje dobara i usluga (Katz, 2018).

Zemlje obdarene obilnim prirodnim resursima mogle bi se istaknuti u industrijama povezanim s tim resursima, kao što su zemlje proizvođači nafte ili poljoprivredna gospodarstva. Dostupnost radne snage, vještine i razine obrazovanja također utječu na sposobnost nacije da proizvodi određene vrste dobara. Napredna tehnologija i inovacije mogu povećati

konkurentnost zemlje omogućujući stvaranje sofisticiranih proizvoda i usluga. Ovi resursi definiraju komparativnu prednost zemlje, određujući vrste proizvoda koje ona može proizvesti najučinkovitije u usporedbi s drugim nacijama (WTO, 2013).

Fluktuacije deviznih tečajeva igraju ključnu ulogu u dinamici međunarodne trgovine. Devizni tečajevi određuju relativnu vrijednost valute zemlje u usporedbi s drugim valutama. Kada vrijednost valute neke zemlje deprecira, njezin izvoz postaje relativno jeftiniji za strane kupce, što potencijalno povećava potražnju za njezinim proizvodima i povećava izvozne količine. Suprotno tome, jača valuta može poskupjeti izvoz zemlje i smanjiti njihovu konkurentnost. Kretanja tečaja mogu značajno utjecati na trgovinsku bilancu zemlje, trgovinske odnose i ukupni gospodarski učinak na globalnom tržištu (Zhou, 2022).

Nadalje, trgovinske politike koje uključuju carine i kvote imaju značajan utjecaj na dinamiku međunarodne trgovine (Zhou, 2022). Carine su porezi nametnuti na uvezenu robu, učinkovito podižući njezine cijene i potencijalno odvraćajući potrošnju. Kvote, s druge strane, postavljaju ograničenja na količinu određene robe koja se može uvesti (Lee i Swagel, 1997). Ove mjere mijenjaju dinamiku ponude i potražnje, utječući na protok robe, izbor potrošača i opseg trgovine. Carine stvaraju prihod vladama, ali također mogu dovesti do trgovinskih sporova i ometati međunarodnu suradnju. Kvote, ograničavajući opskrbu, mogu dovesti do povećanja cijena i nestašice robe, dok također utječu na trgovinske odnose među državama (Zhou, 2022).

Okoliš međunarodne trgovine sve više oblikuju trgovinski sporazumi, bilateralni i multilateralni. Ovi sporazumi uspostavljaju pravila i uvjete za trgovinske interakcije između zemalja sudionica. Često su usredotočeni na smanjenje ili uklanjanje trgovinskih prepreka, kao što su carine i kvote, čime se olakšava glatka prekogranična trgovina. Bilateralni sporazumi uključuju dvije zemlje, dok multilateralni sporazumi mogu obuhvatiti više zemalja, često s regionalnim fokusom. Ovi sporazumi potiču povećanje trgovine pružanjem povlaštenog tretmana zemljama članicama i poticanjem okruženja suradnje i zajedničkih gospodarskih interesa (Ezeifekwuaba, 2022).

Učinkovite mjere za olakšavanje trgovine igraju ključnu ulogu u određivanju jednostavnosti i troškova vođenja međunarodne trgovine. Pojednostavljeni carinski postupci, dobro razvijena prometna infrastruktura i učinkoviti logistički sustavi mogu ubrzati kretanje robe preko granica. Ovi naponi za olakšavanje smanjuju kašnjenja, smanjuju troškove i povećavaju ukupnu učinkovitost trgovinskih transakcija. Zemlje sa snažnim mjerama za olakšavanje trgovine

mogu privući više trgovine i ulaganja nudeći pouzdana i predvidljiva trgovinska okruženja (Ezeifekwuaba, 2022).

Bilateralni i diplomatski odnosi između zemalja također imaju dubok utjecaj na trgovinske mogućnosti. Pozitivne diplomatske veze mogu dovesti do otvaranja trgovinskih kanala, dok političke napetosti mogu rezultirati trgovinskim ograničenjima, embargom ili prekidima trgovine. Političko okruženje također utječe na spremnost zemalja da se uključe u pregovore o trgovinskim sporazumima i uvjetima tih sporazuma (Essia i Onyema, 2012).

Odluke vlada o trgovinskim politikama oblikovane su političkim razmatranjima i ekonomskim ciljevima. Protekcionističke politike nastoje zaštititi domaće industrije od strane konkurencije putem mjera kao što su carine i uvozne kvote. Suprotno tome, politike liberalizacije zalažu se za smanjenje trgovinskih prepreka kako bi se potaknula veća globalna gospodarska integracija. Stoga trgovinske politike vlada utječu na trgovinske tokove, konkurentnost industrije i cjelokupni gospodarski krajolik (Dubravskaa i Sira, 2015).

Stanje globalnog gospodarstva ima dubok utjecaj na međunarodne trgovinske obrasce, utječući na opseg, smjer i prirodu trgovine između zemalja. Globalni gospodarski uvjeti obuhvaćaju i razdoblja rasta i recesije, od kojih svako ima različite implikacije na dinamiku međunarodne trgovine (Vahalík i Staničková, 2016).

Gospodarska ekspanzija u jednoj zemlji može imati efekte valova koji se protežu daleko izvan njenih granica. Kada zemlja doživi snažan gospodarski rast, to često dovodi do povećane potrošnje potrošača i veće potražnje za dobrima i uslugama. Ova povećana domaća potražnja može se pretvoriti u veći uvoz jer zemlja nastoji zadovoljiti sve veće potrebe stanovništva. Kao rezultat toga, trgovinski partneri rastućeg gospodarstva imaju koristi od povećanih mogućnosti izvoza. Ovaj fenomen naglašava međuovisnost gospodarstava i činjenicu da gospodarski rast u jednoj zemlji može potaknuti gospodarsku aktivnost diljem svijeta (Yerkebulan i Mansur, 2017).

S druge strane, gospodarski padovi, karakterizirani smanjenom gospodarskom aktivnošću i negativnim rastom, mogu imati suprotne učinke na međunarodnu trgovinu. Tijekom recesije potrošači često smanjuju svoju potrošnju, što dovodi do smanjene potražnje za robom i uslugama, uključujući uvoz. Ovo smanjenje potrošačke potrošnje može imati značajan utjecaj na trgovinske partnere, uzrokujući smanjene količine izvoza i potencijalno pridonoseći gospodarskim izazovima u tim zemljama. Recesije također mogu dovesti do smanjenih

poslovnih ulaganja i ukupne gospodarske neizvjesnosti, što dodatno usporava međunarodnu trgovinsku aktivnost svijeta (Yerkebulan i Mansur, 2017).

3.3. Važnost i uloga međunarodne trgovine

Transformacijski utjecaj međunarodne trgovine povijesno predstavlja srž gospodarskih odnosa s drugim zemljama. Međunarodna trgovina iz temelja preoblikuje strukturu nacionalne proizvodnje i raspodjelu resursa kako bi se uskladila s potražnjom u intermedijarnoj i finalnoj potrošnji. Ovaj učinak transformacije posebno je očit u manjim gospodarstvima, gdje uvoz služi kao sredstvo za prevladavanje ograničenja u proizvodnim resursima, povećavajući njihovu učinkovitu upotrebu unutar granica domaćeg tržišta (Jeniček i Krepl, 2009). Ovo je posebno važno za rješavanje ograničenja nametnutih prirodnim uvjetima i troškovima proizvodnje u odnosu na veličinu domaćeg tržišta.

Kako gospodarska razina zemlje raste, značaj transformacijskog utjecaja međunarodne trgovine raste zbog povećane raznolikosti potražnje. U naprednijim gospodarstvima specijalizacija proizvodnje postaje sve izraženija, što zahtijeva širi raspon uvoza kako bi se zadovoljila sve veća raznolikost potrošnje. Vanjski ekonomski odnosi vrše utjecaj kroz preobrazbu faktora proizvodnje na međunarodnoj razini, pomažući da se s vremenom prevladaju ograničenja resursa. To može uključivati zapošljavanje strane radne snage, uvoz specijalizirane opreme za ubrzan početak proizvodnje i korištenje stranih kredita za proširenje resursa.

Naprednija razina utjecaja transformacije je prijenosna funkcija, koja nadilazi puku supstituciju resursa ili korištenje faktora proizvodnje. Transmisijska funkcija podrazumijeva uvoz informacija, kriterija i poticaja iz inozemnog okruženja, olakšavajući procese donošenja odluka unutar domaćeg gospodarstva. Često se naziva "učenje iz inozemstva", a ova funkcija pomaže zemljama u dinamičnom uključivanju vanjskih uvida, označavajući značajan i dinamičan utjecaj vanjskih ekonomskih odnosa na nacionalna gospodarstva tijekom posljednjih desetljeća globalnog ekonomskog razvoja

Istraživački rad Krugmana i Obstfelda (2021) naglašava duboku važnost i višestruku ulogu međunarodne trgovine u globalnom gospodarskom razvoju. Autori ističu kako međunarodna trgovina omogućuje zemljama da se specijaliziraju u proizvodnji dobara i usluga u kojima imaju komparativnu prednost. Ova specijalizacija dovodi do povećane učinkovitosti u raspodjeli resursa, veće produktivnosti i ukupnog gospodarskog rasta.

Istraživanje raspravlja o modernom fenomenu globalnih lanaca vrijednosti, gdje se različite faze proizvodnje odvijaju u različitim zemljama. Ovo naglašava kako međunarodna trgovina nadilazi razmjenu finalnih proizvoda, utječući na različite faze proizvodnje i doprinoseći gospodarskoj međuovisnosti među nacijama. Također ističu pozitivnu korelaciju između otvorene trgovinske politike i gospodarskog rasta, razotkrivajući mitove da protekcionizam vodi prosperitetu (Krugman i Obstfeld, 2021).

Krueger (2003) dodaje da dobro osmišljene trgovinske politike mogu imati transformativni učinak na razvoj. Liberalizacija trgovine identificirana je kao ključni pokretač gospodarskog rasta, tehnološkog napretka i smanjenja siromaštva. Krueger naglašava da trgovinska politika igra ključnu ulogu u oblikovanju razvojne putanje zemlje.

Autorica naglašava da sudjelujući u međunarodnoj trgovini, zemlje mogu proširiti svoja tržišta i iskoristiti globalnu potražnju, što može potaknuti gospodarsku ekspanziju i povećati životni standard te ističe ulogu međunarodne trgovine u poticanju tehnoloških inovacija i širenja. Trgovina izlaže zemlje novim tehnologijama, idejama i najboljim praksama, omogućujući im da usvoje i prilagode inovacije vlastitom kontekstu. Ovaj proces pridonosi gospodarskoj diversifikaciji i razvoju (Krueger, 2003).

4. PREHRAMBENA INDUSTRIJA

Prehrambena industrija je nevjerojatno raznolik sektor svjetskog gospodarstva, u rasponu od poljoprivrede do prerade hrane, veleprodaje, maloprodaje i usluživanja hrane. Neki dijelovi su vrlo lokalni, ali i međunarodna trgovina je velika komponenta ovog sektora. Naime, svjetska prehrambena industrija predstavlja vrijednost od najmanje 4 trilijuna dolara (Dorfman, 2014) čime predstavlja jedan od najvažnijih sektora globalne ekonomije. Ovo poglavlje definira osnovne pojmove važne za razumijevanje prehrambene industrije, daje pregled trenutnog stanja globalne prehrambene industrije te raspravlja o trendovima i budućem razvoju prehrambene industrije.

4.1. Definicija osnovnih pojmova

Prehrambena industrija zauzima značajno mjesto u nacionalnim gospodarstvima, kako unutar Europske unije tako i na globalnoj razini. Služi kao ključni faktor u preradi poljoprivrednih sirovina i osiguravanju dostupnosti prehrambenih resursa (Bigliardi i Galati, 2013). Tijekom godina ova je industrija doživjela transformativne promjene kako bi se uskladila s razvojem ponašanja i preferencija potrošača. Stoga ne čudi da zamršeni okvir prehrambene industrije uključuje mnoštvo aktivnosti povezanih s globalnom opskrbom, potrošnjom i distribucijom prehrambenih proizvoda. Međutim, zahvaljujući ovoj industriji, danas se pojedincima nudi niz opcija hrane koje se razlikuju po vrsti, kvaliteti i cijeni (Recordati, 2015).

Temelj prehrambene industrije leži u pretvaranju sirovina u konzumne prehrambene artikle. Ovaj sektor funkcionira tako da proizvode nabavlja s farmi i zatim ih dorađuje kako bi odgovarali preferencijama i ukusima potrošača prije nego što stignu na police maloprodaje, pri čemu opseg te transformacije varira. Ponekad je to jednostavan proces kao što je pranje i transport voća i povrća sa farmi u trgovine, međutim, postoje slučajevi u kojima je transformacija značajnija. Primjer toga je fermentacija riže u *saké*, japansko rižino vino pri čemu riža prolazi kroz fermentaciju, puni se u boce, označava i na kraju otprema na inozemna tržišta za prodaju (Recordati, 2015).

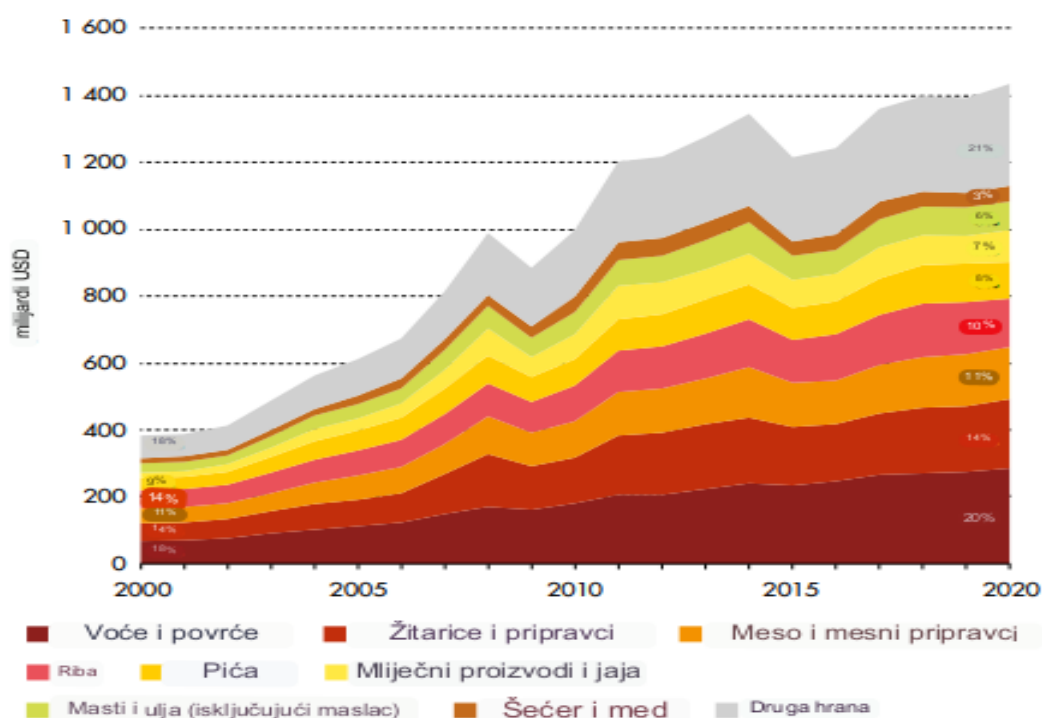
Nadalje, prehrambena industrija služi kao kanal za opskrbu tržišta osnovnim sastojcima, nudeći potrošačima artikle poput mesa, ribe, voća i povrća. Osim ovih temeljnih komponenti, industrija se također bavi stvaranjem složeno obrađene hrane, koja uključuje mnoštvo gotove hrane, ugađajući potrošačima koji radije ne kuhaju. Primjeri obuhvaćaju niz proizvoda kao što su smrznuta jela, konzervirane juhe, instant tjestenina i široka dostupnost opcija za van na

dobro razvijenim tržištima. Naprotiv, područje restorana i catering usluga preuzima odgovornost za isporuku hrane izravno na tanjur, pojednostavljajući ulogu potrošača na samo konzumiranje. Ovaj višestrani spektar aktivnosti ima zajednički cilj - ostvariti profit (Bigliardi i Galati, 2013).

4.2. Pregled globalne prehrambene industrije

Novčana vrijednost globalnog izvoza hrane je u nominalnim iznosima između 2000. i 2020. godine, porasla sa oko 380 milijardi USD u 2000. godini na 1,42 trilijuna USD u 2020. godini, sa snažnim porastom u svim grupama prehrambenih proizvoda (Grafikon 1).

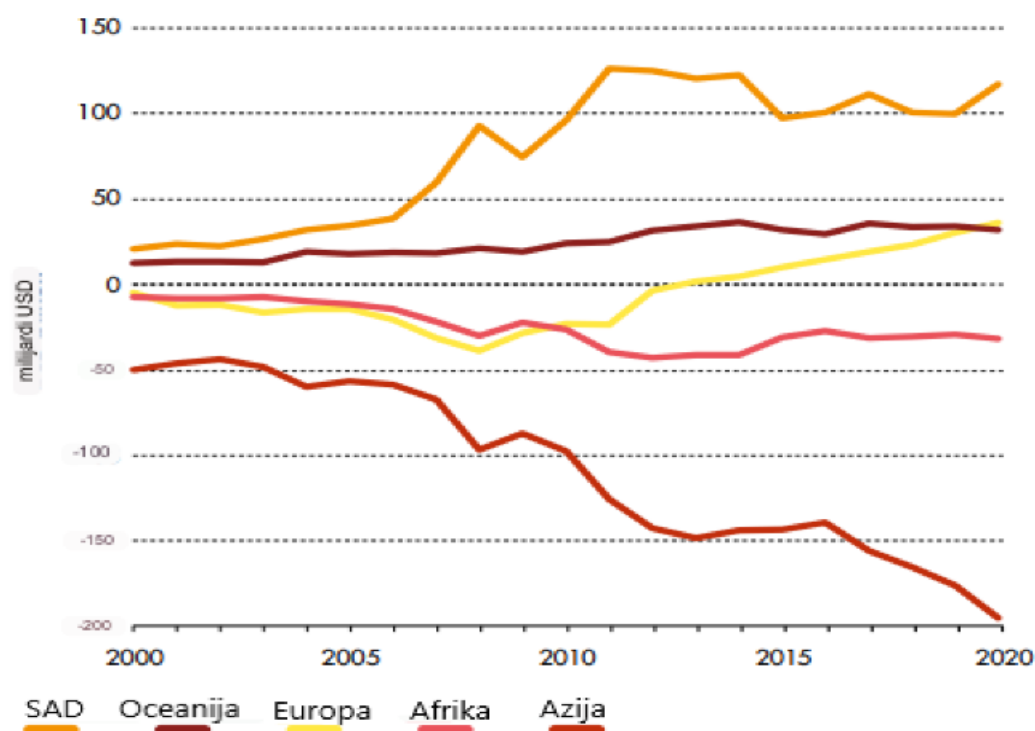
Grafikon 1. Kretanje izvoza hrane 2000.-2020.



Izvor: FAO (2020).

Voće i povrće činilo je 20 % ukupne vrijednosti izvoza hrane u 2020. godini, a slijede žitarice i pripravci (14%) do su riba i meso imali su po 10-11 % udjela. Sjedinjene Američke Države bile su najveći izvoznik hrane u 2020. godini s 9 % ukupnog izvoza, a slijede ih Nizozemska (6%) i Kina (5%). Što se tiče neto trgovine hranom, definirane kao nominalna vrijednost izvoza umanjena za uvoz, ističu se dvije regije: SAD kao najveći neto izvoznik s viškom od 121 milijarde USD u 2020. godine i Azija kao najveći neto uvoznik, bilježeći višak od 197 milijardi USD u 2020. godini (Grafikon 2).

Grafikon 2. Neto trgovina hranom po regijama



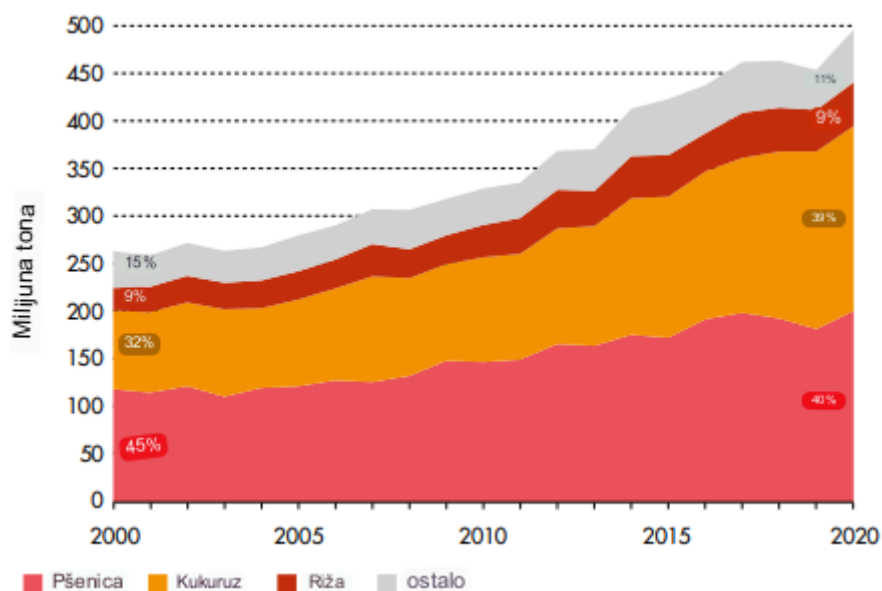
Izvor: FAO (2020).

Kao što je vidljivo na Grafikonu 2, trgovinski tokovi znatno se razlikuju između regija i grupa roba. Najveći pojedinačni tokovi zabilježeni su za voće i povrće, pri čemu je Europa u 2020. uvezla 138 milijardi USD i izvezla 101 milijardu USD. Azija je bila regija s najvećim uvozom žitarica i pripravaka, masti i ulja, mesa i mesnih pripravaka te šećera i meda; za pića, mliječne proizvode i jaja, ribu te voće i povrće, glavni uvoznik također je bila Europa FAO (2020).

Europa je bila glavni izvoznik za gotovo sve grupe prehrambenih proizvoda, Azija je prednjačila za masti, ulja i ribu, a SAD za šećer i med. Meso i mesni pripravci te žitarice i pripravci robna su skupina s najvećim neto trgovinskim deficitom, odnosno suficitom. Trgovinski deficit Azije za meso bio je 59 milijardi USD, dok je europski suficit za žitarice iznosio 37 milijardi USD. U 2020. godini Azija je bila neto uvoznik svih grupa roba osim ribe, a Afrika je bila neto uvoznica svih grupa roba osim ribe te voća i povrća. Oceanija je bila neto izvoznik svih grupa roba u 2020. godini. Amerika i Europa bile su neto izvoznice većine grupa, ali svaka je imala značajan neto uvoz u jednoj kategoriji: Amerika je imala deficit od 17 milijardi USD za pića, a Europa 37 milijardi USD za voće i povrće FAO (2020).

Gledanje količina umjesto vrijednosti kojima se trguje daje znatno drugačiju sliku. U tom slučaju, žitarice su u velikoj mjeri robna skupina kojom se najviše trguje, s izvozom koji je dosegao rekordnih 492 milijuna tona u 2020. godini (Grafikon 3).

Grafikon 3. Svjetski izvoz žita prema glavnim vrstama



Izvor: FAO (2020).

To je 231 milijun tona ili 88 posto više nego 2000. godine te 42 milijuna tona (9%) više od izvoza 2019. godine. U 2020. godini pšenica je ponovno postala najviše izvezena žitarica (40%), neznatno ispred kukuruza (39%). Zajedno s rižom (9%), ove tri kulture činile su 89 % ukupnog izvoza u 2020. godini, pri čemu je izvoz kukuruza rastao znatno brže (+134 %) od izvoza riže (+95 %) i pšenice (+69 %) od 2000. godine. Za svaku od žitarica kojima se najviše trguje, izvoz obično potječe iz nekoliko zemalja, dok je uvoz više raspršen (FAO (2020)).

Ruska Federacija i Ukrajina su među glavnim proizvođačima i izvoznicima ključnih poljoprivrednih proizvoda kao što su žitarice – posebno pšenica, kukuruz i ječam – i suncokretovo ulje. Prekidi u ukrajinskoj proizvodnji i izvozu, te u ruskom izvozu, ugrozili su sigurnost hrane u zemljama koje uvoze iz bilo koje od zaraćenih strana, pojačavajući učinke povećanja cijena hrane. Najnoviji podaci pokazuju da je 25 zemalja ovisilo o Ruskoj Federaciji i Ukrajini za najmanje 50% svog uvoza pšenice 2021. godine (s Eritrejom od 100 posto, koja je gotovo ravnomjerno podijeljena između njih dvije). Zemlje Afrike i zapadne Azije posebno su ranjive, a još više zemlje s niskim dohotkom i deficitom hrane. Simulacije pokazuju da se broj pothranjenih ljudi u 2022. povećao za 7,6–13,1 milijuna (FAO (2020)).

U proizvodnom području EU-a, dominantan sektor čini upravo prehrambena industrija. Tijekom 2018. godine ova je industrija ostvarila prihod od 1,205 trilijuna eura pri čemu je zaposlila 4,73 milijuna ljudi, a pridonijela je 254,68 milijardi eura kao novu dodatnu vrijednost. Nadalje, to je bilo i područje s najvećim kapitalnim ulaganjima u EU, u iznosu od 45,56 milijardi eura u 2018. godini (Eurostat, 2021). U kontekstu Hrvatske, podaci za 2017. pokazuju da je proizvodnja hrane i pića činila 2,9% njezinog BDP-a i činila 22,5% njezinog industrijskog prerađivačkog sektora. Udio ovog sektora u ukupnoj zaposlenosti porastao je na 3,6 posto do 2019. godine (Palić, 2020).

Značaj industrije proizvodnje hrane i pića posebno je izražen u gospodarskom krajoliku EU-a. Naime, ova industrija prednjači u pružanju radnih mjesta i stvaranju vrijednosti. Europska gastronomska industrija je segmentirana, s poslovnom scenom koja je uglavnom naseljena malim i srednjim subjektima. Ovaj sastav utječe na snagu u inovacijama i predanosti istraživanju i razvoju, s obzirom na inherentnu prednost većih tvrtki u potencijalu financiranja (Palić, 2020).

Dakle, krajolik globalne trgovine hranom između 2000. i 2020. doživio je značajne promjene, sa značajnim povećanjem monetarne vrijednosti izvoza hrane što odražava snažan rast u različitim kategorijama proizvoda. Trgovinski tokovi i preferencija robe specifični za regiju otkrivaju zamršene obrasce, pri čemu Europa djeluje kao glavni izvoznik za brojne grupe prehrambenih proizvoda. Značaj ove trgovinske dinamike nadilazi puka ekonomska razmatranja, budući da poremećaji uzrokovani sukobima i geopolitičkim napetostima imaju opipljiv utjecaj na sigurnost hrane. Prekid poljoprivredne proizvodnje i izvoza u regijama koje prolaze kroz sukobe, kao što se vidi u slučajevima Ukrajine i Rusije, može dovesti do skokova cijena hrane i pojačati zabrinutost oko sigurnosti hrane, posebno u regijama koje uvelike ovise o tom uvozu.

Ovaj pregled naglašava složenost globalne trgovine hranom, gdje se ekonomski čimbenici, geopolitičke napetosti i poljoprivredna produktivnost presijecaju kako bi oblikovali dostupnost i pristupačnost prehrambenih proizvoda. Kao što pokazuje porast pothranjenog stanovništva, poremećaji u trgovini hranom mogu imati dalekosežne posljedice, naglašavajući potrebu za diverzificiranim opskrbnim lancima, regionalnim inicijativama za sigurnost hrane i diplomatskim naporima da se osigura stabilan pristup osnovnim prehrambenim proizvodima u sve više međusobno povezanom svijetu.

4.3. Trendovi i razvoj u prehrambenoj industriji

Rastuća globalna populacija u kombinaciji s rastućim razinama prihoda u zemljama u razvoju neizbježno potiče potražnju za hranom. Pomak u svijesti potrošača prema ekološkim i zdravstvenim pitanjima postaje očit kroz sve popularniji trend i sve veću primjenu zdravog stila života sa posebnim naglaskom na zdravoj prehrani (Aday i Aday, 2020.). Pandemija COVID-19, koja je trajala od 2020. do 2022., povećala je zabrinutost oko sigurnosti hrane te kako ona utječe na zdravlje. Takve promjene u svijesti potrošača utjecale su i na preciznije propise vezane uz zdravost hrane. Fokus potrošača također je sve više na održivosti praksa implementiranih u proizvodnji.

Niske kamatne stope katalizirale su val korporativnih spajanja i akvizicija, trend koji čak ni najistaknutiji proizvođači hrane nisu izbjegli dok su se kretali prema konsolidaciji. Tehnološki napredak utire put inovacijama proizvoda i širi spektar industrije. Regulatorne mjere sada više naginju prema održivosti okoliša i dobrobiti potrošača. Na tržištima u nastajanju, evoluirajući obrasci potrošnje oblikuju strategije opskrbnog lanca. Suprotno tome, na zrelim tržištima naglasak je na smanjenju troškova i poboljšanju iskustva krajnjih korisnika (Franc i Kujevac, 2021).

Europska komisija (2016) ističe nekoliko ključnih čimbenika koji utječu na putanju prehrambene industrije u EU-u. Oni obuhvaćaju porast prihoda unutar Europe, globalne promjene u demografskim obrascima, razvoj ukusa potrošača, izmjene u distribucijskim kanalima i napredak u inovacijama. Povećane razine prihoda diljem Europe i na globalnoj razini signaliziraju potencijal prehrambenog sektora. Točnije, više razine dohotka ukazuju na veći apetit za vrhunskim prehrambenim artiklima, dok gospodarstva u razvoju s rastućim prihodima ukazuju na porast potražnje za pristupačnijim prehrambenim opcijama.

Čimbenici kao što su rastući trendovi stanovništva igraju ključnu ulogu u eskalaciji potražnje za raznim prehrambenim artiklima. S rastućim segmentom pojedinaca u dobi od 65 i više godina, postoji primjetan pomak u prehrambenim preferencijama. Takva demografija često teži specifičnim okusima i teksturama hrane. Štoviše, zdravstveni izazovi povezani sa starenjem zahtijevaju zaokret prema posebnim prehrambenim potrebama i hrani koja je nutritivno poboljšana, a koja se obično naziva funkcionalnom hranom (Franc i Kujevac, 2021).

Životni obrasci usmjereni na urbanizaciju također ostavljaju značajan utjecaj na prehrambeni sektor. Supermarketi postaju središnji dio distribucije hrane, što rezultira smanjenjem radnih

mjesta u poljoprivredi. S druge strane, uloge povezane s preradom hrane, logistikom, veleprodajom i maloprodajom su u porastu, a razne biološke, ekonomske, fizičke, društvene, psihološke i osobne vrijednosti utječu na izbor hrane potrošača. Dok cijena ostaje dominantan čimbenik odlučivanja za većinu, pojedinci s ekspanzivnijim raspoloživim dohotkom više odmjeraavaju elemente poput kvalitete, sigurnosti i zdravstvenih implikacija (Bigliardi i sur., 2020).

Usred sve većeg straha u pogledu sigurnosti hrane, postoji povećana sklonost lokalnim proizvodima, što jača povjerenje u tu robu. Ovaj nagib dodatno je potaknut povećanjem svijesti o potencijalnom prijenosu bolesti povezanom s uzgojem i metodama obrade hrane (Bigliardi i Galati, 2013). Osim toga, ekološki otisak prehrambenog sektora i njegov utjecaj na dobrobit životinja postali su najvažniji za potrošače, što je brojne proizvođače potaknulo da se okrenu održivosti. Privlačnost za organskom hranom raste, a inovativne metode distribucije dolaze do izražaja, a sve manji broj potrošača u EU-u sada smatra genetski modificiranu hranu prihvatljivom (Stoll-Kleemann i Schmidt, 2017).

Nadalje, trgovački lanci se spajaju te se pojavljuju savezi za kupnju, s ciljem optimiziranja troškova proizvoda i jačanja pregovaračke sposobnosti distributera. Dakle, težnja prema vertikalnoj suradnji s proizvođačima postaje očigledna, s ciljem osiguravanja besprijekornog toka zaliha proizvoda i utjecaja na cijeli proizvodni put, od sirovina do gotovih proizvoda. Sukladno tome, tržište hrane svjedoči porastu istaknutosti privatnih robnih marki i ponovnom oživljavanju specifičnih linija proizvoda (Stoll-Kleemann i Schmidt, 2017.).

Promjene u domeni hrane obuhvaćaju inovacije proizvoda i pakiranja, avangardne tehnike konzerviranja hrane, nove aditive i okuse, obnovljenu logistiku i nove marketinške strategije. Zamah za ove transformacije uglavnom su očekivanja potrošača. Ulaganja u istraživanje i razvoj su porasla, usporedno s drugim sektorima, s vrhunskim subjektima koji se bave hranom i pićem i preuzimaju kormilo (Bigliardi i Galati, 2013.).

5. ANALIZA UTJECAJA SJEVERNOAMERIČKOG SPORAZUMA O SLOBODNOJ TRGOVINI (NAFTA) NA MEĐUNARODNU TRGOVINU U SEKTORU PREHRAMBENE INDUSTRIJE

Sjevernoamerički sporazum o slobodnoj trgovini (engl. *The North American Free Trade Agreement* - NAFTA), implementiran 1994., označio je značajnu prekretnicu u globalnom trgovinskom krajoliku, posebno u sektoru prehrambene industrije. Ovo poglavlje daje prikaz osnovnih informacija o navedenom sporazumu te analizira utjecaj istog na međunarodnu trgovinu u sektoru prehrambene industrije.

5.1. Sjevernoamerički sporazuma o slobodnoj trgovini (NAFTA)

Sjevernoamerički sporazum o slobodnoj trgovini je regionalni trgovinski blok između SAD-a, Kanade i Meksika. Kanadska studija iz 1985. identificirala je potrebu za pregovorima o bilateralnom sporazumu o slobodnoj trgovini sa SAD-om. Kanadski premijer iskoristio je svoj odnos s tadašnjim američkim predsjednikom Reaganom i zalagao se za američko-kanadski sporazum o slobodnoj trgovini. SAD je pristupio kanadskoj inicijativi, a Mulroney i Reagan su 1988. godine potpisali sporazum o slobodnoj trgovini između SAD i Kanade (Feinberg, 2003).

Iako su Sjedinjene Države podržale i pokrenule osam rundi trgovinskih pregovora u okviru Općeg sporazuma o carinama i trgovini (engl. *General Agreement on Tariffs and Trade* - GATT), fokus nije bio na posebnim trgovinskim aranžmanima između regionalnih nacionalnih država. Fokus SAD-a u tom trenutku bila je multilateralna trgovina između drugih zemalja. Međutim, nakon što je EU postao značajan konkurent, SAD je brzo shvatio važnost regionalnih trgovinskih partnera (Feinberg, 2003).

Potpisan 1994., sporazum je uspostavio jednu od najvećih svjetskih zona slobodne trgovine, a bio je jedinstven po uključivanju razvijenih zemalja i zemalja u razvoju. Ovaj je sporazum imao za cilj postupno uklanjanje ograničenja kretanja roba, usluga i kapitala između Sjedinjenih Država, Kanade i Meksika, s ciljem pune provedbe do 2010. godine. Primarni ciljevi NAFTA-e bili su sljedeći (Nagle, 2002):

- Uklanjanje trgovinskih barijera: NAFTA je nastojala ukloniti trgovinske barijere, uključujući carine i kvote, među zemljama sudionicama. Ovo uklanjanje trgovinskih prepreka imalo je za cilj olakšati nesmetan protok roba i usluga preko granica.

- Promicanje gospodarskog natjecanja: Smanjivanjem trgovinskih prepreka, NAFTA je imala za cilj povećati gospodarsko natjecanje među zemljama članicama. Očekivalo se da će povećana konkurencija potaknuti inovacije, poboljšati kvalitetu proizvoda i potrošačima pružiti širi raspon izbora.
- Povećanje mogućnosti ulaganja: Sporazum je imao za cilj privući izravna strana ulaganja (FDI) stvaranjem povoljnijeg okruženja za ulaganja unutar zemalja članica. Očekivalo se da će smanjenje trgovinskih prepreka i osiguranje stabilnog gospodarskog okvira potaknuti prekogranična ulaganja.
- Poboľšana suradnja: NAFTA je imala za cilj poticanje bolje suradnje i koordinacije između Sjedinjenih Država, Kanade i Meksika. Ova se suradnja proširila na razne gospodarske i regulatorne aspekte kako bi se osiguralo neometano funkcioniranje trgovinske zone.

Važno je ukratko predstaviti kontekst ekonomske situacije u Meksiku koji je doveo do provedbe NAFTA-e. Prije 1982. Meksiko je vodio politiku industrijskog razvoja uz značajnu potporu vlade. Međutim, zbog prekomjernog trošenja tijekom 1970-ih i 1980-ih, Meksiko se suočio s financijskom krizom. Kako bi riješila te krize, meksička je vlada tražila pomoć od međunarodnih subjekata kao što su SAD, Svjetska banka i Međunarodni monetarni fond (Nagle, 2002).

Pomoć je došla uz određene uvjete, uključujući zahtjev da Meksiko restrukturira svoje gospodarstvo kako bi se više uskladilo s gospodarstvom SAD-a. Stoga je odluka Meksika da se pridruži NAFTA-i bila motivirana željom da osigura pomoć, poboljša gospodarski rast, poveća mogućnosti zapošljavanja i potencijalno prijeđe u novoindustrijaliziranu zemlju (engl. *newly industrialised country* - NIC). Bližnjom integracijom s gospodarstvima Sjedinjenih Država i Kanade, Meksiko je predvidio pozitivne ekonomske ishode (Nagle, 2002).

Međutim, kritičari NAFTA-e izrazili su zabrinutost i ukazali na izazove s kojima se Kanada suočava zbog potpisivanja NAFTA-e. Neke od kritika i izazova uključuju (Nagle, 2002):

- Utjecaj na male tvrtke: U Kanadi je povećano natjecanje s jeftinijim američkim tvrtkama dovelo do zatvaranja mnogih malih tvrtki koje su se borile da se učinkovito natječu
- Migracija tvrtki: Neke su se tvrtke preselile iz Kanade u područja s nižim troškovima u SAD-u, tražeći troškovne prednosti i pristup većem tržištu.

- Nezaposlenost zbog spajanja i preuzimanja: Spajanja i preuzimanja koja su rezultat povećane konkurencije i tržišne integracije doprinijela su nezaposlenosti u određenim sektorima.

Ove kritike naglašavaju složenost trgovinskih sporazuma kao što je NAFTA i ističu potrebu da se uzmu u obzir i potencijalne koristi i izazovi povezani s takvim sporazumima. Iako je cilj NAFTA-e bio poticanje gospodarskog rasta i suradnje, njezini su se učinci razlikovali po sektorima i zemljama, pokazujući važnost pažljive analize i praćenja ishoda trgovinskih sporazuma.

5.2. Utjecaj NAFTA-e na međunarodnu trgovinu u prehrambenoj industriji

NAFTA je ukinula većinu meksičkih i kanadskih carina na izvoz prerađene hrane i pića iz SAD-a, koje su iznosile čak 20% na proizvode kao što su čokolada i konzervirano meso prije nego je NAFTA stupila na snagu. Američke tvrtke sada uživaju cjenovnu prednost u odnosu na konkurente koji moraju platiti prosječnu tarifu od 24% na meksičkom tržištu. Nadalje, američki izvoznici proizvoda od mlijeka i vrhnja imali su cjenovnu prednost u odnosu na konkurente čiji su proizvodi podlijevali carinama većim od 100%.

Američki izvoznici žitarica za doručak, gotovih proizvoda od mesa i prerađenog voća i povrća imali su značajnu cjenovnu prednost u odnosu na konkurente zbog NAFTA-e. Ova područja proizvoda doživjela su veliki rast izvoza otkako je NAFTA stupila na snagu. Nadalje, izvoznici sladnog piva iz SAD-a uživali su bescarinski pristup Meksiku, dok je izvoz konkurenata podlijegao carini od 28%. Kao rezultat, od 1993. do 2004. godine izvoz američkog sladnog piva u Meksiko porastao je za 185%. NAFTA se također pozabavila nekim necarinskim preprekama koje su važne za industriju prerađene hrane i pića, uključujući meksičke propise za testiranje proizvoda, certificiranje i označavanje.

Od početka NAFTA-e liberalizirani su neki proizvodi koje je Meksiko smatrao osnovnim usjevima. Tako od siječnja 1994. sirak, sezam i suncokret iz Kanade i SAD-a slobodno ulaze u Meksiko. Slobodna trgovina također se odnosi na sjeme za usjev ječma, graha, kukuruza, pamuka, soje i suncokreta, a od siječnja 1998. sve vrste soje također slobodno ulaze u Meksiko od njegova druga dva sjevernoamerička partnera.

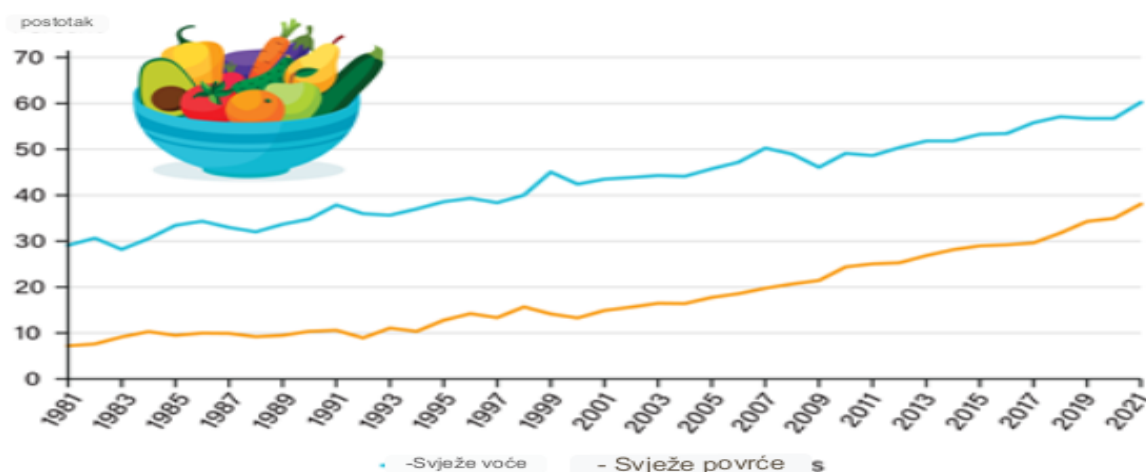
Između 1993. i 2013. trgovina proizvodima životinjskog podrijetla između triju zemalja porasla je više od tri puta s 4,6 milijardi dolara na 15,5 milijardi dolara. Izvoz govedine iz SAD-a porastao je za 78 % po količini od 1993. godine, pri čemu je Meksiko uvoznik broj jedan. Izvoz

stočne hrane iz SAD-a u meksičku industriju svinjetine i peradi porastao je u korelaciji s povećanjem meksičke proizvodnje svinjetine i peradi.

Sama proizvodnja govedine i svinjetine postala je mnogo više integrirana između tri zemlje. SAD sada uvozi živu stoku iz Meksika i Kanade za doradu i obradu. Meksiko je svake godine od 2000. u prosjeku izvezio oko 1,2 milijuna grla goveda u SAD za tov i preradu. Ovaj uvoz živih goveda omogućio je industriji govedine da smanji tržišnu cijenu stoke uzgojene u SAD-u. Rezultat je smanjenje stada stoke u SAD-u i gubitak američkih stočara.

Uvoz svježeg voća i povrća u SAD porastao je uz nekoliko prekida. Između 2007. i 2021. postotak dostupnosti svježeg voća i povrća u SAD-u iz uvoza porastao je s 50 na 60 % za svježe voće i s 20 na 38 % za svježe povrće (isključujući krumpir, slatki krumpir i gljive). Udio uvoza u ovom je razdoblju povećan za više od 20 postotnih bodova za 10 kultura: šparoge, avokado, paprika, borovnica, brokula, cvjetača, krastavci, maline, grah i rajčica. Sporazum između Sjedinjenih Američkih Država, Meksika i Kanade (USMCA), koji je stupio na snagu 1. srpnja 2020., nastavlja NAFTA-ine odredbe o pristupu tržištu voća i povrća. Godine 2022. Meksiko i Kanada opskrbile su 51 %, američkog uvoza svježeg voća, odnosno 69 % odnosno američkog uvoza svježeg povrća u smislu vrijednosti (Grafikon 4).

Grafikon 4. Uvoz svježeg voća i povrća od strane SAD-a iz Kanade i Meksika

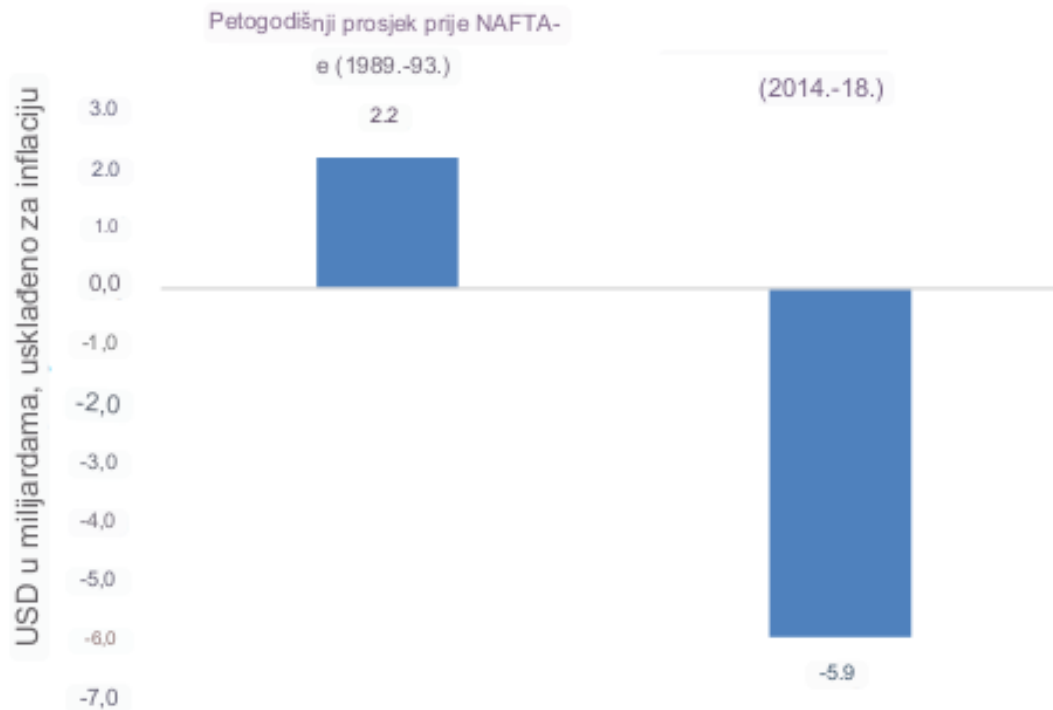


Izvor: Economic Research Service (2023).

Sjedinjene Države doživjele su velike promjene u trgovini hranom i poljoprivrednim proizvodima od početka NAFTA-e. To je doba također dovelo do velikih poljoprivrednih trgovinskih deficita SAD-a s NAFTA partnerima. Poljoprivredna trgovinska bilanca SAD-a s NAFTA partnerima pala je s trgovinskog suficita od 2,7 milijardi dolara u godini prije NAFTA-e na trgovinski deficit od 9,3 milijarde USD u 2018. – najveći poljoprivredni trgovinski deficit

NAFTA-e do danas. Čak i ako se uključi poljoprivredna trgovina tijekom prethodnih nekoliko godina, prosječna američka poljoprivredna trgovinska bilanca sa zemljama NAFTA-e u posljednjih pet godina i dalje je pala za 8,1 milijardu USD ispod prosječne bilance u pet godina prije NAFTA-e. (Grafikon 5).

Grafikon 5. NAFTA Agricultural Trade Balance



Međutim, smanjenje stada goveda u SAD-u zbog povoljnijeg uvoza također je dovelo do gubitka poslova. Prema Ujedinjenom sindikatu prehrambenih i trgovačkih radnika, 50 pogona za klanje stoke je zatvoreno nakon donošenja NAFTA-e. Istovremeno, prerada peradi uvelike je uzela maha u južnim državama protiv sindikata—stvarajući jeftinu konkurenciju za industriju govedine i svinjetine. Dostupnost useljeničke radne snage, uključujući radnu snagu iz Meksika, pomogla je u naporima mesne industrije da razbije sindikate i održi niske cijene rada.

Tvorničke farme u SAD-u, osobito koje proizvode mlijeko, duboko se oslanjaju na novu radnu snagu useljenika, često iz Meksika. Radni uvjeti često su teški, a novi imigranti, često bez dokumenata, imaju slabu zakonsku zaštitu. Latinoamerički radnici imigranti u mljekarskoj industriji u New Yorku, 2021. godine su objavili izvješće u kojem dokumentiraju loš tretman, uključujući ozljede na radnom mjestu, zastrašivanje, loše stanovanje i duge sate za nisku plaću.

Agresivna antiimigrantska politika Trumpove administracije, od zagovaranja zida duž granice između SAD-a i Meksika do otežavanja ulaska privremenih poljoprivrednih radnika u SAD, uzrokovala je poremećaje u poljoprivrednim operacijama diljem zemlje. Industrija voća i povrća posvjedočila je pred Kongresom pozivajući na djelovanje kako bi se omogućio ulazak većeg broja radnika. Iako imigracijska pravila nisu izričito uključena u NAFTA-u, malo je neslaganja da je trgovinski sporazum pridonio porastu imigracije i da je američki agrobiznis imao velike koristi od tog razvoja.

5.3. Rasprava

Rasprava oko utjecaja Sjevernoameričkog sporazuma o slobodnoj trgovini (NAFTA) na međunarodnu trgovinu u prehrambenom sektoru složena je i višestruka. Sporazum između Sjedinjenih Država, Kanade i Meksika, imao je za cilj stvoriti jednu od najvećih zona slobodne trgovine na svijetu, postupno ukidajući ograničenja kretanja roba, usluga i kapitala među zemljama članicama. Dok su primarni ciljevi NAFTA-e uključivali uklanjanje trgovinskih prepreka, promicanje gospodarskog natjecanja, povećanje mogućnosti ulaganja i jačanje suradnje između triju zemalja, njezini su učinci na prehrambenu industriju generirali i pozitivne rezultate ali i izazove.

Jedan od najznačajnijih uspjeha koji se pripisuje NAFTA-i u prehrambenom sektoru bilo je znatno povećanje obujma trgovine između zemalja sudionica. Uklanjanjem carina i trgovinskih prepreka, sporazum je olakšao kretanje poljoprivrednih proizvoda i prerađene hrane, što je rezultiralo proširenim izvoznim i uvoznim mogućnostima. Ovo povećanje trgovine omogućilo je svakoj zemlji da se usredotoči na svoju komparativnu prednost, promičući specijalizaciju i učinkovitost u proizvodnji raznih dobara.

Pristup tržištu također je doživio pozitivnu transformaciju pod NAFTA-om. Ukidanje carina i kvota značilo je nesmetan protok poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda preko granica, što je koristilo i proizvođačima i potrošačima. Ovaj poboljšani pristup tržištima doveo je do povećanog tržišnog prodora prehrambenih proizvoda, stvarajući nove putove za rast. Nadalje, odredbe NAFTA-e usmjerene na povećanje mogućnosti ulaganja dovele su do prekograničnih ulaganja unutar prehrambene industrije. Ova integracija može pomoći u razvoju opskrbnih lanaca koji obuhvaćaju zemlje članice, što je rezultira povećanom učinkovitosti i pojednostavljenim proizvodnim procesima.

Međutim, učinci NAFTA-e na prehrambeni sektor nisu bili bez izazova. Jedan od najznačajnijih problema bio je utjecaj na male proizvođače hrane, osobito u Kanadi i Meksiku.

Povećana konkurencija većih američkih proizvođača dovela je do zatvaranja nekih malih poduzeća i farmi, postavljajući pitanja o održivosti manjih igrača u konkurentnijem okruženju. Štoviše, dok su određeni sektori doživjeli rast zaposlenosti zbog proširene trgovine, drugi segmenti industrije su se suočili s gubitkom radnih mjesta zbog povećane uvozne konkurencije. Time je istaknuta potreba za rješavanjem potencijalnih socioekonomskih neravnoteža koje mogu nastati kao posljedica liberalizacije trgovine.

Održivost okoliša također se pojavila kao problem. Kako lanci poljoprivredne opskrbe postaju sve više integrirani preko granica, postoji sve veća potreba da se osigura poštivanje ekoloških standarda i praksi, čak i dok se roba kreće preko različitih regulatornih jurisdikcija. Nadalje, koncentracija koristi unutar određenih segmenata agrobiznisa, posebice u Sjedinjenim Državama, potaknula je pitanja o potencijalnoj neravnoteži moći unutar lanca opskrbe hranom. Osiguravanje pravednije raspodjele tih koristi ostaje izazov.

6. ZAKLJUČAK

Interakcija između trgovinskih politika, pristupa tržištu i ekonomske konkurentnosti učinila je trgovinske blokove središnjim elementom u oblikovanju globalnog trgovinskog krajolika. Uspostava regionalnih trgovinskih blokova smatra se važnim aspektom procesa ekonomske i političke globalizacije, a članstvo u trgovinskom bloku može donijeti koristi kao što su povećana međunarodna trgovina. Međunarodna trgovina je temeljni aspekt globalnog gospodarstva i igra značajnu ulogu u oblikovanju gospodarskog rasta, razvoja i međuovisnosti među nacijama. Prehrambena industrija jedan je od najunosnijih sektora međunarodne ekonomije, a jedan od najjačih igrača je SAD koji je 1995. potpisao Sjevernoamerički sporazum o slobodnoj trgovini je regionalni trgovinski blok između SAD-a, Kanade i Meksika, skraćeno NAFTA te postao dio jednog od najznačajnijih trgovinskog bloka u svijetu. Složena i višestruka rasprava oko utjecaja NAFTA-e na međunarodnu trgovinu unutar prehrambenog sektora otkrila je i pozitivne rezultate i izazove. Jedan od najznačajnijih uspjeha koji se pripisuje NAFTA-i u prehrambenom sektoru bio je značajan porast obujma trgovine među zemljama sudionicama. Uklanjanjem carina i trgovinskih prepreka, sporazum je olakšao kretanje poljoprivrednih proizvoda i prerađene hrane, što je rezultiralo proširenim izvoznim i uvoznim mogućnostima. Ovo širenje trgovine omogućilo je svakoj zemlji da se usredotoči na svoju komparativnu prednost, promičući specijalizaciju i učinkovitost u proizvodnji raznih dobara. Međutim, , utjecaj NAFTA-e na međunarodnu trgovinu u prehrambenom sektoru je nijansirana međuigra pozitivnih ishoda i izazova. Iako je sporazum nedvojbeno olakšao povećanje trgovine, učinkovitosti i pristupa tržištu, također je iznio zabrinutost o svojim učincima na male proizvođače, dinamiku zapošljavanja, ekološku održivost i ekonomske razlike. Budući da se trgovina nastavlja razvijati i da se pregovara o novim sporazumima, bitno je izvući pouke iz uspjeha i izazova NAFTA-e kako bi se osiguralo da budući trgovinski aranžmani budu dobro uravnoteženi, pravedni i obzirni prema različitim potrebama svih dionika uključenih u hranu industrija.

LITERATURA

1. Aday, S. i Aday, M. S. (2020). Impact of COVID-19 on the food supply chain. *Food Quality and Safety*, 4(4), 167-180
2. Anastasiadou, C. i de Sausmarez, N. (2006). The Role of Regional Trading Blocs in the Development and Management of Tourism: an Analysis of the European Union and the Association of Southeast Asian Nations. *International Journal Of Tourism Research*, 8(6), 317-332.
3. Baldwin, R., i Jaimovich, D. (2012). Are Free Trade Agreements Contagious? *Journal of International Economics*, 88(1), 1-16.
4. Bigliardi, B. i Galati, F. (2013). Innovation Trends in the Food Industry: The Case of Functional Foods. *Trends in Food Science and Technology*, 31(7), 118-129.
5. Bigliardi, B. i Galati, F. (2013). Innovation trends in the food industry: The case of functional foods. *Trends in Food Science & Technology*, 31(2), 118-129.
6. Bigliardi, B., Ferraro, G., Filippelli, S. i Galati, F. (2020). Innovation Models in Food Industry: A Review of The Literature. *Journal of Technology Management & Innovation*, 15(3), 97-108.
7. Brand, J. S. (1992). The New World Order of Regional Trading Blocs. *American Journal of International Law*, 8(1), 155-183.
8. Costinot, A. i Rodriguez-Clare, A. (2014). Trade theory with numbers: Quantifying the consequences of globalization. *Handbook of International Economics*, 4, 197-261.
9. Daneshjo, N. (2014). International Trade. *Transfer inováci*, 29(1), 20-32.
10. Dubravská, M. i Sira, E. (2015). The Analysis of The Factors Influencing The International Trade of The Slovak Republic. *Procedia Economics and Finance*, 23 (2015), 1210 – 1216
11. Economic Resarch Service (2023). Imports make up growing share of U.S. fresh fruit and vegetable supply. Dostupno na: <https://www.ers.usda.gov/data-products/charts-of-note/charts-of-note/?topicId=ef019c86-a2a0-489a-924a-dd0f6ec5ccd8> (16.08.2023.).
12. Essia U. i Onyema J. (2012). Determinants and Factors of Foreign Direct Investment (FDI) in Nigeria, *Journal of Investment Banking, Investment and Money* 14(50),25-288.
13. Europska komisija (2016). *The competitive position of the European food and drink industry*. Bruxelles: European Comission.

14. Eurostat (2021). Database. Dostupno na: https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-businessstatistics/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportletprod_INSTANCE_Wg8pz4NjomG2&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view (05.08.2023).
15. Ezeifekwuaba, T. B. (2022). Factors Affecting International Trade Activity in Less Developed Nations: Nigeria as a Case Study. *Science Research*, 10(3), 69-80.
16. Food and Agriculture Organisation (FAO) (2020). *Statistical Yearbook 2020*. Rome: FAO.
17. Goldstein, J.S. (2003). *International Relations*. New York: Longman.
18. Hausmann, R., Hwang, J. i Rodrik, D. (2007). What You Export Matters. *Journal of Economic Growth*, 12(1), 1-25.
19. Jeníček, V. i Krepl, V. (2009). The role of foreign trade and its effect. *Agricultural Economics*, 55(5), 211 - 220.
20. Katz, F. (2018). Factors Influencing International Trade. Dostupno na: <https://bizfluent.com/info-8210281-factors-influencing-international-trade.html> (19.08.2023.).
21. Krugman, P. (2014). *International Economics: Theory and Policy (10th Edition)*. London: Pearson.
22. Kumar Maity, D. (2012). *Regional blocks in international trade: SAARC, OPEC, EU*. Nayagram: Nayagram Pandit Raghunath Murmu Government College.
23. Lee, J. W. i Swagel, P. (1997). Trade barriers and trade flows across countries and industries. *Review of economics and statistics*, 79(3), 372-382.
24. Ministarstvo gospodarstva Republike Hrvatske (2014). *Industrijska strategija Republike Hrvatske 2014. - 2020. (cro.)* Zagreb: Ministarstvo gospodarstva Republike Hrvatske
25. Nicolas, T. i Bozzola, M. (2021). Trade Blocs and the Gravity Model: Evidence from Latin American Agri-food Exports to Asia. *Journal of Agricultural Economics*, 72(3), 800-820.
26. Palić, P. (2020). *Sektorske analize (cro.)*. Zagreb: Ekonomski institut Zagreb.
27. Recordati, G.B.P. (2015). The food industry: History, evolution and current trends. Dostupno na: <https://tesi.luiss.it/15698/1/177941.pdf> (25.08.2023.).
28. Shiells, C. (1995). Regional Trade Blocs: Trade Creating or Diverting? *Finance & Development*, 3(5), 29-32.

29. Stoll-Kleemann, S. i Schmidt, U. (2017). Reducing meat consumption in developed and transition countries to counter climate change and biodiversity loss: A review of influence factors. *Regional Environmental Change*, 17(3), 1261 - 1277.
30. Switky, B. (2000). *The importance of trading blocs: theoretical foundations*. Aldershot: Ashgate Publishing Ltd.
31. Urata, S. (2002). Globalization and the Growth in Free Trade Agreements. *Asia-Pacific Review*, 9(1), 125-166.
32. Vahalík B. i Staníčková, M (2016). Key Factors Of Foreign Trade Competitiveness: Comparison Of The Eu And Brics By Factor And Cluster Analysis. *Society and Economy*, 38(3), 295-317.
33. WTO (2013). C.Fundamental economic factors affecting international trade. Dostupno na: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr13-2c_e.pdf (19.08.2023.).
34. Yerkebulan, A. i Mansur, M. (2017). *What factors affect the export competitiveness?* New York: Oxford University Press.
35. Zhou, X. (2022). Analysis of the Determinants of International Trade: An Australian Perspective. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 219 (2), 46-50.

POPIS GRAFIKONA I SLIKA

Grafikon 1. Kretanje izvoza hrane 2000.-2020.....	17
<i>Grafikon 2. Neto trgovina hranom po regijama</i>	18
Grafikon 3. Svjetski izvoz žita prema glavnim vrstama	19
Grafikon 4. Uvoz svježeg voća i povrća od strane SAD-a iz Kanade i Meksika	26
Grafikon 5. NAFTA Agricultural Trade Balance	27