
**NEVIDLJIVE CARINSKE BARIJERE KAO VID ZAŠTITE
DOMAĆEG TRŽIŠTA**

**THE INVISIBLE TARIFF BARRIERS AS AN ASPECT OF
PROTECTION OF THE DOMESTIC MARKET**

Mehmedalija Hadžović

Sažetak

U ovom članku tretirat ćemo problematiku nekih od necarinskih ili „nevidljivih carinskih barijera“ kao jednim od vidova zaštite domaćeg tržišta. Ovaj oblik carinskih barijera tokom osamdesetih posebno se manifestovao kroz tzv. OMA, VER, MFA i slične sporazume, a danas se primjenjuje kroz specifične oblike raznih administrativnih, sigurnosnih, sanitarnih i sličnih oblika zaštite. U članku ćemo se posebno baviti problemima BiH izvoznika koji su sa ovim problemom suočeni, posebno sa susjednim zemljama, Hrvatskom i Srbijom sa kojima posluju u okviru CEFT-a sporazuma.

Ključne riječi: nevidljive carinske barijere, OMA, VER, sanitarni, sigurnosni, administrativni propisi.

Abstract

The issues of non-tariff or „invisible tariff barriers“ as one of the aspects of protection of domestic market are treated in this article. This kind of tariff barriers manifested itself thorough the so called OMA, VER, MFA and similar agreements during the 80ies, whereas today it is applied through specific forms of administrative, safety, sanitary and other forms of protection. The article will particularly deal with the problems BH exporters have been facing, especially with their counterparts from neighbouring countries, Croatia and Serbia, with which they operate under the CEFT Agreement.

Key words: Invisible tariff barriers, OMA, VER, sanitation, Safety administrative regulations.

1. Uvod

Pošto se carinska ograničenja stalno smanjuju, a kontingenti ili kvote prema postojećim pravilima međunarodne ekonomije danas uglavnom zabranjuju, značajan broj zemalja učesnica u svjetskoj trgovini i dalje uporno pronalazi ograničenja za uvoz strane robe na svoje tržište, nastojeći pri tom ostati u okviru postojeće zakonske regulative. U ovakvim mjerama uglavnom prednjače razvijene zemlje što se može vidjeti iz podatka da je od cjelokupnog uvoza na njihovo tržište tokom 1996. godine čak 25% bilo pogođeno nevidljivom carinskom barijerom. U ovom smislu, posebno prednjače SAD koje su i najizloženije svjetskom trgovinskom pritisku, što i ne čudi ako se uzme u obzir veličina i ekonomska snaga tržišta. U tom smislu SAD su ove mjere zaštite sopstvenog tržišta sa 8% tokom 1975 godine podigle na 25% već sredinom osamdesetih godina prošlog vijeka. U tom periodu najveći dio ograničenja se donosio na automobile i elektroniku koji su dolazili iz azijskih zemalja a danas se ove mjere, kako u SAD tako i na drugim velikim tržištima, primjenjuju posebno na poljoprivredne, proizvode iz oblasti prehrambene, industrije tekstila i čelika¹. Mjere koje su obilježile osamdesete uglavnom su se najviše odnosile na dobrovoljna izvozna ograničenja ili VER / voluntary export restraint / sporazume.

2. Ograničenje izvoza

Ograničavanje izvoza (engl. *restriction on exportation*) nameće država izvoznica u cilju očuvanja određenih prirodnih bogatstava, ali i kao rezultat sporazuma koji se sklapaju u ovom smislu sa zemljom uvoznicom. Isto tako, u ovu kategoriju spadaju i dobrovoljna ograničenja izvoza na određena tržišta koje zemlja uvoznica sklapa sa određenom industrijskom granom zemlje izvoznice.

¹ Tokom sedamdesetih a naročito tokom osamdesetih došlo je oživljavanja protekcionizma, i to najviše upotrebom necarinskih barijera, jer su se nominalne carinske stope uslijed novih ekonomskih i političkih događanja u svijetu mijenjale. Taj neoprotekcionizam se uglavnom osanjao na nepisano pravilo da se pregovara bilateralno a nameće selektivno. Mnoga ispitivanja su pokazala kako su NTB / Non-Tariff Barriers/svojim efektima prevazišle nivo carina. Tokom 1986 godine oko 54% svih proizvoda koji su bili predmet međunarodne trgovine bilo je podvrgnuto NTB. NTB su u Francuskoj iznosile 82%, u Holandiji 79%, Belgiji 74%. Izvor: Gajinov D.: *Procesi ekonomske integracije na američkom kontinetu, Naučna knjiga beograd, 1997 god., str.43.*

VER sporazumi

VER sporazume sklapaju države uvoznice sa određenom industrijskom granom u zemlji izvoznici. Sporazum, kako smo i naglasili, podrazumijeva dobrovoljno ograničenje izvoza te industrijske grane ili grupacije u državu koja je sa njom zaključila VER sporazum. Nakon 50-tih godina, SAD su nametale ovakvu vrstu ograničenja posebno u slučajevima tekstila, automobila i elektronike. Ovim mjerama su, u prvom redu bile pogođene zemlje poput Japana i Koreje². Kasnije su se ove mjere počele primjenjivati EU³, kao na i druge industrijski razvijene zemlje. Urugvajskom rundom zahtijevano je odustajanje od ove politike i to najkasnije do 1999 godine. Ekonomski gledano, pojavni oblik ove vrste ograničenja sličan je izvoznim kvotama koje nameće zemlja izvoznik. Primjer je dobrovoljno ograničenje izvoza japanskih automobila 1981.godine u SAD. Ovom ograničenju prethodio je značajan pad proizvodnje domaćih američkih automobila i to za jednu trećinu, pri čemu je uvoz porastao sa 18 na 29%. Rezultat ovakve situacije je gubitak od oko 300.000 radnih mjesta u automobilskoj industriji SAD u tom vremenu. Japan se obavezao da će smanjiti svoj izvoz automobila u SAD za 1,85 miliona komada tokom 1984. i 1985.godine kako ne bi izazvao veća carinska ali i druga ograničenja u svojoj daljnjoj ekspanziji prema ovom, najvećem tržištu na svijetu.

Dobrovoljna izvozna ograničenja, ekonomski gledano nisu u potpunosti zadovoljila osnovni cilj zbog kojeg su nametnuta, jer su zemlje izvoznice uvijek pronalazile način njihovog zaobilaženja. Jedan od uočenih načina bilo je uobičajeno smanjenje broja uvezenih jedinica robe, ali i značajno povećavanje kvalitativnog i cjenovnog asortimana što je, u konačnici zemlji izvozniku donosilo male ili nikakve gubitke na finansijskom planu. Ovo se, u praksi posebno manifestovalo u opisanom japanskom slučaju. Ekonomski efekat u navedenom slučaju bili su:

- domaći proizvođači su ostvarili određene, privremene koristi, prvenstveno koristeći određeni /niži /kvalitativni razred u kojem su poboljšali određena rješenja, te povećali svoju proizvodnju što se

² Japanski proizvodi su tokom 1989 godine 70 a korejski 38 bili podvrgnuti VER sporazumima. tokom 1994 godine VER mjerama su najviše bile pogođene zemlje Istočne Evrope, Koreja i Japan.

³ EU je tokom 1994 godine VER sporazume primjenila 46 puta. U strukturi roba na koje su od strane EU primjenjeni ovakvi sporazumi dominiraju: tekstil / 10 sporazuma /, poljoprivreda / 11 sporazuma i čelik / 10 sporazuma. Tokom 1994 godine u svijetu je ukupno ugovoreno 79 ovakvih sporazuma.

manifestovalo profitom ostvarenim tokom 1984.godine u iznosu od oko deset, a tokom 1985.godine osam milijardi US dolara,

- japanski proizvođači su, također značajno finansijski profitirali prodavajući skuplje modele svojih automobila.

Glavni gubitnik su bili američki potrošači koji su domaće automobile sada plaćali 660 dolara više po jedinici proizvoda, a japanske čak za 1300 dolara.

Međunarodna trgovinska komisija SAD /USITC/ prezentirala je podatke iz kojih je vidljivo kako je ukupan trošak ovog sporazuma u periodu 1981. – 1984.godina iznosio oko 15,7 milijardi US dolara. Ono što bi se, na prvi pogled nametnulo kao pozitivan efekat je činjenica da je spašeno 44.000 radnih mjesta u američkoj automobilskoj industriji. Slab učinak se, međutim vidi iz činjenice kako je svako spašeno radno mjesto koštalo oko 100.000 dolara. Japan je u periodu 1986. – 1991.godine, jednostrano ograničio izvoz svojih automobila u SAD na količinu od 2,3, a nakon 1991.godine na 1,65 miliona komada automobila.

Nedostatak ovog vida zaštite domaćeg tržišta u odnosu na carine ili kvote ogledao se i u činjenici da su se ovakva dobrovoljna ograničenja uglavnom dogovarala sa velikim izvoznim ekonomijama što je u povoljniji položaj dovodilo manje izvoznike koji su koristeći nedostatak robe na domaćem tržištu povećavale svoje izvoze na to područje. Isto tako, dešavalo se u praksi da se roba iz zemlje koja je potpisala dobrovoljno ograničenje izvoza pojavi preko trećeg tržišta koje nije imalo sporazum o ograničenju.

Praksa je pokazala kako VER uvijek više košta zemlju koja je tražila ovaj vid zaštite u odnosu na zemlju izvoznika. Ipak, s obzirom da se u VER sporazumu ugrađuje element „dobrovoljnosti“, te da ima u sebi i element privremenosti, ovaj vid zaštite domaćeg tržišta dozvoljen je po međunarodnim trgovinskim propisima.

OMA sporazum

OMA sporazum /orderly marketing agreement/ predstavlja sporazum zaključen između zemalja učesnica u međunarodnoj trgovini o dobrovoljnom ograničenju izvoza robe zemlje izvoznika na uvozno tržište druge zemlje učesnice. U startu, vidimo sličnost sa VER sporazumima. Osnovna razlika je što su u prvom slučaju učesnice u sporazumu industrijska grana ili poslovno udruženje zemlje izvoznice i zemlja uvoznica. U slučaju

OMA sporazuma to su, kako smo i naglasili, zemlje učesnice direktno. Najpoznatiji OMA sporazum odnosi se na tekstil i poznat je pod imenom MFA. Ovaj sporazum je tokom 1974.godine potpisalo 50 zemalja, a odnosio se na ograničenje izvoza tekstila iz nerazvijenih, kao i zemalja u razvoju u razvijene zemlje svijeta. Sporazum je kamufliran pričom o regulisanju tekstila u međunarodnom prometu. U stvarnosti, radilo se o primjeni sistema kontingenata na osnovu kojih su razvijene zemlje štitile, i to prikrivenim sistemom kontingenata, svoja tržišta.

Tokom osamdesetih godina, još jedan oblik prikrivenih barijera svjetskoj trgovini naglo je isplivao na površinu. Bile su to vladine nabavke /javne nabavke/ koje su, u principu uvijek u sebi sadržavale „lokalne preferencijale“ kojima se štitio domaći proizvođač. U smislu eliminacije ovakvih „nevidljivih“ barijera, pozitivan je pristup EU koja je uvođenjem EU regulative o procedurama dodjeljivanja ugovora dosta uradila na eliminaciji ovog, do tada često korištenog metoda. Tokom 1992.godine, GATT je proširio ingerencije GPA⁴ po ovom pitanju na mogućnost ulaganja protesta oštećenim učesnicima kad god budu smatrale da su diskriminirane. Tokom 2004.godine, EU je donošenjem Direktive „Osnovni principi direktiva javnih nabavki“ još više liberalizirala ovaj segment poslovanja⁵. U osnovi ovih propisa, kroz član 10. je rečeno: “Ugovorni organi se, prema ekonomskim operaterima ponašaju jednako i nediskriminirajuće i djeluju na transparentan način”. Koliko je ovakav otvoreniji pristup važan za svjetske trgovinske tokove, vidi se iz podatka da je tokom 2002.godine vrijednost javnih nabavki u EU iznosila 1.500 milijardi eura, što predstavlja 16,3% bruto nacionalnog proizvoda Unije.

U novije vrijeme, mjere koje ubrajamo u nevidljive carinske barijere najčešće su: administrativne⁶, sigurnosne /npr. propisi o sigurnosti elektro uređaja, automobila, itd./, sanitarne /propisi o zaštiti ljudi i životinja/, razne metode provjere carinskog tereta, korištenje pravila o porijeklu proizvoda⁷ i ostali slični propisi koji se nameću uvoznoj robi. Ovaj vid zaštite domaćeg

⁴ GATT – ov Sporazum o državnim kupovinama koji je dogovoren po okončanju Tokijske runde 1979 godine.

⁵ Zemlje članice su morale uskladiti svoje državne zakone sa direktivama EU do kraja januara 2006. godine

⁶ Sam proces administriranja uslijed prirode državnog, birokratskog aparata dovodi do usporavanja međunarodnih trgovinskih tokova.

⁷ Ovim pravilima se nameću kriteriji kojim se određuje tačno porijeklo proizvoda koji se uvozi. Sporazum o porijeklu proizvoda / WTO / nalaže članicama Svjetske trgovinske organizacije da pravila o porijeklu budu transparentna, da se ne upotrebljavaju kao vid ne carinske zaštite, da ne ometaju i ne remete svjetsku trgovinu te da se baziraju na pozitivnim standardima.

STRUČNI ČASOPIS U P R A V A tržišta je, u zadnje vrijeme u porastu. Kako bi se ovaj vid ne carinskih barijera koliko-toliko kontrolisao, WTO⁸ je donio niz sporazuma poput sporazumima o sanitarnim i fitosanitarnim mjerama, carinskom vrednovanju, pravilima o porijeklu, tehničkim barijerama trgovini, sporazum o investicionim mjerama trgovine⁹, itd.

U pogledu svega, do sada navedenog, možemo posmatrati i primjer BiH, posebno u trgovini koju naša zemlja provodi sa susjednim zemljama a u okviru CEFT-a aranžmana. Poznato je kako sa susjednim zemljama, uglavnom imamo negativan spoljnotrgovinski saldo. Osim naših domaćih problema, značajan uticaj na ovo poslovanje imaju i necarinske barijere koje susjedne zemlje provode prema BiH. One se uglavnom manifestuju kroz traženje određenih certifikata koji se zbog nadekvatne organizacije ne mogu dobiti¹⁰, određenih administrativnih zabrana¹¹, kao i komplicirane kontrole

⁸ *Kroz članice WTO / Svjetska trgovinska organizacija / odvija se oko 90% svjetske trgovine. Iz tog razloga WTO ima zadatak, a to se od njega u potpunosti i očekuje, da još više smanji postojeće carinske kao i necarinske barijere slobodnom protoku roba, usluga i kapitala.*

⁹ *Kroz ovaj Sporazum sve zemlje članice WTO moraju informisati ostale zemlje članice putem WTO organizacije o svim investicionim mjerama koje će se donositi a kose se sa usvojenim pravilima kroz Sporazum. Sporazum je predvidi Komitet za TRIM monitoring implementaciju ovih postavljenih ciljeva.*

¹⁰ *Nadležnost za ove propise i regulativu je na državnom nivou koji zbog svog političkog ustrojstva djeluje sporo i neučinkovito. Takvu situaciju Hrvatska i Srbija koriste veoma učinkovito. Primjera radi proizvođači vode i ostalih pića ne mogu izvoziti svoje proizvode u susjedne zemlje jer nemamo certificiranu laboratoriju koja može davati certifikat o hemijskoj i mikrobiološkoj ispravnosti proizvoda koji se priznaju u EU. Tamo gdje postoji akreditovana laboratorija prateći certifikat iz BiH se ne priznaje, pa se traži isti takav certifikat izdat od na primjer laboratorije u Srbiji. Ponovno vađenje certifikata ne samo da zahtijeva vrijeme već i poskupljuje proizvod što ga onda čini nekonkurentnim.*

¹¹ *Prije tri godine Srbija je koristeći pojavu bolesti goveda uvela zabranu uvoza živih goveda kao i prerađevina od goveđeg mesa. Izuzetak su prerađevine za koje izvoznik može dokazati da su napravljene od goveđeg mesa porijeklom iz Srbije. U ovu vrstu barijere spada i izvoz ulja i maziva iz BiH u Srbiju isključivo preko prelaza Mali Zvornik.*

Ovo je u literaturi poznat slučaj sa ograničenjem uvoza videorekordera u Francusku 1982 godine isključivo preko carinskog prelaza Poitiers, malu carinsku ispostavu koja ima mali broj carinika koji objektivno mogu propustiti male količine robe. Oni su na ovaj način sa 15.000 rekordera nedjeljno uvoz smanjili na svega 2.000 komada.

Na sličan način reaguje i Hrvatska kao značajan vanjskotrgovinski partner BiH. Novim Zakonom izvoz mesa i mesnih prerađevina može se izvoziti iz BiH samo preko prelaza Doljani / Metković / i Bosanska Gradiška. Ne samo da će se smanjiti količina robe koja će na ovaj način prelaziti Hrvatsku granicu već će se na određen način politički i ekonomski favorizirati određeni dijelovi BiH s obzirom na transportne i druge troškove.

koja košta, a predugo traje¹². Sve to poskupljuje spoljnotrgovinski promet što BiH robu između ostalog čini i cjenovno nekonkurentnom¹³. Izlaz iz ove, dosta komplikovane, situacije treba tražiti u institucionalnom prevazilaženju uočenih problema. U međuvremenu /pošto to zahtijeva duže rokove/ rješenja na kraći rok se trebaju tržiti u međudržavnim sporazumima o uzajamnom priznavanju robnih dokumenata koje izdaju postojeće akreditirane laboratorije i institucije. U protivnom, treba primijeniti, u svijetu već isprobano rješenje putem reciprociteta¹⁴. U ovom momentu, BiH poštuje sve ugovorene CEFT-a obaveze, a njeno tržište je za uveznu robu u potpunosti otvoreno, što domaće proizvođače dovodi u neravnopravan tržišni položaj. Poznato nam je stanje BiH vanjskotrgovinske razmjene. Prehrambena i poljoprivredna proizvodnja bi, unatoč prisutnim problemima značajno riješile barem dio problema vezanog za postojeći vanjskotrgovinski debalans. Nažalost, u strukturi problema koji to onemogućuju, veliku ulogu igraju upravo instalirane nevidljive carinske barijere, posebno kada se radi o tržištima CEFT-e.

¹² *Roba se na primjer na granici sa Srbijom iz ovih razloga predugo zadržava / nekada i do 30 dana / što dovodi do kašnjenja u isporuci a postaje problematično kod robe koja ne trpi dugo čekanje. Postoje primjeri kako se npr. kolači kao roba koja sve to ne može podnijeti ne mogu izvoziti u Srbiju a bez problema mogu da se izvoze u Sloveniju, dakle područje EU. Ovo je odličan primjer nevidljive carinske barijere modernog doba.*

¹³ *Smatra se da BiH na ovaj način godišnje gubi nekoliko stotina miliona KM.*

¹⁴ *I ovo je kako smo to naglasili već opробan i učinkovit recept za prevazilaženje navedenih problema. U fus noti br.2 pojasnili smo kako je Francuska riješila problem prevelikog uvoza videorekordera. Najveći dio ovih uređaja je dolazio iz Japana. Japanska vlada je odmah konstatovala kako oni imaju specifičan snijeg te da uvezna ski oprema ne garantuje dovoljnu sigurnost za njene građane. Proizvođači / izvoznici ski opreme / mahom iz Evrope su morali ili da u potpunosti mijenjanju proizvod ili da odustanu od izvoza te opreme u Japan jer nisu u tom momentu mogli zadovoljiti traženi standard. Rezultat kontra mjere bio je da su Evropski izvoznici izgubili svoj položaj na Japanskom tržištu kojeg su do tada držali u iznosu od oko 50%.*

Zaključak

Necarinske barijere već dugo se koriste kao značajan instrumentarij zaštite domaćeg tržišta. Jačanjem globalizacionih procesa, snaženjem WTO, kao i ostalih međunarodnih subjekata koji se bave slobodnim protokom roba, snižavaju se carinske stope, eliminišu se stari i već prepoznatljivi oblici vještačkih carinskih barijera, a uvode nove i suptilnije metode koje, unatoč proklamovanim svjetskim principima o što slobodnijem prometu roba, dovode do usporavanja pri ulasku tih roba na određena nacionalna tržišta. Taj učinak smo ilustrovali primjerom BiH. Hrvatska i Srbija su uspjele bez problema plasirati svoju robu na BiH tržište, a na svojim granicama zaustaviti, odnosno usporiti izvoz BiH izvoznika upravo mjerama koje smo opisali.

Uvođenje opisanih barijera u određenim situacijama, kao što su ugroženost zdravlja ljudi, biljaka i životinja, pa čak i kod određene vrste zaštite domaćih proizvođača, može biti i opravdano. No, i pored svih neophodnosti vezanih za opravdane situacije, bitno je naglasiti njihov negativan efekat na svjetske trgovinske tokove, posebno imajući u vidu vrijeme u kojem živimo kao i sveopštu težnju čovječanstva za što većim stepenom liberalizacije svjetske trgovine.

Literatura

- ☐ Gajinov D.: Procesi ekonomske integracije na američkom kontinentu, Naučna knjiga, Beograd, 1997 godina.
- ☐ Hadžović M.: Menadžment vanjske trgovine, Arka press, Sarajevo, 2008 god.
- ☐ Kovačević R.: Međunarodna ekonomija, Institut za spoljnu trgovinu, Beograd, 1999 godine.
- ☐ Kurtović S., Hadžović M.: Principi međunarodne ekonomije, Grafičar, Beograd, 2007 godine